

Grado de Relaciones Laborales y Recursos Humanos
UNIVERSIDAD DE VALLADOLID
Facultad de Ciencias del Trabajo



Emprendedores y estructura económica

Autor: José María Urraca Fernández

Tutor: Dña. Julia Fernández de la Mora

Año académico 2013/2014

CONTENIDO

1.- Introducción	2
2.- Los estímulos a la actividad emprendedora.....	5
3.- Trabajador autónomo económicamente dependiente	11
4.- La necesidad de emprender en España	14
5.- Situación de la actividad emprendedora.	16
6.- Distribución emprendedores.	19
6.1 El genero en el perfil del emprendedor.	19
6.2 La edad de los emprendedores.....	20
6.3 Distribución de los emprendedores por el sector de la actividad	21
6.4 El nivel de educación de los emprendedores.....	24
6.5 Emprendedores y forma jurídica.	25
7.- Análisis datos cruzados empresa de muestra.....	28
7.1 Relación forma jurídica-género	28
7.2 Relación forma jurídica-número de trabajadores	28
7.3 Relación forma jurídica-promedio edad.....	29
7.4 Relación promedio de edad-nivel de educación.....	30
7.5 Relación sector de actividad-media de edad.....	30
7.6 Relación sector de actividad-género	31
7.7 Relación sector de actividad-nivel de educación.....	32
7.8 Relación sector actividad-forma jurídica.....	32
Conclusiones.....	33
Bibliografía	35

1.- Introducción

Este trabajo realiza un estudio de la situación de los emprendedores en España y describiendo sus características se realiza un análisis estadístico de su situación actual.

La decisión de elegir este tema ha sido motivada por la situación actual de crisis económica que atravesamos y que hace que la actividad emprendedora se convierta en una de las alternativas más demandadas por la sociedad.

Además como complemento al estudio, debido a la experiencia profesional, se han extraído datos de una empresa con muestra dedicada a la asesoría laboral en la capital de Palencia, con el objetivo de dotar al estudio de una mayor proximidad y añadir otro elemento comparativo de los datos, para poder elaborar unas conclusiones más precisas.

No existe una definición comúnmente aceptada sobre lo que es un emprendedor y la actividad emprendedora, pero, en términos generales, podemos decir que *“la iniciativa emprendedora incluye el estudio de las fuentes de oportunidades, los procesos de descubrimiento, evaluación y explotación de las mismas y las personas que las descubren, evalúan y explotan¹”* (Libro Blanco de la iniciativa emprendedora en España). Además, aunque no es indispensable, *“esta actividad puede incluir la creación de nuevas organizaciones²”* (Shane y Venkataraman, (2000) citado por L Alemany, C. Álvarez, M. Planellas y D. Urbano, 2011).

Algunos autores clásicos³, *“consideran al emprendedor como un innovador que implementa el cambio en los mercados a través de la realización de nuevas combinaciones que pueden tomar varias formas, como la introducción de un nuevo bien o de una nueva calidad del mismo, la introducción de un nuevo mercado de producción, la apertura de un nuevo mercado, la conquista de una nueva fuente de abastecimiento de nuevos materiales o de sus partes, la creación de una nueva organización o la reorganización de una organización ya existente”* (Schumpeter, 1934. “The Theory of Economic Development”. Pag. 132)

¹ L. Alemany, C. Álvarez, M. Planellas y D. Urbano, “Libro Blanco de la iniciativa emprendedora en España”. Fundación Príncipe de Girona. Barcelona, 2011.

²Shane y Venkataraman, 2000.

³ Schumpeter, 1934

Otros⁴, de una forma más general, *“conciben al emprendedor como una persona que intenta predecir y actuar sobre el cambio en los mercados, cargando con su incertidumbre y con habilidades para aprovecharse de las imperfecciones del mercado”*(Knight, 1921 y 1942 y Kirzner, 1979. citado citado por L Alemany, C. Álvarez, M. Planellas y D. Urbano, 2011).

Desde un punto de vista más general, la Comisión de las Comunidades Europeas define la actividad emprendedora como una *“forma de pensar que incluye la motivación y la capacidad del individuo, bien sea de forma independiente o dentro de una organización, para identificar una oportunidad y luchar por ella, y así producir un nuevo valor económico y social. Esto incluye la propensión a inducir cambios en uno mismo y la capacidad de aceptar y apoyar la innovación provocada por factores externos, de dar la bienvenida al cambio, de asumir la responsabilidad por las propias acciones, de terminar lo que se empieza, de saber en qué dirección se va y de establecer objetivos y cumplirlos⁵”* (Libro Verde “El espíritu empresarial en Europa). Este mismo organismo internacional ha llegado a considerar la iniciativa emprendedora como una de las competencias básicas para lograr una economía europea basada en el conocimiento, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social, junto con otras competencias igualmente importantes como las tecnologías de la información y la comunicación, la cultura tecnológica, las lenguas extranjeras y las habilidades sociales (Comisión Europea, 2004).

Con todo, para desarrollar este proyecto, vamos a entender la actividad emprendedora como un proceso que comprende el conjunto de actividades en el que las personas se involucran a la hora de identificar, evaluar y explotar nuevas oportunidades de negocio en el mercado. Siguiendo una metodología analítica, podemos distinguir varias etapas dentro de este proceso, que van desde la intención de emprender hasta la puesta en marcha de un negocio, la gestión del mismo e incluso el abandono reciente de una actividad empresarial.

⁴ Knight, 1921 y 1942 y Kirzner, 1973

⁵ Libro Verde “El espíritu empresarial en Europa”. Comisión de las Comunidades Europeas. Bruselas, 2003.

Algunos economistas proponen cuatro criterios para identificar a una organización emergente o nueva empresa:

- *“La intencionalidad”*, entendida como las actividades de búsqueda de información para establecer los objetivos de una nueva organización y la estrategia para lograrlos.
- *“Los recursos”*, entendidos como los componentes físicos, distintos a los componentes intangibles recogidos en la intención, que se combinan para formar una nueva organización.
- *“La frontera”*, entendida como las condiciones físicas y legales que marcan la relación entre la nueva organización y su entorno (p.ej. la constitución de la empresa).
- *“El intercambio”*, entendido como la realización de transacciones económicas (p.ej., la venta de productos o servicios).

2.- Los estímulos a la actividad emprendedora

No hay duda de la importancia de la actividad emprendedora como medida para reactivar la economía y potenciar el crecimiento económico. Prueba de ello son las políticas que las distintas Administraciones Públicas están poniendo en marcha en los últimos años para fomentar este tipo de iniciativas, de entre las que podemos destacar la reciente aprobación de la Ley de Apoyo a Emprendedores y a su Internacionalización⁶ (Ley 14/2013, de 27 de septiembre), que, a grandes rasgos, tiene como finalidad:

- Mejorar la cultura emprendedora, mediante la educación y la capacitación.
- Valorar el crecimiento y el desarrollo de nuevos proyectos, aprovechando la reducción de barreras administrativas
- Brindar medidas beneficiosas tanto en el aspecto fiscal, mediante la posibilidad de acogerse al sistema de IVA de caja, como en el laboral, mediante la llamada tarifa plana para emprendedores.
- Favorecer la actitud emprendedora, mediante la figura del emprendedor con una responsabilidad limitada.
- Apoyar a los emprendedores, financieramente, mediante los *Business Angel's*, y empresas que reinviertan sus beneficios.
- Tener en cuenta la internacionalización, fijando instrumentos que favorezcan las exportaciones, inversiones, etc.

Aunque la efectividad real de esta ley aún se encuentra en evolución y aún no ha sido evaluada, recoge medidas bastante atractivas para los emprendedores, que resumimos a continuación con el fin de situarnos en el novedoso escenario en el que se encuentra la actividad emprendedora.

.La primera de estas medidas, y una de la más conocida, fue la extensión por esta ley de la llamada “tarifa plana” para nuevos autónomos, ya no sólo menores de 30 años, con la que pagan 50 euros mensuales a la Seguridad Social por contingencias comunes, en lugar de los 256 euros que se venían contribuyendo. Los requisitos a cumplir para beneficiarse de la tarifa plana son no haber estado de alta como autónomo en los cinco años anteriores y no emplear trabajadores por cuenta ajena.

⁶ Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización (BOP de 28 de septiembre de 2013)

Sin embargo, ha quedado a criterio de la Tesorería General de la Seguridad Social la concesión final, lo que en la práctica ha dado lugar a tres requisitos adicionales en base a sus interpretaciones: no ser administrador de una sociedad mercantil, no haber recibido anteriormente una bonificación de la Seguridad Social como autónomo, aunque hayan pasado más de cinco años y no ser autónomo colaborador (régimen especial para familiares de los autónomos). La cuantía de la tarifa plana varía a lo largo de los primeros quince meses de actividad, estableciéndose tres tramos de reducción sobre la base mínima de cotización y el tipo mínimo de cotización, incluyendo la capacidad temporal:

- Primeros 6 meses: 80% de reducción de la cuota, con lo que con las bases y tipos de 2013 se queda en 52,03 euros.
- Meses 7 al 12: 50% de reducción durante el segundo semestre, que se quedaría en 2013 en 128,79 euros.
- Meses 13 al 18: 30% de reducción durante el siguiente semestre, que se quedaría con las bases y tipos de cotización de 2013 en 179,66 euros.

Los jóvenes menores de 30 años y las mujeres menores de 35 se benefician de una bonificación adicional en los meses 18 al 30 del 30% durante los 15 meses siguientes, con lo que la cuota se mantendría en 179,96 euros.

Otra de las medidas más destacables es la creación del régimen especial del IVA de caja, que régimen implica que, desde enero de este año, los las pymes y autónomos que decidan acogerse de forma voluntaria a este régimen tributario no deberán adelantar a Hacienda el IVA de las facturas cobradas. El principal requisito para poderse acoger a este régimen es que la facturación anual o volumen de operaciones durante el año natural anterior no haya superado los dos millones de euros. A pesar de ser una de las medidas más demandadas por el colectivo de autónomos durante los últimos años, a fecha de mayo, según los datos de la TGSS, apenas 21.569 pymes y autónomos se habían acogido a este régimen, menos de un 1% de los 2,3 millones de potenciales beneficiarios.

Parece que la principal razón del fracaso de una de las “medidas estrella” de esta ley es el hecho de que los clientes de las pymes y autónomos acogidos al régimen deben utilizar el criterio de caja también respecto a las operaciones realizadas con ellos, por lo que no pueden deducirse el IVA soportado hasta que no hayan pagado las facturas.

Por otra parte, una de las cuestiones que más preocupan a la hora de emprender un nuevo negocio como empresario individual es, sin duda, el hecho de que, según el artículo 1911 del Código Civil, éste ha de responder de las deudas empresariales con todo su patrimonio, presente y futuro. Por eso, la nueva Ley de Emprendedores crea la figura del Emprendedor de Responsabilidad Limitada, que permite al empresario evitar, bajo determinadas condiciones, que la responsabilidad derivada de sus deudas empresariales o profesionales pueda culminar en un embargo de su vivienda habitual, hasta un máximo de 300.000 euros. El inconveniente es que la limitación de responsabilidad no se aplica a las deudas que el empresario tenga con Hacienda o la Seguridad Social, además de conllevar mayores obligaciones contables que las del autónomo normal al aplicarse las mismas obligaciones que para las sociedades de responsabilidad limitada unipersonales y exigir muchos requisitos formales (acta notarial, inscripción en el Registro Mercantil y en el Registro de la Propiedad, para la vivienda). Por estas razones, a finales de abril, según los datos del Registro Mercantil, tan sólo 25 emprendedores se habían registrado en esta modalidad.

