

El impacto de la crisis económica en la actividad empresarial española desde la perspectiva del observatorio GEM España 2009

Departamento de gestión emprendedora
Instituto de Empresa Business School
Dirección: Ignacio de la Vega García-Pastor
Dirección Técnica: Alicia Coduras Martínez

Contenido

Introducción	2
El impacto de la crisis en el conjunto de la actividad empresarial española entre Julio de 2008 y Julio de 2009	3
Análisis del abandono de actividades de negocio y empresariales en España, entre Julio de 2008 y Julio de 2009	5
Indicadores de cierre y traspaso de actividades económicas en las naciones GEM 2009 más desarrolladas	9
Comparación del perfil de los empresarios que han abandonado actividades con el de aquellos que siguen en activo	15
Género	15
Edad	16
Nivel de estudios	17
Posesión de formación específica para emprender	17
Tramo de renta	19
Situación laboral	20
Comparación del perfil de los empresarios que han traspasado actividades con el de aquellos que han cerrado y con aquellos que siguen en activo	22
Género	22
Edad	23
Nivel de estudios	24
Posesión de formación específica para emprender	26
Tramo de renta	27
Situación laboral	28
La opinión de los emprendedores y empresarios sobre la creación de empresas en el momento actual	30
Conclusiones	32

Introducción

En una situación de crisis económica de la magnitud que ha alcanzado la desatada a lo largo del 2009 y cuyas consecuencias se prolongan en el tiempo, resulta de la mayor importancia analizar el impacto que está teniendo en la actividad empresarial de cualquier nación.

Sensible a esta situación la Dirección General de Política de la PYME ha solicitado al equipo GEM España la realización de un estudio específico, centrado en los detalles que proporciona el observatorio GEM sobre este tema y que, normalmente, no tienen cabida en el ya de por sí amplio informe anual que se elabora en torno a la actividad emprendedora.

Este documento está, por consiguiente, dedicado a proporcionar información específica relacionada con la crisis y su impacto en los indicadores que habitualmente mide GEM, junto con nuevas variables diseñadas para su incorporación en las encuestas del observatorio en todos los países participantes a raíz de la excepcional situación económica que se vive en todos ellos y, que se van a mantener mientras se prolongue el actual escenario.

A lo largo de los siguientes apartados, se pasa revista a la pérdida de actividad emprendedora y consolidada debida, principalmente, a la crisis. Asimismo, se profundiza en el estudio del cierre y traspaso de empresas en los 12 meses previos a la realización de la encuesta GEM 2009, estableciendo comparaciones entre los perfiles de aquellos que han seguido en activo frente a los que abandonaron su actividad.

El observatorio GEM sobre actividad emprendedora, obtiene anualmente, mediante encuesta a la población activa, estimaciones del número de actividades que se hallan en fase emprendedora al finalizar el segundo trimestre del año y también aquellas que se hallan en fase consolidada. Las primeras son aquellas que tienen entre cero y tres años y medio de vida en el momento de la medición y, las segundas, aquellas que han sobrepasado los tres años y medio de vida en el mercado.

La muestra en que se basa GEM España, se halla en estos dos últimos años en torno a las 29.000 encuestas, lo que le otorga una fiabilidad muy elevada, con errores muestrales aproximados al $\pm 0,28\%$ para un nivel de confianza del 95%. Por consiguiente, a pesar de no constituir un registro empresarial como DIRCE, la información que proporciona es comparable al mismo en determinados aspectos y, su principal utilidad, reside en la cantidad de

información complementaria de detalle asociada a los indicadores principales que proporciona. Asimismo, es importante señalar que GEM considera todos los sectores y todos los tipos de iniciativas, incluyendo el autoempleo, por lo que constituye una excelente aproximación a las características del tejido empresarial español y de sus principales impulsores.

