

El éxito del emprendedor en tiempos de crisis



GRADO EN TRABAJO SOCIAL

TUTOR: Enrique Trejo López

ALUMNA: Verónica Pérez Sanz

FECHA: 2 de Junio de 2014

INDICE

Resumen.....	4
Introducción.....	5-6
Justificación.....	6-8
1. Perfil del emprendedor.....	8-20
1.1. Cambio del perfil del emprendedor a causa de la crisis....	13-20
2. Factores de éxito o fracaso.....	20-25
3. La importancia de la motivación para emprender.....	25-31
Conclusiones.....	31-33
Bibliografía.....	34-37

INDICE DE TABLAS

TABLA 1. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en España en 2013.....	10
TABLA 2. Distribución por género de los colectivos emprendedores en España.	11
TABLA 3. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en España en 2013.....	12
TABLA 4. Evolución índice TEA por nivel de renta en España durante el periodo 2005-2013.....	13
TABLA 5. Principales Motivos para emprender.....	17

TABLA 6. Evolución de los principales motivos para emprender en el periodo 2008-2013.....	18
TABLA 7. Principales motivos para emprender.....	30
TABLA 8. Principales motivos para abandonar la actividad emprendedora.....	30-31.

RESUMEN: La actual situación de crisis ha supuesto cambios importantes sobre todo en nuestra economía, donde las consecuencias más evidentes son el fuerte crecimiento del desempleo, que sumado a los emergentes cambios en los procesos de incorporación de las personas al mercado laboral hace que cobre relevancia la capacidad de iniciativa para poner en marcha fórmulas de autoempleo, es ahí donde el emprendimiento se convierte en una opción profesional y generadora de puestos de trabajo.

En El presente trabajo, se analizara el perfil emprendedor, como está cambiando como consecuencia de la crisis socioeconómica, cuales son las principales motivaciones para emprender, así como también cuales son las claves para alcanzar el éxito., teniendo en cuenta la evolución que ha tenido en los últimos años.

ABSTRACT: The current crisis has led to significant changes especially in our economy, where the most obvious consequences are the strong growth in unemployment, coupled with the emerging changes in the processes of incorporating people into the labor market relevance makes copper capacity initiative to launch recipes self-employment, entrepreneurship is where it becomes a professional and job-generating option.

In the present work, the entrepreneurial profile is analyzed, as is changing as a result of the socio-economic crisis, what are the main motivations to undertake, as well as which are the keys to success., Taking into account the developments that have taken in recent years.

Introducción

Actualmente estamos en un periodo de la historia donde quizás la palabra más utilizada puesta en los labios de la población en general sea “la crisis”, lo cual lleva consigo una serie de cambios a todos los niveles. Derivado de esta crisis en nuestra economía una de las consecuencias más notables fue el fuerte crecimiento del desempleo, que sumado a los emergentes cambios en los procesos de incorporación de las personas al mercado laboral hace que cada vez con más frecuencia cobre relevancia la capacidad de iniciativa tanto individual como colectiva para la puesta en marcha de fórmulas de autoempleo, pequeñas empresas y trabajo asociado,(adaptándose a las nuevas exigencias del mercado). Nos encontramos ante una situación en la que centenares de empresas están arruinadas y miles de puestos de trabajo se han perdido.

Según destacan algunos estudios estos procesos de incorporación al mercado laboral, dadas las circunstancias de profunda crisis y altas tasas de desempleo, el emprendimiento se convierte en una opción tanto de salida profesional como la de generar puestos de trabajo. Esta creación de nuevas empresas genera un buen funcionamiento de la economía y de desarrollo social.

En nuestro país se ha carecido de una cultura empresarial y de recursos humanos capacitados y motivados para crear empresas, más aun si nos referimos al ámbito de los servicios de inserción con sectores específicos.

En la mayoría de discursos políticos podemos entre ver que existe una notable preocupación por el emprendimiento y su relación con la salida de la crisis. Parece ser que existe consenso en pensar que las iniciativas emprendedoras están estrechamente relacionadas con la salida de la crisis.

En los últimos años ha ido cobrando cierta relevancia social la actividad emprendedora. Algunas investigaciones proponen este tipo de actividades como una solución al paro. Pero ante el actual panorama de crisis no es solo crear empresas sino que esas empresas se mantengan, pues el

empresariado favorece el autoempleo y estimula los mercados dotándoles de recursos humanos.

Ante esta situación de crisis económica que cuenta con los índices de desempleo más altos de la historia, no podemos olvidarnos, de aquellos colectivos que ya se topaban con trabas para encontrar empleo en situaciones de estabilidad económica. Es ahí donde las empresas de economía social cobran un papel importante, pues son herramientas de inclusión sociolaboral para estos colectivos.

El presente trabajo pretende analizar el perfil de las personas emprendedoras y determinar cuáles son los factores de éxito o fracaso a pesar de la crisis, así como también reflexionar sobre su entorno socioeconómico y su espíritu creativo.

Justificación

Como consecuencia de la crisis se están produciendo importantes cambios en los sistemas económicos que están derivando en profundas transformaciones en las oportunidades y condiciones laborales. Esta situación es algo nuevo puesto nunca hemos vivido algo así, y por eso es necesario plantearse nuevas opciones de inserción laboral.

El empleo actualmente funciona como una forma de relación social, que desgraciadamente en estos momentos está experimentando profundos cambios, entre ellos podemos destacar la pérdida del empleo de forma permanente a lo largo de lo que nos resta de vida laboral, lo cual nos lleva a una incertidumbre laboral. Frente a todo esto surgen técnicas que pueden contribuir a que las personas puedan generar estrategias para encontrar empleo o nuevas formas de trabajo como la creación de su propia empresa.

Cuando se habla de emprender nos encontramos que este está condicionado por una serie de factores que actúan sobre la realidad como son el miedo, el desconocimiento o la falta de experiencia. Pero también nos encontramos que

en tiempos de crisis surge un factor que favorezca su aparición y no es otro que la necesidad ante la falta de alternativas que ofrece el mercado laboral.

Puede que haya personas que piensen porque ahora, porque arriesgarse a abrir un negocio en época de crisis, pues bien lo cierto es que durante el 2008 en el inicio de la crisis o como algunos denominan recesión la tasa de emprendedores descendió un 8%, según datos de informe GEM(Global Entrepreneurship Monitor).

Ante esta situación socio-económica, el papel del trabajador social ha de incorporarse a nuevos campos laborales, que con la crisis y la restructuración del Estado del Bienestar se refuerza el papel de las entidades sociales, asociaciones, fundaciones, etc...., en definitiva empresas que prestan servicios privados o concertados. Estas entidades brindan la oportunidad de nuevas formas de inserción laboral.

Pero que entendemos por emprendimiento. Actualmente existen multitud de definiciones, para este trabajo dejaremos claros algunos conceptos que serán clave:

Emprendimiento

En España el término “emprendimiento” en general suele emplearse indistintamente con autoempleo.

El concepto de emprendimiento ha sido estudiado desde diferentes disciplinas y autores, por lo que no parece existir una definición única.

El término emprendedor/a según la R.A.E se define como aquel que lleva a cabo con resolución, acciones dificultosas o azarosas. Este término se ha ido decentando hacia el mundo de los negocios.

Al emprendedor se le define como: "cualquiera que dirija un equipo de personas para alcanzar unos fines, que no tienen por qué ser exclusivamente materiales, mediante la aplicación de unos recursos económicos" (Garrido, 1993, p. 5).

Garrido (1993) indica que el término persona emprendedora se utiliza para denominar al que desarrolla un proyecto organizacional, ya sea económico,

educativo, profesional, de consultoría, de servicio de salud, de cátedra universitaria, de institución artística, cultural, etc.

Podríamos citar algunas más, lo que sí que tenemos claro que las definiciones sobre emprendimiento cambian en función según señalan los autores dependiendo de la época y el país donde se desarrolle.

Emprendimiento social: puede definirse como la habilidad de reconocer oportunidades para poder resolver problemas sociales.