Igualmente, la nueva ley crea la nueva fórmula societaria de la Sociedad Limitada de Responsabilidad Sucesiva, que se asemeja en muchos aspectos a la Sociedad Limitada tradicional pero con una importante novedad: no es necesaria la aportación inicial de un capital social mínimo. Es, así, un ‘subtipo’ societario que pasará a ser Sociedad Limitada una vez que se haya aportado, de forma voluntaria y paulatina, el capital social mínimo que legalmente se establece para este tipo de sociedades; mientras tanto, estará sometida a ciertos límites y obligaciones orientadas a que estas empresas sean capaces de crecer mediante la autofinanciación y, así, deberán destinar a reserva legal al menos el 20% del beneficio del ejercicio, sólo podrán repartirse dividendos entre los socios cuando el valor del patrimonio neto sea superior al 60% del capital social mínimo.

Se limita la retribución anual de socios y administradores y, en caso de liquidación de la sociedad, los socios y administradores responderán solidariamente del desembolso del capital mínimo establecido en la ley si el patrimonio de la sociedad fuera insuficiente.

Otra de las medidas de impulso que introduce la nueva Ley es el procedimiento extrajudicial de pagos, que permite que el emprendedor pueda negociar el pago de la deuda con sus acreedores, ayudado por la figura del Mediador Concursal. Así, el emprendedor que se encuentre en estado de insolvencia, puede solicitar el nombramiento de un mediador y proponer un plan de pagos, evitando los largos y tediosos trámites de la Ley Concursal. El inconveniente de esta medida es que será necesario que voten a favor del plan los acreedores que sean titulares de, al menos, el 60% de la deuda, o el 75% si el plan consiste en la cesión de bienes del deudor en pago de deudas, lo que dificulta en muchas ocasiones alcanzar un acuerdo.

Además, y como novedad en la campaña del IRPF de este año, se introdujo por la nueva Ley de Emprendedores una nueva deducción por inversión en empresas de nueva o reciente creación, con el fin de favorecer la inversión de particulares, pequeñas empresas o los conocidos como business angels, con una deducción de hasta el 20% de la inversión (hasta 50.000 euros), siempre que con esa inversión no se supere el 40% del capital de la empresa y que los fondos propios de la nueva empresa no superen los 400.000 euros en el inicio del período impositivo. Además, la empresa no puede tener una antigüedad superior a tres años.

Otra ventaja añadida por esta ley para los emprendedores es que introduce cotizaciones a la Seguridad Social más bajas para aquellos autónomos que se encuentren en situación de pluriactividad, pudiendo usar como base de cotización la resultante de aplicar el 50% de la base mínima de cotización establecida cada año en los Presupuestos del Estado. Así, se les aplicará el 50% de la base mínima durante los primeros 18 meses y el 75% durante los siguientes 18 meses. También se introdujeron incentivos parecidos para los pluriempleados en que la actividad por cuenta ajena lo fuera a tiempo parcial.

Finalmente, el apoyo a la internacionalización de los emprendedores en esta ley se materializa con la figura del visado para emprendedores y profesionales extranjeros, que permite a profesionales no establecidos en la Unión Europea establecerse en España con mayor facilidad, con la intención de atraer capital y talentos desde más allá de nuestras fronteras. Se trata de un plan de movilidad internacional que regula la entrada y permanencia en España, facilitando y agilizando la concesión de visados y autorizaciones de residencia por razones de interés económico a aquellos extranjeros extracomunitarios o a los que no les sea de aplicación el Derecho de la Unión Europea que acrediten ser inversores, emprendedores, profesionales altamente cualificados, investigadores o trabajadores que efectúen movimientos dentro de la misma empresa. Existen diferentes tipos de permiso en función de la actividad económica o del interés económico desarrollado y las condiciones para su obtención son también diferentes en cada caso.

Por citar un ejemplo de estas políticas de apoyo a la actividad emprendedora en nuestra Comunidad Autónoma, recientemente la Junta de Castilla y León ha aprobado en reunión del Consejo de Gobierno el Plan de Apoyo a la Creación de Empresas⁷ (Acuerdo 34/2014, de 10 de abril), a partir del cual se espera que se constituyan en los tres años de aplicación más de 8.000 empresas y se dé servicio a 11.500 emprendedores. Es un plan que nace como desarrollo de la Ley de Estímulo a la Creación de Empresas en Castilla y León y cuenta con 48 medidas distribuidas en cuatro programas fundamentales para fomentar el emprendimiento (espíritu emprendedor, formación de las personas emprendedoras, racionalización y simplificación administrativa, apoyo en la puesta en marcha, desarrollo y consolidación de los negocios). Además, en dicho plan se prevé la nueva 'Oficina del Emprendedor', que será un servicio especializado dentro de la ADE, de apoyo al proceso de puesta en marcha de una empresa por técnicos especializados e implicará la asignación de un agente de acompañamiento.

⁷ Acuerdo 34/2014, de 10 de abril, de la Junta de Castilla y León, por el que se aprueba el I Plan de Apoyo a la Creación de Empresas en Castilla y León (BOCyL nº 72, de 14 de abril de 2014).

La Exposición de Motivos de este Plan pone de relieve además la trascendencia del tema que nos proponemos tratar, al establecer en sus comienzos que *“La importancia de las empresas en general y de las PYMES en particular en el cambiante mundo económico y social actual es fundamental para garantizar la prosperidad de las comunidades locales y regionales, debido a su activo papel en la creación de empleo y en la reactivación de la economía”*.

3.- Trabajador autónomo económicamente dependiente (TRADE)

El trabajador autónomo económicamente dependiente es una figura relativamente novedosa; fue creada por el Estatuto del Trabajador Autónomo⁸ (Ley 20/2007) en julio de 2007 como una relación laboral a medio camino entre el trabajo autónomo y el trabajo por cuenta ajena o asalariada. La Ley no tuvo en su origen otra pretensión que la de otorgar protección a un colectivo de autónomos que tradicionalmente reclamaba una mayor protección legal, apoyándose en su cercanía con la relación laboral. A su vez, dicha Ley aportó criterios que sirven para distinguir figuras contractuales y evitar el fraude, aunque la cercanía del trabajador autónomo dependiente con la del trabajador por cuenta ajena se aprovecha en muchas ocasiones intencionadamente para encubrir una relación laboral, bajo la apariencia jurídica de un contrato mercantil.

Así, según dicha Ley, *“los trabajadores autónomos económicamente dependientes son aquéllos que realizan una actividad económica o profesional a título lucrativo y de forma habitual, personal, directa y predominante para una persona física o jurídica, denominada cliente, del que dependen económicamente por percibir de él, al menos, el 75 por ciento de sus ingresos por rendimientos de trabajo y de actividades económicas o profesionales”*. Además, deberá reunir simultáneamente las siguientes condiciones:

- 1. No tener a su cargo trabajadores por cuenta ajena ni contratar o subcontratar parte o toda la actividad con terceros.*
- 2. No ejecutar su actividad de manera indiferenciada con los trabajadores que presten servicios bajo cualquier modalidad de contratación laboral por cuenta del cliente.*
- 3. Disponer de infraestructura productiva y material propios.*
- 4. Desarrollar su actividad bajo criterios organizativos propios, sin perjuicio de las indicaciones técnicas de carácter general que pueda recibir de su cliente.*

⁸ Ley 20/2007, que dedica su Capítulo III al “régimen profesional del trabajador autónomo económicamente dependiente”, desarrollada por el Real Decreto 197/2009, de 23 de febrero, por el que se desarrolla el Estatuto del Trabajo Autónomo en materia de contrato del trabajador autónomo económicamente dependiente y su registro y se crea el Registro Estatal de asociaciones profesionales de trabajadores autónomos.

5. *Percibir una contraprestación económica en función del resultado de su actividad, de acuerdo con lo pactado con el cliente*

Los titulares de establecimientos o locales comerciales e industriales y de oficinas y despachos abiertos al público y los profesionales que ejerzan su profesión conjuntamente con otros en régimen societario o bajo cualquier otra forma jurídica admitida en derecho no tendrán en ningún caso la consideración de trabajadores autónomos económicamente dependientes.

Esta relación requiere de la existencia de un contrato necesariamente formalizado por escrito y registrado en la oficina pública correspondiente, en el plazo de los 10 días siguientes a su firma y comunicando este registro a la empresa cliente en el plazo de los 5 días hábiles siguientes, y cuyo contenido mínimo es fijado por la ley.

Además, como otra nota distintiva de estos autónomos con los autónomos comunes, los trabajadores autónomos económicamente dependientes deberán incorporar obligatoriamente la cobertura de la incapacidad temporal y accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social, que tan sólo es voluntaria para los autónomos comunes.

Recientemente, la Comisión Europea ha publicado una encuesta realizada en varios países de la Unión, como parte del proyecto *“TRADE – Red Europea de apoyo al Auto-Empleo y al Trabajo autónomo económicamente dependiente”*⁹ (Ref. nº VS/2012/0434). En nuestro país, el estudio se llevó a cabo entrevistando a 641 autónomos, de los cuales 178 resultaron ser TRADES, casi un 27,8%. A partir de esta encuesta, el estudio percibe que en España los TRADES se encuentran mayoritariamente entre los 30 y los 49 años de edad (66,3% de los encuestados), cuentan con Formación Universitaria (67,4% del total) y pertenecen a los sectores de servicios profesionales vinculados a las TIC (15,0%), otros servicios especializados como asesores de empresas, consultores, servicios jurídicos y RRH (12,7%) y actividades relacionadas con la enseñanza (10,5%).

⁹ Ref. nº VS/2012/0434. Documento: *“Trabajadores autónomos económicamente dependientes (TRADES): medición estadística, desafíos y oportunidades”*. España, 2014

El pasado mes de mayo, la organización de autónomos UPTA destacó que los trabajadores económicamente dependientes se incrementaron el primer trimestre del año un 14,5% respecto al mismo periodo anterior hasta alcanzar 271.000 trabajadores, siendo este crecimiento de 34.500. Así, los Trades representarían un 13,3% de los autónomos. De estos, casi siete de cada diez cuentan con un único cliente y tres de cada diez un cliente casi en exclusiva. Los TRADES con un único cliente crecieron un 7,6% en el primer trimestre de 2014, frente al descenso del 7,4% de los que tienen un cliente casi en exclusiva. Por sectores hay que decir que la construcción acoge al 8,1% de este colectivo de autónomos, mientras que el 70,8% los servicios, el 12% la agricultura y el 9,2% la industria.

En Castilla y León existe una Asociación de Trabajadores Autónomos Dependientes, cuyo objetivo es representar sindicalmente a más de 50.000 trabajadores autónomos que cumplen estas características en nuestra Comunidad.

