



TRABAJO FIN DE GRADO

**Evolución de la orientación y actividad
empresarial en España: Análisis del impacto de la
crisis.**

Autora: D^a. Yennifer Díaz Mina

Profesora: D^a. Raquel Antolín López

Grado en economía

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

UNIVERSIDAD DE ALMERÍA

Curso Académico: 2016/ 2017

Almería, Septiembre de 2017

RESUMEN

La difícil situación de la economía española durante los años de recesión económica ha ocasionado agudos cambios estructurales y sociales que han afectado de forma directa en el mundo empresarial. Por ello, el objetivo de este trabajo es analizar el efecto que he tenido la crisis económica en la creación de nuevas empresas y estudiar la evolución temporal que han sufrido las distintas variables que tienen efecto en los niveles emprendedores del país. A partir de los factores institucionales y económicos que influyen en la decisión emprendedora se establece un marco teórico en base al desarrollado por Ferri & Urbano (2015) para estudiar la creación de empresas en el país. Dentro de este marco se encuentran los factores formales – legales, financieros, derechos propietarios – y factores informales – cultura, educación, actitudes e infraestructura - que condicionan y determinan la creación de nuevos negocios a nivel nacional.

Se ha realizado un caso de estudio del caso español, apoyado en fuentes de datos secundarios, particularmente, extrayendo información de informes de organismos relevantes como (*Global Entrepreneurship Monitor* o *Doing Business*), y fundamentos de bases de datos de reconocido prestigio a nivel internacional como *World Bank Data Base*, *The Global Entrepreneurship Monitor*, *Hosftede DataCentre* etc.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Resumen /Abstract

Índice de contenido

Índice de tablas

Índice de figuras

1. Introducción.....	Pág.1
2. Marco teórico.....	Pág.3
2.1. ¿Qué factores institucionales y económicos influyen en los niveles de emprendimiento de un país?.....	Pág.3
3. Caso de estudio: Emprendimiento en España.....	Pág.5
3.1. Metodología.....	Pág.5
3.2. Nivel de emprendimiento en España.....	Pág.8
3.3. Efecto de la crisis en la actividad emprendedora española.....	Pág.11
3.3.1. Cambios en el nivel de emprendimiento en España.....	Pág.12
3.3.1.1. Intención de emprender.....	Pág.12
3.3.1.2. Perfil emprendedor.....	Pág.17
3.3.1.3. Tasa de emprendimiento.....	Pág.19
3.3.2. Factores formales.....	Pág.20
3.3.2.1. Apoyo del gobierno y políticas.....	Pág.20
3.3.3. Cambios en el marco institucional y económico.....	Pág.21
3.3.3.1. Factores legales para la constitución de una empresa.....	Pág.24
3.3.3.1.1. Acceso a financiación.....	Pág.27
3.3.3.1.2. Derechos de propiedad.....	Pág.29
3.3.3.2. Factores informales.....	Pág.30
3.3.3.2.1. Factores culturales.....	Pág.30
3.3.3.2.2. Nivel educativo.....	Pág.32
3.3.3.2.3. Actitudes sociales hacia el emprendimiento.....	Pág.34
3.3.3.2.4. Infraestructura informal.....	Pág.36
4. Conclusiones.....	Pág.39
5. Referencias.....	Pág.41

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Factores institucionales formales e informales a nivel país.....	Pág.4
Tabla 2: Variables para el análisis emprendedor de España y fuentes de datos.....	Pág.6
Tabla 3: Factores institucionales analizados y fuente de datos.....	Pág.7
Tabla 4: Ranking de países más emprendedores según el instituto GEDI.....	Pág.9
Tabla 5: Registro de la propiedad.....	Pág.29
Tabla 6: Análisis DAFO del efecto de la crisis en el emprendimiento español.....	Pág.40

INDICE DE FIGURAS

Gráfico 1: 14 Pilares de estudio del índice global de emprendimiento.....	Pág.10
Gráfico 2: Evolución de la perspectiva del emprendimiento como buena opción profesional. España 2005/2016.....	Pág.12
Gráfico 3: Intención emprendedora. España 2004/2016.....	Pág.13
Gráfico 4: Intención emprendedora en distintos países.....	Pág.14
Gráfico 5: Capacidades percibidas.....	Pág.15
Gráfico 6: Índice de motivación.....	Pág.16
Gráfico 7: Evolución del índice TEA por edades. España 2005/2016.....	Pág.17
Gráfico 8: Distribución de los emprendedores por género. España 2016.....	Pág.18
Gráfico 9: Tasas de emprendimiento en España.....	Pág.19
Gráfico 10: Cambio en el entorno emprendedor. España 2007/2016.....	Pág.23
Gráfico 11: Número de procedimientos para registrar una Start-Up.....	Pág.25
Gráfico 12: Número de días necesarios para poner en marcha una empresa.....	Pág.26
Gráfico 13: Costo (% del PIB) para poner en marcha una empresa.....	Pág.27
Gráfico 14: Disponibilidad de recursos financieros.....	Pág.28
Gráfico 15: Aversión a la incertidumbre.....	Pág.31
Gráfico 16: Normas sociales y culturales en España.....	Pág.32
Gráfico 17: Inclusión del emprendimiento en distintos niveles educativos.....	Pág.33
Gráfico 18: Miedo al fracaso.....	Pág.34
Gráfico 19: atención que los medios de comunicación dan al emprendimiento.....	Pág.35
Gráfico 20: Infraestructura.....	Pág.36
Gráfico 21: Dinamismo y apertura del mercado interno.....	Pág.37

1. Introducción

El emprendimiento y el desarrollo económico tienen una estrecha relación, dado que un aumento en la productividad producido por la innovación que introducen los emprendedores en el mercado conlleva consigo una mejora de la dinámica económica del país (Callejón y Segarra, 1999), además de la creación de empleo y las externalidades positivas que se trasladan a otros sectores económicos y al bienestar social (Audretsch, 2007; Galindo et al., 2012). Diversos autores confirman que el crecimiento económico aumenta conforme crece el número de emprendedores y que estos, actuando como actores del cambio, fomentan la riqueza. Por ejemplo, diversos estudios realizados por la Comisión Europea en el año 2001, confirman empíricamente que en un periodo de diez años (entre 1987 y 1997) las regiones europeas que presentaron los mayores niveles de crecimiento, fueron las mismas donde existía una mayor proporción de pequeñas empresas y nuevas. Sin embargo, según Minniti y Levesque (2010) las configuraciones económicas del país cambian la cantidad, calidad y el impacto que el emprendimiento puede tener en la economía.

La crisis económica que ha experimentado la economía española en los últimos años ha dado lugar a agudos cambios estructurales y sociales que han afectado de forma directa al mundo empresarial. El objetivo general de este trabajo es analizar cómo se han visto afectados los niveles de emprendimiento en España durante los años de crisis económica, comparándolo con otros países europeos. Éste se traduce en dos objetivos específicos. En primer lugar, se lleva a cabo un estudio del efecto de la crisis económica tanto en la actividad real del emprendimiento en España, como en las intenciones emprendedoras de la población española. En segundo lugar, se analiza la evolución de los factores institucionales y de mercado que son claves para fomentar y apoyar el nivel emprendedor de un país. Este análisis del marco institucional se lleva a cabo siguiendo el modelo teórico desarrollado por Ferri & Urbano (2015) que identifica los factores institucionales formales e informales que afectan a la creación de empresas de un país.

Este estudio es importante porque de acuerdo con la Comisión Europea (2013) es necesario que haya más emprendedores en Europa para poder activar el crecimiento y mejorar los niveles de empleo, y por tanto, para ello es necesario conocer los factores del entorno que son favorables al emprendimiento y cuáles son necesarios de mejorar o reformar.

Dado que nuestro caso de estudio es específicamente el análisis del caso español, este trabajo se centrará en estudiar los factores institucionales formales e informales que influyen los niveles de emprendimiento, durante el periodo 2007 – 2016, es decir desde el primer año de inicio de la crisis hasta la actualidad. Los factores institucionales formales se centran principalmente en indicadores relacionados con la infraestructura con la que cuenta el país para fomentar el desarrollo del país; por ejemplo los factores legales que son necesarios para la constitución de una empresa, como el número de días que se tardan en crear una nueva empresa, el número de procedimientos; cuál es la situación de la financiación para los emprendedores, los derechos de propiedad, entre otros. En cuanto a los factores institucionales informales, se estudian factores que afectan al emprendedor como persona, sus pensamientos y actitudes; por ejemplo, la cultura, la educación, la influencia de los medios de comunicación e incluso la situación del mercado.

El análisis del impacto real de la crisis en los niveles de emprendimiento y en el marco institucional español, se ha apoyado en diversas fuentes de datos secundarios, extrayendo información de informes de organismos relevantes como (Global Entrepreneurship Monitor o Doing Business), y bases de datos de reconocido prestigio a nivel internacional como el World Bank Database, The Global Entrepreneurship and Development Institute, Hosftede Center etc.

Los resultados más generales apuntan a que la crisis ha tenido un efecto bastante positivo en el dinamismo emprendedor en la economía española. La importancia del emprendimiento incrementó conforme la crisis económica hostigaba al país; lo que llevó a la creación de nuevas empresas a convertirse en una herramienta de ayuda para la recuperación económica y también a la salvación financiera de muchas familias.

Finalmente, el trabajo se estructura de la siguiente forma. En primer lugar, se lleva a cabo una breve revisión teórica sobre la importancia del emprendimiento para el desarrollo económico de un país, y los factores que influyen en la tasa de emprendimiento. Posteriormente, se lleva a cabo el caso de estudio español, que comienza con la descripción de la metodología. A continuación, se presenta un análisis de los factores institucionales que afectan al nivel de emprendimiento español, y se finaliza con unas conclusiones.

2. Marco teórico

2.1.¿Qué factores institucionales y económicos influyen en los niveles de emprendimiento de un país?

Existen numerosos factores que determinan la propensión de un país a desarrollar más emprendedores que otros. La existencia de un entorno emprendedor favorable que responda positivamente a la actividad emprendedora, que desarrolle políticas económicas de apoyo a emprendedores y que proporcionen facilidades sociales y educativas para crear un clima propenso para ello es esencial (Antolin-Lopez et al., 2015; Minniti y Levesque, 2010). Por tanto, a continuación nos centraremos en los factores institucionales y de mercado que pueden tener influencia en los ratios de emprendimiento en los países.

El trabajo de referencia sobre el efecto del marco institucional en las empresas es modelo teórico desarrollado por North (1990). De acuerdo con North (1990) los factores institucionales y económicos que afectan al tejido empresarial se pueden dividir en dos grandes bloques: factores formales e informales. Los factores institucionales formales incluyen “las reglas políticas y judiciales, normas económicas y contratos” (p. 47). Estas reglas de comportamiento se derivan de las personas con poder en una economía. Los factores institucionales informales “consiste en la transferencia intergeneracional de normas, valores, e ideas” (p. 50). Por tanto, están más basadas en el contexto socio-cultural de un país y se trata de códigos de conducta y actitudes sociales y culturales.

Por tanto, la autora Kostova (1997) apunta que los determinantes institucionales están compuestos por factores reguladores, que incluyen programas de subvenciones, acceso a recursos financieros, leyes y políticas que promueven la creación de empresas nuevas; factores cognitivos, que abarcan el conocimiento y la capacidad para evaluar la información relevante en cuanto el riesgo en la actividad emprendedora; y factores normativos, que son las normas sociales, valores y conocimientos del comportamiento humano que se comparten en una sociedad por los individuos.

Ferri & Urbano (2015) aplican y adaptan la teórica de North (1990) para desarrollar un marco más tangible de factores institucionales formales e informales que puedan estudiarse a nivel país para analizar el grado de munificencia o apoyo institucional de un país para la creación de empresas nuevas. Así dentro de los factores institucionales formales incluyen factores legales relacionados con la constitución de empresas nuevas (por ejemplo, variables relacionadas con el proceso de constitución de una empresa nueva), acceso a financiación, y normativa sobre los derechos de propiedad intelectual. Dentro de los factores institucionales informales, los autores señalan el papel de la cultura de un lugar, el nivel de educación, las actitudes de manera general en la población hacia emprender, y la infraestructura informal para apoyar la creación de empresas nuevas.

Tabla 1: Factores institucionales formales e informales a nivel país

FACTORES FORMALES	FACTORES INFORMALES
Factores legales	Valores culturales
Acceso a financiación	Educación
Derechos de propiedad	Actitudes hacia el emprendimiento
	Infraestructura informal

Fuente: Marco teórico desarrollado por Ferri & Urbano (2015) para estudiar la creación de empresas en un país.

3. Caso de estudio: el emprendimiento en España

3.1. Metodología

El caso de estudio centrado en analizar la actividad emprendedora en España se ha llevado a cabo a través de la búsqueda de información secundaria principalmente a través de la búsqueda de bases de datos y de informes de organismos de reputación internacional.

Este caso de estudio se focalizará en uno de los países europeos más afectados por una crisis económica que se ha extendido durante casi diez años: España.

Para estudiar el caso de España, nos centraremos en el marco teórico desarrollado por Ferri y Urbano (2015), y que ha sido explicado en el apartado anterior.

Las bases de datos que he utilizado para llevar a cabo este estudio ha sido principalmente datos extraídos del “Global Entrepreneurship Monitor” (GEM) y la base de datos del World Bank.

El GEM es un organismo encargado de realizar estudios a nivel internacional sobre la situación de la actividad emprendedora y sirve como herramienta de comparación y mejora, ya que utiliza una metodología común para analizar los elementos que determinan el emprendimiento y el contexto donde se desarrolla, en los más de 100 países en los que investiga; cada año se realizan tanto informes mundiales como a niveles nacionales o regionales. El GEM desarrolla su actividad desde el año 1999 y es el más prestigioso informe de emprendimiento a nivel internacional. Por otro lado, la base de datos del *World Bank*, proporciona un conjunto de información de la cual dispone el organismo de distintos sectores que afectan el entorno económico y financiero. Esta es una herramienta tanto de análisis como de visualización, que contiene colecciones de datos en distintos periodos de tiempo. Específicamente, el informe *Doing Business*, proporciona medidas objetivas de las regulaciones empresariales para negocios locales en 190 economías y algunas ciudades destacadas.

