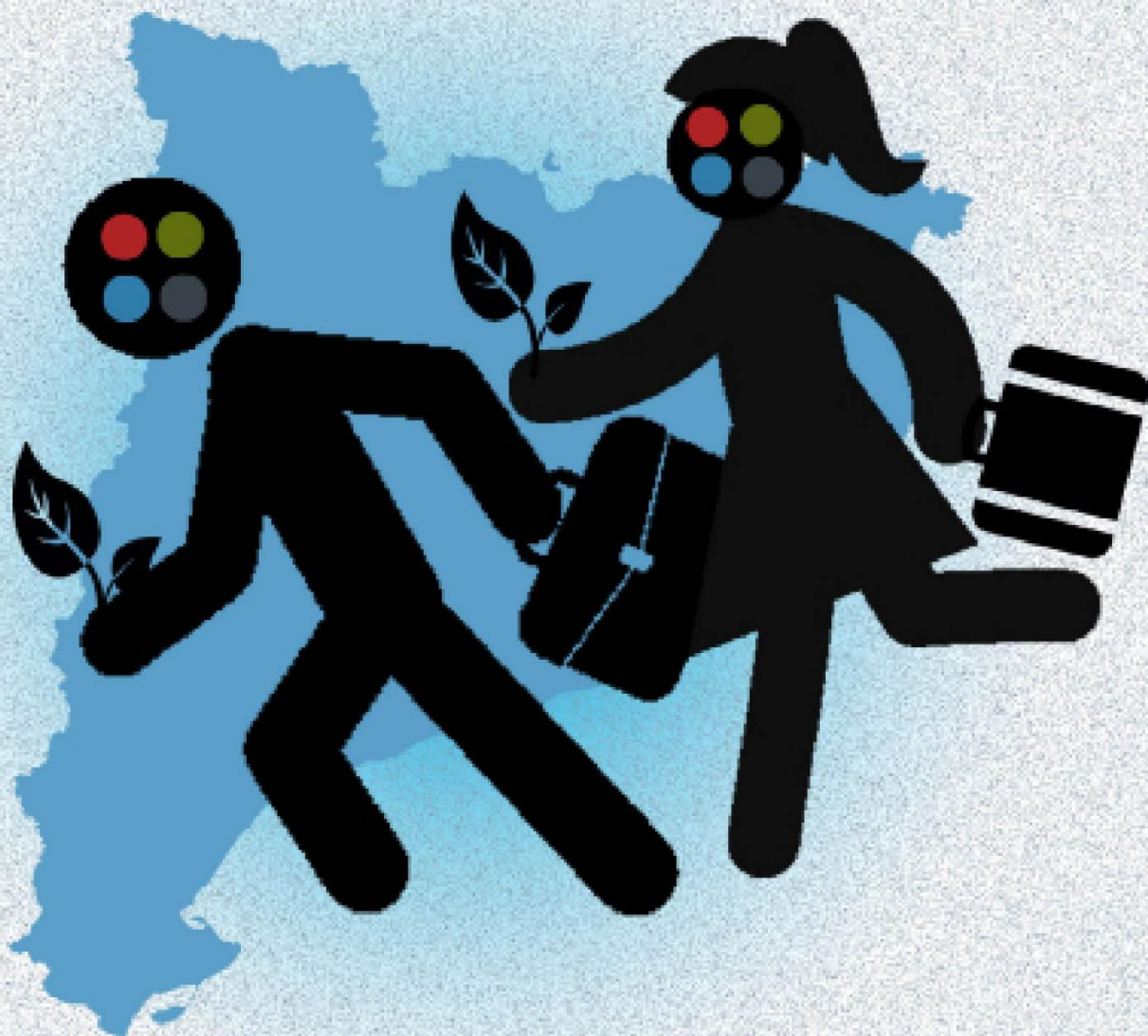


Emprendimiento en Catalunya: actividad, educación y políticas

Resumen ejecutivo



Colección Estudios e Informes. Número 35

EMPRENDIMIENTO EN CATALUNYA: ACTIVIDAD, EDUCACIÓN Y POLÍTICAS

INFORME

aprobado por el Pleno del Consejo de Trabajo, Económico y Social en
la sesión extraordinaria del día 3 de febrero de 2014.



Ponente

Mercè Garau

Director

Xavier Riudor

Gestora

Marta Olivella

Autores

Diego Herrera
Eva Mas
Marta Olivella
Xavier Riudor
Virgínia Villar

Miembros del grupo de trabajo:

Moisés Bonal (PIMEC), Jordi Gutiérrez (CCOO), Elena Donate, Salvador Duarte (UGT), Lourdes Esteban (PIMEC), Maria Mora (FOMENT), Antònia Pascual (CCOO), Guillem Perdrix (CCC) i Ricard Sánchez (PIMEC)

Para la elaboración del capítulo de educación emprendedora, el CTESC ha contado con la colaboración de la Fundación BCN Formación Profesional.

Consejo de Trabajo, Económico y Social de Catalunya

Barcelona, 2014



Los contenidos de esta obra están sujetos a una licencia Creative Commons del tipo reconocimiento de autoría, usos no comerciales y sin obra derivada. Se permite la reproducción, distribución y comunicación pública siempre que se cite el autor o autores y el editor y no se haga un uso comercial de la obra original ni se creen obras derivadas. Pueden consultar un resumen de los términos de la licencia en:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>

© Generalitat de Catalunya
Consejo de Trabajo, Económico y Social de Catalunya
Diputació, 284
08009 Barcelona
Tel. 93 270 17 80
Dirección en Internet: ctesc.gencat.cat

C/e: ctesc@gencat.cat

Imágenes:

http://www.flaticon.com/free-icon/budding-leaves_27725
http://www.flaticon.com/free-icon/suitcase_3509
http://www.flaticon.com/free-icon/businessman-running-with-his-suitcase_30622
http://www.flaticon.com/free-icon/shape-of-a-girl-in-dress-walking_10683
amb llicència Creative Commons (CC BY 3.0) i
<http://pixabay.com/en/red-background-simple-15530/>
amb llicència Creative Commons (CC0 1.0)

Barcelona, abril de 2014

1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1. Introducción y metodología

La persistencia de la actual crisis económica, financiera y de empleo ha relanzado el emprendimiento como una de las posibles salidas y como factor de crecimiento empresarial y de empleo. En consecuencia, ha pasado a ser objeto de iniciativas públicas y privadas, de debates políticos, empresariales, sindicales y académicos.

En este contexto, el Consejo de Trabajo, Económico y Social de Catalunya a iniciativa propia, decide aportar su visión, con el fin de elaborar una serie de consideraciones y recomendaciones al Gobierno en este ámbito, en cumplimiento de su finalidad, reconocida estatutariamente.

Para alcanzar este objetivo general, el presente Informe ha tratado los siguientes objetivos específicos:

1. Establecer un concepto de emprendimiento común y que sirva de base para analizar este fenómeno.
2. Describir el proceso de emprender, sus fases, los principales obstáculos, los elementos clave en el proceso, los factores de éxito y el factor fracaso, entre otros
3. Centrar la atención en la educación emprendedora, sus características, beneficios, metodología, grado de implantación en los diferentes sistemas formativos (reglados y no reglados), etc., haciendo una mención especial al papel del profesorado
4. Describir y analizar las políticas de emprendimiento impulsadas principalmente por las instituciones públicas, de ámbito catalán, estatal, europeo y también internacional, así como elaborar una lista de aquellas medidas que estaban activas en Catalunya en el año 2013.

La metodología seguida en la elaboración del Informe se combina a lo largo de los diferentes apartados: gestión documental y bibliográfica, investigación especializada para detectar las prácticas nacionales e internacionales, vaciado exhaustivo en páginas web especializadas y en la normativa en la detección de las medidas activas en Catalunya para el año 2013 en el ámbito del fomento del emprendimiento, y los grupos de discusión organizados en formato de comparecencias de personas relacionadas con el mundo del emprendimiento.

Se han celebrado siete comparecencias durante el año 2013, con una media de tres ponentes en cada una. Los ponentes respondían a tres perfiles diferenciados: expertos en emprendimiento, expertos en educación emprendedora y emprendedores propiamente dichos, es decir, personas que han creado una empresa. Con carácter general, los expertos son personas que tanto pueden pertenecer a instituciones públicas o privadas como intervenir a título personal, con conocimientos y experiencia de los diferentes temas analizados a lo largo del Informe.

1.2. Contexto

1.2.1. El concepto de emprendimiento

Concretar a qué nos referimos cuando hablamos de emprendimiento es el primer paso para cumplir el objetivo del presente Informe: hacer una radiografía del emprendimiento en Catalunya como base para consensuar una serie de consideraciones y recomendaciones en este ámbito dirigidas al Gobierno de la Generalitat de Catalunya.

En este sentido se ha optado por la definición del Proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), según la cual una iniciativa emprendedora es "aquel negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida". Esta definición se basa en el resultado de la iniciativa o la actitud emprendedora (negocio o actividad empresarial), sin distinguir la forma jurídica que adopte e incluye expressamente el autoempleo, opción por la que se decantan muchos emprendedores (individuales o colectivos)¹ para iniciar una actividad en nuestro país.

¹ También hay que tener en cuenta el emprendimiento colectivo, que adopta una forma societaria, si bien sus miembros cotizan a la Seguridad Social como autónomos. Un ejemplo son las cooperativas de trabajo asociado, cuyos estatutos han de concretar si los socios trabajadores de la cooperativa se asimilan a trabajadores por cuenta ajena y cotizan al régimen general o al correspondiente según la actividad económica de la cooperativa, o bien se consideran trabajadores autónomos y por tanto cotizan al régimen especial de trabajadores autónomos (RETA) o al régimen de los trabajadores del mar por cuenta propia.

Por otra parte hay que tener en cuenta una segunda definición de emprendimiento que, pese a no ser la principal en el Informe, es relevante, dado que es el sustrato de importantes aproximaciones a este fenómeno (sobre todo desde la perspectiva de la educación emprendedora). Así, la Recomendación sobre las competencias clave para el aprendizaje permanente, del Parlamento Europeo i el Consell de 18 de diciembre de 2006,² define con carácter general el “sentido de la iniciativa i espíritu de empresa” com aquella “habilidad de la persona de transformar las ideas en actos”. Tal com enuncia la Recomendación, se concibe como una competencia que han de poseer las personas y que llega a ser clave en nuestro entorno social, económico y político. El centro de gravedad de la definición es la persona, sus conocimientos, sus capacidades y sus actitudes.

Según la Recomendación, este concepto se relaciona con "la creatividad, la innovación y la asunción de riesgos, así como con la habilidad de planificar y gestionar proyectos con el fin de alcanzar objetivos. En esta competencia se basan todas las personas, no sólo en la vida cotidiana, en casa y en la sociedad, sino también en el lugar de trabajo, al ser conscientes del contexto en que se desarrolla su trabajo y al ser capaces de aprovechar las oportunidades, y es el fundamento de otras capacidades y conocimientos más específicos que precisan las personas que establecen una actividad social o comercial o contribuyen a ella. Esto debe incluir la toma de conciencia sobre los valores éticos y ha de promover la buena gobernanza".

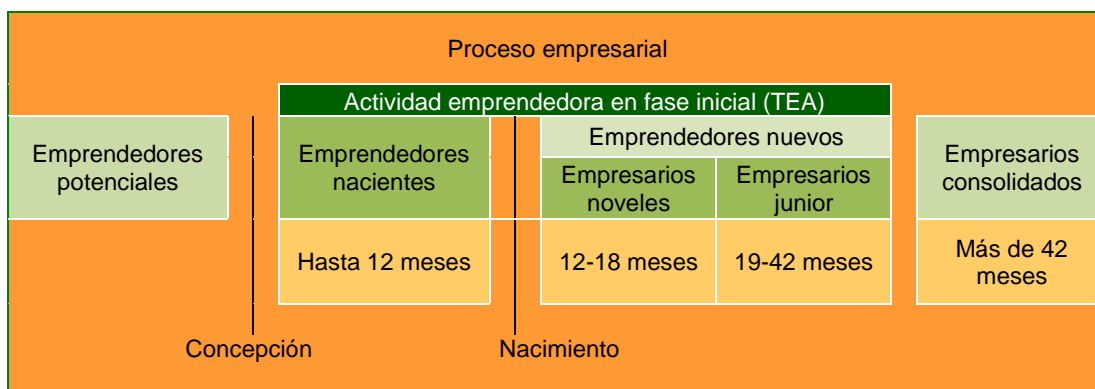
1.2.2. ¿Cómo medir el emprendimiento?

Dado que el emprendimiento se puede definir de diferentes maneras y desde diferentes perspectivas, su cuantificación es también multifocal. En este apartado se recogen dos proyectos internacionales que proporcionan información de las diferentes manifestaciones del emprendimiento: el Informe GEM y el Programa de indicadores de emprendimiento de la OCDE y de Eurostat.

El objetivo del **Proyecto Global Entrepreneurship Monitor** es analizar la relación existente entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico de los países. El proyecto se inició en 1999 y cuenta en la actualidad con la participación de más de 80 países de todo el mundo. Dada la continuidad y el alcance de los datos, así como la amplitud de temas tratados en diferentes informes, a lo largo del presente Informe se hacen constantes referencias a la investigación efectuada en el marco de este proyecto.