Autoempleo: primero aclarar que no toda iniciativa empresarial, puede ser considerada como autoempleo. García Jiménez (2002, P: 19), la define como “ la puesta en marcha de una actividad económica, por una o varias personas, con el objeto fundamental de conseguir con ello una ocupación o puesto de trabajo, siendo precisamente el trabajo su principal aportación e interés en la empresa”

1. Perfil emprendedor

Para analizar el perfil que presenta una persona que está más predispuesta a ser emprendedora de otra que no, es interesante identificar cuáles son los factores que influyen de manera determinante para llevar a cabo una actividad emprendedora.

Veciana (1999), clasificó en cuatro enfoques los determinantes del proceso de la actividad emprendedora:

- Económico. Explica la función del empresario y la creación de la empresa. Se basa fundamentalmente en la racionalidad económica y en la aversión al riesgo. En este sentido este autor afirma que cualquier persona tiene aptitudes tanto para ser un trabajador por cuenta ajena como para ser empresario.
- Institucional. El marco institucional es quien establece el espíritu emprendedor en un momento y lugar concreto. Este enfoque lo que defiende es que la decisión de crear una empresa viene determinada por factores externos y del entorno.

- Psicológico. La persona tiene unas características distintas a los demás. Este enfoque se centra en determinar que rasgos distinguen a los emprendedores de los que no lo son.
- Gerencial. Desde este enfoque dice que crear una empresa es el resultado de la toma de decisión a raíz de tener unos conocimientos previos sobre emprendimiento y dirección de empresas. Desde este enfoque no se trata de explicar las causas de creación de una empresa, sino que a raíz de esos conocimientos previos pretende crear modelos prácticos.

Son numerosas las investigaciones que se han centrado en analizar la figura del emprendedor.

Blanchflower y Meyer (1994), afirman que la posibilidad de emprender aumenta con la edad y la experiencia laboral.

Thomas (2004), analiza la relación entre educación y emprender y concluye que los licenciados universitarios emprenden menos porque esperan mejores oportunidades en otros empleos y porque antes de emprender quieren obtener más experiencia.

Bonnet y Furnhan(1991) los jóvenes perciben en menor medida el éxito o el fracaso y por tanto tienen menos miedo a iniciar este tipo de acciones.

Jackson y Rodkay (1994), cuanto mayor sea el individuo menor propensión a crear una empresa se tiene. El rango de edad 25-40 años es el periodo más proclive porque:

- Tienen energía
- Cuentan con cierta experiencia y conocimientos
- Poseen un adecuado nivel de autoconfianza
- No tienen excesivas responsabilidades familiares.
- No tienen una posición social consolidada que arriesgar.

Según el informe GEM (Global Entrepreneurship Monitor), el perfil emprendedor español actualmente refleja datos generales, sobre hombres y mujeres en cuanto a edad, nivel de estudios, nivel de renta, etc.

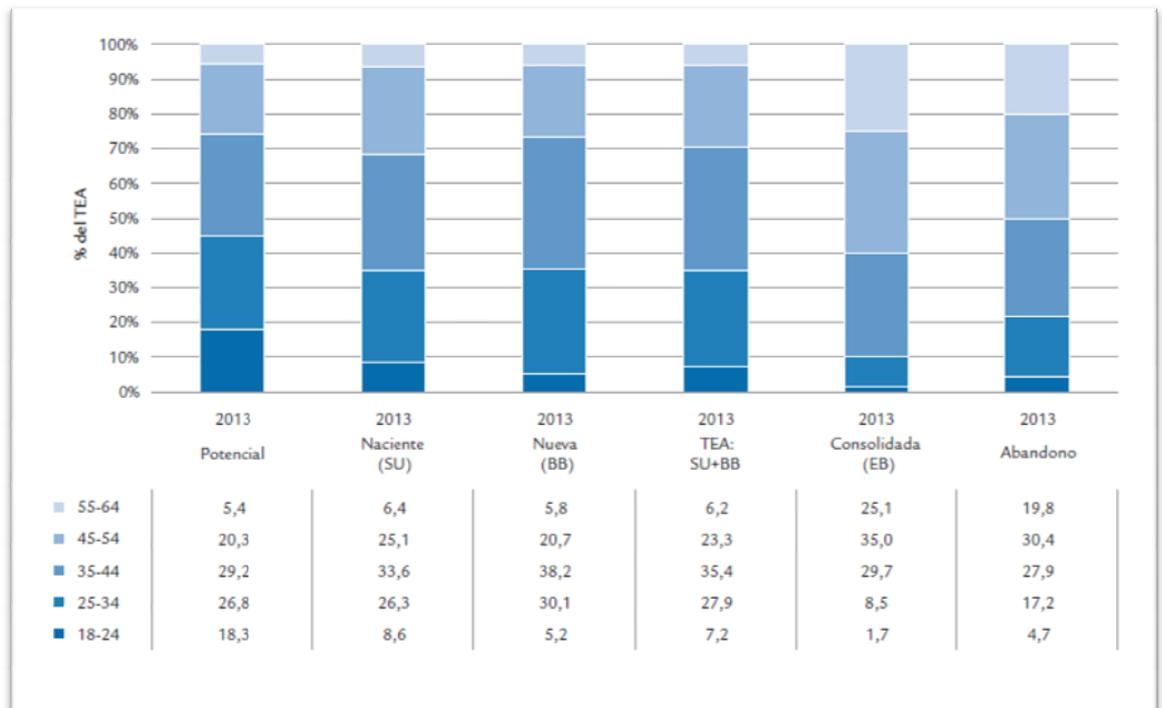
Pero en definitiva qué perfil presentan las personas involucradas en este proceso. Según este informe les identifica en función de las fases de proceso emprendedor en el que se encuentren:

- **Distribución por edad**

La edad de las personas emprendedoras varía dependiendo de la fase. En España la media de edad en 2013 fue de 36,4 años. A estos les siguen los emprendedores que se encuentran en fase inicial con una media de 39 años.

En la siguiente tabla se muestra la distribución por edades de los distintos tipos de emprendedores identificados en España en 2013.

TABLA 1. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en España en 2013



INFORME GEM, Distribución por edad de los colectivos emprendedores en España 2013

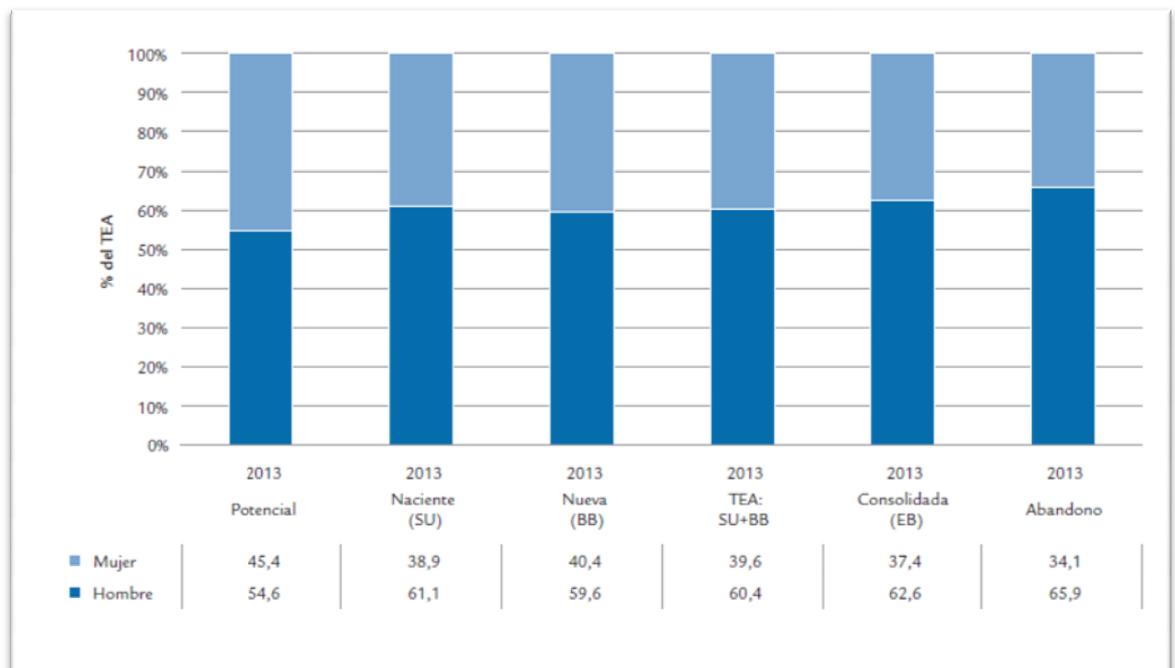
La franja de edad donde más se concentran los emprendedores es entre 35 y 44 años, edad en la que parece que es más propensa a emprender

que el resto, el 35% son emprendedores consolidados y el 30,4% han abandonado una actividad empresarial en este último año.

