



GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

CURSO ACADÉMICO 2014/2015

TRABAJO FIN DE GRADO

**DIFICULTADES PARA LA CREACIÓN DE
EMPRESAS EN ESPAÑA: ANÁLISIS
CONTEXTUAL Y ACCIONES DE MEJORA
DIFFICULTIES FOR CREATING COMPANIES
IN SPAIN: CONTEXTUAL ANALYSIS AND
IMPROVEMENT MEASURES**

AUTOR:

DIEGO SENAS FERNÁNDEZ

TUTOR:

BELÉN DÍAZ DÍAZ

FECHA:

DICIEMBRE 2014

ÍNDICE

RESUMEN.....	3
SUMMARY	4
1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. ESCENARIO MACROECONÓMICO.....	6
2.1. ANTECEDENTES MACROECONÓMICOS: DE ESTADOS UNIDOS A EUROPA Y ESPAÑA	6
2.1.1. Etapa previa: período 2000-2007	6
2.1.2. Etapa central: período 2008-2012	7
2.2. ACERCÁNDONOS AL PRESENTE: CIRCUNSTANCIAS Y CONTEXTO	9
2.2.1. Europa, España y el desempleo: reacciones y resultados.....	9
2.2.2. Toma de medidas para combatir la situación: Europa y España	11
3. EL TEJIDO EMPRESARIAL EN ESPAÑA Y LA CREACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS.....	13
3.1. PANORAMA EMPRESARIAL ESPAÑOL	14
3.1.1. El caso particular de Cantabria	18
3.2. MARCO LEGAL Y FINANCIERO PARA EMPRENDER EN ESPAÑA	20
3.2.1. Marco legal para emprendimiento en España.....	20
3.2.2. La financiación en el proceso emprendedor.....	23
4. COMPARATIVA ENTRE ESPAÑA Y REINO UNIDO	25
4.1. DIFERENCIAS MACROECONÓMICAS	25
4.2. DIFERENCIAS ENTRE ESPAÑA Y REINO UNIDO QUE AFECTAN AL EMPRENDIMIENTO	27
5. ESTUDIO DEL CASO: ANÁLISIS DE LAS DIFICULTADES DE TRES INICIATIVAS EMPRESARIALES CÁNTABRAS	30
CONCLUSIONES	34
BIBLIOGRAFÍA.....	36
APÉNDICES	38

RESUMEN

El presente trabajo analiza las dificultades para la creación de empresas en España. Para ello, se analiza en primer lugar, a partir de fuentes oficiales, el contexto económico vivido en los últimos años, tanto a nivel mundial como nacional, y que ha generado dificultades para el desarrollo de las iniciativas empresariales.

En este escenario, los distintos países han acometido reformas con el ánimo de impulsar la creación de empresas, especialmente PYMES, como motor de desarrollo económico.

Con esta finalidad, en el caso particular de España, se han puesto en marcha algunas iniciativas, tales como la Ley 12/2012 *de medidas urgentes de liberación del comercio y de determinados servicios*, la Ley 14/2013 *de apoyo a los emprendedores y su internacionalización* y la Ley 20/2013 *de garantía de la unidad de mercado*.

De hecho, estas iniciativas resultan necesarias, ya que incluso en el contexto europeo se observan claras diferencias entre países a la hora de analizar la facilidad para llevar a cabo negocios, como pone de manifiesto el Informe *Doing Business* del Banco Mundial. Por ello, este trabajo hace referencia a las diferencias observadas entre dos mercados que se han comportado de manera diferente en el ámbito del emprendimiento o la creación de empresas, como son Reino Unido y España.

Por último, este trabajo investiga tres experiencias emprendedoras de origen cántabro mostrando las barreras que han tenido que afrontar, con el fin de poder establecer las acciones de mejora necesarias para estimular la actividad emprendedora y poder superar los obstáculos existentes a nivel nacional.

SUMMARY

This work analyzes the difficulties for creating companies in Spain. For this, from official sources, firstly will be discussed the economic context lived in recent years to global and national level, and which has caused difficulties for developing business initiatives.

In this context, various countries have implemented reforms to promoting the creation of enterprises, especially SMES, as an engine of economic development.

For this purpose, some initiatives have been launched in Spain, such as *Ley 12/2012 de medidas urgentes de liberación del comercio y de determinados servicios*, *Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización* and *Ley 20/2013 de garantía de la unidad de mercado*.

In fact, these initiatives are necessary because of in the European context there are clear differences between countries when it comes to analyzing the facility to creating companies, as has been evidenced by the Doing Business Report of World Bank. Therefore, this work refers to the observed differences between two markets which have behaved differently in the scope of the creation of companies like United Kingdom and Spain.

Finally, this work investigates three entrepreneurial experiences of Cantabria in order to show the difficulties that have faced, so as to establish a series of improvement actions to stimulate the entrepreneurial activity and be able to overcome obstacles which have existed to national level.

1. INTRODUCCIÓN

Nos encontramos en una situación complicada de fractura económica, financiera y social, esta última engendrando, además, un crecimiento de la desigualdad sustentada por el aumento de la tasa de paro. Ya han transcurrido seis años fatídicos desde que estalló la crisis en nuestro país, y el proceso de recuperación está siendo largo, complejo y tardío, tal y como cabía esperar.

A pesar de los datos negativos que llegan desde otros países de la zona euro, en los últimos meses se pueden observar algunos aspectos macroeconómicos que ayudan a ver cierta señal de mejoría que nos haga repuntar de esta situación, eso sí, con una marcha muy lenta.

Como principales dificultades que tenemos que afrontar, se podrían englobar especialmente en dos: la reducción del desempleo y una mayor apertura al crédito que facilite la supervivencia de ciertas empresas y fomente la creación de otras nuevas.

En relación a este espíritu emprendedor que existe en España, según el Observatorio de Clima Emprendedor¹ 2013, ya se estimó una impresión notablemente negativa desde autónomos y empresarios, confirmando la falta de oportunidades en el mercado laboral como principal aspecto para emprender en España. Esta necesidad, más que ambición y deseo de crear empresas, es sobre la que se basa, en su mayoría, la iniciativa empresarial en los últimos años. Se deben canalizar las vías necesarias.

Por lo tanto, el objetivo principal es descifrar cuáles son los principales obstáculos que se encuentra cualquier persona o entidad a la hora de emprender o ampliar su negocio con el fin de poder establecer ciertas soluciones o cambios de actuación que hagan optimizar dicho escenario, tales como los que se están dando en otros países europeos, como Reino Unido, entre otros.

En nuestro tejido empresarial español, Autónomos y Pequeñas y Medianas empresas juegan un papel fundamental, ya que se erigen como el principal motor de nuestra economía. Habrá que afrontar las dificultades existentes para facilitar su crecimiento.

No obstante, es de gran importancia el consolidar la recuperación económica en los países de la moneda común, ya que aparte de que España vaya corrigiendo sus desviaciones internas, depende simultáneamente de lo que transcurra en Europa.

¹ Observatorio de Clima Emprendedor: Uno de los estudios sobre la situación actual de los emprendedores y la actividad del emprendimiento en España realizados por la Fundación Iniciador en colaboración con la empresa Sage.

2. ESCENARIO MACROECONÓMICO

2.1. ANTECEDENTES MACROECONÓMICOS: DE ESTADOS UNIDOS A EUROPA Y ESPAÑA

A lo largo de nuestra historia reciente, una vez alcanzamos el siglo XXI, se han producido diferentes escenarios en el panorama mundial que han ido marcando el transcurso económico-social hasta llegar a nuestros días. Para comprender cómo hemos llegado a la situación actual, es conveniente establecer una serie de etapas que describen con mayor profundidad los acontecimientos que han ido ocurriendo a lo largo de los últimos años. Teniendo como primera potencia mundial a los Estados Unidos, se inicia una perspectiva desde dicho país hasta llegar a España.

2.1.1. Etapa previa: período 2000-2007

El estallido de la burbuja tecnológica alrededor de los años 2000 y 2001, que condujo a una fuerte huida de capitales a la inversión de bienes inmuebles, junto con el sorprendente descenso de tipos de interés ejercidos por los Bancos Centrales tras la situación surgida por los atentados del 11 de septiembre de 2001 acaecidos en los Estados Unidos, condujeron a la aparición de una enorme burbuja inmobiliaria sostenida por una gran liquidez.

Especialmente en los Estados Unidos, comenzó a manifestarse un elevado montante de deuda (especulación vivienda), y los bancos comenzaron a dar préstamos más arriesgados (mayor posibilidad de impago), dando lugar a las denominadas “hipotecas *subprime*”².

Sin embargo, a partir del año 2004 la Reserva Federal de los Estados Unidos comenzó a subir los tipos de interés para controlar la inflación desmedida, pasando desde dicho año hasta el 2006 del 1% al 5,25%³.

Las repercusiones de esta crisis hipotecaria empezaron a reflejarse también en los mercados internacionales a mediados del año 2007, con una enorme volatilidad⁴ de los valores bursátiles y generándose una espiral de pánico y desconfianza por parte de los inversores, que provocó una notable caída de los mercados en los *parqués* de todo el mundo, convirtiéndose en una crisis internacional de gran envergadura.

² Las hipotecas *subprime* son un tipo de hipoteca que tienen un elevado índice de impago ya que los suscriptores de las mismas son de un perfil más arriesgado para poder asumir el crédito.

³ Global Rates Website, 2006. CPI (Índice de Precios al Consumo), Estados Unidos.

⁴ Dentro del mercado bursátil, la Volatilidad es el exceso de oscilaciones en la cotización de un título (o del mercado en su conjunto) con respecto a los valores estándar o de referencia.

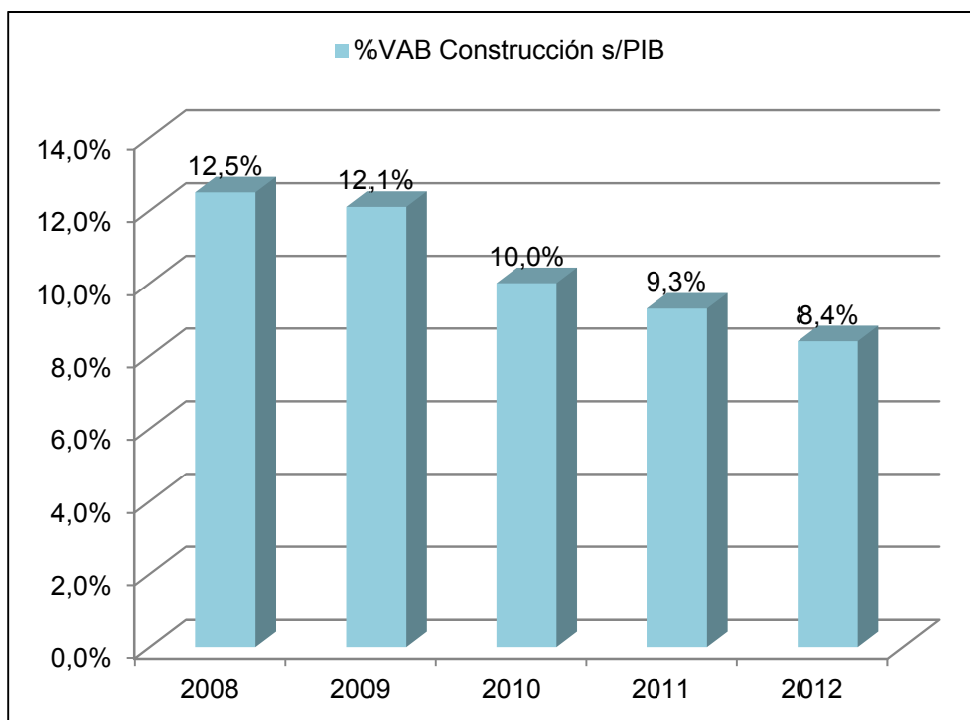
2.1.2. Etapa central: período 2008-2012

La grave situación en los mercados con la que finalizó el ejercicio 2007 en Estados Unidos, se acentuó con el inicio del 2008, ya que comenzó a darse la confluencia de varios *efectos nocivos* tales como la subida de precios del petróleo, quiebra de varias entidades hipotecarias, aumento de la inflación, contracción del crédito (o *credit crunch*), desconfianza financiera, factores que comenzaron a repercutir más allá de los Estados Unidos a mediados del año 2008.⁵

Esta debacle financiera, que ya era evidente en Estados Unidos y en algún otro país de la zona euro a mediados de 2008, comenzó a extenderse por España. En nuestro territorio, este contexto de crisis económico-financiera se comenzó a dar, especialmente, por dos principales causas:

1. En España también se había estado registrando un incremento desmesurado y constante del precio de la vivienda desde el año 2005⁶, cuyo sector de la construcción comenzó a sufrir un duro y determinante parón, sector de vital importancia para el PIB de España.

