

Trabajo Fin de Grado

El emprendimiento en Aragón

Autor/es

Larisa Mínguez Rodero

Director/es

Jorge Torres Quílez

Facultad de Economía y Empresa

2022/2023

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. TIPOS DE EMPRENDIMIENTO.....	6
1. Según el tamaño	6
• Emprendimientos pequeños	6
• Emprendimientos escalables	6
• Emprendimientos grandes.....	6
• Emprendimientos sociales	7
2. Según la innovación	7
• Emprendimiento innovador	7
• Emprendimiento oportunista.....	7
• Emprendimiento incubador.....	8
• Emprendimiento de imitación o espejo	8
3. Según el emprendedor	9
• Emprendimiento privado	9
• Emprendimiento público.....	9
• Emprendimiento individual	9
• Emprendimiento en masa.....	9
3. EMPRENDIMIENTO JOVEN	9
4. EMPRENDIMIENTO SOCIAL O CUARTO SECTOR	11
5. NEGOCIOS DIGITALES EN LA ERA DIGITAL	12
5.2 MODELOS DE NEGOCIOS DIGITALES	16
6. INICIATIVAS DEL EMPRENDIMIENTO EN ARAGÓN.....	17
7. LA ESTRATEGIA ESPAÑA NACIÓN EMPRENDEDORA	19
8. LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ARAGÓN	20
9. COMPARACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA CON ESPAÑA	22
10. DIFERENCIA ENTRE HOMBRES Y MUJERES EN EL EMPRENDIMIENTO	24
11. EL EMPRENDIMIENTO EN ZONAS RURALES O URBANAS	25
12. LEY DE APOYO Y FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y DEL TRABAJO AUTÓNOMO EN ARAGÓN	27
13. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS Y CONCLUSIÓN	28
14. BIBLIOGRAFÍA	30
Ilustración 1Evolución del emprendimiento en Aragón (2016-2021).....	21

1. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento deriva del latín coger o tomar, como bien indica su nombre viene de la acción de emprender, iniciar una actividad que requiere algún tipo de trabajo y con ello un esfuerzo con cierta importancia. En definitiva, es cualquier tipo de actividad nueva que lleva a cabo una persona con el fin de lucrarse o no de ésta, siendo un motor de cambio y crecimiento económico.

Para llevar a cabo la acción del emprendimiento es necesario un emprendedor, refiriéndonos a una persona con ciertas habilidades emprendedoras y una propensión a la innovación que tiene una confianza plena en sí mismo, además de una visión y liderazgo y que a partir de una idea, plan o proyecto vanguardista y a través de sus propios proyectos y medios busca la manera de llevar a cabo esa innovación, asumiendo tanto los riesgos como las consecuencias que puede haber en esta nueva creación.

Muchas veces confundimos los emprendedores con empresarios, pero estos últimos son unos individuos promotores y dueños de empresas que tienen capacidades a la hora de llevar a cabo una gestión empresarial, pero sin tener aquellas habilidades que se necesitan para ser emprendedor.

A la hora de emprender hay que tener en cuenta diversas características, no solo una idea que se va a llevar a cabo, alguna de estas cualidades que tiene que tener la persona son la innovación y la creatividad mental para implementar algo nuevo que aporte valor a los demás, la capacidad de asumir riesgos, que es la proximidad entre el interés por alcanzar una meta y las capacidades para analizar tanto las situaciones positivas como las negativas, la perseverancia, es decir, la paciencia de obtener resultados en un periodo más largo en el tiempo, flexibilidad y adaptabilidad estando abierto al cambio con el fin de crecer, ser paciente, experimentando y sin apresurarse y con una confianza plena en uno mismo, lo cual es clave para sobresalir ante los demás.

Algunas de las ventajas de ser emprendedor, es que puedes ser tu propio jefe, de tal manera que se puede contar con una mayor libertad a la hora de llevar a cabo todo tipo de actividades o proyectos de esta forma uno mismo podría decidir qué hacer, donde hacerlo y cómo hacerlo, administrando su propio tiempo y siendo el máximo responsable del éxito, aunque esto podría ser una desventaja debido a la gran responsabilidad que conlleva. Otra de las grandes ventajas, es que se tiene la oportunidad de trabajar y hacer

lo que realmente deseas y esto es perfecto para de trabajar de manera motivada ya que será algo en lo que te gusta y que además ayudará a conseguir una mayor satisfacción en uno mismo puesto que no es lo mismo empezar a trabajar por el propio éxito que por el de los demás, emprender da la oportunidad de conocer a personas nuevas, además permite generar más ingresos, aunque hablando financieramente emprender un nuevo negocio tiene cierta complicación, a la larga es algo que genera mayores ingresos que estar trabajando para otra persona.

Pero, como en todo, también existen diversas desventajas tales como la cantidad de horas invertidas, lo cual puede resultar algo agotador tanto física como emocionalmente, ya que es posible que no te paguen o recompensen todo ese tiempo que vas a invertir , tampoco se tiene a una persona que esté por encima del trabajo realizado por lo que no habrá un guía que supervise con el fin de saber si estás, o no, realizando un trabajo correcto lo que hace en algunos casos la persona pueda estar insegura, ni tampoco se dispone de una persona que te guíe así que hay que resolver todos los problemas de forma autónoma responsable y productiva. La mayor desventaja que podemos encontrar en esta acción es el fracaso, ya sea por falta de experiencia, por no tener el capital suficiente, por no tener un plan de negocios claro para empezar a emprender y otras diversas razones que pueden hacer que sea algo difícil de superar.

La importancia que tiene el emprendimiento es alta, ya que al fin y al cabo se ha convertido en una necesidad que ha permitido que muchas personas puedan lograr una independencia laboral y una estabilidad económica, esto permite generar nuevas oportunidades de negocio, además de ser una oportunidad laboral para las familias.

Por otra parte también ayuda a la economía de nuestro país, debido al aumento de productividad que resulta de combinar los diferentes factores de producción y que logran provocar un gran e importante cambio estructural, el cual produce un alto crecimiento en el mercado, lo que incrementa de manera notable el empleo, también gracias a la evolución que se da en la sociedad y al desarrollo de nuevas ideas de negocio innovadoras y aunque la respuesta del emprendimiento no es inmediata sus efectos se manifestarán a lo largo de los años de manera muy notoria en nuestro país.

2. TIPOS DE EMPRENDIMIENTO

1. Según el tamaño

- Emprendimientos pequeños: Se basa, como bien dice su nombre, en un pequeño negocio que cuenta con un propietario y trabaja con un mínimo de empleados, suelen ser uno o como mucho dos y normalmente son familiares. También se conocen como microemprendimientos, la inversión inicial es baja, apenas son rentable puesto que suelen distribuir sus productos o servicios únicamente dentro de su ciudad.

Un ejemplo de este tipo de emprendimiento podría ser la manicura o pedicura a domicilio.

- Emprendimientos escalables: Se caracterizan por su pequeño inicio como empresa, pero en un corto plazo pueden alcanzar un gran crecimiento, puesto que es un proyecto que se basa en crear un modelo de negocio reiterable y adaptable, por lo que una vez que se da con el modelo adecuado, el capital de riesgo, que invierte grandes cantidades de dinero para negocios nacientes, se encarga de su rápida expansión.

Un ejemplo sería la aplicación móvil de Instagram, ya que se entrega el mismo servicio tanto a un usuario como a un millón de usuarios.

- Emprendimientos grandes: Grandes empresas con ciclos de vida limitados, que deben mantener sus productos en una constante innovación de tal manera que puedan seguir manteniéndose en el mercado y seguir creciendo, intentando convertirse en una empresa líder.

Para ser líderes, estudian el mercado y los constantes cambios a los que se enfrentan, ya que los gustos y propuestas de los consumidores están en constante cambio y deben aprovechar todas las oportunidades que se les presentan, además se trata de empresas que se han introducido en distintos mercados con el fin de no desaparecer y suelen internacionalizarse.

