

Dimensión y características de la actividad emprendedora en España

El presente trabajo evalúa la actividad emprendedora y su dimensión en España, comparándola con la existente en Estados Unidos y la Unión Europea, distinguiendo, para ello, entre actividad emprendedora potencial, temprana y consolidada. Los resultados obtenidos indican que España disfruta de un nivel de actividad emprendedora relativamente alto, sobre todo si se compara con Europa. La parte negativa es que resulta más difícil que en otros países poner en marcha nuevos proyectos, y los empresarios que sufren experiencias adversas tienen serias dificultades para reincorporarse al mercado.

Azterlan honek aztertzen du jarduera ekintzailea baita hori Espainian nolakoa izan den, Estatu Batuetan eta Europar Batasunean dagoenarekin konparatzen duelarik. Hartarako jarduera ekintzaileari dagokionez, izan litekeena, goiztiarra eta finkatua bereizten ditu. Lortutako emaitzen arabera Espainiak duen jakintza ekintzaile maila nolabait handia da, batez ere Europarekin konparatzen badugu. Aurka ordea dugu beste herrialdetan baino zailagoa dela egitasmo berriak martxan ipintzea eta kontrako esperientziak pairatzen dituzten enpresariak aurkako zailtasunak dauzkatela berriro merkatura itzultzeko.

The current work appraises the entrepreneurship and its dimension in Spain, comparing it with that already existing in the United States and the European Union, distinguishing among the consolidated, early and potential entrepreneurship. The obtained data show that Spain enjoys a fairly high entrepreneurship level, especially if comparing it with Europe. The negative side is that it is more difficult here than in other countries to start up new projects, and that entrepreneurs who suffer adverse experiences have serious difficulties in returning to the market.

ÍNDICE

1. Introducción
2. El nivel de actividad emprendedora en España
3. Los factores de éxito y fracaso empresarial
4. Conclusiones

Referencias bibliográficas

Palabras clave: actividad emprendedora, comparación internacional

N.º de clasificación JEL: L22

1. INTRODUCCIÓN¹

Desde principios de los años ochenta del siglo pasado la importancia de la actividad emprendedora en los países desarrollados ha ido en aumento. Este fenómeno, al que España no es ajena, está ligado a los cambios que en los últimos decenios se han producido en el funcionamiento de la economía. Utilizando las expresiones acuñadas por Audretsch y Thurik (2004), se ha pasado de una economía gestionada (*management economy*), en la que la gran empresa ocupaba un papel predominante, a una economía emprendedora (*entrepreneurship economy*) en la que la pequeña empresa y, más concretamente, el emprendedor constituyen las claves del crecimiento económico.

Tanto en el debate público como en la investigación erudita llama la atención la dinámica de entrada y salida de estas unidades productivas en los mercados, y su rápida adaptación a las nuevas formas productivas, a los cambios tecnológicos y a la incesante evolución de la demanda. Como consecuencia, la actividad emprendedora, el autoempleo, los pequeños negocios, las microempresas y las pymes, denominaciones distintas de un mismo ambiente económico, se han convertido en el epicentro de la vida económica y de las políticas públicas y en los principales agentes creadores de empleo. Esta última característica adquiere especial significación en los países de la Unión Europea (particularmente en los de la Europa de los quince, UE15), que en estas dos últimas décadas y media han tenido dificultades para combinar adecuadamente el aumento de la productividad con la creación de empleo.

¹ Los autores agradecen a María Callejón Fornieles y a los evaluadores anónimos sus valiosos comentarios y sugerencias que han servido para mejorar significativamente la versión final de este trabajo. Todos los posibles errores son responsabilidad de los autores.

Este mosaico de la acción emprendedora no es, evidentemente, homogéneo ni se desenvuelve de la misma manera en las distintas perspectivas geográficas, temporales o sectoriales. Y menos aún si se introducen variables asociadas a mercados abiertos y competitivos o a compromisos de innovación tecnológica o de cooperación empresarial. Se trata, más bien, de una realidad compleja, abigarrada incluso, y hasta llena de tópicos y lugares comunes. Aun así, subyace un tejido económico vivo que aúna las más variadas actividades del fenómeno emprendedor.

Estas dificultades en la definición de la actividad emprendedora generan valoraciones distintas, e incluso contradictorias, sobre su dimensión y sus determinantes, lo que dificulta la puesta en práctica de medidas de política económica.

El objetivo del presente trabajo es, precisamente, realizar una primera evaluación de la dimensión y las características de la actividad emprendedora en España, comparándola con otros entornos económicos —Estados Unidos y UE15—, utilizando para ello la información ya disponible. Se pretende, asimismo, ofrecer un panorama general de las características comunes del emprendedor español en la actualidad, resaltando sus motivaciones y los determinantes que le conducen al éxito o al fracaso de sus proyectos.

El artículo, que se ha basado principalmente en los informes monográficos más reconocidos en este campo y en algunos trabajos recientes, se divide en tres apartados. El primero corresponde a la presente Introducción. En el segundo se valora el grado de actividad emprendedora en España, distinguiendo entre la actividad potencial, la temprana y la consolidada, y ofreciendo un indicador compuesto de valoración de la actividad emprendedora

total. En el tercero se presentan los factores que propician el éxito o el abandono empresarial. Finalmente, en un breve epígrafe se extraen las conclusiones más destacadas.

2. EL NIVEL DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ESPAÑA

Estimar el volumen del factor empresarial en una economía constituye siempre una tarea complicada, especialmente cuando se desea hacer comparaciones internacionales, debido no solo a la falta de estadísticas oficiales sino también a los problemas de definición que conlleva el concepto de actividad emprendedora.

Existen diversas aproximaciones al tema, aunque la más aceptada se centra en la función que desempeña dicha actividad a la hora de percibir nuevas oportunidades económicas e introducirlas en el mercado. El emprendedor es, en un sentido amplio, el agente de cambio que, mediante la toma de una posición de riesgo, acelera la generación, la diseminación y la aplicación de ideas innovadoras en la economía (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE, 1998).

Esta definición genera dos tipos de complejidades respecto a la medición. Por una parte, los cambios e innovaciones se realizan en todo tipo de formas organizacionales, desde el empresario individual hasta las grandes corporaciones, sin que exista un agente al que pueda atribuirse en exclusiva dicho cometido. Por otra, el concepto de cambio es relativo; es decir, lo que constituye un importante avance para una empresa concreta puede no ser ninguna novedad para el sector o lo que es una innovación en el plano nacional no tiene necesariamente que serlo en el ámbito mun-

dial. Esto hace necesario que la actividad empresarial esté necesariamente ligada a un contexto local (Audretsch, 2002).

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) —proyecto pionero sobre la actividad emprendedora en el entorno internacional— constituye, sin duda, la más importante fuente estadística en esta materia. Sobre la base de encuestas nacionales dirigidas al conjunto de la población —y no solo a los emprendedores como resulta habitual— ofrece una valiosa información sobre las actitudes y las características emprendedoras de las distintas sociedades estudiadas. Adicionalmente, la utilización de una metodología unificada permite realizar comparaciones internacionales.²

El GEM articula el proceso emprendedor en varias etapas que permiten dividir el factor emprendedor del que dispone cada país en tres grandes grupos: el primero estaría formado por los emprendedores potenciales, el segundo por la actividad emprendedora temprana y el tercero por los empresarios consolidados. Este esquema es el que básicamente se utilizará aquí para calibrar la actividad empresarial española.

2.1. La actividad emprendedora potencial (latente)

El número de personas que en un país estarían dispuestas a acometer un proyecto empresarial depende de factores muy diversos, de modo que la forma más conveniente de explicarlos es utilizar un esquema de oferta y demanda, al igual que se hace con los otros factores productivos (Verkeul *et al.*, 2001).

La conjunción de ambas funciones determina el nivel de actividad emprendedora que se observa en la economía. Dicho nivel puede ser distinto del de equilibrio a largo plazo, en cuyo caso surgen fuerzas dentro del propio sistema que lo llevan hacia él. Si el nivel de actividad empresarial es inferior al de equilibrio, el riesgo de fracaso será reducido y las rentabilidades observadas por los empresarios especialmente atractivas, lo que inducirá la aparición de nuevos emprendedores. Por el contrario, si supera el nivel de equilibrio, a largo plazo la reducción de la rentabilidad y el mayor riesgo frenarán la entrada de nuevos empresarios.

La demanda de emprendedores en la economía está determinada por las oportunidades de negocio que esta ofrece a los empresarios para que desarrollen su actividad. Los condicionantes que afectan a estas oportunidades que se brindan a los posibles emprendedores son básicamente de cuatro tipos: los relacionados con el nivel de desarrollo económico de la sociedad, los vinculados a aspectos tecnológicos, los derivados de la globalización e internacionalización y los que dependen de la estructura sectorial. Estos factores, íntimamente relacionados entre sí, afectan a la demanda de empresarios tanto en términos de dimensión —número de empresarios— como de variedad —características de los mismos—.

La oferta de actividad emprendedora está latente en la sociedad y se ve materializada por las consideraciones individuales que en cada momento hacen los potenciales empresarios de la situación del mercado. Se encuentra determinada básicamente por las características de la población de la que surge, incluyendo tanto los aspectos puramente demográficos como los ligados al capital humano. Se trata, por tanto, de

² Una descripción de la metodología utilizada puede verse en Reynolds *et al.*, (2005).