Gráfico 2.1. Evolución del Valor Añadido Bruto de la Construcción sobre el PIB (España)



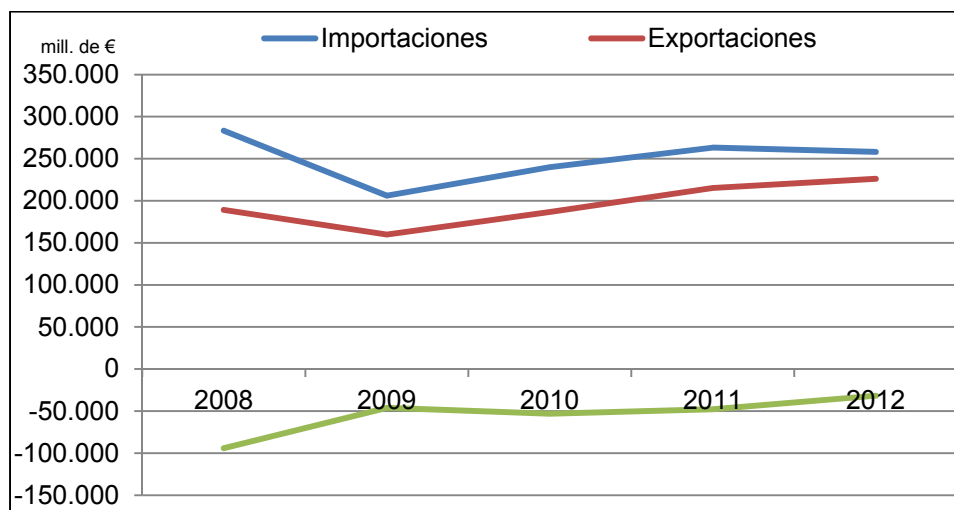
Fuente: Elaboración propia con datos de SEOPAN e INE

⁵ Arce y López-Salido, 2008.

⁶ Ver Gráfico A.1. del Apéndice.

2. España se confería como un país fuertemente endeudado frente al exterior, valorando que durante los últimos años, aprovechando el bajo coste de la financiación, había acumulado un notable volumen de deuda externa, acometiendo, a su vez, un uso deficiente de dichos fondos. Nos encontrábamos con un elevado déficit por cuenta corriente, apoyado a su vez en una deficiente balanza comercial (destacada dependencia del exterior).

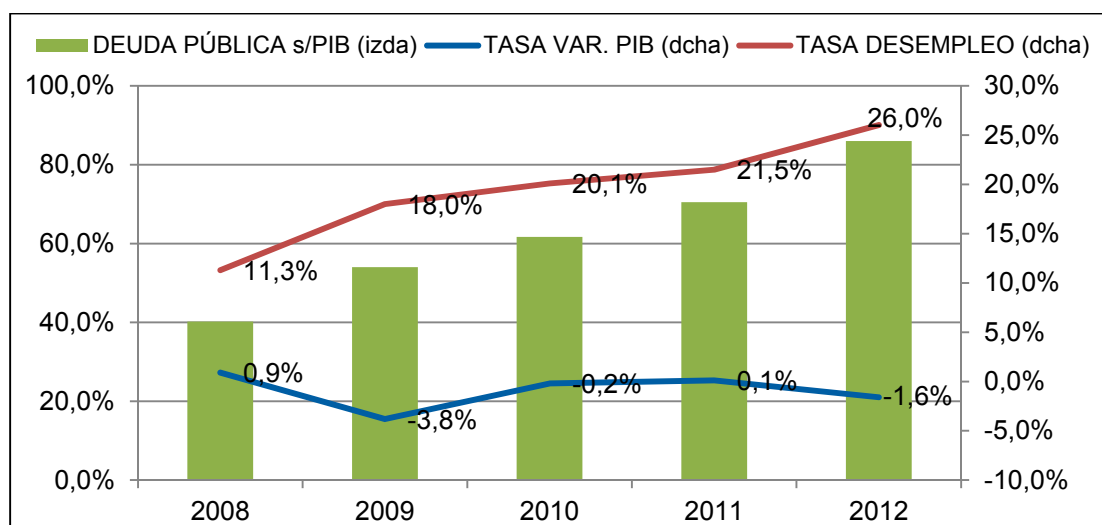
Gráfico 2.2. Evolución de la Balanza Comercial (España)



Fuente: Elaboración Propia con datos del Banco de España

Esta situación conllevaba a una recesión (período con crecimiento negativo del PIB) y, en consecuencia, un aumento del desempleo (exceso de oferta de mano de obra tras el hundimiento del sector de la construcción unido a la contracción de la demanda en el resto de sectores), disminución del consumo e inversión y aumento en la cartera vencida de los créditos (ausencia de capacidad de pago).

Gráfico 2.3. Evolución de cifras macroeconómicas (España)



Fuente: Elaboración Propia con datos del INE y el Banco de España

En relación al gráfico 2.3. se observa una tasa de variación del PIB cercana a cero y/o negativa, junto con un pronunciado incremento de la tasa de desempleo. Asimismo, valorar que el porcentaje de Deuda Pública sobre el PIB se acercaba a valores de 100, lo que nos confirmaba el elevado endeudamiento mencionado con anterioridad.

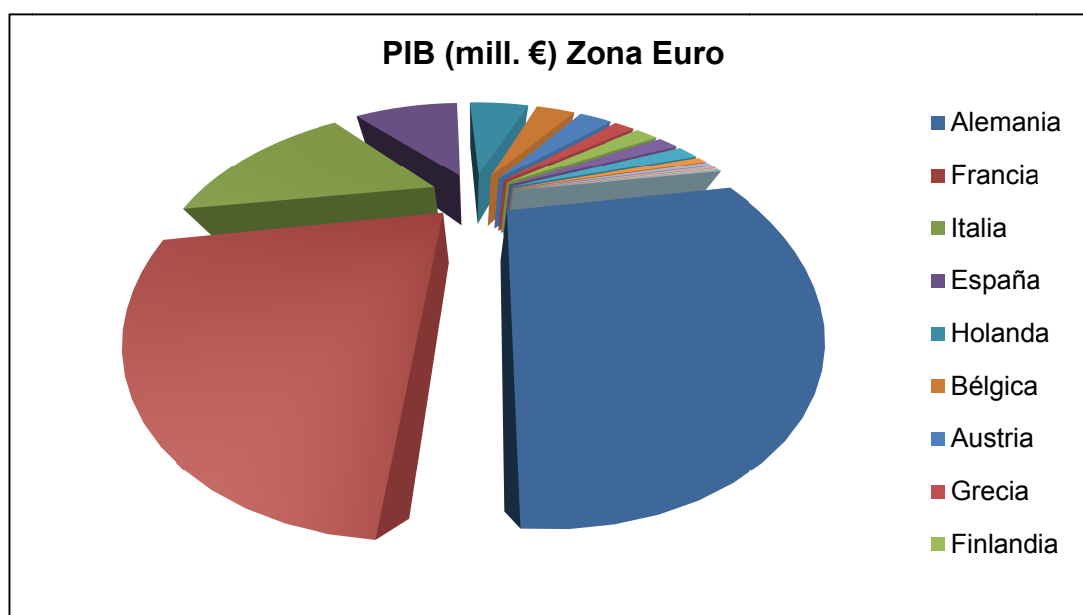
2.2. ACERCÁNDONOS AL PRESENTE: CIRCUNSTANCIAS Y CONTEXTO

En el año 2012 el mercado de trabajo español, así como el caso de Irlanda, que también padeció una destrucción de empleo similar, ha estado generando un ritmo de desempleo muy superior al resto de países de la zona euro, teniendo lugar intensos ajustes presupuestarios y un descenso de sendos PIB.

2.2.1. Europa, España y el desempleo: reacciones y resultados

Datos publicados por Eurostat⁷ en el inicio de 2013 colocaban a España e Italia en una situación muy negativa con respecto al resto de países de la zona euro, ya que registraban una contracción de sus PIB del 0,5%.

Gráfico 2.4. Peso del PIB por países de la Zona Euro



Fuente: Elaboración Propia con datos de Eurostat

Europa se encontraba débil y los mecanismos para impulsar el crecimiento y la recuperación del empleo no funcionaban.

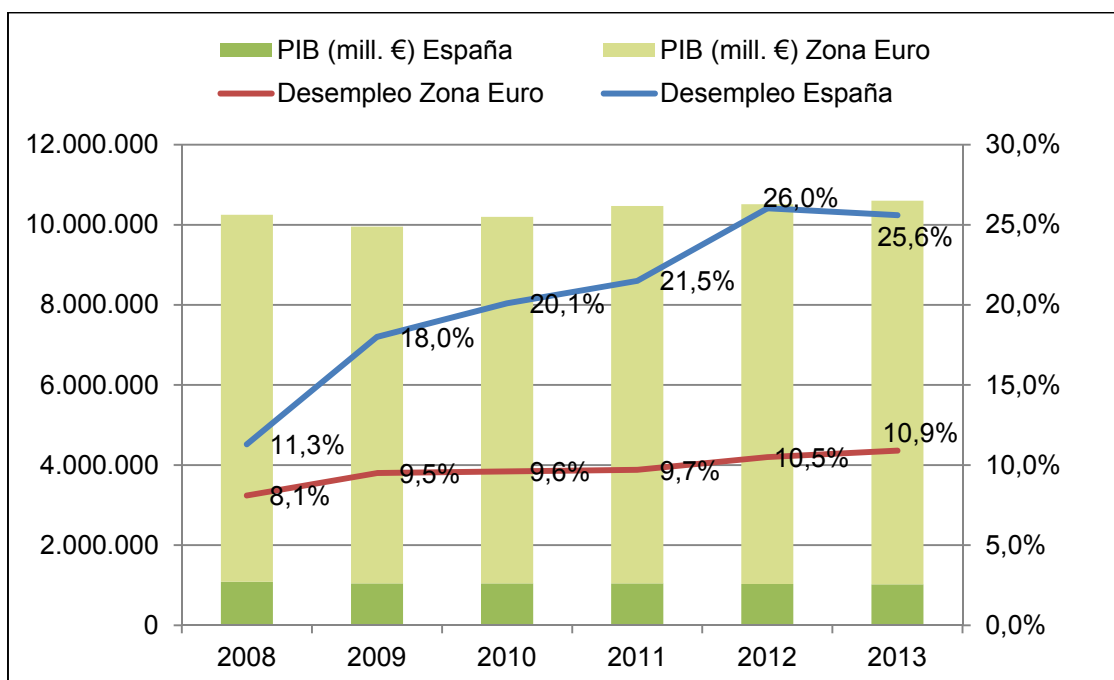
Si bien, el único país de la Unión Europea que parecía repuntar en cierta manera era Reino Unido, ya que puso en marcha una política monetaria más expansiva, haciendo

⁷ Eurostat, Instituto Estadístico de la Comisión Europea.

fluir el crédito a las pequeñas y medianas empresas, lo que implicó un mejor comportamiento de su PIB.