El impacto de la crisis en el conjunto de la actividad empresarial española entre Julio de 2008 y Julio de 2009

Desde el punto de vista del observatorio GEM, el conjunto de la actividad empresarial se compone de los siguientes apartados:

- a) Actividad emprendedora potencial: integrada por todas las personas que tienen la idea de desarrollar la puesta en marcha de un negocio en los tres años a partir del momento de la medición
- b) Actividad emprendedora naciente: integrada por todas las iniciativas que están poniéndose en marcha y que no llevan más de tres meses operativas en su mercado
- c) Actividad emprendedora nueva: integrada por todas las iniciativas que están consolidándose y que llevan entre tres y cuarenta y dos meses operativas en su mercado
- d) Actividad empresarial consolidada: integrada por todas las empresas y autoempleo que se han consolidado, entendiéndose por ello, que han sobrepasado los cuarenta y dos meses de vida operativa en su mercado
- e) Abandono y clausura de actividades: integrada por todas las actividades que se han abandonado en los doce meses previos a la medición, con distinción de las que continúan operativas en manos diferentes y las que han cesado completamente su actividad

Los resultados generales de todos estos apartados en las ediciones 2008 y 2009 del observatorio GEM, son los que se pueden ver a continuación en la Figura 1, presentados como porcentaje sobre la población española de 18 a 64 años de edad.

Figura 1. Descripción de la actividad empresarial española, como porcentaje de la población activa y su evolución entre Julio de 2008 y de 2009, período en que se inicia la recesión posteriormente convertida en crisis

	2008	2009	Variación
Actividad emprendedora potencial estimada	7,7%	5,4%	-29,8%
Actividad emprendedora real total estimada	7,0%	5,1%	-27,1%
Actividad consolidada total estimada	9,1%	6,4%	-29,7%
Actividad empresarial abandonada estimada	1,3%	2,0%	+53,8%

La población de 18 a 64 años estimada en el 2008 en España, estaba compuesta de 26.187.435 personas y, en el 2009 de 30.097.343¹, al elevar los porcentajes anteriores a las mismas, se ha estimado que el número de iniciativas emprendedoras, consolidadas y abandonadas que había en España en Julio de 2008 y Julio de 2009 era el presentado en los resultados de la Figura 2. El impacto de la crisis es plenamente visible y ha supuesto una disminución de casi 300.000 iniciativas en fase emprendedora, así como de unas 450.000 consolidadas. Asimismo, el número de personas involucradas en el abandono de una actividad, ya sea por cierre o por traspaso de algún tipo, se incrementa en algo más de 250.000 entre ambos años. Las casi 602.000 personas que se estima que se hallaron en una situación de este tipo entre Julio de 2008 y Julio de 2009, vienen a corresponderse con la disminución de empresa consolidada y con parte de la que estaba en consolidación, teniendo en cuenta que una porción no cierra efectivamente, sino que traspasa o vende el negocio, por lo que es lógico que las cifras no cuadren exactamente aunque se aproximen. En otras palabras, hablamos de abandonos los doce meses previos a la medición de Julio de 2009, que son, aproximadamente, la suma de las empresas consolidadas que se han perdido, más una parte de la actividad emprendedora total que estaba en fase no ya naciente, sino en consolidación, sin haber llegado a superar la

¹ Fuente US Census, que actualmente se basa en datos INE, Facilitada por GEM Global para España en el 2008 y en el 2009.

frontera de tres años y medio de actividad en el momento de la medición. La variación registrada en la comparación 2008-2009 de la actividad emprendedora significa que cierto número de iniciativas que estaban en esta fase se cerraron, mientras que otra parte no ha llegado siquiera a nacer.

Figura 2. Estimación puntual del número de actividades en fase emprendedora, consolidada y abandonada los años 2008 y 2009

	2008	2009	Variación
Actividad emprendedora real total estimada	1.833.312	1.534.964	-298.348
Actividad consolidada total estimada	2.383.057	1.926.230	-456.827
Actividad empresarial abandonada estimada	340.437	601.947	+261.510

El retroceso de la actividad emprendedora nos devuelve al nivel estimado por GEM España el año 2004 y, en la parte positiva del resultado, hay que destacar la notable resistencia de los negocios en fase de consolidación frente a la nueva creación, más retraída pero que aún estando mermada ha supuesto la puesta en marcha de casi 700.000 actividades.

Análisis del abandono de actividades de negocio y empresariales en España, entre Julio de 2008 y Julio de 2009

Como se ha explicado en el apartado anterior, la tasa de abandono de actividades empresariales y de negocio el año 2009 ha sido de un 2% sobre el total de la población de 18-64 años. Sin embargo, la forma en que analiza este tema el observatorio GEM permite profundizar en este dato desde diversos puntos de vista. Así, se entiende que una actividad es abandonada cuando se cierra o cuando se traspasa de alguna forma. Ello implica que, algunas actividades siguen activas en manos de otras personas diferentes de las que las estaban desarrollando y que, por consiguiente, continúan contribuyendo a la actividad económica.

