

Document downloaded from the institutional repository of the University of Alcalá: <http://dspace.uah.es/>

This is a postprint version of the following published document:

Crespo Espert, J.L., Crecente Romero, F. & Mir Fernández, C. 2016, "Entorno para el emprendimiento en España", En: *Un nuevo estatuto para el empresario individual (Santiago Hierro Anibarro, Dir.)*, 978-84-9123-127-1, pp. 61-96.

© 2016 Marcial Pons Ediciones Jurídicas y Sociales

© 2016 Santiago Hierro Anibarro

© Los Autores

(Article begins on next page)



This work is licensed under a

Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives
4.0 International License.

ENTORNO PARA EL EMPRENDIMIENTO EN ESPAÑA

JOSÉ LUIS CRESPO ESPERT

Profesor titular de Economía Financiera y Contabilidad
Investigador del Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES)
Departamento de Economía y Dirección de Empresas.
Universidad de Alcalá

FERNANDO CRECENTE ROMERO

Profesor ayudante doctor de Organización de Empresas
Investigador del Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES)
Departamento de Economía y Dirección de Empresas.
Universidad de Alcalá

CARLOS MIR FERNÁNDEZ

Profesor contratado doctor de Economía Financiera y Contabilidad
Departamento de Economía y Dirección de Empresas.
Universidad de Alcalá

SUMARIO: I. INTRODUCCIÓN: HACIA UNA SOCIEDAD EMPRENDEDORA. - II. EMPRESA Y TRABAJADOR AUTÓNOMO: LA NECESARIA INTERNACIONALIZACIÓN Y EL RETO DE LA PRODUCTIVIDAD: 1. Un primer apunte sobre las empresas y trabajadores autónomos en España en la última década. 2. La necesaria internacionalización de la actividad empresarial y emprendedora. 3. El reto de la productividad en España. - III. TRABAS AL EMPRENDIMIENTO, EL PAPEL DE LOS PODERES PÚBLICOS: 1. Actuación del poder político y entorno emprendedor. 2. Barreras institucionales al emprendimiento. - IV. PERCEPCIÓN DEL ENTORNO PARA EL EMPRENDIMIENTO: 1. Principales condiciones percibidas del entorno que favorecen o no propician emprender. 2. La educación: factor clave del entorno para desarrollar una sociedad emprendedora. - V. EL PROBLEMA DE LA DESIGUALDAD EN EL ENTORNO ECONÓMICO DEL EMPRENDIMIENTO. - VI. CONCLUSIONES. - VII. BIBLIOGRAFÍA.

I. INTRODUCCIÓN: HACIA UNA SOCIEDAD EMPRENDEDORA

En la actualidad el mundo vive un momento histórico en el cual se están produciendo una nueva etapa de grandes progresos tecnológicos y científicos que están dando lugar a una transformación estructural de la economía, de los procesos productivos y de la prestación de servicio, que bien se puede calificar de cuarta revolución industrial. Es un momento de transición hacia una economía digital basada en el manejo de ingentes cantidades de datos y en la robotización, se estima que cerca del 25% del PIB del Reino de España en 2020 procederá de este tipo de empresas y que podrían servir de palanca para el crecimiento económico (ACCETURE STRATEGY, 2016). Si bien, existe un desfase entre la formación de las personas y los conocimientos que se requieren en este sector de actividad y en todos los demás sectores que también se están viendo afectados por la nueva revolución industrial. A remediar este desfase no ayudan los enfrentamientos

políticos en el diseño del sistema educativo español, en el que la sociedad presencia legislatura tras legislatura como se convierte en campo de discusión sin llegar nunca a un acuerdo, en lugar de diseñarlo para la adquisición de las competencias necesarias para el desenvolvimiento de los actuales estudiantes en un mundo profesional en que deberán tratar de integrarse y que es más complejo, exige mayor productividad y está en permanente cambio.

Por otro lado, el afán regulatorio de los distintos niveles de la organización administrativa del Estado ha dado lugar a una profusión de normas que dificultan en gran medida la iniciativa emprendedora y generan importantes costes de oportunidad al empresario o trabajador autónomo, que deben perder su tiempo en cumplir con unos excesivos requerimientos normativos en lugar de dedicarlo a la faceta productiva de su emprendimiento. La maraña normativa generada por las administraciones locales, autonómicas y el Estado impide un entorno institucional que dote a la economía de suficiente flexibilidad y es un obstáculo para lograr la necesaria unidad de mercado. En esta situación afrontar el reto de un futuro económico cercano pero incierto y muy distinto al actual se convierte una tarea difícil.

El actual proceso de profundo cambio en la estructura productiva se está produciendo en un contexto de intensa y duradera crisis económica, pero al tiempo, también social y política, que ha provocado unos gravísimos niveles de desempleo que son causa principal de un incremento constante de los niveles de desigualdad económica en nuestro país. En este contexto surge la necesidad de que la sociedad, con el decidido apoyo de las Administraciones públicas, haga una decidida apuesta por el emprendimiento y que un mayor número de jóvenes que pretendan incorporarse al mundo del trabajo, junto con trabajadores de mayor experiencia, opten por tomar el riesgo que supone tratar de aprovechar las oportunidades que para el autoempleo puede brindar la presente revolución digital, en donde es más importante el conocimiento que el capital.

Es decir, se debe ir hacia una sociedad emprendedora. En ella, la posibilidad de ser emprendedor y la decisión de iniciar una actividad como trabajador autónomo están influenciadas por muchos factores que deben cuidarse para que surjan el mayor número de emprendimientos y que muchos de ellos sean viables. El primero, de naturaleza intrínseca a la persona, es el deseo de lograr un mayor nivel de independencia personal y de autorrealización frente a otras formas de empleo, elementos que van en línea con la libertad de elegir el lugar y el momento dedicado al trabajo por cuenta propia (EUROPEAN COMMISSION, 2012). El segundo factor es la influencia que el entorno social y cultural ejerce en la conducta emprendedora de los individuos para que se materialice en la decisión de crear una actividad empresarial o profesional. No hay que olvidar que junto a estos factores lo más importante es contar con una idea de negocio que presente oportunidades de desarrollo y crecimiento en el mercado y que no se emprenda sólo por la necesidad de autoemplearse.

Sin duda, hay otros factores que influyen positivamente en la decisión de emprender, como también señala el citado informe, y que son: (1) contar con recursos financieros propios suficientes para acometer un nuevo proyecto empresarial y accesibilidad a la financiación a través de las vías tradicionales bancarias o a través de formas alternativas de financiación; (2) un entorno con estabilidad económica, social y política y que garantice la seguridad jurídica; (3) orientación de la formación y del sistema educativo al desarrollo de competencias, habilidades y destrezas para acometer una actividad emprendedora en un entorno cambiante e inmerso en una revolución tecnológica; (4)

normativa legal que permita la gestión eficiente de situaciones concursales y que facilite la segunda oportunidad para el inicio de nuevas actividades tras posibles fracasos empresariales o profesionales y (5) la menor burocracia posible para el inicio de nuevas actividades empresariales que evite al máximo los costes de oportunidad y explícitos en las fases tempranas del emprendimiento.

Si la iniciativa emprendedora encuentra los anteriores factores o condiciones propicias se favorece el desarrollo económico del país que depende en gran medida del proceso de renovación de las unidades de producción en forma de nuevos emprendimientos individuales, societarios o de economía social y que, en consecuencia, encuentren las condiciones para su proceso natural de implantación, crecimiento y madurez. En este sentido, la salud y el progreso del tejido empresarial es condición necesaria para el avance de una economía y que de él se derive un incremento de la riqueza, las rentas y, por ende, del empleo. Para lograr lo anterior es imprescindible prestar una especial atención al emprendedor, las PYME y a los trabajadores autónomos. La razón es que según la *Small Business Act for Europe* (SBA)¹, las PYME, donde encuentran su nicho muchos proyectos emprendedores de autoempleo a través de la creación de microempresas, conforman el 99,9% del tejido empresarial en España y crean el 73,4% de todo el empleo existente en nuestro país. Junto a ello, el número de trabajadores autónomos en 2015 ha sido de 1.947.339, si bien en 2008 llegó a ser de 2.227.979 trabajadores.

Sin duda alguna, alcanzar una mejor situación económica y social parte de la creación de nuevos empleos gracias a la actuación de empresas ya implantadas, al nacimiento de nuevas empresas y al autoempleo del trabajador autónomo, que a su vez puede tener empleados. De esta forma, se genera riqueza que, en mayor o menor medida, revertirá en todo el conjunto de la sociedad. Esto es cierto, pero hay que matizarlo. Si se observan los datos sobre la distribución funcional de la renta en los últimos quince años muestran que se ha producido una concentración progresiva de las rentas correspondiente al capital a costa de las rentas salariales. Situación que contribuye, en cierta medida, al proceso del aumento de la desigualdad en nuestro país.

La anterior circunstancia, unida a la relación directa de la productividad con los niveles de ingresos, así como el vínculo entre el nivel de formación de los individuos y los ingresos medios obtenidos por ellos, suponen motivos suficientes para que los poderes públicos propicien la creación de un entorno que favorezca el desarrollo del emprendimiento productivo y que se concentre especialmente en áreas que requieran un bagaje elevado de conocimientos y ciertas competencias específicas adaptadas al momento actual y a los cambios venideros. Como primer paso de este proceso es necesario remover las barreras, principalmente de carácter administrativo, que traban el camino de la creación de empresas o del comienzo de la actividad del trabajador autónomo; así como, disminuir el coste que supone para el emprendedor el cumplimiento de sus obligaciones legales una vez puesta en marcha su iniciativa. Al paso de lo anterior, también es necesario desarrollar las medidas necesarias para mejorar la productividad, el nivel de formación emprendedora, técnica y científica en España, crear cauces alternativos para la financiación de la actividad productiva y para potenciar la capacidad exportadora de las empresas y la internacionalización de empresas y trabajadores autónomos.

¹ Disponible en: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act/index_en.htm

Desarrollar, entre otras, las medidas anteriores para mejorar la percepción del entorno del emprendimiento apremia. Los bajos niveles de empleo, especialmente entre los jóvenes, justifica la urgente aplicación de nuevas iniciativas públicas, pero también privadas, de fomento del autoempleo. Además, la contribución social de los nuevos proyectos y el empleo que crean redundan en un aumento de la estabilidad de las finanzas públicas, de la paz social, en la justa redistribución de la renta y en el objetivo de reducir las desigualdades económicas y sociales, por tanto, en la mejora del bienestar.

En los siguientes apartados se realiza un estudio del entorno económico y legal sobre el que se desarrolla la actividad emprendedora y de los factores determinantes para el lanzamiento de nuevos proyectos empresariales. Se hace especial énfasis en la necesidad de internacionalización de la empresa y del trabajo autónomo y en el reto que supone la mejora de la productividad. Se analiza la percepción que tiene el propio emprendedor del entorno y las dificultades que existen para el inicio de nuevas actividades y, en especial, las barreras estructurales existentes, para terminar con algunas reflexiones sobre las dificultades para emprender y posible evolución futura.

II. EMPRESA Y TRABAJADOR AUTÓNOMO: LA NECESARIA INTERNACIONALIZACIÓN Y EL RETO DE LA PRODUCTIVIDAD

El análisis de las condiciones óptimas para el emprendedor debe partir de la propia relación con la coyuntura económica. Así, en un entorno favorable de crecimiento se debería esperar la creación de un mayor número de empresas, un aumento de su tamaño y la generación de autoempleo. Por el contrario, parece razonable que en fases recesivas se reduce el proceso de creación de nuevos proyectos, esperando a que las condiciones del mercado determinen perspectivas de crecimiento. Además, la incertidumbre económica que acompaña a una época de crisis como la actual resulta un factor que lastra la creación de nuevos proyectos y la perspectiva de recuperación de la actividad, situación en la que la internacionalización y el incremento de la productividad del tejido empresarial español es una necesidad inaplazable.

1.- Un primer apunte sobre las empresas y trabajadores autónomos en España en la última década

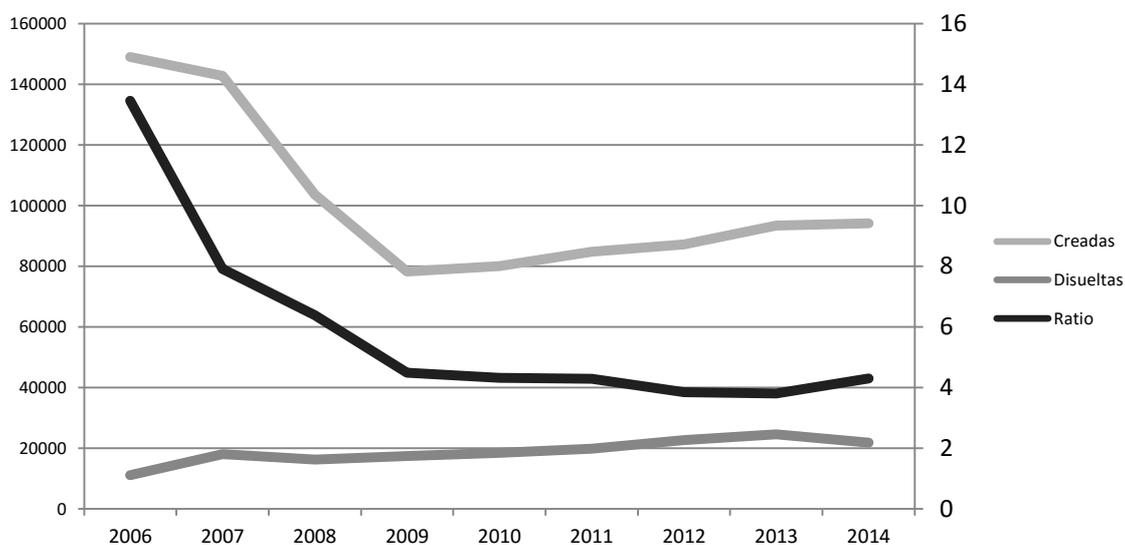
A pesar de lo que se podría esperar y que se ha dicho en el anterior párrafo, los estudios sobre el crecimiento económico evidencian que en las épocas de recesión se presenta un efecto algo ambiguo sobre la actividad emprendedora. Mientras algunos autores como EVANS & LEIGHTON (1990) encuentran que los niveles de desempleo sirven de acicate para la creación de empresas, otros autores encuentran que el paro reduce la capacidad del emprendimiento debido a la existencia de menores oportunidades y falta de expectativas (AUDRETSCH & FRITSCH, 1994). Por su parte, AUDRETSCH & FRITSCH (2002) constata la existencia de un retraso temporal antes de que los efectos de la creación de empresas tengan su reflejo en la creación de empleo y en el desarrollo regional.