- Distribución por género

Los resultados del informe reflejan que la actividad emprendedora en nuestro país sigue siendo dominada principalmente por hombres. En el año 2013, seis de cada diez emprendedores eran hombres.

TABLA 2. Distribución por género de los colectivos emprendedores en España

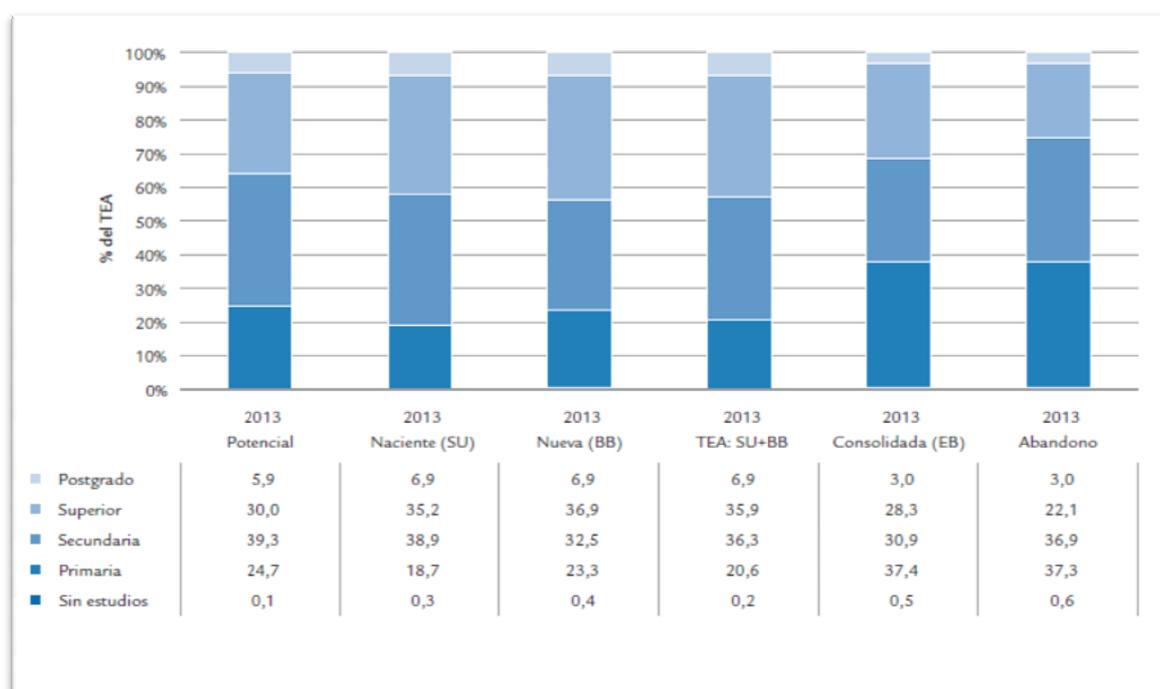


INFORME GEM, Distribución por género de los colectivos emprendedores en España 2013

- Distribución por nivel de educación

En el 2013 más de un tercio de los emprendedores tenía algún tipo de formación superior licenciado, ingeniero o equivalente o contaba con formación de postgrado.

TABLA 3. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en España en 2013



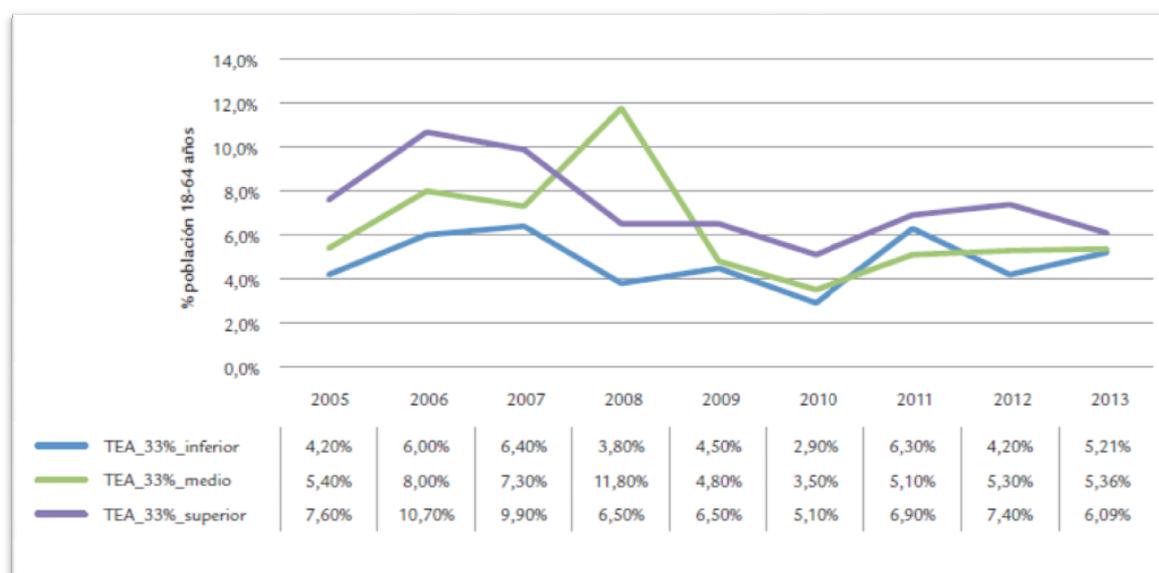
INFORME GEM, Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en España en 2013.

Según estos datos, los emprendedores que se encuentran en una fase inicial, el 39,9% tenía formación superior mientras que el 6,9% tenía formación de postgrado. Las personas que han vendido, cerrado o abandonado un negocio en los últimos doce meses que tenían formación superior o de postgrado supuso entre un 22,1 y 3,0%, respectivamente.

- **Distribución por el nivel de renta**

En España entre los años 2005-2013 no se encuentra un patrón constante durante todo el periodo. Destaca en 2009 que el nivel de actividad emprendedora del tercio superior de la renta ha sido mayor que el nivel de actividad emprendedora de la población que se encuentra en los tercios inferiores.

TABALA 4. Evolución índice TEA por nivel de renta en España durante el periodo 2005-2013



Fuente: Evolución índice TEA por nivel de renta en España durante el periodo 2005-2013

1.1 Cambio del perfil del emprendedor a causa de la crisis

A continuación se analizarán los datos del emprendimiento durante el periodo 2006-2013, información que voy a extraer del informe GEM para comprender cómo ha afectado la crisis a los emprendedores, desde el año 2006 antes de la crisis y con datos del 2013.

En primer lugar analizaremos la edad media con la que las personas empiezan a emprender.

Este informe toma como población emprendedora a personas de entre 18 a 64 años de edad.

En el año 2006 la gente empieza a emprender como consecuencia de la situación económica que se avecinaba. España aumentó considerablemente el número de emprendedores de pequeñas empresas. Se produce un aumento de emprendedores que tienen una importante relevancia para contratar empleados pero disminuyen los empresarios consolidados. Según datos del

informe GEM en el año 2006 las iniciativas nuevas que se desarrollaron en España fueron un total de 1.911.132.

