



Trabajo Fin de Grado

El mercado laboral y el emprendimiento

Autor/es

Daniel Guallar Asensio

Directora

Raquel Ortega Lapiedra

Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Zaragoza

2017

Título del trabajo: El mercado laboral y el emprendimiento

Titulación: Grado en Administración y Dirección de Empresas

Directora del trabajo: Raquel Ortega Lapiedra

RESUMEN

El fenómeno emprendedor es vital para el continuo avance, evolución y regeneración de la economía a nivel global.

Con este trabajo se pretende contextualizar el emprendimiento en el marco económico de los últimos años y así observar los factores que le han ido afectando y le afectan hoy en día y de qué manera ha evolucionado ante las adversidades.

Con el fin de conocer de una manera más profunda las condiciones más relevantes que deben tener en cuenta las personas que se lanzan a desarrollar un proyecto emprendedor en nuestro país, vamos a llevar a cabo un análisis individualizado entre España y Estados Unidos, enfatizando en las diferencias existentes entre ambos países y observando los factores que influyen en este fenómeno.

Aspectos como el conjunto de políticas desarrolladas por el gobierno e instituciones, la situación coyuntural de cada país en la actualidad, la educación orientada al emprendimiento o la cultura y mentalidad de la sociedad en general, son algunos de los factores que influyen de una manera directa en la calidad, cantidad y capacidad emprendedora de cada país.

ABSTRACT

The entrepreneurial phenomenon is vital for the incessant development, evolution and regeneration of world economy.

This project seeks to contextualize the entrepreneurship in the economic framework of recent years. In this way, it would be possible to observe the factors that have been affecting and continue affecting today. Moreover, how entrepreneurship has gone through adversities will be studied.

In order to comprehend in a deeper way, the most relevant conditions that must be taken into account by the Spanish people who are launching entrepreneurial, we will carry out

an individualized analysis between Spain and the United States. The aforementioned will emphasize the differences between both countries and observe the factors that influence this phenomenon.

Finally, the set of policies developed by the government and institutions, current situation of each country, entrepreneurship-oriented education or the culture and mentality of society in general, are some of the factors that influence directly in the quality, quantity and entrepreneurial capacity of each country.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	5
2. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO LABORAL Y EL EMPRENDIMIENTO Y COMO SE HA LLEGADO A ELLA	5
2.1 Punto de partida	6
2.2 Nuevo mercado laboral.....	7
3. EMPRENDIMIENTO MARCO TEÓRICO	7
3.1 Concepto de emprendimiento	7
3.2 Tipos de emprendedores	8
3.3 Cualidades y aptitudes del emprendedor	8
4. EL FENÓMENO EMPRENDEDOR A NIVEL GLOBAL	9
4.1 Motivos por los que emprenden las personas	9
4.2 Evolución del fenómeno emprendedor durante los últimos años	12
4.3 Proyecciones de futuro	13
5. DIFERENCIAS ENTRE ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS RESPECTO AL FENÓMENO EMPRENDEDOR	13
5.1 Ranking a nivel global:.....	14
5.2. Factores tangibles	17
5.2.1. Existencia y acceso a la infraestructura física y de servicios:.....	17
5.2.2. Financiación para emprendedores:	18
5.2.3. Emprendimiento como prioridad y su apoyo:	22
5.2.4. Burocracia e impuestos:	22
5.2.5. Dinámica del mercado interno:	24
5.2.6. Programas de implicación del gobierno:	25
5.2.7. Transferencia de I+D:	28
5.2.8. Existencia y acceso a la infraestructura comercial y profesional:	28
5.2.9. Barreras de acceso al mercado interno:	29
5.3 Factores “intangibles”	29
5.3.1. Educación, “entrenamiento”	30
5.3.2. Cultura emprendedora (miedo al fracaso, modelos de referencia).....	34
5.3.3. Apoyo de los medios de comunicación	38
6. CONCLUSIONES	40
7. BIBLIOGRAFÍA	41
8. WEBGRAFÍA.....	42
9. ANEXOS	44

1. INTRODUCCIÓN

El mercado laboral ha ido evolucionando a lo largo del tiempo y en especial tras la importante crisis sufrida en 2008 a nivel mundial. De la mano de este, el fenómeno emprendedor se vio afectado también ya que ambos están ligados de una forma muy directa.

Los cambios políticos, legislativos y gubernamentales, unidos a la cultura y manera de ser y pensar de las sociedades de los diferentes países o regiones, influyen indudablemente en la forma y capacidad de emprender de éstas.

Es por ello, que me parece interesante confrontar el fenómeno emprendedor entre España y Estados Unidos, para de esta manera, observar a través de un análisis detallado de ambos países, cuales son las características individuales de cada uno y las diferencias principales entre ellos de cara al emprendimiento a nivel global.

En este trabajo, se pretenden estudiar, por un lado, los factores que vienen determinados por agentes externos como son los gobiernos y las políticas que éstos aplican e influyen en el fenómeno emprendedor y por otro, los factores innatos de la población, como puede ser la educación, percepciones y cultura emprendedora de cada uno de los países analizados.

2. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO LABORAL Y EL EMPRENDIMIENTO Y COMO SE HA LLEGADO A ELLA

Para poder empezar a hablar de emprendimiento, es necesario contextualizar la situación y englobarlo dentro de un marco más amplio como es el mercado laboral.

Desde el punto de vista teórico, el mercado laboral o de trabajo, es en el que las familias ofrecen y las empresas demandan el factor trabajo. De aquí, surgen dos conceptos como es la cantidad de demanda de trabajo (ocupación) y el precio de dicho trabajo (salario).

Hemos de destacar que conseguir el pleno empleo es muy complicado, más bien imposible, por lo que siempre hay una tasa de paro o desempleo, el denominado paro técnico, el cual variará dependiendo de las condiciones específicas de cada región o país.

2.1 Punto de partida

Tanto el mercado laboral español, como el global, no pasa por un buen momento. Las consecuencias de la crisis que comenzó en EEUU en 2008 siguen dejando mella hoy en día, aunque en menor medida que en estos últimos años. Cuando hablamos de esta crisis no podemos definirla únicamente como una crisis económica. El periodista belga Eric Toussaint, historiador y experto en política, la califica como un problema mucho más profundo, generado por una mala gestión, delitos cometidos por los bancos, crisis crediticia y sobrevalorización de los productos. Es considerada por tanto, una crisis económica, política, crediticia y social.

Es cierto, que en unos países dicha crisis afectó de una manera más severa y duradera en el tiempo que en otros, debido a la situación en ese momento del país, las características políticas, económicas y sociales de éste y posteriormente, de la gestión eficaz o no de dicho problema.

En el caso de España, esta crisis arrasó como un huracán, dejando tasas de desempleo insospechadas y una situación prácticamente insostenible. Es cierto, que en ese momento, la economía española estaba basada en un gran porcentaje en la construcción y en la burbuja inmobiliaria que se había creado, por lo que al llegar la crisis y derrumbarse ese sector, las alternativas para salir a flote eran nulas. Si a esto se le une la mala gestión política y bancaria, se creó un caldo de cultivo muy negativo y difícil de solventar para nuestro país.

En el país americano, fue precisamente donde se generó y donde primero tuvo consecuencias. Los primeros síntomas aparecieron en agosto de 2007 con la quiebra de varios bancos menores de inversión, provocando la llamada “crisis de los países desarrollados. Con la caída de los bancos estadounidenses de inversión debido a la crisis de las hipotecas subprime, que representaba un alto porcentaje de su inversión, las bolsas y mercados de valores se derrumbaron y provocaron la crisis financiera de 2008 en todo el mundo. Es cierto, que en el país americano supieron reaccionar de una manera más rápida y eficaz que en España y por tanto las consecuencias fueron menores.

Según el FMI, esta situación está evolucionando muy lentamente pero de una forma positiva, tanto en nuestro país, como en el resto del mundo. Parecen verse atisbos y señales de una recuperación económica y con ella del mercado laboral, aunque todo esto, queda muy lejos de la situación anterior a la crisis.

2.2 Nuevo mercado laboral

Este mercado laboral posterior a la crisis ha evolucionado y se ha ido adaptando a las nuevas exigencias del guion, aunque manteniendo las bases anteriores a la crisis, que obviamente han avanzado también. Es un mercado laboral que tiene las siguientes características:

Incremento de la presencia de la mujer en más sectores profesionales, aumento de la producción pero reducción de los puestos de trabajo, aparición de nuevas profesiones relacionadas con las nuevas tecnologías, aumento del peso del sector servicios y pérdida de importancia del sector agrario, aumento de las pequeñas empresas en grandes núcleos urbanos, fuerte competencia entre las empresas, aumento de la mecanización, uso generalizado de robots y automatismos industriales, implicación de las personas trabajadoras en el funcionamiento de la empresa y reducción de la jornada laboral.

Como es lógico, todo lo comentado anteriormente tiene una relación directa con el emprendimiento e influye indudablemente en su desarrollo. En los siguientes apartados, nos dispondremos a analizar la situación del emprendimiento a nivel global, centrándonos principalmente en Estados Unidos y España, comparando ambos y sacando conclusiones del porqué de dicha situación.

3. EMPRENDIMIENTO MARCO TEÓRICO

3.1 Concepto de emprendimiento

El emprendimiento es un concepto muy usado en estos últimos años y que cada vez está cobrando más importancia y protagonismo en todo el mundo.

Definir este concepto de emprendimiento siempre ha sido una tarea difícil para muchos economistas y profesionales relacionados con los negocios.

Wennekers y Thurik (1999) siguiendo las ideas expuestas por Hebert y Link (1989), Bull y Willard (1993) y Lumpkin y Dress (1996), lo conceptualizan como la capacidad manifiesta y deseo de los individuos, ya sea por ellos mismos o mediante equipos, dentro o fuera de organizaciones existentes de crear nuevas oportunidades económicas, esto es, nuevos productos, nuevas formas de organización, nuevos métodos de producción, etc., e introducir sus ideas en los mercados, haciendo frente a la

incertidumbre y a otros obstáculos, adoptando decisiones sobre la localización y en la forma y uso de los recursos y de las instituciones.

A la hora de hablar de emprendedores, no nos estamos refiriendo a una ocupación, sino a una actividad, en la que se tienen en cuenta los aspectos y circunstancias que rodean al individuo.

3.2 Tipos de emprendedores

Si nos centramos desde un punto de vista más actual se considera al menos tres tipos de emprendedores:

1.- El innovador, siguiendo la postura de Schumpeter (1950, 1961): Se considera como actividad emprendedora aquella que supone una innovación en la introducción de un nuevo producto, organización o proceso, de tal manera que cuando deja de innovar también deja de ser empresario.

2.- El que aprovecha las oportunidades de beneficio, Kirzner (1973, 1999). Por otro al igual que Schumpeter, considera que el empresario intenta aprovechar las oportunidades de beneficio, pero a diferencia del primer caso, considera que pretende aprender de los errores cometidos en el pasado y corregirlos para obtener una ventaja competitiva y conducir al mercado hacia el equilibrio.

3.- El que asume riesgos, defendida por Knight (1921). Considera que lo esencial de la función empresarial es la de asumir la incertidumbre, riesgo. Es a partir de aquí de donde se deriva el beneficio que obtiene el empresario.

En conclusión, el concepto de emprendedor podría definirse como la actitud y aptitud de una persona o personas que les permite comenzar nuevos proyectos o retos sobre los que ellos tienen el control y la capacidad de gestionar como les conviene. Este concepto radica en la capacidad de incubar ideas y proyectarlas al futuro, saber gestionarlas y sobre todo tener un componente creativo e innovador que les haga diferenciarse en cierta medida del resto.