En este sentido, en España un análisis de los datos de creación y destrucción de empresas en el periodo 2006-2014 evidencia la vinculación entre el ciclo económico y la creación y destrucción de empresas. Según se refleja en el gráfico 1, la relación entre empresas creadas y disueltas comenzaba en un ratio de 13,46 en 2006, consecuencia de un alto número de sociedades creadas, 148.964 empresas con diferentes formas jurídicas. Posteriormente, la existencia de expectativas negativas y la reducción del PIB produjeron una caída en el número de empresas creadas hasta alcanzar el mínimo en el año 2009.

Esta dinámica hace que la ratio el año 2013 llega a su valor mínimo (3,8). Su recuperación comienza en 2014 aumentando a un valor de 4,31, lo que está en línea con los datos provisionales (4,30) avanzados para el año 2015

La recuperación económica iniciada es débil, los datos así lo evidencian en el ejercicio 2015. Por ejemplo, el capital total suscrito por las nuevas compañías acumula una reducción del 2,9%, retroceso que es muy superior si se compara la situación a septiembre de 2015 con el mismo mes del año anterior, periodo en el que se produce una reducción del 42,9%. Asimismo, en 2015 se observa una disminución en el número de entidades creadas, con una reducción en la constitución de sociedades mercantiles del 4,4% en tasa anual, que al menos se compensa con una menor destrucción del número de entidades.

Gráfico 1. Sociedades creadas/disueltas de empresas españolas, 2006 – 2014



	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
CREADAS. Nº	148.964	142.763	103.565	78.204	79.994	84.812	87.182	93.420	94.162
DISUeltas. Nº	11.071	18.047	16.222	17.416	18.500	19.784	22.666	24.616	21.861
Ratio	13,46	7,91	6,38	4,49	4,32	4,29	3,85	3,80	4,31

El desarrollo de la crisis económica ha supuesto una destrucción importante del tejido empresarial con una caída en la creación de empresas desde datos máximos el año 2006. Por su parte, el número de empresas disueltas ha mantenido una evolución creciente en todo el periodo considerado. La relación entre entidades creadas y disueltas ha evolucionado desde un valor de 13,46 a los niveles más bajos de 3,80 del año 2013, iniciándose la recuperación a lo largo del año 2014.

Fuente: Elaboración propia, datos INE

El efecto de la recesión económica también ha incidido de forma muy importante sobre el autoempleo. Según los datos de la Secretaría de Estado de Empleo, Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas, a 31 de marzo de 2015 había en España un total de 1.947.339 trabajadores autónomos personas físicas inscritos en los diferentes regímenes por cuenta propia de la Seguridad Social, de los que tan sólo el 56,9% lleva más de cinco años en alta. Dicho dato contrasta con el número de inscritos el año 2008, con un total de 2.227.979 (tabla 1). Se evidencia, por tanto, el efecto negativo de la recesión económica. La concentración del autoempleo en sectores de baja productividad determinó una mayor reducción del

número de trabajadores autónomos ante una reducción en los niveles de actividad y ésta ha conllevado un aumento importante de la desigualdad en nuestro país debido a los menores sistemas de protección social de los que disfruta el autoempleo.

Tabla 1. Trabajadores autónomos dados de alta en la Seguridad Social, datos primer trimestre del ejercicio

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Autónomos inscritos	2.214.660	2.227.979	2.091.733	2.005.410	1.966.430	1.933.918	1.895.527	1.915.734	1.947.339

La mayor concentración de trabajadores autónomos en el sector vinculado con actividades de bajos niveles de productividad conllevó a una reducción importante de este tipo de autoempleo. Desde los datos máximos del año 2008, con un cifra de 2.227.979 autónomos se alcanzan valores de 1.895.527 en el año 2013.

Fuente: Elaboración propia, datos Seguridad Social

El *Flash Eurobarometer N^o 354. Entrepreneurship In The EU And Beyond. Report – Country Report Spain (2012)*² describe ciertos aspectos sobre la presencia del autoempleo en nuestro país. Un 35% de los consultados indican una propensión al autoempleo frente a otras formas de trabajo por cuenta ajena, cifras similares a las expresadas en el resto de la UE (37%). Estos datos contrastan con la respuesta dada en 2009 que era diez puntos porcentuales inferior. Esta evolución evidencia los cambios introducidos por la recesión económica en nuestro país. Sin embargo, la evolución es al contrario que en Europa, donde la preferencia por el autoempleo ha disminuido en un ocho por ciento. También señala que existe una opinión favorable al emprendimiento que ha mejorado desde 2009, pero esta opinión contrasta al ser España de los peores países en la UE-25 en las clasificaciones que proporcionan el *entrepreneurial activity index* y el *entrepreneurial climate index*.

2. La necesaria internacionalización de la actividad empresarial y emprendedora

En la evolución económica nacional, un factor imprescindible para facilitar la recuperación y evitar escenarios similares en el futuro es la internacionalización y el desarrollo de la actividad exportadora, que permita gestionar escenarios locales adversos a través de la expansión internacional. El aumento de la actividad exportadora es uno de los factores que han permitido el comienzo de la recuperación económica española, si bien, el elevado endeudamiento de la economía, con un consumo público y privado deprimido, impide la capacidad de las empresas españolas para implantarse y crecer con intensidad, dadas las necesidades de desapalancamiento de los agentes económicos.

La internacionalización precisa enfocar mayores recursos de la empresa a la investigación y desarrollo, obtener mejores condiciones de financiación con mayor capacidad de inversión y de aprovechamiento de las economías de escala. Al tiempo que tiende a crear más empleo, atraen trabajadores más cualificados por los salarios más elevados que pueden ofrecer, mejorar la formación continua y el reciclaje profesional con una mayor capacidad creativa y de desarrollo de habilidades profesionales. Ello redundará en empresas más resistentes a las fases recesivas de los ciclos económicos, con tasas de mortalidad mucho más bajas que las empresas que sólo operan en los mercados interiores (ARAHUETES & STEINBERG, 2009 y 2014).

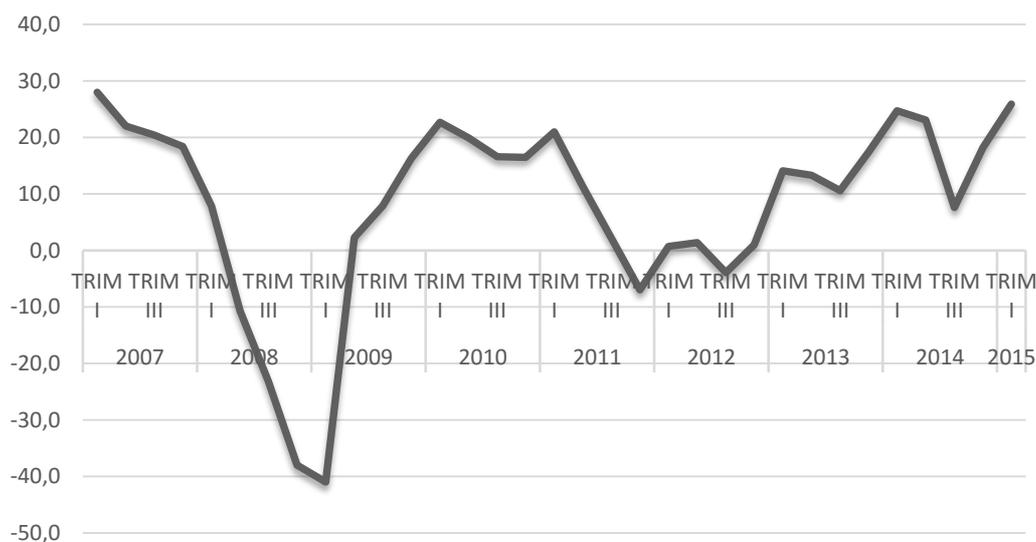
² Disponible en: http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_nat_es_en.pdf

Si se lleva a cabo un decidido proceso de internacionalización de las empresas resulta en un cambio de estructura de la actividad emprendedora con una necesidad de búsqueda de una perspectiva de ámbito exportador, sometida no sólo a los costes de creación de empresas en nuestro país sino también de las posibles barreras económicas, legales o institucionales para desarrollar su actividad en el exterior.

A este respecto, es necesario fijarse en la evolución de la actividad exportadora en los últimos años y se observa que en cierto grado justifica el mencionado lento proceso de recuperación de la economía española. El indicador sintético de la actividad exportadora (ISAE) proporciona evidencia acerca de la evolución de la cartera de pedidos de exportación en el trimestre de referencia y las perspectivas sobre la misma a tres y doce meses (gráfico 2). Los datos permiten evidenciar un comportamiento positivo, un mayor número de empresas consideran que la demanda externa es un factor efectivo que va de la mano de un mayor optimismo sobre la creación de empleo con actividades de exportación (Encuesta de Coyuntura de la Exportación, 2015³).

³ Disponible en: <http://www.comercio.mineco.gob.es/es-es/comercio-exterior/estadisticas-informes/paginas/encuesta-de-coyuntura-de-la-exportacion.aspx>

Gráfico 2. Indicador sintético de actividad exportadora (ISAE)



El crecimiento del sector exterior español en los últimos años ha empujado a una reducción del déficit comercial, y ha servido de impulso empresarial y especialmente de salvavidas ante una reducción de la demanda interna. Sin embargo, se debe ser consciente que la actividad exportadora del trabajador autónomo y del emprendedor presenta problemas adicionales derivados de la falta de economías de escala que le permita competir en un mercado global, problemas que pueden verse acrecentados ante la falta de un adecuado apoyo financiero.

Fuente: Elaboración propia, datos de la Secretaría de Estado de Comercio

El *Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española (2014-2015)*⁴ del Ministerio de Economía y Competitividad, elaborado sobre la base del Título V de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, reconoce las fortalezas de la actividad internacional de nuestro país, pero igualmente evidencia la débil posición en los índices de competitividad internacionales. Así, en el índice *Doing Business 2013/2014*, elaborado por el Banco Mundial, España ocupa la posición 52, lo que ha supuesto una reducción respecto del periodo anterior; en el *World Competitiveness Yearbook 2013-2014*⁵, elaborado por el *International Institute for Management Development*, ostenta la posición 45, perdiendo un puesto respecto al ejercicio anterior; y finalmente *The Global Competitiveness Report 2013-2014*,⁶ elaborado por el *World Economic Forum*, sitúa a nuestro país en el puesto 35, lo que evidencia el hecho de que el crecimiento de la actividad exportadora ha dependido fundamentalmente de las condiciones favorables del entorno económico y financiero internacionales (tipos de interés reducidos y tipos de cambio favorables) y no tanto de una mejora significativa de nuestra competitividad.

En este sentido, la economía española presenta debilidades y retos importantes en el corto plazo. Cabe destacar el hecho de la concentración de la exportación en un número reducido de empresas y la escasa propensión a exportar de las pequeñas y medianas entidades. Según datos del DIRCE en 2013 solamente un 5,6% de las empresas con una plantilla de 1 a 200 trabajadores desarrolla actividades de exportación; por el contrario, el porcentaje de empresas exportadoras se eleva al 58,2% en el caso de las de más de 500

⁴ Disponible en: http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/comercio/140228_Plan_Internacionalizacion.pdf

⁵ Disponible en: <http://www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking/>

⁶ Disponible en: <https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014.The/>

trabajadores. Un punto a resaltar de estos datos proviene del aumento lento y paulatino de las empresas exportadoras en todos los segmentos, pero especialmente en el de menos de 25.000 euros de exportación anual.

FANJUL (2014) destaca las principales cuestiones clave del proceso de internacionalización de la empresa, centra su atención en la necesaria actividad exportadora de la PYME y, de manera especial, en el tamaño y los recursos como condicionantes fundamentales para la internacionalización. Tal y como señala, muchas PYME no están preparadas para la actividad internacional; el primer requisito clave para exportar es contar con los recursos necesarios, tanto económicos como humanos. Si no se cuenta con estos recursos, la salida al exterior puede terminar en un fracaso. Algunas de las barreras más importantes para la internacionalización de la PYME son:

- Limitaciones de recursos financieros que permitan financiar la actividad productiva, el fondo de maniobra, el desarrollo de la actividad internacional y a los clientes extranjeros en sus importaciones. La actividad exportadora de la empresa debe partir de la obtención previa de los recursos para entrar en nuevos mercados, creación de redes de distribución y mejoras en los sistemas de logística, entre otras cuestiones. Asimismo, las empresas tienen que asegurarse los medios de pagos ante riesgos de tipo de cambio o de riesgos de crédito por desconocimiento de la situación del cliente, con un conocimiento claro de los posibles gastos derivados de la venta internacional o las dificultades de las condiciones de entrega de la mercancía.
- Falta de personal directivo preparado: limitaciones idiomáticas y gestores con un conocimiento mínimo de cómo funcionan los mercados internacionales. Lamentablemente la barrera del idioma suelen ser una dificultad aún presente en la empresa española, especialmente importante en las de menor tamaño o de ámbito emprendedor. A ello, hay que unir las limitaciones propias del desconocimiento de los mercados internacionales, que aconsejan una formación previa o la presencia de mayor apoyo institucional.
- Dificultad para identificar a los potenciales clientes o socios y oportunidades de negocio en otros países, tarea que en alguna medida se ha facilitado por los avances en la información que ha posibilitado Internet. Si bien, es cierto que la presencia de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), su desarrollo y abaratamiento, invitan a pensar en la existencia de oportunidades para pasar del desarrollo de actividades locales a otros ámbitos internacionales. Las TIC permiten una reducción importante de los costes de distribución, promoción y, en cierta medida, de la necesidad de contar con una estructura previa. No obstante, la falta de un tamaño adecuado y unos niveles de productividad bajos limitan la posibilidad práctica de internacionalización del emprendedor – trabajador autónomo, en el corto plazo. Además, de las limitadas ventajas competitivas que le puedan ofrecer la tecnología a largo plazo (CARR, 2004) requiere de otros elementos adicionales para el éxito internacional.