Si echamos la vista atrás y miramos un poco el perfil de las personas emprendedoras en el año 2006 nos encontramos con lo siguiente: La **edad** media de los emprendedores es de 37,88 años, esto se debía por dos razones: mayor incorporación de los jóvenes en el proceso emprendedor y mayor presencia de emprendedores no españoles que emprenden a edades muy tempranas. La renta de los emprendedores era de 2400 euros, el nivel de estudios medio sigue siendo preferentemente universitario. Si analizamos la distribución por sexos en este año los hombres siguen dominando este campo duplicando el número de mujeres emprendedoras, aunque no es un dato tan malo simplemente supone que la incorporación de la mujer en este ámbito va a un ritmo lento, como dato el 60,9% de los emprendedores eran hombres mientras que el 39,1% eran mujeres. Mientras que las personas que en este año se vieron obligados a cerrar su negocio destaca el dato de que estas personas tenían rentas y estudios inferiores.

Si tenemos en cuenta la situación laboral que se presentaba en este año nos encontramos con lo siguiente: la mayoría de los emprendedores estaban empleados (77,6%), las personas que estaban en paro y decidían emprender suponían un 9,3% estos emprendedores suelen tomar la decisión de emprender entre otras por necesidad, falta de alternativas laborales, los estudiantes un 8,6%, en este caso estos emprendedores empiezan a desarrollar su idea cuando finalicen sus estudios y las amas de casa el 3,1%.

Avanzando un poco en el tiempo en el 2008, la actividad emprendedora fue de un 7,0%. Durante este año ya se puede apreciar en datos estadísticos y porcentuales como empieza a afectar la crisis. La actividad emprendedora disminuye casi un 8%, este dato supone traducido una pérdida de unas 156.360 iniciativas en fase emprendedora y alrededor de 273.273 personas menos propietarias de este tipo de actividades en un año. En años anteriores la actividad emprendedora había supuesto un dato muy positivo, pues los emprendedores habían demostrado adoptar gestos de calidad deseados, y

favorecían al crecimiento mediante la innovación y la internacionalización de los productos y servicios. Ya en este mismo año estaban haciendo esfuerzos por parte de las instituciones para impulsar la actividad emprendedora, pues ya en este año la falta de empleo empieza alcanzar grandes cotas.

En el año 2009 nos encontramos con una situación completamente distinta a la de años anteriores, pues el número de iniciativas emprendedoras en este año se ve seriamente afectado por la crisis, como prueba de ello los resultados que ese año presentó el informe GEM reflejan lo siguiente: el impacto de la crisis supone una disminución del 19,9% de las actividades registradas de iniciativas nacientes y disminución también de empresas ya consolidadas de un 12,9%, es decir en total las iniciativas se redujeron a un 16,3%.

El índice de actividad emprendedora en general disminuye un 27,1%, que traducido a cifras supuso la pérdida de unas 298,348 iniciativas y cerca de 820.000 personas menos que se dediquen a este tipo de actividades.

Estos empresarios en principio su idea es afrontar esta situación y en la medida de lo posible resistir. Entre las principales dificultades a las que estos emprendedores tienen que hacer frente entre otras son: la financiación, poseer liquidez para poder afrontar pagos y hacer frente a posibles imprevistos. Ya desde 2009 esperaban que la crisis no se viera del todo como algo negativo sino que se convirtiera en una oportunidad para mejorar el sistema empresarial, pues ya en este año se preveían cambios en el mercado. El perfil que mostraban las personas emprendedoras en cuanto al género se mantiene estable con respecto al año anterior y siguen predominando los hombres. Con la llegada de la crisis se abre más la brecha entre ambos sexos, aunque parece que en las fases de nacimiento de la empresa la presencia femenina aumenta. Traducido a datos tenemos que la actividad emprendedora en los varones supuso un 62,6%, y en mujeres un 37,4%, también se reflejan otros datos por sexo como el porcentaje de abandono empresarial destacando en un 63,9% en hombres y un 36,1% en mujeres. La edad para emprender, se observa que se produce una mayor incorporación de jóvenes, con una media de edad de 36 años y un aumento en las personas más mayores debido al aumento del paro. Lo cual todo esto supone un signo de recuperación. Pero ante la situación de crisis que se presenta en el año 2009 estas iniciativas empiezan a cobrar

especial relevancia pues queda demostrado que pueden paliar en parte el problema del desempleo. En estos momentos es cuando desde el informe GEM se empiezan a dar cuenta de que la motivación para emprender deja de ser únicamente por aprovechar oportunidades, sino también empiezan a surgir emprendedores por necesidad ante la falta de alternativas de empleo, según los datos del informe GEM 2009 para un 15,8% el principal motivo para emprender es la necesidad. Tal vez este sea el motivo principal por el cual en los últimos años el emprendimiento aumenta, pues es una consecuencia muy directa de la recesión el aumento de la actividad emprendedora por la necesidad de encontrar trabajo. Pero a pesar de notar este aumento en época de crisis seguimos teniendo el problema más significativo con el que se topan todos los emprendedores y no es otro que el de la financiación, pues todos los emprendedores coinciden que es el principal obstáculo para emprender. Tampoco podemos olvidarnos de comentar que esta crisis y sus especiales peculiaridades no hacen del emprendimiento un escenario atractivo para dar el salto, pues en realidad se reduce la percepción de oportunidades en general, pero también supone aprovechar las oportunidades que no aprovechan nuestros competidores en periodos de recesión.

Si nos vamos a datos del 2010, nos encontramos que el perfil de las personas que optan por el emprendimiento no dista mucho de los datos que se obtienen en el 2009. Nos encontramos con el siguiente perfil: en general son hombres con una edad media de 36 años, con estudios superiores o universitarios, que tienen formación específica para emprender y disponen de un nivel de renta alto. En el 2010 en España la tasa de emprendimiento es del 6,7%, con un aumento del 24% con respecto al año anterior. Por otro lado, la tasa de abandono es de un 1,9% lo que supone un cambio positivo.

La participación femenina en actividades emprendedoras que se encuentre en sus primeras fases supuso un 36,4%, mientras que los hombres abarcaron un 63,6%. Desde el año 2000 hasta el año 2010 las iniciativas masculinas siempre han sido superiores a las femeninas, sin embargo durante el 2001 y 2008 es el periodo de tiempo donde se alcanzo una ligera igualdad.

En el 2011 tan solo comentar que la tasa de actividad emprendedora fue de un 5,8%, experimentando un incremento del 34,9% respecto al año anterior. En cuanto al perfil del emprendedor en 2011 se mantiene prácticamente igual al

año anterior donde la edad media para emprender sube a 38 años y la participación por sexos fue masculina del 61,4% y la femenina del 38,6%. En el 2012 la actividad emprendedora se mantiene en relativamente estable, es del 5,7%. El perfil del emprendedor podemos resumirlo en que sigue predominando los hombres y la edad media se mantiene como en el año anterior en 38 años, con estudios y formación específica para emprender.

En el año 2013 sigue estando presente que las motivaciones son vistas como o bien como oportunidades o bien por necesidad, de los datos que se recogen en el informe GEM de 2013 alrededor de un 66,84% de las personas que deciden emprender lo hacen por oportunidad, mientras que un 29,24% lo hacen por necesidad, antes 2010 como ya hemos mencionado en párrafos anteriores este dato solo suponía un 15% del total de personas que emprendían era por necesidad. Ante esta nueva modalidad de emprendimiento por necesidad aclarar que estos emprendedores son aquellos que se encuentran inmersos en el proceso emprendedor por no tener una mejor opción en el mercado laboral; y un emprendedor por oportunidad es aquel que escoge crear una empresa basándose en la percepción de que existe una oportunidad de negocio no aprovechada de forma incompleta por las empresas existentes.(GEM 2013).

Entre los principales motivos que tienen este tipo de emprendedores para emprender destacan los siguientes datos:

TABLA 5. Principales razones para emprender

MOTIVOS PARA EMPRENDER		%
Ven una oportunidad	- Mas independencia	42,07%
	- Aumento de ingresos	33,21%
	- Mantener los ingresos	16,19%
	- otro	3,92%
	Total:	66,84%
Por necesidad		29,24%
Otros motivos		3,92%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos del TEA.