3.3 Cualidades y aptitudes del emprendedor

El mundo del emprendimiento, como ya sabemos, no es una tarea fácil. El que un proyecto emprendedor tenga éxito, conlleva una serie de esfuerzos enormes, tanto económicos como en inversión de tiempo de dedicación y una serie de actitudes y aptitudes muy concretas por parte de las personas que lo llevan a cabo. Algunas de las

características que debe reunir una persona emprendedora son pasión, visión, capacidad de aprendizaje, creatividad e innovación, buscar lograr resultados, persistencia, determinación y coraje, sentido de oportunidad, trabajo en equipo, autoestima u organización. Estas competencias pueden ir adquiriéndose y mejorando con el tiempo aunque es cierto que muchas de ellas son innatas de cada individuo.

Una vez realizada una pequeña introducción acerca del concepto de emprendimiento, explicando su evolución durante los últimos años, desagregando los principales motivos que llevan a tomar esta decisión y destacando las cualidades principales para llevarla a cabo dentro de un marco global como es el mercado laboral, vamos a continuar ahora con el grueso del informe.

4. EL FENÓMENO EMPRENDEDOR A NIVEL GLOBAL

4.1 *Motivos por los que emprenden las personas*

Existen dos vías motivacionales a la hora de emprender. Por un lado, la necesidad económica y por otro, la oportunidad de mejora impulsada, contemplada como un reto personal, de auto superación, de motivación por ayudar de una manera directa a la sociedad y por supuesto de conseguir un aumento de sus ingresos.

Con esta distinción, se pone de manifiesto que en ocasiones las personas se involucran en actividades emprendedoras de manera forzosa o sin una motivación pasional, debido a que no existen oportunidades laborales en el mercado y necesitan encontrar una ocupación de manera casi inmediata. Hacer esta distinción es realmente importante para analizar el impacto de la actividad emprendedora, ya que, en el momento en que dichas personas encuentran un trabajo remunerado por cuenta ajena, aquellos que emprenden por necesidad son más propensos a abandonar sus negocios que quienes emprenden por oportunidad, desaprovechando así los esfuerzos y recursos invertidos desde su puesta en marcha.

Durante los últimos años, los principales motivos que han llevado a las personas a emprender han sido:

- La crisis económica que tanto ha dado que hablar desde 2008, ha dejado un panorama desolador en el mercado laboral y con ello una tasa de paro que ha alcanzado cifras insospechadas. Debido a esta dificultad de encontrar trabajo por parte de jóvenes sin

experiencia laboral o por personas mayores en situación de paro, muchos han optado por esta vía para ser independientes económicamente, tratar de conseguir una fuente de ingresos estable y dejar de ser parte de esa interminable bolsa de desempleo existente. Este factor se puede englobar en los de necesidad.

- Los factores de oportunidad los cuales consisten en una mayor independencia como individuo, una manera de aumentar los ingresos actuales o únicamente de ser capaz de mantenerlos, vienen determinados por dos motivos, los valores sociales del entorno por un lado y las percepciones del propio individuo sobre sí mismo por otro.

Un indicador del proceso de recuperación que están llevando a cabo las economías a nivel global, es el hecho de que han disminuido los motivos para emprender fomentados por la necesidad y han aumentado los fomentados por el factor de oportunidad.

Más adelante lo veremos de manera individualizada para España y Estados Unidos.

A continuación, en los dos siguientes gráficos podemos apreciar las razones que explican el fenómeno emprendedor basado en los factores de oportunidad.

Para centrar y entender dicho análisis, debemos hacer una distinción entre los diferentes tipos o escalas que existen de emprendimiento.

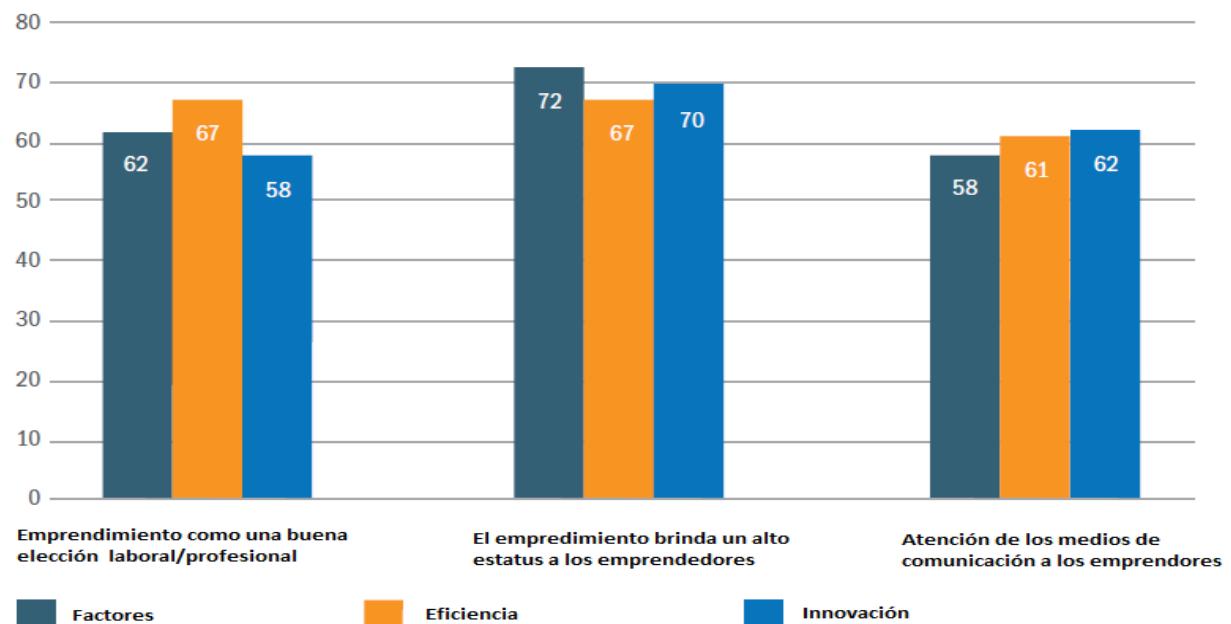
En primer lugar tenemos “Factores”, desarrollado por países que están dominados por la agricultura de subsistencia y la extracción, con una fuerte dependencia de mano de obra poco cualificada y de una gran cantidad de recursos naturales.

En segundo lugar tenemos “Eficiencia”, llevado a cabo por países cuyo objetivo es la búsqueda de una economía más competitiva a través de una producción más eficiente, por lo que está basada en los procesos de producción y en el aumento de la calidad del producto.

Por último, tenemos “Innovación”, desarrollado por países en los cuales las empresas intensifican el desarrollo del conocimiento y la expansión del sector servicios.

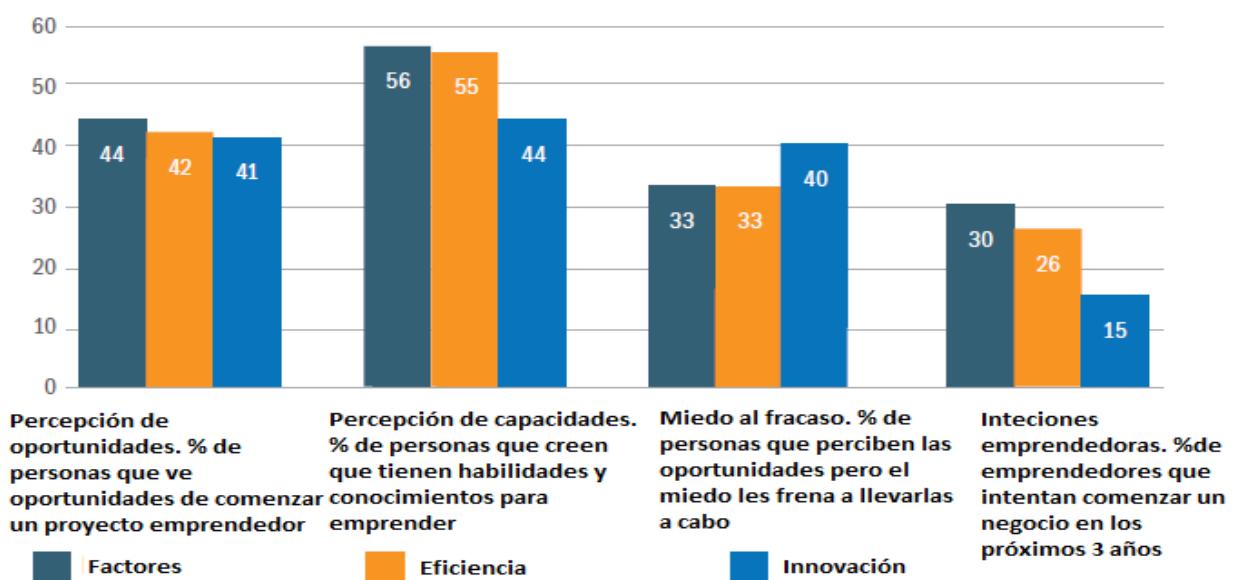
El concepto de innovación consiste en la inversión elevada que realizan los países para que sus economías estén basadas en mejoras continuas de todo tipo de procesos, estar a la vanguardia a nivel global de todos los nuevos procedimientos que vayan surgiendo y de esta manera poder ser pioneros y sobretodo competitivos en los diferentes sectores.

Ilustración 4.1: Valores que describen las razones sociales por las que se lleva a cabo el emprendimiento en 62 economías analizadas, GEM 2016 (porcentaje de población entre 18 y 64 años)



Fuente: Informe GEM Global 2016-2017

Ilustración 4.2: Valores que describen las razones que influyen el emprendimiento según la percepción que tiene el individuo sobre sí mismo en 65 economías analizadas, GEM 2016 (porcentaje de población entre 18 y 64 años)



Fuente: Informe GEM Global 2016-2017

4.2 Evolución del fenómeno emprendedor durante los últimos años

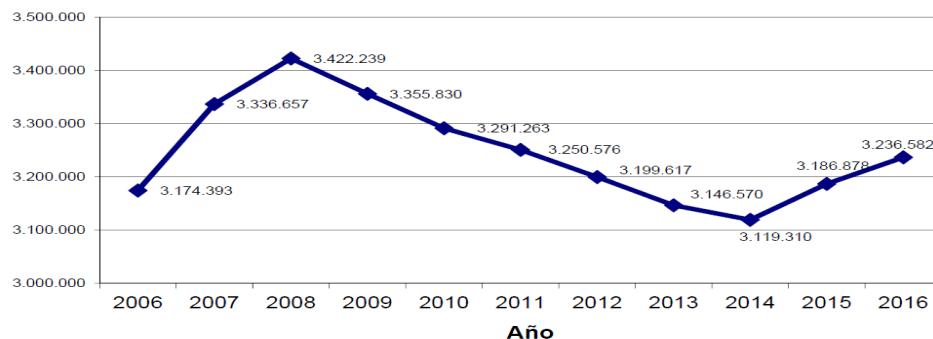
En el año 2005, las expectativas a nivel global sobre el número de emprendimientos y creación de nuevas empresas eran muy altas. Esta perspectiva es completamente entendible, ya que en ese momento, la situación económica a nivel mundial era muy boyante y esperanzadora, no se paraba de crecer y el futuro era muy halagüeño, la situación no desaceleraba.

Todo esto cambio prácticamente de la noche a la mañana a partir de 2008, cuando estalló definitivamente la crisis financiera, económica y social antes comentada y descrita. Fue a partir de ese momento, cuando todo se desmoronó. No había liquidez, se instaló una crisis crediticia nunca antes vista, el pánico se apoderó de la población, se produjeron unas grandes contracciones en las principales economías mundiales, la tasa de paro a nivel global se disparó y no solo descendió el número de creación de empresas, sino que muchas de las empresas ya existentes tuvieron que echar el cierre.

Esta situación ha mejorado mucho y la recuperación económica a nivel mundial es un hecho. Es cierto que en unos lugares ha evolucionado o lo está haciendo más rápidamente que en otros, al igual que la época mala, donde en unos países o regiones afectó de una manera más fuerte que en otros. Un claro ejemplo de dicha evolución a nivel global la podemos observar a menor escala en el siguiente gráfico de nuestro país.