Otros factores que deben ser especialmente valorados, y en línea con lo desarrollado por FANJUL (2014) son, por ejemplo, la insuficiente atención y desconocimiento del riesgo político consecuencia de posibles conflictos internacionales o económicos o de la importancia de los aspectos institucionales y de las relaciones con los gobiernos. En este segundo aspecto debe valorarse la posible actividad intervencionista de algunos

gobiernos en contraposición con políticas liberalizadoras de los mercados más próximos, algo de lo que, en ocasiones, la empresa española desconoce.

Un elemento condicionante clave para la internacionalización es el tamaño de la entidad, lo que limita el acceso a estos mercados para el emprendedor en sus fases iniciales de implantación. La variable tamaño, analizada en numerosos estudios, determina que las empresas más exportadoras crean más empleo, de mayor calidad en forma de contratos indefinidos y con salarios superiores a la media (LA CAIXA RESEARCH, 2014). Asimismo, las empresas de mayor dimensión son las que consiguen un mayor porcentaje de su facturación gracias a las exportaciones (CIRCULO DE EMPRESARIOS, 2014). En concreto, se constata que cuanto mayor es una empresa mayor es su productividad y más probabilidades tiene de exportar; las empresas españolas cuando tienen más de 250 trabajadores son tan productivas o a veces más que sus homólogas estadounidenses o alemanas (ARAHUETES Y STEINBERG, 2014). En esta situación el marco institucional también resulta de especial relevancia por cuanto los condicionantes legales e institucionales limitan, tal y como se verá posteriormente, la mayor productividad de la empresa emprendedora.

En este sentido el pequeño tamaño del tejido empresarial español determina la dificultad de acceso al mercado internacional (CORREA-LÓPEZ Y DOMÉNECH, 2012), dada la baja capacidad financiera, humana y productiva para afrontar el reto a la salida al mercado exterior. El pequeño tamaño de la empresa española supone un verdadero cuello de botella para aumentar las exportaciones, lo que requiere impulsar reformas destinadas a aumentar su tamaño. No obstante, esta necesidad de estructuras empresariales más complejas puede aconsejar al pequeño emprendedor, no tanto realizar una actividad exportadora directa, sino una orientación de su actividad a sectores dinámicos de la economía. Este aspecto debe ser particularizado para los diferentes sectores de actividad, por cuanto no resulta lo mismo una actividad productiva que la prestación de un servicio, la comercialización de software o un trabajo de ingeniería, por lo que la propia calificación de PYME no limita, *per se*, el acceso a los mercados internacionales. En muchas ocasiones su productividad y la venta de un producto competitivo son los grandes condicionantes. Es por ello, como señalan ARAHUETES Y STEINBERG (2014) que las tres líneas de actuación para el emprendimiento internacional deben ser:

- Diseñar una política industrial destinada a aumentar la participación de la producción manufacturera e *inputs* industriales intermedios en el PIB, así como de insertar a la economía española en los eslabones de mayor valor añadido de las cadenas de suministro globales. Las actuaciones deben concentrarse en la promoción de las actividades de I+D, la formación del capital humano especialmente en lenguas extranjeras, el apoyo al emprendimiento empresarial, los incentivos para la atracción de inversiones, la reducción de costes energéticos, los incentivos fiscales para atraer talento y la mejora y diversificación de las fuentes de financiación para las empresas.
- Aumentar el tamaño medio de la empresa, como estrategia para aumentar el volumen y el número de empresas con carácter exportador, así como de su productividad. En este sentido, resulta necesario simplificar la regulación y las trabas legales y administrativas que limiten la capacidad de crecimiento de la empresa, utilizar la legislación laboral y los incentivos fiscales para facilitar las fusiones y adquisiciones entre empresas y apoyos financieros a la empresa para aumentar su tamaño.

- Mejorar la acción económica exterior española, política comercial y acuerdos bilaterales de inversión, para lo cual debe apoyarse en las herramientas que aporta la pertenencia a la UE y a la zona euro.

Además, entre las múltiples actuaciones encaminadas a la internacionalización de la empresa puede facilitarse la salida al exterior de las PYME fomentando su agrupación a través del desarrollo de mecanismos de apoyo de grandes “*empresas tractoras*”. La figura de la empresa mentora en el mercado internacional ya existe a través de programas de *mentoring* empresarial, esta debe facilitar su labor asesora a los emprendedores que están intentando entrar en mercados conocidos por estas otras entidades. Por tanto, la figura ya es una herramienta presente y constituida en nuestro mercado, se ha introducido en el Plan TARGET USA del ICEX en el que se establece como requisito para ser perceptor de la ayuda que las empresas beneficiarias pasen a formar parte de la RED ICEX TARGET USA.

Asimismo, se debe considerar la necesidad de la diversificación del destino geográfico de las exportaciones, de forma que se reduzca el peso de los países europeos y aumente el de los países emergentes, ello independientemente de la evolución económica futura y su previsible cambio en el tiempo.

Por tanto, en este esquema resulta prioritario que la política comercial centre su atención en la internacionalización de las empresas y, en especial de la PYME y de los trabajadores por cuenta propia. La promoción de acceso a los mercados internacionales de bienes y servicios de los proyectos empresariales debe limitar la presencia de obstáculos por la existencia de barreras que les impida desarrollar su actividad de manera regular y en colaboración con las diferentes administraciones involucradas. El impulso a la marca, la transferencia de tecnología, la contribución del proyecto a la mejora de la productividad de las inversiones en el exterior o la vinculación de las operaciones con concesiones que susciten inversiones en el exterior resultan elementos que deben ser apoyados por la política de internacionalización y exportación. La creación de un conjunto de instrumentos de apoyo financiero a la internacionalización es igualmente un factor imprescindible (seguro de crédito, convenio de ajuste recíproco de intereses, etc.).

En definitiva, en el cambio de la tendencia económica actual, el proceso de recuperación necesita un estudio sobre los elementos que facilitan la creación de empresas y el autoempleo y de aquellos obstáculos que limitan su proceso expansivo. Desde el punto de vista de la internacionalización, la empresa y el emprendedor deben orientar su actividad hacia sectores competitivos que faciliten el aumento de la productividad y del tamaño empresarial. Por tanto, la mejora de la productividad, y no sólo para la internacionalización y el aumento de la dimensión empresarial, es un reto que debe afrontar la empresa y el trabajo autónomo en España.

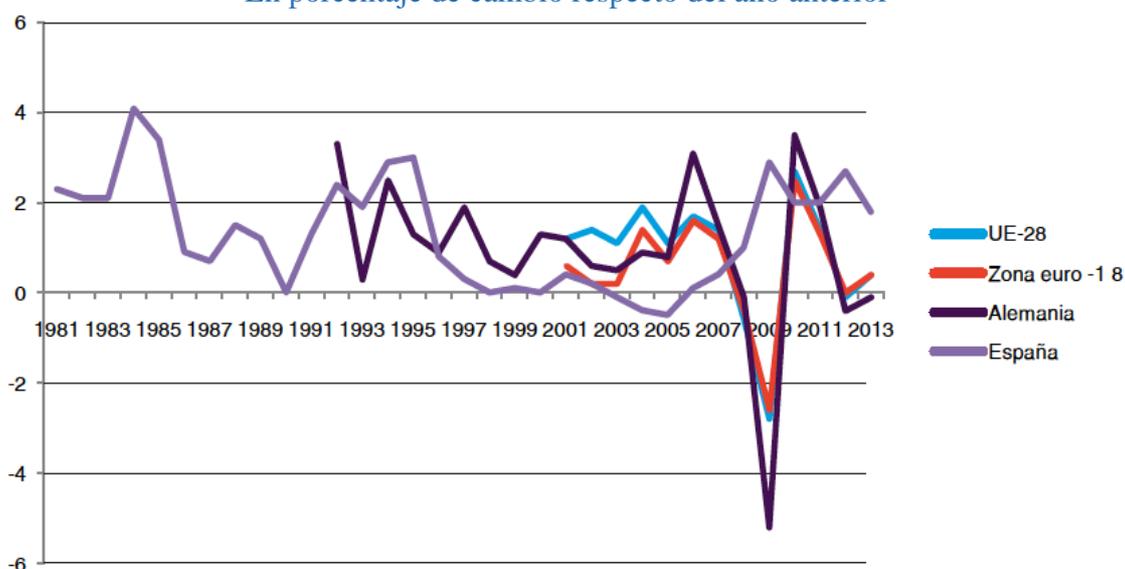
3. El reto de la productividad en España

El Fondo Monetario Internacional (IMF, 2015a y 2015b) destaca en el examen anual de nuestro país que existe una evolución negativa de la productividad desde los años noventa del siglo pasado. Esta tendencia, ya comentada previamente, resulta especialmente acusada a lo largo del desarrollo de la crisis, tanto por la caída del crédito como por la implosión del *boom* inmobiliario. La dualidad del mercado laboral, la baja inversión en Investigación y Desarrollo (I+D) y determinados elementos regulatorios o del marco legal

– lo que se puede denominar los “costes de hacer negocios” – son factores que explican la evolución negativa de la productividad respecto a terceros países, así como de la limitada capacidad de crecimiento de los nuevos proyectos empresariales y su menor tamaño. Este aspecto es especialmente preocupante dada la importancia de la productividad en la generación de renta, acumulación de riqueza y distribución de la misma.

No obstante, los datos actuales permiten ser algo optimistas respecto a la evolución de la productividad real por empleado, especialmente en comparación con los países de nuestro entorno. Desde el año 2006 (gráfico 3) las tasas de variación respecto al año anterior han mantenido valores superiores a la referencia de los países de la zona euro (UE 18 y UE 28), así como respecto a socios comerciales como Alemania, lo cual a priori debe considerarse un buen dato. No obstante, la evolución de la productividad durante los años de la crisis se explica fundamentalmente por una destrucción de empleo y no por mejoras estructurales de oferta derivadas de progresos en la educación o en la inversión en investigación y desarrollo, lo que suscita la necesaria inversión para la mejora del rendimiento empresarial.

Gráfico 3. Variaciones anuales de la productividad global real por empleado, En porcentaje de cambio respecto del año anterior



Fuente: Eurostat.

Desde mediados de la década de los noventa la productividad ha mantenido tasas de variación bajas e incluso negativas. En el presente inicial y débil proceso de recuperación de la economía española se ha producido un aumento de la productividad con tasas de variación superiores al 2% desde el año 2009. No obstante, los altos crecimientos de la productividad a lo largo de estos años se explican sobre todo por una destrucción rápida del empleo y no, como se ha dicho, por mejoras en factores estructurales de oferta como la educación o la inversión en investigación y desarrollo.

Fuente: Elaboración propia, datos Eurostat

En este sentido, la presencia dentro del tejido empresarial de microempresas determina los bajos niveles de productividad. Dentro del ámbito europeo el nivel alcanzado por la productividad de estas entidades oscila, en promedio, en torno a un 20 por ciento inferior al de las empresas de mayor tamaño y en España se acentúa porque dos terceras partes del empleo se concentran en entidades con un número inferior a 49 trabajadores. Además, hay que tener presente que las PYME innovan menos y presentan gastos inferiores en

I+D, tiene una limitada exposición a la competencia internacional, lo que limita su capacidad de crecimiento y su capacidad de atracción de nuevos proyectos. La estructura productiva española se caracteriza por una progresiva terciarización de baja productividad relativa y por una especialización en industrias de baja complejidad tecnológica, que ha concentrado una proporción importante de la actividad de la empresa española en las manufacturas de productos primarios y servicios de bajo valor añadido.

No obstante, el cambio radical de modelo productivo al que se enfrenta la economía en todo el mundo y la aparición de nuevos puestos trabajos con características y funciones inexistentes actualmente conllevará la necesaria adaptación del capital humano a las nuevas características del entorno, lo que supone una oportunidad para la mejora de la productividad si nuestro país es capaz de dar el salto en la formación y cualificación profesional que sus ciudadanos precisan para poder emprender o emplearse.

III. TRABAS AL EMPRENDIMIENTO, EL PAPEL DE LOS PODERES PÚBLICOS

Función primordial de los poderes públicos es facilitar el desarrollo de la actividad económica y, dentro de ella, tomar las medidas necesarias a través de su poder normativo y de gestión para conseguir, de la forma más eficiente, alcanzar el permanente objetivo que es la creación de empleo. Las dos formas de impulsarlo es proporcionar mayores tasa de emprendimiento de conduzcan a la creación de nuevas empresas y a que más trabajadores opten por establecerse como autónomo; sin olvidar que también la Administración debe tratar de apoyar el crecimiento empresarial.

En este orden de cosas, se reflexiona a continuación en torno a la actuación del poder político sobre el entorno empresarial y las barreras institucionales al emprendimiento.

1. Actuación del poder político y entorno emprendedor

Es sabido, como se ha apuntado, que los poderes públicos deben promover condiciones favorables para el progreso social y económico, que creen un entorno que pueda favorecer la iniciativa emprendedora, que ésta pueda tomar tanto la figura del autónomo como la de la microempresa o, si fuera posible, la de otros tamaños empresariales mayores. La normativa sobre la apertura de empresas o de comienzo de la actividad como autónomo, la rapidez y eficiencia para hacer cumplir los contratos, los procedimientos necesarios para el comercio, etc. son factores imprescindibles en el diseño de un marco institucional del entorno emprendedor que propicie la actividad económica. En ocasiones, la mejora de este marco sólo depende de la voluntad de su modificación por parte de la Administración. Introducir mejoras no tiene virtualmente coste alguno, pero puede jugar un papel transformador al promover el crecimiento y el desarrollo, aspecto así reconocido por la *Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible*.