También se utilizarán informes realizados por la Comisión Europea, que son estudios sobre distintos temas de interés elaborados por la Comisión con el fin de analizar diferentes

situaciones de importancia en el territorio Europeo; y otras fuentes como artículos periodísticos, revistas de economía, estudios de autores individuales, artículos académicos, entre otros.

Tabla 2: Variables para el análisis emprendedor de España y fuentes de datos

Actividad emprendedora	Índice Global de Emprendimiento	GEIDI 2017
	Índice TEA	GEM España APS 2016
	Distribución de los emprendedores por género	GEM España APS 2016
	Tasas de emprendimiento	GEM APS 2016
Intenciones emprendedoras	Emprendimiento como buena opción profesional	GEM España. APS 2016
	Intención emprendedora	GEM APS 2016
	Capacidades percibidas	GEM España. APS 2016
	Índice de motivación	GEM APS 2016

Tabla 3: Factores institucionales analizados y fuente de datos

FACTORES INSTITUCIONALES FORMALES		
Factores legales	Número de procedimientos para registrar una Start-Up	Doing Business by World Bank
	Número de días necesarios para poner en marcha una empresa	
	Costo (% del PIB) para poner en marcha una empresa.	
Acceso a la financiación	Disponibilidad de recursos financieros	GEM APS 2016
Derechos de propiedad	Registro de la propiedad.	Doing Business by World Bank
Cambio en el entorno emprendedor	Financiación para emprendedores	GEM España APS 2016
	Apoyo gubernamental y políticas	
	Impuestos y burocracia	
FACTORES INSTITUCIONALES INFORMALES		
Valores culturales	Aversión a la incertidumbre	Hofstede database
	Normas sociales y culturales	GEM 2016
Actitudes sociales hacia el emprendimiento	Miedo al fracaso.	GEM 2016
	Atención que los medios de comunicación dan al emprendimiento.	
Nivel educativo	Inclusión del emprendimiento en distintos niveles educativos	GEM 2016
Infraestructura informal	Infraestructura	GEM 2016
	Dinamismo y apertura del mercado interno	GEM 2016

Los datos que han sido extraído de estas fuentes han sido tratados, analizados e interpretados con el fin de obtener conclusiones a nivel español y también en comparación con distintos países, en su mayoría europeos.

3.2. Nivel de emprendimiento en España

El Índice Global de Emprendimiento⁰ es fruto de los estudios del Instituto de Emprendimiento y Desarrollo Global (GEDI, por sus siglas en inglés), el GEDI es una organización que realiza exploraciones acerca del lazo que une al espíritu empresarial, el desarrollo económico y la prosperidad a nivel mundial.

Para realizar este índice, se utilizan tres componentes fundamentales: actitudes emprendedoras, competencias para emprender y las aspiraciones emprendedoras. Estos componentes se dividen luego en 14 pilares, que del mismo modo se subdividen en variables individuales. En base a estos tres componentes fundamentales, se ha establecido un ranking mundial de los países más emprendedores, teniendo en cuenta 137 países, de en distintas zonas del mundo.

Según la GEDI y cómo podemos observar en la siguiente tabla, la gran parte del top 10 de países más emprendedores son europeos, exceptuando a Estados Unidos, Canadá y Australia. El país más emprendedor es Estados Unidos, con una puntuación de 83.4/100. El componente que más destaca en Estados Unidos es el de aspiraciones Emprendedoras, 88.4/100, ocasionado principalmente por el alto grado de internacionalización y de capital de riesgo.

Países como Suecia, Dinamarca e Islandia se han mantenido durante muchos años dentro de las diez primeras posiciones, debido a que son economías con tradición tecnológica e de innovación, gracias a esto, las empresas se benefician del mercado europeo, dada ventaja en infraestructura y su organización institucional.

Tabla 4: Ranking de países más emprendedores según el instituto GEDI.

País	2017		2016
	Posición	Puntuación	Posición
	(1-137)	(0-100)	(1-130)
Estados Unidos	1	83.4	1
Suiza	2	78	8
Canadá	3	75.6	2
Suecia	4	75.5	5
Dinamarca	5	74.1	4
Islandia	6	73.5	7
Australia	7	72.5	3
Reino Unido	8	71.3	9
Irlanda	9	71	12
Holanda	10	67.8	13
España	33	45.3	

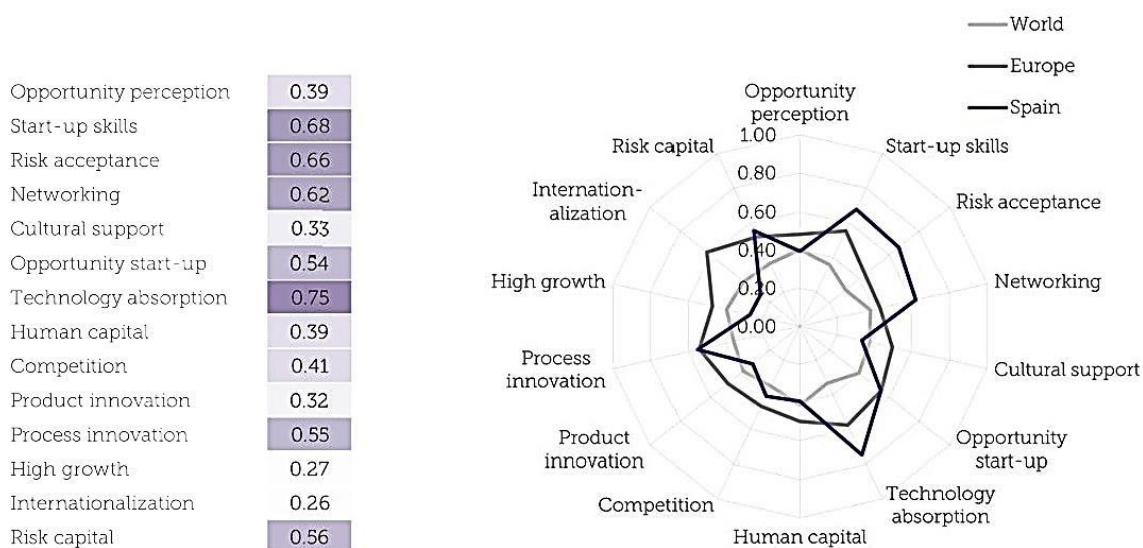
Fuente: GEDI 2017. Elaboración propia.

Según el índice, La región de Latino América y el Caribe, presenta también un enorme potencial para la actividad emprendedora pero se ven enfrentados a retos que deben vencer, como la desigualdad y sus estructuras políticas. Dentro de esta zona geográfica existen países que han presentado un incesante crecimiento durante los últimos años, sin embargo, no han sabido manejarlo para fomentar su desarrollo económico y/o mejorar la calidad de vida y el acceso a oportunidades de sus ciudadanos.

En el caso particular de España, se encuentra en el puesto 33 a nivel global y en el puesto 20/41 de la región europea, por detrás de Alemania que está en la posición número 12 y Francia en la 13, y por delante de Italia, cuya posición es la 48. Polonia, España e Italia son

los países donde el emprendimiento es menos eficiente; este hecho es probablemente a causa del bajo desempeño en la pasada década, debido a la crisis económica.

Gráfico 1: 14 Pilares de estudio del índice global de emprendimiento.



Fuente: GEDI 2017.

Como observamos en el gráfico anterior, que compara España con Europa y el resto del mundo en base a los 14 pilares en los que se fundamenta el estudio. Para España su área más fuerte es la absorción de la tecnología; según el estudio este es uno de los pilares más importantes ya que en la actualidad la tecnología, información y comunicación (TIC) juegan un rol fundamental en el desarrollo económico; la difusión de la nueva tecnología y la capacidad de absorberla es vital para las empresas innovadoras con alto potencial de desarrollo. Por el contrario, el pilar más débil es la internacionalización, apreciada como el mayor determinante de crecimiento. En este caso se tiene en cuenta las relaciones comerciales internacionales, pero de igual forma la dimensión institucional es importante, en cuanto refiere a apertura del país para los empresarios internacionales y exportación de sus empresas nacionales como una ventaja competitiva internacional.

3.3. Efecto de la crisis en la actividad emprendedora española

Una recesión monetaria puede llegar a tener mayor o menor impacto en una empresa u otra, dependiendo de los distintos factores y tramas que se produzcan a nivel interno y externo de la empresa. Pero resulta obvio, que las crisis económica suelen dejar al descubierto las flaquezas del sistema económico y jurídico de los países; especialmente las debilidades del tejido empresarial (Drucker, 1994).

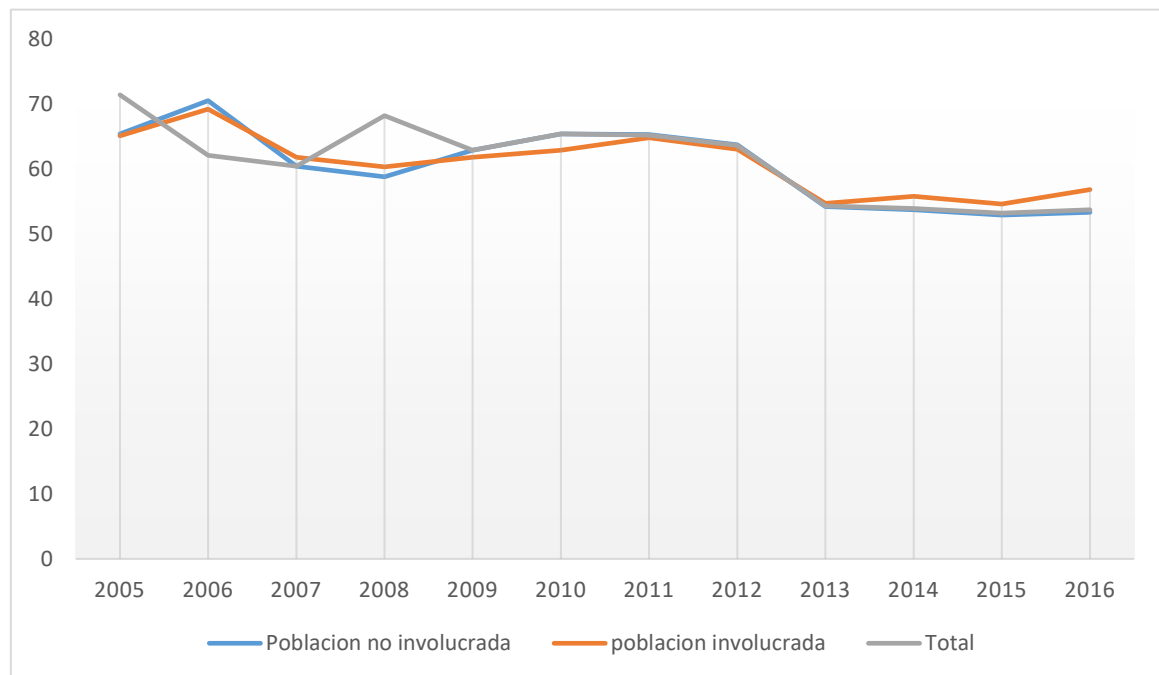
Según los datos del GEM, los efectos de la crisis se vieron reflejados claramente en la motivación para emprender de los españoles; desde el año 2009, el número de personas que decidieron emprender por necesidad aumentaron continuamente hasta duplicarse, principalmente por pérdida de empleo o dificultad para incorporarse al entorno laboral. Por el contrario, las que lo hicieron por oportunidad ha descendido quince puntos porcentuales desde el año 2009¹.

De igual forma, durante periodos de crisis la percepción de los emprendedores para comenzar un nuevo negocio se ve afectada. Acorde con los datos del GEM (2009) indicó que el 48% de los encuestados, de entre casi 29.000 personas, tenía la sensación de que era mucho más difícil emprender frente solo a un 7% que percibió mayor facilidad para emprender; Y un 45% cree que tienen menos posibilidades de emprendimiento debido a la crisis. Como observamos en estos datos, la crisis no solo tiene un efecto en la economía sino también en la mentalidad de la población que la conforma, esta influencia se ve reflejada en los distintos indicadores que afectan la actividad emprendedora y que estudiaremos a lo largo de los siguientes apartados.

En el siguiente grafico observamos cómo ha sido la variación de la percepción del emprendimiento como una buena opción profesional en España; podemos apreciar como de manera general, existe una tendencia a la baja, por tanto con el paso de los años el emprendimiento cada vez es menos considerado como una buena opción. Se pueden apreciar ligeramente las diferencias entre la población no involucrada y la involucrada, sin embargo, siguen la misma línea.

¹Datos sacados del informe ejecutivo GEM España del año 2009, disponible en: <http://www.gem-spain.com>

Gráfico 2: Evolución de la perspectiva del emprendimiento como buena opción profesional. España 2005/2016.



Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del GEM España. APS 2016.

3.3.1. Cambios en el nivel de emprendimiento en España

3.3.1.1. *Intención de emprender*

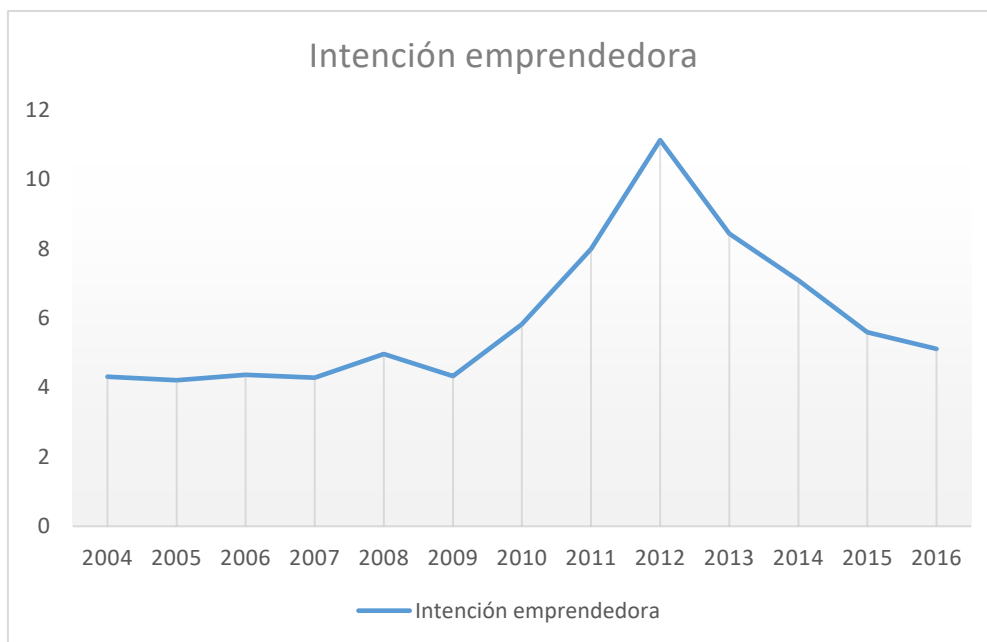
Para profundizar en nuestro estudio es necesario comprender los cambios que se produjeron en la actitud y comportamiento de los emprendedores, para ello utilizaremos distintos indicadores, que nos explican cómo se vio afectado el emprendimiento a nivel personal, desde la perspectiva de los emprendedores.