4.- La necesidad de emprender en España

Independientemente de la situación económica y social en la que actualmente nos movemos, a través de las siguientes líneas trataremos de exponer el concepto de emprender, bien por necesidad, bien por vocación, ya que aunque tenemos conciencia de la realidad actual, lo cierto es que la asumimos, en la mayoría de los casos de una forma más negativa que la que impone la propia realidad, lo que nos lleva a “estar a la defensiva”, actitud generadora, en parte, de la alta tasa de desempleo que tenemos en España.

Es significativo que pese al interés gubernamental, a través de la ley de emprendedores, de dar valor y prestigio a la acción empresarial, esta sigue sin ser valorada en su justa medida para el aumento de la actividad empresarial, y en consecuencia de la creación de nuevos puestos de trabajo.

Pese a todo, se va constatando que el número de emprendedores que tienen intención de promover una iniciativa empresarial, o incluso la generación del autoempleo, se va incrementando año tras año, hecho al que debemos dar importancia ya que, cuanto mayor sea el número de emprendedores, mayor la posibilidad de “triunfo”.

Estudios realizados reflejan que una gran mayoría de los entrevistados manifestaron su deseo de tener un negocio propio. El resto, en proporciones menores, optaban por trabajo por cuenta ajena en grandes o medianas empresas, y en menor medida, su deseo de formar parte del funcionariado, bien a nivel autonómico, bien a nivel central.

Centrándonos en la mayoría expresada en cuanto a trabajo en negocio propio, las motivaciones son varias, a saber: el desarrollo de las ideas propias; un desarrollo personal; tradición familiar; deseo de independencia, e incluso la aplicación práctica de sus conocimientos.

Todas estas motivaciones señalan, claramente, que las mismas responden a necesidades propias del emprendedor, y no tanto a su entorno.

Por otro lado, asimismo en base a estudios realizados, se constata que la iniciativa empresarial surge, en una gran mayoría, por la oportunidad de negocio detectado, siendo causa menos importante la búsqueda de empleo.

Resumiendo, es responsabilidad de las instituciones ayudar a todas esas personas que, gracias a su preparación y conocimientos, y a su iniciativa personal, encuentren las oportunidades para la creación de nuevos negocios, jugando en este sentido un papel importantísimo los centros de formación.

5.- Situación de la actividad emprendedora

Para analizar la situación actual, creemos conveniente hacer una clasificación de los individuos en distintos apartados:

- Un primer apartado incluiría a los **emprendedores potenciales** o personas que declararon en las encuestas del GEM su intención de poner en marcha una nueva empresa dentro del plazo de 3 años.

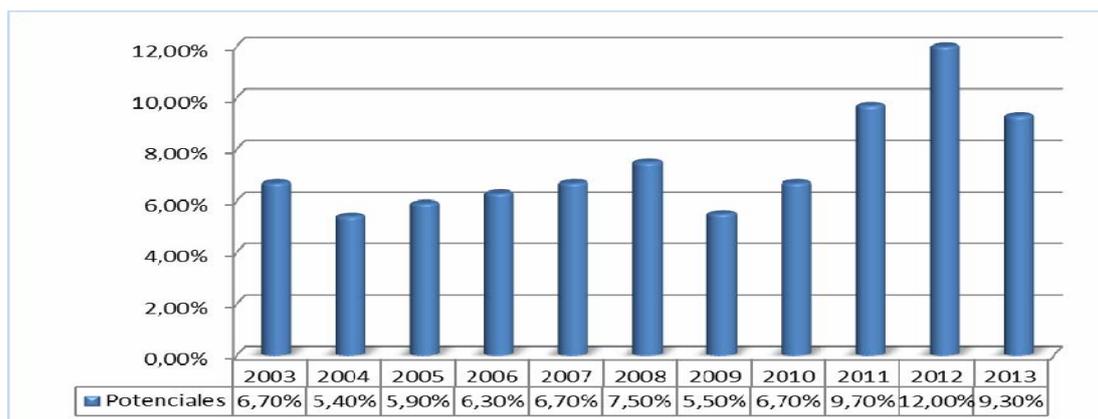


Gráfico: Evolución del porcentaje de la población de entre 18 y 64 años que espera emprender en los próximos 3 años en España durante el período 2003-2013. GEM España 2013

En 2013, este grupo integraba un 9,30% de la población adulta. Sin embargo, como se observa en el gráfico, el porcentaje de emprendedores potenciales ha experimentado una caída en el último año.

- El segundo apartado estaría constituido por aquellos **emprendedores nacientes**, es decir, los que están poniendo en marcha una empresa en la que han invertido tiempo y esfuerzo en su creación pero que no han pagado salarios por más de tres meses.

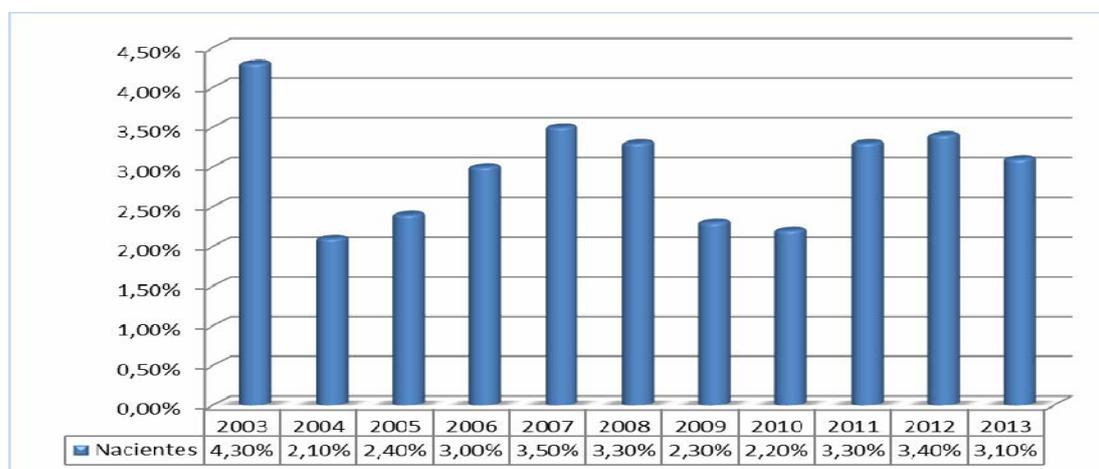


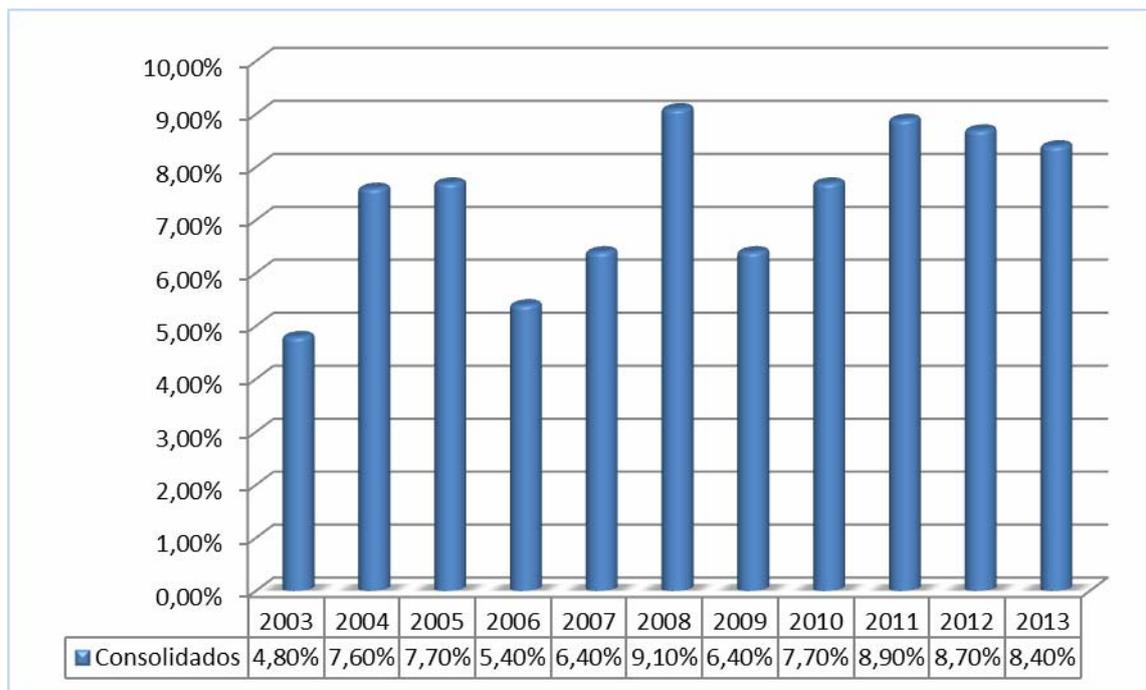
Gráfico: Evolución del porcentaje de la población de entre 18 y 64 años involucrada en negocios nacientes en España durante el período 2003-2013. GEM España 2013

En 2013, un 3,09% de la población adulta se encuadraba en este perfil de emprendedor naciente, tratando de poner en marcha un proyecto de negocio.

- El tercer apartado comprendería a aquellos emprendedores que, en un paso más allá, poseen un negocio que ha pagado salarios por más de 3 meses pero menos de 43, de modo que no llegan a considerarse negocios consolidados.

La suma de emprendedores nacientes y emprendedores nuevos da lugar a la llamada: la tasa de actividad emprendedora total (TEA) o en fase inicial.

- El último apartado quedaría integrado por los **empresarios consolidados**, es decir, personas que poseen un negocio que se ha afianzado en el mercado por haber pagado salarios durante más de 42 meses.

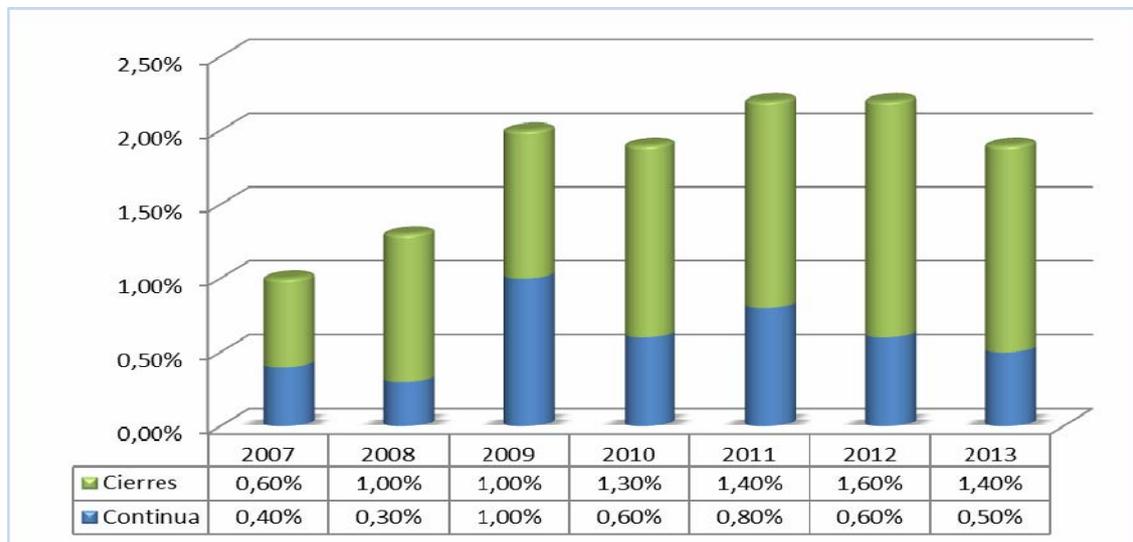


Evolución del porcentaje de la población de entre 18 y 64 años involucrada en negocios consolidados en España durante el período 2003-2013. GEM España 2013

El porcentaje de empresarios consolidados en el año 2013 se encuentra en los niveles más altos de los últimos años, como se observa en el gráfico anterior, aunque haya experimentado una ligera caída con respecto al año anterior, al pasar del 8,7% al 8,4%.