Como ya se ha dicho, la definición del GEM es la base conceptual de este Informe para definir qué se entiende por emprendimiento. Ahora bien, hay que tener en cuenta que se trata de una definición dinámica, donde el concepto de emprendimiento evoluciona a lo largo del tiempo y se fragmenta en subconceptos que permiten una aproximación más precisa a la realidad que se pretende estudiar, tal como refleja la figura siguiente.

FIGURA 1. Glosario de términos del GEM para describir el proceso empresarial



Font: Proyecto GEM.

² Recomendación del Parlamento Europeo y el Consejo de 18 de diciembre de 2006, sobre las competencias clave para el aprendizaje permanente. DOUE L 394, de 30.12.2006.

En segundo lugar, cabe citar el Programa de indicadores de emprendimiento (PIE), que es un proyecto impulsado por la OCDE con la colaboración de Eurostat y que recibe el apoyo de organizaciones reconocidas internacionalmente en este ámbito, como la Fundación Kauffman. Su objetivo es desarrollar un listado de indicadores, definiciones y conceptos estandarizados para garantizar datos estadísticos a largo plazo, con el fin de proporcionar información a los agentes responsables de las políticas públicas y los investigadores académicos para mejorar el conocimiento y la información disponible sobre la actividad emprendedora y su impacto, sobre todo en términos de riqueza, empleo y productividad.

Ahora bien, la amplitud del concepto hace imposible medirlo a partir de un único indicador, por lo que el Programa identifica una serie de indicadores, de los cuales considera claves los siguientes:

- La tasa de creación y la de destrucción de empresas con asalariados;
- La tasa de empresas de alto crecimiento, por una parte medida en términos de empleo y por la otra, en base a su facturación. Son empresas que presentan un crecimiento medio anual superior al 20%, tanto en lo referente al número de asalariados como a su facturación
- Y la tasa de empresas gacela, medida también según dos variables: el empleo que crean y la facturación que reportan. Estas empresas son un subgrupo de las anteriores (es decir, deben cumplir los requisitos de las empresas de alto crecimiento), pero más jóvenes: tienen menos de cinco años de antigüedad

La definición y la propia selección como claves de estos indicadores reflejan una determinada concepción del emprendimiento por parte de las instituciones impulsoras del Programa: no se tienen en cuenta las empresas sin asalariados, dado que se considera que al ser de un tamaño menor (en comparación con las empresas con asalariados) tienen un menor potencial de crecimiento y de creación de puestos de trabajo. Este hecho obliga a ser cuidadosos al comparar los datos de España y Catalunya con los del resto de países, dado que aquí el peso de los empresarios sin asalariados es superior al de los empresarios con asalariados.

1.2.3. El emprendimiento en Catalunya

En este apartado se presentan los principales datos disponibles relativos a Catalunya para medir las diferentes manifestaciones del emprendimiento y su evolución en los últimos años, afectados por la crisis económica. Así pues, para el periodo 2007-2012 se recoge la información que proporciona el Informe GEM para Catalunya, los datos sobre los trabajadores de alta en el régimen especial de trabajadores autónomos de la Seguridad Social (en concreto, la categoría "de autónomos propiamente dichos"),³ la información relativa a los trabajadores por cuenta propia de la Encuesta de población activa (EPA) y la información sobre demografía empresarial que publica el Departamento de Empresa y Empleo.

El análisis conjunto de estas fuentes de información permite resumir la evolución del emprendimiento en los últimos años en Catalunya, así como elaborar una especie de "retrato robot" de la persona emprendedora. A pesar de las carencias de las diferentes fuentes, se puede definir el perfil mayoritario del emprendedor en Catalunya como un hombre, de 40 años de media, de nacionalidad española, autónomo sin asalariados, con un nivel de estudios alto (educación secundaria postobligatoria o universitaria) y que opera principalmente en el sector servicios.

Por otra parte, la evolución del emprendimiento en Catalunya durante los últimos años presenta las siguientes características:

- En el año 2012 continúa la tendencia iniciada en 2006 de descenso en el número de personas emprendedoras, según los datos procedentes de la Seguridad Social (SS) y los de la EPA. En cambio, el Informe GEM Catalunya 2012 apunta de nuevo que crece la iniciativa emprendedora, y los indicadores de demografía empresarial muestran cómo la tasa bruta de entrada es superior en el 2012 en comparación con el 2011 (es decir, se han activado más empresas).

³ Los "autónomos propiamente dichos" son todas las personas afiliadas por cuenta propia, excluidas las personas que cotizan en sociedades mercantiles, cooperativas u otras sociedades, los colaboradores familiares y los colectivos especiales de trabajadores autónomos incluidos en el RETA.

TABLA 1. Evolución del número de personas emprendedoras en Catalunya, 2007-2012

	Fuente	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Informe GEM	Personas emprendedoras	395.969	337.630	302.767	248.000	334.500	385.900
	TEA	8,39	7,27	6,38	5,04	6,82	7,88
Seguridad Social	Autónomos propiamente dichos (APD)	371.531	352.957	332.250	324.435	318.511	309.783
	Porcentaje de los APD sobre el total de afiliación a la Seguridad Social	10,9	10,9	10,7	10,5	10,6	10,8
EPA	Trabajadores por cuenta propia	576.725	582.748	523.948	501.545	485.299	474.901
	Porcentaje de los trabajadores por cuenta propia sobre la población ocupada	16,4	16,7	16,4	16	15,8	16,4

Unidades: números absolutos y porcentajes.

Nota: los datos de la Seguridad Social y de la EPA corresponden al 31 de diciembre y al cuarto trimestre de cada año, respectivamente. Las siglas TEA se refieren a la tasa de actividad emprendedora (en inglés) y APD a los "autónomos propiamente dichos".

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Informe GEM, Seguridad Social y la EPA.

- Se incrementa el nivel de estudios alcanzado por parte de los emprendedores (sobre todo estudios superiores).
- Según el GEM, los jóvenes (los menores de 35 años) tienden más a emprender que el promedio de la población, si bien el Informe 2012 refleja cómo este año los más mayores han creado más empresas que los más jóvenes. Este dato es coherente con la información procedente de la Seguridad Social, que muestra un cierto envejecimiento del colectivo de autónomos.
- A pesar del actual contexto económico y el alto paro, el emprendimiento por oportunidad es superior al de necesidad, si bien este último crece con fuerza en los dos últimos años.
- La construcción ha registrado fuertes descensos en el número de emprendedores, lo cual, combinado con la bajada también registrada por la industria, ha provocado que el sector servicios sea el que aglutina la mayor parte del trabajo autónomo. Ahora bien, la construcción sigue siendo un sector con un importante dinamismo en términos de demografía empresarial: se siguen creando empresas, pero a un ritmo inferior a las que se destruyen.
- La mayoría de los emprendedores no tienen asalariados, y precisamente los que sí los tienen han descendido de manera más intensa (tanto según los datos de la EPA como los de la Seguridad Social), lo que refleja la atomización de las iniciativas emprendedoras en Catalunya. Las empresas sin asalariados o con muy pocos lideran los indicadores de creación y de destrucción de empresas.
- En los últimos años la concepción social, el prestigio y el reconocimiento del emprendimiento han mejorado, si bien la persistencia y la gravedad de la actual crisis puede afectar negativamente a este cambio.

1.2.4. Colectivos que son objeto de un tratamiento específico en el fomento del emprendimiento

Pese a que el perfil mayoritario del emprendedor en Catalunya engloba a un colectivo de personas numeroso, hay que tener en cuenta otros colectivos definidos en base a otras variables, como las mujeres o los jóvenes, y que han sido objeto de un tratamiento específico por parte de las instituciones públicas. Este tratamiento específico se basa en dos hechos. Por una parte, son colectivos con una menor participación en el mercado de trabajo; por tanto, su integración tendría efectos positivos tanto en términos personales como agregados por el crecimiento económico y del empleo;⁴ y por otra parte tienen un menor acceso al emprendimiento por una serie de motivos que,

⁴ Entre otros: Comité Económico y Social Europeo (2012); Comisión Europea (2012a); Aguirre, Hoteit, Rupp *et al.* (2012); Kelley, Brush, Greene *et al.* (2011); Vincenza i Salt (2010); Rath (2010).

de corregirlos, incrementarían su propensión a emprender, hecho que a la vez comportaría que se integrasen en el mercado de trabajo, con un conjunto de efectos positivos tanto a nivel personal como agregado.⁵

Dada la imposibilidad de analizar todos estos colectivos, en el Informe se expone con detalle la situación y la investigación sobre cuatro colectivos a los que se han dirigido tradicionalmente las medidas específicas de fomento del emprendimiento, identificados en función de tres variables: el sexo (las mujeres), la edad (los jóvenes y las personas de más edad) y la nacionalidad (las personas de origen inmigratorio).

1.3. La actividad emprendedora

El capítulo 4 del Informe hace un breve análisis de la actividad emprendedora y centra el foco en los factores clave más relevantes en la iniciativa emprendedora, en el proceso de emprender y en el fracaso y sus consecuencias.

El primer paso en el análisis de la actividad emprendedora es determinar cuáles son los factores clave que influyen a lo largo del proceso, si bien la intensidad y la presencia de cada uno de ellos puede variar en las diferentes etapas o según la tipología de los proyectos. Esto se traduce en una catalogación de los factores clave por parte de los expertos poco uniforme. La falta de uniformidad es una característica que comparten los análisis sobre las posibles etapas que componen el proceso emprendedor

El proceso emprendedor es el camino recorrido desde la generación de una idea o la detección de una oportunidad de negocio hasta que ésta se desarrolla y el proyecto crece y se consolida. El período hasta llegar a la consolidación puede ser más o menos largo en función del proyecto emprendido, del momento en el que se desarrolla y del contexto económico y social, entre otros. Asimismo, determinar el punto en el que se puede decir que un negocio está consolidado es dificultoso y depende de las variables de estudio.

Finalmente, al igual que se considera importante hacer una referencia a la etapa de la consolidación como reflejo del éxito del proyecto, no se puede evitar hacer un breve análisis del fracaso y de sus consecuencias. Respecto al fracaso empresarial cabe mencionar, a modo de conclusión, que su concepto tampoco es unívoco y que las causas que lo provocan y las consecuencias que de él se derivan son diversas.

1.3.1. Factores clave

La determinación de cuáles son los factores clave en el emprendimiento ha generado un intenso debate porque los elementos que interactúan en el proceso emprendedor pueden ser múltiples y variados y, si bien tienen una influencia y una relevancia a lo largo del ciclo de un proyecto, su presencia no siempre es constante. En este apartado se ha desarrollado una categorización en base a cinco grandes grupos de factores clave, siguiendo de cerca la línea marcada por la agrupación establecida en el Programa de indicadores de emprendimiento de la OCDE – Eurostat.

FIGURA 2. Los factores clave de la actividad emprendedora



Fuente: elaboración propia.

En una categorización amplia hay que destacar los factores relacionados con:

⁵ Comité Económico y Social Europeo (2012); Comisión Europea (2012b); Terjesen, Lepoutre, Justo *et al.* (2012); Kelley, Brush, Greene *et al.* (2011).

- I. **Las personas emprendedoras:** El proceso de emprender conlleva afrontar una serie de circunstancias que ponen a prueba determinadas habilidades y competencias personales. El éxito de la conversión de una buena idea en una empresa viable depende también de los comportamientos que sean capaces de instaurar las personas que la lideran. Los rasgos de la personalidad de las personas emprendedoras más analizados y predominantes son: la motivación para el logro de un objetivo, la autonomía, la apertura, la extroversión, la conciencia o responsabilidad, la propensión por el riesgo, la preferencia para la innovación, la percepción personal de sus habilidades, la tolerancia a la ambigüedad, la autoestima, la adaptabilidad o capacidad de asimilación a los cambios y la iniciativa, entre otros. Por otra parte, los estudios en esta materia detectan ciertas características diferenciales entre los mecanismos cognitivos y las habilidades de las personas emprendedoras.

Estas teorías interactúan con el enfoque sociológico que centra la atención en la influencia del entorno. El estudio de su influencia refuerza la importancia de la familia y el entorno más próximo, del capital social y/o de la formación, si bien se hace eco de otros factores externos negativos (marginalidad, migración, paro de larga duración, despidos, rechazo de ideas o disconformidad con la situación social de la persona, etc.), que actúan como promotores o inhibidores del emprendimiento.

- II. **La cultura empresarial:** se refiere a la prevalencia de actitudes, valores y creencias de los individuos de una sociedad y define un contexto social donde se estimulan las conductas empresariales. La medición de la cultura empresarial de una región no es fácil, dada su complejidad. Tampoco lo es el análisis de las actitudes sociales hacia la iniciativa empresarial en una misma región, ya que hay distorsiones entre periodos temporales diferentes. Con todo, en el constructo cultural de fomento del emprendimiento destacan factores como el impulso del prestigio y del reconocimiento social de las personas emprendedoras, la valoración del éxito resultante del esfuerzo personal, el énfasis de la autonomía, de la creatividad y de la iniciativa personal, la reducción de la estigmatización del fracaso o la promoción de una menor aversión al riesgo, entre otros.