En la Figura 3, se presenta un desglose de las actividades abandonadas en función de su situación final y se proporciona una descripción de los motivos que han impulsado los cambios a que se han visto sometidas.

En primer lugar, destaca el hecho de que un 29,5% de los que han abandonado, señalan que su actividad sigue funcionando en manos de otros, lo cual representa una estimación del porcentaje de traspasos sobre abandonos en el período que va desde Julio de 2008 a Julio de 2009. A ella se podría añadir el 1,1% de respuesta de los que no saben si el negocio permanece activo, pues de haber cerrado no tendrían duda acerca de su estado en el momento de la encuesta.

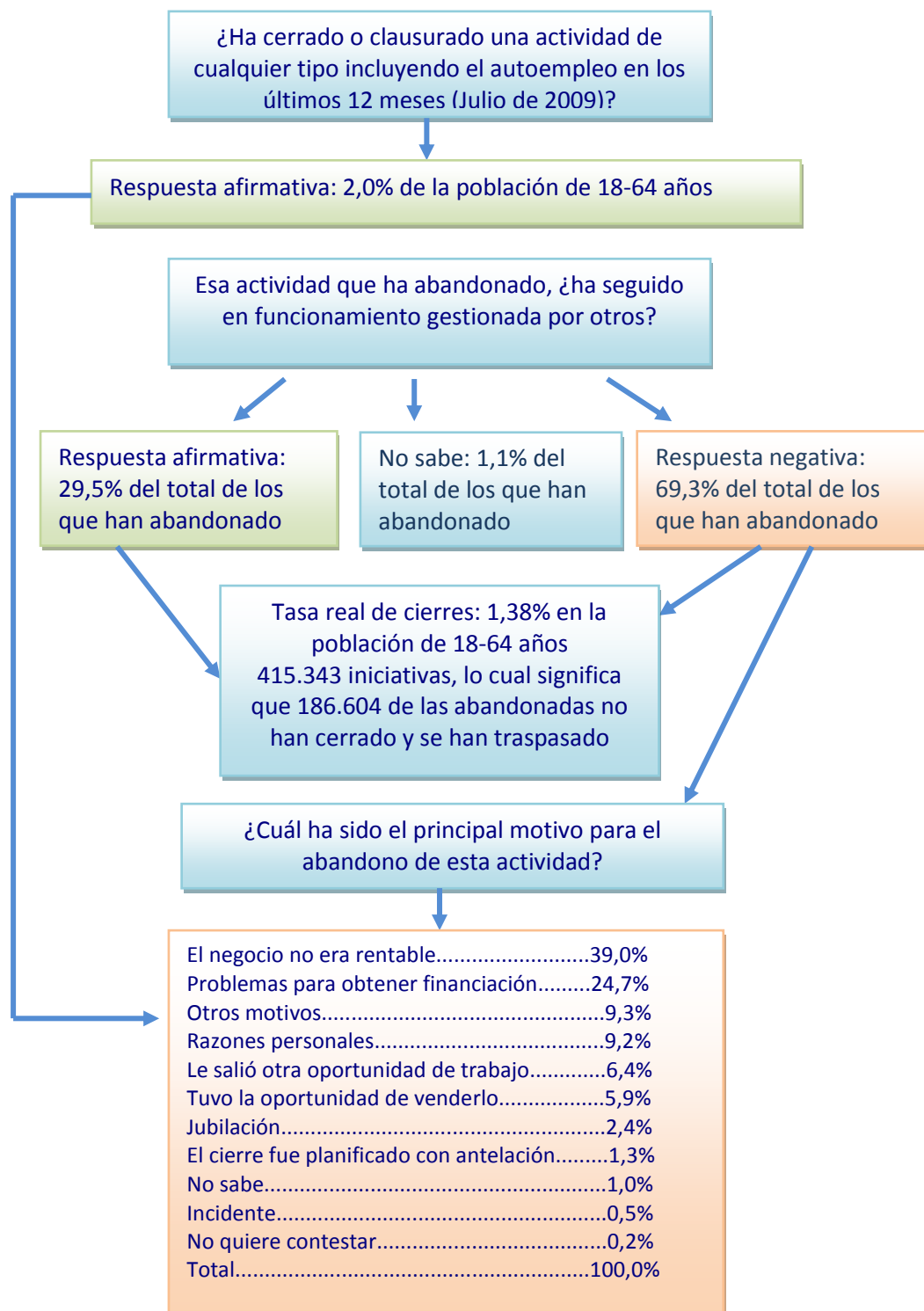
Aplicando estos porcentajes y el de cierres efectivos, que representa un 69,3% del total de abandonos a la tasa sobre población activa, resulta que la tasa real de cierres es del 1,38%, de forma que el 2% de abandonos se divide en: 1,38% de clausuras y un 0,62% de traspasos.