Un ejemplo sería Tony Hsieh (CEO¹ de Zappos), tienda de zapatos minorista, sin jerarquía ni títulos sus ganancias solo se basaban en la creatividad, igualdad y alegría.

- Emprendimientos sociales: Grupo de individuos que intentan buscar una solución a algún tipo de carencia, poniendo sus propios recursos a disposición sin ánimo de lucro haciendo un bien comunitario y mundial, sobre todo en los sectores de educación de salud y medioambiente, además hay diferentes tipos como profesionales, privados, de concienciación de innovación, necesidad... Un ejemplo sería “Encore”, organización que se sustenta con donaciones, se centra en las personas de entre 55 y 65 años que les resulta más complicado buscar un trabajo y conecta con estas a través de cursos, becas y empleos, ofreciendo de esta forma una mayor motivación en sus vidas.

2. Según la innovación

- Emprendimiento innovador: proyecto o negocio que aporta nuevas ideas para que se destaque de la competencia, algunas de sus ventajas son la capacidad que tienen de atraer a clientes y a grandes inversionistas, lograr una experiencia de usuario que lo fideliza al negocio o marca y ser referente en el sector de la empresa. Se debe llevar a cabo con un buen equipo que aporte actitud, dedicación y esfuerzo, además de dejarte guiar por el asesoramiento de expertos que hacen que se logren las expectativas que se quieren alcanzar. Un ejemplo es el cuidado de mascotas desde los paseos a perros, hasta guarderías para los mismos o incluso sus propias peluquerías.
- Emprendimiento oportunista: Emprendedor ágil que se mantiene en constante búsqueda, para descubrir e identificar algún tipo de oportunidad de negocio, estando atento a lo que le rodea, creando unidades independientes que al final

¹ Persona con la responsabilidad más alta en la empresa, con su visión, es capaz de definir con precisión la visión estratégica, tanto a largo como a corto plazo, el propósito y la misión de la organización, manteniendo relaciones con los inversores y accionistas, identificando y fijando prioridades y definiendo las estrategias globales.

pueden llegar a convertirse en nuevos negocios que parten de los ya existentes, es una persona con habilidad y rapidez, capaz de generar frutos en un corto plazo, comprende el mercado y sus diversas claves y sabe cómo aprovecharlas, motiva a sus socios y a sus empleados, además atrae inversionistas y colaboradores con gran talento en su emprendimiento.

Normalmente forman pequeños equipos de trabajo que se ocupan de la parte creativa e innovadora, de las nuevas tendencias del mercado para escoger aquellas que podemos aprovechar, medir las situaciones en vez de los resultados para saber si el camino es el correcto, etcétera.

Un ejemplo es Larry Page y Sergey Brin con Google, los cuales lograron ver una oportunidad a la hora de mejorar los resultados de búsqueda de internet creando uno de los buscadores más importantes a la hora de buscar cualquier tipo de información.

- **Emprendimiento incubador:** Se centra en investigar todas aquellas necesidades que tiene el mercado con el fin de crear una solución innovadora a problemas complejos, requiere una gran inversión para realizar las investigaciones y llegar así a las conclusiones acertadas sobre lo analizado, genera nuevas unidades de negocio, busca crecer, nuevas oportunidad y ser independiente y antes de invertir en sus proyectos los evalúa, motiva a sus colaboradores, cuenta con un presupuesto destinado a inversiones externas, se entrega a sus actividades al máximo para lograr los objetivos que se proponga elaborando tácticas y estrategias que aseguren su éxito.

Un ejemplo es Google, esta plataforma tiene varias unidades de negocio que les permiten obtener grandes beneficios gracias a la empresa matriz como podría ser YouTube.

- **Emprendimiento de imitación o espejo:** Basado en plagiar una idea que ha sido o que fue exitosa, ya sea un producto, un servicio o un modelo de negocio y de esta forma obtener un éxito. En este tipo de negocio se necesita una gran inversión, ya que hay que pagar la marca ya reconocida anteriormente.

Un ejemplo sería una franquicia ya establecida en el mercado.

3. Según el emprendedor

- Emprendimiento privado: Negocios que se desarrollan a partir de un capital privado, su inversión inicial proviene del propio emprendedor o de inversores de riesgos, su principal característica es que se desarrollan en el sector privado.
- Emprendimiento público: son aquellos que se llevan a cabo a través de las diferentes ramas que tiene el sector público, este tipo de emprendimiento se encuentra presente en casi todos los países con el principal objetivo de cubrir aquellas diferencias que tengan las ofertas de los empresarios privados, se desarrollan en el sector público y buscan el beneficio de los sectores con mayor vulnerabilidad de la población
- Emprendimiento individual: Negocios desarrollados por una única persona o por los miembros de una familia, suelen ir acompañados de pequeños negocios y pueden adolecer de procesos de investigación ni desarrollo elaborado
- Emprendimiento en masa: Se lleva a cabo cuando se halla un clima favorable dentro de un contexto social, para crear nuevas empresas, estos climas suelen originarse de estímulos llevados a cabo por el gobierno, mediante incentivos económicos de deducción de impuestos o progreso en las prestaciones.

3. EMPRENDIMIENTO JOVEN

Habitualmente los jóvenes suelen ser mucho más emprendedores y se arriesgan más con las ideas que tienen en su cabeza para formar un nuevo negocio, para, de esta manera, poder cumplir sus sueños y objetivos que van mucho más allá del dinero. Esto es debido a qué prefieren trabajar por su propia cuenta, sin tener que cumplir ciertos horarios y sin tener que obedecer las órdenes de un jefe.

Las principales características de los emprendedores jóvenes es que son personas que están dispuestas a aprender y tienen confianza en los proyectos que desean llevar a cabo a través de ideas innovadoras y creativas y de la seguridad en su toma de decisiones, son apasionados y ambiciosos y cuentan con un gran espíritu de liderazgo además de ser capaces de solucionar los problemas de una manera eficaz y tener una gran iniciativa.

Un factor que da pie a que en estos últimos 10 años se haya implementado el número de jóvenes empresarios, es la era digital ya que se puede acceder a Internet de una manera más fácil, lo que ayuda bastante a encontrar un área donde abrir un negocio, aprender de los errores y aciertos de otras personas, aprovechar y darle uso a las redes sociales que muchas veces pueden promocionar el negocio que se quiera llevar a cabo a través de diferentes plataformas para poder conseguir la atención de los grupos objetivo a los que quieran mostrarle los avances. Cabe remarcar que también contamos con un gran número de herramientas digitales, ayudas públicas que pueden servir de ayuda e incluso eventos profesionales, evidentemente todo esto no asegura que vaya a ser todo un éxito, pero sí que ayuda a aminorar los posibles riesgos que se puedan dar en el proceso.

Puesto que el mercado laboral español es bastante particular y los jóvenes lo tienen más complicado para encontrar un empleo y que se valoren sus aptitudes, esto es un punto de partida para ellos y para que se animen a dar el primer paso de poner sus ideas en marcha, normalmente lo suelen hacer en equipo ya que de esta manera pueden cubrir de cierto en modo la falta de experiencia y combinar las capacidades entre los diferentes miembros del grupo. Todas estas características les permiten llegar al mercado siendo muy competitivos sin dudar en invertir tiempo para su formación y poder mejorar a nivel profesional.

Según el GEM, en Aragón, el desempleo entre las personas menores de 25 años se situó en un 19,6%, siendo este porcentaje mayor en el desempleo en las mujeres con un 21.2% que en los hombres con un 18,5%. El emprendimiento entre los adultos se mantiene más estable, a diferencia del de los jóvenes que tiende a variar con facilidad, sobre todo, un decrecimiento importante que se produjo fue entre los años 2016, 2017 y aún más en el 2020, lo que se recupera en el 2021, es por ello por lo que se diseñan mecanismos que son necesarios para dar salida a las ideas de los negocios de los más jóvenes, con el objetivo de recuperar este decrecimiento en un futuro.