Empezaremos hablando con la intención emprendedora; según la definición del GEM² este un indicador que nos muestra el deseo de los habitantes del país de iniciar una actividad emprendedora - en un periodo máximo de tres años. Este indicador nos va a permitir observar de una manera más clara como el espíritu emprendedor de los españoles reaccionó durante la crisis. Podemos observar en el siguiente gráfico, que en los años anteriores a la crisis, este indicador no presentaba unos ratios muy altos, rondaban entre el

²Definición sacada de la base de datos del GEM: <http://www.gemconsortium.org/data>

4%, como hemos señalado antes, no ha existido una cultura emprendedora en el país. Desde el año 2007, ya se presentaron subidas, pero fue en el tramo 2009 – 2012 cuando los porcentajes de intención emprendedora fueron más altos, pasando de un 4,33% en 2009 a un 11,3% en el año 2011, el cual coincide con la etapa más severa de la crisis. Podemos concluir, que de una forma u otra, y a pesar de la destrucción de empleo autónomo y por cuenta ajena, la crisis fue positiva para el conjunto emprendedor español, ya que reavivó el espíritu emprendedor de los españoles, un espíritu que a lo largo del tiempo había permanecido un poco muerto. A pesar de una caída de casi seis puntos porcentuales desde el clímax de la crisis (2011), en el año 2016 la intención emprendedora, 5,11%, seguía siendo mayor que en los años anteriores a la crisis económica 4,21% en 2005.

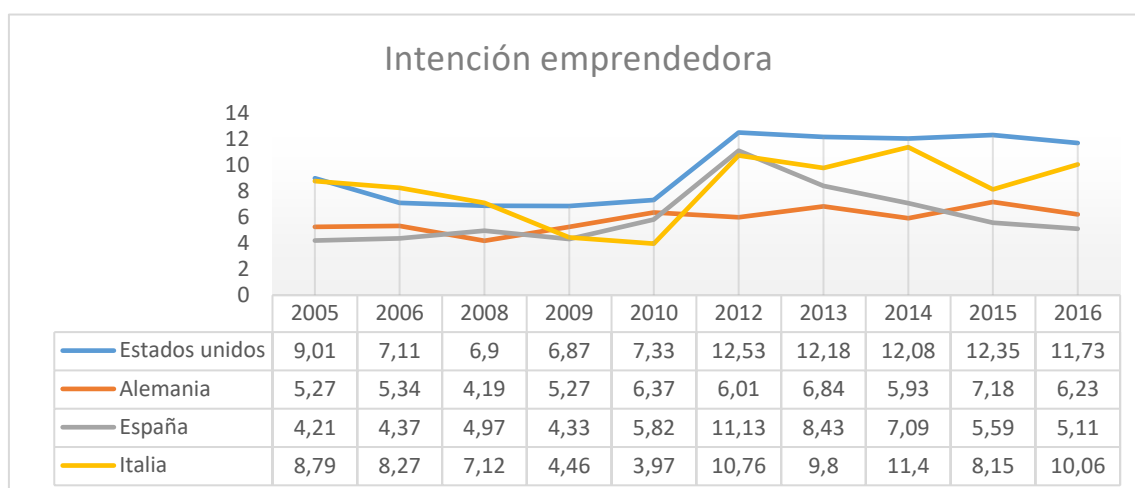
Gráfico 3: Intención emprendedora. España 2004/2016



Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del GEM España. APS 2016

Partiendo del ranking creado por el GEDI, utilizaremos el país que se encuentra en primera posición de emprendimiento y otros europeos que se encuentran por delante y por detrás de España para que veamos de manera más clara la situación en la que se encuentra el país.

Grafico 4: Intención emprendedora en distintos países.



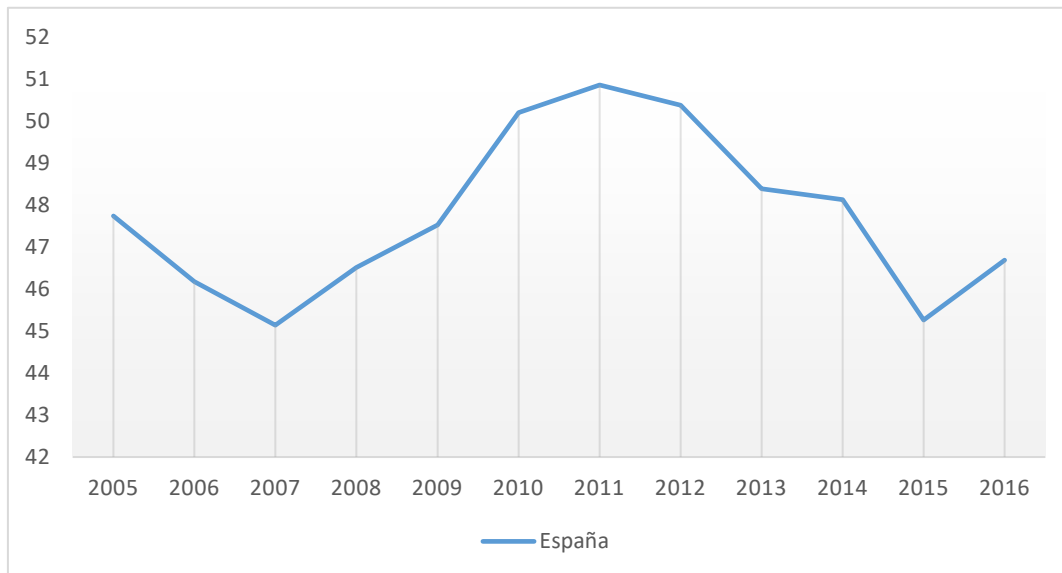
Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del GEM. APS 2016.

En el grafico anterior podemos observar como Estados Unidos, se ha encontrado a lo largo de los años por encima de los países europeos, a excepción del periodo (2006 -2008) donde Italia se encontró por encima del país americano. Alemania por su parte ha mantenido unos ratios más constantes, respecto a países como Italia o España, en los que podemos observar como durante los años de crisis se produjeron fluctuaciones notables. Podemos observar como la mayoría de los países seleccionados, exceptuando Alemania, presentaron un repunte en el año 2012, cuando la crisis era más aguda. A partir de este año, en España los niveles de intención de emprender empezaron a caer en picado, estando en 11,3 en 2012 pasando a un 5,11 en 2016. Diversos análisis apuntan a que existen diversos motivos por los que se produjo este fenómeno en España, uno de ellos es la disminución de los niveles de paro en el país y el otro, la inestabilidad política por la que ha pasado el país en el último periodo, pues la incertidumbre y la inseguridad, resultan un lastre para el emprendimiento.

Por otro lado, nos encontramos con las capacidades percibidas, las cuales hacen referencia al porcentaje de población de entre 18 y 64 que cree que tienen las habilidades y el conocimiento necesario para emprender. En España, como observamos en el siguiente grafico como desde el año de inicio de la crisis este indicador presento una tendencia creciente, alcanzando tu punto máximo en el año 2011 con un porcentaje de 50,86%. En este mismo año nos encontramos el punto de inflexión; dado que a partir de este momento, la tendencia fue a la baja, alcanzando niveles similares a los del inicio de la crisis, en el año 2015.

Durante la crisis, como veremos posteriormente, el perfil del empresario español cambio. Por tanto durante este periodo, las personas que decidieron emprender tenían una experiencia profesional más amplia y según los datos del GEM (2009) un 59% de estos individuos tenía educación superior.

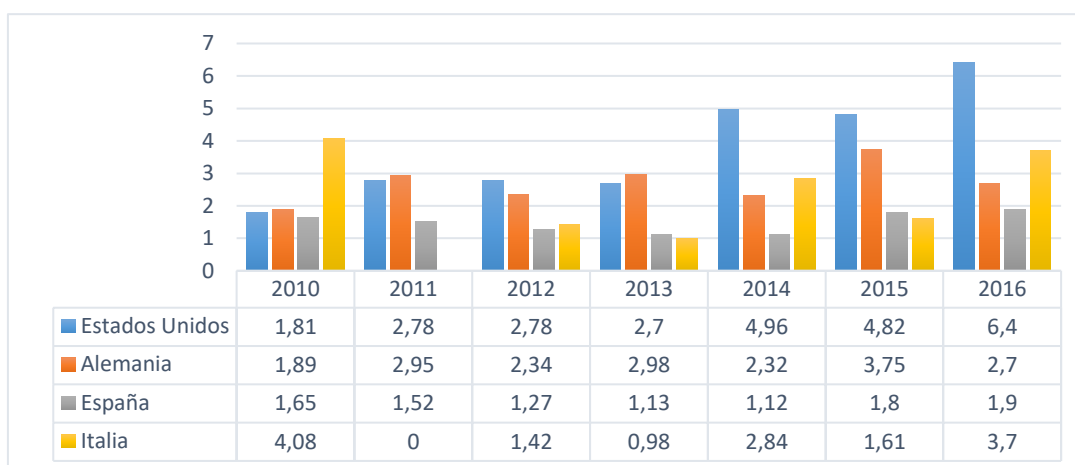
Grafico 5: Capacidades percibidas.



Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del GEM España. APS 2016.

Para finalizar con los factores particulares del emprendedor, analizaremos el ratio de motivación de los emprendedores durante este mismo periodo. Este índice nos muestra el porcentaje de individuos del TEA (Total Entrepreneurial Activity) que son impulsados por la percepción de oportunidades. Utilizando la base de datos del GEM, solo encontramos datos a partir del año 2010, por lo que no podremos saber cómo era antes de la crisis, pero si durante sus años más arduos.

Grafico 6: Índice de motivación.



Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del GEM España. APS 2016.

Este índice es fundamental ya que la motivación es la combustible que lleva al emprendedor a sacar adelante sus proyectos. Como observamos en el grafico anterior, observamos cómo han existido notables fluctuaciones entre los distintos países a lo largo de la crisis; Italia fue en 2010 el país con el índice más alto, casi tres punto porcentuales le separaban de Estados Unidos, Alemania y España; este fenómeno pudo ser causado por el limitado periodo de recuperación económica que vivió el país entre 2010-2011, que no fue suficiente para lidiar con la recesión económica. Estados Unidos y Alemania, han tenido un índice notoriamente alto, en comparación con España, donde el índice de motivación ha sido siempre por debajo.

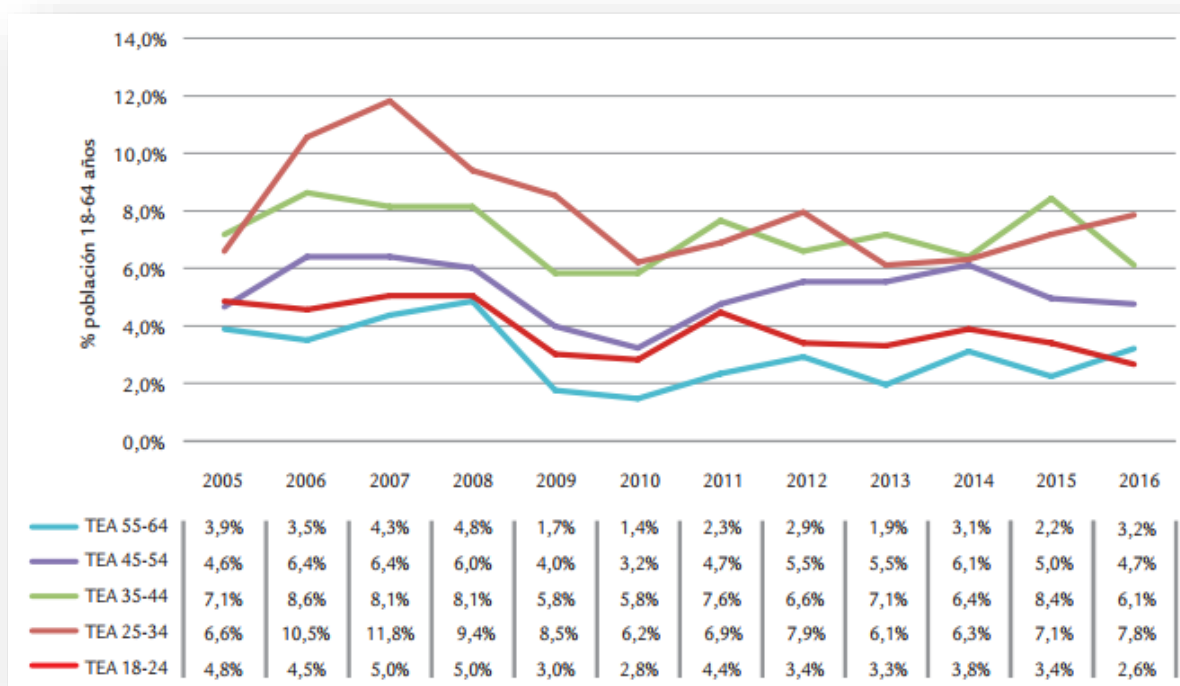
La explicación de este este suceso puede deberse a un elemento cultural que afecta al país: los españoles no tienen un “cultura empresarial” arraigada, y además tienen comúnmente más aversión al riesgo, en comparación con otros países europeos, por lo que la ambición de crear una empresa es baja. En 2015, el 43% de los ciudadanos españoles entre 18 y 64 años reconoció que la aversión al riesgo era un obstáculo para iniciar un nuevo negocio (GEM 2015), reforzado por el contexto de la crisis, las cargas financieras y la posibilidad de quedarse sin empleo al emprender una iniciativa autónoma. Además en España existe un sistema fiscal poco atractivo para invertir, falta de formación y promoción del emprendedor, flujos de caja negativos por devolución de IVA, alto coste para emprender, burocracia

interminable y escasa financiación por parte de las entidades bancarias, entre otros factores, han hecho que emprender en España sea una tarea de valientes.