Elevando este último dato a la población activa del 2009, se puede estimar que se han realizado del orden de 186.603 traspasos de actividades empresariales entre Julio de 2008 y Julio de 2009, un volumen importante que justificaría la iniciativa de la Dirección General de Política de la PYME de poner en marcha una Red de Centros para el Apoyo en la Transmisión de Empresas.

En cuanto a la motivación del abandono, haya sido traspasado o cerrado, destaca la falta de rentabilidad de los negocios, que se halla tras el 39% de los casos. En una situación de crisis como la actual es coherente que este motivo predomine sobre los demás. Sin embargo, es igualmente impactante el casi 25% de actividades que han sido abandonadas por falta de financiación. Por consiguiente, la falta de acceso a fondos privados y públicos para invertir en el desarrollo empresarial ha sido la segunda causa que más abandonos ha promovido, no siendo posible estimar si el mantenimiento del crédito hubiese supuesto una inversión acertada o si habría sido destinado en buena parte a un fondo perdido sin retorno por falta de consumo. En ese sentido, es importante reconocer si las actividades cerradas por este motivo debían ser sustituidas por otras más modernas y adaptadas al tipo de mercado que se va a desarrollar tras la crisis o si bien hubiese sido aconsejable mantenerlas. Desde el punto de vista del empleo, es probable que esta segunda opción hubiese resultado más deseable, pero, si la falta de rentabilidad ha predominado sobre la de financiación, hay que considerar el coste que

habría supuesto mantener actividades no rentables frente a la oportunidad de modernizar nuestra PYME, a pesar del desempleo que ello genera durante un período.

Figura 3. Abandono de iniciativas y su motivación



Debido al desarrollo de la crisis, la encuesta GEM del 2009, ha preguntado específicamente a los que han abandonado un negocio si ésta ha tenido alguna influencia en la decisión. Los resultados de esta consulta indican que la crisis no ha influenciado la decisión en una cuarta parte de los casos, mientras que ha tenido alguna influencia en casi un 18% y una fuerte influencia en el 57% restante.

Tabla 1. Impacto de la crisis en las decisiones de abandono de actividades de negocio entre Julio de 2008 y Julio de 2009

Tipo de impacto en la decisión	Porcentaje
Ninguno	25,6%
Algún impacto	17,8%
Profundo impacto	56,5%