En España, a medida que transcurría el año 2013, la tasa de paro tomaba un ritmo frenético, situándolo como el principal problema de la economía del país (mayor aumento de paro de Europa). Aunque, según un estudio realizado por el Departamento de Economía de ESADE (junio 2013), se podía concluir que, al mismo tiempo que ha aumentado la población desocupada, disminuía la población activa, lo que también explicaba ese pronunciado incremento de la tasa de paro.

Gráfico 2.5. Comparativa de datos macroeconómicos entre Zona Euro y España



Fuente: Elaboración Propia con datos de Eurostat y del INE

Esta fallida situación del mercado de trabajo español justificaba la intervención del Estado. En 2010 se interpuso una *Ley de medidas urgentes para reformar el mercado de trabajo* (Ley 35/2010, de 17 de septiembre) que no consiguió los resultados esperados. En 2011 se estableció un Acuerdo Económico y Social para el crecimiento, el empleo y la garantía de las pensiones que no ofreció grandes resultados (Real Decreto-ley 1/2011, de 11 de febrero). En 2012, se aprobó otra *Ley de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral* (Ley 3/2012, de 6 de julio), que fue una profunda transformación pero insuficiente, ya que no abordó con la necesaria contundencia algunos de los problemas evidentes, tales como la excesiva temporalidad y la reordenación de las prestaciones por desempleo.

No obstante, con respecto al mercado de trabajo español hay que indicar que existían razones que mostraban cierta excepcionalidad con respecto a otros países de la OCDE, tales como una baja flexibilidad laboral, que impedían ajustar la evolución salarial a la de la productividad y una flexibilidad externa excesiva basada, principalmente, en una elevada temporalidad de los contratos.

2.2.2. Toma de medidas para combatir la situación: Europa y España

Hacia finales de 2012 y con el objetivo puesto en retomar la estabilidad económica y financiera y poder crear un marco de supervisión, desde Europa se tomó un cambio de estrategia enfocado a la unión bancaria y fiscal, donde el Banco Central Europeo (BCE) mostró su disposición a comprar deuda pública de los países con problemas de financiación y así disminuir los costes de ésta.

Una de las cuestiones fundamentales para ir hacia la senda del crecimiento, sería solucionar las desviaciones de la zona euro, de forma que el sector exportador español se beneficiara de ello. Por otro lado, aunque en este sentido, convendría fomentar las exportaciones fuera de la zona euro y a países con economías emergentes.

Hacia mediados de 2013, el Gobierno español presentó un nuevo Plan de Reformas y Estabilidad para el período 2013-2016 (actualización en abril de 2014 del Programa de Estabilidad y Plan Nacional de Reformas 2014-2017)⁸, al que se le sumó cierta flexibilidad para lograr el horizonte de déficit exigido desde Europa, ya que se confiaba en el sólido compromiso del gobierno español.

Uno de los principales motores de la economía española, si no el principal, han sido y son las PYMES, por tanto, hay que analizar las circunstancias que afectan a las mismas y el contexto en el que se encuentran, en aras de alcanzar las cotas de crecimiento económico necesarias para salir de la crisis a la que aún nos enfrentamos.

Según las últimas previsiones efectuadas por el servicio de estudios de BBVA Research para el año 2015, se prevé un crecimiento del PIB español hasta el 2% (previsión PIB UE 2015 1,3%), menor de lo esperado inicialmente, teniendo en cuenta el impacto que tendrá la ralentización económica de la zona euro en España.

⁸ Datos obtenidos del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas y Ministerio de Economía y Competitividad.

En cuanto al mercado de trabajo español, BBVA Research prevé un descenso de la tasa de paro del 1,7%, aunque destaca que aún persiste el gran problema del desempleo estructural o de largo plazo, que en España se sitúa en torno al 18%.

3. EL TEJIDO EMPRESARIAL EN ESPAÑA Y LA CREACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS

El motor de la economía y el empleo de España lo conforman las Pequeñas y Medianas Empresas, ya que el 99% del tejido empresarial español está compuesto por ellas y en su conjunto suponen el 65% del PIB. Concentran la gran mayoría las microempresas (de 1 a 9 trabajadores).⁹

Las trabas burocráticas, los trámites legales y administrativos, así como la financiación requerida para su puesta en marcha parecen haber sido el gran problema de la mayoría de las empresas españolas e, incluso, para las empresas europeas, aunque a éstas en menor medida.

Sería fundamental también el establecer un mercado único a nivel europeo que eliminase los obstáculos derivados de las diferentes regulaciones y facilitase las operaciones entre países (factor exportador), destacando que, aproximadamente, el 85% de los nuevos empleos en Europa han sido generados por PYMES.

La PYME es, en general, el tipo de empresa en que una o varias personas desean iniciar una actividad, pero hay que matizar que no todas las iniciativas emprendedoras contribuyen de la misma forma al crecimiento económico, diferenciando entre un emprendedor por necesidad (opción de autoempleo) y un emprendedor por oportunidad (cubrir nicho de mercado no aprovechado o ampliar uno ya existente).

La contribución de la PYME al empleo es mayor que la de las grandes empresas (la distribución sectorial de nuestra economía es intensiva en servicios, cuyo sector agrupaba en 2013 al 80% de las empresas españolas, donde el 24% correspondía al comercio)¹⁰, aunque las PYMES españolas aportan menos al empleo en comparación con el resto de países de la Unión Europea.¹¹

El mayor número de nuevas empresas creadas se encuadran mayoritariamente en actividades de “comercio al por menor” y de “servicios de comidas y bebidas”. Sin embargo, las actividades sanitarias, jurídicas y de contabilidad son las que presentan mayor creación neta de empresas.¹²

⁹ Datos obtenidos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) a 1 de enero de 2014.

¹⁰ Datos obtenidos del Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

¹¹ Datos obtenidos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social y Comisión Europea.

¹² Datos obtenidos del INE y del DIRCE.

En lo que a la condición jurídica se refiere, el “autónomo” (persona física) es la que predomina. En segundo lugar figura la “sociedad limitada”, después la “comunidad de bienes” y, por último, la “sociedad anónima”, ésta última versión quizá por estar más enfocada a las grandes empresas.

3.1. PANORAMA EMPRESARIAL ESPAÑOL

Los últimos datos recibidos sobre manufacturas y actividad de servicios en España reflejan una aceleración en agosto de 2014. Para finales de dicho ejercicio, se espera que además cierre con un crecimiento económico superior al del resto de países de la zona euro.¹³

Según el Observatorio de Estudios BBVA, el crecimiento del PIB español en el segundo trimestre de 2014 ha venido impulsado por la reactivación de la demanda interna, motivada por el consumo de las familias. Si bien, las exportaciones han presentado datos negativos.

El Indicador de Confianza Empresarial Armonizado (ICEA) publicado por el INE, repuntó un 0,2% en el cuarto trimestre de 2014 con respecto al trimestre anterior.

A pesar de esto, para consolidar el crecimiento económico es clave que las instituciones competentes colaboren en dinamizar el tejido empresarial español, teniendo en cuenta que la economía de España ha presentado una serie debilidades institucionales que han dificultado un adecuado progreso en creación de empresas e incentivación del empleo.

En relación a la facilidad para hacer negocios existe una categorización denominada *Ranking Doing Business*, que clasifica a las economías del mundo en una escala del 1 al 189, cuya categoría asignada se basa en si ese país mantiene un entorno normativo más o menos proclive para la creación y gestión de una empresa a nivel local.

En cuanto a la facilidad para hacer negocios, España se encuentra en la posición 33, bajando un puesto en el ranking en comparación al año 2014. En relación con la facilidad para la apertura de un negocio, el Banco Mundial sitúa a España en el puesto 74, mejorando en 41 posiciones su situación con respecto a 2014. Sobre el acceso al crédito, se sitúa en la posición 52, empeorando 7 posiciones en relación al año anterior. Además, en España el número de procedimientos para a la apertura de un

¹³ Datos obtenidos del Banco de España.

negocio es mayor, se sigue tardando más días y su coste y capital mínimo exigido es superior en comparación con la media de los países de la OCDE.¹⁴

Tabla 3.1. Comparativa para la apertura de un negocio en España vs. OCDE

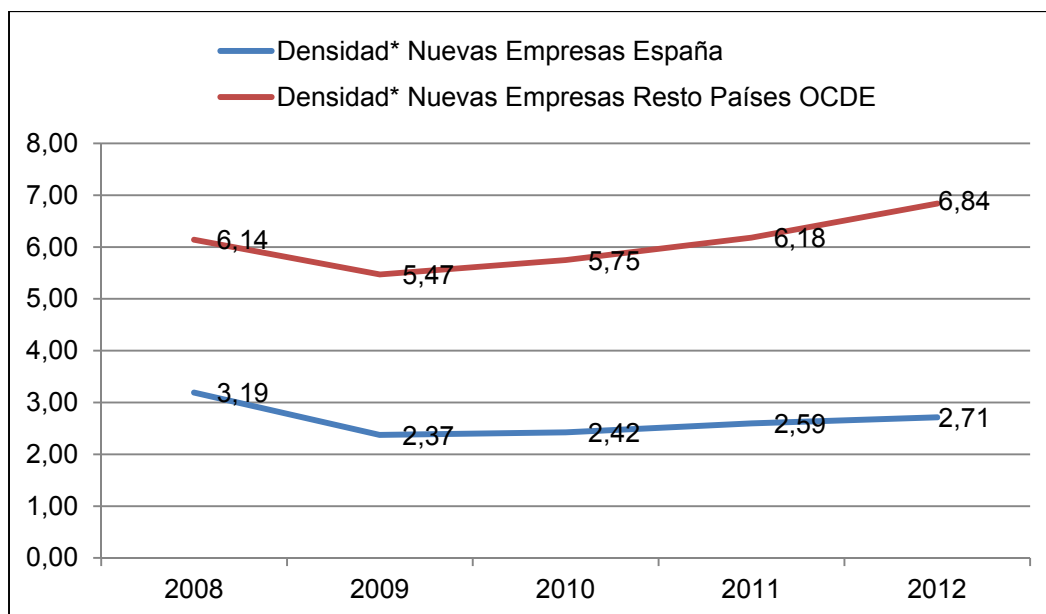
INDICADORES	ESPAÑA	OCDE
Número de Procedimientos	6,0	4,8
Tiempo (días)	13,0	9,2
Costo (% sobre renta per cápita)	4,6%	3,4%
Requisito de capital mínimo pagado (% sobre renta per cápita)	13,8%	8,8%

Fuente: Elaboración Propia con datos del Informe Doing Business 2015

Sobre lo que supone el pago de impuestos, España tiene el puesto 76, empeorando 6 posiciones con respecto a 2014. Concretamente, el indicador Tasa de impuestos total sobre el porcentaje de beneficio en España es de un 58,2%, mientras que la media de la OCDE es de un 41,3%.

Asimismo, España presenta un dudoso lugar en creación de nuevas empresas en comparación con el promedio de otros países de la zona euro y la OCDE, que nos ofrece cierta *foto* de la actividad empresarial en el territorio español. Igualmente, ha disminuido la internacionalización por parte de los emprendedores.

Gráfico 3.1. Tendencia en la creación de nuevas empresas



Fuente: Elaboración Propia con datos del Banco Mundial

(*Número de empresas de nueva creación de responsabilidad limitada por cada 1.000 personas en edad de trabajar)

¹⁴ Datos obtenidos del Banco Mundial (Doing Business, 2015).