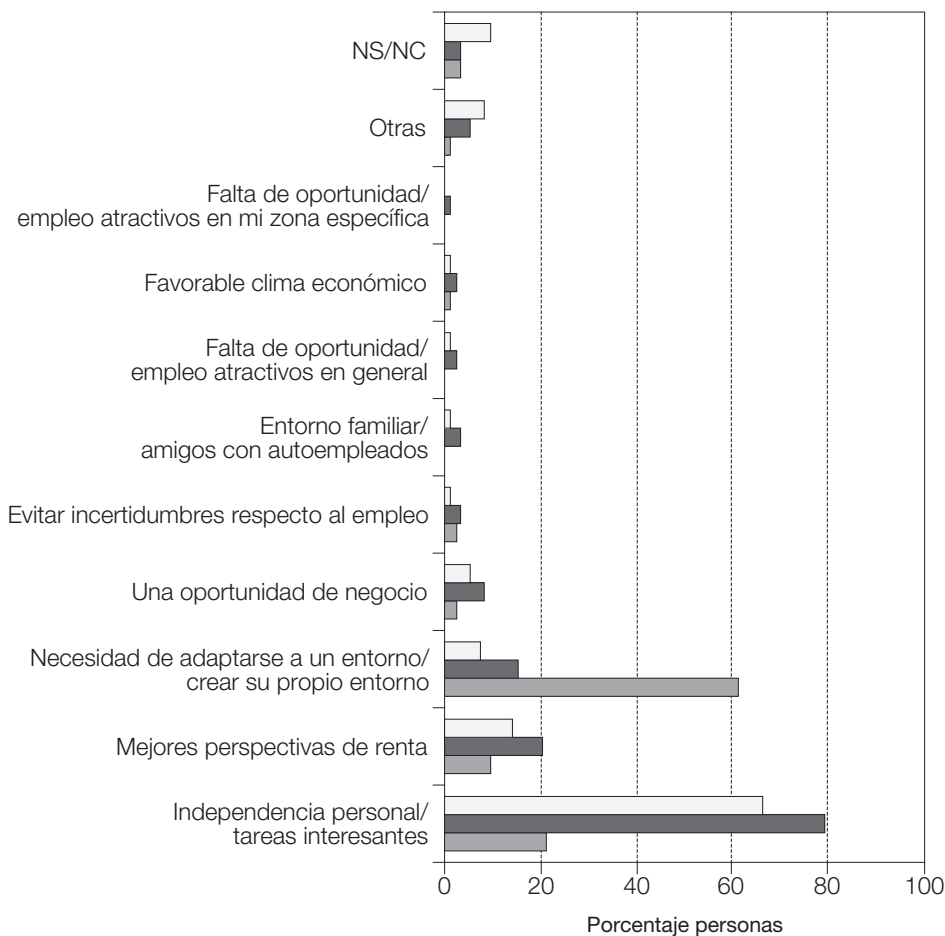
una perspectiva del mercado laboral en el que la oferta se define como la actividad emprendedora que subyace en la sociedad. Los determinantes de la oferta son fundamentalmente de carácter individual, pero hay ciertos aspectos socioeconómicos que

influyen sobre la «materia prima» de la que podrán surgir los emprendedores.

Una aproximación a esta oferta de potenciales emprendedores es el porcentaje de personas que declara preferir el autoem-

Gráfico n.º 1

Principales motivos por los que se desea ser emprendedor



Nota: Sólo personas que declararon preferir ser autoempleadas.

Fuente: Comisión Europea (2004).

pleo al empleo por cuenta ajena. Se trata de personas que valoran positivamente la forma de vida que conlleva trabajar para uno mismo, con sus ventajas, pero también con sus inconvenientes. En España, según datos del Flash Eurobarometer³ (FE) para 2004, el 56% de la población preferiría el autoempleo, lo que supone unos niveles sensiblemente superiores a los de la media de la UE15 (45%) y solo un poco inferiores a los de Estados Unidos (61%).

Los motivos por los que los españoles prefieren el autoempleo⁴ son muy similares

a los mostrados por la media de los países de la UE15, y se centran en aspectos vinculados a la independencia personal, la autorrealización o el desarrollo de tareas interesantes. Para los estadounidenses, por el contrario, el principal motivo, a gran distancia del resto, es la posibilidad de crear su propio entorno de trabajo (gráfico n.º 1).

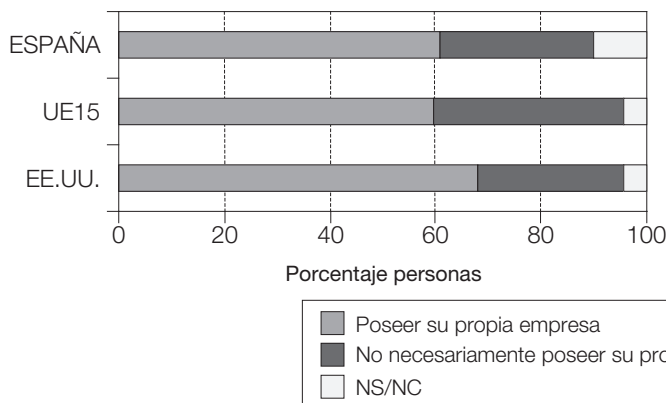
Estas diferencias en las motivaciones básicas se reflejan en la disposición a crear nuevas empresas. Los estadounidenses, en su deseo de construir su propio entorno laboral, prefieren poseer su propia empresa en mayor medida que los europeos, quienes, en muchos casos, verían logrados sus objetivos personales si pudieran trabajar independientemente, sin tener necesariamente para ello que poseer la empresa. En términos coloquiales podríamos decir que el hecho de que muchos de los europeos prefieran el autoempleo no es porque quieran ser empresarios, sino porque no desean tener un jefe que les incomode, faltando

³ La Comisión Europea, interesada en la evolución de la actividad emprendedora en el seno de la Unión Europea, ha dedicado varios Flash Eurobarometer monográficos a este tema (nº 83, 107, 134, 146, 160). La metodología seguida es similar a la del GEM, pero cuenta con la ventaja de una realización completamente unificada.

⁴ Grilo y Thurik (2005) y Grilo e Irigoyen (2005) utilizan esta base de datos en sus estimaciones económicas de la actividad emprendedora.

Gráfico n.º 2

Relación entre autoempleo y propiedad de la empresa



Nota: Sólo personas que declararon preferir ser autoempleadas.

Fuente: Comisión Europea (2004).

por lo tanto el elemento de creatividad y cambio que caracteriza al verdadero emprendedor.

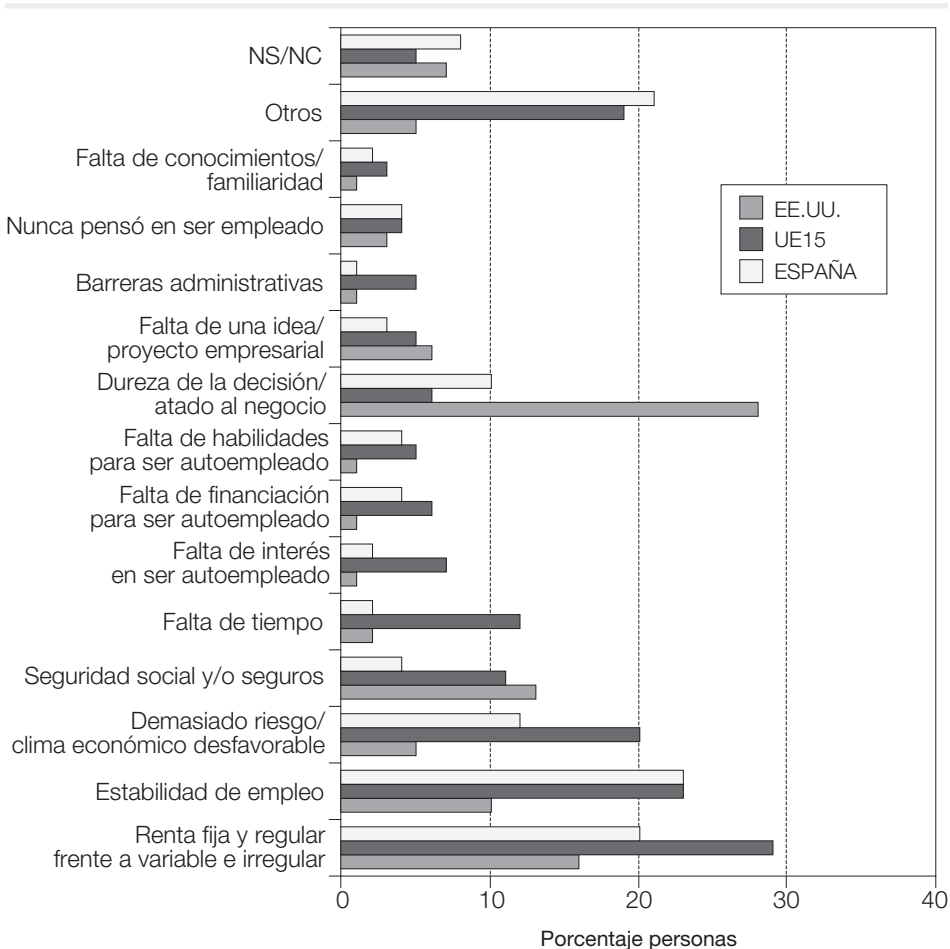
Esta forma de pensar supone una clara ventaja para Estados Unidos en términos de actividad emprendedora, pues hace que un mayor porcentaje de la población a la que le atrae la actividad empresarial acabe

finalmente por constituir su propia empresa. España ocupa a este respecto una posición intermedia entre la de Estados Unidos y la de la UE15 (gráfico n.º 2).

Los motivos que hacen que una parte sustancial de la sociedad no se vea atraída por la actividad empresarial están ligados fundamentalmente con el esfuerzo personal

Gráfico n.º 3

Motivos por los que no se desea ser emprendedor



Nota: Sólo personas que declararon preferir ser autoempleadas.

Fuente: Comisión Europea (2004) y elaboración propia.

y el riesgo, aunque la importancia relativa de estos factores es muy distinta a uno y otro lado del Atlántico.