4. EMPRENDIMIENTO SOCIAL O CUARTO SECTOR

Este tipo de emprendimiento se basa en solucionar problemas tanto sociales como ambientales, busca llevar a cabo una transformación a partir de una realidad que no es justa para que reciba el reconocimiento que debe dejando de esta forma una huella positiva. Su proceso es básicamente como los anteriores, nace una idea y mediante diferentes estrategias del mercado se convierte en un negocio en el que su principal objetivo es crear valor social lo que hace que se diferencie de los demás es el cuidado del medio ambiente y la inclusión.

A este emprendimiento también se le conoce como cuarto sector debido a que está situado en medio del sector público, de los negocios tradicionales y del sector filantrópico². Busca crear cambios a partir de negocios sostenibles y de esta forma generar valor para la sociedad.

Se basa en una nueva forma de negocio que llevan tanto las empresas como las personas innovadoras. Algunas de sus características a destacar son el tipo de organizaciones que lo llevan a cabo que son auto sensibles y escalables, facilitan soluciones innovadoras a los diferentes problemas sociales como por ejemplo podría ser la exclusión social, el hambre y la pobreza entre otras, sus objetivos se logran a través de una empresa en la que sus acciones sociales son siempre la prioridad y no los fines lucrativos.

Algunos de los **tipos** de emprendimiento social según su naturaleza, meta o alcance son:

-De promoción: Su objetivo principal se basa en propagar y emitir ideas tanto socioeconómicas como medioambientales, dando a conocer los problemas y proponiendo posibles soluciones.

-Especializados: Difunde y soluciona un único asunto de un sector concreto.

-De acción local: Trata de resolver un problema concreto, pero sin llegar a difundirlos, brega por ponerles una solución desde la zona donde se ocasiona.

-De largo alcance: este emprendimiento se aproxima a problemas a nivel mundial.

Por otra parte, los tipos según su origen de financiación son:

² Actor importante en el desarrollo, combinando la llamada no lucrativa de apoyo a las causas sociales que caracteriza a la sociedad civil y la assertividad del sector privado.

-Dependientes: Los proyectos son financiados a través de subvenciones de acciones antes de que reciban algún rendimiento, mediante instituciones ajenas al emprendedor o a la empresa y pueden ser tanto públicas como privadas.

-Independientes: Los proyectos se autofinancian mediante la propia empresa a través de las acciones que desarrollan.

En estos momentos hay bastantes organizaciones en toda España que apoyan este tipo de emprendimiento, ya que obtienen una rentabilidad financiera y un impacto medioambiental positivo. Un proyecto importante es “SPECIALISTERNE” que se basa en una entidad social con presencia directa e indirecta en 23 países que se dedica a la inclusión social de personas con Autismo y otros diagnósticos dentro de la Neurodiversidad, su objetivo principal es la inclusión laboral de un millón de personas a través de este tipo de emprendimiento además de otros factores como la participación de sectores públicos y empresariales y el cambio global de mentalidad. Lo que hacen es formar y contratar a personas con autismo u otros dentro de la neurodiversidad ofreciendo estos servicios a empresas interesadas.

5. NEGOCIOS DIGITALES EN LA ERA DIGITAL

Este tipo de emprendimiento se basa en emprender un negocio vía online, ya que en nuestra sociedad cada vez se le da más importancia al uso de las nuevas tecnologías como es en este caso Internet, se basa en vender productos o servicios sin la necesidad de contar con un espacio físico para su venta, se requiere del uso de diferentes herramientas digitales para conocer tanto los hábitos como los comportamientos que tienen todos y cada uno de los clientes, siendo una buena manera de poder ver buenas oportunidades y poner en funcionamiento nuevos modelos de negocio.

Para poder empezar un negocio digital se necesita conocer cuáles son los pasos que necesitamos seguir para alcanzar el mayor éxito, de manera que se deberá analizar la situación actual mediante un análisis interno y externo analizando el DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) y también es muy importante definir los objetivos a través de una idea muy bien definida, tener objetivos con metas medibles, siendo estas metas medibles, alcanzables y relevantes.

Algunas características de un emprendedor digital son la búsqueda de personas influyentes que puedan dar a conocer el producto o servicio, el desarrollo del contenido siguiendo las ideas de su negocio, la creación de un plan estratégico que refleje tanto los

costes que se van a llevar a cabo como la inmersión de dicho proyecto, pero sobre todo estar en constante formación ya sea asistiendo a cursos, talleres...

Una de las principales ventajas es la menor inversión previa que se requiere para abrir un tipo de negocio de este calibre por lo que podría ser una oportunidad para empezar a emprender ya que la inversión inicial es uno de los mayores miedos, además podría permitir acceder a un mercado mucho más amplio teniendo mejores relaciones con los clientes, un mayor reconocimiento de marca gracias a las redes sociales, menores costes puesto que no sería necesario pagar los transportes, establecimientos y materiales entre otros, habría menos barreras de entradas ya que se cuenta con gran cantidad de herramientas digitales etc.

Este emprendedor también tiene que hacer frente a diferentes desafíos tales como el mercado competitivo en el que se encuentra ya que al expandirse, aumentará la competencia y tendrá que diferenciarse a la vez que encontrar su sitio, también requiere encontrar nuevas estrategias para conseguir buenos resultados, la formación es algo muy importante ya que tiene que estar en continuo aprendizaje para poder avanzar y hacer frente a los posibles cambios tecnológicos que puedan surgir, cabe remarcar que aunque el emprendimiento digital necesita menos recursos, no todos los proyectos que se tengan en mente tienen por qué ser proyectos rentables, puesto que construir un nuevo negocio no es una tarea fácil y siempre existe la posibilidad de fracasar para ello habrá que hacer frente a una buena planificación y una gestión eficiente de los recursos.

Algunas de las nuevas tecnologías que han permitido el desarrollo del emprendimiento digital son:

- Big Data: datos que comprenden una mayor variedad a una mayor velocidad.
- Ecommerce: compraventa de productos mediante internet, permite ampliar mercados a los comerciantes aumentando sus ventas.
- Servicios online especializados: profesionales especializados que ofrecen sus servicios de manera online.
- Software y aplicaciones: permite realizar tareas laborales, de entretenimiento, para navegar por internet, de diseño gráfico...

- Suscripción: brindar productos o servicios periódicamente a los clientes, con el fin de conseguir un gran número de suscriptores y un gran volumen en cuanto a contenido para que sea rentable.

5.1 INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Podríamos definir la inteligencia artificial como la rama de la informática que combina algoritmos con el fin de crear y desarrollar sistemas que contengan las mismas capacidades y realicen tareas y funciones de la misma forma que un ser humano, simulando tanto nuestra inteligencia como nuestras capacidades, optimizando el tiempo, con el fin de realizar tareas de la forma más rápida posible imitando la función cognitiva humana.

La IA ofrece grandes **ventajas** tales como la eficiencia, analiza los datos generando informes más precisos mejorando las decisiones empresariales, se adapta a nuevos cambios, mide la experiencia y el comportamiento de los usuarios con el fin de personalizar los productos y servicios para aumentar las ventas online, reduce el error humano y aporta precisión ya que ciertos procesos no cuentan con intervención humana, la información está sintetizada y actualizada por lo que ayuda a la agilización de la toma de decisiones y cuenta con una mayor optimización de atención al cliente ya que se pueden crear chats y asistentes virtuales que ofrecen un servicio más personalizado para cada cliente.

Pero también cuenta con **desventajas** como el coste económico ya que la mayoría de las tecnologías son caras, sobre todo si hablamos de desarrollar un software, dificultad para acceder a los datos, ya que estos tienen que estar actualizados y ser fiables, pero no siempre va a ser así, falta de profesionales cualificados puesto que su desarrollo no está siendo tan rápido como debería por la falta de preparación y conocimiento de los recursos humanos.