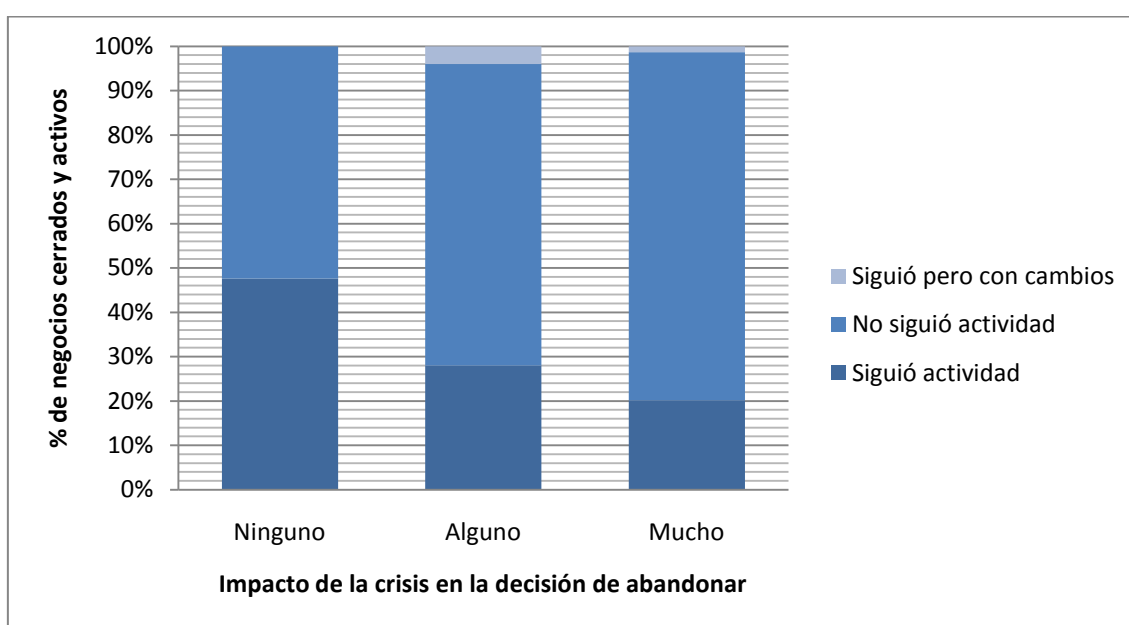


Profundizando en el análisis de la decisión final de traspasar o cerrar, se advierte que ésta ha dependido de la crisis en un 27,6%. Así, al realizar un análisis de dependencia del tipo de decisión en función del impacto de la crisis, se puede ver, en la Tabla 2, que hay una mayor proporción de traspasos en el grupo de empresarios que abandonaron por motivos diferentes a la crisis, mientras que dicha proporción va disminuyendo a medida que el impacto de la crisis en la decisión de abandonar es mayor. También se advierte una proporción de actividades que continuaron pero que cambiaron su orientación entre aquellos que acusaron el impacto de la crisis, caso que apenas se da entre los que no han acusado su impacto. Ello se puede interpretar como menor necesidad de efectuar cambios en negocios vendidos y no afectados por la crisis en comparación con aquellos que lo han estado o, en otras palabras, que los

negocios no afectados por la crisis desarrollaban actividades con mayores posibilidades de supervivencia o éxito en el escenario actual, siendo por ello, más fáciles de traspasar.

Tabla 2. Decisión de cerrar o traspasar y su dependencia de la crisis económica

¿Siguió el negocio con su actividad en otras manos tras su abandono?	¿Qué tipo de impacto tuvo la crisis económica en su decisión de abandonar este negocio?			
	Ninguno	Alguno	Mucho	Total
Sí	47,6%	28,0%	20,1%	28,5%
Sí, pero la actividad cambió	0,0%	4,0%	1,3%	1,4%
No	52,4%	68,0%	78,7%	70,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%



En el siguiente apartado de este estudio, se inserta la situación particular de España en el apartado de cierres y traspasos de empresas en el contexto del grupo de naciones de que forma parte según la clasificación del Informe Global de Competitividad que elabora el Foro Económico Mundial y que han participado en el observatorio GEM 2009.

Indicadores de cierre y traspaso de actividades económicas en las naciones GEM 2009 más desarrolladas