Además de la clasificación comentada, existe otro referente anual para investigar y analizar el fenómeno emprendedor de una nación, que recibe el nombre de *Global Entrepreneurship Monitor* (Informe GEM, para estudiar la capacidad empresarial y el espíritu emprendedor en todo el mundo).

Los últimos años de recesión económica se han notado en la distribución del conjunto de la actividad emprendedora total española, donde la Tasa de Actividad Emprendedora no crece en la medida necesaria y el peso relativo de los emprendedores que han conseguido convertir un naciente negocio en algo consolidado ha disminuido.

Según las estadísticas, el emprendedor español tiene alguna experiencia previa antes de poner un negocio, sobre todo, desde que comenzó la situación de recesión, y algo más de un tercio de ellos tiene formación superior.

En cuanto a los aspectos facilitadores que han servido para fomentar el emprendimiento en España en los últimos años, destacar la innovación desde el perfil del consumidor y la disponibilidad y accesibilidad a infraestructuras físicas y servicios desde el punto de vista de las nuevas empresas.

Como obstaculizadores, nos encontramos con las políticas gubernamentales, tales como trabas burocráticas (excesivos trámites administrativos) y cuantiosos impuestos (altos costes de Seguridad Social e Impuesto de Sociedades), y la dificultad de obtención de crédito o financiación, justificada básicamente por la mayor complejidad que entraña la evaluación de la calidad crediticia de PYMES y, especialmente, de empresas de nueva creación. Esta última dificultad se sitúa como uno de los principales motivos de cierres o abandonos de la actividad empresarial. Añadir también que en el entorno español todavía no existen unos mercados alternativos de capital bien conformados que puedan canalizar inversión inicial.

Tabla 3.2. Panorama de la actividad emprendedora en España

ÍNDICES	2013	2012	EVOLUCIÓN
Actividad Emprendedora Total	5,2%	5,7%	Disminuye
Intención de Empezar	9,3%	12,0%	Disminuye
Espíritu Competitivo	73,9%	28,1%	Aumenta
Financiación para Empezar	1,8%	2,1%	Empeora
Políticas, Apoyo y Burocracia	2,2%	2,6%	Empeora
Dinámica del Mercado Interno	2,1%	2,8%	Empeora

Fuente: Elaboración Propia con datos del Informe GEM España 2013

El perfil de las personas involucradas en emprender una actividad se ha situado en una franja de edad entre los 35 y los 44 años, y en lo relativo al género el 60% ha estado formado por hombres.

Sobre el aspecto de las actividades que desarrollan las empresas creadas, el Informe GEM España (2013) concluye que en los últimos años se observa una mayor actividad en sectores de servicios a empresas y en servicios dirigidos al consumidor final, mientras que las actividades relacionadas con el sector energético o industrial han sido mínimas. Por ello, esto refrenda la tercerización de la economía de España.

Las nuevas empresas, en su mayoría, nacen con un tamaño pequeño, constituyéndose en clave de autoempleo o de empresas de 2-3 empleados, lo cual les ha afectado en la obtención de economías de escala, haciéndoles menos eficientes que competidores ya consolidados en el mercado. Por ello, es clave mantener una estrategia de diferenciación, bien a través de la innovación de productos/servicios o mediante la aplicación de nuevas tecnologías.

Además, también se puede ver la situación de España en lo que a competitividad y nivel de desarrollo se refiere, situándose en la posición 35 dentro del ranking *Global Competitiveness Report* (GCR o Informe sobre la Competitividad Global), pudiendo afirmar que no se encuentra en el Top 10 de países europeos que tienen mejor posición dentro de las 144 economías más importantes de mundo.

Cuadro 3.1. Índice de Puestos en relación a la Competitividad Global

TOP 10 EUROPA (*)	
THE GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX 2014-2015	
SUIZA	1
FINLANDIA	4
ALEMANIA	5
HOLANDA	8
REINO UNIDO	9
SUECIA	10
NORUEGA	11
DINAMARCA	13
BÉLGICA	18
LUXEMBURGO	19

*Fuente: Elaboración Propia con datos del World Economic Forum
(*Ranking de puestos obtenidos de 144 economías del mundo)*

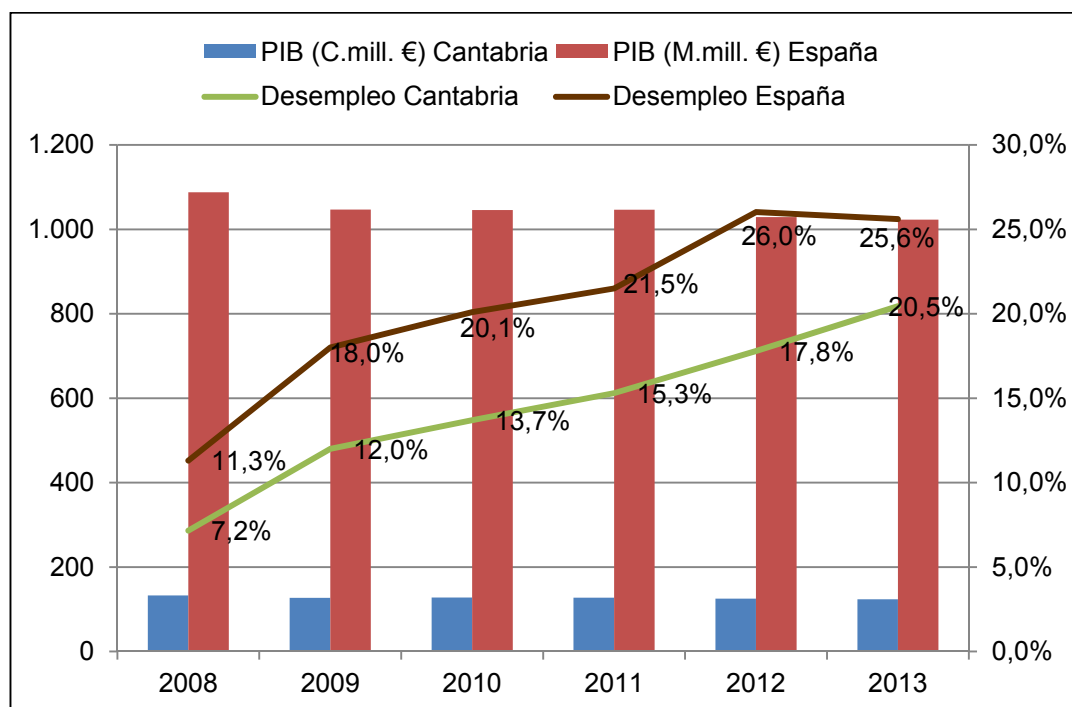
Y en cuanto a la inversión inicial necesaria, un 20% de nuevos emprendedores invirtió menos de 10.000 euros en el primer año y alrededor del 45% entre los 10.000 y

50.000 euros. Los que incluyeron un mayor número de empleados entre sus plantillas necesitaron una mayor inversión que los que comenzaron como autónomos.¹⁵

3.1.1. El caso particular de Cantabria

Durante los ejercicios 2012-2013 la economía cántabra ha presentado una situación complicada en términos macroeconómicos dentro del territorio nacional, produciéndose un menor dinamismo del sector exterior y una contracción de la demanda interna que desembocó en un aumento de la tasa de paro. No obstante, presenta mejores resultados en lo que a destrucción de empleo se refiere en comparación con el conjunto del resto de comunidades del territorio español.

Gráfico 3.2. Comparativa macroeconómica Cantabria vs. España



Fuente: Elaboración Propia con datos del ICANE e INE

En el año 2013, el posicionamiento de Cantabria en relación al resto de Comunidades Autónomas (España) se situaba en el puesto 16 en función de la percepción de oportunidades y de poseer los conocimientos y habilidades necesarias para emprender. Por otro lado, en función de las percepciones relativas al miedo al fracaso se ubicaba en la posición 6. En términos generales, la Tasa de Actividad Emprendedora durante el 2013 para Cantabria se colocaba entre las comunidades peor posicionadas.¹⁶

¹⁵ Datos obtenidos del Observatorio de Clima Emprendedor 2013.

¹⁶ Datos obtenidos del Informe GEM España 2013.

El porcentaje de emprendedores que comienzan negocios en Cantabria es mayoritario en el sector de servicios orientados al consumo. Si bien, en el sector de transformación, Cantabria tiene un peso importante si lo comparamos con el resto de comunidades del territorio nacional.

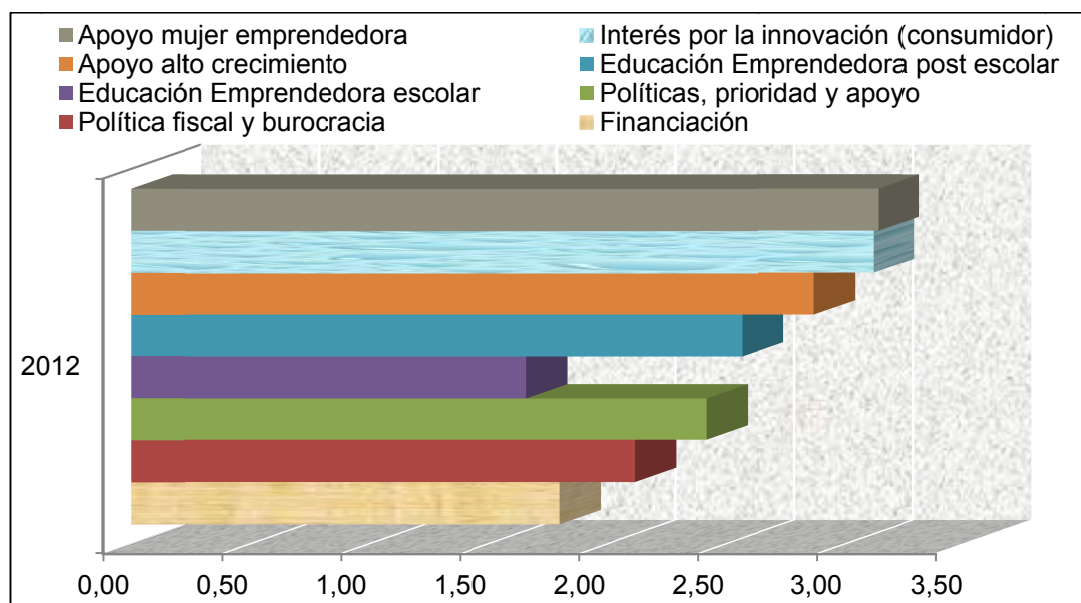
Además, en el año 2013 ha empeorado el crecimiento del PIB, situando a la comunidad cántabra en el puesto 16 en relación al PIB del resto de comunidades autónomas. El PIB per cápita se ha ubicado en la novena posición.

No obstante, ha crecido el porcentaje de personas que emprenden por oportunidad en Cantabria (en lugar de por necesidad), debido a una búsqueda de mayores ingresos como motivo principal. Desde 2011, el perfil emprendedor en Cantabria se ha caracterizado, mayoritariamente, de la siguiente manera:¹⁷

- Predominación de emprendedores de género femenino
- Grupo de edad entre los 30 y 44 años
- Con un nivel de estudios de formación superior
- Y con una situación laboral a tiempo completo o parcial

En términos generales, se puede afirmar que se percibe cierta mejoría en la red social emprendedora y un menor temor al fracaso. Ahora bien, se deberán acometer mejoras relacionadas con la formación, la financiación, la innovación en I+D+i y la accesibilidad a infraestructuras.

Gráfico 3.4. Valoración media de las condiciones del entorno para emprender en Cantabria



Fuente: Elaboración Propia con datos del Informe GEM Cantabria 2012

¹⁷ Datos obtenidos del Informe GEM Cantabria 2012 (el Informe GEM Cantabria 2013 aún no ha sido publicado en la fecha de redacción de este trabajo).