3.3.1.2. Perfil emprendedor

De igual manera, el perfil del emprendedor español también se vio afectado por los efectos de la crisis económica. Según los informes del GEM, a partir del año 2010, el 40% de los empresarios que quieren desarrollar una nueva actividad empresarial se encuentran en el grupo de edad entre 35-44 años, mientras que antes la edad típica era entre 24 y 34 años. Como podemos ver, este fue un cambio significativo causado por la crítica situación económica ya que les resultaba difícil volver a incorporarse al mercado, pero también porque es importante la experiencia previa, que es obviamente mayor en el rango de edades 35-44.

Gráfico 7: Evolución del índice TEA por edades. España 2005/2016



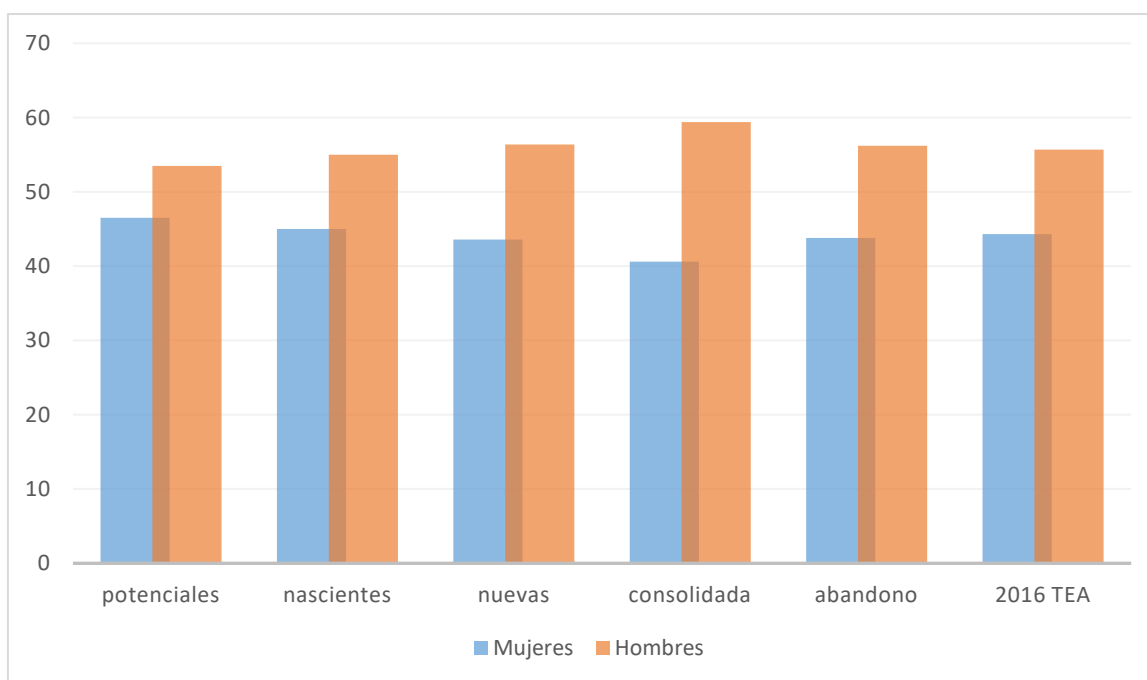
Fuente: GEM España. APS 2016.

Como se observa en el gráfico anterior los rangos de edad que siempre se han mantenido involucrados en las actividades emprendedoras son entre 24 – 34 años y 35 – 44 años. Observamos que en el año pasado, 2016, en términos de TEA (Total Entrepreneurial Activity), los jóvenes de entre 25 y 34 años se ponen por encima de los demás grupos de

edades. Como mencionamos antes, es importante la experiencia a la hora de emprender, y además es un factor que determina una mayor o menor propensión a emprender; pero en base a este gráfico, podríamos concluir que la experiencia es importante pero existen otros factores que a partir de cierta edad pesan más. Para verlo de mejor manera, observamos como en el grupo de 45 a 54 y de 55 a 64 años disminuye notablemente la intención emprendedora. Por tanto la relación existente entre experiencia y emprendimiento no tienen una relación lineal.

En cuanto al género, la participación masculina es considerablemente mayor que la femenina. Las mujeres son menos propensas a emprender.

Gráfico 8: Distribución de los emprendedores por género. España 2016.



Fuente: GEM España. APS 2016. Elaboración propia.

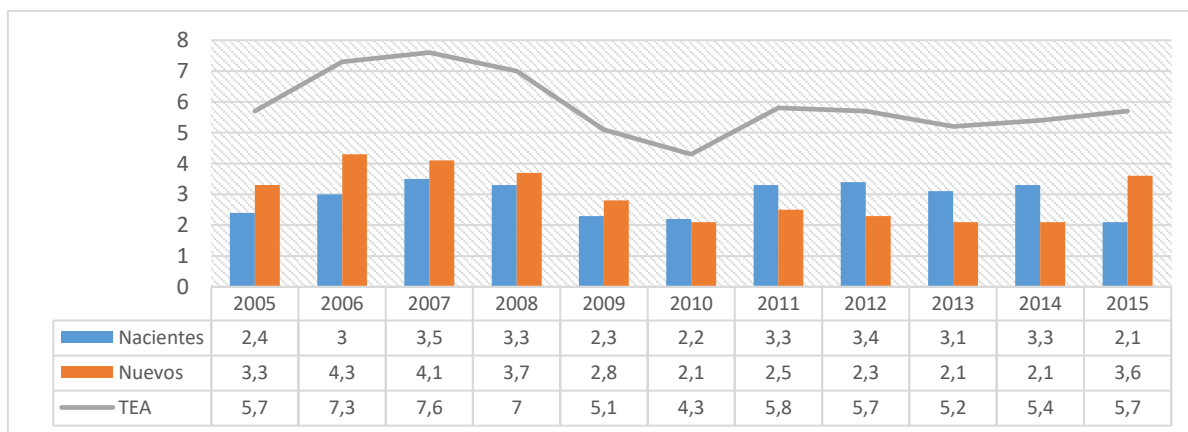
En el gráfico anterior observamos la distribución por género en las distintas fases del emprendimiento, observamos como en todas las etapas la población emprendedora predomina la presencia masculina. De cada diez personas de empresas en fase inicial o consolidadas durante el año pasado, aproximadamente seis eran hombres y un algo más de cuatro mujeres. Esta diferencia de genero también se observó en las personas que esperaban crear negocios en este mismo año, un 53.5% de hombres frente al 46% de mujeres.

3.3.1.3. Tasa de emprendimiento

Para evaluar el impacto que tiene el emprendimiento en la economía, se utilizan diversos métodos, con el fin de saber el nivel de actividades emprendedoras que se desarrollan en el mercado. El primer índice en el que nos centraremos es la tasa de emprendedores nacientes esta tasa recoge, según los estudios realizados por el GEM, población entre 18 y 64 años que invierten tiempo y dinero en la creación de un negocio que se encuentra en etapa de desarrollo y que aún no ha pagado salario por más de tres meses. Por otra parte, nos encontramos con el índice de emprendedores nuevos, los cuales ya se encuentran realizando su actividad empresarial y han pagado salarios durante un periodo de tiempo mínimo de tres meses y máximo 42.

La tasa de actividad emprendedora total (TEA por sus siglas en inglés) es el indicador más destacado del GEM e incluye la suma de los dos índices citados anteriormente.

Gráfico 9: Tasas de emprendimiento en España.



Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del GEM España. APS 2016

Observamos, como en los años anteriores a la crisis el TEA presentaba una predisposición creciente hasta que a mediados del año 2007, inicio de la crisis económica, el índice empieza a disminuir progresivamente hasta el año 2010, donde alcanza el mínimo de 4.3 puntos porcentuales, compuesto por un únicamente de un 2,2% de empresas nacientes y 2,1% de empresas nuevas. Esta tasa fue la más baja hasta el momento registrada desde que el GEM empezó a realizar sus informes. En el siguiente año, se produjo un repunte del TEA, impulsado principalmente por las empresas nacientes cuyo ratio fue más de la mitad del TEA de ese año. Según datos del GEM en 2013 el 5,21% de la población entre 18 y 64 estuvo involucrada en creaciones de empresas cuya fase fue inicial; en este año, por cada emprendedor naciente había 0,69 nuevos. Resulta curioso ver como en el año 2015, se reprodujo exactamente la misma tasa de actividad emprendedora que en el año 2005, 5.7%; en este caso, por cada emprendedor naciente había 1,68 nuevos.

3.3.2. Factores formales

3.3.2.1. Apoyo del gobierno y políticas

Bjornskov & Foss (2006) analizaron el efecto que las políticas económicas y regulaciones podían llegar a tener en el emprendimiento, y sus conclusiones demuestran que hay una correlación apreciable y directa entre el gobierno y sus funciones, y los niveles de emprendimiento dentro de un país.

Las instituciones nacionales y europeas desarrollaron un conjunto de medidas con el fin de eliminar las dificultades que suponían la creación de una nueva empresa, así como queda comprendido en el Real Decreto-ley 4/2013³ de apoyo al emprendedor y su internacionalización y también el Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020; desarrollado por la Comisión Europea con el fin de revivir de nuevo el espíritu del emprendimiento en la comunidad europea.

³Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. **Jefatura del Estado.**

3.3.3. Cambios en el marco institucional y económico

De acuerdo con el artículo “Medidas de apoyo al emprendedor y la actividad empresarial”⁴ (R&R Asesores SLP); en España en 2013 el Gobierno aprobó más de cincuenta estatutos que fomentaban a pequeñas y medianas empresas y también a la creación, con el fin de propiciar el primer empleo, fortalecer la financiación de las empresas y que se ampliara el plan de pago a proveedores. Se buscaba bonificar los contratos para jóvenes, debido a los altos números de paro juvenil. Entre las medidas se incluía la introducción de un coste fijo de 50 euros en la cotización de la Seguridad social dirigido a personas cuya edad no supere los 30 años y también hacia los nuevos emprendedores. El autor del artículo, Antonio Real, nos informa que otra disposición que se puso en vigor fue que se podía compaginar el paro con una capitalización hasta del 100% de la prestación a los jóvenes con menos 30 años que creen un nuevo negocio, en un periodo no mayor a nueve meses.

Además de esto, el Gobierno español impulsó “La Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización⁵”, la cual buscaba estimular la fundación de nuevos negocios y en su defecto la creación de empleo, y además aliviar los duros comienzos de la actividad emprendedora española. Esta ley abarcó los siguientes temas:

La entrada del IVA de caja, esto significó que los empresarios y autónomos cuyo volumen de negocio fuese inferior a dos millones de euros no tendrían que pagar el IVA que corresponde a las facturas que no han sido cobradas, por tanto se alivia el peso en la tesorería. Por otra parte, se pretendió eliminar las innumerables burocracias españolas con la creación telemática de empresas, la cual puede llevarse a cabo en solo un día y con un coste de solamente cuarenta euros. De igual manera se buscaba incentivar a los accionistas de las nuevas empresas, de tal manera que los *Business Angels* pudieran disfrutar de beneficios fiscales gracias a su inversión en emprendedores y además se les otorga residencia española a los inversores extranjeros que inviertan en proyectos relevantes.

⁴Real Panisello, A. (2013). Medidas de apoyo al emprendedor y la actividad empresarial. R&R Asesores SLP: http://rrasesoresblog.blogspot.com.es/2013/11/medidas-de-apoyo-al-emprendedor-y-la_9042.html.

⁵ La Ley fue publicada en el BOE número 233, de 28/09/2013.

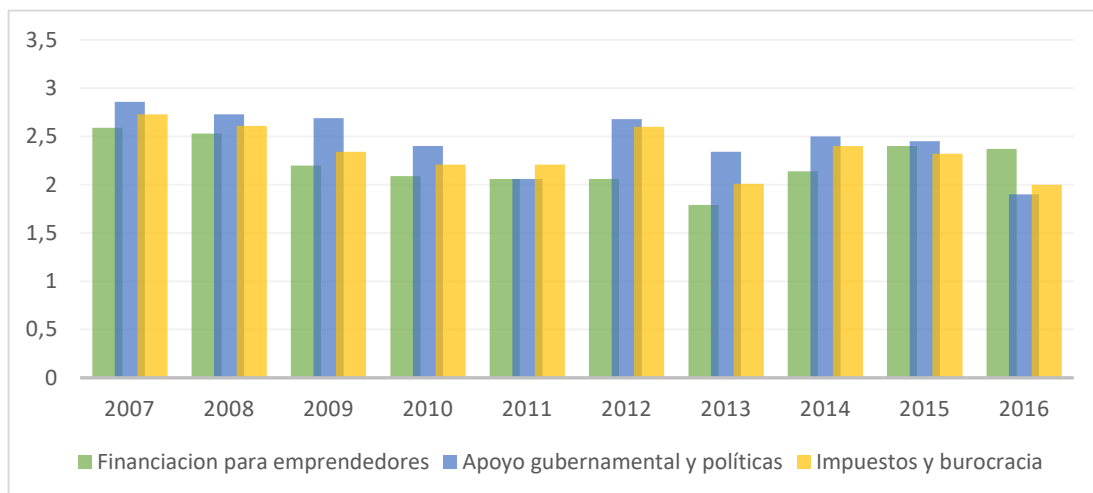
Las responsabilidades corporativas también jugaron un rol importante en esta Ley, pues se estipuló que los autónomos podrían asegurar su entorno económico teniendo una responsabilidad limitada, hasta este momento respondía ilimitadamente por las deudas, aunque sus bienes ya hubieran sido embargados; con esta Ley, los autónomos tuvieron una mayor protección de su patrimonio y no perderían ni su casa ni su vehículo habitual. En el panorama fiscal, se establecieron menos cotizaciones sociales para los trabajadores que se dieran de alta en el régimen de pluriactividad, al igual que se proporcionaron ventajas fiscales a la reinversión de los beneficios; las empresas podrán deducirse el 10% de Impuesto Sobre Sociedades si reinvierten parte de sus beneficios, esta reforma disminuye la cuota a pagar y además permite a las empresas dinamizar el mercado.

También se propuso un mercado de deuda alternativo para pymes, ya que las fuentes de financiación de origen bancario se encontraban estancadas. Por esta razón, se propuso facilitar el acceso a mercados alternativos de renta fija donde se puedan absorber fondo con mayor facilidad. En el ámbito jurídico, se planteó la creación de la Sociedad Limitada de Formación Sucesiva, que significaba un abaratamiento de los costes iniciales de establecimiento empresaria.