Algunos **tipos** de inteligencia artificial son:

- ANI (Inteligencia Artificial Estrecha): se centra en un único trabajo dedicando toda su complejidad, su funcionamiento se proyecta a través de la programación de sus acciones, su carácter es reactivo y su memoria limitada, además está orientado a objetivos específicos. Este tipo de inteligencia cuenta con limitaciones

ya que sus capacidades también lo son, podría causar daño si falla un sistema. Se utiliza en asistentes virtuales como Siri, Alexa o Cortana.

- AGI (Inteligencia Artificial General): es la forma que más se parece al cerebro humano, permite incluir, memorizar y llevar a cabo tareas intelectuales del mismo modo que un humano resolviendo un único problema sin experimentar conciencia solo imitándola. Se trata de una inteligencia muy beneficiosa ya que es capaz de replicar las acciones humanas, evaluando y detectando diferentes necesidades, procesos y emociones. Un ejemplo de esto sería un vehículo autónomo.
- ASI (Superinteligencia Artificial): se considera la inteligencia más poderosa ya que es capaz de volverse consciente y autónoma, superando la capacidad de imitar el comportamiento del ser humano, su principal idea es que los robots puedan llegar a superar la inteligencia humana siendo mejores en todo.
- Máquinas reactivas: son las más simples y antiguas por lo que se están quedando obsoletas, sus situaciones y acciones están basadas en la situación existente, su principal función es reproducir el comportamiento humano cuando se estimula, no cuentan con memoria ni una administración de base de datos, por lo que podríamos decir que no pueden aprender, solo pueden reaccionar ante alguna acción. Una de las más conocidas es Deep Blue³.
- Memoria limitada: parecidas a las máquinas reactivas, pero estas tienen una pequeña cantidad de memoria disponible, lo que les permite aprender algunos datos y tomar algunas decisiones, por lo que son más avanzadas. Estas estarían incluidas en sistemas de reconocimiento facial.
- Teoría de la mente: aunque todavía se necesite mucho avance, estas evolucionan hacia máquinas que tengan una capacidad de comprender emociones, deseos, necesidades y creencias que desarrolla la mente humana.
- Autoconciencia: por el momento es únicamente una idea que no se ha llevado a cabo todavía, pero su nivel de desarrollo es el más alto que se quiere alcanzar, las funciones que quieren llevar a cabo son crear una inteligencia que recoja todas las

³ Primer programa informático que venció a un humano en el ajedrez derrotando a Gary Kasparov (maestro del ajedrez ruso).

emociones y a la vez tener las suyas, comprendiendo todo tipo de detalle de quienes interactúan con ellas.

5.2 MODELOS DE NEGOCIOS DIGITALES

En estos años, hemos visto como nacían distintos modelos de negocio digitales que ocasionan nuevas necesidades y satisfacen los problemas aportando valor a los clientes potenciales.

Algunos de los múltiples tipos de modelos digitales más conocidos son:

- Enterprise: Se basa en una venta de servicios o software de una empresa hacia otros negocios mediante una licencia, sin ninguna suscripción. El cliente suele contar con unos términos fijos y temporales que se renuevan en un periodo de tiempo al expirar el servicio. Un ejemplo serían las grandes consultorías como KPMG.
- Suscripción: Venta de productos o servicios a lo largo del tiempo a cambio de un pago recurrente mediante cuotas periódicas semanales, mensuales o anuales, de esta forma el precio de suscripción es más asequible que la venta del producto tradicional y si dejan de pagar dejarán de tener acceso al producto. Un ejemplo sería Netflix.
- SaaS (Software as a Service): Es un modelo software que a través de una suscripción que se paga mediante cuotas mensuales o anuales, ofrece aplicaciones a los usuarios mediante un navegador de internet. Un ejemplo sería Zoom.
- Negocios Transaccionales: Suelen ser empresas de fianzas o bancas, sus ingresos provienen de la retención de comisiones que se dan debido a las operaciones que se realizan en sus plataformas. Un claro ejemplo sería Paypal.
- Marketplace o Peer to Peer (p2p): Se basa en un proveedor de acceso al mercado, ponen en contacto a ambas partes de la transacción de productos o servicios. Un ejemplo sería el Blablacar.
- Modelo basado en anuncios o monetización de datos de clientes: ofrecen productos y servicios de manera gratuita con el fin de obtener beneficios mediante la publicación de anuncios o venta de datos de los usuarios a otras personas. Un ejemplo serían las redes sociales como YouTube.

- Venta de Hardware: Venta de productos físicos a consumidores y/o negocios, basado en la venta de un hardware a un precio reducido pero que luego tienen que comprar los consumibles a la correspondiente empresa para que el producto pueda funcionar. Por ejemplo, Nespresso, ya que vende cafeteras a un precio menor que la competencia, pero posteriormente los clientes tienen que comprar sus cápsulas de café de la misma marca.
- Freemium: Ofrece una parte del producto o contenido gratuito, pero se reserva el contenido bueno para que los usuarios que quieran consumirlo tengan que pagar, a veces este contenido gratuito puede contener publicidad o marketing. El ejemplo más representativo es Spotify.

6. INICIATIVAS DEL EMPRENDIMIENTO EN ARAGÓN

En Aragón, el ecosistema emprendedor cuenta con un gran número de iniciativas y recursos para apoyar a los emprendedores y a los startups en todas las etapas de su desarrollo. Algunas de las iniciativas más relevantes son:

- Centro de Empresas e Innovación de Aragón (CEEI Aragón): Centro de referencia basado en la creación y el desarrollo de diferentes proyectos, en especial de sustento tecnológico. Ayudan especialmente a los startups, centrándose en personas que tengan ideas y actitudes que pretendan cambiar el mundo. Cuenta con diferentes fases, en la fase inicial los emprendedores desarrollan una idea o proyecto y CEEI les ofrece un servicio durante un año basado en el asesoramiento del proyecto, de la realización del Plan de Empresa, la formación de la gestión de la empresa y la información de los trámites que se necesitan para constituir una empresa. En la segunda fase, los emprendedores ya han formado su empresa y están empezando a dar los primeros pasos, por lo que CEEI les ofrece áreas de trabajo más grandes y a mitad de precio además de un servicio de asesoramiento del acompañamiento comercial, de información sobre subvenciones y orientación de fuentes de financiación. En la tercera fase, aunque la empresa no esté del todo asentada, se ofrece un Servicio de Incubación que aumenta el precio del alquiler hasta llegar al precio establecido, continuándose con los servicios de asesoramiento. La cuarta fase ya tiene un grado de desarrollo en el cual su actividad es desarrollada en las instalaciones del recinto, por lo que

se le aporta ayudas públicas, se les presta la Marca “Empresa CEEIARAGÓN” y el acompañamiento y consultoría estratégica. Para que finalmente se establezca el contrato con una duración de 3 años.