En la práctica, el Informe GEM España 2012 muestra cómo los expertos valoran que "las normas sociales y culturales que rigen en España no se perciben como adecuadas para impulsar la adquisición de valores emprendedores en la población, de forma que éste sigue siendo un tema clave que hay que mejorar". Por tanto, los resultados del Informe muestran que España está aún lejos de alcanzar los niveles óptimos, pese a los pequeños avances en esta línea.

- III. **El acceso a la financiación:** constituye uno de los elementos esenciales para la actividad emprendedora en todas las etapas y, singularmente, en la fase de creación. A nivel genérico se habla de dos vías de financiación: la propia (ahorros o créditos personales, aportaciones familiares o de amigos) y la externa (créditos oficiales o privados de duración limitada y con pago de intereses). En este punto cabe destacar que una de las vías que facilita la disponibilidad de capital propio y que ha sido utilizada en ocasiones por las personas emprendedoras es la capitalización del paro. En relación a las formas de financiación externa, cabe destacar que las más relevantes son: los préstamos bancarios, el capital riesgo y los ángeles inversores (*business angels* en la terminología inglesa), si bien hay otras fuentes alternativas como la financiación colectiva o en masa (*crowdfunding*), los créditos comerciales (*bootstrapping*), la cesión a empresas especializadas de las facturas o créditos (*factoring*), el arrendamiento financiero del material o el equipo con pago de un alquiler (*leasing*) o el alquiler de coches, material informático, etc. (*renting*).

En la actualidad la situación económica y financiera es muy complicada para las personas emprendedoras porque las entidades bancarias raramente ofrecen nuevos préstamos, bien sea porque están inmersas en sus propios procesos de refinanciación y/o de reestructuración, bien sea por la falta de garantías patrimoniales o avales de las personas emprendedoras. En este punto adquieren más fuerza otras opciones como las empresas de capital riesgo o la inversión privada (ángeles inversores), pero aquí la actividad de estas vías aún es inferior a la desarrollada en otros países.

- IV. **El marco regulatorio:** influye en el espíritu y la capacidad empresarial de un territorio. El tipo de políticas que pueden influir en la tasa empresarial de un área geográfica o un país han sido objeto de debate académico intenso. Entre las teorías expresadas destaca, por su influencia en estudios posteriores, la formulada por Verhuil *et al.* (2001), si bien la desarrollada por la OCDE es de carácter más actual. La OCDE a partir de 2006, en el marco teórico del Programa de indicadores de emprendimiento, describe un conjunto de políticas, evaluables por diferentes indicadores, como factores determinantes e influyentes en la actividad emprendedora. En su catalogación diferencia las políticas en los siguientes ámbitos: los costes administrativos de entrada y de crecimiento; la regulación de la quiebra; la regulación de la seguridad, la salud y el medio ambiente y la reglamentación de los productos y servicios; la regulación del mercado de trabajo; la Seguridad Social y sanitaria; el marco fiscal de ingresos y de herencias y, finalmente, el marco fiscal, financiero y empresarial.

La importancia del marco regulatorio es vital, en tanto que de él se desprende todo el conjunto de trámites y de obligaciones que han de cumplir las personas emprendedoras –tanto al inicio de su actividad como a lo largo de su ejercicio– y porque determina el fomento de la actividad emprendedora.

- V. **Las condiciones del mercado y del marco tecnológico e innovador.** Entre las condiciones del mercado que afectan al emprendimiento cabe destacar el desarrollo económico, la globalización de la actividad emprendedora y la etapa de desarrollo tecnológico de la región. A estos elementos la OCDE añade otros como el desarrollo de leyes antimonopolio; el grado de competencia de las empresas de la región; el sistema de patentes; las posibilidades de acceso al mercado interno (barreras de entrada y salida) o al mercado externo (internacionalización).

Por otra parte, se constata que el marco tecnológico e innovador influye sobre el tipo de organización, los modelos de negocio, los procesos de producción e, incluso, en cómo se diseñan, producen y venden los bienes y servicios. En esta concepción amplia, conviene mencionar que Schumpeter (1934) ya catalogó a las personas emprendedoras como innovadoras. Sin embargo, hay que tener en cuenta que hay dos elementos que condicionan la innovación, las personas y las relaciones que establecen entre ellas, mientras que el sistema educativo fija las bases, y las universidades, instituciones representativas de la educación superior, son las que generan conocimiento, atraen talento e inversión y se configuran como el espacio idóneo para la generación de ideas.

1.3.2. El proceso de emprender

Una vez determinados los factores clave, el Informe se centra en el proceso de emprender, es decir, en el paso de la idea a la producción del bien o servicio previsto en el proyecto. Las vías de investigación que describen el proceso que viven las personas emprendedoras son diversas. En este Informe se ha optado por dividirlo en tres fases: gestación, creación y consolidación.

FIGURA 3. Las fases y los elementos principales del proceso de emprender



Fuente: elaboración propia.

- 1ª. La percepción de las oportunidades de negocio y la motivación para emprender constituyen los puntos de partida de la primera fase del emprendimiento, **la gestación**, que es sin duda una fase altamente influenciada por los factores individuales y del entorno familiar y social anteriormente descritos. Una persona se animará a poner en marcha una nueva empresa si detecta que hay oportunidades de negocio que puede aprovechar. Ahora bien, el porqué y el cómo de la detección por parte de unas personas y no de otras es un ámbito altamente debatido con respuestas que oscilan entre los rasgos de personalidad, del entorno, de la experiencia personal, del conocimiento del producto y del mercado, de la asunción de riesgos o de la inexistencia de miedo al fracaso, entre otras. Una vez detectada la oportunidad, el avance en el proceso depende de la motivación de las personas para poner en marcha el proyecto, asumiendo los riesgos que conlleve a cambio de un beneficio futuro. La motivación puede provenir de diferentes necesidades o deseos o situaciones percibidas o vividas, pero de nuevo el debate académico cataloga los determinantes de la motivación entre los que proceden de las inquietudes del individuo y los que están condicionados por el entorno.
- 2ª. **La creación** está más condicionada por factores como la legislación sobre las formas jurídicas empresariales, los procedimientos administrativos de inicio de actividad y el acceso a la financiación. La transformación de las ideas en actos no es inmediata sino que está marcada por diferentes hitos o actividades

que deben llevarse a cabo , siendo los principales: 1) la elección de la forma jurídica; 2) la obtención de recursos financieros; 3) la composición del equipo humano; 4) la elaboración del plan de empresa; y 5) la tramitación y gestión de inicio de actividad. Sin embargo, antes de entrar en la constitución de la empresa propiamente dicha, se recomienda que primero se analice la viabilidad de la idea de negocio, para estructurar y construir lo que será el proyecto. Con este objetivo es necesario tener claros una serie de elementos como los objetivos , el modelo de negocio, la planificación económica y las vías de financiación, el mercado de comercialización de los bienes o servicios, las barreras de entrada y de salida, la competencia actual y futura, entre otros. Estas variables también se incorporarán de forma clara y ordenada en el texto que constituirá el plan de empresa (*business plan*).

La elección de la forma jurídica, de la vía de obtención de los recursos financieros o de la composición del equipo humano son hitos decisivos en el momento de la creación de un proyecto emprendedor, por las repercusiones tanto en el momento de la creación como en la consolidación del proyecto en el futuro. Con carácter general, en lo que respecta a cada una de estas metas no existe un modelo único que sea mejor que los demás, sino que depende del tipo de proyecto que se va a emprender.

Pero, sin duda, el punto crítico en la creación del proyecto es el inicio de la actividad , por el número de trámites , por el coste y por el tiempo que estos requieren. En relación a la apertura de nuevas empresas, España se sitúa en la posición 142 de la clasificación global del *Doing Business* (OCDE 2014) sobre 189 economías, ya que requiere un coste del 4,7% de la renta per cápita, una media de 10 procedimientos burocráticos y legales para incorporar y registrar una nueva empresa y un tiempo de 23 días para la apertura de empresas. Estas circunstancias la alejan de países con gran capacidad para emprender negocios, poniendo en evidencia que el grado de restricción de España a la hora de poner en marcha un proyecto es muy elevado. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la tramitación de inicio está afectada por la normativa estatal, la autonómica y la local, lo que puede conllevar que, tal y como se explicita en el Plan detallado para la implantación de la Ventanilla Única Empresarial de la Generalitat de Catalunya (2011), se lleguen a identificar alrededor de 600 trámites diferentes (cifra variable en función de la actividad y del sector). Sin embargo, en la actualidad la tendencia y la voluntad de fomentar el emprendimiento está provocando la implementación de medidas orientadas a la agilización, simplificación y mejora de la tramitación y del asesoramiento de las personas emprendedoras.

- 3ª. La determinación del momento de inicio de la siguiente fase, **la consolidación** empresarial, suscita un debate intenso porque no todos los estudios analizan las mismas variables. En algunas ocasiones los resultados económicos se asocian a la supervivencia empresarial, mientras que en otras investigaciones se evalúa el grado de crecimiento o de ingresos y/o el tiempo transcurrido desde el inicio del proyecto (hasta los 42 meses de media en los análisis del GEM). Tampoco son unívocos los factores que potencian la consolidación, dado que el engranaje entre las estrategias, las características de las personas emprendedoras, los determinantes del entorno y de las políticas de gestión genera muchos *inputs* que interactúan entre sí, con lo cual es difícil establecer una causa-efecto.

Así y todo, las investigaciones señalan algunos elementos que influyen positivamente en la consolidación o el éxito empresarial como: aplicar una política de control de costes; partir de un tamaño mayor al inicio; tener una distribución no igualitaria de la propiedad; fomentar la mayor presencia de mujeres; aprovechar la experiencia previa de las personas que inician el proyecto; emprender por oportunidad y no por necesidad y desarrollar modelos de negocio basados en la innovación y los recursos humanos más que en el precio, entre otros. Cabe decir que, entre estos factores, la innovación se configura como la estrategia empresarial que más altamente garantiza la consolidación empresarial y la probabilidad de supervivencia. Por otra parte, en la consolidación empresarial influye la localización de la empresa -que puede facilitar el acceso a clientes, proveedores, factores de producción y de servicios y la dinamización aplicable al territorio- y la voluntad de proyección exterior, la internacionalización.

1.3.3. El fracaso y sus consecuencias

Desgraciadamente en algunas ocasiones estos factores no son suficientes para alcanzar la consolidación y la supervivencia empresarial, y los proyectos fracasan. La importancia del fracaso en el proceso emprendedor y sus consecuencias se hace patente en el Informe GEM Catalunya 2012, donde se señala que más del 60% de las personas emprendedoras que iniciaron sus proyectos entre 2009 y 2011 declaran que estos no han logrado sobrevivir.

Sin embargo, el estudio del fracaso empresarial presenta algunos obstáculos:

- El **concepto** no es unívoco, ya que en algunas ocasiones se relaciona el fracaso con la quiebra empresarial, que se caracteriza porque no se puede hacer frente a los pagos (insolvencia definitiva), mientras que otras opciones lo definen como el punto en el que se ha interrumpido la actividad empresarial, lo que incluye los cierres por motivos personales o las ventas con obtención de beneficios. A las dificultades conceptuales se añaden **las diferencias actitudinales y de percepción**, en tanto que está muy influido por las claves socio-culturales que actúan como factores que incentivan o inhiben y como condicionantes de su percepción. Así, para países como los EEUU se define el fracaso dentro de la curva de aprendizaje del proceso emprendedor, mientras que en el Reino Unido, Japón y España las personas empresarias que han fracasado son descritas como empresarios/arias en quiebra, con el consiguiente estigma.
- Las investigaciones orientadas a establecer un modelo predictivo del fracaso empresarial y sus **factores determinantes** tampoco ofrecen una respuesta única; en la mayoría de los casos se orientan a probar el contenido informativo de los estados financieros como elementos de predicción sobre la solvencia futura. Así y todo, en el debate académico se observa cierta avenencia para ampliar el abanico de variables que hay que analizar (de carácter cualitativo o macroeconómico, principio de devengo, de gobierno - dirección de la empresa, etc.).
- Las **causas** del fracaso son igualmente diversas, si bien una categorización amplia diferencia entre las asociadas a problemas: 1) del producto/bien o servicio y del mercado; 2) de gestión; 3) de recursos humanos; 4) financiero; o 5) asociadas al papel del Gobierno y del entorno. Con todo, los motivos principales que provocan el abandono de los proyectos, según declaran las personas emprendedoras en el Informe GEM Catalunya 2012 son: la falta de rentabilidad del negocio (que absorbe el 55,2% de las respuestas); otros motivos, (que concentra el 26,8%), si bien aquí se incluyen una gran diversidad de causas, lo que dificulta, como también lo hace la falta de estudios específicos en la materia, el análisis de los motivos reales de cierres empresariales; y, en tercer lugar, las dificultades de financiación (6,6%).