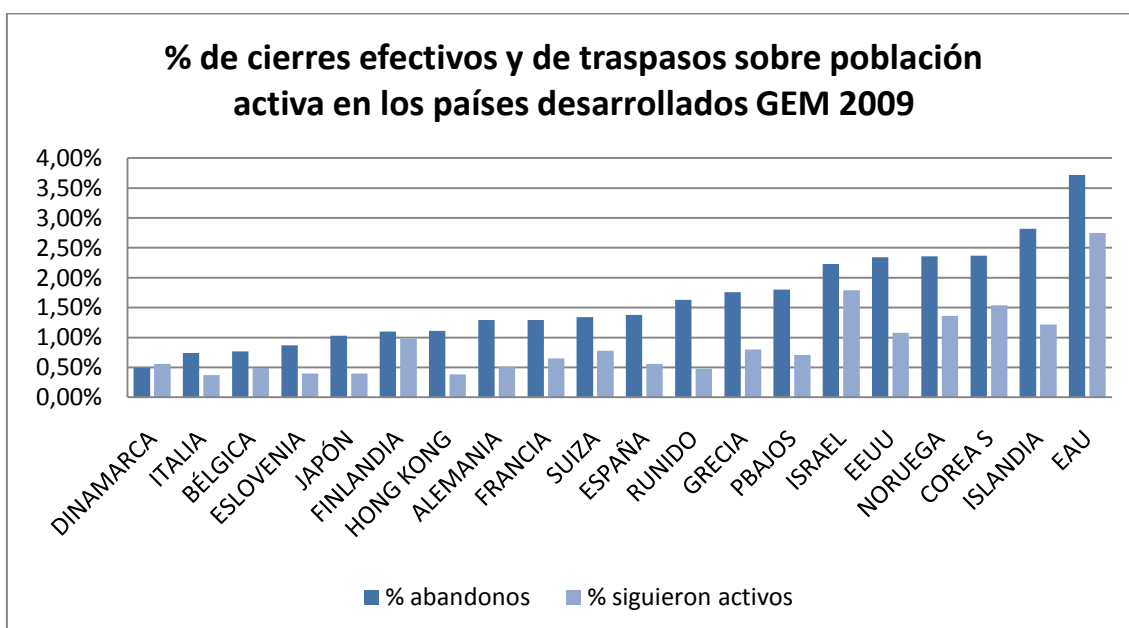
Desde el año 2008, el observatorio GEM adoptó la clasificación de naciones creada por el Informe de Competitividad Global (Global Competitiveness Report). España pertenece al grupo de países más desarrollados, denominados “innovation driven nations”, que han superado los

estadios en que la explotación de los factores de producción primero y, la búsqueda de su eficiencia después, eran los motores de la competitividad. En el grupo de naciones al que pertenecen tanto España como la mayoría de países de la UE de nuestra esfera económica, la innovación es el factor que impulsa el desarrollo económico, a pesar de que dentro del grupo existen diversos niveles acerca de su aplicación.

La Figura 3 muestra los porcentajes de cierres y traspasos de actividades en todas estas naciones entre Julio de 2008 y de 2009. La Tasa media de cierres efectivos es del 1,62%, con una desviación típica de 0,81%. Por consiguiente, España queda por debajo de esa media, si bien, en comparación con los países de la UE, se ve superada por Reino Unido, Grecia y los Países Bajos, quedando, en cambio, en peor situación que Dinamarca, Italia, Bélgica, Eslovenia, Finlandia, Alemania y Francia.

Por otro lado, la tasa media de traspasos es del 0,89% (con una desviación típica de 0,60%). España queda bastante por debajo de esta media, igualando a Dinamarca y, mostrando peores resultados que Finlandia, Grecia, los Países Bajos y Francia. En este apartado, han quedado en peor situación que España naciones como Italia, Eslovenia, Bélgica, Reino Unido y Alemania.

Figura 3. Porcentaje de actividades cerradas y traspasadas entre Julio de 2008 y 2009 en los países cuyo desarrollo económico está impulsado por la innovación, según el GCR y ordenados en función del porcentaje de cierres efectivos



Por consiguiente, el impacto de la crisis ha sido diverso desde el punto de vista del cierre de empresas, no pudiendo afirmarse que la innovación haya actuado como freno generalizado del mismo, pues en un extremo del gráfico se halla Dinamarca, que se puede considerar como mucho más avanzada que otras naciones del grupo en diversos aspectos (ocupa la quinta posición del ranking mundial de competitividad 2009), pero inmediatamente después, le sigue Italia (ocupa la posición 50 del ranking mundial de competitividad), donde otros factores diferentes de la innovación, como por ejemplo: elevada competitividad en determinados bienes y/o servicios, mayor capacidad de consumo, mayor resistencia a la crisis financiera, menor peso de sectores críticos, más proteccionismo u otros, han tenido que contribuir a su buena posición relativa. Naciones como EE.UU. (primera posición del mencionado ranking), Hong Kong (segunda posición), Suiza (posición 4), Países Bajos (posición 10), Noruega (posición 11), Alemania (posición 13), Japón (posición 17) y otras en que la innovación de base tecnológica es muy notable en el conjunto, han presentado peores situaciones comparativas que las de Dinamarca, Italia, Bélgica (posición 22) e incluso Eslovenia (posición 32).