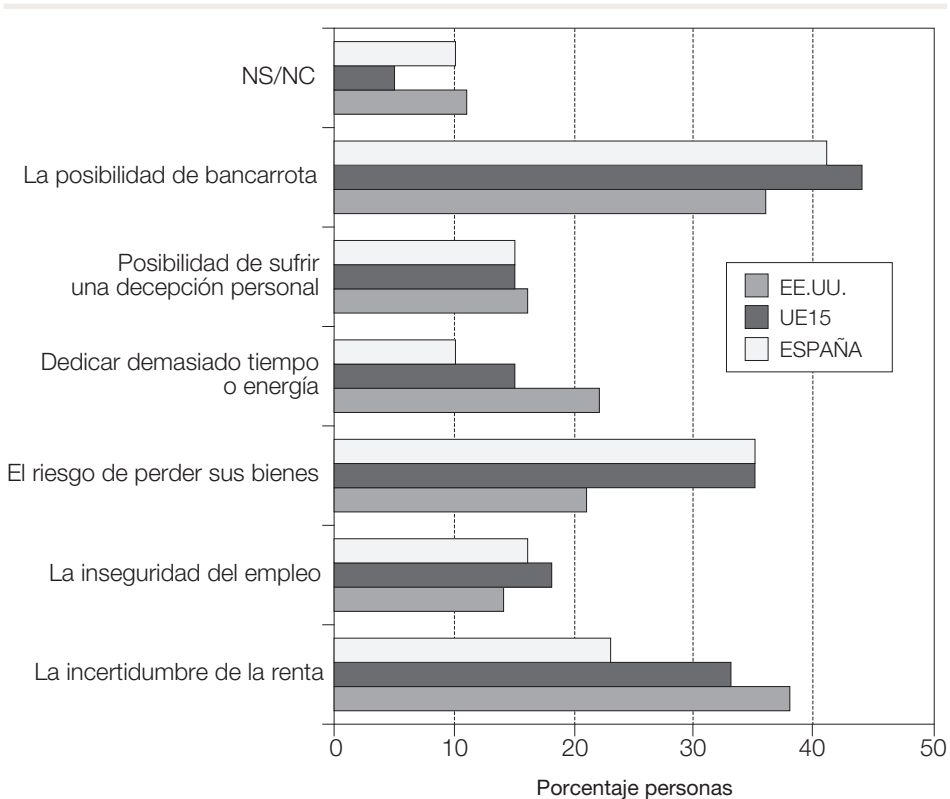
Los europeos centran los aspectos negativos de ser emprendedor en el riesgo que este tipo de actividad conlleva, como por ejemplo, las fluctuaciones en la renta, la posibilidad de quedar desempleado, la peor cobertura social, etc. Para los estadounidenses, por el contrario, el principal aspecto que les frena es la dureza de la decisión, el sentimiento de que ser empresario supone un cambio trascendental en su vida.

De nuevo, la sociedad estadounidense aventaja a la europea en términos de capacidad de generar emprendedores. No es que sus ciudadanos no perciban los riesgos que supone ser empresario, como prueba el respeto que les infunde tomar tal decisión, sino que no los consideran un obstáculo insalvable.

Las condiciones de los mercados, junto con la valoración personal que los empresarios hacen de su entorno, condicionan también que muchas personas no deseen convertirse en empresarios (gráfico n.º 3).

Gráfico n.º 4

Principales temores a la hora de comenzar un proyecto empresarial



Fuente: Comisión Europea (2004) y elaboración propia.

Los riesgos que suscitan un mayor temor en relación con la puesta en marcha de un nuevo proyecto empresarial están relacionados principalmente con la posibilidad de pérdida de la inversión o, incluso, de los propios bienes del empresario, así como la inseguridad en los flujos de renta (gráfico n.º 4).

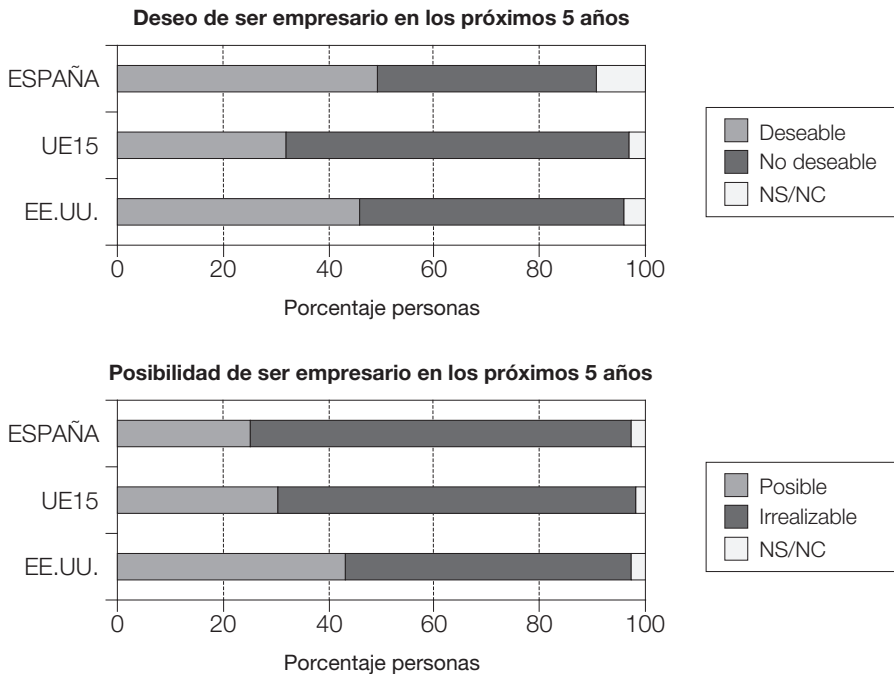
La población de Estados Unidos muestra un temor significativamente menor a la pérdida de los propios bienes respecto a la europea, lo que puede ser indicativo de un mayor uso de formas societarias con responsabilidad limitada. Esta diferencia no tiene que ser necesariamente formal. La responsabilidad de los empresarios puede

ser en la práctica ilimitada si por el funcionamiento del sistema financiero se ven forzados a garantizar personalmente las obligaciones asumidas por sus empresas, aunque estas estén bajo la forma jurídica de responsabilidad limitada (García Tabuenca, *et al.*, 2004).

Los recursos que son necesarios para poner en marcha un proyecto empresarial son muy diversos y no siempre están disponibles para el potencial empresario. Los principales suelen ser los financieros, pero también son importantes los relacionados con el capital humano o la disposición de una idea que llevar a la práctica.

Gráfico n.º 5

Deseo y posibilidad de ser empresario a medio plazo



Nota: Sólo personas que declararon no ser autoempleadas.

Fuente: Comisión Europea (2004).

Por otra parte, la existencia de barreras, administrativas o de otra índole, pueden dificultar que los potenciales empresarios decidan poner en marcha sus proyectos (Grilo e Irigoyen, 2005).

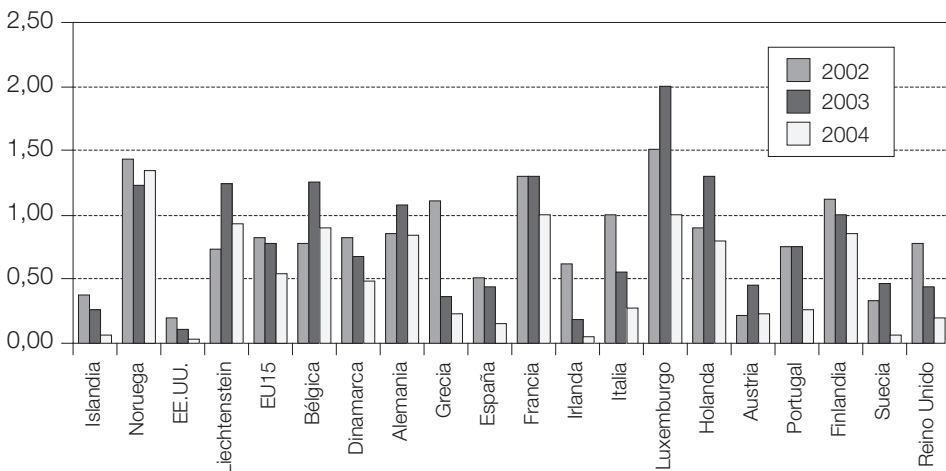
Esta dificultad para transformar el deseo de ser empresarios en proyectos reales queda plasmada en el gráfico adjunto (gráfico n.º 5).

Aunque el porcentaje de personas que desean convertirse en empresarios a medio plazo es significativamente menor en la UE15 que en los EEUU, en ambos casos la práctica totalidad de las personas consideran que no hay obstáculos insalvables que impidan sus deseos. Estos resultados contrastan con los de España, donde, a pesar de mostrar una tasa muy elevada de no-autoempleados que desean convertirse en empresarios, solamente la mitad de ellos considera que tiene alguna posibilidad de conseguirlo.

Si vamos un paso más allá y consideramos el porcentaje de los que confían en poner finalmente en marcha un proyecto empresarial en los próximos años, los resultados son aun más desalentadores. De la Vega *et al.* (2006), con datos procedentes del GEM, obtiene que solo el 5,3% de la población activa española en 2005 confía en poner en marcha una empresa en los próximos tres años.

El potencial emprendedor de la sociedad puede verse seriamente afectado si una parte significativa de las personas que se plantean ser empresarios desisten de su empeño apenas comienzan a reflexionar sobre ello. Un indicador del nivel de desistimiento de la actividad empresarial en las etapas previas a la puesta en marcha es la relación entre las personas que abandonaron la idea de ser empresario antes de comenzar a ponerla en práctica y aquellas

Gráfico n.º 6
Ratio de desistimiento de la actividad empresarial



Fuente: Comisión Europea (2002), Comisión Europea (2003a), Comisión Europea (2004) y elaboración propia.

otras que se están cuestionando hacerlo, pero todavía no han comenzado a llevarla a cabo.