En el momento que estalló la crisis en 2008 muchas empresas se vieron obligadas a echar el cierre y la caída la podemos observar perfectamente en el gráfico. Hasta el año 2014 el ritmo de desaparición de empresas es espectacular y la situación en muchos países, como en el nuestro, es bastante crítica. No es hasta ese año 2014 cuando esta situación comienza a mejorar muy lenta y levemente y se empiezan a ver atisbos de una pequeña recuperación empresarial y económica.

Gráfico 4.3: Evolución de la población de empresas en España entre 2006 y 2016
(Instituto Nacional de Estadística)



Fuente: Informe Doing Business 2016

4.3 Proyecciones de futuro

Según el informe GEM 2016-2017, hay motivos para ser optimista en lo referente al emprendimiento en los próximos años a nivel global, ya que el número de proyectos emprendedores ha crecido mundialmente, debido principalmente al fomento del ecosistema emprendedor llevado a cabo en los últimos años.

A través del informe elaborado en nuestro país por el Consejo Económico y Social, España se sitúa en una de las peores posiciones en iniciativa emprendedora de toda la Unión Europea. El porcentaje total de emprendedores sobre la población adulta (TEA) es de un 5,7% aunque es cierto que existe una tendencia positiva en el fenómeno emprendedor actualmente.

5. DIFERENCIAS ENTRE ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS RESPECTO AL FENÓMENO EMPRENDEDOR

En este apartado vamos a analizar las diferencias en el emprendimiento entre España y Estados Unidos, país que ha sido durante años la cuna histórica del emprendimiento y aunque ahora, quizás, haya perdido algo de importancia en favor de otros países como veremos a continuación, sigue siendo uno de los lugares a tener muy cuenta en este fenómeno emprendedor.

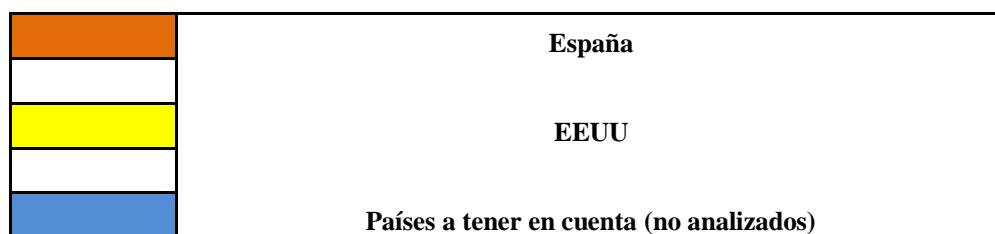
Vamos a realizar un estudio analizando datos y buscando las razones por las que se da esa diferencia entre nuestro país y el país americano.

5.1 Ranking a nivel global:

La comparativa se basa en la tasa de actividad emprendedora total (TEA) obtenida por España y Estados Unidos, que son los principales objetos de análisis, pero también aunque de una manera muy ligera, la de países como Alemania, por su liderazgo en la economía europea, Reino Unido, por su política económica actual, Brasil por sus grandes tasas de crecimiento en los últimos años y China por ser la potencia económica actual y con una gran influencia en la economía global.

Tabla 5.1: Ránking de países respecto a la tasa total de emprendimiento diferenciando por tipo de economía.

Economía (País)	TEA (clasificación)	Tipo Economía
Burkina Faso	1	Factores de producción
Ecuador	2	Eficiencia
Belice	3	Eficiencia
Camerún	4	Factores de producción
Colombia	5	Eficiencia
Perú	6	Eficiencia
Chile	7	Eficiencia
Líbano	8	Eficiencia
Guatemala	9	Eficiencia
Brasil	10	Eficiencia
Estados Unidos	24	Innovación
China	32	Eficiencia
Reino Unido	41	Innovación
España	61	Innovación
Alemania	64	Innovación



Fuente: Elaboración propia a través de datos obtenidos de Doing Business

Para llevar a cabo la comparativa entre España y Estados Unidos, vamos a desarrollar los factores más determinantes a la hora de emprender, algunos vinculados al gobierno (políticas, programas, regulaciones, infraestructura), al mercado (dinámica empresarial

interna y externa), a la sociedad (cultura, valores, actitudes) y al papel de otras organizaciones (educativas, financieras o laborales).

Con el fin de facilitar el análisis, vamos a hacer una diferencia en los factores determinantes a la hora de comenzar un proyecto de emprendimiento.

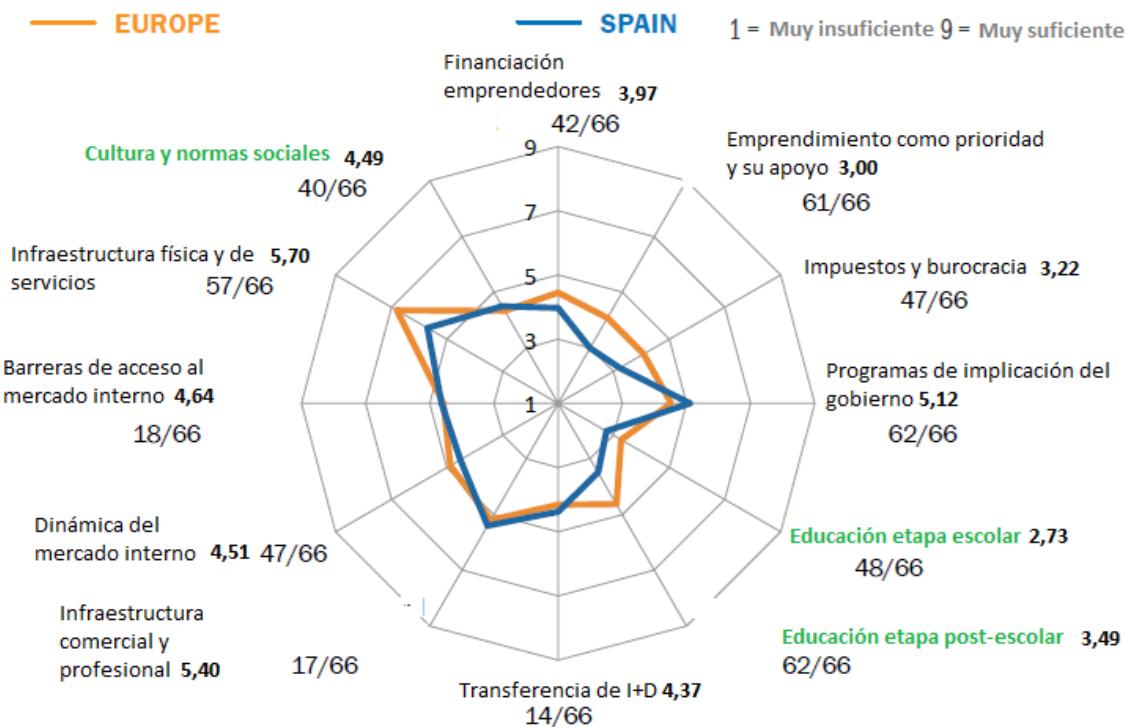
Por un lado, vamos a agrupar los factores denominados bajo mi criterio “tangibles”, ya que se refieren a procesos, leyes o regulaciones pautadas e impuestos por los gobiernos e instituciones de los diferentes países y que determinan las condiciones para hacer negocios comentadas anteriormente.

Por otro lado, los factores “intangibles”, que se refieren a la cultura, educación hacia el emprendimiento, miedo al fracaso y apoyo de los medios de comunicación que determinan las percepciones, valores y aptitudes para emprender de la población adulta a nivel global. Quizá estos últimos sean los más determinantes.

ESPAÑA

El balance general de la actividad emprendedora en España ha tenido un saldo positivo, debido a la mejora de las percepciones de la población, tanto por el aumento de las percepciones de oportunidad de negocio como por la disminución de la percepción del miedo al fracaso que posteriormente analizaremos.

Gráfico 5.2: Factores determinantes a la hora de llevar a cabo un proyecto de emprendimiento en España



Fuente: Informe GEM Global 2016-2017 (*Ponemos en negro los factores a los que hemos denominado tangibles y en verde a los intangibles*)

EEUU

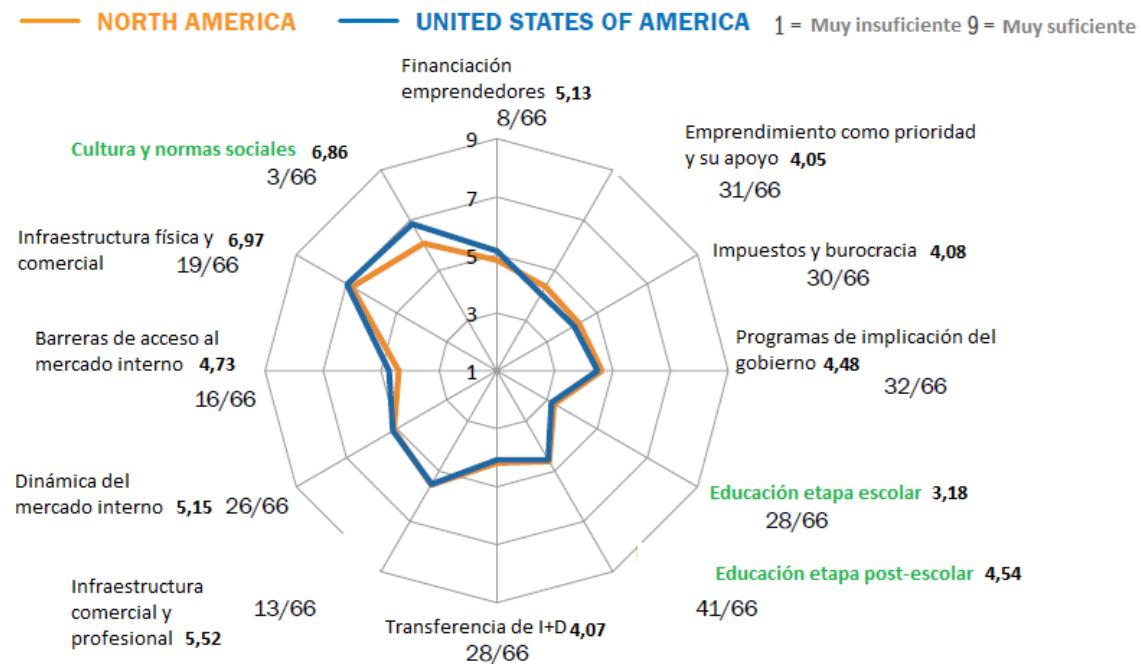
Tradicionalmente, el país americano ha sido el epicentro mundial de los negocios. Todas las infraestructuras, recursos y sobretodo mentalidad por parte de sus habitantes están enfocadas a la iniciativa individual y los logros personales. Es un país idóneo para generar una buena red de contactos, lo que se denomina “networking”. Existe una alta competitividad por lo que las buenas ideas junto con el trabajo duro son premiados. No importa la edad o el estatus, sino la meritocracia, es decir, todo lo que seas capaz de conseguir por tus propios medios.

Para llevar a cabo el análisis de todos estos factores, hemos de tener en cuenta siempre que Estados Unidos es una unión federal de 50 estados y que sus ciudadanos están sujetos a tres niveles de gobierno: federal, estatal y local. Esto significa que existen leyes comunes a todos los estados miembros, pero también existen leyes particulares de

cada estado, por lo que algunos de nuestros factores llevados a análisis, pueden variar dependiendo del estado al que nos refiramos.

Trataré de hacer un análisis lo más homogéneo y generalista posible ya que es muy complicado y latoso referirme a las políticas particulares de cada uno de los estados de forma individual.

Gráfico 5.3: Factores determinantes a la hora de llevar a cabo un proyecto de emprendimiento en Estados Unidos.



Fuente: Informe GEM Global 2016-2017 (*Ponemos en negro los factores a los que hemos denominado tangibles y en verde a los intangibles*)

5.2. Factores tangibles

5.2.1. Existencia y acceso a la infraestructura física y de servicios:

Mide la facilidad en los procedimientos, tiempo y coste necesarios para construir o adquirir un nuevo almacén y la variedad de instalaciones físicas existentes y disponibles a la hora de iniciar un nuevo negocio. Aquí, podemos englobar, por un lado, naves u oficinas enfocadas al desarrollo industrial y productivo y por otro, hoteles, restaurantes o cualquier infraestructura enfocada al sector terciario.