Aquel que ostente el poder político debe marcarse como objetivo introducir en el ordenamiento normativo las reformas necesarias para crear condiciones que favorezcan la creación de un patrón de crecimiento que concilie el desarrollo económico, social y ambiental en una economía productiva y competitiva, con generación de empleo, igualdad de oportunidades y cohesión social. La normativa debe estar adecuadamente justificada por un interés general, proporcionada a los objetivos que se persigue con la misma y bajo criterios de simplicidad, intentando facilitar mecanismos de consulta con los agentes, que estimulen la participación activa en el proceso de creación de nuevas

disposiciones. En aplicación del principio de transparencia, los objetivos de la regulación y su justificación deben ser definidos claramente. En este sentido, el papel desempeñado por las Administraciones Públicas resulta clave, a través de la creación de un entorno liberalizado, que permita que la creatividad y la innovación se encauce adecuadamente a la generación de proyectos empresariales de éxito, sobre la base de un marco de seguridad jurídica, social y económica que limite la presencia de barreras de entrada al emprendedor. Deben actuar de acuerdo a principios de necesidad, proporcionalidad, seguridad jurídica, transparencia, accesibilidad, simplicidad y eficacia.

Por tanto, se puede afirmar que la iniciativa normativa respecto al emprendimiento debe partir de una identificación clara de los fines perseguidos en el ámbito económico, con objetivos directos que limiten cargas innecesarias y accesorias y que reconozcan la actividad emprendedora tanto por su tamaño como por su orientación (EYAL-COHEN, 2014). En alguna medida la consideración como emprendedor de aquellas personas, independientemente de su condición de persona física o jurídica, que desarrollen una actividad económica empresarial o profesional que define la Ley 14/2013 (art. 3) debe reconocer igualmente las especiales características y necesidades respecto a otro tipo de proyectos empresariales.

En la actuación eficiente de la Administración se define parte de la relación del emprendedor con su entorno y su éxito. De ella, pueden deducirse cuales son los componentes que definen el coste que afecta tanto a la estructura interna de una actividad empresarial como los costes que le repercuten las instituciones administrativas del entorno y la propia configuración del ordenamiento económico del país. En el estudio de los diferentes componentes del coste de los productos y, por ende, factores a considerar en la creación de proyectos empresariales se contemplan los siguientes (GARCÍA-ECHEVARRÍA, 1993):

- Costes intraempresariales: aquellos que sólo atañen a la empresa a analizar, dependen de la eficiencia de la dirección. Son costes directivos, de coordinación e internos de organización.
- Costes extraempresariales: son aquellos que provoca el entorno de la empresa debido a la política laboral y fiscal y al intervencionismo del Estado. Proceden de la eficiencia de la administración pública.
- Costes interempresariales: se derivan de la eficiencia del mercado en el que se encuentre la empresa. Dependen de las alternativas existentes en dichos mercados, el funcionamiento de los mismos y los costes societarios en el proceso de creación de empresas, por ejemplo.

Por tanto, se puede afirmar que el coste de los productos y de la actividad empresarial dependerá de tres factores: la eficiencia de la Dirección, de la Administración y del Mercado. La actuación de la Dirección debe encaminarse a la creación de productos competitivos, a la gestión eficiente de recursos y a la realización de inversiones que ofrezcan a la entidad ventajas en los mercados nacionales e internacionales. Por lo que respecta a los *costes extraempresariales*, debe buscarse una reducción de los costes asociados al proceso de creación de actividades empresariales y del acceso del emprendedor al desarrollo de su autoempleo, facilitar que las ideas y los proyectos surjan con mayor flexibilidad, encauzar el proceso creativo en iniciativas que se compaginen con otros factores del entorno, como son la formación, la educación y la existencia de recursos adecuados para la puesta en marcha de los proyectos y, todo ello, sin encontrar trabas innecesarias.

Por lo que respecta a los *costes interempresariales*, el funcionamiento del mercado debe ofrecer una adecuada interrelación entre los diferentes agentes económicos, en el que la oferta y la demanda encuentren un punto de coincidencia que resulte eficiente en sus relaciones comerciales. En este ámbito, los poderes públicos deben garantizar la transparencia y la seguridad jurídica de la contratación que favorezca el desarrollo de las actividades empresariales y emprendedoras, así como evitar o disminuir las barreras que entorpezcan el comienzo o desarrollo del emprendimiento.

Complementando lo anterior, los poderes públicos tratarán de incentivar la creatividad emprendedora. En ello las políticas gubernamentales directas son un factor imprescindible para apoyarla y tienen su reflejo en la aprobación de la *Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización*. Las acciones que se enuncian se orientan a reforzar el entorno de creación de actividades empresariales, si bien muy enfocado a la empresa y no tanto a la figura del autónomo o autoempleo. Su contenido dispositivo recoge, entre otras, las siguientes aportaciones:

- Apoyar y reformar la actividad y cultura emprendedora a través de la educación y la capacitación. El texto reconoce la necesidad de un cambio de mentalidad en el que la sociedad valore más la actividad emprendedora y el autoempleo y la asunción de riesgos. La piedra angular para que este cambio tenga lugar es, sin duda, el sistema educativo, reduciendo las barreras psicológicas y culturales en las primeras etapas del proceso emprendedor a través de todos los niveles educativos e incluso en los programas de capacitación empresarial.
- Mejorar el entorno en el que se desarrollan los proyectos empresariales con la finalidad de impulsar aumentos de productividad y ahorrar recursos que actualmente se dedican a la observancia del marco jurídico.
- Ofrecer medidas de apoyo relacionadas con los impuestos y la Seguridad Social.
- Dotar de incentivos fiscales y apoyo financiero a los emprendedores, con especial atención a los inversores informales, *business angels*, y empresas que reinviertan sus beneficios. Impulsar las nuevas vías de financiación, tanto bancarias como no bancarias, que contribuyan a suavizar los efectos que sobre los proyectos empresariales tienen las limitaciones del crédito.
- Impulsar el crecimiento y el desarrollo de proyectos emprendedores, limitando las barreras administrativas.
- Promover la internacionalización, creando instrumentos de apoyo a la exportación, inversiones, etc.

En alguna medida el propio texto reconoce la necesidad de mejorar la eficacia de las políticas de apoyo de la Administración al emprendimiento, que abarcan todas aquellas iniciativas que ofrecen servicios de asistencia, información, asesoramiento y fomento de la cultura de la innovación y el emprendimiento o impulsan la prestación de tales servicios con carácter privado, a través de esquemas de colaboración, de la concesión de ayudas o financiación.

La norma no contempla la totalidad de problemas y necesidades del emprendedor. Por ejemplo, contempla pocas medidas dirigidas a los trabajadores autónomos, cuando la mayoría de los profesionales eligen para autoemplearse esta vía y no a través de la

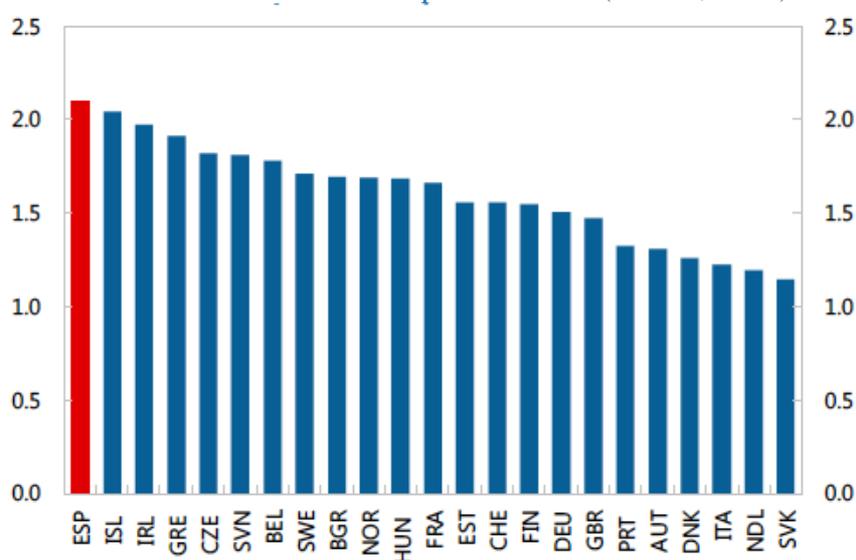
creación de una sociedad. En este sentido, en el mismo tenor literal de la norma se mezcla la doble figura de emprendedor y del autónomo, que si bien conceptualmente pueden parecer figuras similares como se vio en el anterior capítulo, presentan distintas necesidades y exigencias normativas.

Es deseable la creación de un doble marco dispositivo que refuerce la doble figura del emprendedor y autónomo. Las propuestas de limitar los costes de desarrollo de la actividad, especialmente cuotas de la seguridad social o impuestos, debe ser el camino que permita iniciar nuevas actividades, sin tener que soportar costes fijos desde el inicio de la misma, cuando todavía no se cuenta con un volumen de ingresos suficiente. Todo ello, no obstante, debe tomar en consideración el necesario equilibrio de las finanzas públicas y del sistema de seguridad social.

2. Barreras institucionales al emprendimiento

En España perviven importantes barreras al emprendimiento (gráfico 4) impuestas principalmente por los poderes públicos. En dichas barreras está por delante de países como Islandia, Irlanda o Grecia, y muy por encima de economías tan productivas como Reino Unido o Dinamarca. El hecho de ser el país dentro de la OCDE con mayor número de barreras a la creación de nuevos proyectos empresariales determina la importancia +de iniciativas legales que faciliten la implantación y el desarrollo de nuevas propuestas, eliminando barreras y obstáculos.

Gráfico 4. Barreras al emprendimiento (OCDE, 2014)



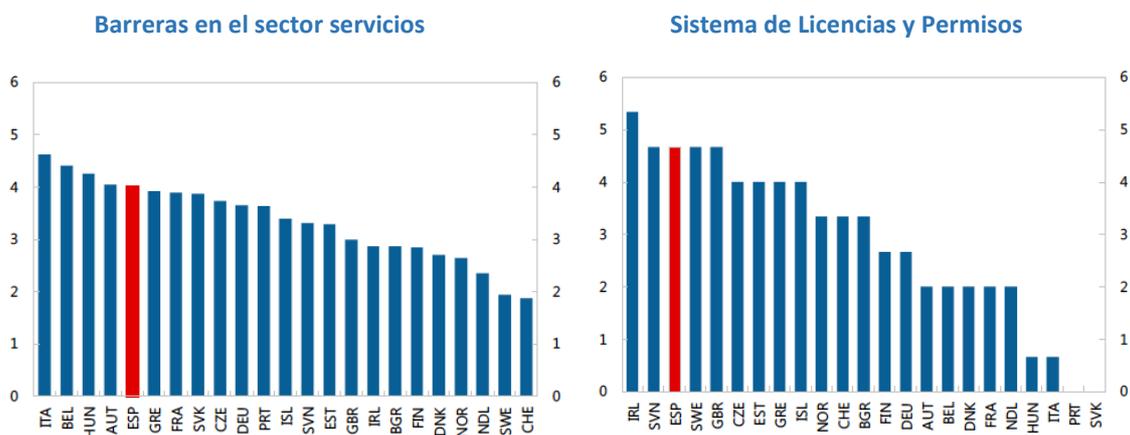
Los datos referentes a barreras al emprendimiento determinan como España se presenta como el país en el que existen mayores dificultades a la creación de empresas y de proyectos empresariales, lo cual resulta de especial relevancia dada la prevalencia en la economía española de altos niveles de desempleo y desigualdad en la distribución de la renta.

Fuente: Elaboración propia, datos OCDE

En este sentido, el Fondo Monetario Internacional señala que la regulación sobre la actividad empresarial en nuestro país tiende a obstaculizar la implantación en el mercado de las nuevas empresas y el crecimiento de las ya existentes (*op cit*, 2015b). Apunta la presencia – a pesar de los progresos recientes – de obstáculos a la iniciativa empresarial, especialmente señala la existencia de barreras de entrada en el sector servicios y un

sistema de licencias y permisos relativamente engorroso. En concreto, y sobre la base de datos elaborados por la OCDE (OCDE, 2014a), en referencia a indicadores sobre la regulación del mercado de productos y servicios, nuestro país es uno de los que presenta mayores barreras dentro de los países integrantes del citado organismo para el acceso a dicho sector y por el mencionado complejo sistema de licencias y permisos (gráfico 5).

Gráfico 5. Regulación del mercado de productos, OECD 2014, escala del índice de 0 a 6, de menos a más restrictivo



La existencia de barreras a la implantación del sector servicios supone en el caso de nuestro país importantes limitaciones al desarrollo inicial de proyectos empresariales. Sobre la base de un índice con valores de 1 a 6 los datos rondan un nivel de 4, sólo por detrás de Italia, Bélgica, Hungría o Austria. Respecto al sistema de licencias y permisos, elemento propio determinado por el sistema regulatorio y administrativo, los datos revelan que España se mantiene en el tercer peor país de la OCDE.

Fuente: Elaboración propia, datos OCDE

Si se observan las características generales del marco institucional y regulatorio español hay ciertos elementos que deben valorarse especialmente en la medida que limitan la maduración de los proyectos empresariales y su crecimiento. Es en estos aspectos donde deben centrarse parte de los esfuerzos normativos para disminuir los obstáculos o barreras al emprendimiento. En concreto existen:

- Un sistema impositivo que penaliza el crecimiento, dado su carácter progresivo. Lo que determina la existencia de un incentivo fiscal negativo al crecimiento.
- Requisitos administrativos y legales superiores para las empresas de mayor tamaño. Por ejemplo, exigencia de comités de empresa y requisitos de auditoría de cuentas en función del tamaño de la entidad, sobre la base del volumen de activo, cifra de negocios y sobre el número medio de empleados.
- Regulaciones regionales diferentes y presencia de problemas locales en el desarrollo de actividades empresariales y en el aumento de la productividad.