El cálculo de esta *ratio* a partir de los datos del Flash Eurobarometer (gráfico n.º 6) arroja un nivel de desistimiento en general bastante alto para los países de la UE15. Por el contrario, Estados Unidos muestra unos valores excepcionalmente bajos y decrecientes. Estas importantes diferencias son indicativas de las divergencias entre ambos entornos. Mientras que en Europa una gran parte de las personas que se plantean la posibilidad de convertirse en empresarios desiste antes de comenzar ante las dificultades que surgen en el camino, en Estados Unidos la mayor parte inicia, al menos, los primeros pasos en este sentido, al no encontrar impedimentos que consideren insoslayables.

Los niveles de desistimiento de España son bajos para el entorno europeo y, al igual que ocurre en Estados Unidos, son claramente decrecientes.

En general, en Estados Unidos se aceptan más los riesgos empresariales que en Europa: según el FE solo el 32% de los adultos estadounidenses considera que no se debe poner en marcha un negocio si hay riesgo de fracaso, el porcentaje en Europa alcanza el 49%. España es en este aspecto algo más arrojada que la media de la UE15, con un 44%.

2.2. La actividad emprendedora temprana

El conocimiento del nivel de actividad emprendedora temprana, la que se refiere a las actividades relacionadas con la puesta en marcha del proyecto empresarial y los primeros años de vida, tiene especial interés por dos motivos fundamentales: en pri-

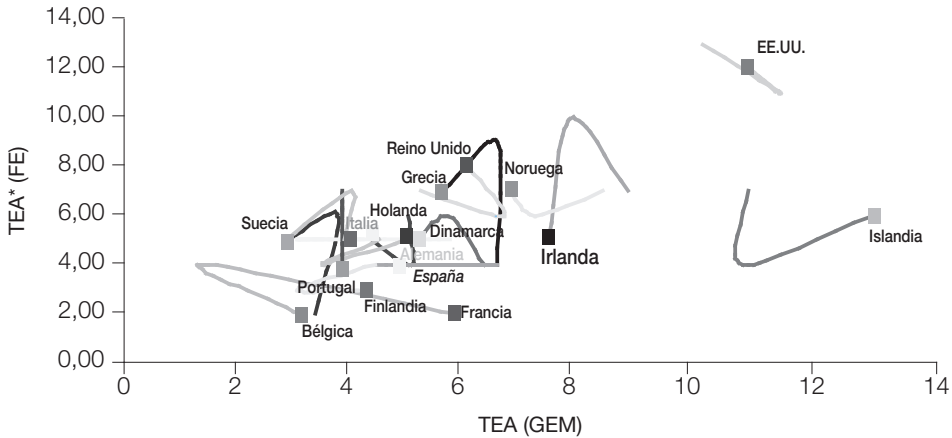
mer lugar, se trata de la etapa del proceso emprendedor en la que existe una mayor tasa de fracaso empresarial (Callejón, 2003; López-García y Puente, 2006); en segundo lugar, es un momento clave en la introducción de innovaciones en el mercado a través de lo que Schumpeter denominó el proceso de destrucción creativa. Las dos fuentes estadísticas que permiten comparar internacionalmente este aspecto de la actividad emprendedora son el Global Entrepreneurship Monitor y el Flash Eurobarometer.

La correlación entre la tasa de actividad emprendedora del GEM (TEA) y la de su equivalente en el Flash Eurobarometer (TEA)* es bastante alta (gráfico n.º 7).⁵ Ambos indicadores muestran niveles de volatilidad muy elevados, que inducen a pensar que la actividad emprendedora temprana se ve muy afectada por los cambios en el entorno económico y en las expectativas,⁶ por lo que deben emplearse con cautela a la hora de realizar cualquier valoración. Parece existir una gran permeabilidad entre el grupo de empresarios potenciales y el de empresarios tempranos. Cuando las expectativas mejoran se produce una rápida afluencia de emprendedores potenciales que deciden constituir su empresa en ese

⁵ La TEA según la definición del GEM es el porcentaje de la población comprendida entre los 18 y los 65 años que se encuentra inmersa en la puesta en marcha de un negocio o es propietaria-gerente de una empresa de menos de 3,5 años. Se calculó una tasa equivalente (TEA) a partir de la información del Flash Eurobarometer: personas de 15 o más años que están poniendo en marcha un negocio o lo tienen desde hace menos de 3 años.

⁶ Resultan difíciles de explicar, si no consideramos aspectos de orden coyuntural, casos tan volátiles como el de Francia, cuya TEA se multiplicó por cuatro entre 2003 y 2004, o el de Irlanda, que vio como su nivel de actividad emprendedora temprana medida por el Flash Eurobarometer se redujo a la mitad en esos mismos años.

Gráfico n.º 7
Evolución de la actividad emprendedora temprana
 2002-2004



Nota: Los cuadrados que se aprecian al final de las trayectorias corresponden al año 2004.

Fuente: De la Vega, I. *et al.* (2005), Coduras, A. *et al.* (2004), Coduras, A. y Justo, R. (2003), Comisión Europea (2002), Comisión Europea (2003a), Comisión Europea (2004) y elaboración propia.

momento. Por el contrario, ante un empeoramiento de las expectativas, posponen sus proyectos. Esto puede tener implicaciones en el ciclo económico que merecerían ser estudiadas con detalle. Los ciclos económicos podrían tender a ser más pronunciados en la medida en que la actividad emprendedora temprana responda con más intensidad a las expectativas, lo que en última instancia está relacionado con el grado de asunción de riesgos.

Los niveles de actividad emprendedora temprana que muestra nuestra economía se encuadran en la media de los de la UE15. Destaca el elevado nivel mostrado por Estados Unidos, que duplica los niveles medios europeos en ambos indicadores.

La información del FE permite indagar sobre cuáles fueron los desencadenantes que propiciaron la definitiva puesta en marcha de los proyectos empresariales (gráfico n.º 8).

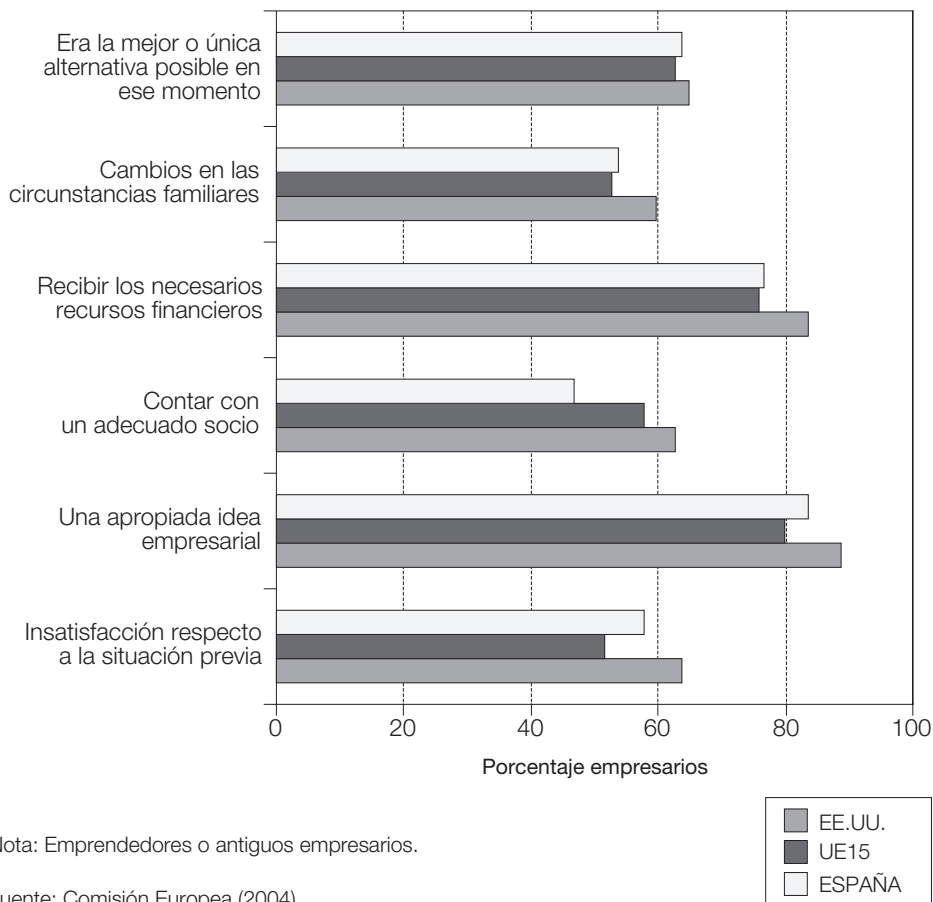
Tanto en Estados Unidos como en Europa los dos factores principales son el surgimiento de una idea y la disponibilidad de los recursos financieros necesarios.

Parece existir un grupo importante de emprendedores potenciales que tienen decidido convertirse en empresarios, pero no saben muy bien a qué dedicarse. Cuando surge la idea, rápidamente entran el mercado.

Otro grupo significativo de personas está esperando contar con los recursos finan-

Gráfico n.º 8

Condicionantes de la puesta en marcha del proyecto empresarial



cieros necesarios para arrancar. Este tipo de empresarios es especialmente sensible a los cambios en las condiciones financieras.

Otras situaciones que pueden incidir en la puesta en marcha son la aparición de un socio adecuado, los cambios en las circunstancias familiares o la insatisfacción con la situación previa.

Finalmente, para una parte significativa de los empresarios no había otras alternativas mejores.

Los motivos por los que un empresario pone en marcha su empresa en un momento concreto pueden agruparse en última instancia en dos: oportunidad o necesidad.