Desde el punto de vista de los expertos del GEM, la Ley de Emprendedores tiene muchos aspectos positivos como la intención de reducir los costes, el querer agilizar la burocracia y los trámites administrativos, promover la internacionalización e intentar avivar el espíritu emprendedor. Pero de igual forma dejó temas de crucial importancia a “medio hacer” como sucede con el caso de la poca vigilancia al sistema financiero, pues apuntan que es necesario nuevos mecanismos de financiación en el entorno emprendedor que contribuyan a que se creen empresas con más aspiraciones y más consolidadas, para que pueda afrontar de mejor manera las primeras etapas de desarrollo que suelen ser las más duras.

También apuntan a que no se llega a tratar lo suficiente la responsabilidad del emprendedor en caso de quiebra o cierre del negocio.

Gráfico 10: Cambio en el entorno emprendedor. España 2007/2016.



Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del GEM España. APS 2016

En el gráfico anterior nos encontramos con tres indicadores muy importantes en la actividad emprendedora: en primer lugar tenemos la financiación para emprendedores, que abarca la disponibilidad de recursos financieros y de débito, incluyendo préstamos y subsidios para pymes; podemos observar en el gráfico que éste ratio siempre se ha encontrado por debajo de los otros dos, es más, durante los años de la crisis su tendencia ha sido a la baja hasta el año 2013 dónde repunta de manera considerable, cuando el gobierno empieza a desarrollar planes de acción para mejorar esta situación. El hecho que la financiación para emprendedores no se haya implementado en los años de la recesión económica se debe principalmente a que el sector financiero fue uno de los que sufrió más duramente la crisis.

Por otro lado, está la representación del apoyo gubernamental y las políticas desarrolladas por el gobierno, este indicador representan el grado en el que las políticas públicas apoyan el emprendimiento y lo toman en cuenta como un factor relevante en la economía. Este elemento ha sido el que ha tenido puntos porcentuales más altos de los tres que estamos estudiando, a pesar de eso, tendía a disminuir conforme nos íbamos adentrando en la crisis, y presentado una caída brusca entre los años 2009 y 2011, donde alcanzo su porcentaje más bajo. A partir de este año, el ratio empezó a subir de manera apreciable, hasta ponerse de nuevo por encima, para volver a caer luego en el año 2015, cuando la inestabilidad comenzó a tocar el panorama político español.

Finalmente, tenemos los impuestos y burocracia; esta unidad explica el grado que el gobierno apoya al emprendimiento en términos impositivos, para fomentar su crecimiento o para impulsar la nueva creación de empresas. Observamos en el gráfico que todos los indicadores han seguidos aproximadamente la misma línea, y este no es la excepción, ya que fue en los más arduos de crisis cuando presentó una subida.

Después de observar este gráfico y de lo estudiado anteriormente podríamos señalar que la actuación gubernamental en España fue tardía, ya que no fueron hasta los años donde la crisis azotaba duramente el país donde se empezaron a desarrollar medidas que permitieran apoyar el emprendimiento y crear un entorno favorable para este.

Las leyes desarrolladas por el Gobierno español realmente sí llegaron a fomentar la actividad emprendedora de una u otra manera en el país pero, es de analizar si este aumento en la cantidad fue en detrimento de la calidad y competitividad de esta.

3.3.3.1. Factores legales para la constitución de una empresa⁶.

Como señalamos anteriormente, los factores institucionales tienen efecto en los niveles de emprendimiento del país y por ello es importante el estudio de los factores legales que facilitan o dificultan la creación de una nueva empresa en nuestro país.

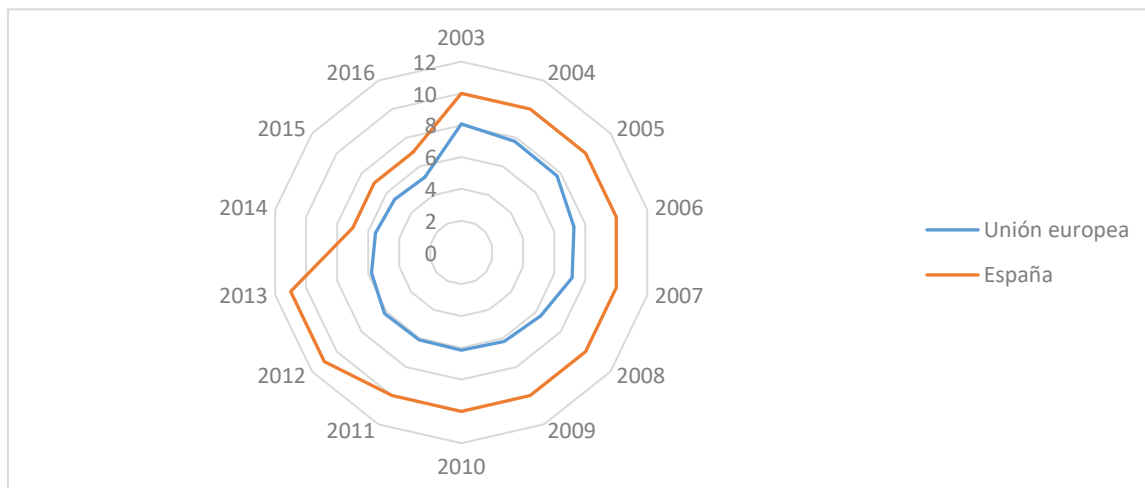
La primera variable que tendremos en cuenta son el número de procedimientos que se deben llevar a cabo para registrar una Start-Up en España, incluyendo las interacciones que son necesarias para obtener los permisos y licencias y completar todas las inscripciones y operaciones para comenzar a operar.

Según la base de datos del proyecto Doing Business del banco mundial, en España en el periodo 2003 – 2011, el número de procedimientos que tenía que seguir un emprendedor para empezar a trabajar con su empresa era en total de 10, mientras que en los dos años siguientes pasaron a ser once. No fue hasta el año 2014 donde este número se vio reducido a 7. En la zona de Europa, los procedimientos han tendido a la baja durante todo el

⁶ todas las variables que se han usado en esta sección son obtenidas del proyecto *Doing Business* Del Banco mundial de 2003 – 2016

periodo de estudio. Empezando en una media de 8,08 procedimientos en 2003 y terminando 5,25 de media en el 2016.

Gráfico 11: Número de procedimientos para registrar una Start-Up



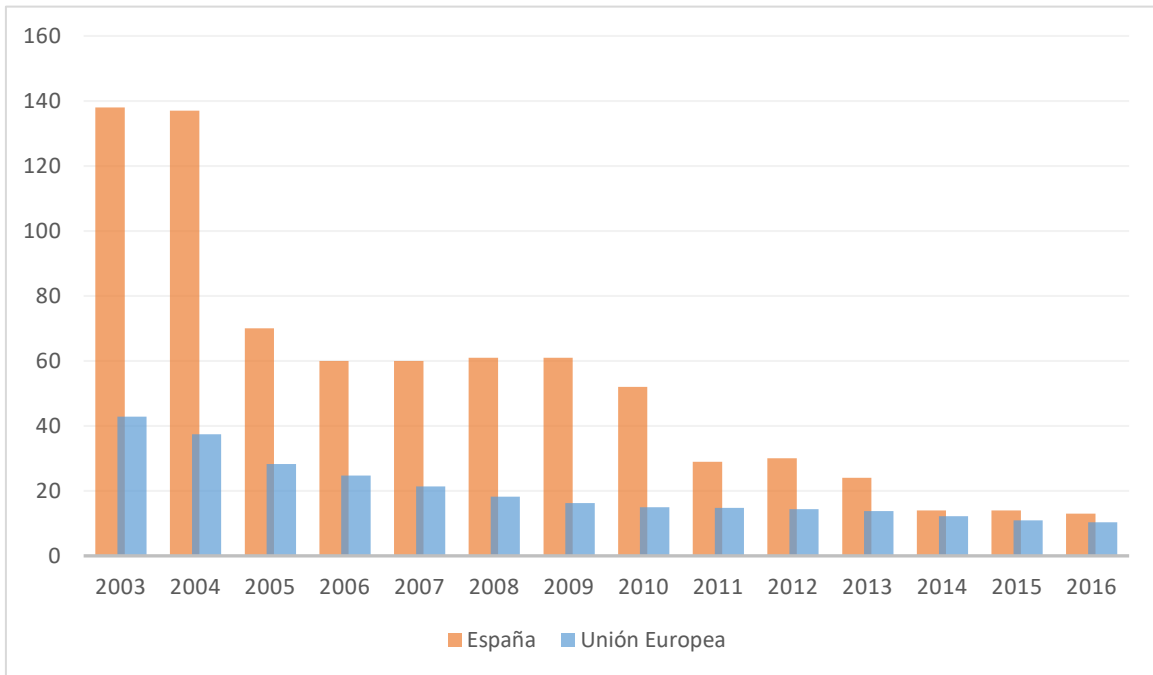
Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del informe *Doing Business* (World Bank). 2016.

Otro indicador a tener en cuenta, es el número de días que toma completar los procesos legales para poner en marcha una empresa, sin tener en cuenta los posibles costes que se deban pagar para acelerar el proceso. En España este índice ha sufrido un cambio extremadamente positivo; en el año 2003 en número total de días era 138, una de las tasas más altas, superada solo por Mozambique (168), Congo (166,5) y Venezuela (143).

El número de días fue disminuyendo poco a poco en los años posteriores, alcanzando su mayor bajada en 2011, cuando alcanzó 29 días, 23 menos que el año anterior, 2010. Este cambio drástico se produjo debido a las medidas implementadas por el gobierno cuyo fin era fomentar la actividad emprendedora, utilizándola como un mecanismo de ayuda para salir de la recesión. De nuevo, en este índice observamos como España se encuentra bastante alejada de la Unión Europea, cuyo número medio de días en el año 2003 era solamente 42,82 días, 95,68 menos que en España. Europa ha seguido también una tendencia a la baja de los días de procedimiento alcanzando únicamente 10,35 días en 2016. España se encuentra en un proceso de convergencia con Europa, con 13 días el año pasado.

⁶ todas las variables que se han usado en esta sección son obtenidas del proyecto *Doing Business* Del Banco mundial de 2003 – 2016

Gráfico 12: Número de días necesarios para poner en marcha una empresa.



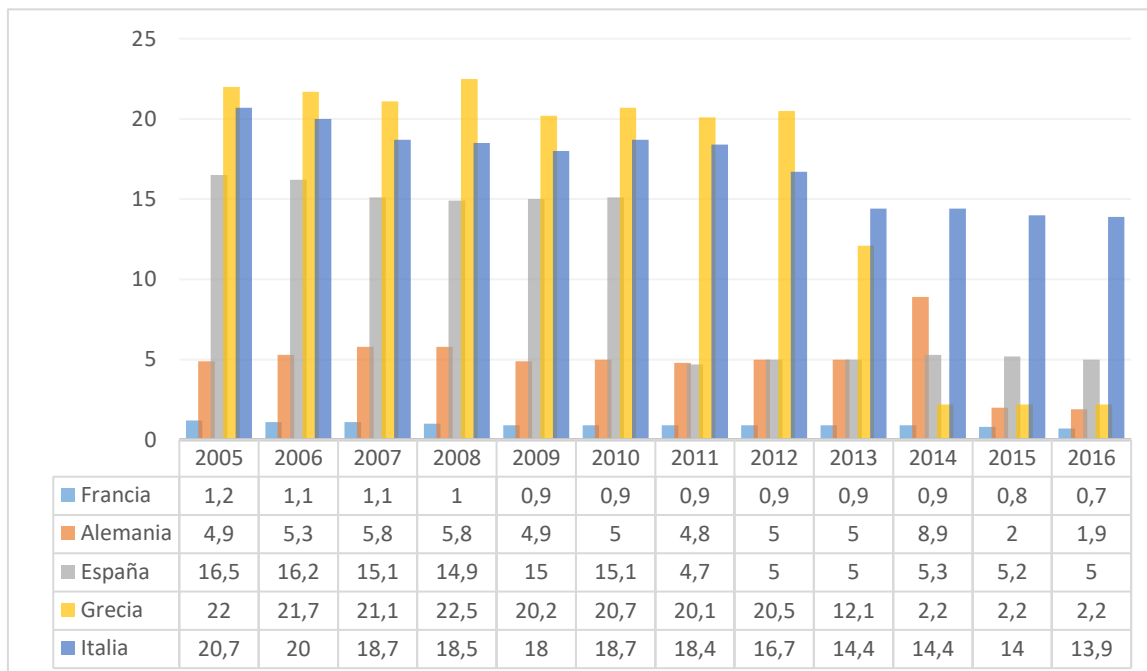
Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del informe *Doing Business (World Bank)*. 2016

Finalmente analizaremos el indicador del costo del procedimiento para empezar una empresa. Este costo está representado en porcentajes del producto interior bruto per capita. Nos encontramos ante otro interesantísimo índice que nos detalla como la crisis económica permitió una mejora en las condiciones para emprender en España. En el año 2005, este ratio alcanzaba el 16,5 % en España, lejos del 4,9% en Alemania y el 1,2% en Francia pero cerca del 20% y 22% de Grecia e Italia, respectivamente.

En España, el gasto fue disminuyendo porcentualmente conforme pasaban los años pero fue en el año 2011 donde alcanzó la mayor caída, pasando de un 15,1% en 2010 al 4,6% en tan solo un año, poniéndose incluso por debajo de Alemania, cuyo valor era de un 4,8%; muy alejado de 20,1% de Grecia y el 18,3% de Italia. Francia, caso aparte, en ese año se encontraba solamente en un 0,8%. Los años posteriores las bajadas siguieron produciéndose, pero a un ritmo muy diferente en cada país. Así en el año 2016, Alemania se encontraba en el ratio del 1,9%, España en el 5%, Francia en el 0,69%, Grecia en el 2,20% e Italia en un elevado 13,8%. España siguió la directiva de europea de reducir el costo del la

burocracia en la creación de nuevas empresas, pero no llegó a alcanzar los niveles tan bajos de economías como la francesa o la alemana.

Gráfico 13: Costo (% del PIB) para poner en marcha una empresa.