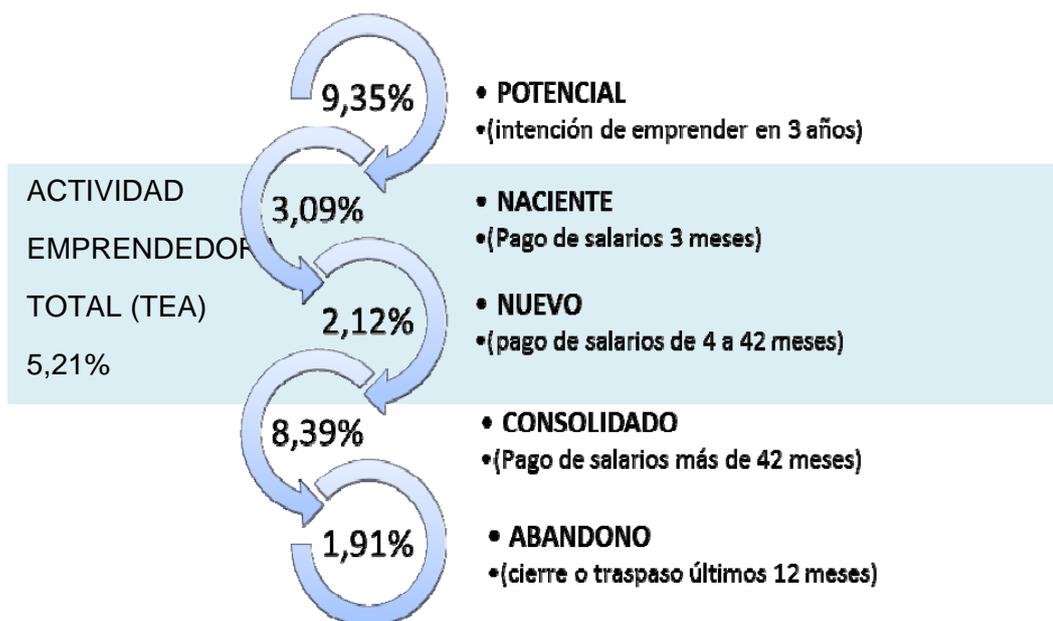
Por último, también hemos de tener en cuenta el **abandono de la actividad empresarial**, esto es, a aquellas personas que han cerrado o abandonado un negocio en los últimos 12 meses.

Las personas que en el último año abandonaron una actividad empresarial sumaron el 1,91% de la población adulta, si bien apenas el 1,40% significaba un cierre real y no un traspaso de actividad a otras personas.



Evolución del porcentaje de la población de entre 18 y 64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses en España durante el período 2007-2013

Como se puede observar, el porcentaje de personas que han abandonado una actividad empresarial en el último año ha disminuido pasando del 2,1% en el 2012 al 1,9% en 2013. Desde 2009, este indicador se ha mantenido en torno al 2% y desde 2010 los negocios abandonados han sido en su mayoría cerrados definitivamente y sólo una pequeña parte ha continuado en manos de otras personas.



Actividad emprendedora total 2013 (% sobre la población adulta)

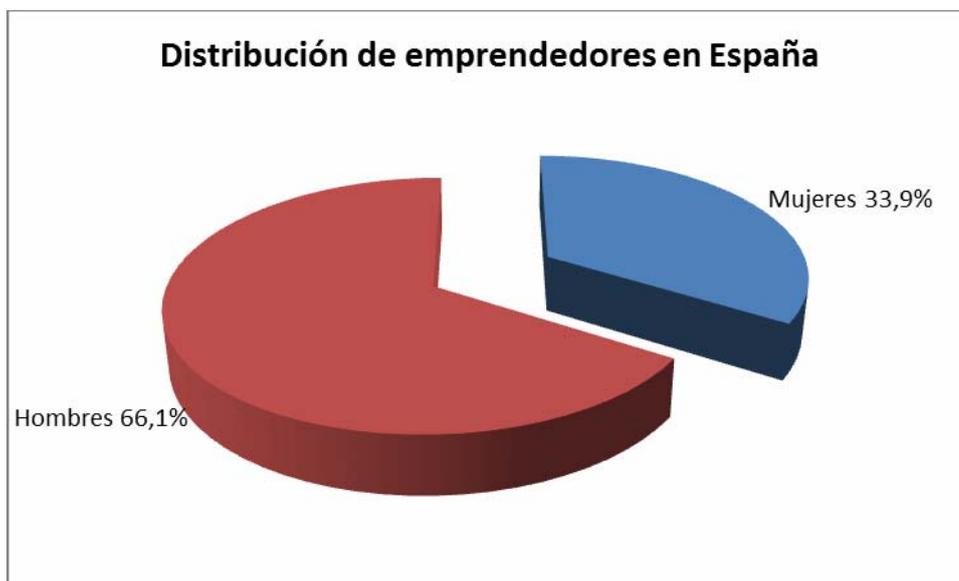
6.- Distribución emprendedores

En este apartado analizaremos la distribución de los emprendedores en España por género, edad, sector de actividad, nivel de educación y forma jurídica y comparándoles con una empresa de muestra dedicada a asesoría laboral en la localidad de Palencia, para poder hacer un estudio más cercano, aunque no sea estadísticamente representativo.

6.1.- El género en el perfil del emprendedor.

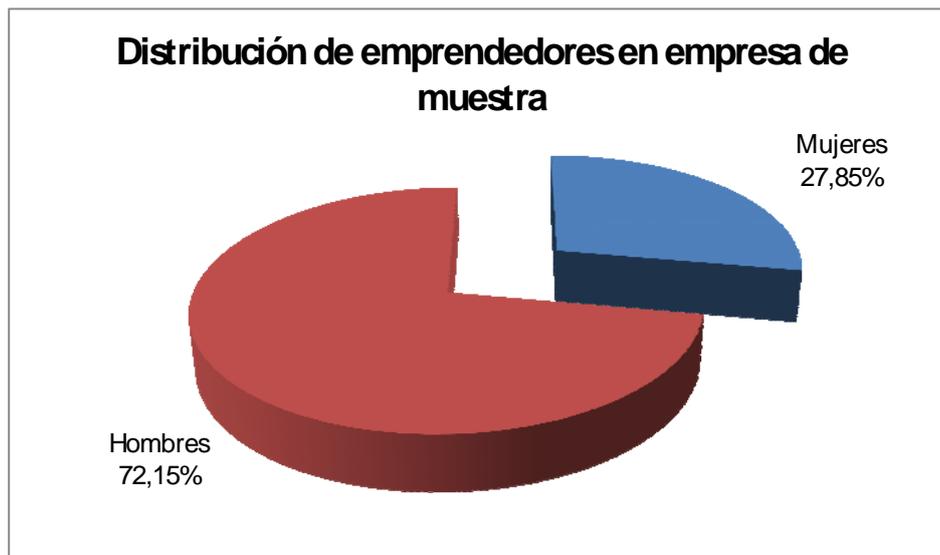
En lo referente a la distribución de los emprendedores por género, las estadísticas reflejan que sigue estando dominada por los hombres: 6 de cada 10 son del género masculino, pero tenemos que destacar que la mujer está adquiriendo cada vez más fuerza entre los emprendedores.

Esto es debido a la actual crisis que estamos atravesando que ha afectado más a las mujeres.



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Datos Diciembre 2013.

En la empresa de muestra, podemos observar cómo el género masculino es superior a la media nacional (72,15 % frente al 66,10%), y el femenino es del (27,85% frente al 33,90%), estos porcentajes son normales puesto que en la empresa que estamos analizando hay muchos emprendedores consolidados, constatándose de esta forma los datos a nivel nacional que acreditan que el sector femenino está adquiriendo cada vez más protagonismo.

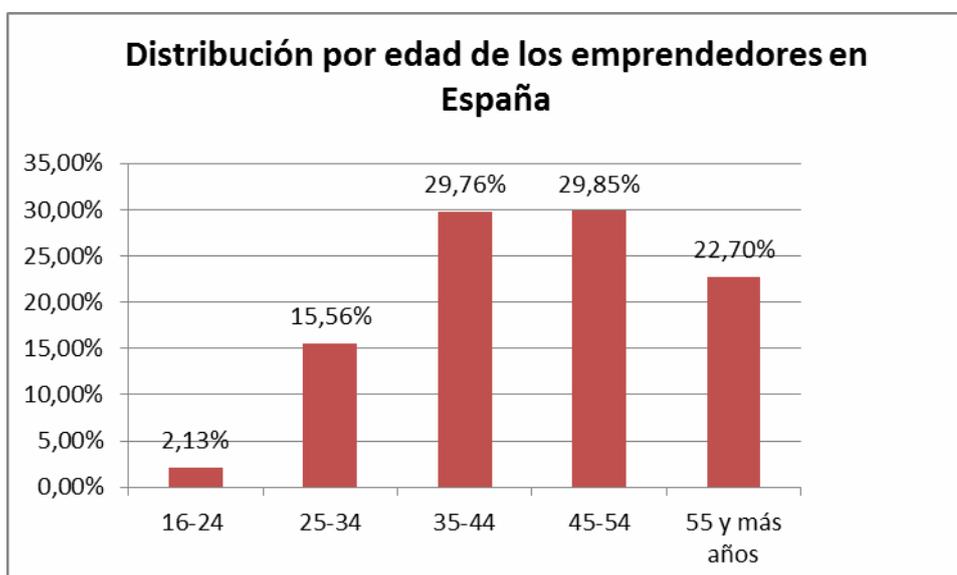


Fuente: Datos empresa muestra asesoría laboral. Elaboración propia.

6.2.- La edad de los emprendedores

En este apartado destacamos que la mayoría de los emprendedores está en la franja de edad de 35 a 54 años, concretamente el 59,61%. Así mismo destacamos el porcentaje de mayores de 55 años que corresponde al 22,70% de la totalidad. Estos porcentajes son debidos a la crisis que estamos atravesando en que la edad no muestra una mayor propensión a ser emprendedor.