- Instituto Aragonés de Fomento (IAF): Se basa en una entidad pública que cuenta con una línea de ayudas de subvención a fondo perdido, que van dirigidas al desarrollo de las iniciativas de la investigación en la provincia de Teruel. Esta subvención pueden recibirla únicamente las empresas y organismos de Teruel que desempeñen los requisitos de las Bases y convocatoria, sin poder ser beneficiarios de las mismas las empresas que se encuentren en crisis, las empresas sujetas a una orden de recuperación pendiente siempre y cuando la Comisión determine la ayuda como ilegal e incompatible y los que se encuentren acometidos en alguna causa de prohibición de la normativa en materia de subvenciones (Art 13.2 de la Ley 38/2003, 17 de noviembre General de Subvenciones)⁴.
- Red Aragonesa de centros de emprendimiento (ARCE): Ofrece servicios básicos y avanzados que garantizan que los proyectos llevados a cabo van a ser gestionados con éxito, ofreciendo a los emprendedores y empresas innovadoras herramientas de apoyo como servicios de asesoramiento, formación y financiación. Para ello cuentan con una primera fase de preincubación en la que se transforma la idea en un proyecto y se les ofrece un despacho para seguir con su correspondiente transformación, por otra parte, los emprendedores con un negocio planificado disponen de oficinas para continuar con el desarrollo de este y alcanzar sus metas. Si se requiere, pueden trabajar con más personas emprendedoras con el fin de compartir ideas y un mismo espacio de trabajo, aunque desarrollando sus proyectos de manera independiente, compartiendo experiencias y apoyo entre ellos. Por último, también disponen de naves industrial para completar el negocio según lo planificado y alcanzar el mayor éxito posible en sus proyectos.
- Programa Aragonia: Se basa en una iniciativa para dar a conocer el emprendimiento social y su aportación al desarrollo económico que a su vez pretende aumentar el éxito de las empresas sociales y producir un incremento en el impacto socio económico de las mismas. Para ello cuenta con diferentes fases

⁴ <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2003-20977>

que se llevan a cabo como una convocatoria de proyectos y su procedente selección mediante un comité, el enfoque y desarrollo de los proyectos a través de una formación de gestión empresarial, una formación, una tutorización de plan de empresa y un desarrollo económico-financiero y tras su comité de evaluación, la presentación de proyectos y su difusión se da la puesta en marcha.

7. LA ESTRATEGIA ESPAÑA NACIÓN EMPRENDEDORA

Esta Estrategia se lleva a cabo en nuestra nación con el objetivo de que en el año 2030 España haga un nuevo modelo de país a través del emprendimiento innovador, para acoger el estímulo innovador, aumentar la productividad y procrear un empleo de calidad para el máximo número de personas posibles.

En definitiva, quiere crear nuevas bases productivas en el país, empezando por el emprendimiento innovador para crear una economía productiva y eficiente, con la mayor potencia y originando círculos incorruptibles con los sectores tractores industriales, algunas de las características que se utilizarán para llevarlo a cabo serán, la aceleración del proceso de maduración de la inversión en España, el desarrollo, atracción y retención del talento, la escalabilidad por parte de las empresas para poder hacerse grandes y la generación de marcos regulatorios que favorezcan e impulsen los proyectos. Otra de las bases serán los sectores tractores de España, estos sectores deben utilizar este tipo de innovación para aumentar la productividad y convertirse en empresas más competitivas con el objetivo de generar más y mejores puestos de trabajo, ya que esta estrategia se da en aquellos sectores que mejor posicionados están a nivel global para competir, además pueden dar respuestas tanto a los retos como a los desafíos a los que tengan que hacer frente. Por último, tenemos el desarrollo inclusivo, llevado a cabo para cerrar aquellas brechas o transacciones que no puedan cerrarse por sí mismas, como podrían ser la brecha de género, brecha socioeconómica, brecha territorial y brecha generacional.

Esta estrategia plantea alrededor de 50 medidas en diferentes departamentos, Dentro de las medidas prioritarias nos encontramos el programa de visados, el programa bandera, la ley de fomento del ecosistema de las empresas emergentes y la creación de la ONE (Oficina nacional del emprendimiento) entre otras. en las medidas de inversión nos encontramos mercados alternativos, inversión de deuda, impulso a la innovación abierta,

fondos de pensionistas etcétera. En el sector público emprendedor se plantean medidas tales como el visado para nómadas digitales, diseño de la experiencia de usuario para ciudadanos y empresas, impacto social y medioambiental como criterio de valoración de iniciativas públicas... En la escalabilidad, se plantea un desarrollo económico urbano innovador y territorial del emprendimiento innovador, reconocimiento de méritos de los investigadores... Y por último en el talento, Universidad y emprendimiento, el aprendizaje a lo largo de toda la vida, educación y formación profesional innovadora.

8. LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ARAGÓN

Algo positivo en Aragón es que está incrementando el número de emprendedores o que creen que tiene una posibilidad de serlo, debido a que las personas somos cada día más conscientes de la necesidad de un trabajo duradero y de calidad llevado a cabo por nuestra propia cuenta y esta creación de nuevas empresas es claramente una muy buena alternativa de empleo. Otro de los motivos por los que se ha duplicado este número es por la necesidad de encontrar empleo durante la crisis pasando de un 13,5% del total en el año 2008 hasta actualmente que representa alrededor de un 29,8% ⁵.

A partir del nuevo informe GEM⁶ 2021-2022, que permite llevar a cabo un análisis de la evolución en el tiempo sobre la actividad emprendedora aragonesa y nos permite observar las comparaciones con otras comunidades de las demás regiones aragonesas, así como del resto de países que participan en dicho proyecto, podemos destacar uno de los indicadores más importantes para llevarlo a cabo, el TAE⁷, también llamado TEA por sus siglas en inglés, en el año 2021 este indicador se sitúa en un 4,2% sobre la población entre 18 y 64 años, igualando a la del año anterior, si desenvolvemos esta cifra, observamos que el porcentaje de iniciativas nacientes es un 1,7% y el porcentaje de iniciativas nuevas

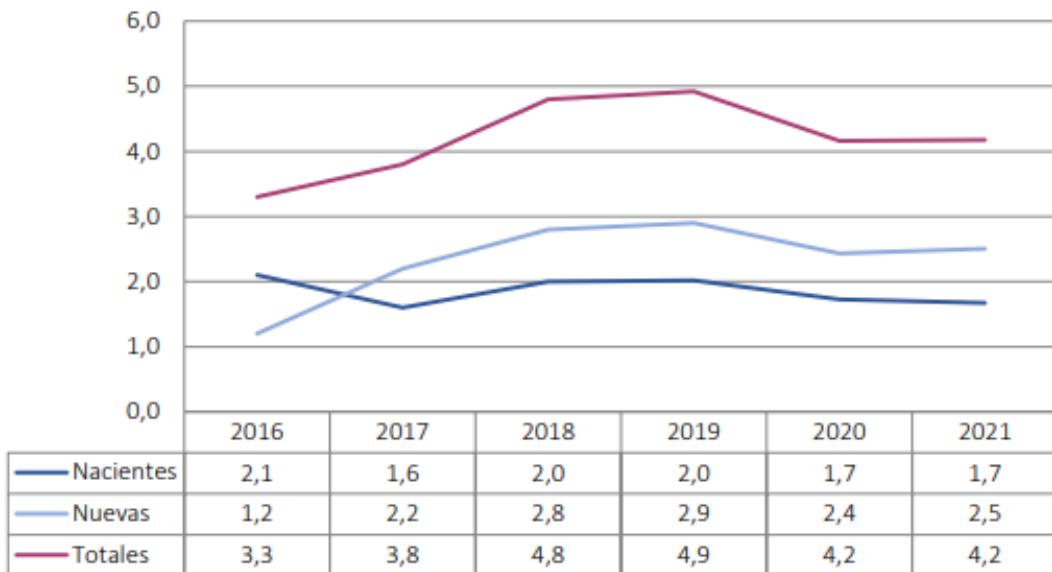
⁵ <https://www.gem-spain.com/el-emprendimiento-por-necesidad-se-duplica-en-aragon/>

⁶ Informe elaborado en España sobre el emprendimiento, observatorio más completo sobre la actividad emprendedora a nivel mundial.

⁷ Tasa de Actividad Emprendedora

es de un 2,5%. A continuación, podemos ver la evolución desde el año 2016 hasta el 2021 en porcentajes de los emprendedores nacientes, nuevos y el total de estos:

Ilustración 1 Evolución del emprendimiento en Aragón (2016-2021)



Analizando el perfil socioeconómico en Aragón cabe destacar que en el año 2021, la distribución de la **edad** de los emprendedores potenciales, aquellos que todavía no han llevado a cabo el negocio, pero su intención es llevarlo en menos de tres años se sitúa en 35,9 años lo cual no sorprende mucho ya que no ha habido gran variación en los últimos años, por otra parte los emprendedores nacientes, los cuales llevan pagando salarios menos de 3 meses pero menos de 42, rondan los 41,7 años, los nuevos emprendedores alrededor de los 40,6 años, los emprendedores con negocios consolidados rondan los 53,9 años y por último las personas que han abandonado el negocio tenían una media de edad de 25,4 años.