Entre las **consecuencias** inmediatas del fracaso empresarial se encuentra la entrada en el procedimiento de insolvencia definitiva, regulado en el ordenamiento español por la Ley Orgánica 8/ 2003 para la reforma concursal y por la Ley 22/2003, concursal. El procedimiento de insolvencia se denomina concurso de acreedores y puede resolverse de dos formas: el convenio, considerado por el legislador como la solución normal de concurso, y la liquidación. Los rasgos más característicos de la aplicación del procedimiento concursal en España son que mayoritariamente los concursos son voluntarios; que la aceptación social del proceso es negativa; que se produce una suspensión de los créditos garantizados, pero no de los créditos con garantía real o los créditos salariales; que la liquidación empresarial es el resultado prioritario y que comparativamente con otros países en España se hace poco uso del procedimiento. La Ley 14/ 2013, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización introduce un nuevo artículo en la Ley 22/2003, concursal, con la intención de regular un mecanismo de negociación extrajudicial de las deudas de las personas empresarias, ya sean personas físicas o jurídicas, para garantizar que el fracaso no ocasione el empobrecimiento. Entre las posibilidades de negociación de las deudas previstas en la Ley se incluyen pactos de finiquitos como máximo del 25% de los créditos y una moratoria en el tiempo de espera de hasta 3 años.

Otras repercusiones de los cierres de los negocios se centran a título personal y patrimonial en las personas emprendedoras, promotoras o trabajadoras de estos proyectos, en su entorno familiar, en los clientes y proveedores afectados y, en su vertiente más económica, en la pérdida en las recaudaciones del Estado, de la competitividad de las empresas y del tejido empresarial del entorno, entre otras.

Reemprender después de un fracaso empresarial no es una tarea fácil, si bien las investigaciones sobre el tema muestran que, por regla general, se tiene más éxito la segunda vez que se inicia un proyecto. En esta ocasión a los obstáculos anteriormente mencionados para la apertura de un negocio se añaden dos problemas más: la estigmatización del fracaso y la falta de liberación del pasivo del deudor (lo que en el mundo anglosajón se denomina *fresh start*). La estigmatización del fracaso está presente en el entorno empresarial, en el marco legal y en el comportamiento cultural y social europeo, a pesar de algunas diferencias entre los países y, por ello, desde 2001 la Comisión Europea constata la necesidad de una nueva política para hacer frente al problema de las empresas en situación de crisis, los efectos negativos de la quiebra y para apoyar el proceso de reemprender.

En España los análisis muestran la necesidad de mejorar los procedimientos de liquidación, en un intento de llegar a medidas de liberación del pasivo pendiente del deudor y para modificar la percepción cultural del fracaso con la diferenciación clara entre las quiebras fraudulentas y las que no lo son. La liberación del pasivo del deudor es una práctica de aplicación en países de nuestro entorno (USA, Francia, Reino Unido o Alemania) mientras que en España la ejecución sobre los bienes del deudor, que en ocasiones responde con el propio patrimonio personal, lo aboca –en el caso de que no pueda pagar– a una situación procedimental inacabada, ya que está a la espera de tener mejor fortuna y entonces poder liquidar las deudas pendientes en su totalidad. Por otra parte, el hecho de no discernir socialmente entre los fracasos fraudulentos y los que no lo son provoca que, para evitar

la consecuente estigmatización, en ocasiones se produzca un retraso en el reconocimiento del problema, en la aplicación de las medidas correctivas (como los acuerdos extrajudiciales que podrían resolver el problema) o en la declaración del concurso, hechos todos ellos que conducen a situaciones sin otra salida que la liquidación.

1.4. Educación emprendedora

1.4.1. Emprendimiento y educación

Europa tiene ante sí un conjunto de retos socioeconómicos de gran alcance, derivados del desarrollo del capitalismo y la globalización de la economía, a los que también se puede hacer frente a través de la educación, la innovación y el emprendimiento. No existe una definición unívoca sobre educación emprendedora, pero cada vez más se reconocen las ventajas individuales, sociales y económicas que se derivan de las definiciones "amplias" sobre la educación emprendedora relacionadas con la capacitación de las personas para transformar las ideas en acciones.

En este sentido, se tiende a diferenciar entre las competencias emprendedoras (p.e. iniciativa personal, proactividad, autonomía, tenacidad, proactividad, innovación, trabajo en equipo, tolerancia al riesgo, comunicación, etc.) y los conocimientos técnicos necesarios para el inicio y la práctica de la actividad emprendedora (p.e. economía, finanzas, gestión y planificación, mercado de trabajo, mundo de los negocios, marco regulatorio, etc.). Al menos una parte de las competencias emprendedoras se pueden enseñar y es posible hacer entrenamiento transversal, en relación con el conjunto del alumnado; al mismo tiempo, los conocimientos técnicos se pueden enseñar dentro de esquemas optativos, en función de los intereses personales y profesionales del alumnado.

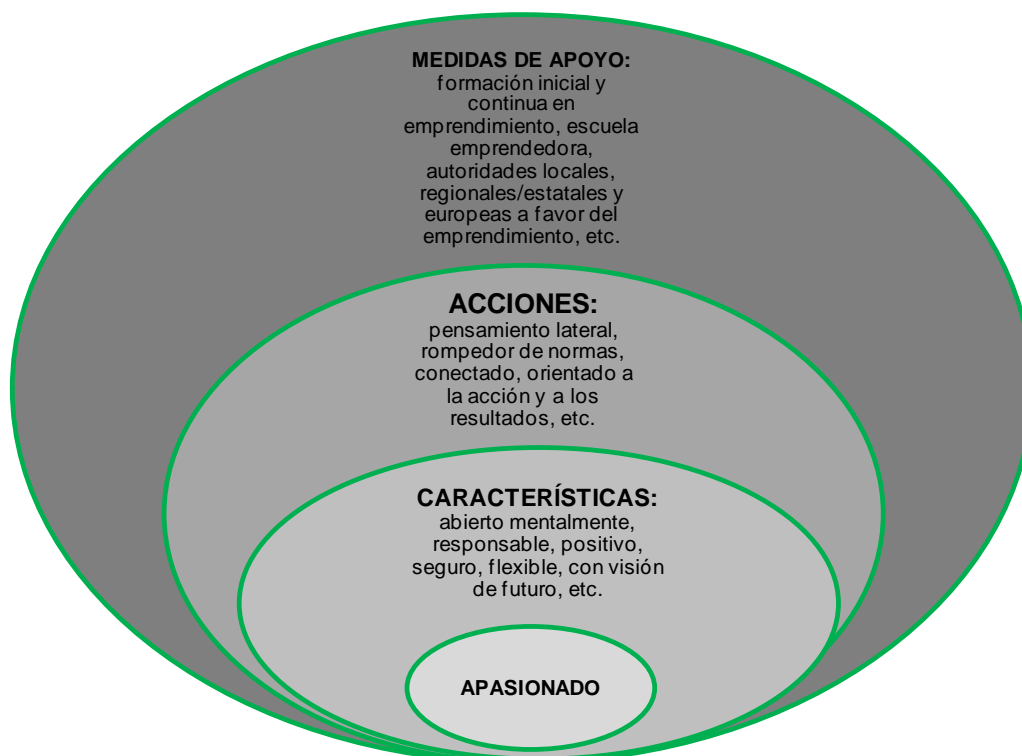
Los progresos logrados en el ámbito de la educación emprendedora en Europa son muy variados. Sólo una minoría de países han desarrollado estrategias de manera coordinada y sobre la base de un marco previamente definido con objetivos e indicadores específicos. La educación emprendedora se desarrolla en gran medida todavía actualmente "de abajo arriba", sobre la base de la iniciativa del profesorado y los centros educativos.

Para que la educación emprendedora sea una realidad en Europa, es fundamental entender los centros escolares, la comunidad educativa, la comunidad local y las partes interesadas a nivel regional, nacional y europeo como partes interrelacionadas de un mismo sistema. Desde este punto de vista, el emprendimiento es una característica intrínseca y estructural del centro escolar, de manera que todo el alumnado debería tener las mismas oportunidades para desarrollar competencias emprendedoras.

El impacto de la educación emprendedora sobre las personas no está exento de debates, sino todo lo contrario. Hay un vacío de evidencia empírica en torno a esta cuestión. Diversos estudios han puesto de manifiesto la existencia de una relación entre la educación emprendedora y la necesidad de superación personal a través de la generación de un foco interno de control. En cualquier caso, no se debe dar por supuesto que todo lo que se entienda bajo la rúbrica de educación emprendedora tendrá efectos beneficiosos. La capacidad de los programas de educación en emprendimiento para obtener resultados positivos depende de la calidad y la adecuación de los programas.

En este sentido, hay que considerar al profesorado como un agente fundamental en el desarrollo de la educación emprendedora. Desgraciadamente, la educación emprendedora prácticamente nunca forma parte de los programas de formación inicial o continua del profesorado.

FIGURA 4. El profesorado emprendedor. Características, acciones y medidas de apoyo



Fuente: elaboración propia a partir de CE (2011, p. 8).

El nivel de desarrollo de la formación en emprendimiento en los programas de formación inicial del profesorado varía considerablemente en función de los estados miembros de la UE. En la mayor parte de los países, la formación en emprendimiento del profesorado consta como una prioridad, pero en la práctica faltan aproximaciones coherentes con este posicionamiento.

La formación continua para el profesorado se convierte en un espacio fundamental para el desarrollo de la educación emprendedora, pero su concreción varía igualmente de un país a otro: en algunos estados miembros de la UE se trata de una obligación profesional; en otros es opcional, pero necesaria para la promoción (por ejemplo España), mientras que en algunos países es completamente opcional. La formación continua del profesorado en emprendimiento se podría aprovechar en la escuela como una oportunidad más del proceso a través del cual los centros buscan convertirse en instituciones emprendedoras...

1.4.2. Educación emprendedora según nivel educativo⁶

Educación primària⁷

En cuanto a la educación primaria, los datos disponibles ponen de manifiesto que aproximadamente dos terceras partes de los países europeos (o de las regiones dentro de los países europeos) tienen en cuenta explícitamente

⁶ La división del subapartado según nivel educativo se ha hecho en función de la disponibilidad y la ordenación de la información que aparece publicada en las fuentes secundarias. Por este motivo hay un epígrafe ("Educación secundaria postobligatoria") que agrupa básicamente el bachillerato y los ciclos formativos de grado medio, por un lado, un epígrafe ("Formación profesional inicial") que agrupa básicamente los ciclos formativos de grado medio (correspondientes a la educación secundaria postobligatoria) y los ciclos formativos de grado superior (correspondientes a la educación postobligatoria no universitaria), i un epígrafe sobre "Estudios universitarios".

⁷ Las publicaciones de la CE utilizan el sistema de clasificación ISCED a la hora de referirse a los diferentes niveles educativos desde una perspectiva comparativa internacional. Por motivos prácticos relacionados con la comprensión del texto, en este Informe se traduce la taxonomía ISCED a los niveles educativos correspondientes al sistema educativo catalán. Mediante la etiqueta "Educación primaria" se hace referencia al nivel ISCED 1, que considera la siguiente categoría principal de enseñanza: educación primaria obligatoria (de 6 a 11 años de edad teórica).

la educación emprendedora en sus documentos estratégicos y/o planes de acción y, al mismo tiempo, hacen una incorporación curricular transversal.

Este sería el caso de España y Catalunya, donde la educación emprendedora en la educación primaria no se articula mediante contenidos o asignaturas específicas, sino que forma parte de los valores y las competencias horizontales que se desarrollan a través de todas las asignaturas y de las actividades de aprendizaje.

Educación secundaria obligatoria⁸

En relación con la educación secundaria obligatoria, las referencias explícitas a la educación emprendedora en los documentos estratégicos y/o los planes de acción son muy frecuentes, más que en el caso de la educación primaria. Las aproximaciones transversales curriculares en el mundo del emprendimiento están tan extendidas como las incorporaciones a través de asignaturas específicas, y en la mayor parte de los países conviven ambos modelos, tal como sucede en España y Catalunya.

La Generalitat de Catalunya aprobó en noviembre de 2011 el Plan Catalunya, escuela de emprendedores, que pretende impulsar la educación emprendedora en todas las etapas educativas (infantil y primaria, secundaria, formación profesional y bachillerato) mediante una batería de medidas. En concreto, con respecto a la etapa de secundaria, el Gobierno introdujo una asignatura optativa de orientación profesional e iniciativa emprendedora en el segundo ciclo de la ESO.

Educación secundaria postobligatoria⁹

Todos los países europeos hacen referencias explícitas a la educación emprendedora en los documentos estratégicos y/o planes de acción de los niveles correspondientes a la educación secundaria postobligatoria. La aproximación transversal curricular está tan extendida como en la educación secundaria obligatoria. Lo más destacable es el elevado número de países europeos en los que se da una combinación de modelos de integración: transversalidad curricular e inclusión en asignaturas optativas (p.e. España y Catalunya) o en asignaturas obligatorias, dependiendo de cada caso.

Formación profesional inicial¹⁰

En lo que respecta concretamente a la formación profesional inicial, la educación emprendedora es particularmente relevante, dada la orientación específica de esta formación hacia la inserción del alumnado en el mundo del trabajo. La educación emprendedora ya se incluye de manera explícita en los currículos estatales de la mayor parte de los países europeos. En algunos estados miembros de la UE como España, Estonia y Polonia la educación emprendedora es obligatoria en este nivel educativo.

Sin embargo, la CE reporta que, en términos generales, el emprendimiento no está incluido transversalmente en muchas actividades de aprendizaje; la participación del alumnado es limitada; los métodos de enseñanza no son los más eficientes; el elemento práctico de la educación emprendedora está relativamente ausente; el profesorado no es del todo competente en este ámbito y/o las personas emprendedoras y empresarias no están suficientemente implicadas en la educación emprendedora.