Los resultados ofrecidos por el FE indican que, tanto en la UE15 como en EEUU,

el principal determinante es la ocasión, aunque la incidencia de la necesidad es también importante, sobre todo en España, donde supone casi el 40%.

La comparación con los datos del GEM ofrece unas pautas similares, aunque el peso de la necesidad como motivo principal es significativamente menor (gráfico n.º 9).

2.3. La actividad emprendedora consolidada

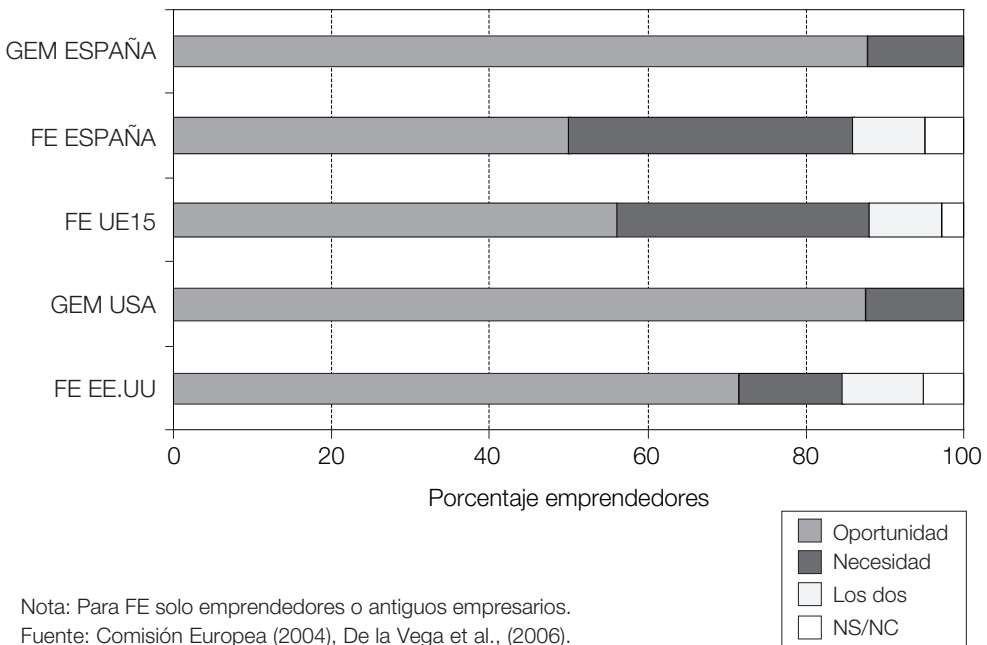
Los trabajos realizados sobre esta materia en España son todavía escasos y carecen aún de una visión temporal que permita co-

nocer suficientemente las características y dinámica de los emprendedores. El escaso porcentaje de empresarios consolidados existente respecto al total de la población ha hecho que los estudios basados en la población total hayan dado, en general, resultados poco detallados. En este sentido, el esfuerzo que, desde el proyecto GEM España, se está haciendo en los últimos ejercicios para incrementar notablemente la muestra de personas entrevistadas promete ofrecer unos resultados muy valiosos en el futuro.⁷

⁷ En la edición de 2005 el tamaño de la muestra alcanzó casi las 20.000 encuestas convirtiéndose, con gran diferencia, en el país con mejor cobertura.

Gráfico n.º 9

Motivaciones últimas de la puesta en marcha del proyecto empresarial 2004



Para soslayar este problema y dirigir el esfuerzo de recogida de información lo más directamente posible a este conjunto de población tan específico, García Tabuenca *et al.* (2004) realizaron una encuesta a cuatrocientos cincuenta y ocho empresarios cuyos proyectos empresariales llevaban más de tres años en el mercado.

Las motivaciones que a este grupo de empresarios les llevaron a elegir el arduo camino de la actividad empresarial son múltiples, pero no muy diferentes a las observadas en otros países.

Los motivos de su decisión son fundamentalmente de tres tipos: los relacionados

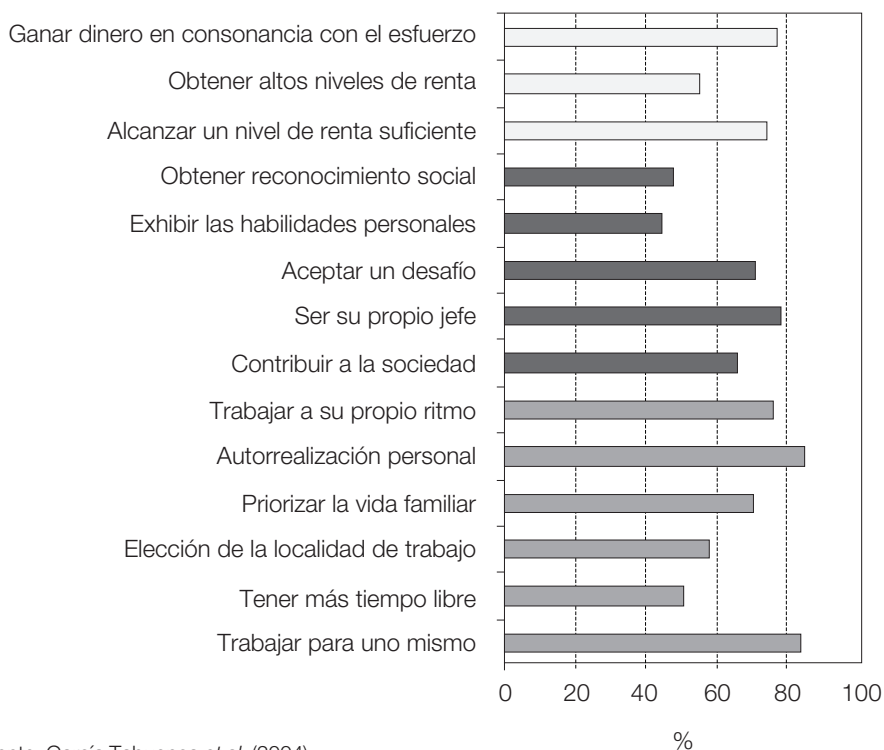
con la calidad de vida, los que se vinculan a la satisfacción que produce el trabajo hecho y los concernientes a la renta obtenida (gráfico n.º 10).

Las principales motivaciones relacionadas con la satisfacción laboral son: ser su propio jefe, aceptar un desafío y contribuir a la sociedad. Otros aspectos, como la exhibición de las habilidades personales o la obtención de reconocimiento social, muestran una menor relevancia.

En cuanto al grupo de motivaciones asociadas a la calidad de vida, destacan la autorrealización personal y la independencia que supone trabajar para uno mismo, o la posibi-

Gráfico n.º 10

Las motivaciones para ser empresario



Fuente: García Tabuenca *et al.* (2004).

lidad de priorizar la vida familiar y la elección de localidad de trabajo. La posibilidad de gozar de más tiempo libre es la única motivación de este grupo que no es mayoritariamente considerada por los empresarios.

Respecto a los aspectos relacionados con la obtención de renta, la mayor parte de los empresarios considera importante la obtención de rentas en consonancia con el esfuerzo realizado y la consecución de un nivel de vida adecuado, y solo en menor medida la obtención de altos niveles de ingresos. Según parece, el empresario pretende obtener desde el punto de vista económico unos niveles de vida satisfactorios para él y su familia, más que buscar únicamente una alta retribución por su actividad.

Perfil del empresario español

La gran mayoría de los empresarios españoles son hombres (más del 90%), en especial en las empresas grandes y medianas. Sin embargo, aunque entre los empresarios de mayor edad apenas hay mujeres, la presencia de las mujeres es sensiblemente mayor entre los más jóvenes, acercándose a un tercio del total, lo que es indicativo de un paulatino proceso de integración de la mujer en la actividad emprendedora. Con el paso del tiempo y las reformas económicas y sociales, una buena parte de las trabas que impedían la entrada de las mujeres españolas en la actividad empresarial ha ido desapareciendo. No obstante, estas siguen experimentando mayores dificultades que los hombres para materializar sus proyectos en empresas consolidadas, como pone de manifiesto el hecho de que el porcentaje que representan en la población activa que se encuentra en fase de creación de una empresa sea mayor que el que representan en proyectos en marcha, que supone apenas la mitad.

Respecto a su edad, la mayor parte de los empresarios tiene entre cuarenta y cincuenta años, aunque la media de edad a la que comienzan su actividad suele estar en torno a los veinticinco años, al igual que ocurre en la mayoría de los países.

En España el entorno familiar ejerce todavía una clara influencia como inductor de la actividad empresarial. Casi dos tercios de los empresarios proceden de familias en las que alguno de sus miembros cuenta con experiencia empresarial, siendo especialmente importante en el caso de las mujeres. La tradición empresarial de la familia también influye determinantemente en la elección del sector en que el empresario desarrollará su actividad. Un entorno familiar emprendedor dota al empresario de una serie de recursos y habilidades de orden práctico —actitudes, contactos, conocimientos específicos— que facilita su éxito en cualquier actividad empresarial pero, especialmente, en aquellas más relacionadas con el entorno en que se ha criado.

Desde el punto de vista de la formación, los emprendedores se distribuyen en torno a dos polos: por una parte, un nutrido grupo formado por más del 40% que solo cuenta con estudios primarios; por otra, un porcentaje similar que tiene estudios universitarios. El papel desempeñado por los estudios de formación profesional resulta reducido en el campo de la actividad emprendedora, lo que significa una manifestación más de las carencias que tradicionalmente ha adolecido este grado formativo en España. El nivel de conocimientos de idiomas es bastante bajo, ya que casi la mitad de los empresarios se muestra incapaz de negociar en otros idiomas distintos a su lengua materna.