Sumado a todas las dificultades anteriores, quizás el problema más importante en un país para el desarrollo de la actividad emprendedora es el elevado coste administrativo, que en tiempo y dinero, dificulta la creación de empresas o el establecimiento del trabajador

autónomo. La literatura aporta evidencias de que la simplificación de los procesos administrativos y la reducción de los costes que llevan aparejados aportan importantes beneficios (*WORLD BANK*, 2015), así:

- La simplificación de los procedimientos registrales contribuyen a un mayor número de proyectos empresariales creados (*BRANSTETTER et al.*, 2013 y *BRUHN*, 2011).
- Las facilidades en la apertura de actividades comerciales presenta mayores efectos sobre el crecimiento en los mercados de trabajos más flexibles (*CHANG et al.*, 2009).
- El mal funcionamiento de la regulación empresarial socava el espíritu empresarial y el desempeño económico (*DREHER & GASSEBNER*, 2013).
- La mejor regulación concursal y de recuperación de créditos conduce a un mejor funcionamiento de los mercados de crédito con tasas de recuperación superiores y un mejor acceso a la financiación (*LOVE et al.*, 2013).
- Las mejoras legales que facilitan el acceso al crédito y la mayor eficiencia en los registros de la propiedad se vinculan con la innovación en las empresas jóvenes (*DUTZ*, 2014)

En este sentido, el informe *Doing Business 2015, Going Beyond Efficiency* (*WORLD BANK*, 2015), o el más reciente *Doing Business 2016, Measuring Regulatory Quality and Efficiency* (*WORLD BANK*, 2016) proporcionan una medición de las regulaciones para hacer negocios. Dicho documento clasifica en la actualidad a nuestro país en el puesto 33 a nivel mundial respecto a las facilidades para realizar negocios, mejorando, en alguna medida, respecto a los datos de años anteriores. Un desglose en cada uno de los temas relacionados con la facilidad de iniciar una actividad empresarial y su clasificación anual puede verse en la tabla 2.

Tabla 2. Facilidad para hacer negocios en España

Temas	Clasificación DB 2015	Clasificación DB 2014
Apertura de un negocio	74	115
Manejo de permisos de construcción	105	104
Obtención de electricidad	74	68
Registro de propiedades	66	71
Obtención de crédito	52	45
Protección de los inversores minoritarios	30	30
Pago de impuestos	76	70
Comercio transfronterizo	30	29

Cumplimiento de contratos	69	70
Resolución de la insolvencia	23	22

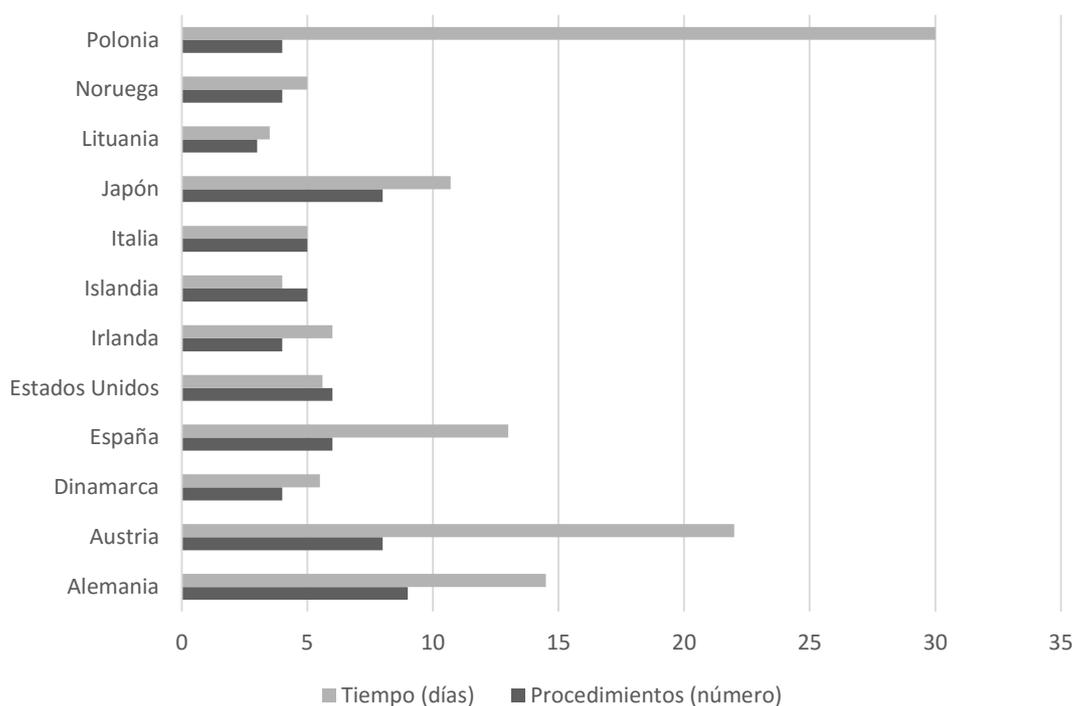
La clasificación global *Doing Business 2015* posiciona a nuestro país en el puesto número 33 de un total de 189 economías analizadas, con una evolución favorable respecto al ejercicio anterior. Aquellos puntos en los que la economía española encuentra aspectos más positivos son la resolución de insolvencias, la protección de los inversores minoritarios o el comercio transfronterizo. Entre los datos peores resalta especialmente la dificultad en la obtención de electricidad y el manejo de permisos de construcción, o la posición 74 en los procesos necesarios para la apertura de un negocio.

Fuente: Doing Business, 2015

La información aportada por dicho informe resulta de especial interés en el análisis de los costes interempresariales y extraempresariales por su relación directa con la facilidad o no de iniciar actividades emprendedoras. Los costes administrativos que se generan en el proceso de inicio de un negocio pueden medirse por el número de operaciones burocráticas necesarias y por el número de días que dichas operaciones pueden conllevar o por el coste que representan. A este respecto, debe tomarse en consideración no sólo los costes explícitos derivados del inicio de una actividad, sino también los costes de oportunidad consecuencia del tiempo a dedicar en estos procesos que pueden convertirse en costes efectivos, ante la necesidad de contratar expertos para realizarlos (GARCÍA-TABUENCA, *et al.*, 2010).

Los datos recogidos en el gráfico 6 revelan las mayores facilidades para el inicio de nuevos proyectos empresariales que existen en el caso, por ejemplo, de Dinamarca, en el que el número de procedimientos se reduce a cuatro y el tiempo en días se reduce a cinco y medio, o en el caso de Italia, donde el tiempo medido en días se reduce a los cinco. No obstante, resulta interesante valorar la evolución en el tiempo. Con datos del ejercicio 2009 la posición relativa de nuestro país resultaba especialmente en desventaja, con un total de procedimientos administrativos de 10 y un tiempo medio de 45 días (BANCO MUNDIAL Y CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL, 2008), lo que suscita un importante avance en el último lustro al pasar a seis procedimientos y trece días en 2015. Sin duda, el conjunto de reformas realizadas en la eliminación de costes administrativos desde el año 2006, ha producido una mejora importante en el funcionamiento del mercado interior. En este sentido destacan las reformas centradas en la apertura de un negocio o en el pago de impuestos, así como mejoras en la resolución de insolvencias dentro del derecho concursal.

Gráfico 6. Comparación entre países: operaciones y duración en creación de empresas



Fuente: Doing Business, 2015

Otro indicador importante es el coste de apertura de un negocio medido como porcentaje del ingreso per cápita, el cual es un 35% más caro en nuestro país (4,6%) que la media de los países de la OCDE (3,4%), lo que redundaría en la existencia de trabas económicas a la creación de nuevas actividades. Esta posición desfavorable puede verse de manera explícita en la tabla 3 en la que se muestra la relación con otros países de nuestro entorno. En la misma tabla se recoge el dato de los requisitos de capital mínimo pagado, el cual supone una importante barrera más. El porcentaje español es del 13,8 %, lo que implica una clara desventaja con relación a países como Italia, Irlanda o Estados Unidos.

Tabla 3. Apertura de un negocio - barreras

	Coste (% ingreso per capita)	Requisito de capital mínimo pagado (% de ingreso per capita)
Alemania	8,8	35,8
Austria	0,3	13,6
Dinamarca	0,2	14,5
España	4,6	13,8
Estados Unidos	1,2	0
Irlanda	0,3	0
Islandia	2,4	9,3
Italia	14,1	0
Japón	7,5	0

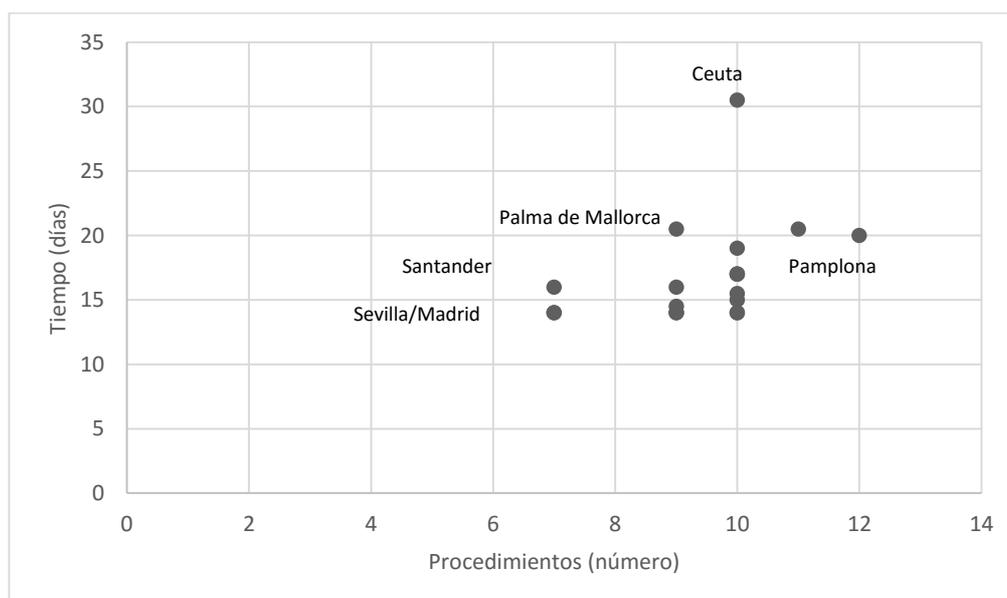
Lituania	0,7	0
Noruega	0,9	5
Polonia	12,9	12,3

Fuente: Doing Business, 2015

En el estudio de las anteriores barreras también se precisa poner el foco en el desglose regional de la identificación de los obstáculos administrativos y legales. Las diferencias son sustanciales, estas manifiestan carencias en la necesaria unidad del mercado interior que se necesita para el adecuado desenvolvimiento de la actividad económica nacional y local. La existencia de regulaciones regionales debido al modelo de Comunidades Autónomas en el que se vertebra la organización territorial de nuestra nación ha derivado en la existencia de un mercado segmentado con importantes distorsiones en el funcionamiento del mercado interior. En este sentido, la *Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado*, tiene presente que esta situación entorpece la actividad emprendedora y el desarrollo empresarial. Y aunque a lo largo de las últimas décadas se han dedicado esfuerzos en la creación de un mercado único, la fragmentación subsiste, lo que se traduce en un alto coste que dificulta de forma considerable el nacimiento de nuevas iniciativas.

Lo anterior se manifiesta en muchos aspectos. Por ejemplo, en el que aquí se está tratando. Así, dentro del conjunto nacional destacan Sevilla (en el puesto 1) y Madrid (2) como las ciudades más eficientes respecto a número de operaciones y días para la creación de empresas, frente a las ciudades autónomas de Ceuta (17) y Melilla (18) donde los datos son mucho peores y, por tanto, existen mayores barreras al emprendimiento. Entre el resto de ciudades se evidencian importantes diferencias (gráfico 7).

Gráfico 7. Comparación entre provincias: operaciones vs. duración en creación de empresas



Fuente: Doing Business, 2015

Las barreras institucionales para emprender, principalmente aquellas que suponen trabas administrativas, son un problema a resolver en nuestro país. Pero junto a ellas, también hay que dar solución a la mala percepción de algunos aspectos muy importantes que conforman el entorno para el emprendimiento.

IV. PERCEPCIÓN DEL ENTORNO PARA EL EMPRENDIMIENTO

La percepción del entorno que tenga el emprendedor y la lectura que obtenga del mismo, determina en gran medida su decisión de iniciar una actividad. La existencia de barreras de entrada o los elevados costes extraempresariales e interempresariales, ya comentados, en combinación con el reconocimiento social de la labor emprendedora, determina la existencia de una mayor propensión a la creación de nuevos proyectos. A estos factores, se añade, a largo de los últimos años, la influencia que sobre la actividad emprendedora ha tenido la recesión económica. Tal y como el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), Informe Ejecutivo GEM España (2013)⁷ evidencia, la mayor parte de las empresas creadas durante estos años han sido por personas desempleadas o con dificultades para acceder al mercado laboral, lo cual no resulta un punto de partida óptimo para la generación de autoempleo. La dificultad para crear un proyecto competitivo y la posibilidad de alcanzar un tamaño de actividad suficientemente grande, da lugar al hecho de que pocos proyectos alcanzan una duración superior a los cinco años. Esta dificultad de crecimiento y el sobreendeudamiento inicial impide alcanzar niveles de rentabilidad adecuados para llegar a fases más maduras y a su supervivencia a largo plazo.

Para el diseño de políticas encaminadas a favorecer el desarrollo de un entorno económico que propicie el emprendimiento a continuación se examinan como se perciben los factores principales que lo conforman. Se hace especial referencia a la necesidad de una adecuada política educativa y, en general, de formación.

1. Principales condiciones percibidas del entorno que favorecen o no propician emprender

El informe citado considera que las principales condiciones que han facilitado la actividad emprendedora en nuestro país han sido, en primer lugar, la innovación desde la perspectiva del consumidor, y en segundo, la disponibilidad y el acceso a infraestructuras físicas y servicios (gráfico 8). En alguna medida, esta valoración se debe a que los consumidores españoles están interesados en adquirir productos o servicios novedosos. La disponibilidad y el acceso a infraestructuras físicas y servicios, añade el informe, se consideran condiciones necesarias para las nuevas empresas y el crecimiento de las ya existentes.