Por otra parte otra de las características con más relevancia es el **sexo**, en emprendedores potenciales el 45% lo llevan a cabo mujeres, en emprendedores nacientes el 46,2% del total son mujeres, los emprendedores nuevos está repartido en torno al 50%, en negocios consolidados el 40,3% están llevados a cabo por mujeres y por último el porcentaje de abandono es menor en mujeres con un 35,7% a diferencia de los hombres con un 64,3%,

por lo que podemos ver que abundan más los emprendedores hombres, pero también tienden más a abandonar dicha actividad.

En cuanto al **nivel de estudios** según la fase del proceso emprendedor, destacamos que hay un 0% de emprendedores que no cuentan con estudios, en el caso de los emprendedores potenciales más de un 90% cuentan con, al menos, educación secundaria y un porcentaje mayor del 55% tiene título universitario, en cuanto a los nuevos emprendedores, el 100% cuenta con educación secundaria y más del 60% con el título universitario, los emprendedores con un negocio consolidado, los porcentajes disminuyen ya que aumenta la presencia de personas que no cuentan con educación secundaria y solo el 32,4% tienen título universitario y el 4,4% cuentan con el postgrado, cabe destacar que la mayoría de negocios abandonados han sido creados por emprendedores que contaban con formación secundaria y superior.

Por último, el **nivel de renta**, destacan en el tercio superior de renta con un 80% las empresas nuevas, en segunda posición con un 60% destacan las nacientes, los emprendedores consolidados cuentan con un 44% del total lo que ha variado de manera significativa respecto a los años anteriores, posiblemente la razón principal sea la pandemia y las consecuentes dificultades económicas que desencadenó, los emprendedores potenciales están situados en uno de los extremos de dicha distribución, con una presencia menor en la renta intermedia, y por último en cuanto a los abandonos, tienden a abandonar más los emprendedores con menor nivel de renta.

En cuanto a las iniciativas del emprendimiento en Aragón se dividen en cuatro grandes sectores, el sector orientado al consumo con un porcentaje del 38.8%, esta mayoría de porcentaje se debe a que son empresas que se crean de forma más frecuente por su tamaño que es más reducido y las limitaciones que tienen las mismas en su puesta en marcha, aunque también es mayor el número de cierres, empatado con el sector de los servicios a empresas con un 39%, el sector transformador que cuenta con un porcentaje del 18.2% y el que cuenta con el menor porcentaje, el sector extractivo, 4%.

9. COMPARACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA CON ESPAÑA

Algunas de las características principales del perfil emprendedor en España es que la media de edad oscila entre los 35 y los 54 años, cuenta con un nivel educativo medio o superior y una formación para iniciar el tipo de negocio que se deseé y poder llevar a cabo una gestión de la empresa, además la principal razón por la que se emprende es por la

escasez de empleo, pero también se dan casos como el de las personas que quieren destacar y marcar una diferencia a través de un nuevo modelo de negocio. Como nombraba con anterioridad el medio al fracaso es un factor que limita alrededor del 42% de los emprendedores, además nuestro país se sitúa en la cabeza de los países europeos con más miedo al fracaso, siendo la mayoría de los abandonos la falta de rentabilidad y la oportunidad de vender el negocio. Respecto a la financiación, más del 70% de los proyectos se constituyen con menos de 30.000 euros y la mayor parte las financia el emprendedor con sus propios ahorros, la mayoría innova en productos y/o procesos de su entorno local. Normalmente el tamaño de las empresas son microempresas con menos de 5 personas, alrededor del 10% de las iniciativas están basadas en proyectos tecnológicos de nivel medio-alto, contando con la adopción de tecnologías digitales y sostenibles como una estrategia importante para todas las compañías.

Basándonos de igual forma con el informe GEM, la tasa de actividad en Aragón comparada con la de España desde el 2016 hasta el 2021 ha ido evolucionando, tal y como se puede ver en el gráfico mostrado a continuación:

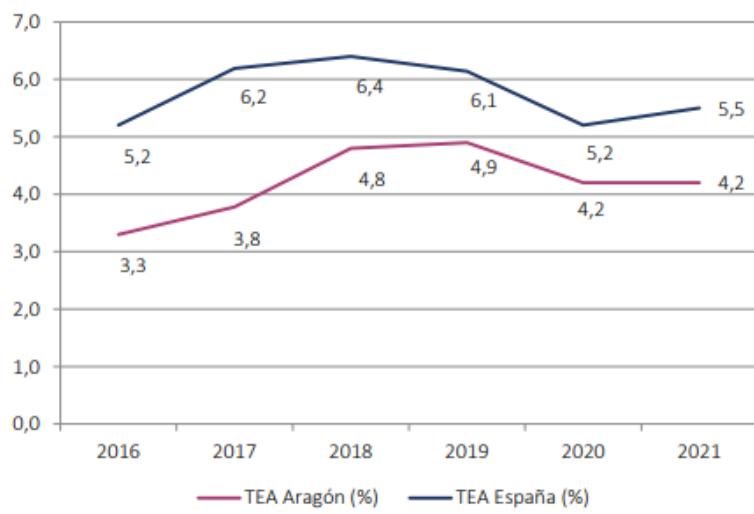


Ilustración 2 Evolución TAE (2016-2021)

El TEA de Aragón se sitúa en un 4,2% por lo que comparándolo con la media nacional se situaría por debajo de dicha media que es 5,5%, pero aun así no es la más baja, ordenando las regiones españolas la de menor porcentaje sería Ceuta con un 0,0%, seguido de Melilla, Asturias, La Rioja, Murcia, Aragón, Canarias, País Vasco, Baleares, Extremadura, Galicia, Andalucía, Castilla y León, Navarra, Castilla La Mancha,

Comunidad Valenciana, Cantabria, Comunidad de Madrid y por último en el top del ranking nos encontramos con Cataluña.

Centrándonos en los dos extremos, aunque Ceuta tenga el porcentaje más bajo en comparación con el resto de España, en noviembre del 2022, se llevó a cabo un programa llamado “Ceuta Open Future”, que fue impulsado por la Cámara de Comercio⁸, para llevar a cabo un proceso de emprendimiento entre los más jóvenes a través de jornadas formativas y de esta forma encontrar un empleo de calidad combinando la formación y el éxito laboral. Por otra parte, Cataluña que continúa liderando la actividad emprendedora en el país, esto es gracias a los emprendedores en la fase inicial, ya que se dedican a actividades industriales y a servicios, por lo que suele haber más inversión, crecimiento e internacionalización, otra de las razones es que la mayoría de nuevos negocios catalanes de la fase inicial operan en sectores medio-altos de nivel tecnológico. También cabe destacar que cuentan con acceso a infraestructuras físicas y de servicios, comerciales y profesionales, tienen una cultura emprendedora por sus comportamientos y creencias, cuentan con ayudas a la creación y crecimiento de las nuevas empresas y desde la etapa postescolar llevan a cabo educación y formación emprendedora.

10. DIFERENCIA ENTRE HOMBRES Y MUJERES EN EL EMPRENDIMIENTO

En términos generales, algunas de las diferencias que nos encontramos a la hora de emprender entre los hombres y las mujeres son las siguientes:

-La edad ya que los hombres suelen empezar a emprender antes que las mujeres en la mayoría de los casos, ya que estas llevan a cabo sus proyectos cuando tienen una experiencia más profesional e incluso cuando ya son madres, para no tener ninguna preocupación a nivel intelectual y profesional.

-La complejidad a la hora de acceder a la financiación necesaria, ya que las mujeres lo tienen más difícil debido a la falta, tanto de oportunidades, como de apoyo.

⁸ Se basa en una Corporación pública que representa, promociona y defiende los intereses del Comercio, Industria y Servicios además de posicionarse en todos aquellos temas de interés para el segmento empresarial, apoyando a los emprendedores, desarrollando actividades de formación, innovando...