España: Es la condición mejor valorada en el informe GEM.

Por un lado, cuenta con un amplio abanico de polígonos y naves enfocadas a la actividad productiva y comercial, que sumándole la gran facilidad de salida y entrada de mercancías por nuestras fronteras debido a las instalaciones como puertos, red de carreteras, aeropuertos y ferrocarriles de las que disponemos, hace un cóctel muy favorable para el país.

Por otro lado, contamos con una actividad turística muy destacada que se apoya fundamentalmente en una red de servicios hoteleros, ocio y restauración muy abundantes y de calidad.

Para acabar, es interesante destacar la gran cantidad de servicios públicos de los que disponemos gracias al pago de la Seguridad Social. Hospitales y otros servicios sanitarios, centros educativos públicos, policía tanto local como nacional, guardia civil, ejército, bomberos, transporte público etc...

Estados Unidos: En el caso estadounidense, esta es también la condición mejor valorada por el informe GEM.

Cuenta con una red de infraestructuras muy avanzadas, basadas en la innovación y tecnología que favorecen en gran medida la actividad productiva y comercial. Dispone de numerosos polígonos, naves, grandes edificios y rascacielos de oficinas donde se instalan grandes compañías a nivel internacional, además de importantes centros de comunicación como aeropuertos y puertos comerciales.

La oferta de servicios es también muy amplia, con lugares enfocados a la hostelería y restauración que favorecen y dan impulso a la actividad turística del país, que como en España, es también muy importante.

Por último, la cantidad y calidad de servicios públicos para los ciudadanos es muy inferior a la de nuestro país, ya que todo está mucho más privatizado, desde hospitales, hasta los centro educativos, universidades etc...

5.2.2. Financiación para emprendedores:

Tiene dos focos de atención: la fortaleza de los sistemas de información crediticia y la eficacia de las leyes sobre garantías y quiebras para facilitar los préstamos.

Tendremos en cuenta también todo lo relacionado con la facilidad de financiación que ofrecen las diferentes organizaciones e instituciones de cada uno de los países.

En este apartado englobaremos:

- Los *recursos propios*, que será la aportación personal en concepto de capital que pongamos.
- Los *créditos o préstamos*, los cuales nos facilitará una entidad financiera bajo unos términos y condiciones que dependerán del plan de negocio, si es viable o no y por supuesto el aval que ofrezcamos, que será el compromiso de pago en caso de que no cumplamos las condiciones pactadas.
- Las *subvenciones o ayudas* proporcionadas por el gobierno o entidades relacionadas con éste. Estas ayudas, serán proporcionadas o no, según el cumplimiento de ciertos requisitos como la edad del solicitante, el tipo de negocio que vayamos a poner en marcha, el lugar donde vayamos a hacerlo, el tipo de actividad que vayamos a desarrollar etc... (Las analizaremos más detenidamente en el apartado 5.2.6).
- Otra posibilidad de financiación, la *capitalización del paro*. La capitalización consiste en la percepción en un sólo pago de la prestación por desempleo con el fin de destinar la cuantía a la realización de una actividad profesional como socio de una Cooperativa de Trabajo Asociado o de una Sociedad Laboral, o como trabajador por cuenta propia o autónomo.
- Una forma de financiación que está cogiendo mucha importancia en estos últimos años, el *Crowdfunding*, que consiste en la financiación colectiva a través de internet.
Se trata de una cooperación, llevada a cabo por un grupo de personas para conseguir dinero (u otros recursos), aunando esfuerzos e iniciativas de otras personas u organizaciones.
- Por último, existe la posibilidad de buscar *socios capitalistas, partenariados, etc...*

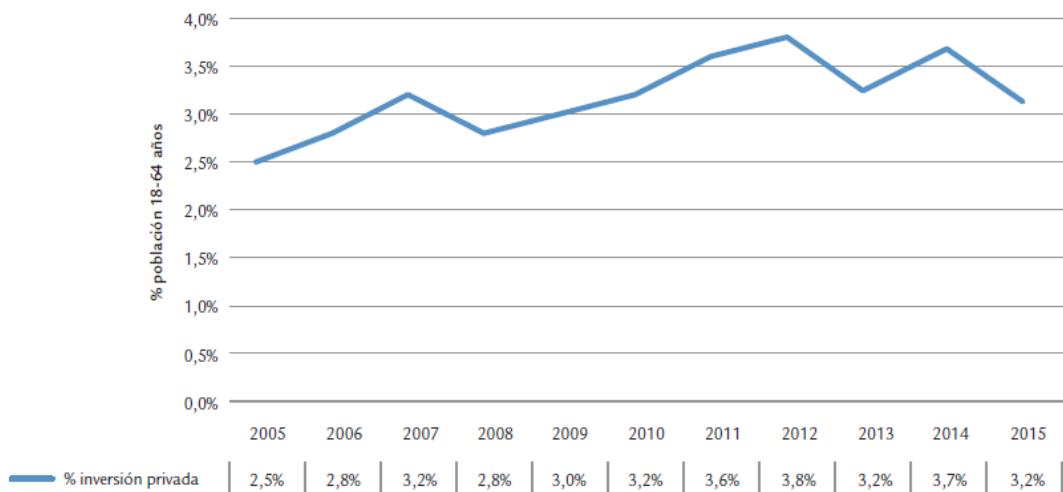
España: En España, el acceso al crédito se puede convertir en una situación bastante complicada. La concesión de créditos y financiación tanto por parte de los bancos, inversionistas u otras entidades se ha visto frenada de golpe. Las condiciones a cumplir para poder conseguir dicha financiación son muy estrictas y difíciles de conseguir.

La financiación de los emprendedores españoles está basada principalmente en la financiación propia y la basada en el apoyo familiar. De hecho el 93% de la

financiación viene de parte de amigos, familiares y personas del círculo más cercano del emprendedor.

La financiación por parte de terceros ajenos al negocio, es decir, de inversores privados es sustancialmente menor en nuestro país. El siguiente gráfico es un claro ejemplo de este fenómeno.

Ilustración 5.4: Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha invertido en negocios de tercera personas en los últimos tres años en España durante el periodo 2005-2015



Fuente: Informe GEM España 2015

Una de las fuentes más importantes de financiación para los emprendedores son las líneas ICO. Esta financiación está orientada a autónomos, empresas y entidades públicas y privadas, tanto españolas como extranjeras, que realicen inversiones productivas en territorio nacional y/o necesiten liquidez.

Una opción que día a día está creciendo más, es la financiación a través de Crowdfunding. En nuestro país no es una práctica tan aceptada como en países como Inglaterra o Estados Unidos, aunque sí que es cierto que en los últimos años está teniendo un crecimiento exponencial. El año pasado, únicamente se destinaron 100 millones de euros para financiar proyectos emprendedores. Digo únicamente porque las diferencias con Reino Unido donde se destinaron 4300 o en Estados Unidos 19000 millones de dólares, hablan por sí solas.

Estados Unidos: El acceso al crédito en este país es mucho más fácil que en España, los bancos dan muchas más facilidades a las personas que van a pedir un crédito para llevar a cabo su proyecto emprendedor.

Casi cualquiera puede obtener una tarjeta de crédito emitida por un banco de EE.UU. Esa persona no tiene que ser ciudadano estadounidense ni poseer una tarjeta de residencia para obtener una tarjeta de crédito americana. Si una persona está legalmente en Estados Unidos, la persona puede aplicar por un número de seguro social

Según Adam Levin, presidente y cofundador de Credit.com:"Somos en buena parte una sociedad basada en el crédito"

De hecho, cuando vas a un banco a pedir un préstamo o a solicitarle a un inversionista que te financie, lo primero que hacen es valorar tu proyecto y ver si tiene capacidad de éxito en el futuro. Pues bien, ante una misma valoración, la cantidad de dinero que puedes conseguir por parte del banco o el inversionista en Estados Unidos es mucho mayor que la que puedes llegar a conseguir en España.

En el país americano la financiación se compone de una parte a través de la financiación propia y el apoyo familiar, como en nuestro país, pero también de una buena parte procedente del capital riesgo. De hecho, alrededor del 17% del PNB estadounidense y el 9% del empleo del sector privado, procede de empresas que en su día fueron financiadas a través del capital riesgo.

Un factor clave aquí, son también las políticas monetarias y fiscales, de hecho en 2014 el gobierno estadounidense decidió incrementar la tasa de interés tras siete años en los que los bonos federales estaban al mínimo. Esta decisión se basó en la pequeña recuperación producida tras la crisis y las expectativas de que la inflación alcanzaría el 2% en el medio plazo. Esto generó en definitiva un aumento del número de emprendimientos y una bajada del desempleo..

Además, con el nuevo fenómeno comentado anteriormente del Crowdfunding, el acceso a los inversionistas particulares se ha vuelto mucho más rápido, accesible y lo más importante, se puede llegar a un número mucho mayor ya que tienes la posibilidad, gracias a las diferentes plataformas, de acceder a grandes colectivos, lo que antes era impensable ya que se tenía que ir uno por uno y era mucho más costoso y difícil.

Como ya hemos comentado anteriormente, para darnos cuenta de la importancia que tiene este fenómeno en Estados Unidos, solo basta decir que la cantidad financiada en este país es de 19000 millones de dólares.

5.2.3. Emprendimiento como prioridad y su apoyo:

Aquí se engloban todas las políticas llevadas a cabo por los gobiernos donde se fomenta y ayuda el fenómeno emprendedor, poniendo facilidades en lugar de obstáculos a aquellos que quieren llevar a cabo un proyecto emprendedor.

España: Según el diario de información empresarial Capital Madrid, la creación de empresas ha crecido en este último año gracias a la Unión Europea. El énfasis en estimular el emprendimiento por parte de las instituciones europeas, ya se empieza a notar de manera notable y especialmente en España. Es en nuestro país dónde se están registrando más cantidades de empresas debido al plan puesto en marcha por parte de la Comisión Europea. El llamado Horizonte 2020, que invierte en innovación y desarrollo.

Los últimos datos que se conocen de este plan, van en consonancia con ese empuje de las nuevas empresas españolas dentro del territorio español. Y es que, hasta día de hoy, ya se habrían invertido en torno a los 212 millones de euros en proyectos de emprendedores españoles.

A pesar de este hecho puntual, es una la condición peor valorada de manera general por lo que nuestro gobierno debe hacer hincapié en esta situación de inmediato.

Estados Unidos: El gobierno estadounidense ha creado una arquitectura de políticas públicas, leyes, relaciones institucionales e incentivos financieros que fomentan y respaldan los esfuerzos de los emprendedores. Esta arquitectura da alas a los emprendedores y les permite asumir riesgos, fundar empresas e incluso fracasar. Cuenta con leyes que protegen los derechos de propiedad intelectual, una estructura reguladora que respalda las nuevas empresas e impulsa su crecimiento, una red de seguridad de derecho concursal, una serie de relaciones institucionales que reúne a las principales partes interesadas, así como incentivos financieros por parte del gobierno.

5.2.4. Burocracia e impuestos:

Analiza por un lado los impuestos y contribuciones obligatorias que una mediana empresa debe abonar o retener en un ejercicio determinado, la carga administrativa que

supone el pago de impuestos y los procesos posteriores a la declaración, y por otro, todos los pasos y trámites administrativos que conlleva cualquier proceso enfocado a emprender un nuevo negocio.

España: Todos somos conscientes de que la burocracia ha sido siempre uno de los factores que más frenan el desarrollo de nuestros proyectos y que más lentitud llevan en sus procesos.

Es por ello, que el hecho de conseguir licencias, permisos de construcción y presentación de notificaciones ante los organismos competentes es tan costoso, no solo en tiempo, sino en dificultad de llevarlos a cabo. El sistema burocrático español no está hecho para la velocidad a la que se produce la tecnología en una startup.