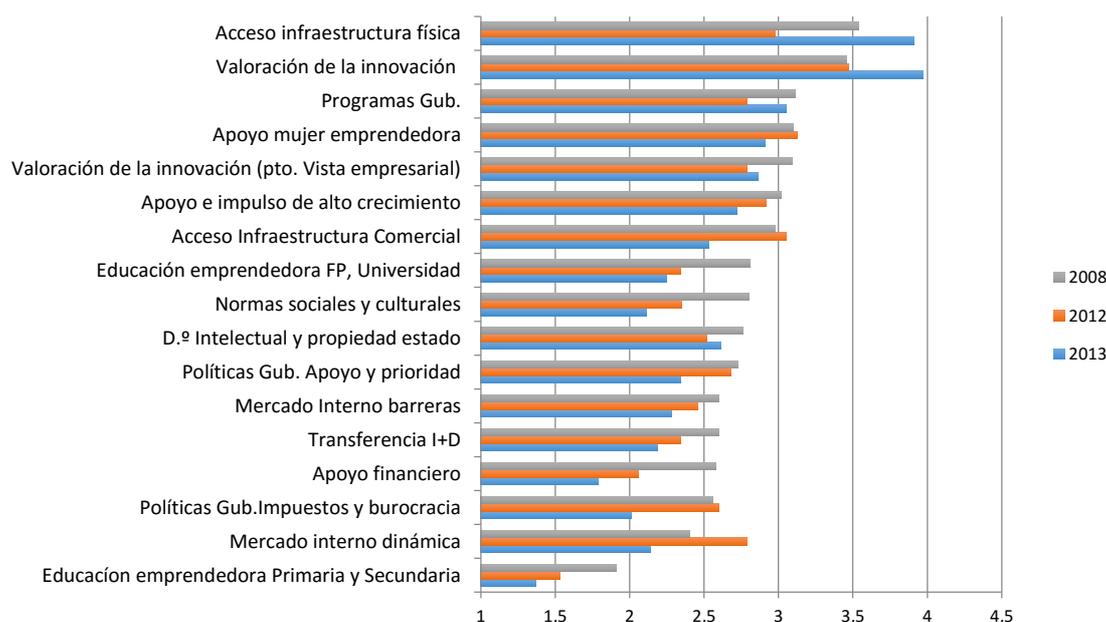
Lamentablemente, el entorno también supone un freno importante al proceso innovador, con numerosos factores que limitan el desarrollo de nuevos proyectos, factores que, además, no sólo no han mejorado con el tiempo, sino que han empeorado de manera importante a lo largo del periodo de recesión. En el mismo se ve que destacan las políticas gubernamentales y las dificultades al acceso a la financiación.

En lo referente al primero, las principales barreras provienen de las trabas burocráticas y múltiples impuestos, especialmente altas contribuciones a la Seguridad Social que resultan especialmente gravosa en el caso de los autónomos. Incorporar un impuesto inicial al autoempleo no parece, en este sentido, lo más adecuado. A este respecto, la

⁷ Disponible en: <http://www.cise.es/wp-content/uploads/INFORME-GEM-ESPA%C3%91A-20131.pdf>

puntuación en el informe GEM de dicho factor ha evolucionado desde 2,56 en el año 2008 a 2,01 en 2013, lo que suscita una demanda en la reducción de la cargas para el proceso de inicio de la actividad. El segundo de los factores, acceso a la financiación y apoyo financiero, es un claro reflejo de las consecuencias de la crisis financiera y la inexistencia de alternativas a los recursos bancarios. La evolución económica a lo largo de los últimos años ha provocado que dicho acceso a la financiación de las actividades empresariales haya quedado cerrado o limitado a consecuencia del elevado endeudamiento del sector privado y de las dificultades financieras de las entidades de crédito. La valoración realizada evidencia esta complejidad de acceso a fondos ajenos para las empresas de nueva creación; para las empresas ya existentes supone una limitación de las líneas de financiación que ya tenían, una elevación de los costes o de las garantías exigidas; lo que deriva en problemas de liquidez para plantear nuevos proyectos. Los elevados costes de financiación de las empresas españolas, superiores en gran medida a lo disfrutado por similares entidades en otros países de la UE o la mejorable regulación concursal o de insolvencia empresarial han limitado, en alguna medida, el aprovechamiento de oportunidades de inversión y la iniciativa en nuevas aventuras empresariales. Todo ello, a su vez, supone un obstáculo para la internacionalización y al fomento de la actividad exportadora de los proyectos emprendedores.

Gráfico 8. Valoración media de las condiciones del entorno en España, 2008-2013



Fuente: GEM, informe ejecutivo España, 2008, 2012 y 2013

No obstante, deben destacarse los esfuerzos políticos por disminuir la dependencia de la banca para cubrir las necesidades de financiación de las empresas españolas. Esto evidencia un problema igualmente presente en todo el sistema económico europeo, donde la financiación bancaria es mayoritariamente la forma de financiación de los proyectos empresariales y sólo hay una limitada presencia de sistemas de financiación directa. En este sentido, las autoridades han promovido varias iniciativas (IMF, 2015b). Entre ellas, se ha reforzado el papel del Instituto de Crédito Oficial (ICO) en la financiación de la PYME y se ha dado un mayor papel a la Empresa Nacional de Innovación (ENISA),

entidad pública que centra su atención principal en la financiación de la innovación y en proyectos tecnológicos.

Por otra parte, junto al Mercado Alternativo Bursátil (MAB), que vio la luz en 2005, se creó en 2013 el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF), con criterios de actuación más flexibles que los requeridos para las entidades de mayor tamaño en el mercado bursátil. No obstante, la relativa falta de liquidez de estos mercados limita su eficiencia práctica.

Tampoco se deben olvidar otras medidas como: el lanzamiento de FONDICO global en 2011 como fondo encaminado a promover la financiación en fases iniciales de proyectos empresariales, el establecimiento de un nuevo marco normativo para el capital emprendedor, la reforma encaminada a reforzar el *crowdfunding* y las titulizaciones de deuda (*Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial*).

En este contexto, a lo largo de 2014, las formas de financiación alternativas ganaron protagonismo y crecieron en Europa un 144%, tal y como refleja el informe *Moving Mainstream. The European Alternative Finance Benchmarking Report (2015)*⁸, elaborado por la Universidad de Cambridge en colaboración con Ernst & Young. Este dato se eleva al 152% de promedio entre 2012 y 2014 en nuestro país. El mercado europeo creció de 1.211 millones de euros en 2013 a 2.957 millones durante el año 2014, logró recaudar más de 100 millones en España en el periodo 2012–2014, cantidad aún pequeña para las necesidades de un mercado emprendedor potencialmente más grande.

La inversión en proyectos a través de estos sistemas de financiación alternativa es intrínsecamente arriesgada. Por ejemplo, en el *crowdfunding* este riesgo se deriva tanto por el hecho de que el promotor puede ser incapaz de devolver o remunerar los fondos recibidos como porque las plataformas de financiación alternativa, en su papel intermediador, no puede garantizar la solvencia y viabilidad del promotor.

La citada *Ley 5/2015*, dedica parte de su dispositivo al establecimiento de una adecuada regulación jurídica de tales plataformas de financiación para reducir en alguna medida los problemas señalados. Estas formas de financiación incorporan procedimientos variados, de especial interés en el ámbito del microemprendimiento. En la actualidad existen modelos que se basan en las tradicionales aportaciones en acciones en forma de inversión en una empresa a través de la recepción de instrumentos de patrimonio. Igualmente, existen sistemas basados en préstamos o, por ejemplo, en royalties, en los que se invierte en un proyecto y se espera obtener una parte simbólica de los beneficios. En ocasiones, el emprendedor busca financiación en masa a través del uso de pequeñas donaciones obtenidas en la red, con la posibilidad de plantearse entregar algún tipo de recompensa a los donantes, bien relacionada con el proyecto que se va a realizar (regalos), bien a la promoción de la persona que realiza el donativo.

Desde el punto de vista del emprendedor estos modelos de micromecenazgo facilitan la obtención de financiación para proyectos creativos que no encajan plenamente con los patrones requeridos por la financiación tradicional bancaria, buscando el apoyo y la solidaridad de un amplio número de inversores. Lamentablemente, las ventajas quedan en ocasiones limitadas por el hecho de que la necesaria divulgación del proyecto en fases

⁸ Disponible en: http://ec.europa.eu/finance/general-policy/docs/crowdfunding/150304-presentations-ecsf_en.pdf [Consultado:31/10/15]

tempranas del proyecto puede exponer al promotor a la réplica del mismo por parte de empresas ya consolidadas.

2. La educación: factor clave del entorno para desarrollar una sociedad emprendedora

Un factor de máxima importancia porque limita la posibilidad de desarrollar proyectos empresariales, como también refleja el gráfico 8, surge de la escasa política educativa encaminada a enseñar como emprender y a adquirir mayores conocimientos, competencias y habilidades de carácter técnico y científico, tanto en la formación primaria y secundaria como en otros ámbitos de formación superior – FP o universidad – . En este tema, lamentablemente, además, se produce un empeoramiento de los datos respecto al año 2008, situación que se enmarca en una tendencia descendente desde el inicio de la crisis. Existen carencias de formación entre los más jóvenes que derivan en la dificultad de que las ideas innovadoras se acompañen de habilidades y conocimientos que en cada momento requiere un entorno en permanente cambio. En alguna medida, si se pretende que una sociedad avance, sea más creativa e innovadora y que facilite la reducción de la desigualdad, el sistema educativo debe iniciar el fomento de la vocación y el reconocimiento social de la labor del empresario y del autónomo, desde sus primeras fases. Los diferentes currículos de Educación Primaria, Secundaria Obligatoria, Bachillerato y Formación Profesional deben incorporar objetivos, competencias, contenidos y criterios de evaluación de la formación orientados al desarrollo y afianzamiento del espíritu emprendedor, a la adquisición de competencias para la creación y desarrollo de los diversos modelos de empresas, al fomento de la igualdad de oportunidades y del respeto al emprendedor y al empresario, así como a la ética empresarial, construyendo un adecuado desarrollo práctico de todo ello.

En este sentido, la formación profesional, como etapa educativa clave para facilitar el posterior desarrollo emprendedor, debe permitir la adecuación de la oferta formativa a las competencias profesionales demandadas por el sistema productivo y la sociedad. Se precisa mejorar el aprovechamiento de los recursos, regular y facilitar la movilidad entre la formación profesional y el resto de las enseñanzas del sistema educativo y fomentar e impulsar el papel de esta formación en los campos de la innovación y la iniciativa emprendedora. Debe realizarse en este ámbito educativo, aunque no de manera exclusiva, el fomento de medidas para que el alumnado participe en actividades que le permitan afianzar, además del espíritu emprendedor y la iniciativa empresarial, aptitudes como la creatividad, el trabajo en equipo, la confianza en uno mismo y el sentido crítico.

Por su parte, el desarrollo y mejora del ámbito formativo universitario queda vinculado directamente a la transferencia del conocimiento al sistema productivo, de tal forma que facilite el proceso conducente a la aplicación y comercialización del conocimiento y se obtenga rentabilidad de la inversión realizada. La actividad emprendedora de base universitaria rompe la barrera que impide la transferencia del saber para el crecimiento económico desde los centros de investigación y de educación universitaria a la actividad económica (AUDRESTSCH, 2009). Su desarrollo debe partir de aumentos de la inversión pública y privada en investigación y desarrollo (I+D) que faciliten la transferencia posterior del conocimiento a actividades productivas.

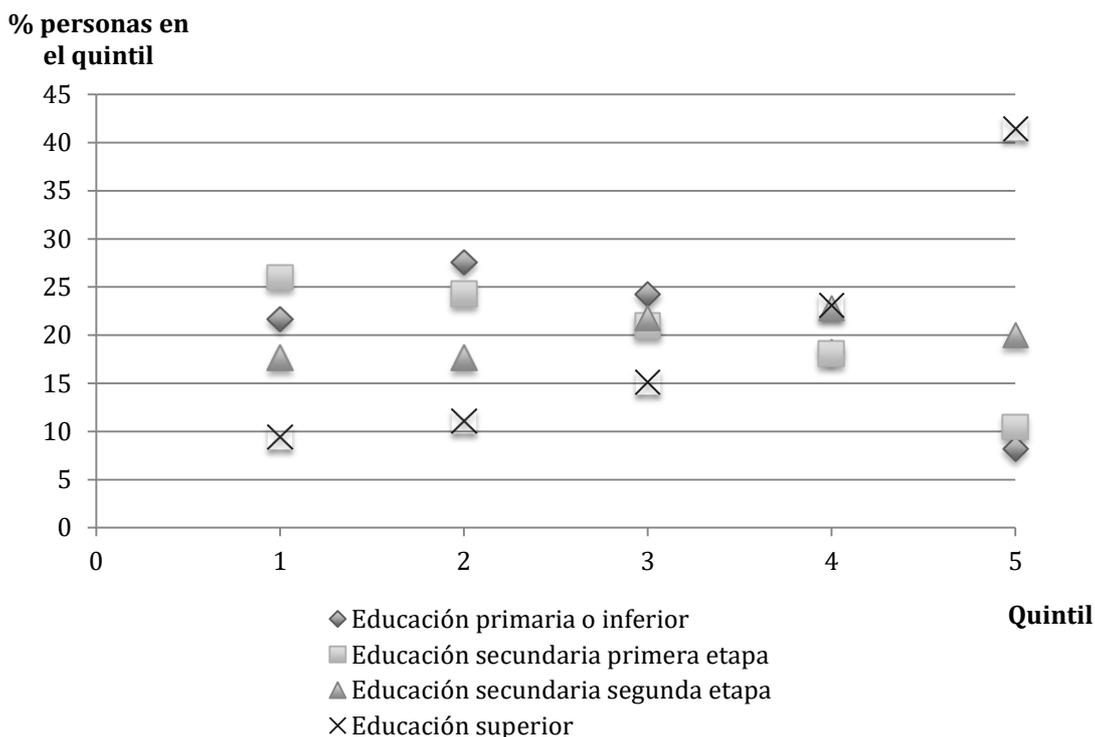
Imprescindible, y complementando lo anterior, se precisa de la creación de un marco de seguridad jurídica a la innovación y la protección de los rendimientos económicos del investigador es un factor imprescindible en el proceso. En este sentido, y así lo reconoce la *Ley 2/2011*, ya citada, los resultados de las actividades de investigación, desarrollo e innovación y el derecho a solicitar los títulos de propiedad industrial adecuados para su

protección jurídica debe pertenecer a las entidades cuyos investigadores los hayan obtenido en el ejercicio de las funciones que les son propias. Igualmente, los derechos de explotación relativos a la propiedad intelectual deben pertenecer a las entidades en que el autor haya desarrollado una relación de servicios. No obstante, se debe valorar la necesidad de que cierto rendimiento recaiga en los propios autores o investigadores, y de esta forma facilitar la explotación de aquel conocimiento obtenido en el ejercicio de su trabajo a través del reconocimiento empresarial.