Sobre los obstáculos reflejados anteriormente, indicar que el apoyo financiero y la educación emprendedora escolar se han erigido como principales impedimentos en la región de Cantabria con respecto a la valoración que se ofrece a nivel nacional. Por el lado contrario, Cantabria denota una mejor situación en cuanto al apoyo a la mujer emprendedora y el interés por la innovación desde el punto de vista del consumidor.

El perfil que ha predominado en las iniciativas emprendedoras llevadas a cabo en la región, se ha caracterizado por mostrar una menor fortaleza con respecto al perfil de la media española.

Cuadro 3.2. Rasgos principales de las iniciativas emprendedoras formadas en Cantabria (2012)

PERFIL MAYORITARIO DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS EN CANTABRIA	
Sector de Actividad	Orientado al Consumo
Número de Propietarios Medios	1,91
Número de Empleados Medios	Autónomo
Número de Empleados (en 5 años)	1 - 5
Actividad Emprendedora	No innovadora
Grado de Competencia	Mucha competencia
Grado de Internacionalización	No exporta
Grado de Expansión	Potencial de expansión medio

Fuente: Elaboración Propia con datos del Informe GEM Cantabria 2012

En última instancia, comentar que en Cantabria se han puesto en marcha proyectos e iniciativas con el fin de promocionar y facilitar el emprendimiento y la cultura empresarial, tales como el Programa Yuzz (actualmente patrocinado por el Centro Internacional Emprendimiento Santander-CISE y Santander Universidades, y basado en ser un concurso de talento joven con ideas de base tecnológica, donde se ha dado la oportunidad a que jóvenes emprendedores conviertan su idea en un proyecto real, recibiendo asesoramiento práctico y técnico a lo largo de todo el proceso), el Concurso Ejecant Start Up y el Concurso SODERCAN para empresas de base tecnológica, cuya décima edición se ha celebrado este año 2014.

3.2. MARCO LEGAL Y FINANCIERO PARA EMPRENDER EN ESPAÑA

3.2.1. Marco legal para emprendimiento en España

La economía española ha padecido una serie de debilidades institucionales en materia de emprendimiento que han entorpecido y dificultado la dinámica empresarial, destacando un profundo consenso en definir a la legislación española como especialmente rígida, sobre todo para las empresas de menor tamaño. Dado el

contexto mencionado, y con el fin de tratar de resolver estas deficiencias y promover positivamente la iniciativa emprendedora, se han aprobado diferentes leyes que trataban sobre dicha materia.

Como primer antecedente se encuentra la *Small Business Act* de finales de 2008 (Ley de la Pequeña Empresa), que englobaba las políticas de actuación y principios estratégicos necesarios para potenciar la creación, el desarrollo y el crecimiento de las PYMES localizadas en la Unión Europea. En lo que respecta a España, esta norma tuvo un efecto menos nítido y con unos resultados poco eficaces, aunque sí sirvieron como punto de partida para el cambio de actitud. En febrero de 2011 la Comisión Europea presentó una revisión de dicha normativa con el fin de adaptar la misma al nuevo escenario de la UE y basando los objetivos en la “Estrategia Europa 2020”¹⁸.

Otra iniciativa política que se ha puesto en marcha en España con el objetivo de promover el espíritu empresarial y la creación de empleo ha sido la Ley 12/2012, de 26 de diciembre, *de medidas urgentes de liberación del comercio y de determinados servicios*. Esta ley pretendió consolidar las bases para incorporar a la normativa de las Administraciones Públicas españolas la supresión de licencias, que tuvo su toma de contacto en la Ley 2/2011, de 4 de marzo, *de Economía Sostenible*. Esta ley supuso una simplificación administrativa en el hecho de que para el inicio y desarrollo de una actividad comercial mediante un establecimiento permanente, cuya superficie útil de exposición y venta al público no fuera superior a trescientos metros cuadrados, no se necesitara la obtención de licencia previa de instalaciones, funcionamiento o actividad, agilizando así el ejercicio de la actividad económica. Permitió iniciar la ejecución de obras e instalaciones y el ejercicio de la actividad con la presentación de una declaración responsable o comunicación previa, según cada caso, en la que empresario declaraba cumplir los requisitos exigidos por la normativa vigente y disponer de los documentos y justificantes en aquel momento que fueran requeridos.

En la línea de consolidar el dinamismo empresarial y fomentar las actividades innovadoras y de internacionalización de las empresas del territorio español, y también poder resolver ciertas deficiencias existentes, el Congreso aprobó en 2013 la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, *de apoyo a los emprendedores y su internacionalización*. Ha sido de las últimas reformas importantes puestas en marcha, que, a su vez, ha modificado la Ley 12/2012 de 26 de diciembre, *de medidas urgentes de liberación del comercio y de determinados servicios*, ya que la Ley 14/2013 ampliaba la superficie útil de exposición y venta al público del establecimiento

¹⁸ Estrategia para establecer un crecimiento inteligente, sostenible e integrador. Comisión Europea.

permanente hasta la dimensión de quinientos metros cuadrados. En términos generales, la Ley 14/2013 estaba orientada a apoyar la actividad y cultura emprendedora, ofrecer medidas de apoyo con respecto a los impuestos y Seguridad Social, promover incentivos fiscales y apoyo financiero a los emprendedores, y establecer instrumentos de apoyo a la internacionalización de las compañías, que permitieran impulsar el crecimiento y el desarrollo de iniciativas emprendedoras. Otro elemento destacado que incluía esta Ley era el *fresh start* o segunda oportunidad tras una situación de insolvencia, cuestión importante dada la rigidez existente en la legislación española en relación a estos casos. Sin embargo, los expertos no valoraron muy positivamente los resultados de dicha normativa.

También reseñar que, según el Observatorio Clima Emprendedor 2013, el 60% de los autónomos y el 56% de la PYMES decían no tener constancia de las ventajas o ayudas que esta última Ley ofrecía. Del 42% de los emprendedores que comentaban conocer alguna de las mejoras de la nueva Ley, no tenían grandes expectativas sobre los efectos de la misma. La mayoría de los encuestados coincidía en que se debería haber incidido en mejorar los incentivos y beneficios fiscales.

Con el fin de hacer efectiva la unidad de mercado que facilitara la libre circulación de bienes por todo el territorio nacional, garantizara la integridad económica y fomentara el aprovechamiento de las economías de escala y alcance del mercado, se aprobó la Ley 20/2013, de 9 de diciembre, *de garantía de la unidad de mercado*.

En relación al ámbito de la región de Cantabria, y con el objetivo de flexibilizar y dinamizar la actividad empresarial en la comunidad autónoma, se aprobó el pasado 18 de septiembre el Decreto 50/2014 por el que se ampliaba el catálogo de actividades comerciales y servicios a los que resultaba aplicable la inexigibilidad de licencias, que suponía una ampliación sobre el catálogo de actividades comerciales y servicios mencionados en la Ley 12/2012 de 26 de diciembre.

Con este objetivo de facilitar la idea emprendedora, han surgido dos nuevas figuras mercantiles: por un lado, el emprendedor de responsabilidad limitada, cuya principal diferencia frente a los autónomos es que se limita su responsabilidad derivada de sus deudas empresariales (deuda menor a los trescientos mil euros o cuatrocientos cincuenta mil euros en ciudades de más de un millón de habitantes). En contraprestación, se establecieron unos requisitos de publicidad registral para salvaguardar a los acreedores. Por otro lado, se ha creado la sociedad limitada de formación sucesiva, consistente en permitir no desembolsar inicialmente el capital social de tres mil euros para la creación de la sociedad limitada abaratando el coste

inicial de constituir una sociedad. Asimismo, se establecieron una serie de requisitos para fortalecer los recursos propios y proteger a los acreedores, como límites a la retribución de socios o al reparto de dividendos.

3.2.2. La financiación en el proceso emprendedor

Otro aspecto de máxima importancia para las empresas de nueva creación o en fases tempranas de desarrollo ha sido y es la problemática asociada a la financiación del proceso emprendedor (especialmente en negocios de base tecnológica por la intangibilidad del negocio). A esto, hay que añadir otras deficiencias que han afectado a la obtención de los recursos financieros adecuados, como la elevada dependencia de las entidades financieras, un débil desarrollo de los mercados de capital riesgo y la incertidumbre e inestabilidad económica.

A colación de las circunstancias mencionadas, se han forjado otras herramientas informales para cubrir las necesidades de financiación, destacando que la opción más generalizada se ha acometido mediante recursos propios de los fundadores y/o familiares o allegados de estos. Otras opciones surgidas han sido las siguientes:

- ✓ *Business angels* o también denominados inversores inteligentes profesionalizados: inversores privados que aportan capital con la expectativa de obtener un beneficio como resultado de la revalorización del proyecto en un plazo de tiempo. Si bien, esta fuente de financiación también requiere ciertas condiciones en el proyecto emprendedor que refleje fuertes posibilidades de rentabilidad o retorno futuro.
- ✓ Fondos de *venture capital*: forma de financiación de capital riesgo, donde se aporta capital a la *start-up*¹⁹ a cambio de un porcentaje de la empresa.
- ✓ *Crowdfunding* o microfinanciación colectiva: son plataformas online que canalizan financiación a través de pequeñas aportaciones, de carácter desinteresado, que proceden de numerosos pequeños inversores.
- ✓ *Crowlending*: es una figura de intermediación financiera similar al *Crowdfunding* (red colectiva), donde se facilita que diferentes personas puedan prestar dinero a pequeñas y medianas empresas a cambio de un tipo de interés estipulado según decida el inversor.
- ✓ Préstamos Participativos: Instrumento financiero que sirve para aumentar los fondos propios de las empresas y así poder llevar a cabo proyectos de

¹⁹ Empresa de nueva creación con posibilidades de crecimiento (principalmente, el término se refiere a empresas de componente tecnológico).

inversión. Si bien, los intereses del préstamo están ligados a los resultados de la propia empresa.

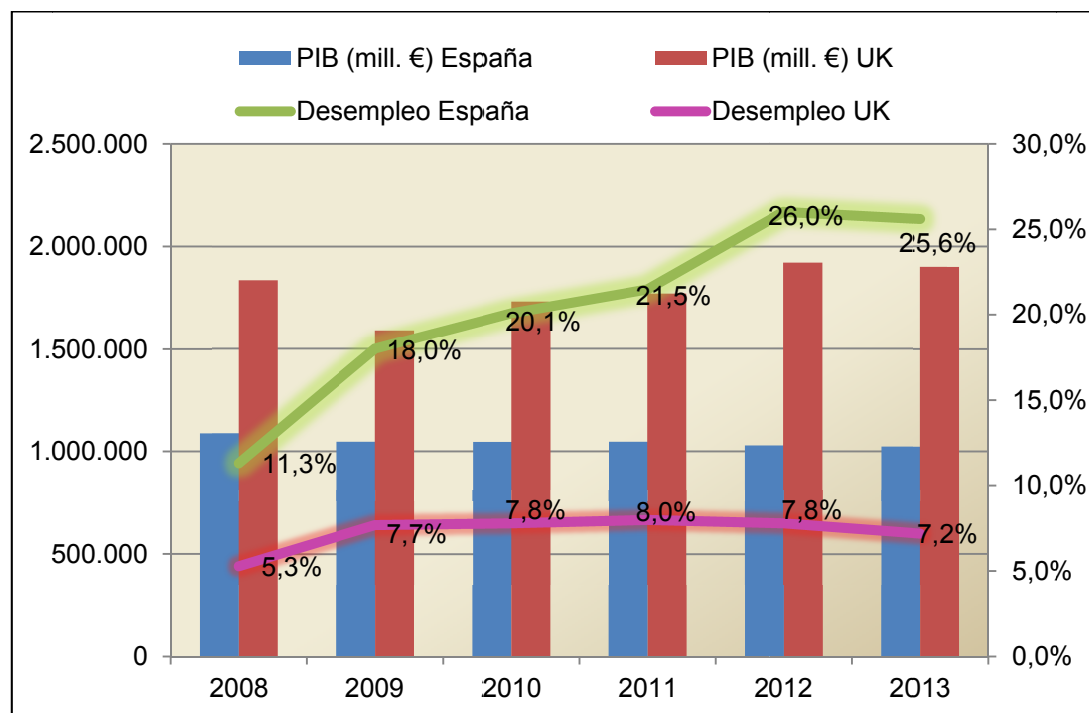
4. COMPARATIVA ENTRE ESPAÑA Y REINO UNIDO

4.1. DIFERENCIAS MACROECONÓMICAS

Entre España y Reino Unido nos encontramos con importantes diferencias en lo que a aspectos macroeconómicos se refiere. La destrucción de empleo en España ha sido muy superior a la registrada en otros países europeos como, por ejemplo, Reino Unido. La tasa media de desempleo en Reino Unido durante el período 2008-2013 ha sido del 7,3%, mientras que en España esta cifra ha alcanzado un promedio del 20,4%, lo que representa el triple de paro que en Reino Unido. Además, en el último año la tasa de paro inglesa ha mostrado una significativa mejora, lo que aún no podemos decir de España.