El pago de impuestos siempre ha sido un tema muy recurrente en nuestro país. En Europa y por tanto en España comienzas a pagar impuestos cuando vas al registro, al notario o para hacer cualquier trámite por sencillo que sea.

Estos son los impuestos para las empresas en nuestro país:

Tabla 5.5: Tasa impositiva estándar en España.

Impuesto de sociedades (beneficios comerciales, ingresos, ganancias de capital)	25%
PYMEs cuyos ingresos anuales sean inferiores a 10 millones de EUR.	25% para los primeros 300.000 EUR de sus beneficios. Para cantidades mayores: 28%.
Micro empresas (menos de 25 empleados) con un ingreso anual inferior a 5 millones de EUR.	25%
Compañías de seguros	25%
Cooperativas protegidas fiscalmente	20%
Sociedades sin ánimo de lucro	10%
Compañías de inversión y carteras de valores	1%

Fuente: Elaboración propia con información y datos del Banco Santander

En esta tabla podemos observar una comparativa con la OCDE y Estados Unidos:

Tabla 5.6: Comparativa internacional de la fiscalidad de las empresas.

	España	OCDE	Estados Unidos
Número de pagos de impuestos por año	8,0	10,9	10,6
Tiempo requerido para las formalidades administrativas en horas	152,0	163,4	175,0
Monto total de impuestos en % de Ganancias	49,0	40,9	44,0

Fuente: Elaboración propia con información y datos del Banco Santander

Estados Unidos: Este factor ha bajado dos puestos respecto al año anterior. Hemos de destacar de nuevo, que el hecho de que Estados Unidos esté formado por 50 estados federales, hace que existan variaciones entre ellos.

En Estados Unidos no empiezas a pagar impuestos hasta que no has generado riqueza, una situación completamente distinta a la de nuestro país donde como hemos visto se paga impuestos prácticamente por todo.

La tasa federal de impuesto a las sociedades varía del 15% al 35% según los ingresos. Los gobiernos estatales y locales también pueden imponer impuestos sobre la renta que varían mucho de unos a otros. Van desde menos del 1% al 12%. La tasa impositiva efectiva es cercana al 39,5%.

Respecto a la burocracia la situación no es demasiado positiva. Según un informe del Banco Mundial, Estados Unidos ocupa el 46to lugar en términos de facilidad de lanzar una empresa.

Una razón importante para esta mala posición es que en Estados Unidos los empresarios necesitan pasar, en promedio, por seis obstáculos legales y regulatorios diferentes para lanzar una empresa. En Nueva Zelanda y Canadá, que encabezan la lista, sólo existe un procedimiento.

5.2.5. Dinámica del mercado interno:

Se valora la evolución que está siguiendo el mercado de cada país en concreto.

Particularidades que tiene respecto a los otros países y de qué manera afectan éstos al fenómeno emprendedor.

España: La situación del mercado español está en un estado un tanto convulso en estos últimos años.

Por un lado, la ausencia de gobierno hace unos meses donde se paralizó bastante la actividad económica y emprendedora debido a que según el gobierno que entrará al poder, las empresas, autónomos y emprendedores tendrían unas condiciones u otras.

Por otro lado, la independencia de Cataluña está teniendo unas consecuencias desastrosas. El turismo ha caído en un 15% en el mes de Octubre, el pequeño comercio catalán se ha hundido un 11% en Barcelona por ejemplo y el éxodo de empresas desde Cataluña al resto de comunidades españolas e incluso fuera de nuestras fronteras continúa y ya suma un 44%.

Además, el emprendimiento se ha visto claramente afectado ya que las personas que estaban decididas a comenzar un nuevo proyecto se han visto frenadas debido a la inestabilidad e incertidumbre existente.

Estados Unidos: La situación del mercado estadounidense también es un tanto particular. La entrada del presidente Donald Trump a la Casa Blanca ha provocado un gran cambio en la política en general del país y esto ha afectado a la situación económica y emprendedora también.

No está afectando tanto a los emprendedores americanos pero sí a los extranjeros, ya que el presidente americano decidió retrasar la Norma de Emprendedor Internacional que puso en marcha Barack Obama, lo que está desencadenando una disminución del fenómeno emprendedor en este sentido.

5.2.6. Programas de implicación del gobierno:

Diferentes medidas adoptadas por los gobiernos de ambos países que afecten en mayor o menor medida al fenómeno emprendedor.

Uno de los factores más importantes y que forman parte de la financiación necesaria para poner en marcha un negocio en muchos casos, son las subvenciones y ayudas por parte del gobierno.

España: Este es uno de los pocos factores en los que España supera a Estados Unidos ya que el sistema de subvenciones y ayudas por parte del gobierno es muy amplio.

Estas son algunas de las subvenciones que son convocadas anualmente por el gobierno español.

1. Pago único por desempleo: Tiene como objetivo facilitar el arranque de proyectos emprendedores orientados al autoempleo.
2. Ayudas para jóvenes emprendedores: Con un desempleo juvenil superior al 50% y una dificultad añadida para acceder al crédito parece obvio que los jóvenes reciban un apoyo adicional para emprender. Entre estas ayudas destaca el Préstamo Participativo de Creación de Empresas para Jóvenes de Enisa (Empresa Nacional de Innovación).
3. Ayudas para mujeres emprendedoras: Las dos más importantes son, por un lado, los microcréditos que son otorgados por el Ministerio de Igualdad y que tienen unas condiciones muy atractivas ya que no necesitan presentar aval aquellos proyectos calificados como viables y por otro, las ayudas ofrecidas por el Instituto de la Mujer que consisten en asesoramiento técnico y financiero.
4. Ayudas a innovación: El Ministerio de Economía y Competitividad ofrece un apoyo muy interesante para los emprendedores: Una reducción fiscal entre el 35% y el 60% para aquellos proyectos orientados a la investigación y el desarrollo tecnológico.
5. Ayudas y subvenciones para empresas de base tecnológica: Se divide en tres.
 - EBT: Está pensado para apoyar a empresas de base tecnológica (EBT) de carácter innovador. En este caso se exige una mayor precisión en el plan de negocio.
 - NEOTEC: Las ayudas del Programa Neotec financian la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales que requieran el uso de tecnologías o conocimientos desarrollados a partir de la actividad investigadora.
 - INNVIERTE: Este programa tiene el fin de promover la innovación empresarial mediante el apoyo a la inversión de capital riesgo en empresas de base tecnológica o innovadoras.
6. Ayudas y subvenciones de las Comunidades Autónomas: Cada comunidad autónoma gestiona ayudas y subvenciones para la creación y modernización de empresas innovadoras. Se trata de una subvención entre el 15% y el 40% de la inversión destinada a empresas innovadoras.
7. Ayudas para Business Angels: Un Business Angel aporta dinero, experiencia o una combinación de ambos, es lo que se denomina “smart money” que te puede aportar

contactos, conocimiento y muchas cosas más. A través de la ley de emprendedores hay importantes ayudas y deducciones para ellos. Por ejemplo, podrán deducir de su declaración de la renta un 20% hasta 50.000€

8. Ayudas a la internacionalización: Otra de las asignaturas pendientes de nuestro país sin duda es el comercio exterior. El Instituto de Comercio Exterior ofrece ayudas a aquellos emprendedores que quieran lanzarse a conquistar el mercado exterior.

Estados Unidos: Las subvenciones y becas ofrecidas por el gobierno estadounidense no son tan accesibles como las del gobierno español. En el país americano las ayudas proporcionadas por parte del gobierno no se tratan generalmente de ayudas económicas como las subvenciones en nuestro país, sino de organismos creados, fomentados y apoyados por el gobierno que desarrollan programas de emprendimiento en los que se ponen en contacto a los emprendedores con inversores, redes de contactos, búsqueda de asesores o mentores, cursos de aprendizaje para estos nuevos emprendedores etc...

Un ejemplo de estos organismo es Startup America creada por la Casa Blanca donde la administración promueve iniciativas e incentivos para alentar al sector privado a invertir en nuevas startups. Algunas de estas iniciativas consisten en:

- Eliminación permanente de impuestos sobre las ganancias de capital en las inversiones clave en pequeñas empresas.
- Ampliar el Crédito Tributario de Nuevos Mercados para estimular la inversión del sector privado en empresas emergentes y pequeñas empresas que operan en comunidades de bajos ingresos
- La Administración de Pequeños Negocios: A través del programa Small Business Investment Company (SBIC), se destinan \$ 2,000 millones en la autoridad de garantía existente durante los próximos 5 años para igualar el financiamiento de inversión del sector privado para las empresas emergentes y pequeñas en las comunidades subatendidas
- El Departamento de Comercio amplia el Desafío i6 para ayudar a fomentar la comercialización de tecnologías limpias y pone en marcha un plan para permitir a los empresarios solicitar una revisión más rápida de sus patentes, una iniciativa que debería reducir los tiempos de pendencia de patentes en general y acelerar el despliegue de nuevas ideas al mercado.

5.2.7. Transferencia de I+D:

Apuesta y dedicación por parte de los dos países en actividades basadas en la innovación y el desarrollo, lo que fomentará en definitiva el fenómeno emprendedor y las economías a nivel nacional en general.

España: La situación de nuestro país en cuanto a investigación y desarrollo de nuevos proyectos es bastante escasa, aunque superior a la estadounidense según los datos de GEM.

Una explicación de este hecho es el frenazo a la inversión destinada por parte del gobierno a este factor, acumulando ya un 50% desde 2010.

Un ejemplo muy claro, es el hecho de que la UE invierte hoy un 25% más en I+D que antes del inicio de la crisis económica mientras que España invierte un 10% menos.

Estados Unidos: Este país dispone de Silicon Valley, un parque tecnológico situado en California donde muchas de las grandes empresas de alcance global tienen sus sedes. Es el centro líder para la innovación y desarrollo de alta tecnología, el apoyo de nuevas ideas y la creación continua de start-ups que tengan sobretodo un componente tecnológico. A pesar de contar con plataformas tan importantes como esta, la valoración obtenida por parte del informe GEM es de un 4,07 sobre 9 lo que demuestra que existe una deficiencia en cuanto a inversión y desarrollo de proyectos de investigación y desarrollo en este país, algo que puede frenar a medio y largo plazo su actividad emprendedora o al menos su evolución.

5.2.8. Existencia y acceso a la infraestructura comercial y profesional:

Aquí tendremos en cuenta aspectos como la accesibilidad a proveedores, consultores, subcontratistas, asesores etc...que tienen las empresas para dar soporte y hacer crecer su actividad económica.

España: Como asegura el informe GEM, esta es una de las condiciones mejor valoradas por la población.

España cuenta con una gran disponibilidad de asesores en el ámbito legal, laboral, contable y fiscal que favorecen la actividad empresarial y la hacen más fácil y accesible.

Además, la capacidad de subcontratar tareas a otras empresas es uno de los aspectos mejor valorados por la población junto con la facilidad de acceso a proveedores y consultores.

Estados Unidos: En el caso de Estados Unidos la valoración es muy similar según el informe GEM.

El país americano cuenta con una red de asesores y consultores muy amplia de la que se aprovechan las empresas. Esto favorece el crecimiento, ampliar mercados y tomar las decisiones correctas en cada momento.

El acceso a proveedores es muy óptimo también ya que las políticas gubernamentales aplicadas por el gobierno favorecen el entorno empresarial y de negocios, dando alas al llamado “networking” y que permite a las empresas acceder a una red de contactos de una manera muy sencilla y que les ofrece grandes oportunidades.

5.2.9. Barreras de acceso al mercado interno:

Principales impedimentos que ponen cada uno de los dos países cuando algún agente externo trata de entrar en el mercado nacional. Sirve para protegerse de amenazas identificadas por los países y que opinen que puede afectar al funcionamiento correcto de sus economías internas.

España: España no es un país que se caracterice por frenar la entrada a su mercado. El hecho de formar parte de la Unión Europea y la Comunidad Económica Europea proporciona el libre comercio en nuestro continente y favorece la entrada y salida de productos y servicios a través de las fronteras.