La cualificación del empresario no deriva exclusivamente de su formación académica; su experiencia laboral previa es también

muy importante. Algo más de la cuarta parte de los empresarios no han desempeñado previamente ninguna actividad profesional, fundamentalmente porque se encontraban en su etapa educativa. Un porcentaje similar ha estado empleado en pequeñas o medianas empresas. En una posición más baja, por debajo del 20% de los casos, se encuentran los empresarios que en su actividad anterior eran empleados de una gran empresa y autónomos. Los empresarios que anteriormente eran directivos de pequeñas y medianas empresas suponen el 8%. Las mujeres empresarias suelen mostrar una menor experiencia profesional previa que los hombres, especialmente en la dirección de empresas.

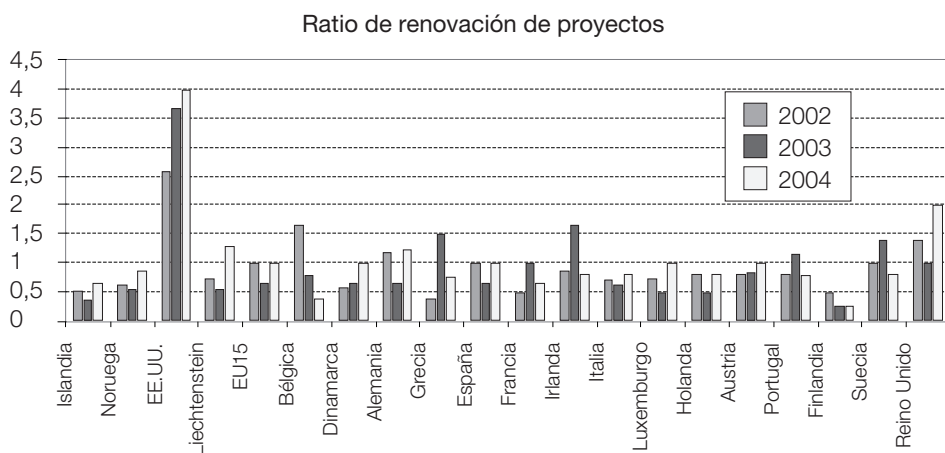
Uno de los aspectos de la actividad emprendedora que suscita un mayor interés desde el punto de vista de la política industrial es el debate entre rotación y consolida-

ción. Elevados niveles de rotación suponen una mayor facilidad para la entrada de nuevas empresas y con ellas, a través de la destrucción creativa, de las innovaciones. Por el contrario, una elevada consolidación empresarial implica empresas más grandes y, por lo tanto, eficientes, viniendo en este caso la innovación por la vía de la acumulación creativa.

La relación entre la tasa de empresariedad temprana y la tasa de empresariedad consolidada —a la que hemos llamado tasa de renovación de proyectos— es un indicador de la renovación de la actividad emprendedora. Valores altos estarían relacionados con fuertes tasas de entrada de nuevas empresas y significativas salidas de empresas consolidadas, y evidenciarían de forma indirecta una predominancia de los mercados caracterizados por un régimen tecnológico emprendedor,

Gráfico n.º 11

Tasas de renovación de proyectos y actividad emprendedora



Fuente: Comisión Europea (2004) y elaboración propia.

siguiendo la denominación acuñada por Nelson y Winter (1982). En estos mercados existe un alto porcentaje de empresas nuevas y, por lo tanto, de reducido tamaño, la actividad innovadora es intensa y desarrollada en buena medida por las pequeñas empresas.

Valores bajos, por el contrario, serían indicativos del régimen rutinario, con elevada presencia de empresas grandes y consolidadas. En estos mercados, la innovación se desarrolla fundamentalmente desde las grandes empresas (Audrestch, 1997; Segarra, 2002).

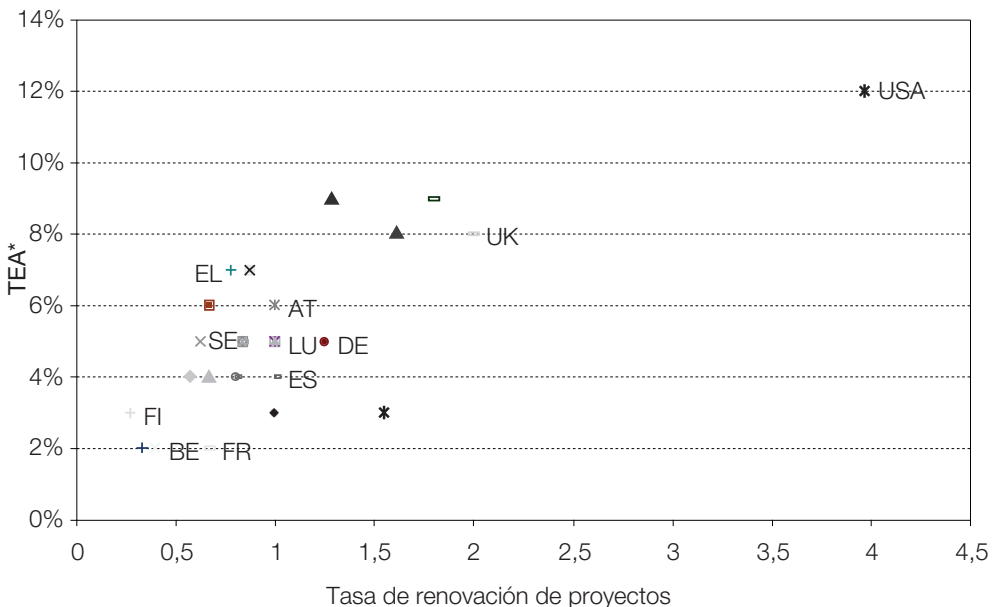
Los resultados obtenidos a partir de la información del FE muestran un perfil muy distinto, una vez más, entre Europa y Estados Unidos (gráfico n.º 11).

Mientras que en Europa el porcentaje de población embarcada en nuevos proyectos empresariales apenas se equipara al de la población con proyectos en marcha, en Estados Unidos lo supera con creces, llegando en el año a 2004 a cuadruplicarlo.

Si, como se mostró en la introducción, en los últimos tiempos se está pasando a una economía emprendedora, el perfil de

Gráfico n.º 12

Relación entre tasa de renovación de proyectos y actividad emprendedora temprana 2004



Fuente: Comisión Europea (2004) y elaboración propia.

Estados Unidos representaría una clara ventaja frente a Europa.

El gráfico n.º 12 muestra la clara relación positiva entre la tasa de renovación de proyectos y la tasa de actividad emprendedora temprana.

2.4. La actividad emprendedora total

La Comisión Europea (Comisión Europea, 2003b) considera que para medir adecuadamente la actividad emprendedora es necesario recoger datos no solo del número actual de emprendedores sino también de la dinámica empresarial y los logros empresariales.

Siguiendo esta orientación más global para la medición de la actividad emprendedora, la *Nacional Agency for Enterprise and Construction* (NAEC) ofrece un *ranking* de actividad emprendedora global para diversos países desarrollados entre los que se encuentra España.

Las cuatro variables que utiliza reflejan tanto el dinamismo en la creación de empresas (tasa bruta de entradas e índice TEA) como los resultados obtenidos por las nuevas empresas (porcentaje de las nuevas empresas cuyos ingresos crecieron por encima del 60% en el último bienio y análogamente para el empleo).⁸

Todas estas variables son indicativas de aspectos relevantes de la actividad emprendedora, pero generan clasificaciones distintas de los países y, en muchos casos, contradictorias. Por ello, la utilización de un índice compuesto para representar una realidad multifacética como es la actividad

emprendedora tiene la ventaja de permitir una clara ordenación, pero tiene el serio inconveniente de depender del criterio de agregación utilizado.

Para evitar que el indicador global de actividad emprendedora se vea afectado por el peso otorgado a cada una de las variables que lo componen —ya que no hay un criterio generalmente aceptado— la NAEC utiliza un método de estimación robusta que permite ordenar a los distintos países en función de la frecuencia con la que son clasificados entre los tres, los cinco y los diez primeros países utilizando diferentes pesos para cada una de las variables. En el gráfico adjunto se muestra el índice de actividad emprendedora así obtenido (gráfico n.º 13).

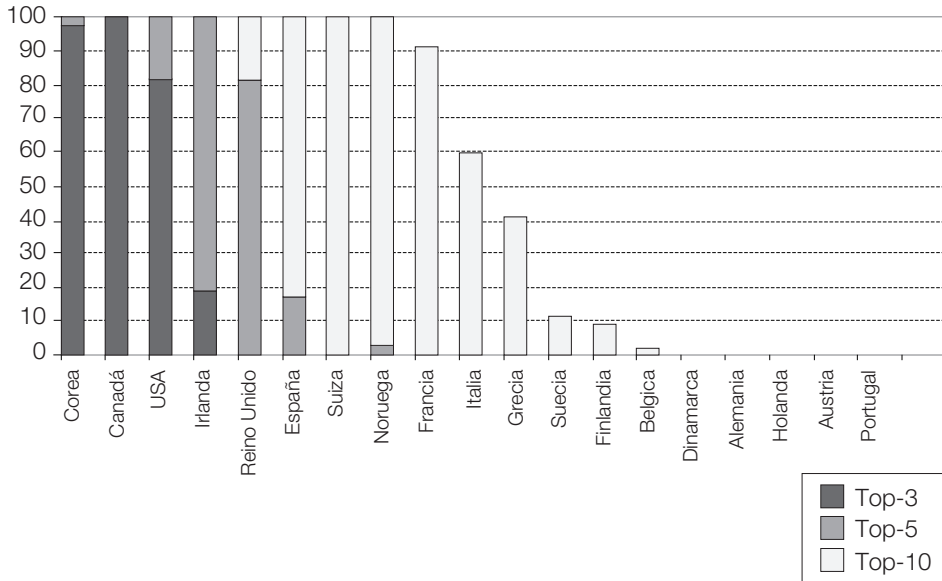
Entre los países analizados, Corea del Sur y Canadá aparecen siempre entre los tres primeros en términos de actividad empresarial, con independencia de las ponderaciones que se utilicen para calcular las clasificaciones. Estados Unidos ocupa el tercer puesto, al clasificarse entre los tres primeros en algo más del 80% de las ponderaciones y estando entre los cinco primeros en el resto. Merece destacarse que ninguno de los países europeos analizados se encuentra en este selecto grupo, a pesar de que varios de ellos ocupaban puestos de cabeza en algunas de las variables individualmente consideradas.