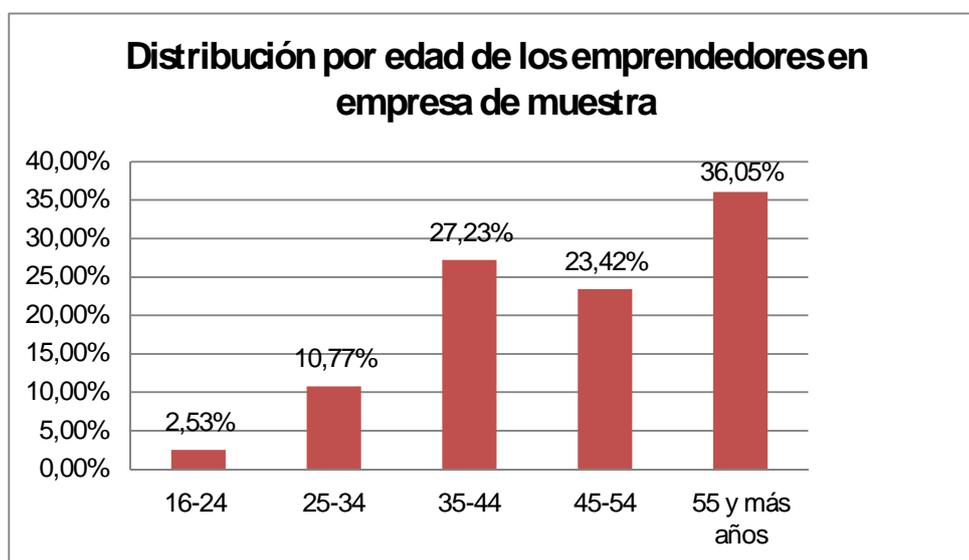
La franja de edad de 16 a 24 años, es prácticamente residual puesto que solamente alcanza el 2,13% de la totalidad, algo normal debido a la preparación requerida, y al capital necesario para ser emprendedor.



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Datos Diciembre 2013.

En la población de la empresa palentina seleccionada como muestra, se observa que los emprendedores de 35 a 44 años, suponen el 27,23% de la población total, y es muy significativo que el porcentaje de mayores de 55 años sea más de 2/3 del total, concretamente el 36,05%, lo que es normal debido al comentario anterior en el sentido de que hay muchos emprendedores ya consolidados.

En el tramo de edad de 25 a 34 años apreciamos un porcentaje bastante inferior al de la distribución a nivel nacional debido al poco tejido empresarial con que cuenta la ciudad de Palencia lo que provoca que por la crisis se emigre a otras ciudades.

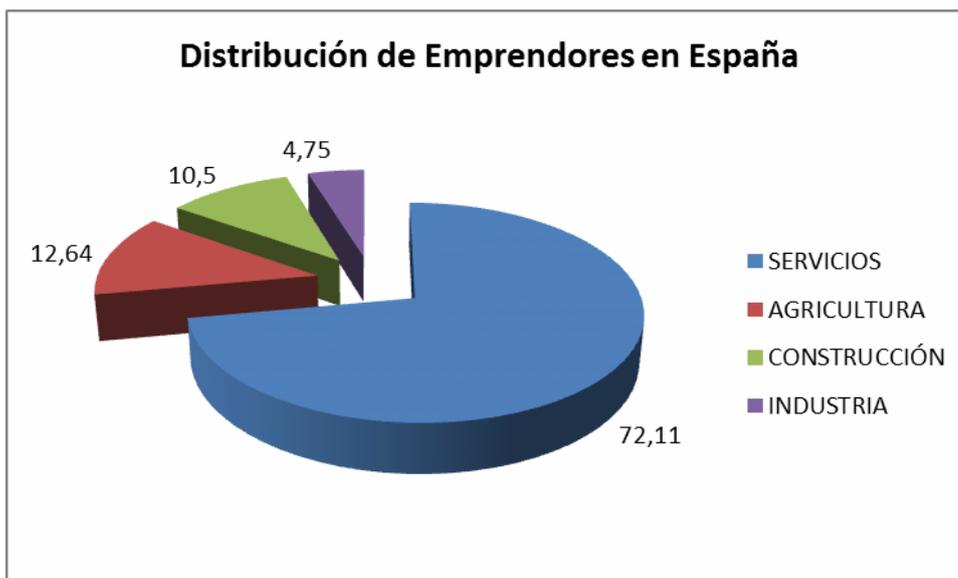


Fuente: Datos empresa muestra asesoría laboral. Elaboración propia.

6.3.- Distribución de los emprendedores por el sector de la actividad

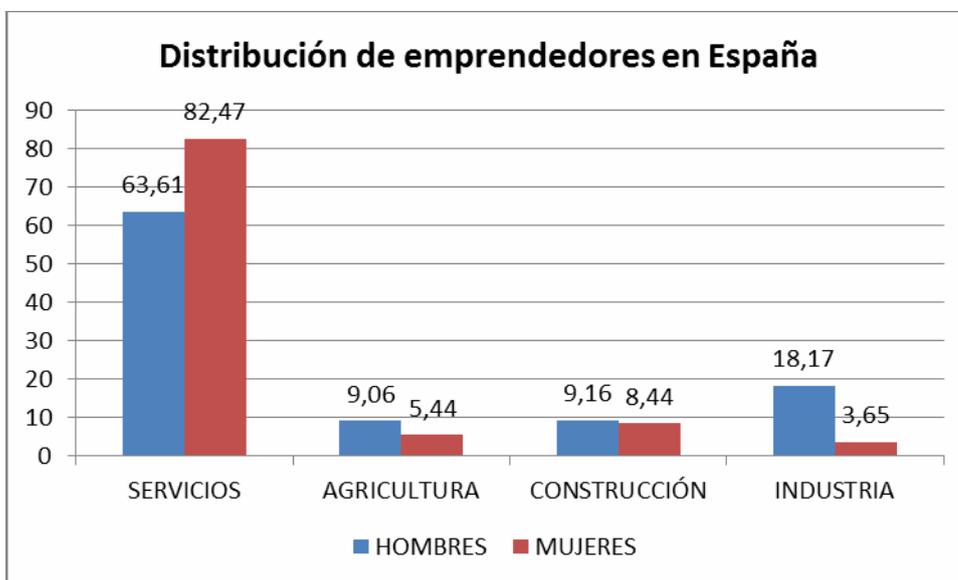
Respecto a la distribución de los emprendedores por sector de la actividad, se observa una mayor actividad emprendedora en el sector servicios. Este cambio tiene mucho que ver con la crisis que acontece y la recesión económica, que no ha hecho sino acentuar esta tendencia. Así, casi tres cuartas partes de los negocios se dedican a este sector de la economía.

La distribución de los emprendedores a nivel nacional, por sectores, nos indica que el mayor índice está representado por el sector servicios (72,11%), seguido a distancia por construcción (12,64%); agrario (10,50%), y en menor medida la industria (4,75%), datos todos ellos recogidos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Datos Diciembre 2013.

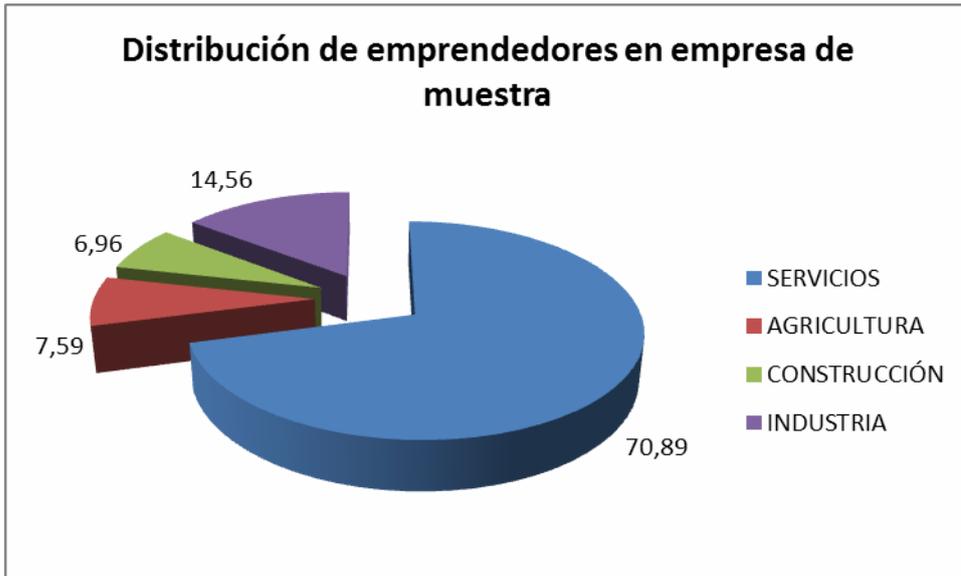
Del mismo modo, y teniendo en cuenta los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, la distribución por sectores, en cuanto al género femenino: Servicios (82,47%); Construcción (8,44%); Agricultura (5,44%) e Industria (3,65%). Y en lo que se refiere al género masculino, sería: Servicios (63,61%); Industria (18,17%); Construcción (9,16%) y Agricultura (9,06%).



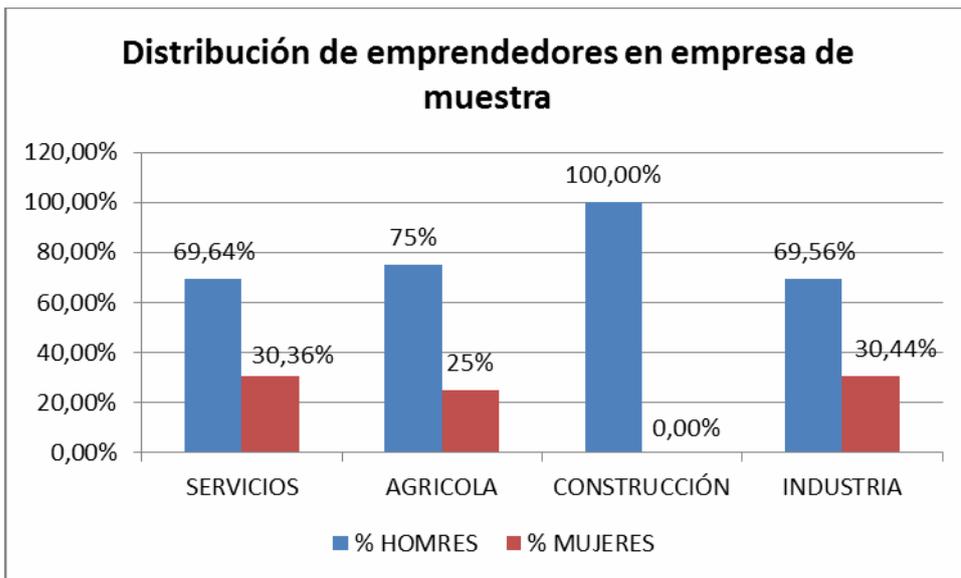
Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Datos Diciembre 2013.

Si comparamos estos datos con los obtenidos en la empresa palentina vemos que los datos de la muestra de la capital palentina señalan unos porcentajes semejantes.

Destacamos que no haya ninguna mujer en el sector de la construcción y que en el sector agrario el 75% sean hombres.



Fuente: Datos empresa muestra asesoría laboral. Elaboración propia.