-El tipo de proyectos en los que se enfocan cada uno, las mujeres suelen llevar a cabo un tipo de proyectos que tienen un componente social para causar, de esta forma, un impacto en la sociedad.

-En España, la percepción que se tiene a la hora de cometer un error o a la hora de fracasar, no es la misma si eres un hombre o una mujer, aun teniendo en cuenta que el hecho de fracasar y llevar a cabo una segunda oportunidad es algo complejo, en las mujeres es mucho mayor el impacto visto por la sociedad.

-La preparación a la que se someten, las mujeres se forman de una manera específica, a diferencia de los hombres que buscan clientes potenciales y redactan un plan de negocio.

-La mayoría de las mujeres emprenden los negocios y/o proyectos de manera solitaria, pero los hombres tienen mucha más confianza en un triunfo y éxito futuro, aunque sea de manera más colectiva.

En conclusión, el porcentaje de los hombres a la hora de emprender en casi todas sus etapas es mayor que el de las mujeres, en la única etapa en la que apenas hay diferencia es en la etapa de nacimiento ya que el porcentaje de las iniciativas nacientes de las mujeres es un 46% y el de los hombres un 54%, mientras que en los emprendedores potenciales la diferencia es de un 45% en mujeres frente a un 55% en hombres, diferencia que es aún mayor en los emprendedores consolidados, un 59,7% hombres y un 40,3% mujeres, cabe remarcar que el porcentaje de abandono es mucho mayor en los hombres con un 64,3% que el de las mujeres con un 35,7%, lo que es algo lógico ya que como hemos mencionado con anterioridad es mayor el porcentaje de emprendimiento en hombres que en mujeres.

11. EL EMPRENDIMIENTO EN ZONAS RURALES O URBANAS

Llamamos emprendedores rurales a todas aquellas personas que empiezan a emprender en un negocio en un entorno a natural ya sea creando nuevos productos o buscando nuevos mercados usando y combinando nuevas tecnologías para la venta de los mismos.

Por otra parte, también hablamos de emprendimiento en zonas urbanas, puesto que las ciudades están en continuo movimiento evolucionando y enfrentándose a nuevas tendencias retos y desafíos.

La actividad emprendedora en Aragón tiene una importancia relativa en las zonas rurales en proporción a las zonas urbanas, considerando zonas rurales a municipios de alrededor

de 5.000 habitantes, teniendo en cuenta que la población varía de forma notable según la provincia aragonesa a la que nos refiramos.

En el año 2021, el 31,4% de las zonas urbanas perciben de forma más intensa las oportunidades para desarrollar una actividad emprendedora, frente al 28,5% en las zonas rurales, además un 49% de las zonas urbanas y un 45,6% de las zonas rurales creen que tienen los conocimientos y las experiencias necesarias para ello y un 39,7% y un 37,1% respectivamente consideran que hay mayor facilidad para desarrollar un negocio. En cuanto la perspectiva de fracaso en la zona urbana el 59,7% tienen mayor miedo frente al 53,9% en la zona rural.

A continuación, se mostrará en la siguiente tabla la tasa de población de entre 18 y 64 años tanto en la zona rural como en la zona urbana, que se implica en el proceso emprendedor en el año 2021, según si son potenciales, nacientes, nuevos, consolidados o si se dan cierres efectivos:

RURAL	Potencial 6,6% (5,5%)	Naciente 0,7% (2,1%)	Nueva 3,6% (4,3%)	Consolidada 18,7% (20%)	Cierres efectivos 1,4% (0,4%)
TEA rural: 4,3% (6,4%)					
Total población involucrada en la parte activa del proceso: 23,0% (26,4%)					
Total población involucrada en el proceso emprendedor: 29,6% (31,9%)					
URBANO	Potencial 7,0% (6,3%)	Naciente 2,0% (1,6%)	Nueva 2,2% (1,9%)	Consolidada 4,6% (6,7%)	Cierres efectivos 1,0% (1,0%)
TEA urbano: 4,2% (3,5%)					
Total población involucrada en la parte activa del proceso: 8,8% (10,2%)					
Total población involucrada en el proceso emprendedor: 15,8% (16,5%)					

Nota: Entre paréntesis la información correspondiente a 2020

Ilustración 3 Población implicada en el proceso emprendedor en el 2021

12. LEY DE APOYO Y FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y DEL TRABAJO AUTÓNOMO EN ARAGÓN

En esta presente ley, se desarrolla el apoyo y progreso del emprendimiento en Aragón, promoviendo y habilitando todos aquellos mecanismos legales que se necesiten de una manera adecuada para su ejercicio, introduciendo incentivos que hagan más fácil esta acción.

Algunos de sus objetivos principales son:

- Potenciar tanto el emprendimiento como la figura del emprendedor.
- Apoyar la formación profesional del trabajador autónomo en la actividad que vaya a desempeñar y el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación.
- Proveer las medidas de apoyo, tanto económico como financiero, necesarias para que faciliten el desarrollo y el mantenimiento de los emprendedores en el territorio.
- Facilitar la factibilidad y competitividad de los nuevos propósitos.
- Empujar el emprendimiento en lugares con altas capacidades y alto potencial a la hora de innovar.

Además, el Gobierno de Aragón, mediante la creación de una comisión, facilitará ayudas en caso de suspensión de la actividad por causa propia y siempre que estas sean justificadas y objetivas. También impulsará políticas de responsabilidad social y ética empresariales, de tal manera que impulsen información, formación e implantación de las actividades llevadas a cabo en los distintos proyectos

Respecto a la financiación para el trabajo autónomo y el emprendimiento, se incentivará la micro financiación y el crowdfunding⁹, además se desarrollarán medidas de impulso a la financiación de proyectos de las acciones como promover acuerdos periódicos con diferentes entidades con el fin de poder acceder al crédito, se crearán líneas de préstamo, especialmente a mujeres, jóvenes, migrantes, personas con discapacidades y personas mayores de cuarenta y cinco años, se facilitará el acceso al crédito que provengan de SGR (Sociedades de Garantía Recíproca) en sus diferentes fases tales como la creación, la

⁹ Financiación colectiva y online que no tiene en cuenta los intermediarios financieros para obtener el impulso económico mediante donaciones a cambio de una recompensa del proyecto que se vaya a llevar a cabo.

consolidación, la internacionalización y la restructuración y se estudiará el capital de riesgo y de financiación tanto pública como pública-privada, dirigido a invertir en empresas en fases iniciales que contengan una creación potencial de valor y un gran componente innovador.

En Aragón, se desarrolla un Plan Estratégico del Emprendimiento, que irá acompañado de una memoria que garantice su aplicación, con el fin de alcanzar la eficacia y la eficiencia máxima de los objetivos marcados por esta ley a través de una planificación, desarrollo, ejecución y evaluación de todas las medidas y políticas públicas que vayan a ser desarrolladas, mediante un análisis del entorno, el diagnóstico del emprendimiento en Aragón, la definición de las necesidades y de los objetivos de las áreas, la definición de las prioridades que van a ser llevadas a cabo en cada acción y por consiguiente del desarrollo de sus programas y medidas de los objetivos.

*<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2019-7787>

13. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS Y CONCLUSIÓN

El presente proyecto surge con el objetivo de analizar la evolución del emprendimiento en Aragón, que es una comunidad autónoma situada en el noreste de España. Como modelo de negocio, podemos decir que está en continuo crecimiento y evolucionando conforme pasa el tiempo, esto podría ser en gran parte gracias al aumento de startups que contribuyen en su desarrollo económico. Podemos definirlo como un proceso desafiante que es llevado a cabo a través de la creación y la gestión de negocios y/o proyectos innovadores mediante la combinación de habilidades y cualidades. Esta actividad también ayuda a contribuir en la creación de empleo y contribuir en el crecimiento económico, debiendo a su vez, asumir los riesgos que esto puede conllevar y entendiéndolos como una oportunidad en el aprendizaje y en la mejora personal y profesional, un punto clave también es la financiación y el apoyo para poder alcanzar el éxito buscando el mejor asesoramiento y recursos necesarios.