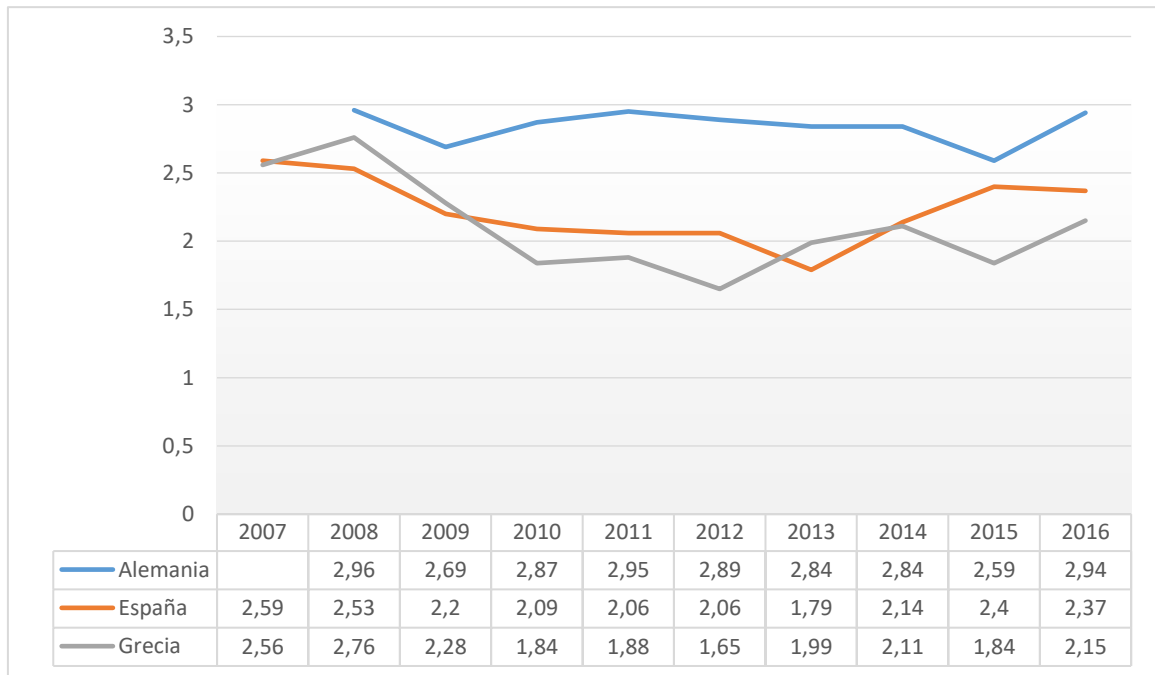
Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del informe *Doing Business*. 2016.

3.3.3.1.1. Acceso a financiación

La disponibilidad de recursos financieros es uno de los factores que determinan la decisión emprendedora. La falta de estos recursos supone uno de los principales obstáculos para los emprendedores a la hora de empezar un nuevo negocio (Antolin-Lopez et al., 2015).

A continuación nos encontramos con un gráfico que nos enseña la disponibilidad de recursos financieros que tuvieron los emprendedores entre el año 2005 y 2016, basándonos en la información del GEM.

Gráfico 14: Disponibilidad de recursos financieros.



Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del GEM. APS 2016

.Resulta curioso ver el caso español y griego en los que respecta a este indicador dado que desde que inició la crisis, la financiación para emprendedores iba decreciendo paulatinamente con el paso de los años; muy diferente a Alemania donde se mantuvo constante, exceptuando los años 2008 y 20, donde bajo, pero aún seguía encontrándose por encima de España e Italia.

Según los datos del GEM, En España en el año 2008 un 2,8% de la población adulta actuó como inversor, tanto en proyectos propios como de familiares, amigos o conocidos. Mientras en el año 2009 el porcentaje fue de un 3,03%. Esta subida se justifica debido al deterioro del crédito bancario e insuficiencia de las ayudas públicas, acto que incremento la actuación del inversor informal, posicionando a España como el segundo país de la Unión Europea donde su participación fue más alta. En el año 2010, estas fuentes de financiación informales estaban compuestas en un 52,4% de “Love money” – que es el dinero proveniente de familia,

amigos y conocidos, seguido por un 34,8% de la financiación bancaria, 18% de las ayudas públicas y un 2,5% de Business Angels.

3.3.3.1.2. *Derechos de propiedad*

Como explicamos anteriormente, en el proceso de la fundación de una nueva empresa existen una sucesión de eventos formales que el emprendedor debe cumplir. Uno de los pasos de este proceso es el registro de la propiedad. En este apartado estudiaremos el costo, el tiempo y los procedimientos que se necesitan para realizar este paso en la constitución de un nuevo negocio.

Tabla 5: Registro de la propiedad.

	Registro de propiedades (Ranking)	Procedimientos (en números)	Tiempo (en días)	Costo (% del valor de la propiedad)	Registro de propiedades (DAF)
Estados Unidos	36	4,4	15,2	2,4	76,8
Dinamarca	12	3	4	0,6	89,88
Alemania	79	6	52	6,7	65,72
España	50	5	12,5	6,1	73,88
Italia	24	4	16	4,4	81,69

Fuente: Elaboración propia con datos recopilados del informe Doing Business(World Bank). 2016.

Dentro de la lista de 187 países, España ocupa la posición número 50, por encima de Alemania y por debajo de países como Dinamarca, Estados Unidos o Italia. En cuanto al registro de propiedades medidas en términos de DAF, distancia a la frontera, que es la puntuación que ayuda a evaluar en valor absoluto el desempeño en materia regulatoria a través

del tiempo. Esta medida muestra la distancia de cada economía a la “frontera” que representa el mejor desempeño observado en cada uno de los indicadores (*Doing business*); España tiene una puntuación del 73,88 cercana al 76,8 de Estados Unidos. El país en el que el tiempo para realizar los registros es mejor es Dinamarca, mientras que el país que más se tarda este procedimiento es Italia, seguido muy de cerca por Estados Unidos. El número de procedimientos suele ser bastante bajo, siendo el máximo de los mismos solamente seis.

3.3.3.2. Factores informales

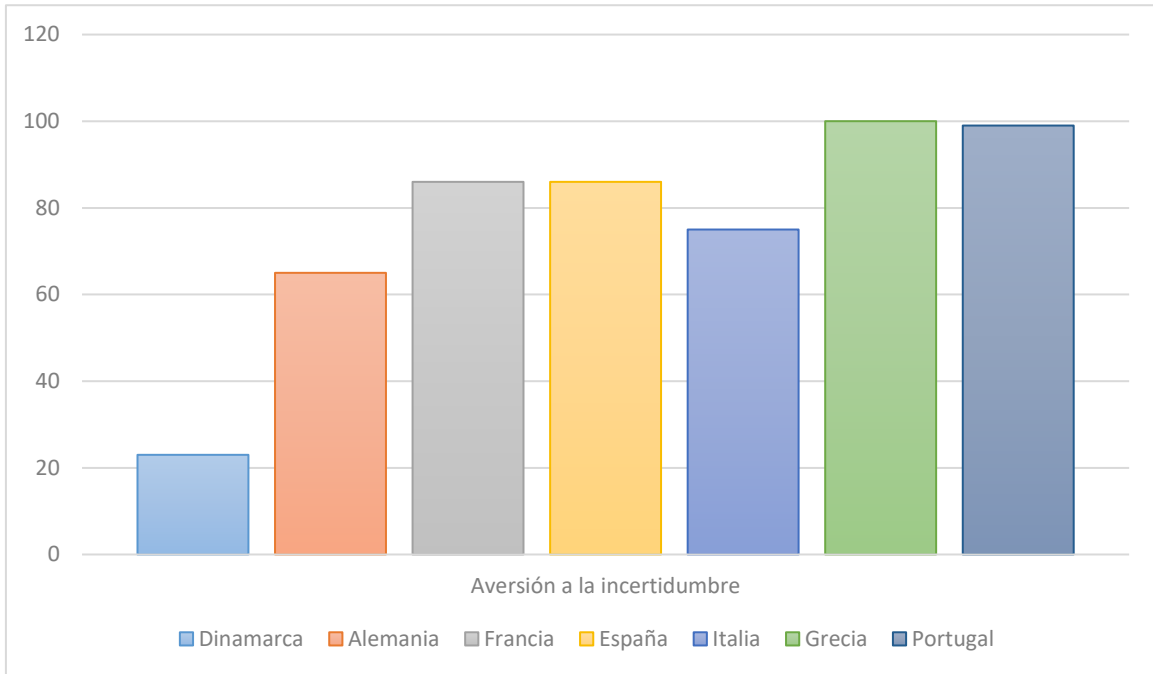
3.3.3.2.1. Factores culturales⁷

La cultura es un conjunto complejo que abarca el conocimiento, la creencia, el arte, el derecho, la moral, la costumbre y cualquier otra capacidad y hábitos adquiridos por el hombre como medio de la sociedad⁸. Los emprendedores se ven afectados y actúan de una manera concreta dependiendo de la cultura en la que se han formado y de los cambios que se produzcan en esta, por tanto la cultura determina cambios en el emprendimiento. Según el psicólogo Geert Hofstede, Dentro de la cultura, encontramos diversas dimensiones que tienen efecto en los pensamientos y creencias de los emprendedores, estas son: *power distance, individualism, masculinity, uncertainty avoidance, long term orientation and indulgence*. Todas estas dimensiones tienen efecto en la mentalidad de los emprendedores y por tanto en sus decisiones, pero nos centraremos en una que afecta especialmente al emprendimiento, especialmente en tiempos de crisis: *uncertainty avoidance*.

⁷ la información y definiciones han sido sacadas de la página oficial de Hofstede

⁸ <https://geert-hofstede.com/cultural-dimensions.html>

Gráfico 15: Aversión a la incertidumbre



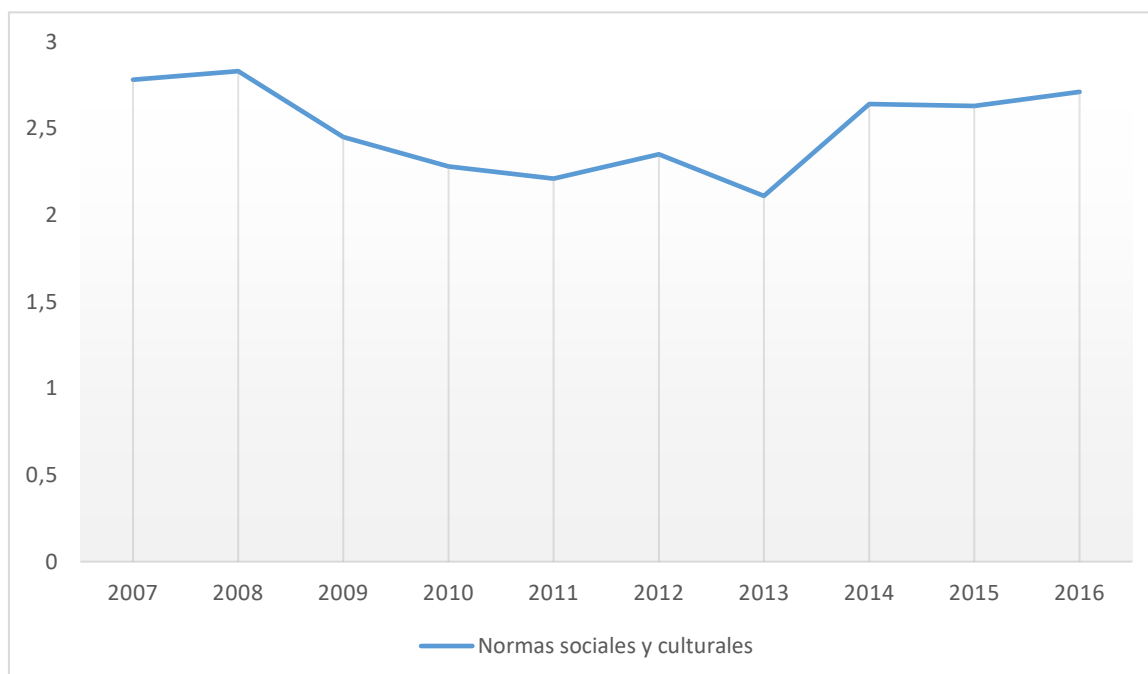
Fuente: elaboración propia con datos extraídos de la página web oficial de Hostede.

Este indicador está relacionado con el miedo que sufrimos al no tener información certera sobre eventos futuros, cada cultura reacciona de una forma distinta ante esta dimensión. Según estudios realizados por el Centro Hofstede, los niveles de aversión a la incertidumbre en España son bastante altos, alcanzando los 86 puntos; según estos datos, la causa de esta alta puntuación es causada por la confrontación entre tener demasiadas reglas y tener luego que saltarlas. En países como Alemania o Dinamarca el indicador no tienen unos índices muy altos, pero observamos como en Francia y en los conocidos como “PIGS” estos ratios son bastante altos. En el caso de nuestro vecino, Francia, este indicador es tan alto como en España, pero sus razones son distintas; según la información del Centro Hofstede a los franceses no les gustan las sorpresas y necesitan una estructura fuerte de leyes y normas. En el caso de los “PIGS” la razón principal la incomodidad de enfrentarse ante situaciones de descontrol y caos, el índice de Grecia es el más alto de todos los países estudiados con un ratio de 100 puntos.

En este contexto, a partir de la base de datos oficial del GEM, analizamos en el siguiente gráfico donde podemos observar la medida en la cual las normas sociales y culturales

apremian o fomentan tareas que conduzcan hacia innovaciones en las técnicas empresariales o acciones que puedan incrementar el bienestar propio y los ingresos.

Gráfico 16: Normas sociales y culturales en España.



Fuente: Elaboración propia con datos del *GEM* 2016.

Este indicador ha sido más o menos regular durante todo el periodo del crisis, siempre se ha encontrado rondando entre el 2,1 y el 2,8. Después de decrecer durante los primeros años de recesión económica, en el año 2012 este indicador tuvo un repunte, subiendo del 2,21 en 2011 al 2,35 pero volvió a caer el año siguiente, y no se recuperó hasta el 2014, con 2,26 puntos. Esta recuperación del 2014 probablemente se produjo debido a la Ley de apoyo a emprendedores que se publicó en los últimos meses del 2013.