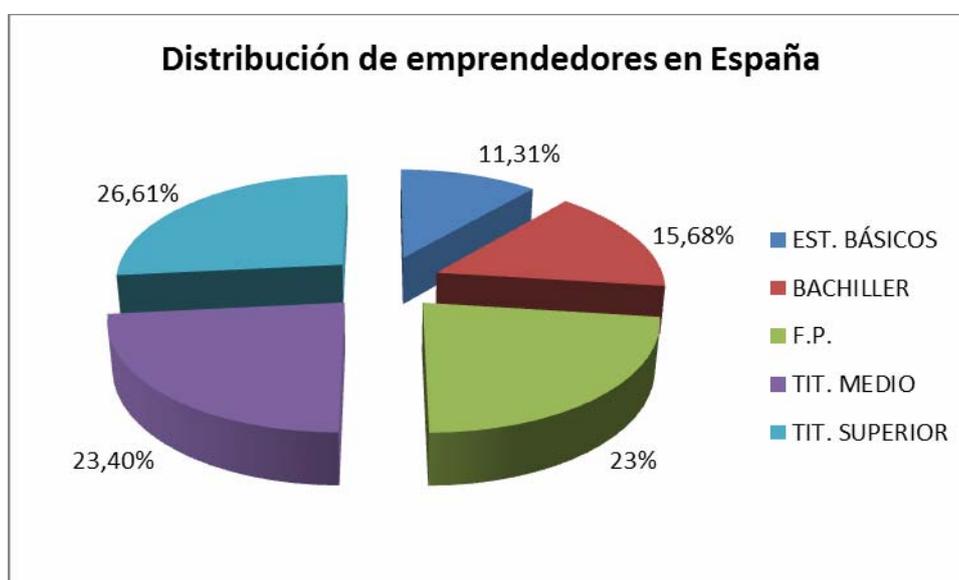


Fuente: Datos empresa muestra asesoría laboral. Elaboración propia.

6.4.- El nivel de educación de los emprendedores

La distribución por nivel de educación refleja que un 26,61% de los emprendedores poseen titulación superior y un 23,40% titulación media, esto es debido a que en la época actual las personas que se ponen como emprendedores son las que se han quedado sin empleo y se hacen emprendedores por necesidad, independientemente de la titulación académica que posean.

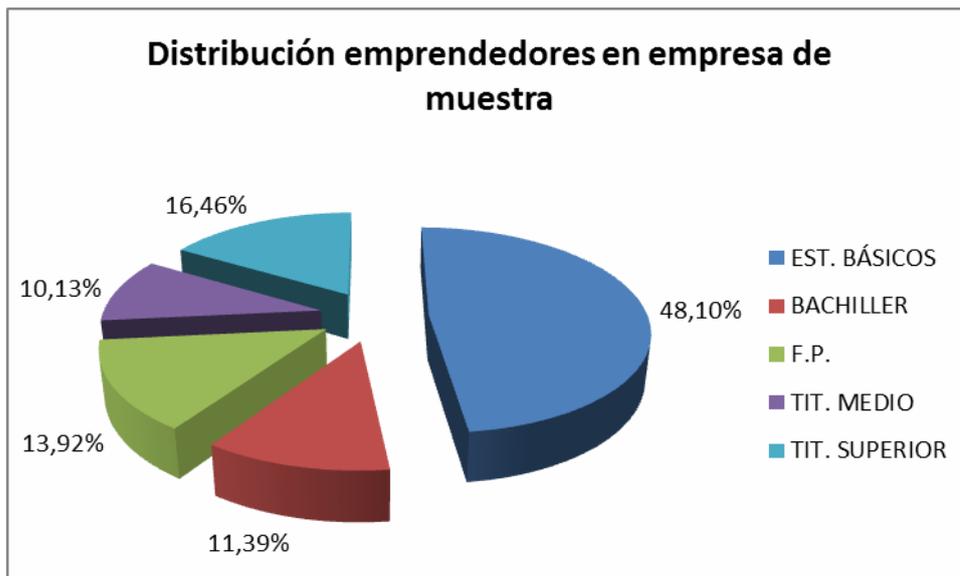
No obstante el número de emprendedores con educación primaria y secundaria asciende casi al 50%



Fuente: Encuesta CIAE año 2012 (Confederación Intersectorial de Autónomos del Estado Español)

En la empresa de muestra, observamos cómo la mayor parte de los integrantes cuentan con estudios básicos y apenas un 16,46% de media en todos los sectores posee estudios superiores, por lo que los datos son muy inferiores a los que se dan a nivel nacional.

Es de destacar que los estudios básicos ascienden al 48,10%, porcentaje muy superior a la media nacional debido a que son emprendedores consolidados y que la mayor parte de la actividad empresarial corresponde al sector servicios y agricultura donde no es necesaria mucha cualificación profesional.



Fuente: Datos empresa muestra asesoría laboral. Elaboración propia.

6.5.- Emprendedores y forma jurídica.

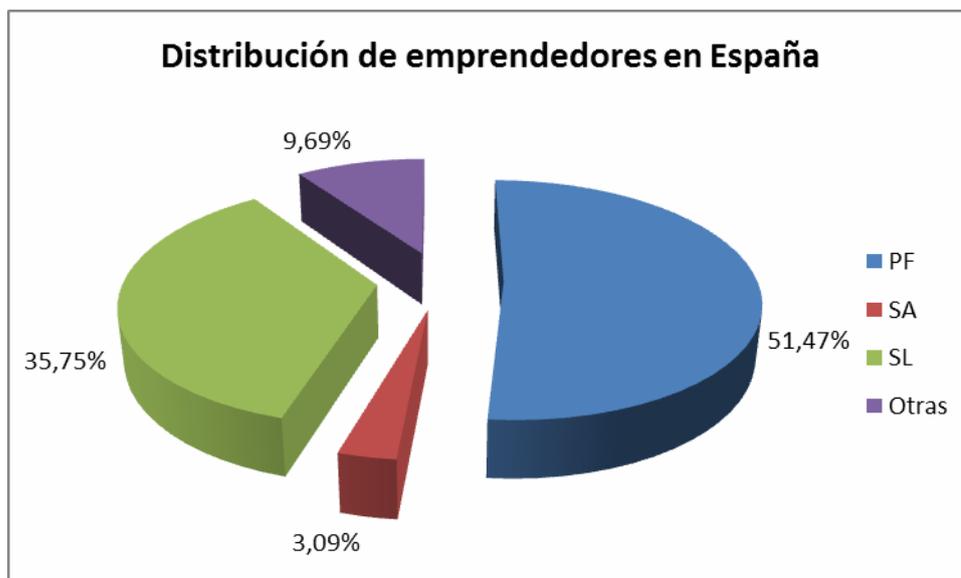
Más de la mitad de los emprendedores en 2013, corresponden a la forma jurídica de persona física, concretamente el 51,47%. La segunda forma jurídica en porcentaje son las S.L. con un porcentaje del 35,75%.

La mayoría de los nuevos negocios se constituyen en clave de autoempleo. Uno de los criterios más importantes del emprendedor a la hora de escoger la forma jurídica consiste en el abaratamiento de costes y en la simplificación burocrática.

Otros criterios para escoger entre persona física y sociedad la encontramos en la propia normativa. Existen normativas sectoriales que pueden limitar la elección y que obligan a tomar una decisión en uno u otro sentido obligados, como ya hemos comentado anteriormente, por la normativa legal en este aspecto. Por ejemplo, una oficina de farmacia no puede estar a nombre de una S.L., o una Agencia de Viajes tiene que ser, necesariamente, una sociedad mercantil.

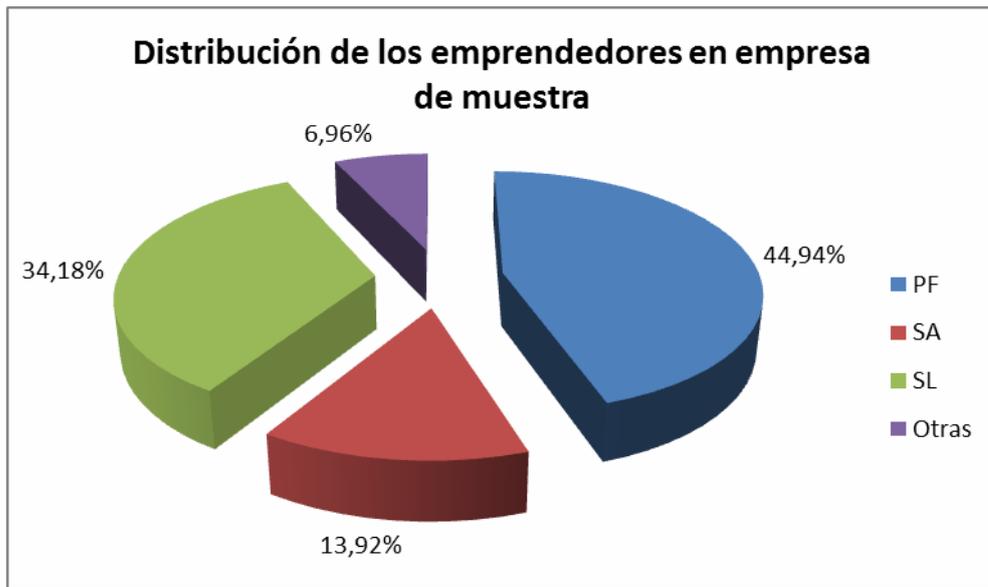
Así mismo debemos tener en cuenta las formas jurídicas habituales en el sector, o los requisitos exigidos en las diferentes convocatorias de subvenciones para optar a las mismas. Por ejemplo, en aquellos programas de apoyo al empleo autónomo de las comunidades autónomas quedan excluidas las S.L.

También en el caso del pago único o capitalización del desempleo si la forma jurídica es la de S.L. solo se puede obtener a través de la bonificación de las cuotas de autónomos.



Fuente: GEM España 2013.

En la empresa de muestra se observa que, al igual que ocurre en el conjunto nacional, la mayoría de los emprendedores y empresarios en todos los sectores adoptan la forma jurídica de empresario individual y de Sociedad de Responsabilidad Limitada, por la ventaja de requerir para su constitución un menor capital social que la Sociedad de Responsabilidad Anónima y, a su vez, la de limitar la responsabilidad patrimonial de sus socios respecto a la forma jurídica de empresario individual, predomina en los sectores de Agricultura y Servicios. Tan sólo en el caso de la industria las Sociedades Anónimas igualan en porcentaje a las Limitadas, debido a que estas actividades requieren una mayor inversión media y tienen una mayor complejidad societaria.