También con relación a la formación universitaria, la Ley de Economía Sostenible, contempla la necesidad de introducir cambios en el sistema educativo que intenta facilitar la adquisición de las cualificaciones demandadas por el sistema productivo y del sector público, su adaptabilidad ante los cambios económicos y sociales y la capacidad para afrontar los desafíos a largo plazo. La necesidad de promover la calidad, competitividad e internacionalización de la universidad debe realizarse en un clima de impulso a la productividad científica y la transferencia de conocimiento, el desarrollo tecnológico y la innovación. Dichos objetivos, que suponen la incorporación en los planes de estudio de habilidades y competencias orientadas a la innovación, el fomento de la creatividad, el emprendimiento y espíritu empresarial, no deben olvidar el objetivo primario de la universidad de crear personas capaces de afrontar los cambios del entorno sobre la base de un marco conceptual imprescindible, ético y profesional, sobre el que construir emprendedores y la sociedad actual.

Otro aspecto muy importante con relación a la cualificación profesional de la sociedad es que ha aumentado la desigualdad por un aumento de la tecnología basada en altos niveles de educación, por la globalización del trabajo y por el mayor retorno de las rentas de capital que las procedentes de las rentas del trabajo. Por tanto, en alguna medida, la globalización económica y la apertura de los mercados ejercen una presión a la baja sobre los salarios. No obstante, y a mayor abundamiento, en el caso español este comportamiento tiene mucho que ver, además, con el patrón de crecimiento de nuestra economía, muy centrado en sectores de baja productividad, de escaso valor añadido e intensivos en mano de obra poco cualificada. En este contexto, se evidencia que la formación supone una mejora importante en la renta obtenida. La educación superior concentra una parte importante de la población en el quintil más elevado de obtención de renta. En sentido contrario, aquellos que presentan sólo formación primaria o inferior y secundaria de primera etapa se concentran mayoritariamente en los dos primeros quintiles., por lo que el grado de formación supone una discriminación positiva en la obtención de rentas (gráfico 9).

Gráfico 9. Personas por quintil de renta y nivel de formación alcanzado, 2014

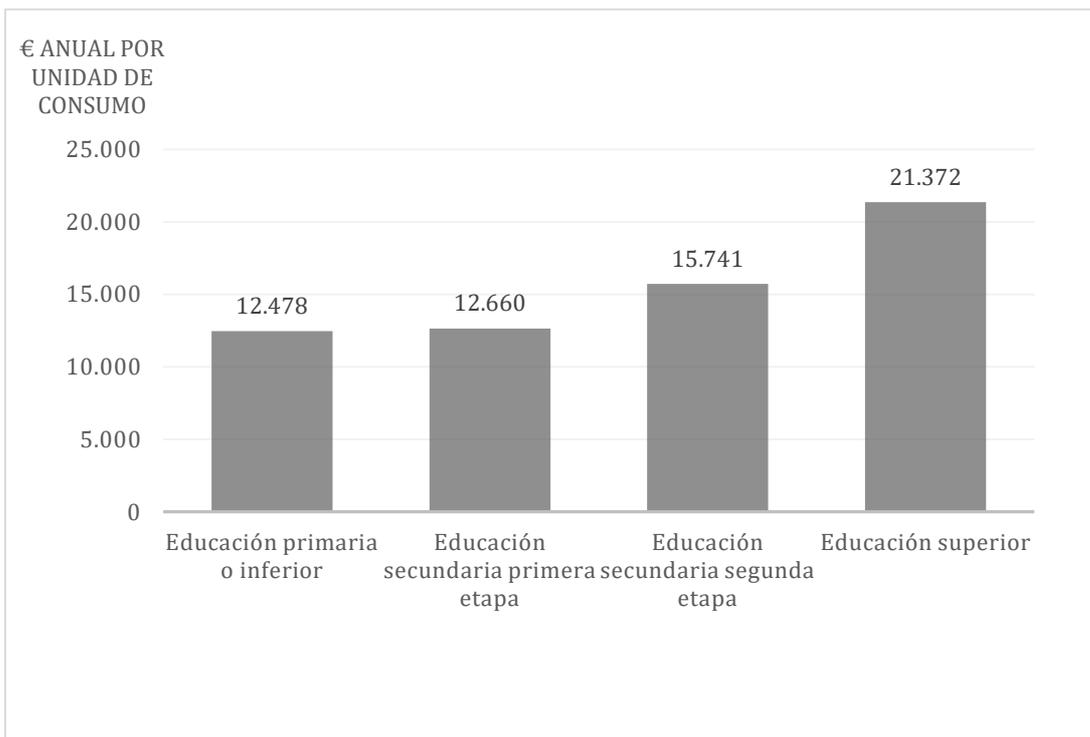


La distribución de la renta y el nivel de formación presentan una relación directa a través de su agrupación en diferentes quintiles. Aquellos que presentan un nivel de educación superior se engloban en un cantidad aproximada del 41,5% dentro del quintil superior de rentas. Por su parte, aquellos que presentan una formación primaria o inferior se agrupan en un 50 por ciento aproximadamente entre el primero y segundo quintil.

Fuente: Elaboración propia, datos INE

Dicho aspecto puede valorarse igualmente en la evaluación de la renta media por unidad de consumo con relación al nivel de formación alcanzado, donde se pone de relieve niveles de renta mayores en promedio en el caso de estudios superiores. En concreto, la renta media anual en el tramo de educación superior presenta un valor de 21.372 euros anuales, frente a los 12.478 euros del tramo que conforma la educación primaria o inferior. La educación secundaria de primera etapa no supone un incremento importante en la renta media, con un valor promedio de 12.660 euros anuales, valor muy próximo al tramo anterior (gráfico 10).

Gráfico 10. Renta medio por unidad de consumo y nivel de formación, 2014



El estudio de la renta media por unidad de consumo y nivel de formación determina la existencia de una relación directa entre el nivel de formación y la renta promedio. La educación superior presenta una renta media de 8.894 euros anuales superior al tramo de población con estudios de nivel primario o inferior.

Fuente: Elaboración propia, datos INE

Vistos los datos anteriores en el momento presente, en el que se produce un acelerado desarrollo de la revolución industrial que vivimos, es imprescindible que más y más jóvenes alcancen niveles de educación superior o de formación profesional en aquellas áreas que les permitan adquirir las competencias que hoy demanda la sociedad y que faciliten el reciclaje permanente de los conocimientos mediante una adecuada formación a lo largo de la vida. Si no fuera así, el problema de incremento de la desigualdad que se vive en nuestro país será un problema mayor en un futuro no lejano.

V. EL PROBLEMA DE LA DESIGUALDAD EN EL ENTORNO ECONÓMICO DEL EMPRENDIMIENTO

Un elemento ineludible de estudio en relación al emprendimiento y su entorno en la actual coyuntura económica de España es la creciente desigualdad económica que crece en nuestra sociedad. La actividad empresarial es esencial para el crecimiento económico, pero el estudio tanto de una como del otro deben ir acompañados del análisis de la distribución de la renta generada, por cuanto supone la base del bienestar de la población y retroalimenta el desarrollo económico. La Constitución Española exige a los poderes públicos la promoción de condiciones favorables para el progreso social y económico y para una distribución de la renta regional y personal más equitativa (art. 40). Para generar o mejorar estas condiciones favorables es una necesidad, como se ha ido indicando en este capítulo, que el poder político cree un entorno legal, económico e institucional ágil y flexible para la implantación y crecimiento de los proyectos empresariales y del emprendimiento en general, que sea la base de la generación y creación de riqueza y de

su distribución como instrumento para que no crezca la desigualdad económica en la sociedad.

El *Plan Nacional de Acción para la Inclusión Social del Reino de España 2013-2016*⁹ recoge entre sus actuaciones la necesidad de impulsar el emprendimiento entre la población como forma de integración sociolaboral a través de instrumentos que incentiven, apoyen y ayuden a proyectar y desarrollar iniciativas emprendedoras. Entre las múltiples herramientas propuestas cuenta con medidas para favorecer el desarrollo del autoempleo como, por ejemplo, bonificaciones especiales en el régimen de autónomos, nicho donde la actividad emprendedora y la iniciativa empresarial encuentran gran parte de su desarrollo inicial.

A este respecto, es importante analizar en mayor profundidad el beneficio que las actividades empresariales pueden reportar al bienestar de todo el conjunto de la sociedad. En el estudio de la evolución de la distribución de la renta, FERNÁNDEZ (2013) resalta la existencia de una tendencia descendente del peso de la remuneración de los asalariados respecto al excedente bruto de explotación en el periodo 2002–2013, lo que permite destacar una evolución desfavorable para los asalariados a favor de los beneficios empresariales (gráfico 11). Esta conclusión se confirma por el Consejo Económico y Social (CES) (2013) en el informe *Distribución de la renta en España: desigualdad, cambios estructurales y ciclos*¹⁰, al indicar – con cierta cautela metodológica – que la remuneración de los asalariados en proporción al PIB a coste de los factores se habría reducido en 1,3 puntos porcentuales de 1985 a 2011, magnitud que habría engrosado el agregado excedente bruto de explotación/rentas mixtas brutas. Es decir, se produce un traspaso de las rentas salariales a favor de las rentas de capital.

Por tanto, se puede afirmar que incluso en periodos de expansión económica y de crecimiento del empleo, ambos factores no garantizan un reparto equitativo de la renta, al producirse un dividendo desigual entre la remuneración del factor trabajo y del capital. La distribución intrafamiliar del desempleo o la intensidad laboral de los hogares, entre otros, son elementos que explican esta evolución y que permiten afirmar la necesidad de fomentar el desarrollo de proyectos empresariales, donde se puede conseguir y corregir el proceso de generación de renta y riqueza y dar lugar a un reparto adecuado.

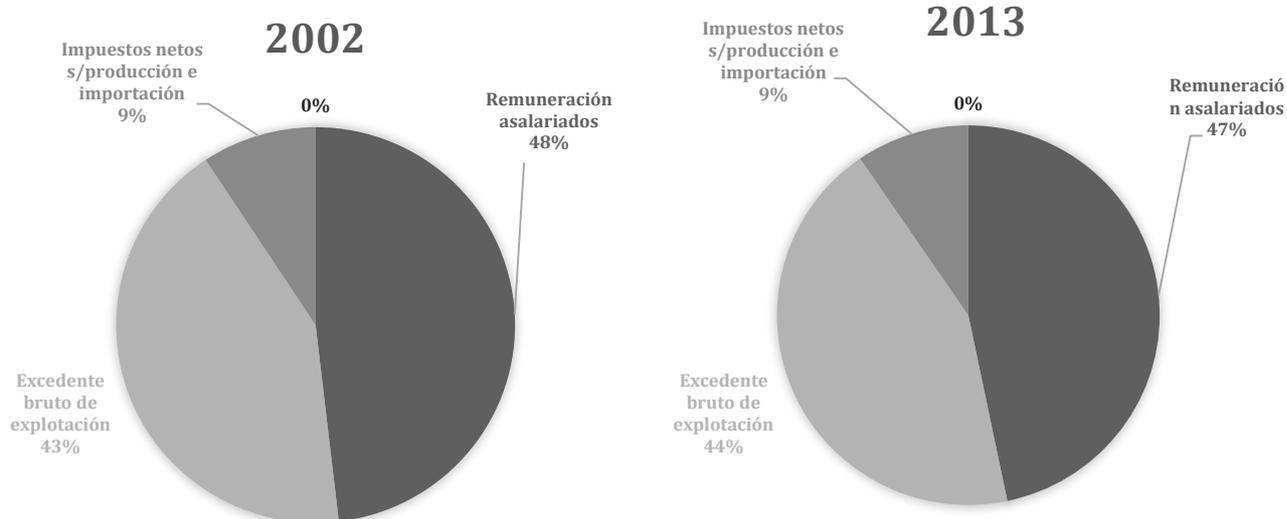
⁹ Disponible en:

http://www.msssi.gob.es/ssi/familiasInfancia/inclusionSocial/docs/PlanNacionalAccionInclusionSocial_2013_2016.pdf

¹⁰ Disponible en: <http://www.ces.es/documents/10180/526241/Inf0313.pdf>

Gráfico 11. Distribución funcional de la renta (porcentaje sobre el PIB), 2002–2013

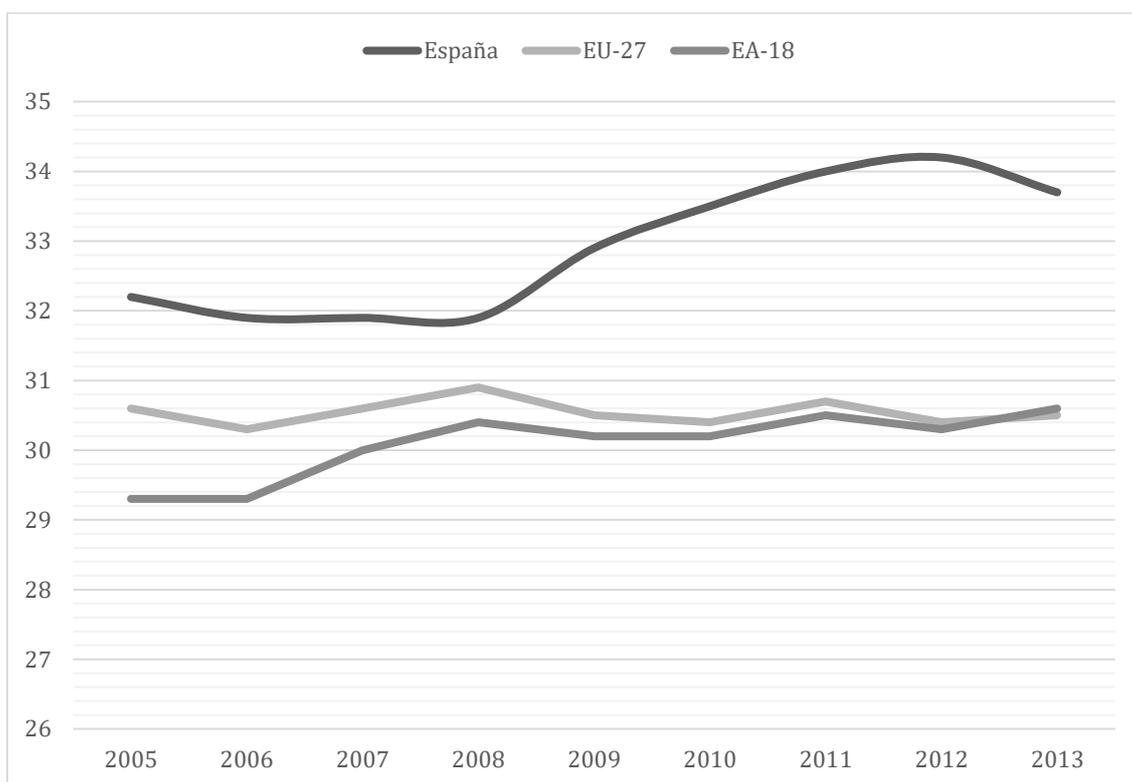
%PIB	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Remuneración asalariados	48,14	48,07	47,75	47,72	47,73	48,35	50,15	50,89	50,09	49,47	47,57	46,73
Excedente de explotación bruto	42,58	42,24	42,04	41,57	41,42	41,65	41,68	42,18	41,25	42,17	43,44	43,71
Impuestos netos s/producción	9,28	9,69	10,21	10,71	10,85	10,00	8,17	6,92	8,66	8,36	9,00	9,56



Fuente: Elaboración propia, datos Eurostat

Según el CES la evolución anterior tiene que ver por entero con la separación entre el crecimiento de la productividad por ocupado y la remuneración media por asalariado, tendencia compartida por las economías desarrolladas (OECD, 2011). No obstante, si bien dicha evolución resulta generalizada a nivel internacional, entre 2007 y 2010 la desigualdad entre los ingresos aumentó en un punto porcentual o más en dieciocho países de la OCDE (OCDE 2014b), lo que supone en el caso español un empeoramiento muy acusado. El estudio del grado de concentración presenta una evolución negativa a lo largo del periodo 2005–2013 respecto a la zona euro (UE-18), así como respecto al conjunto de países integrantes de la UE (UE-27). Partiendo incluso de niveles de desigualdad superiores, el desarrollo de la crisis a partir del año 2008 ha supuesto un incremento adicional del desequilibrio en la distribución de la renta, que medida a través del Coeficiente de Gini, refleja un aumento en más de tres puntos porcentuales (gráfico 12).