TABLA 6. Evolución de los principales motivos para emprender en el periodo 2008-2013.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ven una oportunidad	81,15%	80,1%	73%	71,6%	72,3%	66,8%
Por necesidad	12,96%	15,8%	25,4%	25,8%	25,6%	29,2%
Otros motivos	5,89%	4,1%	1,6%	2,6%	2,1%	3,95%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos en los respectivos informes anuales del GEM

Estos datos reflejan que el principal motivo emprendedor sigue siendo por oportunidad, pero sin embargo podemos apreciar que existe un significativo aumento de las personas que deciden emprender por necesidad, pues antes del 2010 solo suponían un 15%.

En el último informe GEM de 2013 se señala que este año ha supuesto una continuidad de la crisis, con unos ligeros efectos que se han notado sobre todo a nivel social. Pues como ya he mencionado anteriormente en este trabajo estamos en un momento donde el paro en nuestro país está alcanzando cifras históricas, y donde más se está notando esto es en la cantidad de población joven que padece esta situación. La desigualdad sigue aumentando, pues cada vez el número de personas en situación de pobreza y riesgo de exclusión se hace desgraciadamente más grande.

Según concluye el informe GEM del presente año 2013 la actividad emprendedora en España experimenta una pequeña caída. El fomento de este tipo de actividad no está dando los resultados esperados. Lo que puede explicar esto puede que sea la caída de la demanda y la acusada falta a través de los años del problema de la financiación los cuales son dos elementos que explican los datos obtenidos en el informe de 2013 que ya previamente han sido comentados en el trabajo. Y es el desempleo lo que verdaderamente está forzando a las personas a emprender al no encontrar otra opción dentro del

mercado laboral. También como se dice en este informe es en estos momentos, en esos periodos donde existe incertidumbre donde suelen ser los momentos más propicios o idóneos para lanzarse a la aventura de explorar y explotar allí donde uno encuentra oportunidades que otro no ve, oportunidades de negocio en diferentes mercados, en ese sentido podemos considerar que emprender es una buena opción profesional. Entonces en este sentido podemos afirmar que cuando el mercado no provee de ofertas laborales porque no creamos nosotros mismos esas ofertas y de paso generamos puestos de trabajo para otras personas. Pues los datos reflejan que el 46% de los emprendedores suelen dedicarse principalmente al sector de Consumo, de los cuales el 26% se encuentran en una situación inicial y estos a su vez no suelen tener más de cinco personas empleadas.

En conclusión teniendo todos estos datos en cuenta podemos decir, que las cosas para el emprendimiento nunca han sido fáciles pero con el agravante de las circunstancias de crisis las cosas se recrudecen aun más. Con lo que al perfil que se refiere podemos decir, que es un ámbito gobernado principalmente por hombres aunque en los últimos años parece que el número de mujeres que se deciden a emprender está aumentando significativamente. El perfil en comparación con estos años es de que la media de edad que presentan estos emprendedores es tener más de 35 años, aunque hay una ligera variación en los últimos años donde se sitúa y mantiene estable la edad de 36 años, con estudios predominantemente universitarios y una formación específica con una renta media/alta, aunque también se observa que en los últimos años ha aumentado el número de personas que decide emprender por necesidad.

La edad para emprender ha aumentado, en 2013 nos encontramos que la edad más propicia para emprender se sitúa entorno a una franja de edad de entre 36 a 44 años, mientras que en años anteriores como es en el año 2010 la franja de edad se situaba entre los 25 a 34 años, esto según refleja el informe GEM es debido a que cobra bastante importancia la experiencia así como también que la gente no quiere asumir riesgos. Este aumento de edad puede ser ocasionado por el aumento del paro. Al no encontrar trabajo la gente toma la decisión de montar su propia empresa, todos estos nuevos emprendedores

presentan ciertos grados de incertidumbre. Las personas que tienen más probabilidades de emprender son personas jóvenes, sin cargos, como tener hijos, hipotecas, etc... Pues el emprendimiento lleva consigo cierto riesgo de fracaso, aunque también el emprendimiento ha aumentado debido en gran medida a la situación económica que obliga a las personas a reinventarse, para poder salir adelante. Por eso puedo decir que la edad media, a pesar de los datos que nos ofrece el GEM, esta variando debido a las altas tasas de paro donde el emprendimiento surge como una necesidad.

2. Factores de fracaso y de éxito

Antes que nada aclararemos que cuando se producen situaciones de fracaso empresarial no son procesos homogéneos, con lo cual podemos afirmar que al igual que no todas las empresas desempeñan la misma actividad laboral el proceso de fracaso dependerá en qué empresa se dé y de esta forma se darán unas circunstancias u otras. Prevenir estas situaciones exige detectar anticipadamente las señales que emiten las empresas ante la crisis. Para ello tenemos que tener en cuenta que en el momento de emprender siempre existe miedo a fracasar, y que tenemos que ser hábiles a la hora de detectar oportunidades.

Uno de los puntos que tenemos que tener en consideración en el momento que decidimos emprender es analizar la demanda y a nuestros futuros clientes pues esto puede marcar la diferencia entre alcanzar el éxito o el fracaso.

Muchas empresas saben aprovechar en su favor esta situación económica para que no suponga una amenaza y acabe con su negocio. Entre otras cosas aquellos que ven en estos tiempos el emprendimiento como una oportunidad en el mercado es sin duda porque han sabido cómo adaptarse a los cambios.

Ricardo Detarsio en su artículo “Sobrevivir y competir en tiempos de crisis”, (p:145-156) analiza la evolución de las Pymes argentinas, llegando a detectar

que estas tenían una serie de dificultades comunes durante periodos económicos de crisis:

- Competencia por precios de productos importados
- Falta de dinamismo del mercado interno(falta de demanda en el mercado interno)
- Dificultades de acceso al financiamiento adecuado
- Dificultades para colocar productos en el exterior
- Competencia de productos importados sustituidos por calidad
- Dificultades en el acceso a materias primas y materiales por concentración de mercados y condiciones restrictivas de pago

Tras realizar un estudio con una muestra de 25 empresas, observa una serie de estrategias, que clasifica en tres grupos:

- Estrategias preventivas. Hace referencia a empresas que han sabido planificar estrategias preventivas frente a las crisis:
 - **Abastecer diferentes nichos de mercado**. Una acción de éxito observada en las pymes es su cobertura de mercado. El objetivo principal de esta estrategia es reducir el riesgo global de la empresa, de modo que los impactos externos puedan amortiguarse.
 - **Estrategia de internacionalización**. Es otra manera de reducir riesgos.
 - **Estrategia de fidelización**. Otra medida preventiva frente a la crisis es la fidelización de los clientes. Con esto se consigue que a pesar de que existan situaciones de crisis los clientes sigan creyendo en la empresa y manteniendo una buena relación. De este modo una vez superada la crisis, la relación empresa-cliente se mantendrá.
 - **Estrategia de fabricación sobre pedido**. El diseño y características exclusivas del producto se fabrican a gusto del cliente. Se trata pues de un producto que tiene algunas partes

estandarizadas pero que pueden ser modificadas según las necesidades del cliente.

- **Estrategia de gestión dinámica.** No existe una planificación a largo plazo, pero son acciones con plazo de planificación breves.

- Acciones inmediatas

Hay 4 acciones inmediatas que las pymes argentinas llevan a cabo en estas situaciones:

- **Mantener los activos líquidos o liquidables: efectivo, divisas, materia prima.** Es esencial en tiempos de crisis ya que tener dinero en efectivo nos permite seguir produciendo, comprando materias y pagando al personal.
- **Reducir los gastos no productivos.**
- **Desaceleración o corte de la cadena de pagos.** Para sobrevivir es necesario tener algo de liquidez en la empresa, y para ello se deja de pagar a proveedores y bancos. Y al único que no se le debería dejar de pagar es al empleado.
- **Conservar el personal.** Es importante mantener a los trabajadores en la empresa, pues cuando la empresa retome su ritmo habitual estos serán más competentes en la empresa. Aunque es una tarea difícil mantener el personal, pues el trabajo en época de crisis disminuye, y los empleados se sienten inútiles e inseguras si no hacen nada. Por eso se propone programar nuevas actividades para aprovechar la mano de obra.