Fuente: Datos empresa muestra asesoría laboral. Elaboración propia

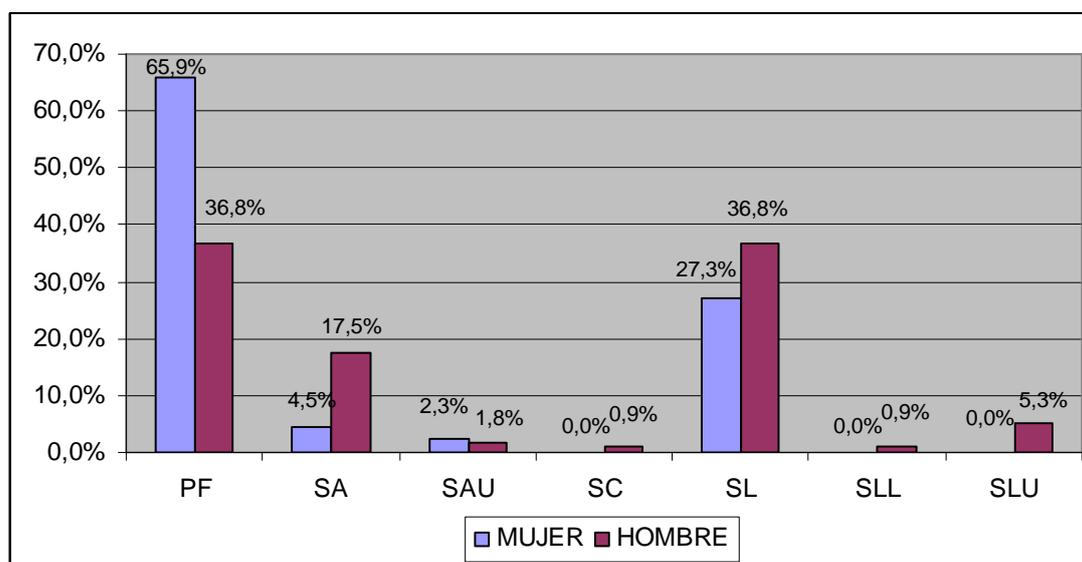
7.- Análisis datos cruzados empresa de muestra

Como finalización a este trabajo, en este apartado analizaremos una serie de variables de la empresa de muestra para extraer conclusiones relativas a la actividad emprendedora.

7.1.- Relación forma jurídica-género

En esta primera tabla podemos destacar que la forma jurídica de empresario individual representada por mujeres, es bastante superior a la de los hombres, característica que no se da a nivel nacional. En cuanto a las S.L. el porcentaje entre hombres y mujeres es bastante similar. En las S.A. el porcentaje de hombres es cuatro veces superior al de mujeres. El resto de las formas jurídicas son testimoniales llegando a unos porcentajes simplemente residuales.

TABLA 1.-RELACIÓN FORMA JURÍDICA-GÉNERO

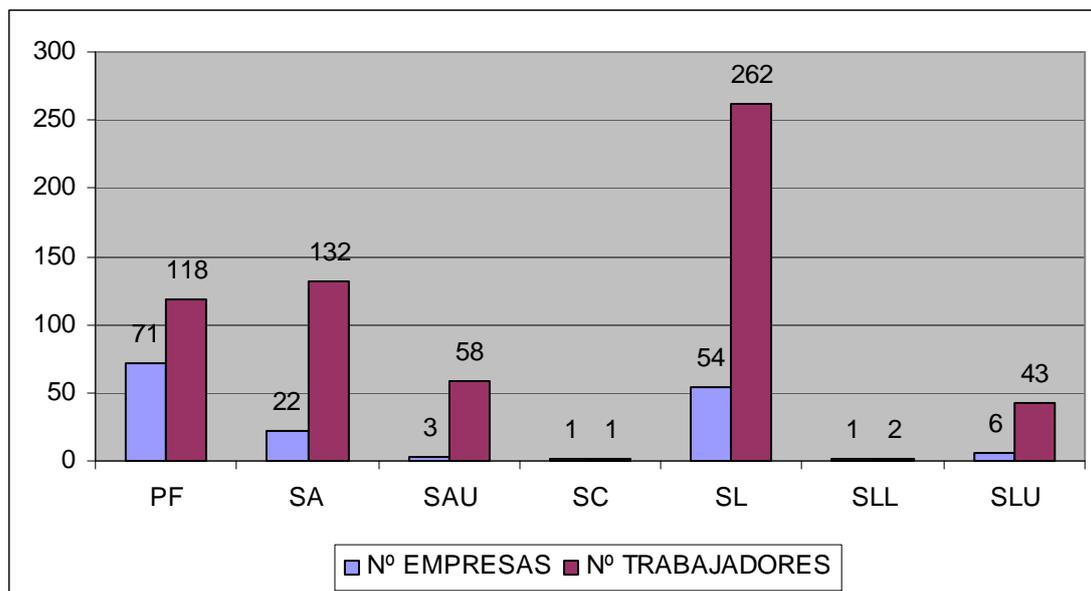


Fuente: Datos empresa muestra asesoría laboral. Elaboración propia.

7.2.- Relación forma jurídica-número de trabajadores

En esta nueva tabla observamos que la forma jurídica de sociedad limitada destaca sobre el resto, representando un porcentaje aproximado del 43% de los trabajadores totales. En cuanto a los emprendedores como forma jurídica de empresario individual, destacar que la media de trabajadores es de 1.5 puesto que muchos de ellos no poseen trabajadores a su cargo.

TABLA 2.-RELACIÓN FORMA JURÍDICA-NUMERO TRABAJADORES

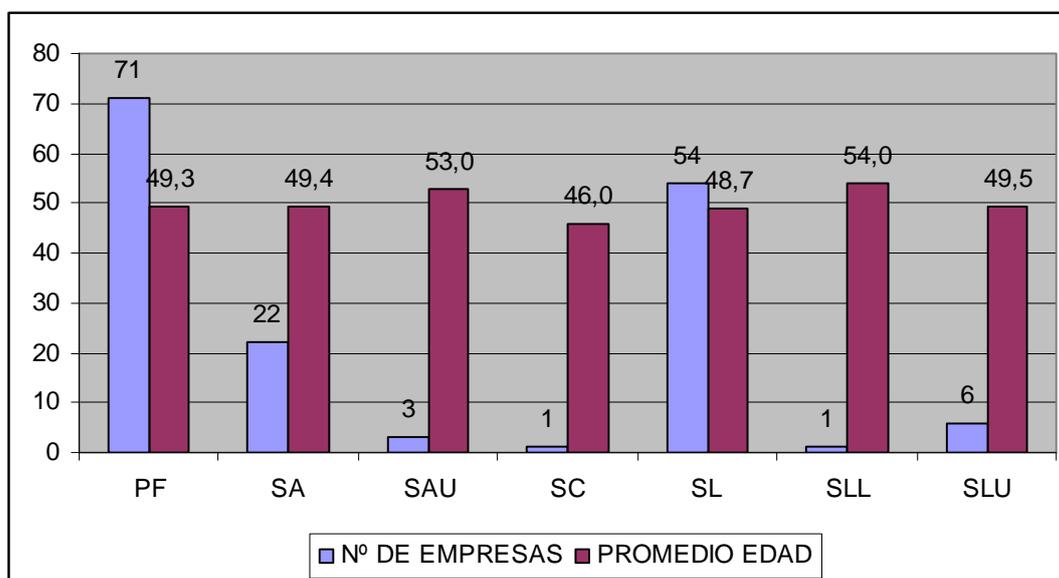


Fuente: Datos empresa muestra asesoría laboral. Elaboración propia.

7.3.- Relación forma jurídica-promedio de edad

En la relación podemos destacar que tanto la sociedad limitada laboral, como la sociedad anónima unipersonal, son las que tienen mayor media de edad, por encima de las demás formas jurídicas que están dentro de la media de edad de la empresa de muestra.

TABLA 3.- RELACIÓN FORMA JURÍDICA-PROMEDIO DE EDAD

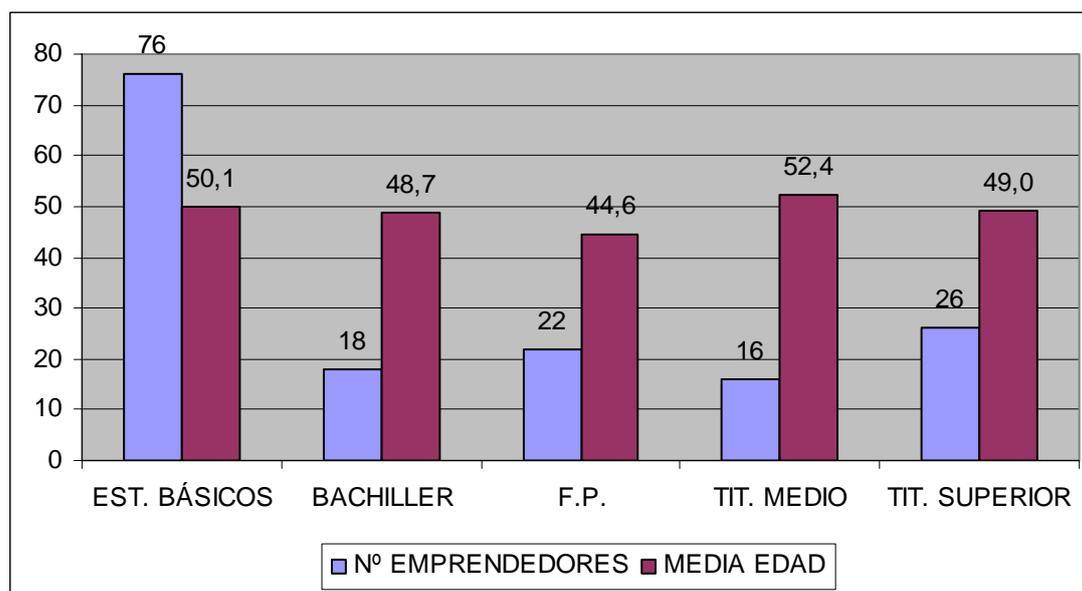


Fuente: Datos empresa muestra asesoría laboral. Elaboración propia.

7.4.- Relación promedio de edad-nivel de educación

Analizando el promedio de edad con el nivel de educación, destacamos que la media de edad en formación profesional es inferior a la media de edad de la empresa de muestra en casi cinco años. Así mismo es destacable que la media de edad de los titulados medios supere en tres años a la media de edad de la empresa de muestra

TABLA 4.- RELACIÓN EDAD-NIVEL DE EDUCACIÓN

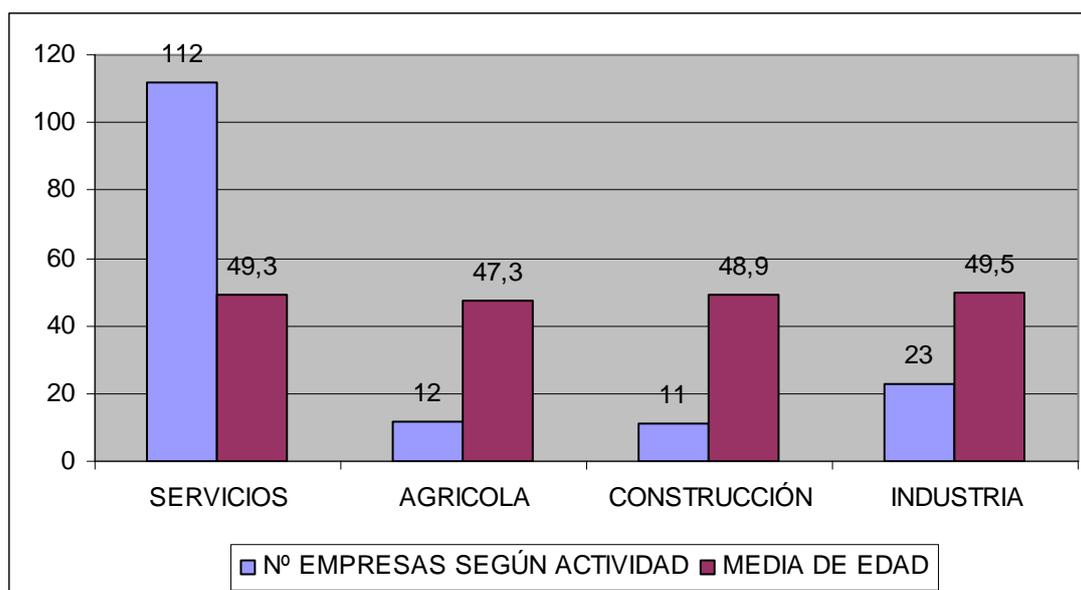


Fuente: Datos empresa muestra asesoría laboral. Elaboración propia.