A cierta distancia se encuentra un segundo grupo de países, formado por Irlanda, Reino Unido y también España, que aparecen en todas las clasificaciones entre los diez primeros, y en un porcentaje importante de los casos, entre los cinco primeros. Los aspectos que más influyen en la buena clasificación de España son los ligados al crecimiento empresarial, al ocupar los puestos cuarto y quinto en crecimiento

⁸ Para una detallada descripción de la metodología utilizada véase NAEC (2005).

Gráfico n.º 13

Actividad emprendedora global en 2005. Análisis de robustez de los rankings



Fuente: NAEC (2005).

de las variables relativas a los ingresos y al empleo respectivamente.

3. LOS FACTORES DE ÉXITO Y FRACASO EMPRESARIAL

Los empresarios españoles consideran como principales determinantes de sus resultados empresariales las características, habilidades y actitudes que se señalan a continuación (García Tabuenca *et al.*, 2004).

Con diferencia, el factor de éxito más aducido por los empresarios es la dedicación y la constancia en el trabajo (22%), seguido de la calidad en un sentido amplio

(16%). Otros factores que se consideran importantes son el servicio al cliente, la buena organización administrativa, el conocimiento del mercado, las características del producto o la seriedad en el desarrollo del negocio (gráfico n.º 14).

Entre los factores menos señalados como determinantes del éxito empresarial se encuentra el precio o valor del bien o servicio ofrecido, lo que pone de manifiesto que la mayor parte de los empresarios compiten en mercados en los que existe una significativa diferenciación de producto.

Respecto a la innovación y el capital humano, su escasa valoración —menos del 5% de los empresarios los consideran factores claves del éxito—, pone de nuevo de

Gráfico n.º 14

Principales determinantes del éxito empresarial



Fuente: García Tabuenca *et al.* (2004).

relieve el escaso esfuerzo tecnológico de las empresas españolas y su elección por mercados en los que estos aspectos no resultan cruciales. La solidez financiera y la buena cultura empresarial también son consideradas factores de éxito, aunque por un reducido número de empresarios.

En general, cabe argumentar que para la mayor parte de los empresarios españoles las claves del éxito se relacionan más con la actitud de «hacer bien su trabajo», en la que se incluirían aspectos como la dedicación, la seriedad o la organización, que con la posesión de una ventaja específica en un ámbito empresarial concreto.

Aunque la supervivencia a largo plazo constituye una prueba de éxito empresarial,

especialmente entre las pequeñas empresas dada sus elevadas tasas de fracaso, los factores que la explican no son exactamente los mismos que los explicativos del éxito. Mientras que los que determinan este último están relacionados, principalmente, con la diferenciación frente a la competencia, los que permiten la supervivencia son generalmente características de base sin las cuales resulta imposible subsistir en el mercado. Por ello, los factores que los empresarios consideran más importantes para la supervivencia empresarial se materializan mayoritariamente en aspectos escasamente valorados como determinantes del éxito empresarial, lo que induce a pensar que se constituyen en condiciones necesarias, aunque no suficientes, para el buen desempeño empresarial.

De esta forma, la producción de un bien o servicio adaptado al mercado se erige en uno de los factores relevantes para la supervivencia, mientras que en términos de condición para el éxito empresarial tiene una relevancia menor. Asimismo, se consideran muy importantes la cultura empresarial, la situación del mercado o el esfuerzo tecnológico. La disponibilidad de recursos financieros se considera también un elemento de supervivencia más que un determinante del éxito.

El porcentaje de empresarios que declara haber sufrido un fracaso empresarial anteriormente es bastante reducido, menos del 13%. Este resultado muestra aparentemente un grado de éxito elevado entre los empresarios españoles, ya que una amplia evidencia, tanto nacional como internacional, indica que las tasas de supervivencia de las nuevas empresas son muy reducidas, con lo que un importante porcentaje de los empresarios que en cada momento existen en el mercado están condenados a ser expulsados de él, al menos temporalmente. En el caso de España, las empresas que consiguen sobrevivir más de cinco años suponen escasamente la mitad de las creadas, ya en el primer año desaparece una quinta parte (Callejón, 2003).

La escasa presencia de empresarios con experiencias profesionales fallidas parece indicar que en España, a diferencia de lo que ocurre en otros países, los fracasos del pasado inciden gravemente en las posibilidades de volver a crear un proyecto empresarial en el futuro. Las causas de este comportamiento anómalo en el caso español tal vez se hallen en la financiación del proyecto empresarial; una gran parte del capital de la empresa la aporta el empresario, por lo que un fracaso supone un importante quebranto de su patrimonio que probablemente le cierra el acceso a nueva financiación. Pero los aspectos financieros

no son los únicos; los aspectos sociales también inciden. En sociedades más dinámicas y con una mayor valoración de la función empresarial (anglosajonas, principalmente), la consideración del empresario que ha tenido un revés en su actividad no es negativa y, en términos generales, se juzga como una circunstancia que forma parte de la propia naturaleza de la actividad emprendedora. Por el contrario, en España esta situación es valorada muy negativamente, lo que dificulta enormemente que los empresarios con experiencias de fracaso vuelvan a considerar la posibilidad de crear una empresa debido al desgaste personal, además del patrimonial, que ello supone.

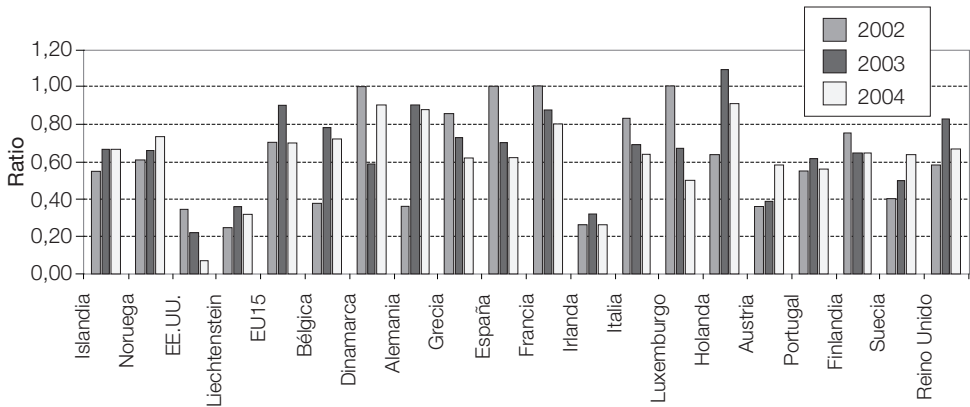
El gráfico n.º 15 muestra la relación existente entre el número de personas que tras haber sido empresarias ya no quieren volver a serlo y las que actualmente lo son o están en proceso de serlo. Esta relación, que se ha denominado *ratio* de abandono, muestra cómo en España, al igual que ocurre en otros países europeos, muchos antiguos empresarios dejan de serlo.

En el gráfico n.º 16 se puede observar que los países que muestran una menor tasa de abandono son también los que presentan una mayor tasa de actividad emprendedora temprana. La mayor parte de los empresarios que vuelven a realizar actividades empresariales tras un fracaso previo, un 55%, repite en el mismo sector, debido, probablemente, a que tienen una serie de conocimientos, o de costes hundidos, difíciles de rentabilizar en otros sectores.

Las causas del fracaso empresarial señaladas son múltiples, pero pueden agruparse en cuatro grupos: las ligadas a las propias características del empresario, las relacionadas con la forma que organizaron y gestionaron su empresa, las derivadas de problemas sectoriales y las que se corresponderían con problemas externos.

Gráfico n.º 15

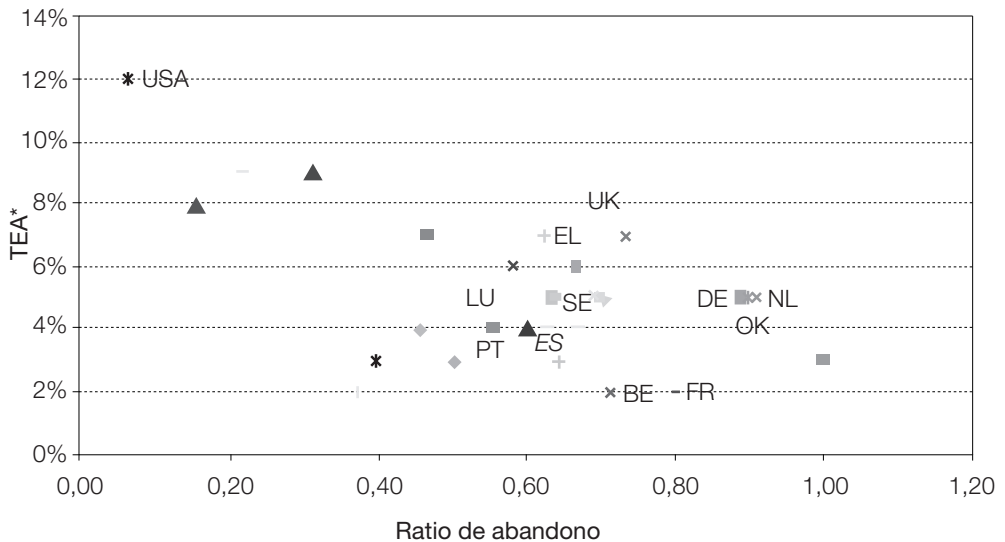
Ratio de abandono de la actividad empresarial



Fuente: Comisión Europea (2002), Comisión Europea (2003a), Comisión Europea (2004) y elaboración propia.