- Acciones para salir de la crisis

Tras estas 4 fases anteriores, es cuando la empresa empieza a actuar para sobrevivir a la crisis. Si disminuye la producción porque hay menos demanda y en consecuencia se reduce la jornada laboral de los trabajadores.

- **Mantenimiento de la relación con los stakeholders.** Muchas empresas a pesar de hacer un corte en la cadena de pagos, tratan de mantener la relación con todos los stakeholders(

proveedores, clientes, trabajadores...). Les explican su situación y tratan de llegar a soluciones conjuntas.

- **Formación anti-cíclica.** Si durante la crisis hay menos producción y por lo tanto se reduce la jornada laboral, esto se puede mantener durante un tiempo porque sino la situación es económicamente insostenible. Las empresas que cuentan con un buen plan de gestión pueden sortear mejor la crisis.
- **Estrategia de asociación.** Utilizar alianzas estratégicas o sociedades ayuda a complementar sus propias iniciativas estratégicas y fortalece su competitividad.

Teniendo todo esto en cuenta podemos decir que el éxito o fracaso de una empresa puede variar en función de las estrategias preventivas y las acciones para salir o sortear la crisis con las que los emprendedores puedan contar. Ente ellas destacan el tener clientes fijos, estar bien planificados, reducir gastos innecesarios, contar con planes de gestión y mantener la relación tanto con proveedores, clientes y trabajadores.

Otros autores como Francisco García Lillo, Bartolomé Marco Lajara y J.F. Molina Azorín en su artículo “factores de éxito de las nuevas empresas: propuesta de un marco teórico integrador (p: 1-7)”, dicen que hay que centrarse más en el individuo pues de las características, aptitudes y motivaciones que presente éste dependerá que sea capaz de ser competitivo y eso puede una gran diferencia entre el éxito o fracaso de la nueva empresa.

Fernando Trías de Bes en su libro “El libro negro del emprendedor, no digas que nunca te lo advirtieron”, (2007, p: 1-183), resalta que hay unos catorce factores para que un emprendedor fracase:

- Empezar con un motivo, pero sin motivación
- No tener carácter emprendedor
- No ser un luchador
- Contar con socios cuando en realidad se puede prescindir de ellos.
- Escoger socios sin definir criterios de elección relevantes.
- Ir a partes iguales cuando no todo el mundo aporta lo mismo.
- Falta de confianza y comunicación con los socios

- Pensar que la idea depende el éxito
- Adelantarse en sectores que no gustan o se desconocen
- Escoger sectores de actividad poco atractivos
- Hacer depender al negocio de las necesidades familiares y ambiciones materiales.
- Emprender sin asumir el impacto que tendrá sobre nuestro equilibrio vital.
- Crear modelos de negocio que no dan beneficios rápidamente y de modo sostenible.
- Ser emprendedor y no empresario, y no retirarse a tiempo.

Marcel Planellas “Factores de éxito en la creación de empresas”(2003 p:8-20) en el cual se habla de que las principales investigaciones sobre el tema se centran en la figura del fundador de dicha empresa. Entonces según este artículo son las características individuales y los conocimientos que presentan los individuos en materia de la nueva empresa que van a crear los que marcan la diferencia entre tener o no tener éxito. También está estrechamente relacionado con la capacidad que podamos desarrollar para aprovechar las oportunidades y gestionar eficazmente los recursos disponibles, disponer de una buena estrategia y planificación del negocio.

Se puede deducir que de todo lo que estos autores dicen, los factores para no fracasar y así poder tener éxito es importante tener unos conocimientos previos sobre el tema, tener una buena planificación de negocio, crear una buena campaña de marketing para darnos a conocer y que la gente pueda conocer lo que nuestra empresa ofrece, pues tener un mal marketing supone que por muy bueno que sea lo que vendas, si nadie lo conoce no sirve de nada, pues no lograremos obtener ni ventas, ni beneficios, en los primeros momentos no hay que tirar la toalla. El no disponer de fondos no es algo que ayude, pues este es el punto débil de muchas empresas, no tener una buena estructura financiera, no tener control de los gastos que tal vez sean innecesarios, asegurarnos que las inversiones que hacemos sean rentables, y sobre todo tener muy en cuenta

a nuestros clientes, y sobre todo no ignorar la competencia pues podemos ver oportunidades siempre y cuando no la descuidemos.

3. La importancia de la motivación para emprender

En el contexto actual en el que nos encontramos ha generado el fomento de la creación de empresas convirtiéndose en pilares de crecimiento.

La motivación del fundador representa el compromiso de éste con su proyecto o idea de empresa, por lo que en función de su naturaleza e intensidad estaremos ante una empresa con futuro o sin él (Barba, 2000).

Es importante estudiar la relación entre la motivación emprendedora del empresario y el crecimiento de la empresa que acaba de crear. Hay que tener en cuenta varios elementos en esta tarea emprendedora.

Primero que las pymes desempeñan un papel creciente en la economía, especialmente por su contribución a la creación de empleo y al desarrollo socio-económico de la comunidad donde se ubica (Heshmati, 2001).

Y en segundo lugar entre las causas principales de estas bajas tasas de creación de empresas, sobre todo en regiones con escasa tradición empresarial, se encuentran en la falta de espíritu emprendedor, en función de factores psicológicos y sociológicos (De Pablo y Bueno, 2004),

Los emprendedores cuentan con varios elementos:

- ✓ Elementos tangibles(vinculados a la creación de empresas): disponibilidad de fondos financieros, elaboración de planes de negocios sólidos o la reducción de las cargas administrativas y fiscales.
- ✓ Elementos intangibles: factores psicológicos y sociológicos que determinan el potencial emprendedor de un determinado espacio geográfico no han sido aun contemplados, a pesar de que en el ámbito de la investigación académica han sido detectadas ya algunas relaciones significativas sobre las que es posible incidir(

Barba, 2000; Feeser y Dugan 1989; Box, White y Ban; Stewart et al, 1999).

Es importante para emprender una buena motivación, es ahí donde va a radicar nuestro éxito o nuestro fracaso en el proceso de creación de nuestra empresa. Teniendo todo esto en cuenta, existen numerosos autores que han estudiado las diferentes teorías sobre los motivos que llevan a los emprendedores a emprender, como por ejemplo:

Abdsselam, bomnet y Le Pape (2004), analizaron la supervivencia de las nuevas empresas y el perfil demográfico y motivacional del empresario y concluyeron que existen relaciones significativas entre algunas variables del perfil del empresario y la supervivencia de la nueva empresa: necesidad de logro, formación específica, experiencia, etc.

Anna, Chandler, Jasen y Mero (2000), analizaron el nivel de ventas y las características de la empresaria y concluyeron que las empresarias que se dedican a actividades tradicionales basadas en el reconocimiento de oportunidades y en la gestión económica, como las expectativas de autonomía y riqueza se relacionan positivamente con las ventas y consecuentemente con el éxito de la nueva empresa. Por otra parte, para las empresas no-tradicionales la eficacia de la planificación y la expectativa de la autonomía esta positivamente relacionadas con las ventas, mientras que las expectativas de riqueza lo están negativamente.

Bellu (1999), analizo el éxito empresarial como el crecimiento de ventas y el beneficio, y concluye que existe una relación altamente significativa entre las variables afectivas (modelos motivacionales) y las variables cognoscitivas (estilos de atribución casual del éxito y el fracaso). En este sentido, la necesidad de competencia está relacionada positivamente con el éxito empresarial, mientras que la inestabilidad en la atribución casual lo está con el fracaso. En todo caso, la necesidad de logro influye significativamente en el estilo atribucional del empresario.

Birley y Westhead (1994), analizaron el tamaño y crecimiento de la nueva empresa y concluyeron que aunque los motivos o razones que llevan a los fundadores a crear una empresa sea significativamente diferentes, una vez que la misma está establecida, dichas razones tienen poca influencia en su crecimiento y en la generación de riqueza y empleo por su parte.