Además, Aragón cuenta con varias iniciativas y programas que van exclusivamente destinadas a apoyar tanto técnica como financieramente a los empresarios y fomentar el emprendimiento, de tal manera que fomentan el espíritu emprendedor, ofrecen recursos y apoyos e impulsan a la innovación.

No obstante, los diferentes tipos de emprendimiento que hay, todavía cuentan con algunos desafíos a los que tiene que hacer frente como el método de financiación, los recursos que

necesitan las empresas más pequeñas, las regulaciones y los requisitos legales, la gestión del tiempo y la competencia.

Finalmente, como conclusión, podemos decir que el emprendimiento en Aragón es una actividad que podemos considerarla como un reto pero que puede ser consecuencia de un gran impacto en el mundo si contamos con las habilidades, financiación, apoyo y pasión necesarias ya que puede contribuir en el crecimiento económico, hoy en día es una actividad fundamental puesto que, en caso de éxito puede llegar a mejorar y cambiar el bienestar personal y mundial y puede llegar a tener un impacto en la sociedad y en el medioambiente.

14. BIBLIOGRAFÍA

DE AZKUE, I:

de Azkue, I. (n.d.). *Emprendimiento*. Concepto. Retrieved March 11, 2023, from <https://concepto.de/emprendimiento/>

HOTMART, 2022:

Hotmart. (2022, December 10). *¡Descubre cómo tuvieron éxito estos 15 jóvenes emprendedores!* Hotmart. <https://hotmart.com/es/blog/jovenes-emprendedores>

EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL, 2021:

Euroinnova Business School. (2021, July 1). *Qué es el emprendimiento digital.*

Euroinnova Business School. <https://www.euroinnova.edu.es/blog/que-es-el-emprendimiento-digital>

EMPRENDEDOR DIGITAL: *¿CARACTERÍSTICAS Y CUALES SON LOS DESAFÍOS?*, 2020:

Emprendedor digital: ¿Características y cuales son los desafíos? (2020, January 9). Jasmin Software. <https://www.jasminsoftware.es/blog/emprendedor-digital/>

¿POR QUÉ LOS JÓVENES SON MÁS EMPRENDEDORES?:

¿Por qué los jóvenes son más emprendedores? (n.d.). Accioncontraelhambre.org. Retrieved March 11, 2023, from <https://www.accioncontraelhambre.org/es/jovenes-emprendedores>

¿QUÉ ES EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL?:

¿Qué es el emprendimiento social? (n.d.). Accioncontraelhambre.org. Retrieved March 11, 2023, from <https://www.accioncontraelhambre.org/es/emprendimiento-social-que-es>

(N.d.). Gob.Es. Retrieved March 11, 2023, from

https://www.lamoncloa.gob.es/temas/espagna-nacion-emprendedora/Documents/ENE_Resumen%20ejecutivo.pdf

ANTONIO, 2016:

Antonio. (2016, January 8). *La actividad emprendedora en Aragón*. GEM España.
<https://www.gem-spain.com/la-actividad-emprendedora-en-aragon/>

UNKNOWN, 2021:

Unknown. (2021, December 21). *El emprendimiento en Aragón supera la media del país*. CARTV. <https://www.cartv.es/aragonnoticias/noticias/la-actividad-emprendedora-en-aragon-supera-la-media-del-pais-y-el-indice-de-fracaso-es-mas-bajo-6878>

ALBALADEJO, 2022:

Albaladejo, S. (2022, January 13). 5 negocios rentables para emprender en España en 2022. *Lexington*. <https://www.lexington.es/blog/emprender-negocios-rentables>

DELGADO, 2022:

Delgado, A. (2022, June 7). *Informe GEM España 2021-2022: Más emprendimiento y más femenino*. Emprendedores. <https://www.emprendedores.es/gestion/gem-emprendimiento/>

CEUTALDIA, 2023:

(N.d.-b). Ceutaldia.com. Retrieved March 11, 2023, from
<https://www.ceutaldia.com/articulo/economia/espana-emprende-iniciativa-que-quiere-hacer-ceuta-lugar-emprendimiento/20221122113534254411.html>

MASACHS, 2022:

Masachs, P. (2022, December 1). *¿Qué nos dice el estado actual del emprendimiento en Cataluña?* Masachs.com; Masachs Naus Industrials. <https://masachs.com/emprender-en-cataluna>

DIFERENCIAS EMPRENDER FEMENINO:

García, M. A. (1523270296000). *Las cuatro diferencias de emprender en femenino*.
Linkedin.com. <https://es.linkedin.com/pulse/las-cuatro-diferencias-de-emprender-en-femenino-mar%C3%ADa-arribas-garc%C3%A1a>

SCHWAB, 2021:

Schwab, P.-N. (2021, July 19). *Espíritu empresarial: 7 diferencias fundamentales entre mujeres y hombres*. Market research consulting.
<https://www.intotheminds.com/blog/es/empresarial-diferencias-mujeres-hombres/>

LEY EMPRENDIMIENTO:

BOE-A-2019-7787 Ley 7/2019, de 29 de marzo, de apoyo y fomento del emprendimiento y del trabajo autónomo en Aragón, n.d.)
BOE-A-2019-7787 Ley 7/2019, de 29 de marzo, de apoyo y fomento del emprendimiento y del trabajo autónomo en Aragón. (n.d.). Boe.es. Retrieved March 11, 2023, from <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2019-7787>

MODELOS DE EMPRENDIMIENTO DIGITAL MÁS EXISTOSO, 2022.

Modelos de emprendimiento digital más exitosos. (2022, September 28). Blog IL3 - UB.
<https://www.il3.ub.edu/blog/modelos-de-emprendimiento-digital-mas-exitosos/>

BIG DATA

¿Qué es el big data? (n.d.). Oracle.com. Retrieved April 9, 2023, from
<https://www.oracle.com/es/big-data/what-is-big-data/>

Expertos en Ciencia y Tecnología, 2021

de Expertos en Ciencia y Tecnología, E. (2021, June 22). Inteligencia artificial, ventajas y desventajas. VIU. <https://www.universidadviu.com/es/actualidad/nuestros-expertos/inteligencia-artificial-ventajas-y-desventajas>

TIPOS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Ferreira, K. (2021, July 20). *Tipos de Inteligencia Artificial: conoce cuáles existen y cómo usarlos*. Rock Content - ES; Rock Content. <https://rockcontent.com/es/blog/tipos-de-inteligencia-artificial/>

MODELOS DE NEGOCIOS DIGITALES, EMPRENDIENDO EN LA ERA DIGITAL

Modelos de negocios digitales, emprendiendo en la era digital. (2017, December 1). Esic.edu; ESIC. <https://www.esic.edu/rethink/tecnologia/modelos-de-negocios-digitales-emprendiendo-en-la-era-digital>

CEEIA ARAGÓN

Servicios. (n.d.). Ceeiaragon.es. Retrieved April 17, 2023, from <https://www.ceeiaragon.es/servicios/>

INSTITUTO ARAGONÉS DE FOMENTO (IAF)

de Fomento, I. A. (n.d.). *Instituto Aragonés de Fomento*. Iaf.es. Retrieved April 17, 2023, from <https://www.iaf.es/paginas/ayudas-i-d-i-teruel-2021>

RED ARCE

Red Arce - Aragón Emprende. (2022, February 28). Aragon Emprende. <https://aragonemprende.com/portfolio/red-arce/>

PLAN ARAGONIA

de Fomento, I. A. (n.d.-a). *Emprender en Aragón*. Emprenderenaragon.es. Retrieved April 17, 2023, from <https://www.emprenderenaragon.es/paginas/emprender-programa-emprendimiento-social>