Para ilustrar esta reflexión, se han confeccionado los datos de la Tabla 1, donde se pueden ver distintos indicadores de innovación y competitividad de las naciones comparadas para el año 2007, excepto Islandia, Noruega y Suiza, para las que las fuentes consultadas no proporcionan algunos datos. Observando estos indicadores se advierte que no existe correlación lineal entre el ranking de competitividad de los países, el porcentaje de inversión de las propias empresas consolidadas en I+D, el número de patentes gestionadas por residentes de cada nación por cada millón de personas que componen la población activa o el gasto total per cápita en I+D, medidos en dólares estadounidenses. Sin embargo, determinados comportamientos son coherentes con los resultados de competitividad.

Así, por ejemplo, Dinamarca es la nación que presenta la menor tasa de cierres y se cuenta, dentro de este grupo, entre las naciones en que las empresas han invertido un mayor porcentaje en I+D y es la segunda en cuanto a gasto total per cápita en I+D. Algo contradictorio con este resultado es el número de patentes por cada millón de personas activas. Sin embargo, en el Informe Global de Competitividad, se advierte que la adopción de tecnologías e ideas externas no merma la competitividad, sino que todo depende del uso que se haga de ellas y del impulso que puedan proporcionar a una economía cualquiera. Si la inversión se rentabiliza, lo que menos importancia tiene es la procedencia de la tecnología o de la idea. Si nos acogemos a este punto de vista, Dinamarca presenta una situación intermedia en cuanto a registro de patentes derivadas de ideas producidas en el propio país, pero ello no impide su

excelente posicionamiento en el ranking de competitividad. En un país de estas características, encaja bien una tasa de cierres baja. En Bélgica, la inversión en I+D por parte de las propias empresas supera a la que se realiza en Dinamarca y, sin embargo, su tasa de cierres es un poco superior, dándose la circunstancia de peores cifras en el resto de indicadores.

En Israel, la inversión empresarial en I+D es muy similar a la de Dinamarca y Bélgica y, sin embargo, la tasa de cierres es muy superior: una de las más elevadas del grupo. El gasto total en I+D per cápita se cuenta entre los elevados y no se dispone de cifras referentes a patentes. El resultado es que a pesar de la importante inversión en I+D, la tasa de cierres es tres veces superior que la danesa, evidenciando la complejidad de las interacciones entre las variables que afectan al cierre empresarial.

Estados Unidos, la nación más competitiva del mundo, presenta una tasa de cierres elevada, y sin embargo, su situación en cuanto a inversión empresarial y total per cápita en I+D, está por encima de la media del grupo. La crisis financiera, el desempleo y la consecuente disminución del consumo, ha tenido, en este caso, mayor peso que la preparación de las empresas para competir: sencillamente, no se ha podido sostener la dinámica empresarial.

Tabla 3. Indicadores de innovación y competitividad de las naciones GEM 2009 más desarrolladas

País	Ranking WCR*	Ranking tasa de cierres de empresas**	% inversión de las empresas en I+D (2007 sobre total de empresa consolidada 2009)	Patentes gestionadas por residentes 2007 por cada millón de población activa	Gasto total per cápita en I+D (\$, 2007)
EEUU	1	15	2,35%	1252,93	1205,90
HONG KONG	2	7	0,53%	31,83	206,10
DINAMARCA	5	1	3,22%	487,49	1452,17
FINLANDIA	9	6	2,19%	545,59	1617,68
PBAJOS	10	13	0,93%	125,06	806,47
COREA S	11	16	0,66%	3889,57	695,20
ALEMANIA	13	8	2,21%	925,72	1024,01
JAPÓN	17	5	1,92%	4272,11	1180,20
RUNIDO	21	11	1,37%	113,02	827,16
BÉLGICA	22	3	3,62%	69,61	803,67
ISRAEL	24	14	3,41%	-	1059,67
FRANCIA	28	9	2,68%	125,06	873,78
ESLOVENIA	32	4	0,59%	247,15	361,89
ESPAÑA	39	10	0,61%	449,75	404,02
ITALIA	50	2	0,54%	251,30	333,30
GRECIA	52	12	0,05%	194,30	160,37