⁸ Mediante la etiqueta "Educación secundaria obligatoria" se hace referencia al nivel ISCED 2, que considera la siguiente categoría principal de enseñanza: Educación secundaria obligatoria (ESO, de 12 a 16 años de edad teórica).

⁹ Mediante la etiqueta "Educación secundaria postobligatoria" se hace referencia al nivel ISCED 3, que considera las siguientes categorías principales de enseñanza: bachillerato, ciclos formativos de grado medio de formación profesional, ciclos formativos de artes plásticas y diseño de grado medio, enseñanzas deportivas de grado medio, Programa de cualificación profesional inicial (PQPI), y curso de preparación de la prueba de acceso a los ciclos formativos de grado superior.

¹⁰ Mediante la etiqueta "Formación profesional inicial" de este epígrafe se hace referencia a la formación profesional proporcionada en el sistema educativo formal correspondiente a los niveles ISCED 3 (educación secundaria postobligatoria, concretamente: ciclos formativos de grado medio de formación profesional, ciclos formativos de artes plásticas y diseño de grado medio, enseñanzas deportivas de grado medio, Programa de cualificación profesional inicial (PQPI) y curso de preparación de la prueba de acceso a los ciclos formativos de grado superior) i ISCED 4 (enseñanza postsecundaria no universitaria: ciclos formativos de grado superior de formación profesional, ciclos formativos de artes plásticas y diseño de grado superior yb enseñanzas deportivas de grado superior).

Estudios universitarios¹¹

El proceso de Bolonia puede representar un revulsivo de cara al desarrollo de la educación emprendedora en el ámbito universitario. La demanda de educación emprendedora en la universidad es una tendencia creciente en Europa, pero pone de manifiesto una carencia de recursos técnicos, humanos y de financiación que ha posicionado históricamente al viejo continente por debajo de los Estados Unidos de América en aspectos como la experiencia acumulada, la orientación al crecimiento, la institucionalización del emprendimiento en la universidad, el aprendizaje multidisciplinario, y los vínculos entre el mundo académico y los negocios.

- Así, para la OCDE la educación emprendedora no está suficientemente integrada en los documentos estratégicos y/o planes de acción, como tampoco en el conjunto de los procesos de enseñanza y aprendizaje de las instituciones universitarias: la educación emprendedora se ofrece normalmente como opción y no está presente en muchos departamentos. También destaca la carencia de una masa crítica de profesorado experto en emprendimiento en muchas universidades europeas.
- En relación con la financiación, la mayor parte de los programas públicos destinados al fomento de la educación emprendedora y el emprendimiento universitario en la UE comienzan a funcionar después de la expresión de la necesidad y finalizan antes de haber generado el impacto necesario.
- En cuanto a la colaboración entre disciplinas y/o departamentos universitarios, se constata que la organización interna y las estructuras institucionales universitarias dificultan el desarrollo de aproximaciones curriculares flexibles e interdisciplinares, así como la movilidad por parte del profesorado y el alumnado.
- Finalmente, en cuanto a la creación de *spin-offs* en las instituciones científicas y tecnológicas, se constata que las universidades europeas proporcionan una formación de calidad muy elevada en el terreno de las ingenierías, la tecnología y la ciencia, pero, en cambio, la comercialización de la I+D+i se encuentra en sus inicios. Cabe señalar, los esfuerzos realizados por la universidad española en lo referente a la creación de empresas basadas en esta transferencia de conocimientos. Tal y como reconoce la CE, muchas instituciones han desarrollado programas de detección y contratación de personas emprendedoras, con estructuras paralelas de apoyo para el desarrollo de ideas en negocios viables desde el año 2008.

Formación profesional para el empleo¹²

La formación profesional para el empleo ha experimentado en los últimos años un cambio de enfoque a favor de la educación emprendedora centrada en la creación de empresas y el autoempleo. En España, la formación profesional para el empleo depende del Ministerio de Empleo y Seguridad Social y se enmarca en la Estrategia Española de Empleo 2012-2014 (EEE), que define los referentes para las actuaciones en materia de políticas activas de empleo (PAE).

Sobre la base de la Estrategia Española de Empleo (EEE), el Servicio de Empleo de Catalunya (SOC) desarrolla el Plan general de empleo de Catalunya - Estrategia catalana para el empleo 2012-2020 y articula un conjunto de acciones que prevén todas las fases del proceso de creación de empresas en colaboración con la Red Ocupacional integrada por los entes locales, las oficinas de empleo y los centros de innovación y de formación profesional. Asimismo, cabe mencionar la existencia de programas de fomento del emprendimiento desde las administraciones locales y los organismos territoriales en el ámbito del desarrollo local, así como la existencia de programas e iniciativas dirigidos a las personas que quieren iniciar su negocio, pero que no dependen directamente de la Administración.

1.5. Políticas de emprendimiento

El fomento y el apoyo al emprendimiento ha recibido la atención en los últimos años tanto del sector público como del privado, y con más intensidad como consecuencia del alargamiento de la crisis económica y financiera y de sus efectos sobre el empleo, dado que en algunos casos el emprendimiento se ha visto como una solución a los problemas socioeconómicos del país. Como consecuencia, se ha ido generando una oferta de servicios de todo

¹¹ Mediante la etiqueta "Estudios universitarios" se hace referencia a los niveles ISCED 4 i 5, que considera las siguientes categorías principales de enseñanza: primer ciclo de educación universitaria (educación universitaria de primer, segundo y tercer grado; máster oficial) y segundo ciclo de la educación universitaria (conduce a una cualificación de investigación avanzada).

¹² Este epígrafe ha sido elaborado por Ana Punyet, Fundación BCN Formación Profesional, y se centra en la descripción de la relación entre la formación profesional para el empleo y el emprendimiento en el ámbito territorial de Catalunya.

tipo, tanto desde instancias públicas como privadas. El Observatorio de la PYME (2010) puso de manifiesto la atomización de las iniciativas, así como que existen varios servicios recurrentes ofrecidos por la gran mayoría de organismos y entidades. Por otra parte, se señala que las iniciativas se centran en un público general y que, como mucho, se pueden diferenciar actuaciones de apoyo a proyectos tecnológicos o de alto componente innovador.

De acuerdo con el repaso de la literatura especializada, se puede concluir que las medidas de apoyo al emprendimiento se concentran en la etapa de creación de la empresa, mientras que la fase de consolidación tradicionalmente ha recibido menos atención, aunque el apoyo en esta fase es muy necesario para evitar el elevado cierre de empresas en sus primeros años de funcionamiento. Asimismo, las medidas de fomento de la cultura emprendedora tampoco han tenido tanto peso como las destinadas a las personas que ya han tomado la decisión de crear una empresa, situación que no se corresponde con la realidad de Catalunya, en la que no existe todavía una cultura emprendedora sólida.

La necesidad de promoción y apoyo al emprendimiento ha calado intensamente en las instituciones europeas. En 2008 se adopta la *Small Business Act* (SBA), que proporciona un marco político de referencia para las pequeñas y medianas empresas en la Unión Europea y se basa en el principio de "pensar primero a pequeña escala". En enero de 2013, la Comisión adopta el Plan de acción sobre emprendimiento 2020 para impulsar el emprendimiento en Europa. En el ámbito estatal, hay que hacer referencia a la aprobación, en septiembre de 2013, de la Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, que establece medidas para fomentar la cultura emprendedora y facilitar el inicio de la actividad empresarial, incentivos fiscales y en materia de la Seguridad Social, medidas de apoyo a la financiación y para facilitar el crecimiento y desarrollo de los proyectos empresariales, así como su internacionalización. Por otra parte, el Gobierno de la Generalitat prevé impulsar el Programa Catalunya emprende, para simplificar la creación de empresas y darles acompañamiento, suprimir barreras estructurales, fomentar el autoemprendimiento y el reemprendimiento y facilitar la conexión entre emprendedores e inversores.

1.5.1. Fomento de la cultura emprendedora

Las medidas de fomento de la cultura emprendedora que se incluyen en este apartado son aquellas que tienen como finalidad el estímulo del espíritu emprendedor, el fomento del reconocimiento y el apoyo social de la actividad emprendedora, así como las destinadas a combatir "el estigma del fracaso" ante una experiencia empresarial fallida.

Las medidas para fomentar el espíritu emprendedor son las destinadas a estimular la iniciativa privada en la creación de nuevas empresas; se localizan en las primeras etapas de la cadena de la emprendimiento y pueden incidir, por un lado, en la decisión de emprender y, por otro, en la gestación de la idea. Las medidas para fomentar el reconocimiento y apoyo social de la actividad emprendedora están destinadas a poner en valor el hecho de emprender entre la población. Finalmente, las medidas para combatir "el estigma del fracaso" son las orientadas al cambio de percepción de las propias personas emprendedoras y de la opinión pública en relación con una experiencia empresarial fallida.

TABLA 2. Medidas de fomento de la cultura emprendedora

Medidas para fomentar el espíritu emprendedor	Medidas destinadas a la decisión de emprender	1. Campañas para la difusión del emprendimiento
		2. Casos de éxito
		3. Entrevistas y análisis de experiencias empresariales
		4. Test de actitudes emprendedoras
		5. Talleres de creatividad y de generación de ideas
		6. Bolsas de ideas y talleres de ofertas y demandas

		7. Publicaciones
	Medidas destinadas a la gestación de la idea	1. Instrumentos de análisis de la viabilidad del proyecto
		2. Talleres para la adquisición de habilidades y instrumentos
		3. Instrumentos para la detección de oportunidades de negocio
		4. Estudios de mercado
		5. Jornadas y informes sectoriales
		6. Talleres de vigilancia tecnológica y inteligencia competitiva
Medidas para fomentar el reconocimiento y soporte social al emprendimiento.		1. Premios y concursos de ideas y proyectos
		2. Campañas en prensa, TV, radio, entornos 2.0 o mediante la edición de materiales (folletos, videos, cuadernos, etc.)
4.1.3. Medidas destinadas a reducir el “estigma del fracaso”		1. Campañas de información
		2. Medidas per reducir las consecuencias del “fracaso”.

Fuente: elaboración propia.

Cierra este apartado un compendio de las medidas activas en Catalunya durante el año 2013. Este listado, que se repite a lo largo de todo el capítulo 6, incluye tanto las ayudas en las fases iniciales de la actividad como las fases posteriores de consolidación y crecimiento. El ámbito territorial de las ayudas es toda Catalunya y sólo se recogen aquellas medidas que tienen un coste inexistente o muy bajo para sus destinatarios, dado que el ente promotor debe ser una entidad pública o sin ánimo de lucro.

1.5.2. Fomento de la actividad emprendedora

Las medidas de fomento de la actividad emprendedora que se incluyen en este apartado son las destinadas a facilitar la creación, consolidación y crecimiento de los proyectos emprendedores, así como aquellas que tienen como objetivo que los emprendedores puedan reemprender ante una experiencia profesional de quiebra. Se incluyen referencias concretas a las medidas que dan apoyo específico a la emprendimiento en el ámbito de la innovación tecnológica y al emprendimiento social, las cuales se pueden incluir en alguna de las categorías generales de clasificación que se han utilizado en este apartado, de acuerdo con la siguiente tabla:

TABLA 3. Medidas de fomento de la actividad emprendedora

	1. Simplificación administrativa
Medidas para facilitar el acceso y el ejercicio de la actividad emprende-	2. Información, asesoramiento y soporte técnico.

dora y para la simplificación administrativa	<ol style="list-style-type: none"> 3. Medidas en el ámbito fiscal, laboral y de la Seguridad Social 4. Atracción del talento
Medidas de soporte a la financiación de la iniciativa emprendedora	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crédito bancario 2. Financiación con soporte público 3. Ángeles inversores 4. Capital riesgo 5. Otros (capitalización del paro i <i>crowdfunding</i>)
Medidas para reemprender	<ol style="list-style-type: none"> 1. Medidas en el ámbito de la insolvencia y de soporte a las empresas en dificultades 2. Soporte para un nuevo comienzo 3. Soporte para la transmisión de empresas
Medidas de soporte a la emprendeduría en el ámbito de la innovación tecnológica	Medidas específicas. Se pueden incluir en alguna de las categorías generales de clasificación
Medidas de soporte a la emprendedoría social	Medidas específicas. Se pueden incluir en alguna de las categorías generales de clasificación.

Fuente: elaboración propia.

1.6. Consideraciones y recomendaciones

El CTESC, a partir del Informe elaborado, quiere poner de manifiesto una serie de consideraciones y recomendaciones al Gobierno de la Generalitat de Catalunya, para asesorarle en la configuración de la acción pública en el ámbito del emprendimiento.

El CTESC es consciente de que algunas de las recomendaciones afectan a materias que no son competencia de la Generalitat, si bien considera que este hecho no es un impedimento a la hora de formularlas, dada la capacidad del Gobierno de negociar con otras administraciones la posibilidad de implementarlas, así como por su capacidad de influencia en el desarrollo de nuevas iniciativas que incorporen el espíritu de las propuestas de este documento.

Qué se entiende por emprendimiento?