España (13) también se coloca en una posición más negativa con respecto a Reino Unido (6) en partidas como el PIB, donde España ha sufrido un retroceso de dicho indicador en el periodo central de la crisis económica, mientras que en el país anglosajón se ha percibido una cierta mejoría de dicho indicador.²⁰

Gráfico 4.1. Comparativa cifras macroeconómicas España vs. Reino Unido



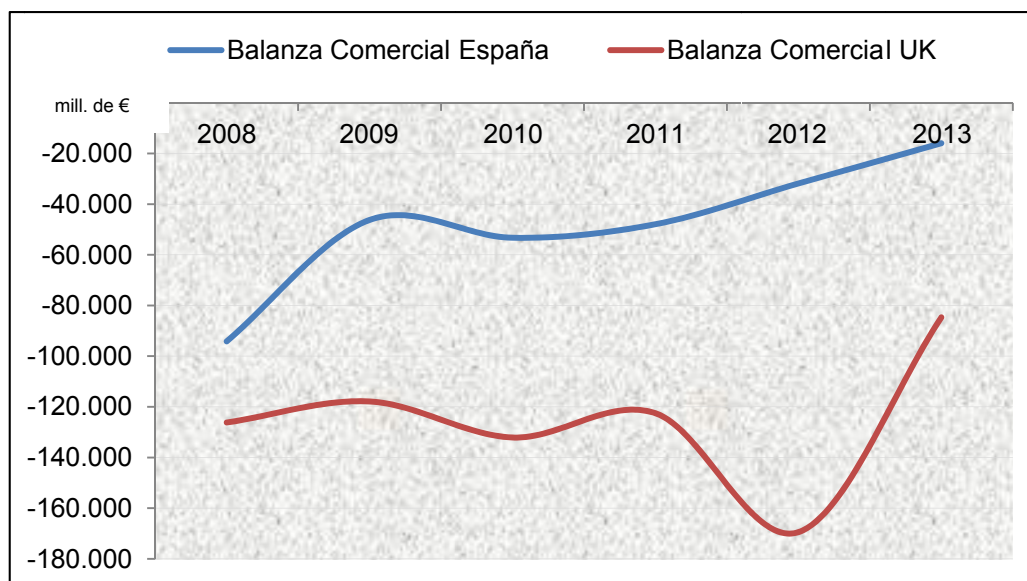
Fuente: Elaboración Propia con datos de Eurostat y del INE

A pesar de que la balanza comercial adoptó un mejor valor en términos absolutos en España en comparación con Reino Unido, su evolución en el ejercicio 2013 resultó

²⁰ Datos obtenidos del Fondo Monetario Internacional (FMI).

mejor en este último país, influenciada principalmente porque las importaciones inglesas cayeron con más fuerza y su exportación mejoró en mayor medida.

Gráfico 4.2. Comparativa Balanza Comercial España vs. Reino Unido



Fuente: Elaboración Propia con datos de Eurostat y del Banco de España

La evolución de la prima de riesgo²¹ inglesa frente a Alemania, ha reflejado un índice que no ha superado los 200 puntos básicos, mostrando una gran solidez en la confianza de los inversores sobre el país. Sin embargo, la confianza con respecto a España ha estado fuertemente dañada ya que en el período 2010-2013 ha sufrido un elevado ascenso, llegando incluso a sobrepasar los 600 puntos con respecto al bono alemán en el fatídico verano de 2012. Si bien, actualmente, ambas economías presentan una prima muy similar, alrededor de los 130 puntos básicos.

Sobre la fuerza laboral de ambos países, aun teniendo en cuenta que no trabajan con la misma moneda, el Salario Mínimo Interprofesional (SMI) ha presentado en el período 2008-2013 una gran disfunción comparativa, ya que el SMI medio español (12 pagas anuales) ha sido de 736 euros, mientras que en el Reino Unido ha ascendido a 1.152,50 euros. Factor que demuestra también el poder adquisitivo de ambos países, suponiendo un nivel de vida similar. Si se avanzara sobre la idea de establecer un SMI europeo, quizá se evitarían unos asalariados a diferentes velocidades dentro de la Unión Europea. También comentar que en el año 2013, el Salario Bruto Anual medio

²¹ Es el sobreprecio que debe abonar un país cada vez que acude a los mercados para financiarse. Se compara el precio del bono a 10 años del país con el precio del bono a 10 años alemán.

de España era un 38% inferior que el de Reino Unido, lo que muestra una vez más la diferencia en cuanto a retribución se refiere.²²

En cuanto al déficit público de cada país, España ha reflejado una cifra promedio entre los años 2008 y 2013 de un 32% menor que la de Reino Unido; sin embargo, el peso de dicho déficit sobre el PIB es superior en España, donde el promedio 2008-2013 ha ascendido hasta el 8,75%, mientras que Reino Unido ha reflejado un peso de 7,65% (porcentajes en negativo al ser déficit negativo).²³ Ahora bien, en ambas economías se ha registrado una reducción de sendos déficit durante los dos últimos años.

En general, la evolución de la economía británica se ha comportado con solidez, a través de una mayor creación de empleo, aumento de la confianza, mejora de las condiciones de financiación y un notable impulso de la actividad a través de la demanda interna. Por el contrario, España parece haber cogido un rumbo de recuperación positiva pero a una velocidad mucho más lenta que la potencia inglesa, y con algunos factores aún en declive o sin la suficiente estabilidad.

4.2. DIFERENCIAS ENTRE ESPAÑA Y REINO UNIDO QUE AFECTAN AL EMPRENDIMIENTO

Durante el período central de crisis financiera y económica, la caída del emprendimiento en España ha sido muy acusada, mientras que en Reino Unido la tasa de actividad emprendedora no ha sufrido mucha variación (Informe GEM). Por este motivo, resulta relevante destinar este apartado a analizar las diferencias entre ambos mercados, que puedan estar justificando el diferente grado de emprendimiento.

Sobre la actitud para tomar riesgos, y según las conclusiones que se obtienen del *Eurobarometer Survey on Entrepreneurship*, tanto España como Reino Unido se han caracterizado por tener una actitud conservadora hacia el riesgo, lo que ha obstaculizado, en parte, la iniciativa emprendedora de ambos países. En la parte contraria estaría Estados Unidos.

Otros obstáculos que han identificado mayormente al emprendedor español son el miedo al fracaso y la falta de creatividad, lo que ha impedido que se exploraran nuevas iniciativas emprendedoras. Sin embargo, Reino Unido ha reflejado una posición más proclive para iniciar una actividad económica (Informe GEM).

²² Datos obtenidos de Eurostat y Banco de España.

²³ Datos obtenidos de Eurostat y el INE.

Sobre la valoración del concepto emprendedor a nivel social y económico, ambas naciones lo han considerado como buena opción de carrera profesional.

Según datos de Eurostat, el perfil de empresas españolas se ha caracterizado en su mayoría por no tener personal asalariado (autónomo), mientras que en Reino Unido el mayor porcentaje ha sido de empresas con 1 a 9 empleados.

En cuanto al Índice de Competitividad Global 2014-2015 (GCI), Reino Unido (novena) muestra una posición mucho más favorable que la que tiene España (trigésimo quinta), lo que demuestra una situación más optimista por parte del país inglés en cuanto a poder competitivo se refiere.

En línea a lo que ha ocurrido en España, el sector servicios inglés ha sido la principal fuente de crecimiento y, en menor medida, el sector industrial, con una negativa aportación de la construcción.

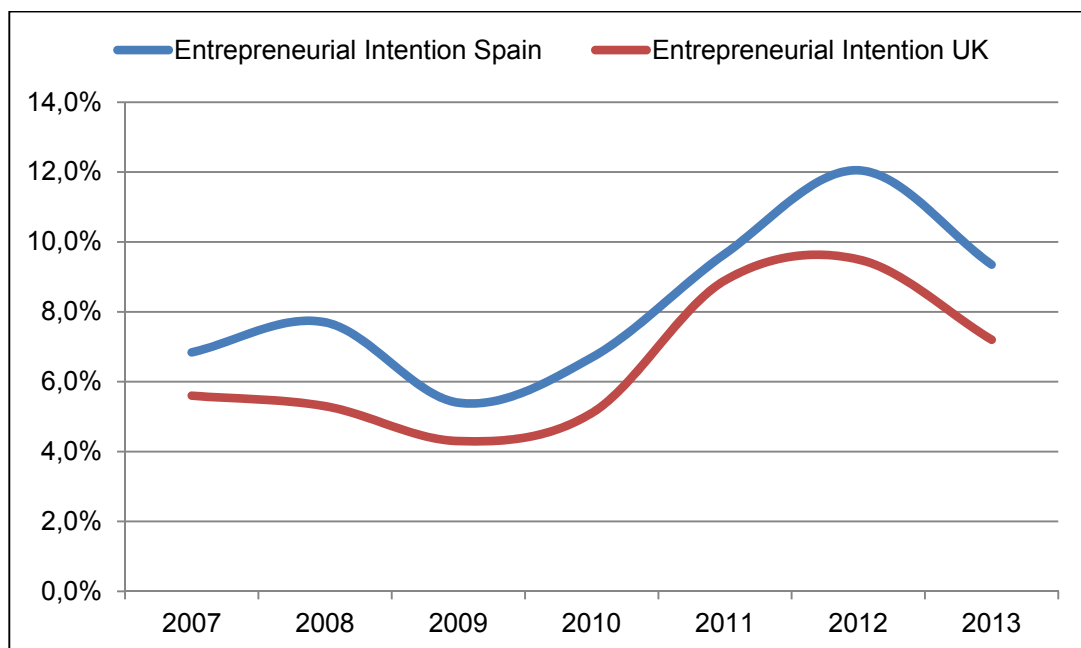
Según el ranking *Doing Business*, el cual clasifica a los países según la facilidad que ofrezcan para hacer negocios dentro de un total de 189 países, ha existido una notable diferencia entre España y Reino Unido. Desde el año 2008, la peor posición que ha tenido el país anglosajón ha sido la 11 (en 2011), mientras que, por el lado contrario, España ha llegado a situarse en la posición 62 (en 2010). Durante el presente año 2014 ambos países han mejorado su posición global, destacando que en Reino Unido (9) es mucho más fácil que en España (32) realizar negocios.