Box, White y Barr (1993). Analizaron el resultado de la empresa en la tasa anual de crecimiento del número de empleados y concluyeron que la necesidad de logro y de competencia presentan una correlación positiva en el resultado de la empresa. Además, los empresarios, tienen mayor necesidad de logro que el resto de la población.

Cooper (1971). Analizo el resultado empresarial y concluye que el papel de la institución incubadora y de la experiencia empresarial previa del fundador son determinantes de su resultado, aunque no hay que olvidar la importancia del ímpetu y de la motivación que el mismo posee para emprender.

Davidsson(1991). Analizo el éxito como el crecimiento empresarial y concluye que la formación influye en la motivación emprendedora y ésta influye en el crecimiento de la empresa.

Driessen y Zwart (1999). Analizaron el éxito empresarial como la supervivencia y concluyeron que existen diferencias significativas entre los empresarios de éxito y los que fracasan respecto a las siguientes características: necesidad de logro, necesidad de independencia, necesidad de competencia y perseverancia.

Duchéneaut y Orham(1998). Analizaron la perspectiva de crecimiento y concluyeron que los empresarios con mejores perspectivas de crecimiento tienen una elevada necesidad de poder y de independencia

Feeser y Dugan (1989). Analizaron el crecimiento de la nueva empresa, el crecimiento de la cifra de negocio y concluyeron que los empresarios cuyas empresas presentan un mayor nivel de crecimiento, tienen mayor necesidad de independencia que los empresarios cuyas empresas presentan un nivel de crecimiento más bajo.

Jenssen y Kolverid (1992). Analizaron la supervivencia de la empresa y concluyeron que los empresarios con éxito tienen mayor necesidad de logro y de independencia.

Johnson(1990). Análisis del éxito: crecimiento de las ventas, de la rentabilidad sobre las ventas y del empleo y concluye que la necesidad de logro del empresario se relaciona positivamente con el crecimiento de las ventas, con la rentabilidad sobre las mismas y con el incremento del empleo generado por la empresa.

Julien y Jacob (1999). Analizaron el crecimiento de la nueva empresa, incremento del número de trabajadores y de la cifra de negocio y concluyeron que el empresario tiene un papel fundamental en el crecimiento de la nueva empresa, por ser el responsable de la dirección de la empresa y tomar las decisiones estratégicas.

Lorrain, Dussault y Belley (1993). Analizaron el resultado económico y concluyeron que las motivaciones no influyen significativamente en el resultado inicial de la empresa.

Martinez Sanchez y Urbina (1998). Analizaron el éxito: crecimiento de las ventas y concluyeron que el éxito solo se relaciona positivamente con el nivel de formación, la participación en proyectos anteriores, la experiencia comercial y el número de fumadores.

Planellas(2003). Análisis del nivel de éxito de las nuevas empresas y concluyo que hay determinadas características del empresario que influyen en los resultados, si bien todas relacionadas con la experiencia y los conocimientos previos del emprendedor.

Shaver, Gatewood y Gatner (1992). Analizan el éxito como la supervivencia teniendo en cuenta las características del fundador y concluyeron que la decisión de crear una empresa, las características personales del fundador intervienen de forma más decisiva que en otras decisiones que conllevan menos riesgos. Así, la elevada necesidad de competencia conlleva consecuencias negativas para el éxito de la nueva empresa, al infravalorar los obstáculos con los que el empresario se encuentra.

Smith, Bracker y Miner(1987). Analizaron el nivel de éxito de la empresa: crecimiento del número de empleados y de la cifra de negocio, beneficio

neto e ingresos anuales y concluyeron que los empresarios cuyas empresas presentan un nivel de crecimiento más alto, tienen un nivel de motivación más alto que los empresarios cuyas empresas presentan un nivel de crecimiento más bajo, los cuales se parecen mucho a los que son sólo gerentes de una empresa.

Smith y Milner (1985). Analizaron el crecimiento vs. Bajo crecimiento en el número de empleados y concluyeron que el tipo de motivación influye significativamente en el crecimiento del número de empleados. En este sentido, los empresarios que logran un crecimiento mayor de sus empresas, tienen mayores niveles de necesidad de logro que el resto.

Solymossy (1997). Analizo el éxito como los ingresos, incremento del número de empleados y satisfacción personal y concluyo que según investigaciones previas sugieren la existencia de una relación entre la orientación motivacional(push o pull) y las medidas utilizadas del éxito de la empresa de reciente creación, aunque los resultados de esta no pueden confirmar la significatividad de la misma.

Wainer y Rubin (1969). Analizaron el crecimiento anual como el incremento de las ventas anuales y concluyeron que las características motivacionales influyen significativamente en el crecimiento.

Woo, Cooper y Dunkelberg (1988). Analizaron el resultado de la empresa en los dos primeros años de vida como el crecimiento del número de empleados y de la cifra de negocio y concluyeron que en las empresas de menos de tres empleados, las motivaciones que el empresario tiene para crear una empresa influyen en los resultados de la misma. Así, los empresarios con una elevada necesidad de logro tienen mejores cifras de negocio y reducciones más pequeñas en el número de empleados que los empresarios con una elevada necesidad de independencia.

Tras haber hecho esta recopilación de alguno de los autores que han estudiado las motivaciones de los emprendedores, podemos concluir que las principales motivaciones que tienen los emprendedores para emprender pueden quedar reflejadas en el siguiente cuadro:

TABLA 7. Principales motivos para emprender

MOTIVACIONES PRINCIPALES
<ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de logro • Necesidad de competencia • Necesidad de independencia • Necesidad de perseverancia • Necesidad de poder • Experiencia laboral • Tener formación

Fuente: elaboración propia

Analizando algunos de los datos que el informe GEM que elabora a partir de la realización de encuestas a emprendedores de edades comprendidas entre 18 a 64 años se obtiene que en el año 2006 entre los motivos principales para emprender eran vistos como una oportunidad de independencia, de aumentar ingresos de mantener los ingresos, etc..... y por ejemplo entre las causas y/o los motivos por la que los emprendedores cierran o abandonan sus negocio desde 2008, año en el que para muchos autores es donde se podría decir que se sitúa el inicio de la crisis, cierran por la existencia de falta de rentabilidad del negocio, falta de financiación, etc.... pero si esto lo concretamos en datos, obtenemos lo siguiente:

TABLA 8.PRINCIPALES MOTIVOS PARA ABANDONAR LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA.

MOTIVOS	2008	2009	2010	2011	2012	2013
El negocio no es rentable	34,3%	39,0%	48,6%	46,1%	59,1%	48,80%
Razones personales	16,4%	9,2%	11,7%	13,9%	5,7%	9,81%
Problemas para obtener financiación	15,7%	24,7%	17,8%	12,0%	6,9%	12,14%
Oportunidad de venderlo	9,6%	5,9%	5,5%	4,3%	4,6%	3,73%

Le salió otro trabajo u oportunidad de negocio	4,3%	6,4%	2,4%	4,26%	3,6%	3,30%
Cierre planificado	4,2%	1,3%	1,3%	1,8%	1,1%	1,48%
Otros motivos	2,1%	9,3%	8,5%	10,5%	15,2%	16,58%

FUENTE: elaboración propia partiendo de los datos del informe GEM

Destaca que en el periodo 2008 a 2013 el principal motivo de abandono de la actividad emprendedora coincide que es que el negocio no es rentable, el segundo motivo son los problemas de financiación, problema que se acentúa en el año 2009 el cual corresponde con la situación de fuerte recesión que sufrió el país, mientras que los motivos menos importantes parece ser que son la salida de otro trabajo y el cierre planificado.