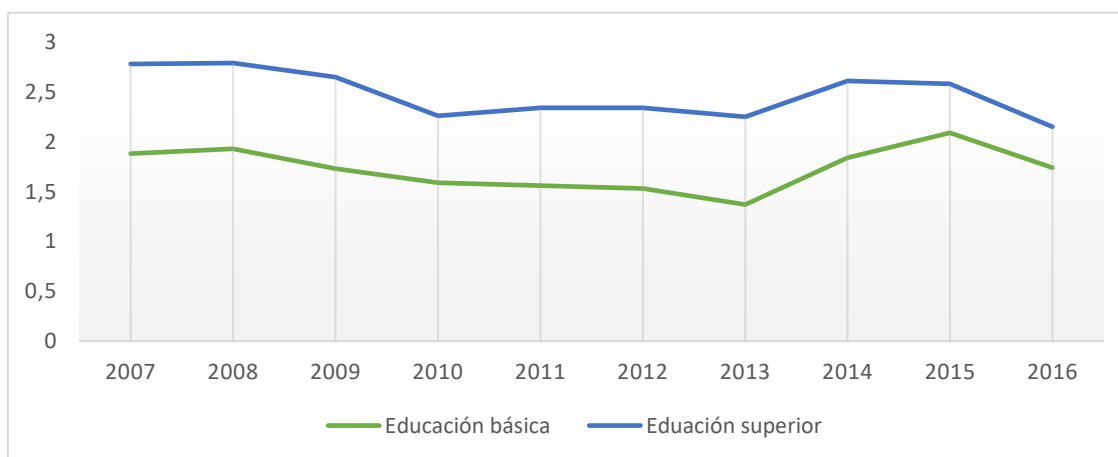
3.3.3.2.2. Nivel educativo

En España, en particular, la "cultura empresarial" no ha sido inculcada en la sociedad. "Al graduarse, el 70 por ciento de los españoles quieren trabajar en grandes empresas, mientras que el 70 por ciento de los graduados estadounidenses quieren ser sus propios jefes", apunta Juan Angel Hernández, analista de inversiones estratégicas⁹.

Lo que este ejemplo nos muestra es que a pesar de que el español promedio es generalmente bien educado, la idea de iniciar una nueva empresa suele ser la última opción. Se acusa al sistema educativo español de ser la razón principal de este problema, ya que no es lo suficientemente bueno como para estimular el espíritu empresarial como una elección de carrera óptima. El Libro Blanco sobre Emprendimiento en España, escrito en 2011, apoya esta teoría añadiendo que "el espíritu emprendedor puede ser aprendido en la escuela y debe ser activamente promovido para que los jóvenes españoles puedan desarrollar habilidades como la independencia, la confianza en sí mismo y la toma de decisiones en situaciones de riesgo"¹⁰.

En el siguiente gráfico, creado con datos extraído desde el GEM, podemos apreciar dos indicadores relacionados con la función de la educación dentro del emprendimiento. Por un lado, tenemos el grado en el que la creación o dirección de empresas está incluido en el sistema educativo durante la primaria y la secundaria. Por otro lado, contamos con el indicador que nos mide también el nivel de inclusión, pero en este caso en la educación superior.

Gráfico 17: Inclusión del emprendimiento en distintos niveles educativos.



Fuente: Elaboración propia con datos del GEM 2016.

⁹ "España no es un país para emprendedores" (2013). Innojobs Factory. Disponible en: <https://innojobs.wordpress.com/2013/03/14/porque-espana-no-tiene-tantos-emprendedores/>

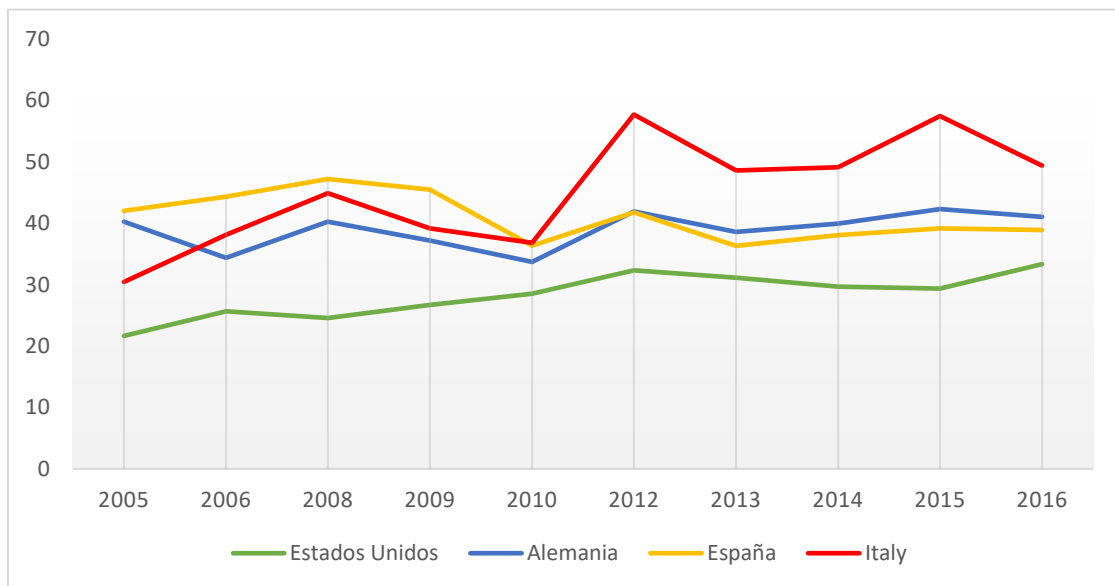
¹⁰ Libro Blanco del Emprendimiento - Andalucía Emprende: <https://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2015/02/LIBRO-BLANCO-EMPREDIMIENTO-ES.pdf>

Observamos en el gráfico, que la inclusión de temas referentes al emprendimiento no es muy alta en la educación básica, mientras que en la educación superior los índices son muchos más altos. A pesar de ello, ambos indicadores han seguido la misma tendencia, las líneas que se dibujan a lo largo del tiempo son muy similares. Desde el inicio de la crisis la tendencia compartida fue hacia la disminución de los niveles de inclusión, en ambos ratios hasta el año 2013 cuando empiezan a subir, pero de manera más pronunciada la línea de educación básica, quedando cerca de la de educación superior en el año 2016.

3.3.3.2.3. Actitudes sociales hacia el emprendimiento

Existe además, otro elemento cultural que afecta: los españoles tienen comúnmente más aversión al riesgo, en comparación con otros países europeos, por lo que la ambición de crear una empresa es baja. En 2015, el 43% de los ciudadanos españoles entre 18 y 64 años reconoció que la aversión al riesgo era un obstáculo para iniciar un nuevo negocio (fuente: informe GEM 2015), reforzado por el contexto de la crisis, las cargas financieras y la posibilidad de quedarse sin empleo al emprender una iniciativa autónoma. Sarah Harmon es responsable de Talent Solutions en España y Portugal de LinkedIn afirma que “En España la gente está educada para la seguridad, es cultural”.

Gráfico 18: Miedo al fracaso.

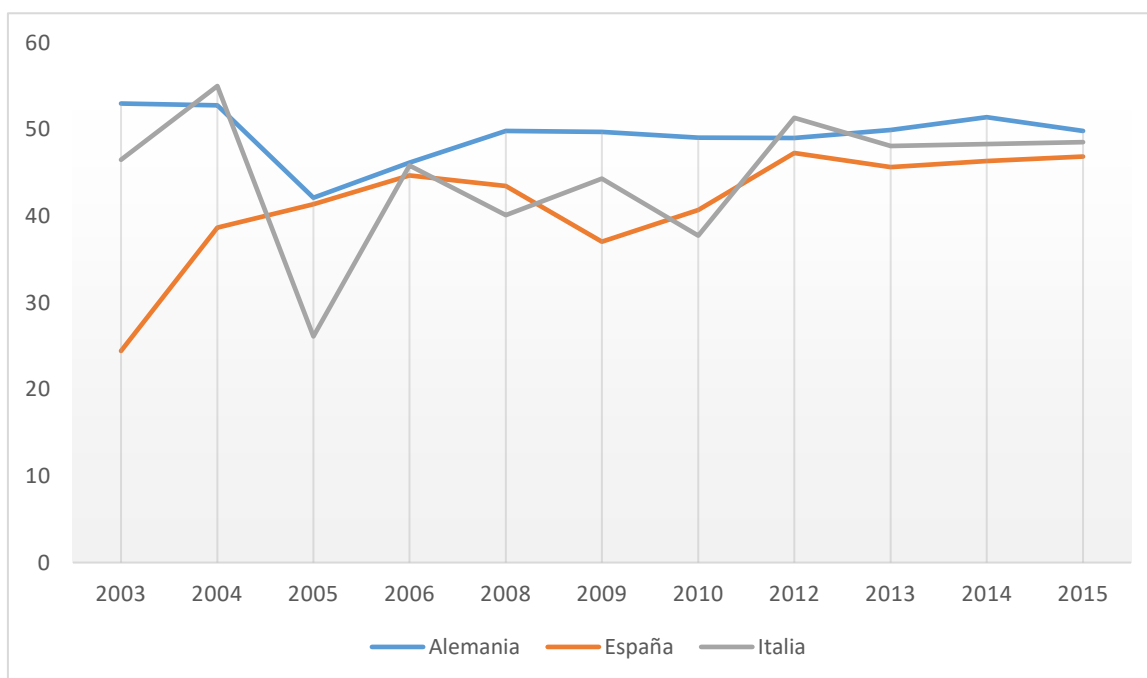


Fuente: Elaboración propia con datos del GEM 2016.

En comparación con Estados Unidos, los países Europeos generalmente han tenido los índices de miedo al fracaso mucho más alto que Estados Unidos. España, hasta el año 2010, el miedo al fracaso ha sido el más alto de los países que observamos, incluso en el año 2005, cuando nos encontrábamos aun en una etapa de expansión económica, los ratios eran bastante altos. En el año 2010 los tres países europeos convergieron hacia los mismos niveles de miedo al fracaso y a partir de esta año, después de una prominente subida en 2012; España y Alemania se han encontrado con niveles más estables, incluso posicionándose el país ibérico, por debajo de la potencia alemana. Italia por su parte, desde el año 2010 se encuentra por niveles de miedo al fracaso muchísimo más altos, una situación normal teniendo en cuenta su situación económica e inestabilidad política durante todos los años de crisis.

Los medios de comunicación también tienen efecto en la percepción que la sociedad tiene del emprendimiento. El siguiente indicador nos muestra el porcentaje de personas adultas que están de acuerdo que en su país, a menudo se ven historias de emprendedores exitosos en los medios de comunicación.

Gráfico 19: atención que los medios de comunicación dan al emprendimiento.



Fuente: Elaboración propia con datos del *GEM* 2016.

Según vemos en el gráfico anterior, Alemania es el país de entre los que vemos en el gráfico, en el que más porcentaje de población estima que los medios publican historias de empresas

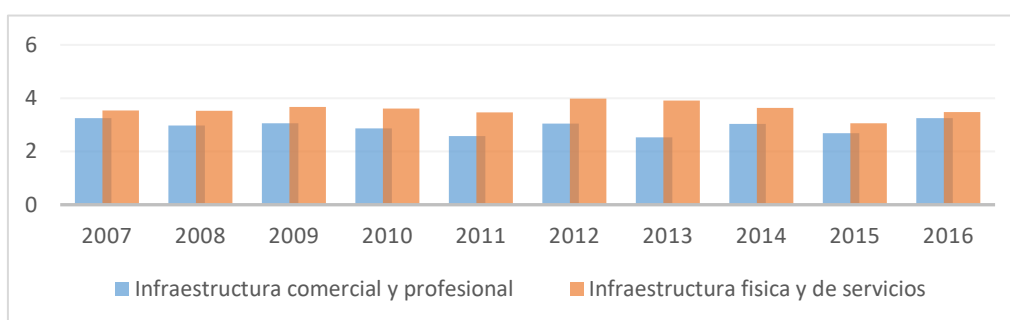
nuevas que han tenido éxito, este es un factor cultura muy arraigado en Alemania, dado que por lo general tienen un sentimiento de nacionalidad bastante amplio, los alemanes se enorgullecen de su eficiencia y productividad y se encargan de vender la “marca alemana” como sinónimo de eficiencia y superación. En España, durante los años de crecimiento económico este indicador estuvo en alza de manera constante. Fue en el año 2006 cuando el ratio empezó a disminuir, hasta alcanzar su nivel más bajo en 2009 (37,02%). A partir de este momento, cuando se empezó a dar más importancia al emprendimiento como un camino hacia la recuperación económica, la promoción de empresas nuevas que tuvieron éxito empezó a incrementar hasta alcanzar niveles superiores a los momentos de expansión económica.

3.3.3.2.4. *Infraestructura informal*

La infraestructura es otro factor que puede llegar a determinar una mayor o menor tendencia a emprender por parte de la sociedad. En este sector incluimos tanto la infraestructura física como económica, que condicionan el ecosistema emprendedor.

Vamos a empezar analizando la infraestructura comercial y profesional, recoge la existencia de derechos de propiedad, servicios comerciales, contables y jurídicos e instituciones que promuevan o apoyen la creación de PYMES. Por otra parte, la infraestructura física y de servicios, que abarca la facilidad de acceso a los recursos físicos (comunicación, servicios públicos y transporte) a un precio que no sea discriminatorio para las PYME.

Gráfico 20: Infraestructura.



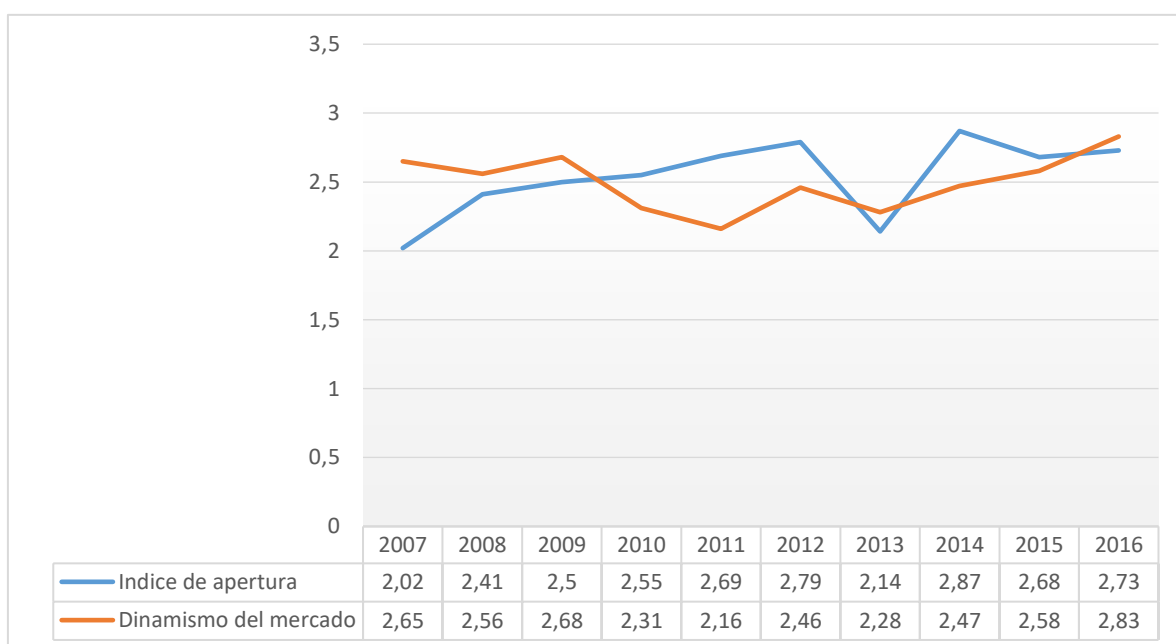
Fuente: Elaboración propia con datos del *GEM* España. APS 2016.