Estados Unidos: El país americano tradicionalmente sí que ha puesto más barreras a la entrada de mercancías y servicios en su país. Esto se ha intensificado en la actualidad debido a la entrada en el gobierno del presidente Trump. Un claro ejemplo de ello es la situación con México donde las trabas para el comercio son enormes.

5.3 Factores “intangibles”

En este apartado vamos a tratar los factores intangibles que influyen en las diferencias entre nuestro país y Estados Unidos. Los denominamos intangibles ya que son determinantes basados en la cultura de cada país, sus tradiciones, la forma de pensar de

las personas y la percepción que tienen acerca del universo emprendedor, es decir, son factores que no vienen pautados a través de ninguna ley o proceso como los anteriores sino que son innatos de cada región o país en este caso.

5.3.1. Educación, “entrenamiento”

Como casi todos los aspectos de nuestra vida, el emprendimiento, el lanzarse a desarrollar un proyecto desde cero, también está condicionado por el aprendizaje y entrenamiento que hemos llevado a cabo a lo largo de los años. El emprendedor nace, se hace, afirma Monica Milone, Directora General de Amway Iberia.

Según el Estudio Global de Emprendimiento Amway realizado por la compañía de investigación Gfk a la pregunta ¿es el emprendimiento una cuestión de educación? La respuesta es claramente sí para los españoles y americanos, donde se ha registrado un porcentaje de respuestas afirmativas del 59% y 68%, respectivamente.

La Comisión Europea reconoce la educación emprendedora como una herramienta que puede ayudar a los jóvenes a ser más emprendedores. No se trata tan solo de aprender a gestionar un negocio, sino de desarrollar un conjunto general de competencias aplicables en todos los ámbitos.

El estudio desarrollado por GEM hace la distinción entre el aprendizaje durante la etapa escolar y el desarrollado durante la etapa post-escolar.

Para la Comisión Europea, se deben estimular las aptitudes emprendedoras a través de maneras de enseñar y aprender nuevas y creativas desde la educación primaria, además de prestar una atención particular, desde la enseñanza secundaria hasta la superior, a la oportunidad de crear empresas como objetivo de carrera.

Los profesores y educadores tienen en este sentido un papel primordial, ya que son facilitadores del aprendizaje y multiplicadores de ideas, moldean los procesos de aprendizaje y pueden ayudar a los estudiantes a conseguir determinados resultados en el aprendizaje emprendedor, como conocimientos, capacidades y aptitudes.

Este es, como vemos, un aprendizaje dual que funciona de forma paralela. Es un traspase de conocimientos de unos colectivos a otros que tienen como fin fomentar el fenómeno emprendedor a nivel global, lo cual parece que está siendo efectivo ya que está teniendo un éxito progresivo en estos últimos años.

España: Es un hecho que respecto a la formación y el aprendizaje emprendedor hay mucho que avanzar todavía.

Según el Estudio Global de Emprendimiento Amway, el 35% de los españoles señalan que la educación emprendedora debería realizarse principalmente a través de programas formativos facilitados por organizaciones sin ánimo de lucro, cámaras de comercio o programas gubernamentales, un 31% señala a través de universidades y/o la educación superior, y un 26% señala a través de escuelas y/o la educación secundaria. Sin embargo, tal y como los datos indican, mientras en España mayormente se ve la educación para el emprendimiento como una formación complementaria tras la universidad, en Estados Unidos se considera vital incorporar unidades didácticas sobre el autoempleo en edades más tempranas, a partir de la educación secundaria o superior.

Según el mismo estudio, en nuestro país, el 54% de los españoles considera insatisfactoria la educación actual en escuelas, universidades y otras vías disponibles para aprender a emprender.

Está comprobado que es más efectivo el enfoque hacia una educación y cultura emprendedora en edades más tempranas que cuando se es más mayor, ya que la capacidad de aprendizaje es superior. Además, en la etapa intermedia los valores del emprendimiento se han incorporado a través de asignaturas optativas lo que merma mucho esa motivación emprendedora.

Como hemos visto en el gráfico anteriormente, la educación emprendedora a nivel escolar es muy precaria, tiene una puntuación de 2,73 sobre 9, lo que nos sitúa en una posición bastante atrasada a nivel global y más aun comparándola con el país americano.

Según el informe GEM sobre nuestro país, nos olvidamos del potencial de nuestros estudiantes, pocas iniciativas se centran en ellos antes de la etapa de posgrado. Nos centramos en enseñar conocimientos y técnicas, olvidándonos de las personas y sus capacidades.

La educación enfocada al emprendimiento tras la etapa escolar tiene unos mejores números, en concreto un 3,49 sobre 9, aunque sigue estando por detrás de la media global aunque está mejorando mucho en estos últimos años.

Hasta hace no mucho, de las 25 Universidades y escuelas de negocio más importantes en el mundo, en las que se destacan aspectos como los cursos de formación, el

equipamiento, las tecnologías, el asesoramiento, las incubadoras y hasta la financiación para hacer realidad las ideas empresariales de los nuevos emprendedores, no había ninguna de nuestro país. Ahora las cosas están cambiando, según el periódico Expansión, varios de los mejores masters ofrecidos por diversas escuelas de negocios enfocados en el emprendimiento, están en nuestro país. De hecho, el 26% de sus graduados crea su propia compañía, por encima de Reino Unido y Estados Unidos.

Existen también muchos programas desarrollados por universidades españolas enfocados en el emprendimiento, que aunque no están a la cabeza de otras universidades reconocidas a nivel mundial, sí que están dando sus frutos y obteniendo grandes resultados. Programas como Emprende de la universidad de Canarias que ha generado 30 empresas en 5 años, CompluEmprende desarrollado por la Universidad Complutense de Madrid o Ideas Factory de la universidad de Málaga son algunos ejemplos.

Es cierto que el sistema educativo español ha dado últimamente un impulso a la formación del espíritu emprendedor. Se ha centrado en el fomento de las competencias emprendedoras como factor clave para conseguir el objetivo marcado. Desde las administraciones públicas se ha apoyado cualquier acción encaminada hacia este objetivo de forma casi mecánica. Sin embargo, se ha identificado mayoritariamente con su significado diferente: como autoempleo. Es decir, apoyo a la creación de nuevas empresas y, por tanto, apoyo al que crea su propio puesto de trabajo, todo ello en un contexto de emergencia laboral.

Fomentar la cultura del emprendimiento en la sociedad y emprender un negocio son cuestiones distintas y una de las claves es el componente educacional

Estados Unidos: El 26% de los estadounidenses señalan que la educación hacia el emprendimiento debería realizarse principalmente a través de programas formativos facilitados por organizaciones sin ánimo de lucro, cámaras de comercio o programas gubernamentales, un 48% por las universidades y/o la educación, y un 46% por las escuelas y/o la educación secundaria. En Estados Unidos se considera vital incorporar unidades didácticas sobre el autoempleo en edades más tempranas, a partir de la educación secundaria o superior.

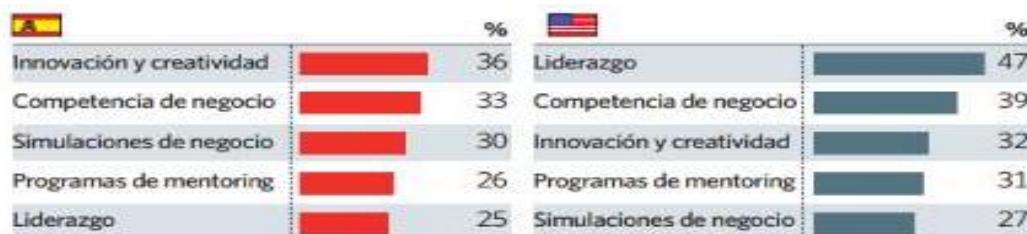
En el caso de la primera, la puntuación obtenida observando el gráfico es de un 3,18 sobre 9, lo que indica una situación bastante superior a la de nuestro país. En el caso de la etapa post-escolar los números son mucho mejores, un 4,54 sobre 9.

Para ponernos en situación y ver la gran capacidad que existe en Estados Unidos respecto a la educación emprendedora en la etapa post-escolar, estas son las 10 universidades más destacadas en cuanto emprendimiento en el mundo, todas ellas estadounidenses:

- 1. Colegio Babson**
- 2. Universidad Brigham Young**
- 3. Universidad de Houston**
- 4. Universidad de Baylor**
- 5. Universidad de Northeastern**
- 6. Colegio Baruch de la Ciudad Universitaria de Nueva York**
- 7. Universidad de Michigan, Ann Arbor**
- 8. Universidad de Temple**
- 9. Universidad de Oklahoma**
- 10. Universidad de Maryland — College Park**

Existen además notables diferencias entre ambos países en torno a los aspectos más importantes de la educación.

Tabla 5.7: Aspectos educativos más importantes en España y Estados Unidos



Fuente: Diario El Economista

Los españoles consideran que el elemento más necesario es aprender a ser innovador y creativo (36%), seguido de conocer las habilidades de negocio básicas (33%) y participar en programas de mentoring (30%). Por contra, si cruzamos el charco, el elemento clave es recibir formación sobre liderazgo (47%), un aspecto que los encuestados españoles sitúan en última posición (25%).

5.3.2. Cultura emprendedora (miedo al fracaso, modelos de referencia)

La cultura emprendedora puede definirse como el conjunto de valores, actitudes y aptitudes que tiene un individuo o una sociedad en su conjunto, orientadas a la creación de riqueza a través del aprovechamiento de oportunidades, teniendo en cuenta factores como el riesgo o las características sociales que existan en ese momento.

España: La situación de nuestro país en este sentido está muy lejos de países como Estados Unidos. De hecho, en nuestro país, tiene una calificación del informe GEM del 4,49 sobre 9 y en el país americano dicha calificación se sitúa en un 6,86 sobre 9.

La cultura emprendedora es algo que se va gestando con el paso del tiempo, es un proceso lento y el cambiar la mentalidad, las ideas y formas de pensar tan arraigadas en una sociedad es complicado.

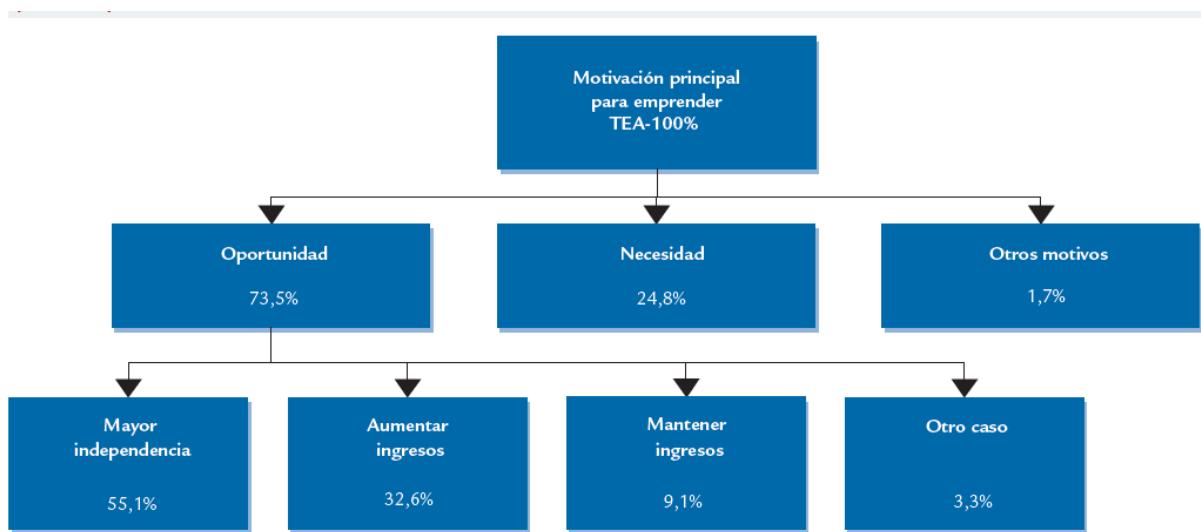
"Creo que en España tenemos muchas barreras, porque la sociedad nos dice que nos vamos a equivocar, y eso es algo a lo que los emprendedores ya estamos acostumbrados. Al final hay de todo, personas que copian y otras que innovan, pero eso no quita que tengamos casos de éxito de los que podamos estar orgullosos en nuestro país", explicaba el consejero delegado y fundador de Minube, Raúl Jiménez al diario El Economista.