El Informe se basa en la definición operativa del proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) según la cual una iniciativa emprendedora es "aquel negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida ". Esta definición se basa en el resultado de

la iniciativa o actitud emprendedora, sin distinguir la forma jurídica que adopte, e incluye expresamente el autoempleo, opción por la que se decantan muchos emprendedores (individuales y colectivos) para iniciar una actividad en nuestro país.

Hay que tener en cuenta que en el concepto de emprendimiento conviven diversos tipos de iniciativas empresariales con un impacto económico y social muy diferenciado. Es importante no confundir ni globalizar realidades muy diferentes como son las personas que emprenden por oportunidad y las personas que lo hacen por necesidad, ya sea porque están en paro o como respuesta a una modificación de la relación laboral que convierte mercantil.

Asimismo, el Informe recoge la definición de "sentido de la iniciativa y espíritu de empresa" de la Recomendación sobre las competencias clave para el aprendizaje permanente, del Parlamento Europeo y el Consejo, entendida como aquella "habilidad de la persona de transformar las ideas en actos", dada su vinculación con la concepción de lo que debe ser la educación emprendedora, analizada ampliamente en el Informe, y reflejo de la importancia que otorga el CTESC a la formación.

Este concepto se relaciona con "la creatividad, la innovación, la asunción de riesgos, así como con la habilidad de planificar y gestionar proyectos con el fin de alcanzar objetivos". Es por tanto una competencia transversal, independientemente de que termine aplicándose en la creación, consolidación y crecimiento de una actividad empresarial propia. Estas habilidades son también básicas para aquel empresario que reinventa su negocio para mantenerlo, porque transforma las ideas en actos.

Sin embargo, también hay que tener en cuenta que el concepto de emprendedor no puede limitarse a ser un sinónimo de empresario, sino que también hay que reconocer que las personas que trabajan por cuenta ajena pueden tener una actitud emprendedora.

El perfil del emprendedor en Catalunya

Tal como se apunta en el Informe, el perfil mayoritario del emprendedor en Catalunya es un hombre, de 40 años de media, de nacionalidad española, autónomo sin asalariados, con un nivel de estudios medio - alto (educación secundaria postobligatoria o universitaria) y que opera principalmente en el sector servicios. Los datos muestran que este perfil es cada vez más cualificado: crece el peso de los nuevos emprendedores con estudios secundarios postobligatorios y estudios superiores. Asimismo, según los últimos datos del GEM Catalunya 2012 el perfil de empresa tiende a ser cada vez más innovador y con mayor intensidad tecnológica.

De la pluralidad de fuentes para medir la emprendimiento y teniendo en cuenta las virtudes y carencias de cada una de ellas, se puede destacar el indicador que elabora el GEM, dado que permite la comparación internacional al participar más de 80 países en este proyecto. Así, en los últimos años, se detecta un crecimiento de la iniciativa emprendedora en Catalunya, con una tasa de actividad emprendedora del 7,88% en el año 2013, pero todavía inferior a la tasa de 2007, cuando fue del 8,39%. Por otra parte, cabe destacar que si bien la creación de empresas es superior a los últimos años, también se destruyen más, situación a la que hay que prestar atención y analizar los motivos, lo que debe repercutir en la acción pública en este ámbito.

Es remarcable que a pesar del actual contexto socioeconómico, donde destaca el alto nivel de desempleo, el emprendimiento por oportunidad es superior al de necesidad, si bien este último crece con fuerza en 2011 y 2012. Los datos también reflejan que la mayoría de emprendedores no tienen asalariados, y precisamente los que sí tienen descienden de manera más intensa, lo que conlleva una acentuación de la atomización de la emprendimiento. Por último, el CTESC destaca que los datos parecen apuntar una cierta mejora de la percepción y el reconocimiento social del empresario.

Los factores clave que condicionan la actividad emprendedora

El primer factor y el más obvio son las mismas **personas emprendedoras**. Hay rasgos de personalidad, conocimientos y habilidades individuales que favorecen la decisión de emprender como son la motivación para el logro de un objetivo, la autonomía, la apertura, la propensión al riesgo, la autoestima y el adaptabilidad, entre otros. Características todas ellas que se interrelacionan con las adquiridas en el proceso de socialización, donde el foco se centra en la influencia del entorno y donde destaca el papel de la formación, de la familia y de las relaciones sociales cercanas.

Un segundo factor es la **cultura empresarial y emprendedora**, o dicho de otra manera, la importancia de un contexto social donde las conductas empresariales son estimuladas. En este punto, los expertos confirman que

en España las normas sociales y culturales no se perciben como adecuadas para impulsar la adquisición de valores emprendedores en la población. Aún está pendiente fomentar de forma clara y contundente el prestigio y el reconocimiento social de las personas emprendedoras, una menor aversión al riesgo y al fracaso - que evite la estigmatización - y, en último término, que estimule la creatividad y la innovación.

Sin embargo, un hecho diferencial de la sociedad catalana ha sido, a lo largo de los últimos siglos, su dinamismo y su iniciativa emprendedora. Esta tradición continúa arraigada en muchos sectores de nuestra sociedad y puede tener efectos muy positivos estimularla y expandirla.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, el CTESC recomienda que

1. Hay que buscar una nueva relación entre la Administración pública y las empresas basada en la confianza y la lealtad y, por tanto, hay que cambiar el discurso del control y la sanción por el de la ayuda y la colaboración mutua, con el fin de crear una cultura favorable al emprendimiento y al mismo tiempo prestar un servicio público de calidad y adaptado a las necesidades del territorio.
2. Hay que seguir trabajando en acciones de revalorización del emprendimiento entre la ciudadanía, para poder atraer y transformar el talento en ideas.

El **acceso a la financiación** es el tercer factor, un elemento esencial para la actividad emprendedora en todas las etapas. Especialmente evidente es su influencia en la fase de creación si bien también puede constituir un obstáculo clave a la hora de consolidar y hacer crecer las empresas.

Los recursos económicos necesarios se obtienen mediante dos vías de financiación: el propio (ahorros o créditos personales, de familiares o de amigos) y el externo (créditos oficiales o privados de duración limitada y con pago de intereses o bien vías alternativas como los ángeles inversores o el capital riesgo en fases más avanzadas).

La financiación propia es muy utilizada en la creación de pequeñas empresas y especialmente en los casos de autoempleo. Así, en Catalunya, las personas emprendedoras aportan, en promedio, dos terceras partes del capital necesario para crear un negocio y un 25% se autofinancian al 100%.

En cuanto a la financiación externa, en el actual contexto de grave crisis económica, el sector bancario está actuando de forma muy restrictiva en la concesión de créditos. Independientemente de la crisis, la CPAC (Fundación privada para la promoción del Autoempleo de Catalunya) constata que la financiación a emprendedores y microempresas no resulta atractiva para los bancos, dado que supone unos costes por transacción muy similares a las operaciones de mayor dimensión y en cambio se obtienen unos márgenes de beneficio muy pequeños, además de que los riesgos son superiores a las operaciones con empresas medianas y grandes. Asimismo, sus protocolos hacen que el proceso de valoración de viabilidad de los planes de empresa se alargue en exceso.

Los sistemas alternativos de financiación pueden ser la clave para suplir estas restricciones. En esta línea, se deberían potenciar otras formas de financiación que en muchos casos tienen un claro margen de crecimiento, como son el capital riesgo, los ángeles inversores, la banca ética, las cooperativas de servicios financieros o el *crowdfunding*.

Igualmente, es muy recomendable que la Administración apueste por el establecimiento de mecanismos de financiación para el arranque y el crecimiento de las empresas. El instrumento de la subvención parece más idóneo en el ámbito de proyectos con un componente muy elevado de investigación e innovación, ya que muchas veces se convierte en la única vía para la financiación de este tipo de proyectos, dado el alto importe de la inversión para concretarlo. Es remarcable la experiencia canadiense recogida en el Informe, el *Seed Capital Connexion Program for Young Entrepreneurs*, en el que destaca el ofrecimiento de préstamos personales hasta 15.000 dólares sin garantía para devolver en condiciones beneficiosas, entre otras medidas.

En este contexto, el CTESC recomienda que ...

3. Hay que garantizar que la financiación llegue a la economía productiva, por ello es necesario construir un sistema catalán de microcréditos y de microfinanzas, no sólo para los inicios de actividad sino también para la consolidación y crecimiento de las actividades económicas.
4. Habría incentivar la inversión productiva con estímulos fiscales, mucho mejor que la inversión financiera.

5. Se considera necesario impulsar una fiscalidad atractiva para los sistemas alternativos de financiación. En este sentido el CTESC propone:
 - Incrementar hasta los 150.000 euros anuales para inversión en nuevas empresas sobre la que aplicar la deducción del 20% en la cuota estatal del IRPF que prevé la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores.
 - Aplicar una deducción por inversiones en proyectos de emprendimiento también a los proyectos de trabajo autónomo.
 - El régimen fiscal aplicable a los ángeles inversores debería ser similar al de las sociedades de capital riesgo.
 - En el impuesto de sociedades se debería ampliar la deducción por reinversión de los beneficios en la propia empresa a otros tipos de inversión, como en el activo circulante, dado que de acuerdo con la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores esta deducción se limita a la inversión en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias vinculadas a la actividad económica.
6. En la práctica la capitalización del paro se ha convertido en una de las principales fuentes para facilitar la financiación necesaria para poner en marcha nuevos proyectos emprendedores. Pero con carácter general y en el momento de redacción de este Informe, la norma establece una limitación del importe máximo a percibir del 60%, si bien prevé la ampliación al 100% para los hombres menores de 30 años y las mujeres menores de 35 años. El CTESC considera que, si se justifica como inversión necesaria para iniciar la actividad, el importe máximo a percibir debería ser del 100% en todos los casos. Dada la falta de competencias de la Generalitat en la configuración de este derecho, el CTESC propone que se prevea la ayuda complementaria hasta el 100% cuando se haya capitalizado la prestación de desempleo, tal como se hace en el País Vasco.
7. Son acertadas las fórmulas previstas que permiten compatibilizar la percepción de la prestación por desempleo con el trabajo por cuenta propia. Por este motivo, se considera que la actual medida establecida para el colectivo de personas menores de 30 años, sin trabajadores / as a cargo y con un máximo de 270 días, habría que hacer extensiva al conjunto de personas que deseen emprender una actividad por cuenta propia.
8. La prestación de ayudas públicas debe ir muy orientada a resultados, a fin de que los recursos públicos se destinen con mayor intensidad en aquellos proyectos que presentan mejores expectativas de creación de riqueza y de empleo.

Un cuarto factor es el **marco legal y regulatorio**. En este sentido tiene una importancia significativa la regulación de la quiebra, la seguridad, la salud y el medio ambiente, la reglamentación de los productos y servicios, el mercado de trabajo, la seguridad social y sanitaria, el marco fiscal de ingresos y de herencias y, finalmente, el marco financiero y empresarial. En el Informe se han incorporado dos experiencias francesas: por un lado, el régimen especial de la autoemprendedor, y por otro, las cooperativas de actividad y empleo.

No hay duda de que el marco regulatorio es particularmente importante en el inicio de la actividad, dada que en su primera fase de vida las pequeñas empresas a menudo son débiles y necesitan apoyo y protección para poder competir adecuadamente en el mercado. La legislación, a menudo, se focaliza en las necesidades y los requerimientos exigibles a las empresas grandes pero no en las pequeñas, que son las mayoritarias en Catalunya, dado que el 1 de enero de 2013 el 99,7% de las empresas con actividad en el territorio son pymes y de ellas el 54,7% son autónomos sin asalariados (Idescat a partir del DIRCE, 2013). Esta realidad favorece la percepción mayoritaria de los emprendedores que la Administración es un obstáculo y no un apoyo.

Por estos motivos el CTESC recomienda que ...

9. Aunque hay algunas mejoras implementadas, hay que abaratar los costes que supone iniciar una actividad económica. En este sentido, el CTESC propone:
 - Activar una exención de impuestos durante el primer año de actividad.
 - Establecer bonificaciones a las cuotas de la Seguridad Social de los emprendedores hasta que dispongan de unos ingresos mínimos.

- Establecer una moratoria de los dos primeros años de las licencias municipales, en la línea del tratamiento que recibe el autoemprendedor en el Estado francés.
- 10. Diseñar un nuevo sistema de cotización a la Seguridad Social para trabajadores autónomos personas físicas así como cooperativas, que implique cotizar en función de las ganancias reales de la actividad económica desarrollada.
- 11. Hay que agilizar el desarrollo reglamentario de la cotización a tiempo parcial del RETA.
- 12. Aunque la medida prevista en la Ley 14/2013 de apoyo al emprendedor sobre el régimen especial de IVA de caja puede resultar positiva, el CTESC teme que su complejidad haga que muy pocas empresas opten por esta vía y por lo tanto su recorrido sea mínimo. Consecuentemente, hay que trabajar para buscar nuevas fórmulas más eficientes para que la gestión del IVA no implique una carga económica y de gestión excesiva para los emprendedores.
- 13. Para facilitar el cumplimiento del marco legal y regulatorio, es necesario que la Administración establezca mecanismos para hacerlo más accesible y comprensible.
- 14. Hay que legislar o, en su defecto, adaptar la normativa en función de la gran mayoría del tejido empresarial del país: pymes, microempresas y autónomos. Así, hay que facilitar los procesos participativos de las microempresas y pymes a la hora de revisar la normativa que les afecta. En esta línea, se podría tomar nota de las medidas de la *Small Business Act* que contempla el principio *Think small first*.
- 15. Hay que introducir mecanismos de protección social para facilitar la transición de las personas trabajadoras hacia el emprendimiento, dado que el actual marco de protección social, a diferencia de otros modelos como el austríaco, no incentiva suficientemente estas transiciones.
- 16. El emprendimiento social no sólo debe ser objeto de la política de apoyo al emprendimiento general, sino que hay que establecer un marco legal específico para los proyectos colectivos que tengan esta finalidad social para facilitar su actividad.