Gráfico 12. Grado de concentración de los ingresos: Coeficiente de Gini armonizado



El Coeficiente de Gini mide la desigualdad de ingresos interno de un país. El coeficiente es un número entre 0 y 1, en donde el valor 0 se corresponde con niveles máximos de igualdad – todos tienen los mismos ingresos – y donde el valor 1 se corresponde con la perfecta desigualdad. Expresado habitualmente en porcentaje un aumento del mismo refleja un empeoramiento de los niveles de igualdad.

Fuente: Elaboración propia, datos Eurostat

La evolución de la desigualdad proviene de la evolución del mercado laboral, con un incremento del desempleo. En este mismo ámbito debe señalarse el incremento del trabajo a tiempo parcial y temporal, especialmente de las mujeres, y en parte por el aumento del autoempleo.

No obstante, los datos sobre la desigualdad no han sido peores gracias a los sistemas de previsión social – prestaciones por desempleo – que han aumentado de manera importante a lo largo del periodo de crisis y han conseguido evitar mayores disparidades entre las rentas disponibles de los hogares. En concreto, el gasto social aumentó un nuestro país un 4,3% entre 2007/08 y 2009/10 y un 0,7% entre 2009/10 y 2012/13 (OECD, 2014b) y en el gasto específico por seguro de desempleo un 2,2% entre 2007 y 2010. Este negativo proceso ha sido más acuciante entre los jóvenes, en la medida que la reducción de las rentas no ha experimentado cambios importantes entre los mayores de 65 años y sí, y de manera muy significativa, en el grupo de edad entre los 0 y 17 años.

Desde un punto de vista macroeconómico las causas del incremento de la desigualdad pueden venir explicadas en los países de la zona euro que tienen elevados déficits por cuenta corriente por la imposibilidad de devaluar su moneda, lo que ha dado lugar a una importante devaluación interna que ha reducido sus costes salariales y aumentado su productividad. En concreto, España tenía el déficit externo corriente más elevado del

área euro en el año 2007 (-10% del PIB) logrando reducirlo a cero en 2013 pero con un efecto directo en el nivel de actividad económica en el corto plazo y en la tasa de ocupación.

VI. CONCLUSIONES

El desarrollo económico y la creación de un entorno adecuado para la creación, crecimiento y consolidación del emprendimiento en proyectos empresariales o profesionales resulta una obligación para los poderes públicos. La actividad emprendedora supone la base para la generación de empleo y riqueza y su adecuada distribución. Esta distribución de la riqueza en España se refleja año a año en una pérdida de la proporción que en la distribución factorial de las rentas corresponde a las rentas salariales frente a las rentas del capital. Hecho que redundando en la necesidad de fomentar la actividad empresarial mediante la creación de un entorno económico, político, social, legal e institucional favorable al emprendimiento.

Al tiempo, el desarrollo de la actividad empresarial manifiesta una vinculación con las etapas del ciclo económico y el desarrollo del país. En las fases expansivas de la actividad económica el número de entidades creadas resulta superior; en las fases recesivas la destrucción del tejido empresarial se evidencia, redundando en una destrucción de la riqueza, el empleo y, por ende, en una distribución de la renta peor para los asalariados. No obstante, tal relación no resulta totalmente directa, en la medida que depende también de otros factores distintos a los económicos.

En la actualidad, debido a la existencia de niveles de endeudamiento público y privado elevados la inversión y el consumo interno están deprimidos y se precisa, como necesidad acuciante, la internacionalización de la empresa, su orientación a la exportación y el incremento de la productividad del factor trabajo. La internacionalización y la vocación exportadora de las empresas y autónomos, además de suponer el acceso a nuevos mercados, permite enfocar mayores recursos de la empresa a la investigación y desarrollo, obtener mejores condiciones de financiación con mayor capacidad de inversión y de aprovechamiento de las economías de escala. Asimismo, estas empresas crean más empleo, atraen trabajadores más cualificados, mejoran la formación continua y el reciclaje profesional y, en ellas, se refuerza la capacidad creativa y de desarrollo de habilidades profesionales. Este tipo de empresas también son más resistentes a las fases recesivas de la economía, tienen tasas de mortalidad más bajas que las empresas que sólo operan en los mercados interiores, dan lugar a mayores niveles de renta salarial, esto está relacionado con que alcanzan mayores niveles de productividad y con que existe una relación directa con los más altos niveles de formación de los trabajadores.

La necesaria internacionalización y la adopción de una perspectiva exportadora de las empresas precisan de un cambio en la estructura de la actividad emprendedora y de su entorno. La percepción de este para el emprendimiento en nuestro país no es buena. Esto se debe, a que la creación de empresas y el desenvolvimiento de su quehacer están sometidos, no sólo a altos los costes en el comienzo de la actividad empresarial o

profesional, sino también a barreras económicas, legales o institucionales. Las características de tipo institucional y legal del entorno limitan la aparición y desarrollo de nuevas iniciativas emprendedoras y su capacidad de crecimiento e implica la necesidad de adoptar nuevas medidas políticas y normativas que remuevan los obstáculos. Hacerlo redundará en un aumento de la productividad, facilitará la salida al mercado exterior y una mayor capacidad para soportar los avatares del mercado.

Pese al total de reformas que ha experimentado la economía española desde el año 2006, la posición relativa de nuestro país en cuanto a la facilidad para hacer negocios no ha mejorado como debería. Es necesario ahondar en el proceso de cambios estructurales de nuestra economía, de tal forma que se potencien los factores que facilitan el emprendimiento frente a los que no lo propician. En concreto, los esfuerzos deben centrarse en tres aspectos esenciales: (1) mejora de los sistemas de financiación y acceso al mercado de capitales de las entidades de nueva creación; (2) reforma el sistema educativo enfocando el desarrollo curricular a la obtención de habilidades y competencias necesarias para el mercado laboral y (3) reducir la multitud de procesos burocráticos para el desarrollo de la actividad empresarial y profesional, especialmente gravosos en el caso del trabajador autónomo.

La mejora de los factores anteriores debe complementarse con un decidido empuje para reforzar un clima de confianza económica y de estabilidad social y política, dentro de la imprescindible seguridad jurídica, insoslayable libertad económica, defensa de los derechos de propiedad y del ineludible esfuerzo para alcanzar la unidad del mercado nacional.

VII. BIBLIOGRAFÍA

ACCENTURE STRATEGY. 2016. *Disrupción digital: El acelerador del crecimiento: Optimizando las inversiones digitales para obtener una mayor productividad y crecimiento*. Disponible en: https://www.accenture.com/es-es/insight-digital-disruption-growth-multiplier.aspx?c=ad_gispainFY16_10002070&n=bac_0216 [Consultado: 17/01/16]

ARAHUETES, A. Y STEINBERG, F. 2009. “IV Índice Elcano de Oportunidades y Riesgos para la Economía Española”, *Real Instituto Elcano*.

ARAHUETES, A. Y STEINBERG, F. 2014. “V índice Elcano de Oportunidades y Riesgos para la Economía Española”, *Real Instituto Elcano*.

AUDRETSCH, D. & FRITSCH, M. 1994. “On the Measurement of Entry Rates”, *Empirica*, 21, 105-113.

AUDRETSCH, D. & FRITSCH, M. 2002. “Growth Regimes over Time and Space”, *Regional Studies*, 36, 113-124.

AUDRETSCH, D. B. 2009. “Entrepreneurship capital and economic growth”. *Investigaciones Regionales*, (15), 27-45.

- BANCO MUNDIAL Y CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL. 2008. “Doing Business 2009”. Disponible en: <http://espanol.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB09-FullReport-Spanish> [Consultado: 11/03/16]
- BRANSTETTER, L.G., LIMA, F., TAYLOR, J.L. & VENÂNCIO, A. 2013. “Do Entry Regulations Deter Entrepreneurship and Job Creation Evidence from Recent Reforms in Portugal. *Economic Journal*. Royal Economic Society, 124 (577): 805-832.
- BRUHN, M. 2011. “License to sell: The effect of business registration reform on entrepreneurial activity in Mexico.” *Review of Economics and Statistics* 93 (1): 382–86
- CARR, N.G. 2004. “Does it matter? Information technology and the corrosion of competitive advantage”, *Harvard Business School Press*.
- CHANG, R., KALTANI, L. & LOAYZA N. 2009. “Openness can be good for growth: The role of policy complementarities.” *Journal of Development Economics* 90, 33–49.
- CÍRCULO DE EMPRESARIOS. 2014. *La empresa mediana española. Informe 2014*. Disponible en: http://circulodeempresarios.org/app/uploads/2016/04/informe-2014-de-la-empresa-mediana-espanola_circulo-de-empresarios.pdf [Consultado: 05/04/16]
- CORREA-LÓPEZ, M. & DOMÉNECH, R.2012.“. La internacionalización de las empresas españolas”, *Documento de Trabajo, BBVA Research*.
- DREHER, A. & GASSEBNER, M. 2013. “Greasing the wheels? The impact of regulations and corruption on firm entry.” *Public Choice* 155 (3–4), 413–32.
- DUTZ, M. 2014. “Productivity-driven growth and shared prosperity.” *Background paper for World Bank and International Monetary Fund Global Monitoring Report 2014/2015: Ending Poverty and Sharing Prosperity*. World Bank, Washington, DC.
- EVANS, D. & LEIGHTON, L. 1990. “Small business formation by unemployed and Employed Workers”, *Small Business Economics* (2), 319 – 330.
- EYAL-COHEN, M. 2014. “Legal mirrors of entrepreneurship. Boston College”. *Law School. Boston College Law Review*, 55(3), 719-773.
- FANJUL, E. 2014. “Ocho cuestiones clave para la internacionalización de la empresa”. Disponible en http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/economia+internacional/ari61-2014-fanjul-ocho-cuestiones-clave-para-la-internacionalizacion-de-la-empresa#.VfrkWXhZLst [Consultado : 10/12/2015]
- FERNÁNDEZ, M.J. 2013. “La distribución funcional de la renta en España y en la UEM en la última década”. *Cuadernos de Información Económica* 231. Noviembre/diciembre. *Economía Española*.
- GARCÍA ECHEVARRÍA, S. 1993. “Teoría Económica de la Empresa”. *Tomo I: Teoría de producción y costes*. Ediciones Díaz de Santos, Madrid.

GARCÍA TABUENCA, A., CRESPO ESPERT, J.L, Y SANZ TRIGUERO, M. 2010. “El coste económico en la creación de sociedades”. *Simplificar el Derecho de Sociedades*. Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales, Madrid.

INTERNATIONAL MONETARY FUND. 2015a. “Staff Report for the 2015 Article IV Consultation”. *IMF Country Report* (15/232) – Spain. Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2015/cr15232.pdf> [Consultado: 14/03/16]

INTERNATIONAL MONETARY FUND. 2015b. “Selected Issues. August”. *IMF Country Report* (15/233) – Spain, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2015/cr15233.pdf> [Consultado: 14/03/16]

LA CAIXA RESEACH. 2014. “La calidad del empleo: mayor en los sectores más exportadores y con más empresas grandes”. *Informe mensual septiembre*. Disponible en: <http://www.caixabankresearch.com/-/1409im-f9-es> [Consultado: 24/02/16]

LOVE, I., MARTÍNEZ, M.S. & SINGH, S. 2013. “Collateral registries for movable assets: Does their introduction spur firms’ Access to bank finance?”. *Policy Research Working Paper 6477*, World Bank, Washington, DC.

OECD. 2014a. “Chapter 2: Moving towards a more dynamic sector in Spain,” *Economic Studies*, September.

OECD. 2014b. “The crisis and its aftermath”. *Society at a glance 2014: OECD Social Indicators*. Disponible en: <http://www.oecd.org/els/soc/OECD2014-SocietyAtAGlance2014.pdf> [Consultado: 23/02/16]

WORLD BANK GROUP. 2015. “Doing Business 2015. Going beyond efficiency, 12th Edition. *Comparing Business Regulations for Domestic Firms in 189 Economies*”. Disponible en: http://espanol.doingbusiness.org/~/_/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf. [Consultado: 08/03/16]

WORLD BANK GROUP. 2016. “Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency. *Comparing Business Regulation for Domestic Firms in 189 Economies*”. Disponible en: http://www.doingbusiness.org/~/_/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf [Consultado: 12/01/16]