Conclusiones

A la luz de la información expuesta en el presente trabajo puede concluirse lo siguiente:

En la búsqueda bibliográfica realizada junto con su posterior análisis sobre el emprendimiento y la crisis, no se han encontrado en la literatura ningún documento que analice de manera profunda esta cuestión más allá del Informe GEM(Global Entrepreneurship Monitor)

Y aunque apenas halla documento alguno escrito sobre si existe relación entre el emprendimiento y la salida de la crisis, si que parece existir cierta relación sobre el tema. Actualmente el emprendimiento es visto de forma positiva pues es generadora de empleo. Todo esto sigue siendo objeto de debate. Y no parece existir mucho consenso en la literatura de cómo esta afectando la crisis a las actividades emprendedoras. Pero hay autores que

piensan que donde hay una situación de crecimiento económico débil se pueden aprovechar o descubrir oportunidades(Filippetti y Archibugi 2010)

Actualmente los recursos intangibles de los que ya hemos mencionado en el presente trabajo son en gran medida impulsores del crecimiento económico (a través de la innovación) , pues son esos factores psicológicos y sociológicos os que determinan el potencial del emprendedor para que se dé en un contexto concreto.

Si la actividad emprendedora en tiempos de crisis disminuye o se fortalece, es una cuestión que en la literatura aun no se ha resuelto. Lo que sí que es cierto que en tiempos de crisis el espíritu de las personas para emprender se reduce, pues en este sentido si parece existir una línea de conexión dependiendo si la economía está en lo más alto o se encuentra como estamos actualmente en “crisis”.

El perfil que suelen tener estas personas en general es que son personas jóvenes con una edad media de 36 años, predominantemente hombres, con estudios aproximadamente el 40% tienen una formación superior. Pero en los últimos años y debido al aumento de emprendedores nuevos que no emprenden por oportunidad sino por una cuestión de necesidad la edad esta variando bastante. Nos encontramos ante personas que no están dispuestas a asumir riesgos y es que la actividad emprendedora conlleva una serie de riesgos que hay que prever antes de lanzarse a la aventura de emprender. Este aumento puede ser ocasionado por el aumento de personas que se encuentran en situación de desempleo, a muchos de ellos les lleva a tomar la decisión de montar su propio negocio y trabajar para ellos mismos, lo cual no lleva a decir que estos emprendedores presentan ciertos grados de incertidumbre.

Las personas que tienen más probabilidades de emprender son personas jóvenes, sin cargos, como tener hijos, hipotecas, etc... Pues el emprendimiento lleva consigo cierto riesgo de fracaso, aunque también el emprendimiento a aumentado debido en gran medida a la situación económica que obliga a las personas a reinventarse, para poder salir adelante. Por eso puedo decir que la

edad media, a pesar de los datos que nos ofrece el GEM, esta variando debido a las altas tasas de paro donde el emprendimiento surge como una necesidad.

Entre los principales motivos que encuentra la gente para emprender podemos destacar:

- Necesidad de logro
- Necesidad de competencia
- Necesidad de independencia
- Necesidad de perseverancia
- Necesidad de poder
- Experiencia laboral

Y entre los principales motivos para abandonar la actividad emprendedora podemos decir que en la mayoría de los casos un de los principales motivos es que el negocio no es rentable, hay problemas de financiación, motivos personales, surgimiento de otra oferta de empleo o de simplemente vender el negocio.

Para tener éxito en el emprendimiento podemos destacar el hecho de contar con estrategia preventivas, tener clientes fijos que a pesar de las circunstancias de crisis sigan ahí, reducir gastos que sean innecesarios y podamos prescindir de ellos. Sin olvidarnos que el factor por así decir importante para la consecución de este proceso es tener en cuenta cuales son las verdaderas motivaciones que tienen estas personas a la hora de emprender pues influye a la hora de crecer y tener éxito.

Bibliografía

Barba Sánchez, Virginia (2007). La necesidad de logro y la experiencia del emprendedor: elementos claves en el crecimiento de la nueva empresa. *Revista de Contabilidad y Dirección*. (121-138)

Cardozo Crowe, Alejandro. (2010). La motivación para emprender. Evolución del modelo de rol en emprendedores argentinos.(39-150)

Coque, Jorge., Díaz, Francisco y López, Nuria (2013). Factores para la puesta en marcha y el éxito de microempresas asociativas creadas por jóvenes egresados universitarios. 66-94

Detarsio, Ricardo., North, Klaus y Ormaetxea, Maialen (2013). Sobrevivir y competir en tiempos de crisis. Casos de estrategias de Pymes argentinas. (145-154)

Fuentes García, Fernando y Sánchez Cañizares, M^a Sandra (2010). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. *Revista: Estudios de economía aplicada*. Vol. 28-3, p:1-28.

Galindo, Miguel-Ángel y Méndez, María Teresa (2011). La actividad emprendedora y competitividad: factores que inciden sobre los emprendedores. *Papeles de Europa* (61-75).

Galindo, Miguel Ángel. El comportamiento de los emprendedores españoles en 2008. (2009) *Boletín económico de ICE N° 2962*

García Erquiaga, Eduardo (2000). Aprendiendo de los errores del emprendedor: claves para evitar el fracaso. N°96, *Harvard DEUSTO Business Review*.(86-92)

García, Lillo; Marco Lajara, Bartolomé; Molina Azorin, J.F.; Quer Ramón, Diego(1999) Factores de éxito y Fracaso de las nuevas empresas: propuesta de un marco teórico investigador.(p:1-7)

García Ramos ,Constantino ; Martínez Campillo ,Almudena ; Fernández Gago ,Roberto(2010). Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 19, núm. 2 pp. 31-48

GEM (2008) *Informe GEM España 2008*, IE, Business School. Fundación Xavier de Salas-GEM España.

GEM (2009) *Informe Ejecutivo 2009*, Madrid

GEM (2010) *Informe GEM España 2010*, IE, Business School.

GEM (2011) *Informe GEM España 2011*. Fundación Xavier de Salas-GEM España.

GEM (2012) *Informe GEM España 2012*, IE, Business School. Cise. Fundación Xavier de Salas-GEM España

GEM (2013) *Informe GEM España 2013*. Cise. Fundación Xavier de Salas-GEM España

Manzaneque, M.; Banegas, R.; García, D. (2010). Diferentes procesos de fracaso empresarial. Un análisis dinámico a través de la aplicación de técnicas estadísticas clúster. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(3), 67-88

Medrano, M. (2012). Juventud y emprendimiento. Una oportunidad en tiempos de crisis. *Revista de estudios de juventud* 99,15-127.

Melián Navarro, Amparo ; Campos Climent, Vanessa y Sanchis Palacio, Joan Ramón(2011) Emprendimiento social y empresas de inserción en España. Aplicación del método delphi para la determinación del perfil del emprendedor y las empresas sociales creadas por emprendedores. REVESCO Nº 106.(151-172)

Mures Quintana, M. José y García Gallego, Ana. Factores determinantes del fracaso empresarial en Castilla y León. *Revista de economía y empresa* Nº51 volumen XXI (2ª época.2ºCuatrimestre 2004)

Neira, Isabel; Portela, Marta; Cancelo, Maite; Calvo, Nuria (2013). Social and human capital as determining factors of entrepreneurship in the Spanish Regions. *Revista investigaciones Regionales*, 26, 115-139)

Planellas, Marcel(2003) “Factores de éxito en la creación de empresas”. *Revista Iniciativa emprendedora y empresa familiar* (Nº40, p: 8-20)

Rebali, Flavia. (2006) Programas de desvinculación asistida por la empresa. *INVENIO* 9(17) 119-132

Rüdiger Klaus, Peris-Ortiz Marta ,Blanco-González, Alicia (2014). Entrepreneurship, Innovation and Economic Crisis. *Editors Lessons for Research, Policy and Practice*. P181

Ruiz Navarro, José y García Montesinos, Cristina.(2013). El Fenómeno Emprendedor y La Convergencia Norte-Sur en Europa: evidencias del Observatorio GEM. *Revista de Economía Mundial*, 35, 21-45.

Trías de Bes ,Fernando (2007)El libro negro del emprendedor: “no digas que nunca te lo advirtieron”, (p: 1-183)

Veres Ferrer, Ernesto Jesús; Labatut Serer, Gregorio y Pozuelo Campillo, José. (2009). Hacia una ordenación de las pequeñas empresas atendiendo a su posible situación de fracaso. *Estudios de economía aplicada* 27(3) 1-18.