Y por último, como quinto factor, hay que tener en cuenta las **condiciones del mercado y del marco tecnológico e innovador**. Aquí se resaltan elementos como el desarrollo económico, la globalización de la actividad emprendedora y el marco tecnológico e innovador.

Es importante recordar que la innovación es necesaria en todos los proyectos, no exclusivamente en los tecnológicos, pero lamentablemente no es común encontrarla en muchos de los proyectos de emprendimiento que se inician en nuestro país.

Sin embargo, Catalunya está dotada de estructuras empresariales y de generación de conocimiento (universidades, parques tecnológicos, centros de investigación) de primer orden que deberían favorecer la transferencia tecnológica y la aparición de iniciativas emprendedoras en sectores de elevado valor añadido.

La internacionalización es una de las estrategias clave para favorecer la consolidación de buena parte de las empresas. En el caso de proyectos muy orientados al mercado local o que trabajan con productos de proximidad, la internacionalización debe entenderse como una manera de potenciar la innovación y la creatividad con el conocimiento de otras experiencias.

En este ámbito el CTESC recomienda que ...

- 17. Hay que impulsar aún más la tercera misión de la universidad; es decir, la transferencia de tecnología y conocimiento en el entorno económico y social. Concretamente, se deberían explotar los márgenes de mejora localizados en las modalidades de transferencia *science push*: la cobertura económica de las oficinas de transferencia durante la fase de "prueba de concepto", el paso del conocimiento a la propiedad industrial, la generación de patentes y la disponibilidad de capital - riesgo para el crecimiento de las *spin - off*.
- 18. Hay que promover el contacto entre las universidades y las empresas (sobre todo las micro, las pequeñas y las medianas) para facilitar un mejor encaje entre las necesidades del sector productivo, la realidad del territorio y la actividad y la investigación universitaria, tanto en el ámbito de la formación de los profesionales como en la transferencia de conocimiento.

El proceso de emprender

El proceso de emprender se entiende como el paso de la idea a la producción del bien o servicio previsto en el proyecto. El Informe diferencia en este proceso tres etapas diferenciadas:

- a) La **gestación de la idea y del proyecto**, etapa incipiente del ciclo que comprende la percepción de las oportunidades de negocio y la motivación para emprender.
- b) La **creación del proyecto emprendedor**. La transformación de la idea en actos está marcada por varios hitos, siendo los más relevantes la elección de la forma jurídica; la obtención de recursos financieros, la composición del equipo humano, la elaboración del plan de empresa y la tramitación y gestión del inicio de la actividad.

En España el número de trámites y obligaciones que deben cumplir las personas emprendedoras, bien sea al inicio de la actividad o lo largo de su ejercicio, es muy elevado. En el informe *Doing Business 2014* del OCDE, de las 189 economías analizadas, España ocupa la posición 52 de las economías según la facilidad para iniciar negocios, lejos de países como Singapur, Hong Kong, Nueva Zelanda, Estados Unidos o Dinamarca que ocupan los cinco primeros puestos del ranking. Precisamente, en el área específica de apertura de empresas, España se encuentra a la cola del ranking, en la posición 142.

Hay evidencias empíricas que muestran que el número de procedimientos exigidos para iniciar los proyectos tienen un impacto negativo sobre la creación de nuevas empresas.

La constitución de empresas está afectada por los trámites que hay que realizar con las tres administraciones (estatal, autonómica y local), lo que conlleva que se puedan alargar los plazos y que los criterios entre ellas puedan ser dispares. En los últimos años los diferentes gobiernos han promovido programas para reducir estos trámites, pero aún así, sigue siendo necesario un avance en la simplificación administrativa entendida de forma integral y desde el conjunto de las administraciones públicas.

En el Informe se destaca que el tiempo necesario para obtener la licencia municipal de apertura de locales retrasa el inicio de la actividad económica y genera un agravio económico significativo, dadas los gastos fijos que tienen lugar con independencia de la fecha de apertura del local. De todos modos, hay que decir que se ha intentado solucionar esta problemática específica con la regulación de la llamada "licencia exprés".

Tampoco se puede obviar que se ha mejorado el conjunto del proceso ya que actualmente se dispone de múltiples servicios de asesoramiento, de la ayuda de los puntos de atención al emprendimiento (PAE) en la tramitación y gestión de la documentación, y es habitual obtener el alta como autónomo en 24 horas a pesar de que la constitución jurídica se puede prolongar una media de 15 días, dada la necesidad de inscribirse en el Registro Mercantil.

Por otra parte, en el Informe se destaca la importancia de elaborar el plan de empresa, que marcará en gran medida el éxito del proyecto. Y también se ha hecho especial mención del equipo humano, condicionado especialmente por el contexto actual de cambios en las tendencias tecnológicas y de mercado. Es precisamente por eso que es necesario que haya un equipo -siempre que no sea una iniciativa de autoempleo- bien estructurado y multidisciplinar que realmente sea competitivo.

En este ámbito el CTESC hace las siguientes recomendaciones:

19. En cuanto a la tramitación de inicio de actividad en el ámbito local, se recomienda armonizar y agilizar los trámites para las licencias municipales para que no supongan un gasto excesivo cuando aún no se han generado ingresos y un retraso innecesario en la apertura del negocio.
20. Por otra parte, hay que acelerar el proceso de simplificación administrativa en la normativa sectorial, tanto de ámbito autonómico como local, sustituyendo el régimen de autorización y licencia administrativa por el de declaración responsable y comunicación previa en los casos en que sea posible de conformidad con la regulación general de estos sistemas, previendo los mecanismos de verificación e inspección necesarios.
21. Hay que apostar por una verdadera ventanilla única y un único expediente por iniciativa que sirva para todo el ciclo de vida del proyecto, tal y como tiene previsto la Ventanilla Única Empresarial (VUE).

22. La ventanilla única, además de ser virtual y/o de poder recibir visitas presenciales, incorporará un servicio telefónico tipo 012 para poder atender consultas puntuales de las personas emprendedoras y empresarias.
 23. Hay que seguir impulsando la labor de las incubadoras que facilitan considerablemente el impulso de nuevos proyectos.
 24. Hay que incentivar el papel de las empresas consolidadas en el apoyo a las nuevas iniciativas empresariales estableciendo programas de incubación, aceleración o inversión como complemento a su estrategia corporativa.
 25. En cuanto a la configuración del equipo humano, se valoran positivamente las medidas que facilitan la entrada y la permanencia en España de profesionales altamente cualificados procedentes de países que no forman parte de la UE, tal y como prevé la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Sin embargo, se detecta en la norma una cierta indeterminación en los criterios de acceso y, por este motivo, el CTESC considera que habría que concretar claramente los supuestos.
- c) La **consolidación empresarial** se produce cuando el proyecto adquiere solidez y estabilidad. Cabe decir que hay una serie de factores que influyen positivamente en la consolidación o éxito empresarial: aplicar una política de control de costes; partir de un tamaño mayor al inicio; tener una distribución no igualitaria de la propiedad, la mayor presencia de mujeres en el equipo de trabajo; aprovechar la experiencia previa de las personas que inician el proyecto; emprender por oportunidad y no por necesidad y desarrollar modelos de negocio basados en la innovación y los recursos humanos más que en el precio.

La investigación confirma que es más difícil hacer crecer una empresa que crearla. Así, muchas empresas no llegan a la etapa de consolidación y los proyectos fracasan. La importancia del fracaso en el proceso emprendedor se constata en el informe GEM Catalunya 2012, en el que se indica que más del 60% de las personas emprendedoras que iniciaron proyectos entre 2009 y 2011 no han logrado sobrevivir. Los motivos que más se citan son la falta de rentabilidad del negocio y las dificultades de financiación.

En el ámbito económico, entre las consecuencias inmediatas del fracaso empresarial se encuentra la entrada en el procedimiento de insolvencia definitiva, un proceso con muchas cargas negativas y que a menudo termina con la liquidación empresarial, y afecta de manera muy considerable el patrimonio presente y futuro de la persona emprendedora y de su entorno familiar.

En este sentido, destaca el procedimiento de *quiebra* (concurso de acreedores) británico, procedimiento que, si la situación no es fraudulenta, se puede alargar como máximo un año, transcurrido el cual se produce el *discharge*, que libera a la persona concursada de la mayoría de las deudas contraídas. La situación de *discharge* permite pedir dinero en préstamo o ejercer una actividad empresarial sin las restricciones propias de la situación de *quiebra*. También habría que analizar el procedimiento concursal previsto en el *Chapter 11* de la Ley de quiebras de EEUU (*Chapter 11 of Bankruptcy Abuse Prevention and Consumer Protection Act*) que facilita la reorganización de las empresas de tal forma que no necesariamente tienen que disolverse o desaparecer .

Entre las repercusiones personales derivadas del abandono y / o el cierre de los negocios empresariales cabe destacar las dificultades de reinserción laboral de las personas exemprendedoras, que el Informe sitúa alrededor del 25% del total de las personas que han fracasado. En el mercado laboral, el hecho de haber sido un emprendedor no se ve como una habilidad atractiva o con valor añadido, sino que, por el contrario, se valora negativamente, especialmente si el proyecto ha fracasado. Así, tal y como concluye Informe GEM Catalunya 2012 "la actividad emprendedora representa para muchos una vía sin salida al mercado, lo que les obliga en cierta forma a entrar en procesos de espiral emprendedora (reiteración emprendedora) o a la inactividad laboral".

De lo contrario, la estigmatización del fracaso y la imposibilidad generalizada de liberarse del pasivo del deudor provocan que reemprender no sea una tarea fácil, a pesar de que haber fracasado facilita una mayor probabilidad de éxito ante una nueva experiencia emprendedora.

Por todas estas razones, en nuestro entorno, el coste global del fracaso empresarial es sumamente elevado y, en consecuencia, también es muy alto el grado de responsabilidad que asumen las personas emprendedoras.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, el CTESC recomienda que

26. Hay que mejorar la cooperación y la creación de sinergias entre las nuevas empresas creadas centradas en el autoempleo (ya sea individual como colectiva), para garantizar su viabilidad y su crecimiento a largo plazo.
27. Hay que potenciar el papel de las aceleradoras, dado que éstas facilitan los pasos necesarios para dar un salto hacia el crecimiento y la internacionalización de las iniciativas emprendedoras consolidadas o en proceso de consolidación.
28. Hay que combatir la percepción social negativa del fracaso en la actividad empresarial, que lastra la figura del emprendedor y del empresario. Hay que poner en valor el aprendizaje adquirido a partir de la experiencia, así como el conocimiento que se deriva del análisis del propio fracaso y de la búsqueda de posibles soluciones para superar la quiebra.
29. Hay que buscar estrategias para proteger al emprendedor de un posible fracaso. Medidas que teóricamente buscan esa finalidad como la del emprendedor de responsabilidad limitada de la Ley 14/2003 de apoyo a los emprendedores son poco eficientes, ya que como indica el CES español, los emprendedores individuales se ven obligados a utilizar a menudo su vivienda habitual como garantía de los créditos cuando inician la actividad y por lo tanto esta figura legal no los protege. Hay que avanzar en la separación definitiva del patrimonio personal y familiar del profesional, básicamente en el caso del trabajo autónomo y de la microempresa.
30. Hay que garantizar el cumplimiento de la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.
31. Hay que regular la compensación del pago de las deudas de las empresas con la Administración autonómica con los créditos que éstas puedan tener reconocidos en actos administrativos, ya sean de origen tributario o no, de manera similar a otras comunidades autónomas, como la Comunidad Valenciana, La Rioja o Murcia. Esta compensación se podría hacer mediante una "cuenta corriente tributaria" tal como propone el Consejo Asesor para la Reactivación Económica y el Crecimiento (CAREC).
32. Se propone que en la medida de lo posible se avance decididamente hacia un procedimiento en caso de insolvencia que se equipare al procedimiento de *quiebra* del Reino Unido descrito en el Informe, para hacer más sencillas las segundas oportunidades.
33. Se deben desarrollar y potenciar políticas de empleo e instrumentos que faciliten la transmisión de empresas como un tipo de emprendimiento que garantiza la continuación de una actividad económica ya existente, facilitando el proceso de cesión de la propiedad de una empresa entre cedentes y emprendedores. En este sentido, se considera que habría que promover un marco favorable para la re-empresa: forma jurídica propia, incentivos y exoneraciones fiscales.
34. En este sentido, se deberían fomentar iniciativas dirigidas a dar segundas oportunidades y / o reorientar tanto a personas que han emprendido y han fracasado por razones externas como ideas de negocio que no han tenido éxito por razones internas.
35. Habría que elaborar programas de reinserción profesional destinados a los emprendedores que han vivido una quiebra empresarial, como fue el programa "Reinicia't", a la vez que se recomienda estudiar la figura del "reemprendedor", recientemente regulada en Murcia.
36. Para facilitar la posibilidad de reemprender, habría que resolver situaciones de falta de acceso a los derechos y prestaciones sociales por tener deudas con la Seguridad Social pese a pagar las nuevas cuotas en caso de estar de alta de nuevo.