A pesar de esto, existe una tendencia positiva en nuestro país. Según el informe GEM 2015 sobre España, la sociedad en nuestro país ha experimentado un aumento en la percepción de existencia de oportunidades para emprender en su entorno, situándose en un 26% y lo que quizás sea más importante, una disminución del miedo al fracaso como obstáculo a desarrollar un proyecto emprendedor con un 43,1%.

Como podemos observar en los gráficos 5.8 y 5.9, en nuestro país se emprende mucho más por oportunidad que por necesidad y las tendencias en cuanto a percepción de oportunidades de emprendimiento son positivas.

Por otro lado, es cierto también que el miedo al fracaso sigue frenando a muchos emprendedores potenciales y el hecho de encontrar modelos cercanos de referencia que te animen o empujen a emprender tienen una tendencia negativa.

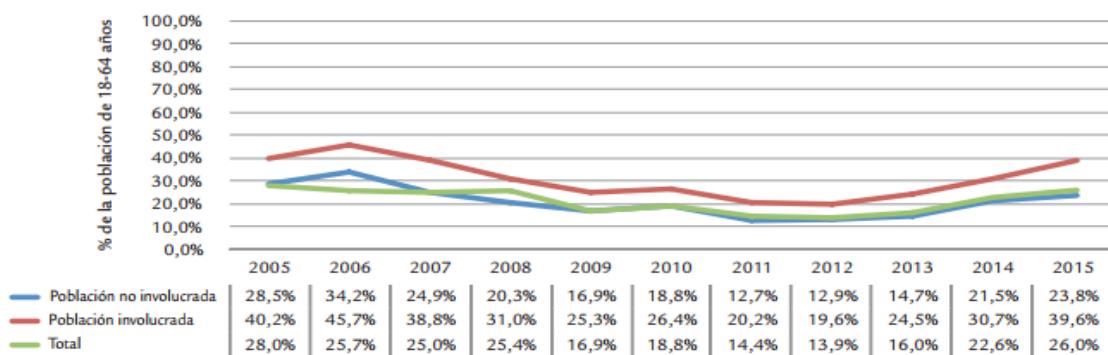
Gráfico 5.8: Distribución de la actividad emprendedora total (TEA) en España, en función del principal motivo para emprender



Fuente: GEM España, APS 2015.

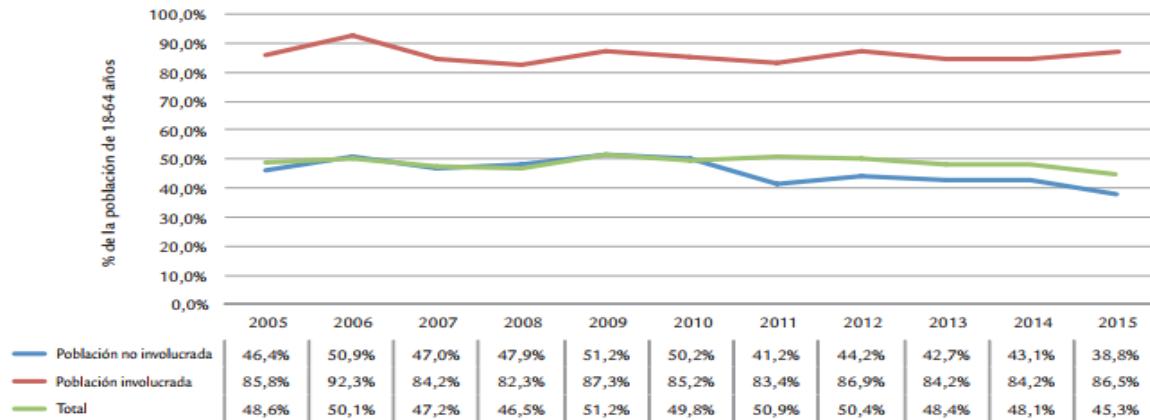
Fuente: GEM España 2015

Gráfico 5.9: Percepción de la existencia de oportunidades para emprender de la población entrevistada en España entre los 18 y 64 años desde el año 2005 al 2015



Fuente: Informe GEM España 2015

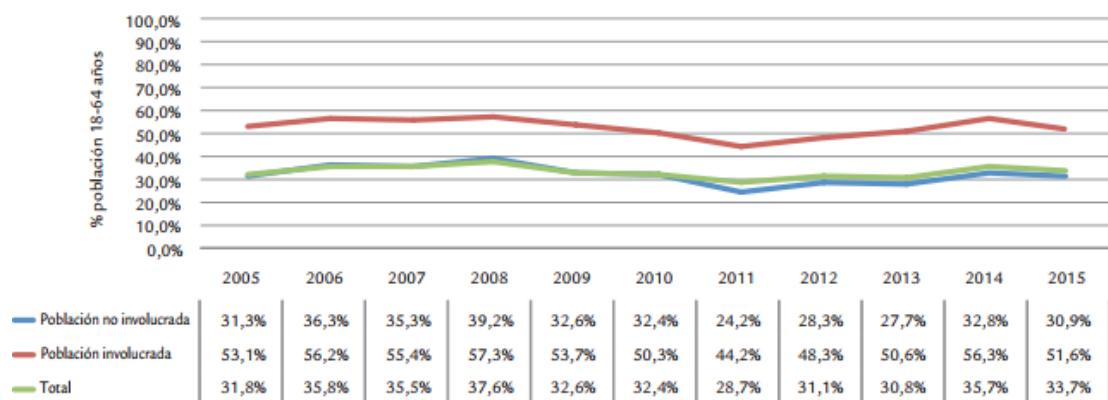
Gráfico 5.10: Evolución del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender de la población entrevistada en España entre los 18 y 64 años desde el año 2005 al 2015



Fuente: Informe GEM España 2015

Un factor muy importante también es la existencia de modelos de referencia, ya que el reconocimiento de la existencia de emprendedores en la zona de residencia, permite percibir que si otros individuos han podido emprender en su entorno también podría ser factible para dicha persona. En nuestro país según el informe GEM 2015 el 33,7% de la población entre 18-64 años ha mencionado que conoce personas que han emprendido en su zona de residencia en los últimos 12 meses, un porcentaje menor que el año anterior.

Gráfico 5.11: Percepción de la existencia de modelos de referencia como factor determinante a la hora de emprender de la población entrevistada en España entre los 18 y 64 años desde el año 2005 al 2015



Fuente: Informe GEM España 2015

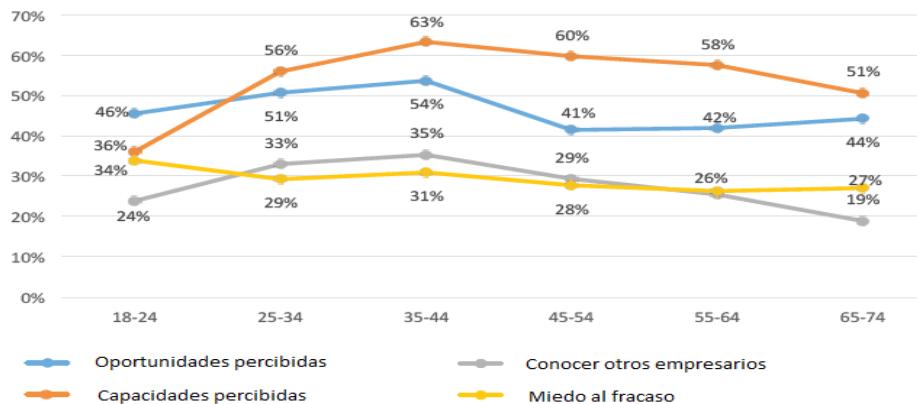
Estados Unidos: En este país el factor cultural es clave para explicar y razonar el porqué del éxito emprendedor existente en el país.

La cultura americana, tradicionalmente ha alabado siempre el éxito de los individuos que se lanzaron solos a hacer realidad sus sueños empresariales. Esta forma de pensar forma parte del gran individualismo que radica en el ADN estadounidense y, obviamente, esta característica se extiende por supuesto a los negocios. Como dijo el expresidente Obama: “Han sido quienes toman riesgos y los que nos han conducido a través del complejo y duro camino hacia la prosperidad y la libertad”.

En Estados Unidos, los emprendedores reciben grandes recompensas, aunque no es este su principal motivo para lanzarse a emprender, sino el afán de autorrealización personal y el gran estatus social que brinda.

Si a esto le unes la gran facilidad de aprovechar y percibir las oportunidades que brinda el mercado, la confianza en sus propias capacidades y la gran facilidad existente para hacer contactos, se genera un ecosistema muy propicio para la generación de nuevas empresas. Además, son mucho más valorados a la hora de emprender los factores positivos que animan al emprendedor, como pueden ser los anteriores, que los negativos que suponen un freno como puede ser el miedo al fracaso, lo cual es muy interesante y destaca esa actitud positiva del ciudadano americano en lo que al emprendimiento se refiere. En el gráfico siguiente aparecen dichos factores.

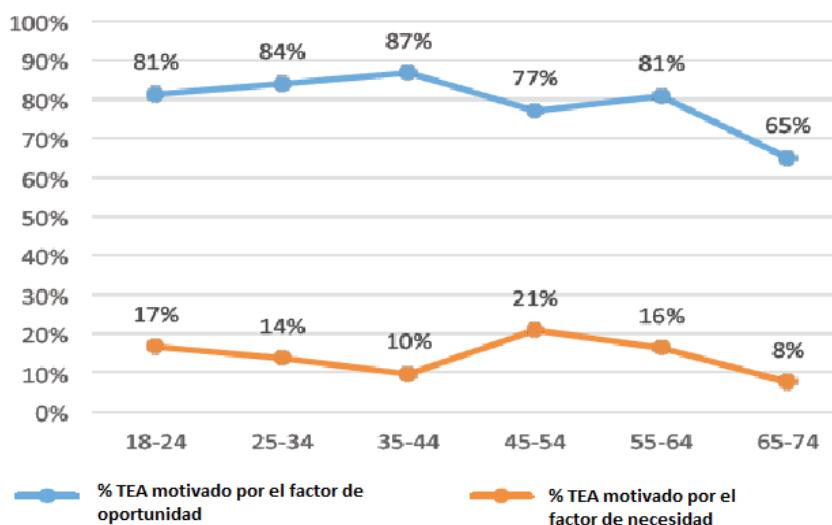
Gráfico 5.12: Porcentaje de emprendimiento según los factores determinantes de este fenómeno en Estados Unidos



Fuente: Informe GEM USA 2015

En el país americano pues, se emprende también mucho más por oportunidad que por necesidad.

Gráfico 5.13: Porcentaje total de emprendimiento motivado por factores de oportunidad y necesidad en Estados Unidos



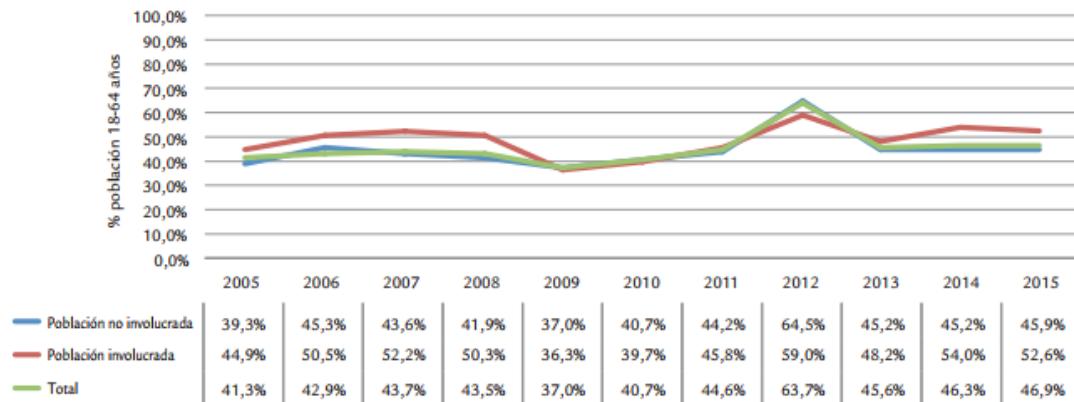
Fuente: Informe GEM USA 2015

5.3.3. Apoyo de los medios de comunicación

Los medios de comunicación tienen una gran importancia a la hora configurar las percepciones y opiniones de la población, ya que pueden transmitir ideas y formas de pensar que favorezcan el clima emprendedor de la sociedad, además de ofrecer a los emprendedores la oportunidad de dar a conocer sus proyectos e iniciativas empresariales.