En línea al último ranking mencionado, subrayar la dificultad burocrática y económica que ha supuesto crear una empresa en España (autónomo o sociedad) en comparación con Reino Unido, ya que éste último ofrece una mayor agilidad para tramitar el alta de una actividad y la cuota de autónomos se ajusta en función de la facturación anual, la cual se reduce enormemente si los ingresos son bajos. En el caso de crear una S.L. (LTD.) en Reino Unido no se necesita aportar un capital mínimo como sí ocurre en España (3.001 euros), ni la firma de un notario, lo que supone una mayor facilidad para la creación de la misma.

En cuanto a portales web de ayuda al emprendedor, ambos países disponen de portales oficiales (Gobierno) donde se describen las pautas teóricas a seguir para hacer realidad una idea emprendedora. Si bien, a la hora obtener apoyo financiero, el gobierno británico parece aplicar vías canalizadoras más efectivas que las proporcionadas por el gobierno español, ya que las ayudas que ofrece éste último se enfocan en su mayoría a empresas ya consolidadas, y el mínimo volumen destinado a *start-up* requiere seguir cierta burocracia administrativa que dificulta o retrasa la puesta

en marcha de la actividad (aunque se están tomando algunas medidas). No obstante, en los dos países también existen webs que funcionan como “aceleradores de empresas” (*Growth Accelerator* en Reino Unido y *Business Booster* en España), con la diferencia de que la versión inglesa colabora con cualquier sector de actividad y ofrece un apoyo más detallado, mientras que la opción española está destinada a proyectos tecnológicos de internet y/o móvil. Aunque hay una ventaja que radica en la versión española con respecto a la inglesa, y es que el servicio anglosajón supone un coste mientras que en España el servicio es gratuito y con opción de poder obtener una financiación al final del proceso de creación del negocio.

Gráfico 4.3. Comparativa Intención Emprendedora España vs. Reino Unido



Fuente: Elaboración Propia con datos del Informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

5. ESTUDIO DEL CASO: ANÁLISIS DE LAS DIFICULTADES DE TRES INICIATIVAS EMPRESARIALES CÁNTABRAS

La iniciativa emprendedora incluye la percepción de oportunidades, la toma de riesgos, la creatividad, la innovación, la independencia y el desarrollo personal y profesional de la persona o personas que lo constituyen. El fomento de dicha iniciativa es de suma importancia para mejorar el desarrollo económico y social de un país.

Con el objetivo de analizar las dificultades encontradas para la creación de empresas y el desarrollo de una iniciativa emprendedora desde el punto de vista práctico, se estudian tres proyectos de origen cántabro, con cuyos responsables se mantuvo una entrevista personal para poder extraer conclusiones. En estas *start-up*, elegidas por ser tres de las iniciativas que pudieron participar en el Programa de Talento Joven Yuzz, mencionado durante el trabajo, se da el proceso de oportunidad de negocio, que continua con la creación del equipo emprendedor y la dificultosa captación de recursos, pasos necesarios para poder gestionar y consolidar una iniciativa emprendedora, ya que para que una idea empresarial progrese es necesario combinar correctamente la innovación o creatividad con una gestión adecuada a medida que avanza en su ciclo vital.

DIFUNDER: Según se puede concluir que, tras la entrevista mantenida con los creadores de esta iniciativa emprendedora, sus fundadores tomaron contacto durante su formación universitaria, donde creyeron acertado el hecho de terminar al completo su formación superior, y así poder disponer de mayores conocimientos que les ayudase a comenzar con mayor rigor. Este desarrollo formativo en el ámbito de la administración de empresas les indujo a querer ser su propio jefe y no trabajar para otros, germinándose así la idea de poder crear su propia empresa.



Este proceso emprendedor se empezó a desarrollar cuando tuvieron la oportunidad de participar en diferentes concursos donde se potenciaba la iniciativa emprendedora, lo que les sirvió para ir tomando mayor conciencia sobre su idea.

La iniciativa que tenían sus fundadores era de base tecnológica, por lo que ciertos conocimientos sobre programación les ayudaron a poder testar su proyecto en menor tiempo y con un coste mínimo.

En concreto, la idea empresarial consistía en una plataforma web en la que los usuarios consiguieran regalos por jugar a juegos y ver publicidad.

Por tanto, mantuvieron contacto con la Agencia de Desarrollo Local de Santander, organismo perteneciente a la Concejalía de Empleo y Desarrollo Empresarial del Ayuntamiento de Santander, a través de la cual obtuvieron toda la ayuda necesaria para sentar las bases del negocio sobre el papel (el plan de empresa).

Transcurrido cierto tiempo, donde llevaron a cabo diferentes testeos y pruebas para lograr definir correctamente el producto a ofrecer, aprovecharon para inscribirse en un concurso para emprendedores cuyo premio era poder disponer de forma gratuita de dos años de infraestructura física, equipos informáticos y asesoría por una gestoría de la comunidad durante un año. Obtuvieron dicho premio y junto con otras subvenciones del Gobierno de Cantabria, pudieron establecer una sociedad que explotara la marca comercial Difunder.

Sin embargo, durante este proceso de inicio se encontraron con un problema de capacidad productiva y económica para poder desarrollarlo en las condiciones que la actividad requería. Por tanto, hicieron una parada para intentar captar la financiación necesaria y así poder ampliar el personal y dar la cobertura suficiente para el proyecto. Para conducir este proceso de reinversión y consolidación de la estructura productiva, se estuvieron apoyando en *Business Booster*, que se trataba de la primera aceleradora de empresas de España para negocios en internet y aplicaciones para móvil, que ha funcionado como una inversora de start-up.

A día de hoy la idea sigue en marcha, aunque en proceso de conformar algunos detalles pendientes relacionados con la capacidad productiva y de recursos.

EMMEDIOS: Tras la toma de contacto con sus creadores, se puede indicar que esta iniciativa emprendedora nació mediante el análisis y la observación que hicieron sus fundadores del entorno profesional en el que trabajaban. Dos periodistas que se conocieron iniciando su actividad en el mundo periodístico, rodeados de una estructura que criticaban y sobre la que no creían ni deseaban consolidar su carrera profesional. Buscaban poder hacer un periodismo que no estuviera ligado al poder político y social, algo más independiente y con un enfoque más personal.

Fue una iniciativa donde el emprendimiento por necesidad coincidió con el aprovechamiento de una oportunidad. Los productos principales han sido el programa de radio *Buenas Tardes Cantabria* y el medio digital *El Faradio*. También han realizado

trabajos de comunicación como gabinetes de prensa o cobertura de eventos, entre otros. Para englobar la idea crearon una SL denominada New Media, S.L.



El proyecto lo han ido desarrollando al cabo de varios años hasta llegar al producto sobre el que querían trabajar, definiendo los pilares clave sobre los que elaborar su idea.

Sobre la financiación tuvieron un primer contacto con varios empresarios cántabros aunque diversas discrepancias que impedían mantener la visión de la idea y la clave del proyecto periodístico, rompieron las negociaciones y tuvieron que ser los propios fundadores quienes lo asumieran. También recibieron otras ayudas de carácter económico, pero ya una vez transcurrida la etapa inicial (la tutoría empresarial prefirieron no solicitarla dado ya el avance del proyecto). Han criticado los impedimentos que les han supuesto los trámites legales así como la presión fiscal e impositiva, aunque indican que se ha tratado de un proyecto donde los costes han sido relativamente asumibles, fundamentados, prácticamente, en el alquiler de la emisora y sus propias remuneraciones, ya que no han producido nada que tuviera coste “físico” (la emisora no es de su propiedad).

El proyecto de radio, tras superar una etapa inicial realmente complicada, ha podido conllevar a la puesta en marcha del proyecto digital, la otra pata de la empresa, y que ha consolidado el conjunto de la idea, no sin tener que afrontar nuevas adversidades que les han obligado a salir de la zona de confort y a adoptar una postura más fortalecida de cara al futuro. Hoy en día continúan avanzando con el proyecto en su conjunto.

ITEISA: Una vez mantenida la entrevista con su creador, se puede decir que el fundador de esta iniciativa emprendedora poseía los conocimientos y capacidades necesarias para comenzar la actividad que quería desarrollar, lo que junto a su juventud y espíritu emprendedor provocaron el impulso para tomar el camino de formar una empresa por cuenta propia. Se trata de una empresa proveedora de soluciones tecnológicas y servicios en internet.



El comienzo, como ha ocurrido en el resto de experiencias comentadas, fue muy duro, y tuvo que emplearse a fondo para adquirir el bagaje necesario para llevar por buen camino la idea. A nivel administrativo y financiero, se apoyó en primer lugar en Sodercan y en la Cámara de Comercio, antes que le pudieran aclarar las dudas iniciales y poder confeccionar un plan de empresa convincente. Sin embargo, otros organismos como la Agencia de Desarrollo Local (ADL) o la Asociación de Jóvenes Emprendedores (AJE) no le aportaron el valor añadido necesario para ir avanzando, según transmite el fundador. Otra aportación que le ha sido clave fue el inscribirse a la asociación sectorial Ascentic (Asociación Cántabra de Empresas de Nuevas Tecnologías de la Información y las Comunicaciones), que le ha servido para tomar contacto e intercambiar visiones con otros empresarios más experimentados del sector.

A día de hoy conforman la empresa un total de siete personas con un perfil muy técnico y virtualmente sin rotación y han logrado disponer de un modelo de negocio estable en el tiempo. Cuentan con cientos de clientes e incluso se encuentran certificados por la Norma ISO 15504 de desarrollo de software.

Se puede considerar a ITEISA Desarrollo y Sistemas, S.L. como una iniciativa emprendedora ya consolidada, con más de diez años de vida y cuyo reto actual es continuar desarrollando la empresa y seguir creciendo.

CONCLUSIONES

Considerando lo desarrollado con anterioridad, y desde el punto de vista teórico, se van a determinar ciertos mecanismos a llevar a cabo con el fin de evitar, o al menos, que se produzca en la misma medida, la crítica situación económica, financiera, empresarial y social que ha tenido lugar en los últimos siete años.

A nivel global, la reciente crisis económica debe obligar a todos los entes financieros a aprender de los errores cometidos y a actuar con una mayor prudencia y diligencia, analizando exhaustivamente las consecuencias de cada acción que se lleve a cabo.

Sobre el caso español, confirmar que desde el ámbito macroeconómico se encuentra en una posición desfavorable en comparación con otros países de Europa, destacando Reino Unido, que ha mantenido una posición de recuperación más sólida desde el año 2010. Por ello, se deben aplicar nuevas medidas que faciliten el crecimiento, modificando el modelo productivo (esfuerzo inversionista en I+D+i, mejora de las infraestructuras, mayor dinamismo y mejora de la competitividad) y pensando fórmulas que reconduzcan nuestro mercado laboral (flexibilidad, reducción de la temporalidad, contrato único con indemnización por despido creciente, etc.). Como medida relativa a una reestructuración de nuestro mercado laboral y poder fomentar la contratación indefinida, habría que adaptar el modelo indemnizatorio que existe actualmente en caso de despidos, valorando la alternativa del sistema mixto. Este sistema, que ha propuesto recientemente el servicio de estudios de BBVA Research, consistiría en, por un lado, que dicha indemnización fuera progresiva según la antigüedad del empleado en la empresa (modelo austriaco) y que, por otro, crear, de forma complementaria, una “bolsa indemnizatoria” generada por una aportación periódica del propio empleado. Ahora bien, este fondo de capitalización, también se adjudicaría al empleado en caso de que éste último cambiara de empresa o se jubilara. La medida mencionada aumentaría el porcentaje de contratos indefinidos y reduciría la temporalidad actual.