La educación emprendedora

Si se quiere potenciar la iniciativa emprendedora en nuestra sociedad, no hay duda de que uno de los elementos fundamentales es el proceso educativo.

Cada vez más se reconocen las ventajas individuales, sociales y económicas que se derivan de las definiciones "amplias" sobre la educación emprendedora relacionadas con la capacitación de las personas para transformar las ideas en acciones.

Así, se tiende a diferenciar entre las competencias emprendedoras (iniciativa personal, proactividad, autonomía, tenacidad, proactividad, innovación, trabajo en equipo, tolerancia al riesgo, comunicación, etc) y los conocimientos técnicos necesarios para el inicio y la práctica de la actividad emprendedora (economía, finanzas, gestión y planificación, mercado de trabajo, el mundo de los negocios, marco regulatorio, etc).

En cuanto a las competencias emprendedoras, una buena parte se pueden educar y entrenar transversalmente a todo el alumnado. Como se indica en el Informe, consiste en educar en la "pedagogía de la posibilidad". La participación del alumnado en espacios de educación informal o en el mundo del asociacionismo juvenil también puede fomentar el desarrollo de la cultura emprendedora dada la importancia que tienen, por ejemplo, el trabajo en equipo y la planificación de actividades en estos entornos.

En cuanto a los conocimientos técnicos, se pueden enseñar dentro de esquemas optativos, en función de los intereses personales y profesionales del alumnado.

De todos modos, la educación emprendedora se desarrolla actualmente en gran medida "de abajo arriba", sobre la base de la iniciativa del profesorado y los centros educativos. Por tanto, es fundamental entender los centros escolares, la comunidad educativa, la comunidad local y los agentes interesados en el ámbito catalán, estatal y europeo como partes interrelacionadas de un mismo sistema. El emprendimiento debe abordarse como una característica intrínseca y estructural del centro escolar de forma que todo el alumnado tenga las mismas oportunidades para desarrollar competencias emprendedoras.

En este sistema, el profesorado es el agente fundamental de cambio, pero debe hacer frente a dos retos generales que tienen que ver, por un lado, con el peso poco importante que tiene la formación específica en emprendimiento en los programas de formación inicial o continua, y por otro, con la falta de experiencia directa y real. Todo ello hace que el profesorado, en el momento de educar en emprendimiento, a menudo haga de mero transmisor conceptual.

El uso por parte del profesorado de metodologías de enseñanza activas y participativas (*learning by doing*), orientadas a la creación de iniciativas emprendedoras, el aprendizaje servicio o el asociacionismo podrían facilitar la transición del marco conceptual a la experiencia práctica, vital para educar de manera integral en el ámbito del emprendimiento.

Tal y como se recoge en el informe, en Catalunya ya se están desarrollando experiencias transversales en educación emprendedora como el Plan Catalunya, escuela de emprendedores, y experiencias específicas como la asignatura optativa de orientación profesional e iniciativa emprendedora en 3^o de ESO. También son remarcables la puesta en marcha de otros proyectos específicos como el programa piloto *Start-Up School*, y de organizaciones como la Fundación Escuela de Emprendimiento, que permiten aproximar la realidad del emprendimiento al sistema educativo.

Teniendo en cuenta estas reflexiones, el CTESC recomienda que ...

37. Se debe mejorar la incorporación de la educación emprendedora en el sistema educativo de manera transversal, tanto en el currículo como en el proyecto educativo de centro.
38. En los niveles de primaria y secundaria obligatoria, la educación emprendedora debe focalizarse en el desarrollo de determinados valores como la responsabilidad y el esfuerzo, así como en el entrenamiento de las competencias ligadas a la resolución personal de los problemas cotidianos, la comunicación (por ejemplo, hablar en público) y el trabajo en equipo.
39. En los niveles educativos postobligatorios (bachillerato, formación profesional y universidad), la educación emprendedora debe desarrollarse bajo esquemas de optatividad y, a la vez, debe contemplar la constitución de equipos de profesionales orientados a hacer emerger las iniciativas emprendedoras del alumnado sobre la base de tres pilares: los conocimientos, la comercialización y la gestión.
40. Hay que dotar al sistema educativo de recursos suficientes para conocer a fondo las capacidades, las habilidades, los intereses y la personalidad de cada alumno a fin de adaptar los métodos de enseñanza y establecer los objetivos que permitan el desarrollo máximo de sus potencialidades. Un alumno orientado, dotado de un proyecto, tiene más posibilidades de alcanzar sus retos.
41. Hay que potenciar estrategias de colaboración entre el sistema educativo y el mundo de la empresa (asociaciones empresariales, inversores privados, etc.) Para facilitar el conocimiento de proyectos em-

prendedores prácticos y reales, así como promover las prácticas formativas del profesorado y el alumnado en estos entornos.

42. Hay que mejorar la sensibilización y la educación emprendedora en la formación inicial y continua del profesorado, a través de la transmisión de contenidos específicos y del acceso a experiencias transformadoras.
43. Es necesario que el profesorado cuente con la participación y el apoyo de profesionales con el objetivo de facilitar la planificación y la implementación de la educación emprendedora.
44. Hay que promover la cultura emprendedora en las políticas activas de empleo (PAE).
45. Hay que seguir fomentando la programación de acciones formativas para personas emprendedoras en el marco de la cualificación profesional "Creación y gestión de microempresas".
46. Hay que priorizar la educación emprendedora en la oferta formativa del SOC dirigida a las personas en situación de desempleo.

Políticas de emprendimiento

El fomento y apoyo del emprendimiento ha recibido la atención en los últimos años tanto del sector público como del privado y, en algunos casos, se ha visto como la solución a los problemas socioeconómicos del país. Como consecuencia, excluyendo algunas iniciativas con una sólida y larga tradición, en general se observa una gran atomización y una oferta muy generalista de los servicios para el emprendimiento, que no beneficia la atención a los usuarios y que provoca duplicidades e ineficiencias.

Las medidas de apoyo al emprendimiento se concentran en las fases iniciales y desatienden las de consolidación y crecimiento, a pesar de que son uno de los puntos débiles del proceso de emprender en Catalunya. El flujo neto empresarial compara la proporción de empresas que han iniciado las operaciones en el último año con las que han cerrado y extrae, por tanto, el número de empresas que se crean para cada una que desaparece. El informe GEM de Catalunya 2012 muestra un flujo neto empresarial del 1,04, es decir, por cada empresa que nace en 2012, se muere otra. En la demarcación de Barcelona los datos son más críticos ya que la creación de empresas no compensa las que han cerrado el negocio en el último año. En este sentido, es urgente reducir la mortalidad de proyectos emprendedores en Catalunya y hacer hincapié en esta cuestión más que en el número de iniciativas que se inician y desaparecen al poco tiempo.

Asimismo, las medidas de fomento de la cultura emprendedora han tenido menos peso que las destinadas a las personas que ya han tomado la decisión de crear una empresa, situación que no acaba de corresponderse con la realidad de Catalunya, con una cultura emprendedora débil.

En este contexto, para ganar eficacia y mejorar los resultados, es importante que los servicios dirigidos a las personas emprendedoras se adapten al proceso de emprender y que actúen como elementos facilitadores y orientadores del mismo. Así, en los primeros momentos de la actividad emprendedora determinados servicios son fundamentales, como la información, que debe convertirse en un recurso fácil y orientador sobre las ayudas, la legislación aplicable, las fuentes de financiación posibles, los servicios disponibles y todos los recursos que pueden jugar un papel determinante para llevar adelante las iniciativas.

En segundo lugar, es fundamental el asesoramiento especializado por sectores en la elaboración de planes de empresa, así como la evaluación de los proyectos y de sus impulsores, con el fin de conocer su primeramente la viabilidad, las fortalezas y las debilidades tanto de los proyectos como de las personas que los lideran, y proporcionar así una orientación más adecuada. La formación relacionada con las áreas de gestión y de comercialización enfocadas al propio negocio es fundamental.

A lo largo de todo el proceso es clave el acompañamiento, tanto en el desarrollo del negocio como en el ámbito personal, para afrontar la presión e implementar las conductas más adecuadas para la puesta en marcha de la actividad. No se puede olvidar el *networking*, como forma de conectar personas con perfiles complementarios para poder formar equipo y / o realizar proyectos.

Por último, hay que prestar apoyo en la tramitación administrativa para ayudar al cumplimiento de los requerimientos legales, financieros, etc.

En cuanto a los destinatarios de las medidas públicas, hay que tener en cuenta que determinados colectivos, como las mujeres, los jóvenes, las personas de más edad o las de origen inmigratorio, han sido objeto de un tratamiento específico por parte de las instituciones públicas en el desarrollo de las políticas de emprendimiento. Este tratamiento diferenciado se basa en dos hechos: en primer lugar, en que son colectivos con una menor participación en el mercado de trabajo y que por tanto, su integración tendría efectos positivos tanto en términos personales como agregados por el crecimiento económico y de el empleo y, en segundo lugar, debido a que tienen un menor acceso al emprendimiento por diversos motivos y que de corregirlos, aumentaría su propensión a emprender, lo que a su vez conllevaría que se integraran al mercado de trabajo, con una serie de efectos positivos tanto a nivel personal como agregado. Esta diversidad de iniciativas debe tenerse presente en las políticas que se puedan llevar a cabo en este ámbito.

De acuerdo con estas reflexiones, el CTESC recomienda que ...

47. Hace falta un pacto entre los actores de la cadena de valor del emprendimiento: los agentes sociales, el mundo educativo, las administraciones públicas, tanto en el ámbito regulatorio como el de apoyo a los emprendedores, el sector financiero, el tercer sector ...
48. Hace falta una política de emprendimiento del Gobierno de la Generalitat con un liderazgo claro, con objetivos e indicadores cualitativos y cuantitativos.
49. Se debe fomentar el emprendimiento con responsabilidad para evitar las consecuencias no deseadas de animar indiscriminadamente a todos a lanzarse a emprender, dado que puede tener consecuencias imprevisibles y nada positivas a medio y largo plazo. Esta cautela es especialmente necesaria en los casos de las personas que emprenden desde una situación de desempleo y capitalizan la prestación a la que tienen derecho. En este sentido, cabe recordar que emprender no es siempre la única opción y por lo tanto, no hay que estigmatizar a las personas que no toman esta decisión.
50. Asimismo, se deben priorizar los sectores con mayor potencial de crecimiento de la economía catalana y hacia el exterior, así como aquellos donde se detectan nuevos nichos de mercado, con medidas como la alineación de los instrumentos de financiación hacia estos sectores. Es tarea del Govern definir estos sectores económicamente estratégicos y aquellos que están sobredimensionados o necesitan una reestructuración para mejorar su competitividad. Un buen instrumento en este sentido es el RIS3CAT, sobre la Estrategia de especialización inteligente de Catalunya, en el contexto de la Estrategia Europa 2020.
51. Hay que ordenar todos los agentes públicos y privados que realizan acciones en la etapa de creación de empresas y hay que garantizar una actuación coordinada de los mismos, para evitar duplicidades y cubrir carencias, garantizando una adecuada cobertura del territorio con el fin de prestar un servicio próximo y especializado. La articulación de estos agentes debe tener en cuenta los siguientes rasgos: garantizar una cierta continuidad de aquellos programas que presenten buenos resultados, asignación de recursos según el volumen de trabajo realizado y de los resultados alcanzados y establecimiento de mecanismos de transferencia de conocimiento y buenas prácticas. Asimismo, se debería garantizar el acceso al conocimiento especializado de los diversos sectores productivos.
52. Es necesario desarrollar y difundir una cartera de servicios al emprendimiento y el trabajo autónomo, en la que se incluyera, entre otros, los recursos de información y acompañamiento, los servicios de apoyo para reemprender, los servicios de incubadoras y aceleradoras, los recursos formativos, los incentivos fiscales, los servicios de apoyo a la financiación, etc.
53. Hay que racionalizar las políticas de apoyo al emprendimiento y dedicar más recursos y servicios al mantenimiento y la consolidación de la actividad.
54. Hay que invertir más recursos en instrumentos de asesoramiento y acompañamiento a la actividad emprendedora.
55. La configuración de las diferentes medidas debe adaptarse a los diversos perfiles de emprendedores, dado que no existe un perfil único.
56. Las políticas de emprendimiento deberían unificar el criterio para determinar el acceso en función de la antigüedad de la actividad.

57. Hay que evaluar el impacto de las medidas de apoyo al emprendimiento financiadas por las administraciones públicas, a partir de unos objetivos previamente definidos.
58. Es necesario disponer para Catalunya de los indicadores del Programa de Emprendimiento de la OCDE (PIE) para conocer y comparar la evolución del emprendimiento en nuestro territorio.