La infraestructura física y de servicios ha sido durante todo el periodo de estudio mayor que la comercial, en España como normal general se encuentra bien dotada en lo que respecta a

los servicios públicos y de comunicación, incluso en los años más difíciles de la crisis este índice se ha mantenido en niveles que se acercan a los 4 puntos. Por su parte, en infraestructura comercial los ratios se vieron reducidos con el inicio de la crisis, alcanzando su punto más bajo (2,4) en el año 2013, como ya hemos mencionado anteriormente, durante algunos años los sistemas gubernamentales no proporcionaron infraestructura de calidad con el fin de promover el emprendimiento ya que no se le había dado la importancia que realmente tiene. El año pasado, 2016, la infraestructura comercial volvió resurgir, alcanzando niveles superiores a los inicios de la crisis, y casi consiguiendo estar a la altura de la infraestructura física.

No podemos dejar pasar por alto la situación del dinamismo económico que haya dentro del país y la reacción de los mercados ante la crisis. Nos encontramos aquí con el índice de apertura y dinamismo del mercado interno.

Gráfico 21: Dinamismo y apertura del mercado interno.



Fuente: Elaboración propia con datos del *GEM* España. APS 2016.

El dinamismo del mercado interno hace referencia al nivel de cambio dentro del mercado nacional de un año a otro; como observamos en los años en los que el país se sumergía en la recesión económica el dinamismo económico empezó a caer de manera continuada hasta encontrar un punto de inflexión en el año 2011, cuando empezó a recuperarse de la caída de los años anteriores, hasta encontrarse en el año 2016 décimas por encima de los niveles del

inicio de la crisis. En relación a la apertura del mercado interno, que nos señala la medida en que las nuevas empresas pueden entrar libremente en los mercados existentes, observamos que a partir del inicio de la crisis comenzó a desarrollar una tendencia al alza, debido a la necesidad del país por recuperar dinamismo económico, pero en el año 2013 sufre una estrepitosa caída, para recuperarse posteriormente en el año 2014, a causa de la entrada en vigor de la Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, la cual abre aún más las puertas al mundo emprendedor facilitando y promoviendo el emprendimiento con el conjunto de leyes que se propuso.

4. Conclusiones

Según el análisis realizado a lo largo de este trabajo. El efecto de la recesión económica en el entorno del emprendimiento y de las intenciones de emprender un nuevo negocio, ha sido mayoritariamente positivo. Desde los inicios de la crisis, los indicadores reflejan una mejor concepción por parte de la población de la actividad emprendedora y también una mayor apreciación por parte del gobierno de lo importante que es el emprendimiento para el desarrollo económico.

En los primeros tres años de recesión económica, la actividad emprendedora en España, índice TEA, tuvo una tendencia decreciente provocada por el fuerte impacto de la crisis en el sector financiero y empresarial, y también por un gobierno que viéndose desbordado por la situación, tardó en reaccionar. A pesar de esta situación apreciamos como un hubo una mejora en el indicador de capacidades percibidas a la hora de emprender, acción que fomentó el incremento de la intención emprendedora, que alcanzó niveles históricos en el país. Este conjunto de mejoras en los indicadores que moldean el emprendimiento se vio traducido en una mayor actividad de creación de nuevas empresas a partir del año 2010. Ante la recesión económica, los españoles respondieron emprendiendo.

El cambio positivo no fue solo ocasionado por la predisposición de los españoles a emprender, sino también a la mejora que se originó en el entorno económico, finalmente propiciada por el gobierno y las instituciones. Las diversas reformas, leyes y cambios en las regulaciones de emprendimiento, causaron que el ambiente económico hiciera más atrayente la decisión de crear un nuevo negocio; medidas como la Ley de Emprendedores, la disminución de la interminable burocracia o las normas que quitaban carga a los emprendedores, trasladaron sus efectos positivos a los elementos culturales que restringen el emprendimiento.

Aún con la alta destrucción de empleo y la disminución de la calidad de las nuevas empresas, el país descubrió su parte emprendedora y supo usarla a su favor. Pero no hay que olvidar algo que es importantísimo, que es la calidad de las empresas creadas; las medidas desarrolladas por el gobierno debieron haber sido orientas para haber creado un emprendimiento con mayores perspectivas de futuro y ambición, de esta manera los emprendedores no solamente se hubieran convertido en supervivientes de la crisis, sino que también habrían actuado como propulsores del cambio social y económico, encaminando la

economía en una mejor dirección. A continuación, de manera recapitulativa, desarrollamos un análisis DAFO en el que mencionamos los efectos de la recesión económica en el país.

Tabla 6 : Análisis DAFO del efecto de la crisis en el emprendimiento español.

	Análisis interno	Análisis externo
Negativos	<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Internacionalización ▪ Deficientes índices de motivación respecto a otros países europeos. ▪ Emprendimiento femenino aún poco desarrollado. ▪ Disminución del TEA, en los primeros tres años de la crisis. ▪ Alto índice de aversión a la incertidumbre y miedo al fracaso. ▪ Declive en las normas sociales y culturales que apremian al emprendimiento. 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Decaimiento de la financiación a emprendedores desde inicios de la recesión económica. ▪ Difícil accesibilidad a los recursos financieros, especialmente a los bancarios ▪ Escasa inclusión del emprendimiento en el sistema educativo. ▪ Insuficiente promoción del emprendimiento en los medios.
positivos	<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fuerte absorción de la tecnología. ▪ Mejora en la percepción del emprendimiento como una buena opción profesional durante los años de la crisis. ▪ Aumento de la intención emprendedora durante los años de crisis. ▪ Alza en la intención emprendedora y capacidades percibidas durante los años de recesión. ▪ Recuperación progresiva del TEA después del 2010. 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollo de medidas Europeas y nacionales para fomentar el emprendimiento. ▪ Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. ▪ Plan de acción sobre el emprendimiento, 2020. ▪ Legislación predispuesta a apoyar e impulsar emprendimiento. ▪ Incentivos para inversores/empresarios extranjeros y nacionales. ▪ Reducción de la responsabilidad empresarial de los emprendedores. ▪ Aumento del apoyo gubernamental y políticas que propician el emprendimiento. ▪ Descenso del número de procedimientos, días y costos para poner en marcha una nueva empresa ▪ Buena dotación de infraestructura y servicios ▪ Fácil acceso de nuevas empresas al mercado gracias a una buena apertura del mercado interno

5. Referencias

- Abate, P. (2015). “¿Por qué los emprendedores son importantes para la economía?” Master Marketing.
- Alemany, L. (2011). “Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España”.
- Álvarez, C.; Urbano, D. (2013). “Diversidad cultural y emprendimiento. Revista de Ciencias Sociales”, 154-169.

- Antolin-Lopez, R., Cespedes-Lorente, J.J., Garcia-de-Frutos, N., Martinez-del-Rio, J., Perez-Valls, M. (2015). “Fostering product innovation: Differences between new ventures and established firms”. *Technovation*, 41, 25-37.
- Audretsch, D. (2007). “Entrepreneurship capital and economic growth. *Oxford Review of Economic Policy*”, 23, 63-78.
- Van Stel, A., Carree M., Thurik, R.(2015). “The effect of entrepreneurial activity on national economic growth”. *Small business economics – Springer*.
- Begega, S. G., Balbona, D. L. (2015). “Crisis económica y deterioro de los pactos sociales en el sur de Europa: Los casos de España y Portugal”. *Revista Internacional de Sociología*, 73.
- Bjornskov, C., Foss, N. (2006), “Economic freedom and entrepreneurial activity: Some cross-country evidence”. *Public Choice*, 307-328.
- Callejón, M., Segarra, A. (1999). “Business dynamics and efficiency in industries and regions: The case of Spain”. *Small Business Economics*, 253-271.
- Carrillo, L., Bergamini, T., Navarro, C. (2014). “El emprendimiento como motor del crecimiento económico”. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, 55-63.
- Centro
- Comeche, J., Tomás, D., Ramón, V. (2015) “El emprendimiento como motor del crecimiento”. *Memorias del XVI Encuentro y IV Congreso Internacional de la Red Motiva*.
- Comisión Europea, (2013). “Plan de acción sobre emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa”.

- De Kok, J., Vroonhof, P., Verhoeven, W., Timmermans, N., Kwaak, T., Snijders, J., Westhof, F. (2011). “Do SMEs create more and better jobs?”. EIM for the European Commission DG Enterprise and industry, Brussels, European Commission.
- Drucker, P. (1985). “Purposeful Innovation and the Seven Sources for Innovative Opportunity”. *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*, 30-36.
- “España no es un país para emprendedores” (2013). Innojobs Factory.
- “Estudio del perfil del colectivo del autónomo en España y su impacto en la economía” (2010). Confederación de autónomos y microempresas.
- Ferri, E., Urbano, D. (2015). “Environmental Factors and Social Entrepreneurship”. *Revista de Ciencias Sociales*, forthcoming, 2-13.
- Fernández-Tabales, A., Cruz, E. (2013). “Análisis territorial del crecimiento y la crisis del sector de la construcción en España y la Comunidad Autónoma de Andalucía”, 5-37.
- Galindo, M., Ribeiro, D. y Méndez, M. (2012). “Innovación y crecimiento económico: Factores que estimulan la innovación»” *Cuadernos de Gestión*, 51-58.
- GEM Data base, Global Entrepreneurship Monitor. www.gemconsortium.org/.
- GEM España. Informes nacionales. Disponibles en: www.gem-spain.com/
- George, G., & Zahra, S. A. (2002). “Culture and its consequences for entrepreneurship”.
- González-Sánchez, V. (2015). “Factors Promoting Entrepreneurship in European Countries: Unemployment, Taxes, and Education”. *Journal of Promotion Management*, 492-503.
- Hayton, J., George, G., Zahra, S. A. (2002). “National culture and entrepreneurship: A review of behavioural research. *Entrepreneurship theory and practice*”.
- Instituto Geert Hofstede. <https://geert-hofstede.com/>
- Kostova, T., (1997). “Country institutional profiles concept and measurement”. *Academy of Management Proceedings*, 180-184.
- Lee, J. (1999). “Impact of culture on entrepreneurship”. *AAM Journal*.
- “Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización”. Jefatura del Estado.
- Liao, J., Welsch, H., Pistrui, D., (2001). “Environmental and individual determinants of entrepreneurial growth: An empirical examination”. *Journal of Entrepreneurship Culture*, 253-272

- Minniti, M. y Lévesque, M. (2010): “Entrepreneurial types and economic growth”. *Journal of Business Venturing*, 25, 305-314.
- Martínez-Fierro, S., Biedma-Ferrer, J. M., & Ruiz-Navarro, J. (2015). Las condiciones del entorno emprendedor y el desarrollo económico: un análisis de los países GEM. *Revista de Economía mundial*, (41).
- Martínez, L., & Larrambeberé, V. B. (2015). La instrumentación en España de las políticas europeas de emprendimiento; creación de empleo o profundización de la crisis del empleo asalariado?. *Revista Eletrônica de Ciência Política*, 6(1).
- Melián Navarro, A., Sanchis Palacio, J. R., & Soler Tormo, F. (2010). El Crédito Cooperativo como instrumento financiero para el fomento del emprendimiento en tiempos de crisis. *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, (68).
- Minniti, M. (2012). “El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones”, *Economía Industrial*, 383, 23-30.
- Neal, L., García-Iglesias, C., (2012). “The economy of Spain in the Eurozone before and after the crisis of 2008”.
- North, D., (1990). “Institutions, institutional change and economic performance”. Cambridge University Press
- Orellana, B., Molina, A., Arizabala, J., (2017). “Determinantes de la propensión a emprender y del éxito en los emprendimientos”.
- Peñaherrera, M., Cobos, F. (2012). “La creatividad y el emprendimiento en tiempos de crisis”. REICE. *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*.
- Priede, T., López-Cózar, C., Rodríguez, Á. (2014). “Análisis del marco económico-jurídico específico para los emprendedores sociales. Un estudio comparado entre diversos países”. CIRIEC-España, *revista de economía pública, social y cooperativa*.
- Real, A., (2013). “Medidas de apoyo al emprendedor y la actividad empresarial”. R&R Asesores SLP.
- Rochel, J., Yeto, S., (2010). “Discusión sobre la política de innovación y de fomento del emprendimiento en Europa”. *Revista de Estudios Empresariales*.
- Ruiz, J., García, C., (2013). “El Fenómeno Emprendedor y La Convergencia Norte-Sur en Europa: evidencias del Observatorio GEM”. *Revista de Economía mundial*.

- Schumpeter, J. (1934). “The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle”. Harvard University Press, Cambridge Mass.
- Thurik R., Verheul, I., (2002). “The relationships between entrepreneurship and unemployment. The case of Spain”. Centre for Advanced Small Business Economics. Erasmus University Rotterdam.
- Unión de profesionales y trabajadores autónomos (UPTA). www.upta.es
- Van Stel, A., Carre, M., Thurik, R., (2005). “The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth”. Small Business Economics.
- Yu, T., (1998), “Economic development in latecomer economies: An entrepreneurial perspective”, 353-372
- Zoltán J., László S., Erkkó A., Ainsley L., (2017). “Global entrepreneurship index”. The Global Entrepreneurship and Development Institute.