Gráfico n.º 16

Relación entre actividad emprendedora y abandono



Fuente: Comisión Europea (2004) y elaboración propia.

Dentro del primero destaca como principal causa de fracaso la inexperiencia o juventud, un 26% de los casos; en segundo lugar, a bastante distancia del anterior, un 9% del total, figura el desconocimiento del sector. Solo un 5% de los empresarios considera que las causas de su fracaso se deben a su falta de dedicación, lo que pone de relieve el elevado esfuerzo que, en general, invierten los empresarios en sus proyectos. Resulta interesante apuntar que, a pesar de la baja cualificación del empresario español medio, solamente un 3% de los casos considera que sus carencias formativas fueron un elemento determinante en la quiebra de su empresa. Esto parece indicar que los empresarios valoran sobre todo la experiencia adquirida en su actividad empresarial, considerando la formación únicamente como algo complementario, lo que dejaría translucir una valoración negativa del sistema educativo.

Respecto a los problemas ligados con la organización y gestión de la empresa, sobresale el de las difíciles o malas relaciones con los socios, con un 24%, seguido por los problemas de organización y planificación, con un 19%. Otros problemas apuntados son los errores en el diseño del producto, la inadecuada delegación de funciones, la escasez de capitalización, el crecimiento excesivo, la entrada de una segunda generación en la dirección de la empresa o el elevado endeudamiento.

Los aspectos ligados a la estructura financiera de la empresa no parecen jugar un papel excesivamente importante en los fracasos empresariales de los empresarios encuestados. Solamente la falta de liquidez es considerada crucial por más de un 5%. Esta escasa incidencia que los empresarios atribuyen a los temas financieros en la quiebra puede deberse al elevado grado de capitalización observado entre las empresas

encuestadas, pero también a que consideran que los problemas financieros no son una causa, sino un reflejo de problemas más profundos.

Fuera ya del ámbito de la propia empresa y adentrándose en aspectos sectoriales, el principal problema, un 17%, es el impago de los clientes. Otros problemas considerados importantes son la crisis sectorial, la fuerte competencia o los problemas con los proveedores.

En cuanto a otros aspectos más externos que inciden en las causas del fracaso, el principal problema señalado es el de los altos tipos de interés sufridos en el pasado, expresado por el 12% de los empresarios consultados. La crisis económica general solo es considerada como elemento desencadenante del fracaso empresarial en menos del 2% de los casos, lo que parece confirmar que la salida de las empresas no deriva tanto de la posición absoluta como de la posición relativa que se tenga respecto a los competidores. Así, en una situación de crisis, la propia dinámica del mercado provoca la salida de las empresas más ineficientes hasta que se llega a un nuevo equilibrio con márgenes suficientes. De esta forma, aun en una situación económica difícil, si se es comparativamente mejor que otras empresas, estas se constituyen en una especie de colchón que amortigua los efectos de la crisis en el resto de las unidades del sector. Por contra, en una situación económica de expansión, la supervivencia de una empresa no está asegurada cuando se encuentra entre las menos competitivas del sector.

4. CONCLUSIONES

La economía de la actividad emprendedora, fundamentada en la actividad desa-

rollada desde el autoempleo y la pequeña empresa, ha venido ganando terreno desde los pasados años ochenta, frente a la economía de la gestión, en la que la gran empresa jugaba un papel predominante. Aun siendo un conjunto enormemente heterogéneo, la actividad emprendedora ofrece un rico tejido empresarial que dinamiza las economías y fortalece el crecimiento y el empleo. De ahí que el debate social, la investigación y las políticas de promoción se interesen cada vez más por ella.

El vivero del que surgen los emprendedores en España no parece sensiblemente distinto al de los países del entorno. En todo caso, el nivel de actividad emprendedora observado responde a su propia oferta y demanda, es decir a las oportunidades que presenta la economía española y a la retribución —no solamente pecuniaria— que pueden esperar los emprendedores del ejercicio de su actividad.

Al examinar y comparar la actividad emprendedora potencial entre los países de la UE15 y Estados Unidos se observa que responde a dos modelos claramente diferenciados. Los motivos por los que se desea ser o no ser empresario, la relación entre autoempleo y propiedad de la empresa, los temores a la hora de abordar un proyecto empresarial, la relación entre deseo y posibilidad de ser empresario y la *ratio* de desistimiento, ofrecen resultados muy diferenciados entre emprendedores estadounidenses y europeos. Los primeros enfatizan en la construcción de su propio entorno laboral y en la creación de una empresa, frente a los segundos que persiguen en mayor medida la independencia personal y auto-realización y se ven constreñidos por mayores barreras administrativas o de otra índole a la hora de poner en marcha sus proyectos empresariales. España se adecua bastante a los promedios europeos,

aunque con algunos matices propios, como que la *ratio* de desistimiento es más baja, propia de los países europeos más dinámicos o de crecimiento más intenso en los últimos años.

Por otra parte, en términos de la actividad emprendedora temprana, los resultados indican que, tanto en la UE15 como en EEUU, la causa última principal por la que un emprendedor pone en marcha su empresa es la oportunidad del proyecto (frente a la necesidad personal), aunque descuelgan los emprendedores estadounidenses. En el caso español, la causa necesidad es mayor que en la media europea.

Respecto a la actividad emprendedora consolidada, resalta el hecho de que la relación entre la tasa de empresarialidad temprana y la tasa de empresarialidad consolidada (indicador de los proyectos que entran en el mercado sobre los ya existentes) es muy favorable a Estados Unidos: mientras que en la UE15 apenas alcanza la unidad, en EEUU significa entre 2,5 y 4 (2002-2004).

Finalmente, entre los aspectos individuales que hacen decantarse a los emprendedores españoles por esta actividad destacan: el entorno familiar, el deseo de obtener una renta acorde con el esfuerzo, así como disfrutar de cierta autonomía y flexibilidad en el trabajo.

El éxito empresarial parece estar intensamente asociado con el esfuerzo, la dedicación y la constancia. El fracaso, por su parte, suele estar ligado a la falta de experiencia, a las dificultades de relación entre socios y a la falta de adecuación del producto al mercado. La *ratio* de abandono de la actividad empresarial es bastante mayor en el caso europeo que en el estadounidense. España presenta tasas similares a la media europea.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AUDRETSCH, D. (1997): «Technological regimes, industrial demography and the evolution of industrial structures». *Industrial and Corporate Change*, 6 (1): pp. 49-82.
- AUDRETSCH, D. (2002): *Entrepreneurship: A Survey of the Literature*. Comisión Europea. Enterprise Directorate General: pp.72.
- AUDRETSCH, D. y THURIK, R. (2004): «A model of entrepreneurial economy». *Discussion Paper on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, MPI Jena (1204): 17
- CALLEJÓN, M. (2003): *Procesos de selección, iniciativa empresarial y eficiencia dinámica*. Universidad de Barcelona: 62. Barcelona.
- CODURAS, A. et al. (2004): *Informe Ejecutivo GEM España 2003*. Instituto de Empresa. Madrid.
- CODURAS, A. y JUSTO, R. (2003): *Informe Ejecutivo GEM España 2002*. Instituto de Empresa. Madrid.
- COMISIÓN EUROPEA (2002): *Entrepreneurship*. Flash Eurobarometer(134): pp. 64.
- COMISIÓN EUROPEA (2003a): *Entrepreneurship*. Flash Eurobarometer(146): pp. 116.
- COMISIÓN EUROPEA (2003b): *Green Paper. Entrepreneurship in Europe*, Comisión Europea: p. 26.
- COMISIÓN EUROPEA (2004): *Entrepreneurship*. Flash Eurobarometer(160): p. 124.
- DE LA VEGA, I. et al. (2005): *Informe Ejecutivo GEM España 2004*. Instituto de Empresa. Madrid.
- DE LA VEGA, I. et al. (2006): *Informe Ejecutivo GEM España 2005*. Instituto de Empresa. Madrid.
- GARCÍA TABUENCA, A., J. DE JORGE, et al. (2004): *Emprendedores y espíritu empresarial en España en los albores del siglo XXI*. Marcial Pons. Madrid.
- GRILO, I. e IRIGOYEN, J. M. (2005): «Entrepreneurship in the EU: to wish and not to be». *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy* (29-2005): p. 21.
- GRILO, I. y THURIK, R. (2005): «Entrepreneurial engagement levels in the European Union.» *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*. MPI Jena (105-2005): p. 25.
- GRILO, I. y THURIK, R. (2005): «Latent and actual entrepreneurship in Europe and the US: some recent developments.» *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*. MPI Jena (24-2005).
- LÓPEZ-GARCÍA, P. y PUENTE, S. (2006): «Algunos rasgos de la supervivencia de empresas en España» *Boletín Económico del Banco de España*, Abril, pp. 76-83.
- NAEC (2005): *Entrepreneurship Index 2005. Entrepreneurship Conditions in Denmark*. P. 105.
- NELSON, R.R. y WINTER, S.G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- OECD (1998): *Fostering entrepreneurship*. Paris ; Washington D.C., OECD.
- REYNOLDS, P. (2005): «Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection, Design and Implementation 1998-2003». *Small Business Economics*, 24, pp. 205-231.
- REYNOLDS, P., BOSMA, N. et al, (2005).
- SEGARRA, A. (2002): «Supervivencia empresarial, ciclo de vida y régimen tecnológico» ponencia presentada en el V Encuentro de Economía Aplicada. Oviedo. Junio.
- VERHEUL et al. (2001): «An Eclectic Theory of Entrepreneurship». *Timbergen Institute Discussion Paper*, TI2001-030/3.