Reino Unido también ha mostrado una mejor situación competitiva y una mayor facilidad y menos trabas burocráticas para crear empresas en el país, a diferencia de la situación española. Además, España ha reflejado una posición muy desfavorable en lo que se refiere a capital riesgo y número de inversores, lo que ha dificultado el arranque y puesta en marcha de actividades empresariales.

Desde algunas instituciones internacionales como el FMI o la OCDE, se cree necesaria una reducción de las contribuciones empresariales a la Seguridad Social,

reduciendo las cotizaciones sociales sobre aquellos trabajadores que tienen menor retribución, lo que supondría un impulso de las contrataciones. Otras medidas a tener en cuenta, valorando los argumentos esgrimidos por algunos emprendedores, deberían estar enfocadas a aumentar los incentivos fiscales y promover ventajas fiscales a los inversores particulares, facilitando así su apoyo. También requieren eliminar ciertas barreras legislativas que facilitasen aún más la creación de empresas.

Debe proporcionarse mayor apoyo institucional y financiero a las PYMES, de forma que continúen teniendo un papel clave dentro del tejido empresarial y donde se apoye el gran volumen de la fuerza laboral que suponen.

Con respecto a Cantabria, se debe facilitar el acceso a la financiación, por ello, aparte de poder implementar medidas públicas para acceder a financiación bancaria, resultaría adecuado fomentar también otras formas de captación de fondos, así como ofrecer más divulgación y apoyo sobre las ya existentes (*crowdlending*, *crowdfunding*, *business angels*, etc.). Incluso se podría crear una red de inversores con experiencia en sectores significativos que impulsaran la atracción de capital extranjero. Asimismo, fomentar la cultura emprendedora desde la base, es decir, desde que se inicia la etapa escolar o educativa, incrementando así la capacidad e iniciativa emprendedora de la región de forma que nos influya en una menor aversión al riesgo y nos ayude a considerar el fracaso de una iniciativa emprendedora como una experiencia en el mundo empresarial y se entienda como un bagaje que nos servirá para evitar errores cometidos en el pasado. Esta actitud, muy identificada en Estados Unidos, nos ayudará a incentivar el espíritu emprendedor y tener más confianza a la hora de poner en marcha una actividad.

Tras analizar las experiencias emprendedoras mencionadas en el trabajo, donde se observan varios condicionantes alineados con el emprendimiento analizado a nivel nacional (excepto la franja de edad) como el tener una formación superior, dificultades (financiación y apoyo) en la etapa naciente y, en algún caso, experiencia profesional previa antes de comenzar como emprendedores-, se concluye que hay que optimizar las condiciones facilitadoras necesarias para favorecer el emprendimiento (mayor flexibilidad burocrática, más oportunidades de acceso a la formación y a la financiación, menor presión fiscal), ya que, en caso contrario, se estará produciendo un freno a la iniciativa empresarial y una menor incentivación de la cultura emprendedora.

Si los emprendedores y sus actividades crecen, el país crece.

BIBLIOGRAFÍA

ARCE, O. y LÓPEZ-SALIDO, D., 2008. Housing Bubbles. Madrid, Banco de España. Documentos de Trabajo N° 0815

BANCO BILBAO VIZCAYA RESEARCH [sitio web]. 2013. Madrid. [Último acceso: 17 noviembre 2014]
Available at: <http://www.bbvaresearch.com>

BANCO DE ESPAÑA [sitio web]. 2013. Madrid: Publicaciones anuales y Boletines. [Último acceso: 17 noviembre 2014]
Available at: <http://www.bde.es>

BANCO MUNDIAL [sitio web]. 2014. Washington, D.C.: Doing Business 2015. [Último acceso: 18 noviembre 2014]
Available at: <http://www.bancomundial.org>

CABRALES, A. et al., 2010. *La Crisis de la Economía Española: Lecciones y Propuestas*. España. Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA).

COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID [sitio web]. 2014. Madrid. [Último acceso: 15 noviembre 2014]
Available at: <http://www.colegioeconomistasmadrid.com>

COMAJUNCOSA, JOSEP M. Y RECIO, EUGENIO M., 2014. *Informe Económico ESADE*. Barcelona. Departamento de Economía de la Universidad ESADE.

EUROPA PRESS [sitio web]. 2014. Madrid. [Último acceso: 12 noviembre 2014]
Available at: <http://www.europapress.es>

EUROPEAN COMMISSION [sitio web]. 2014. Bruselas: EUROSTAT. [Último acceso: 13 noviembre 2014]
Available at: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL [sitio web]. 2013. Washington, D.C.: Departamento de Comunicaciones del FMI. [Último acceso: 12 noviembre 2014]
Available at: <http://www.imf.org/external/spanish/np/sec/pr/2014/pr14336s.htm>

GOBIERNO DE ESPAÑA [sitio web]. 2014. Madrid: Ministerio de Industria, Energía y Turismo. Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. Ministerio de Economía y Competitividad. [Último acceso: 20 noviembre 2014]
Available at: <http://www.minetur.gob.es>
Available at: <http://www.empleo.gob.es>
Available at: <http://www.minhap.gob.es>
Available at: <http://www.mineco.gob.es>

GLOBAL RATES WEBSITE. [sitio web]. 2006. The Netherlands. Consumer Price Index [Último acceso: 30 octubre 2014]

Available at: <http://es.global-rates.com/estadisticas-economicas/inflacion/indice-de-precios-al-consumo/ipc/estados-unidos.aspx>

INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES [sitio web]. 2011. Madrid: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas del Gobierno de España. Revistas, Cuadernos de Formación. [Último acceso: línea]

Available at: <http://ief.es>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA [sitio web]. 2013-2014. Madrid: INE y Directorio Central de Empresas (DIRCE). [Último acceso: 19 noviembre 2014]

Available at: <http://www.ine.es>

LIÑÁN, F. *et al.*, 2013. *La intención emprendedora en Reino Unido y España*. España. Revista de Economía Mundial (Sociedad de Economía Mundial).

OBSERVATORIO CLIMA EMPRENDEDOR, 2013. España. *Estudio sobre el emprendimiento en España*. Fundación Iniciador y SAGE España

OFFICE FOR NATIONAL STATISTICS [sitio web]. 2013. South Wales: Consumer Price Inflation. [Último acceso: 14 noviembre 2014]

Available at: <http://www.ons.gov.uk/ons/index.html>

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO [sitio web]. 2011. París: OECD Economic Outlook. [Último acceso: 11 noviembre 2014]

Available at: <http://www.oecd.org/eco/outlook/spain-economic-forecast-summary.htm>

PELÁEZ RODRÍGUEZ, E., 2010. *Crisis Financiera y Crisis Económica*. España. Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT).

PÉREZ ORTIZ, L., 2011. *Reformas Laborales en España*. Madrid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid.

SANROMÁ MELÉNDEZ, E., 2012. *El Mercado de Trabajo Español en la Crisis Económica (2008-2012): Desempleo y Reforma Laboral*. España. Revista de Estudios Empresariales. Segunda época.

UNIVERSIDAD DE CANTABRIA [sitio web]. 2014. Cantabria: UNICAN, Cátedra PYME y Centro Internacional Emprendimiento Santander (CISE). Informes GEM. [Último acceso: 18 noviembre 2014]

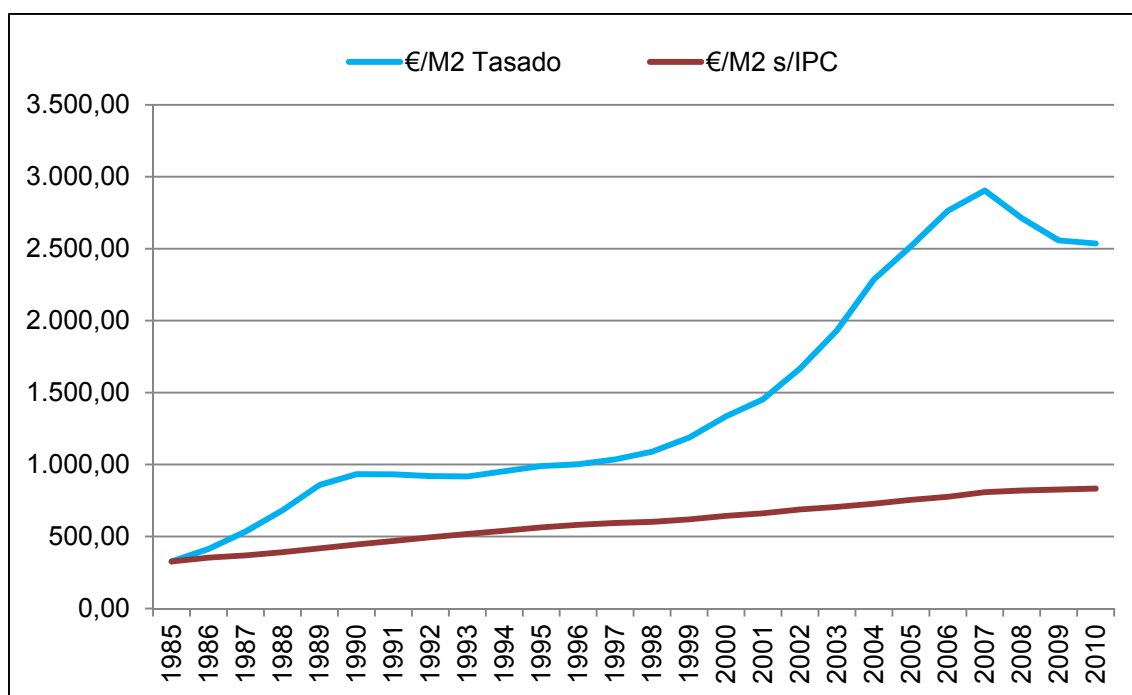
Available at: <http://www.unican.es>

Available at: <http://www.cise.es>

APÉNDICES

A.1. – BURBUJA INMOBILIARIA: En relación a la burbuja inmobiliaria española mencionada durante el texto, el gráfico siguiente demuestra la existencia de dicho escenario. Se compara el precio medio del m² de la vivienda que ha sufrido España durante los últimos años, según la Sociedad de Tasación (línea color azul), con el precio teórico si la vivienda se hubiera revalorizado en relación al nivel del IPC (línea color granate):

Gráfico A.1. Comparativa del precio medio del m² de la vivienda según tasación vs. IPC



Fuente: Elaboración propia con datos de la Sociedad de Tasación y el INE

A.2. – DESEMPLEO JUVENIL: Relativo a esta crítica desviación sufrida en los últimos seis años en España y según el Observatorio de Innovación en el Empleo publicado en octubre de 2014 (promovido por la empresa de soluciones de recursos humanos Adecco), voy a enumerar una serie de conclusiones que hay que atajar:

- El 60% de universitarios, especialmente del sector de la ingeniería, considera no estar lo suficientemente preparado para entrar a formar parte del mundo laboral. En caso de alumnos de Formación Profesional este porcentaje disminuye hasta el 42%.
- Tenemos una tasa de paro juvenil del 52,4%, lo que hace pensar que, en dicho contexto, es un reto casi inalcanzable el conseguir un empleo.

- El 80% de los jóvenes universitarios y estudiantes de Formación Profesional no tiene grandes esperanzas de ejercer la profesión para la que se están formando.
- Alrededor del 78% de universitarios manifiesta no tener los conocimientos suficientes para elaborar un *curriculum*, carta de presentación o enfrentarse a una entrevista de trabajo. En cuanto a los alumnos de Formación Profesional, este porcentaje medio es del 59%.
- Los universitarios no le dan la suficiente importancia a las habilidades, o competencias relacionadas con la motivación, disposición para desempeñar una tarea, trabajo en equipo, etc. Se centran en conocimientos específicos como los idiomas o la informática. En cuanto a este punto, el 47% de los profesionales de recursos humanos cree que los alumnos de universidades privadas están mejor formados en competencias y habilidades que los de universidades públicas.