7.5.- Relación sector de actividad - media de edad

En la media de edad por sectores de actividad no hay nada relevante que destacar y en todos los sectores la edad oscila entre 47 y 49 años, algo superior a la media del conjunto nacional.

TABLA 5.- RELACIÓN SECTOR DE ACTIVIDAD-MEDIA DE EDAD.

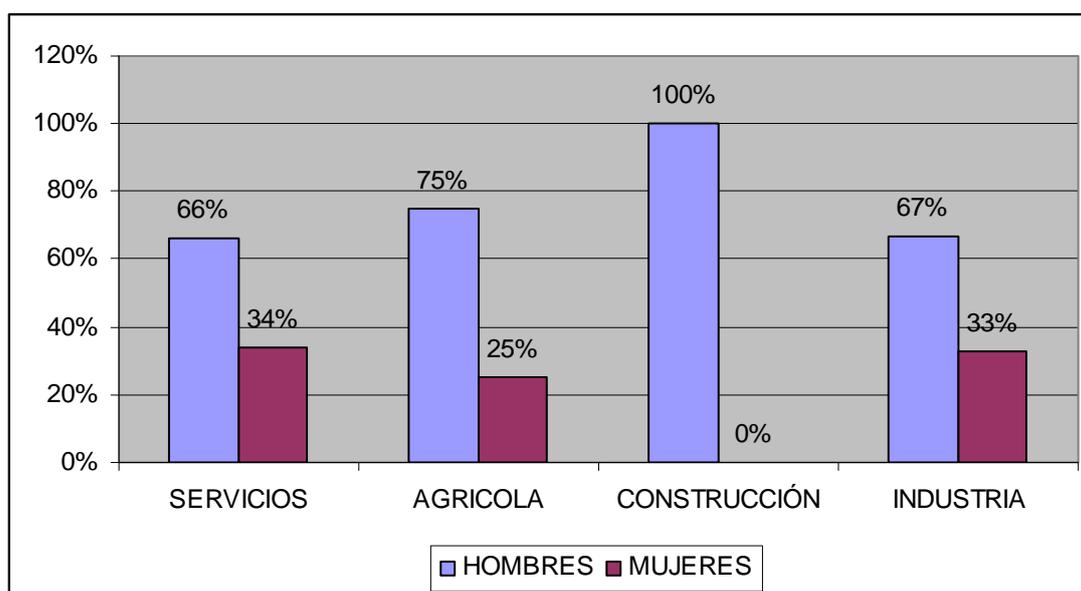


Fuente: Datos empresa muestra asesoría laboral. Elaboración propia.

7.6.- Relación sector de actividad – género

En todos los sectores de actividad de la muestra predomina el género masculino al igual que a nivel nacional, y es significativo que en la empresa de muestra en el sector de la construcción no exista ninguna mujer emprendedora. En el resto de los sectores la media es muy semejante a la del conjunto nacional.

TABLA 6.- RELACIÓN SECTOR DE ACTIVIDAD-GÉNERO



Fuente: Datos empresa muestra asesoría laboral. Elaboración propia.

7.7.- Relación sector de actividad – nivel de educación

Curiosamente tanto los estudios básicos como los de titulación superior destacan en el sector servicios con una diferencia notable respecto a los otros sectores; destacando así mismo que en el sector agrícola todos los emprendedores poseen estudios básicos.

7.8.- Relación sector de actividad – forma jurídica

Destacamos que en el sector servicios, más de la mitad de las empresas tienen la forma jurídica de personas físicas, al igual que sucede con el sector agrícola, mientras que en el sector industria están prácticamente igualadas las S.A (11) y las S.L. (10).

Reseñar también que en construcción se divide a partes iguales la forma jurídica de personas físicas y S.L., no existiendo ninguna S.A.

Conclusiones

En este trabajo se ha querido mostrar la realidad actual de la actividad emprendedora en España comparándola a nivel práctico con una pequeña muestra, que para nada es representativa, de una empresa palentina dedicada a la actividad de la asesoría laboral.

La actual crisis que acontece en nuestro país está provocando que en los últimos años haya un renacimiento de la voluntad emprendedora.

Respecto a la motivación para emprender, se constata que en España, en la mayoría de los casos, surge al detectar una oportunidad, aunque la motivación por necesidad va aumentando año tras año. Así, cada vez más emprendedores lo son porque ven en la creación de un negocio una oportunidad no aprovechada por otras empresas o como única salida laboral.

La actividad emprendedora sigue estando dominada por hombres: casi 6 de cada 10 emprendedores son del género masculino y, por otro lado, aunque la edad media del emprendedor español es de 43 años, durante la crisis este factor ha dejado de ser tan significativo, ya que se observa un punto de inflexión a partir del cual ser joven no significa una mayor tendencia a convertirse en emprendedor.

Respecto a la distribución de los emprendedores por sector de actividad, se observa una menor actividad emprendedora en el primario y secundario y un mayor dinamismo en el sector servicios porque incluye la mayor parte de actividades profesionales de tipo liberal, tendencia que ha sido acentuada con la crisis.

En lo referente al nivel de educación de los emprendedores, las personas con formación primaria o secundaria representaron la mitad de los colectivos en el año 2013, aunque cada vez hay más con estudios superiores o formación de postgrado.

Analizando la forma jurídica de los emprendedores, más del 50% lo son como persona física en detrimento de las sociedades tanto limitadas como anónimas. La mayoría de los nuevos negocios se constituyen en clave de autoempleo. Uno de los criterios más importantes del emprendedor a la hora de escoger la forma jurídica consiste en el abaratamiento de costes y en la simplificación burocrática.

Comparando los datos anteriormente expuestos con los obtenidos en la empresa de muestra constatamos lo siguiente:

En cuanto al género, aquí los hombres son 7 de cada 10, porcentaje lógico puesto que hay más de un tercio de emprendedores consolidados mayores de 55 años y las mujeres han sido, en los últimos años, cuando se han decidido más a emprender. Como ejemplo, el 70% de los nuevos autónomos en 2013 fueron mujeres.

La media de edad, debido a lo comentado anteriormente respecto a los emprendedores mayores de 55 años, es superior a la media nacional alcanzando la edad de 49 años.

En la distribución por actividad, los porcentajes son similares a los obtenidos a nivel nacional.

En lo referente al nivel de estudios de los emprendedores, el porcentaje de estudios básicos asciende al 48,10% debido a que al ser emprendedores consolidados el nivel de educación no era algo necesario a la hora de emprender un negocio.

Respecto a la forma jurídica de los emprendedores, la de persona física es la dominante con un 45% del total por los mismo motivos dados que a nivel nacional.

El emprendedor español es una persona con ganas de salir adelante con su trabajo y esfuerzo, pero demanda más ayuda por parte de los organismos públicos, para seguir con esta labor que nos beneficia a todos, y que no es otra que la de crear empleo, el principal problema de los españoles hoy en día.

Bibliografía

Acuerdo 34/2014, de 10 de abril, de la Junta de Castilla y León, por el que se aprueba el I Plan de Apoyo a la Creación de Empresas en Castilla y León (BOCyL nº 72, de 14 de abril de 2014).

ALEMANI L., ÁLVAREZ C., *Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España*. Fundación Príncipe de Girona. Esade Entrepreneurship Institute. Barcelona, 2011

ÁLVAREZ, C., URBANO, D., *Entorno e iniciativa emprendedora. Una perspectiva internacional*. Universidad Autónoma de Barcelona. ISSN: 1988-7736. Barcelona, 2008.

CALLEJÓN M., CASTANY L., *Iniciativa emprendedora, innovación y competitividad*. ICE, El papel de los emprendedores en la economía. Nº 841, Marzo-Abril 2008.

GALINDO M.A., MÉNDEZ M.T., *Factores que estimulan el emprendimiento y el crecimiento económico*. Universidad de Castilla La Mancha. 2012.

HERNÁNDEZ R., CODURAS A. *Global Entrepreneurship Monitor, Informe GEM España 2012*. CISE Centro Internacional Santander Emprendimiento. ISSN: 1695-9302. España, 2013. 148 p.

KIRZNER. Citado por el Libro Blanco de la iniciativa emprendedora en España (pag. 16). 1973.

KNIGHT. Citado por el Libro Blanco de la iniciativa emprendedora en España (pag. 16). 1921, 1942

Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización (BOP de 28 de septiembre de 2013)

LÓPEZ M.A., VÁZQUEZ P., *La actividad emprendedora en Europa. El caso de España a través de un análisis clúster*. Universidad de Santiago de Compostela. 2003.

LOZANO, F. *Observatorio del Clima Emprendedor en 2013*. Fundación Iniciador de emprendedores para emprendedores y SAGE.. Madrid, 2014.

NIETO M., GONZÁLEZ, N., *Global Entrepreneurship Monitor, Informe Ejecutivo Castilla y León 2008*. ISBN: 978-84-936531-4-9. León, 2009.

PEÑA I., GUERRERO M. *Global Entrepreneurship Monitor, Informe GEM España 2013*. CISE Centro Internacional Santander Emprendimiento. ISSN: 1695-9302. España, 2014.

PÉREZ S., HIDALGO Á., *Emprendimiento económico y social en España. Guía de Recursos para jóvenes emprendedores*. INJUVE Instituto de la Juventud. Madrid, 2010.

SCHUMPETER, J.A. "The Theory of Economic Development", Cambridge, MA, Harvard University Press.

SHANE Y VENKATARAMAN. Citado por el Libro Blanco de la iniciativa emprendedora en España (pag. 16). 2000.

Todas las tablas y gráficas son de elaboración propia a partir de los datos proporcionados por:

- Junta de Castilla y León <http://www.estadistica.jcyl.es/>
- Instituto Nacional de Estadística <http://www.ine.es/>
- Estadísticas de la Consejería de Economía y Empleo de Castilla y León <http://www.jcyl.es/web/jcyl/Gobierno/es/Plantilla100/1284206133968/>
- Instituto Nacional de la Seguridad Social http://www.seg-social.es/Internet_1/Estadistica/Est/index.htm
- Base de datos de la empresa muestra dedicada a la actividad de Asesoría Laboral, ubicada en Palencia.