España: En nuestro país, como podemos observar en el gráfico siguiente obtenido del informe GEM España 2015, los porcentajes sobre la difusión por parte de los medios del emprendimiento, ha crecido durante los últimos años. Es cierto que todavía queda un largo camino por recorrer en el papel de los medios de comunicación en el proceso de socialización, sensibilización y reconocimiento de la importancia de la actividad emprendedora en nuestro país.

Gráfico 5.14: Porcentajes sobre la difusión del emprendimiento por parte de los medios de comunicación desde el año 2005 al 2015 en España



Fuente: Informe GEM España 2015

Algunos de los medios de comunicación que más apoyan y dan cobertura al fenómeno emprendedor de nuestro país son los siguientes:

Revista Emprendedores

Blog Loogic

Diario El Referente

Web Startmeup

Agencia de noticias EFE Emprende

Como observamos, el nivel de importancia y cobertura mediática que los medios de comunicación españoles dan al fenómeno emprendedor en nuestro país es muy limitado. Además, vemos que esa tendencia ha sido generalmente lineal a lo largo del tiempo y no parece que se estén produciendo cambios significativos en ese sentido.

Estados Unidos: En Estados Unidos la situación es muy diferente a la de nuestro país.

En el país americano el nivel de atención, cobertura y apoyo es muy superior.

Un ejemplo de este fenómeno son las portadas de la revista Times Magazine sobre el personaje del año:

1991: Ted Turner, fundador de CNN.

1997: Andy Grove, fundador de Intel.

1999: Jeffrey Preston “Jeff” Bezos, fundador del Amazon.

2005: Bill Gates, por su filantropía.

2010: Mark Zuckerberg, creador de Facebook.

Esto pone en evidencia la mentalidad tan distinta que se tiene en Estados Unidos sobre los emprendedores, donde son tratados literalmente como estrellas de rock, personas influyentes a los que tomar como ejemplo y capaces de generar modas o tendencias sociales. Esto es difícilmente imaginable que ocurra en España con Amancio Ortega, fundador del grupo Inditex, siendo uno de los empresarios más exitosos del planeta o Juan Roig, presidente de Mercadona y uno de los empresarios que más influencia tiene en nuestra economía.

Un estudio reciente del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) destaca que, de entre las 20 economías con más innovación (entre las cuales estaban Estados Unidos y España), Estados Unidos estaba en la tercera posición más alta en atención de los medios a los emprendedores y cuarta en el estatus que se otorgaba por el éxito a estos emprendedores. España estaba en las posiciones 16 y 17, respectivamente.

6. CONCLUSIONES

El fenómeno emprendedor tiene una relación inmediata con la situación económica, política y social de cada país.

Teniendo en cuenta y partiendo de la situación crítica existente en el mundo desde 2008, el emprendimiento se ha visto afectado claramente por este hecho de dimensiones inesperadas y globales.

Esta situación ha mejorado mucho durante los últimos años por lo que el fenómeno emprendedor ha seguido una dinámica positiva también.

Ahora, se emprende más por oportunidad que por necesidad, lo que hace indicar que las personas se lanzan a llevar a cabo un proyecto emprendedor más por propia motivación e identificación de oportunidades que por una salida fácil ante la falta de empleo, como ocurría en años pasados.

El análisis entre España y Estados Unidos en lo referido al fenómeno emprendedor creo que es muy interesante para obtener una radiografía de las diferencias principales entre ambos países. El hecho de comparar estos dos países viene determinado por el hecho de que ambos tienen unas características socio-económicas óptimas y basan su crecimiento en factores de innovación lo que ha influido en la gran homogeneidad del análisis y posteriores resultados.

El país americano ocupa una situación más avanzada en el ranking global de emprendimiento que España, concretamente están en las posiciones 24 y 61 respectivamente.

El emprendimiento, o más bien los factores que lo desencadenan, son bien diferentes entre nuestro país y el país americano.

Por un lado, en España, las políticas desarrolladas por gobierno e instituciones de cara a favorecer el emprendimiento, aún están lejos en cuanto a dedicación e inversión respecto a otros países europeos o Estados Unidos en concreto. Además la tradición y cultura emprendedora y el apoyo social y mediático que ésta tiene es muy escaso aunque está mejorando progresivamente. Esto está permitiendo a España avanzar en este sentido y se espera un crecimiento notable en los próximos años.

Por otro lado, en el caso estadounidense, hay que destacar que es un país con una tradición emprendedora por todos ya sabida. Las políticas desarrolladas por gobierno e instituciones están enfocadas a favorecer y fomentar el desarrollo de proyectos emprendedores y además que tengan éxito en el largo plazo. Si a esto le sumas la involucración por parte del sistema educativo, el apoyo de los medios de comunicación y la cultura de la sociedad americana, mucho más ambiciosa y con un grado de aversión al riesgo mayor que en nuestro país, se genera un caldo de cultivo idóneo para llevar a cabo tu propio proyecto.

7. BIBLIOGRAFÍA

Global Entrepreneurship Monitor: *Global Report 2016-2017* Babson College, Babson Park, MA, United States, London Business School, Universidad del Desarrollo,

Santiago, Chile, Universiti Tun Abdul Razak, Malaysia, Tecnológico de Monterrey, Mexico

Global Entrepreneurship Monitor: *United States Report 2015* Donna J. Kelley, Abdul Ali, Candida Brush, Andrew C. Corbett, Caroline Daniels, Phillip H. Kim, Thomas S. Lyons, Mahdi Majbouri, Edward G. Rogoff

Global Entrepreneurship Monitor: *Informe GEM España.* – [Madrid : Instituto de Empresa, Cátedra Najeti], [2003]- — 2013- Santander : Editorial de la Universidad de Cantabria.

Ana Fernández-Laviada, Federico Gutiérrez-Solana, Iñaki Peña, Maribel Guerrero y José L. González-Pernía

8. WEBGRAFÍA

Artículos de interés

Crisis económica:

<https://www.bastamag.net/Delitos-y-crimenes-financieros>

<http://www.elmostrador.cl/mercados/2017/04/12/christine-lagarde-recuperacion-economica-mundial-gana-impulso/>

<http://www.imf.org/es/News/Articles/2015/09/28/04/53/sonew041216a>

<https://www.icndiario.com/2017/01/13/la-oit-alerta-del-aumento-de-34-millones-de-desempleados-a-nivel-global-en-2017/>

Fenómeno emprendedor; factores tangibles:

<https://www.capitalmadrid.com/2017/8/24/47048/el-estimulo-europeo-el-gran-trampolin-del-emprendimiento-en-espana.html>

<http://www.iebschool.com/blog/ayudas-y-subvenciones-emprendedores-creacion-empresas/>

<https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/espana/fiscalidad>

<https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/estados-unidos/fiscalidad>

<https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2011/01/31/white-house-launch-startup-america-initiative>

<https://es.sba.gov/contenido/subvenciones-de-investigacion-para-pequenas-empresas>

<https://es.sba.gov/prestamos-y-subvenciones>

http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/03/150312_economia_importancia_credito_e_euu_1f

<http://madi.uc3m.es/investigacion-internacional/mercados-industrias/negocios-en-estados-unidos/>

http://economia.elpais.com/economia/2015/11/17/actualidad/1447761290_181728.html

http://cincodias.com/cincodias/2017/01/26/emprendedores/1485467795_083767.html

<http://www.expansion.com/emprendedores-empleo/emprendedores/2016/10/27/581240d522601dd1688b456b.html>

Fenómeno emprendedor; factores intangibles:

http://www.entresocios.es/las-mejores-universidades-emprendedores/file:///C:/Users/Acer/Downloads/Guide_English_Education_2014_ES.pdf

<http://empleayemprende.com/la-cultura-emprendedora-en-espana-y-ee-uu/>

<http://news.amway.es/la-cultura-emprendedora-en-espana-y-ee-uu-una-cuestion-de-educacion/>

<http://ecodiario.eleconomista.es/reportajes-en-eAmerica/noticias/4880689/06/13/Estados Unidos la cuna de los emprendedores.html>

<https://www.entrepreneur.com/article/266493>

<http://www.eleconomista.es/gestion-franquicias/noticias/7135103/11/15/Radiografia-del-emprendedor-espanol-similitudes-y-diferencias-con-Estados Unidos.html>

<http://www.tkmhub.com/2014/10/top-25-de-universidades-y-escuelas-para-emprendedores-de-2015-ii/>

http://eexcellece.es/index.php?option=com_content&view=article&id=669:alan-d%20solomont&catid=38:mano-a-mano&Itemid=55

<http://www.elreferente.es/mas-emprendedores/principales-medios-de-comunicacion-especializados-en-emprendedores-28375>

Global Enterpreneurship Monito (GEM)

http://desarrollo.gem-spain.com/?page_id=12

<http://www.gem-spain.com/el-emprendimiento-en-espana-se-estabiliza-aunque-pierde-calidad/>

<http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/Informe-GEM-2015-esafp.pdf>

<http://www.gem-spain.com/a-vueltas-con-la-educacion-emprendedora/>

<http://www.gem-spain.com/un-735-de-los-emprendedores-espanoles-inician-negocios-por-oportunidades-de-mercado/>

Doing Business

<http://espanol.doingbusiness.org/data>

<http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/spain/enforcing-contracts>

<http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/united-states>

9. ANEXOS

Como he indicado en el trabajo también he creído conveniente hacer un pequeño análisis de algunos países debido a su situación actual o importancia a nivel global como *Alemania*, por su liderazgo en la economía europea, *Reino Unido*, por su política económica actual, *Brasil* por sus grandes tasas de crecimiento en los últimos años y *China* por ser la potencia económica actual y con una gran influencia en la economía global.

-Alemania se sitúa en 17^a posición habiendo bajado 3 puestos respecto al año anterior. Me parece importante tener en cuenta a este país, ya que actualmente y desde hace ya varios años, es el motor de la Unión Europea y el país que marca el ritmo, la tendencia y las directrices del resto de economías europeas.

-Reino Unido, ocupa el puesto 7 mientras que en 2016 ocupaba uno más arriba, el 6. Aquí hay que tener muy en cuenta la influencia del Brexit y el miedo que muchas empresas e inversores han desarrollado debido a la incertidumbre instalada a partir de la salida de Reino Unido de la Unión Europea.

-Brasil, es uno de los países en desarrollo con mayor proyección debido principalmente a su abundante mano de obra, situación geográfica y destacados recursos naturales de los que dispone. Ha subido dos puestos pasando a ocupar la posición 121 y las expectativas a la hora de la facilidad para hacer negocios son más positivas para los próximos años.

Es importante destacar que en este último año ese ritmo frenético que llevaba el país de crecimiento y desarrollo se ha estancado notablemente y las consecuencias que esto pueda traer, están aún por verse.

-China: El gigante asiático ha escalado dos posiciones en el último año, situándose en el puesto 78. A pesar de esta subida en la facilidad para hacer negocios, no deja de lado la preocupación por el frenazo en el crecimiento del país. Su economía se está desacelerando en medio de la transición de un modelo basado en la inversión y la manufactura (eficiencia), hacia el consumo y el sector servicios, lo que preocupa de una manera importante a la economía global.