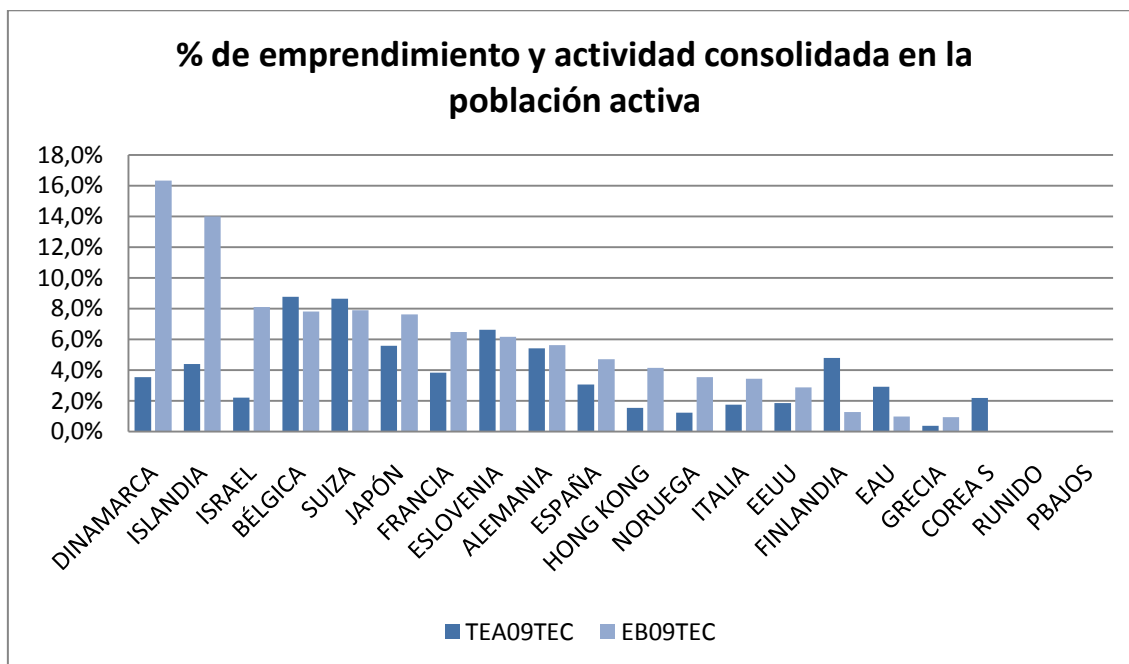
*WCR, World Competitiveness Report ** Los países están ordenados de menor tasa a mayor tasa de cierres. La posición 1 es la más favorable. Fuentes: WCR, GEM, World Bank

En definitiva, los indicadores ponen de manifiesto que la actividad empresarial se ha resentido más debido a la falta generalizada de financiación, el desempleo y la consecuente caída del consumo y que, aunque en algunas naciones la inversión en investigación y desarrollo ha supuesto un amortiguador para el cierre empresarial y para una mayor oferta de empresas en traspasos atractivos, no ha sido un factor completamente determinante en cuanto su volumen final. En cambio, desde el punto de vista de la modernización de las economías, la innovación sí que va a suponer un elemento clave en cuanto a la superación de la crisis. La inversión en I+D constituye una parte significativa de la futura innovación, pero especialmente enfocada en sectores de base tecnológica, que son minoritarios en algunos tejidos industriales como el español, el italiano, el griego y otros, situación que no se puede cambiar a tan corto plazo y que necesitará un tiempo dilatado para su deseable expansión. En cambio, a corto plazo, sí que se puede enfatizar la necesidad de innovación en los sectores en que el consumo es el máximo impulsor: diversificación, productos y servicios nuevos y atractivos, fórmulas adecuadas de aproximación al cliente, apertura de nuevos mercados, estrategias y modelos de negocio adaptados a las nuevas normas del mercado, constituyen aspectos en los que trabajar actualmente.

Para reforzar esta reflexión, baste con pasar revista a la presencia de empresa consolidada, y el emprendimiento de base tecnológica, que es relativamente notable en algunas de las naciones que forman parte del grupo en que la competitividad se impulsa en función de la innovación, pero todavía escasa en otras y sufriendo un desgaste en las que primero despuntaron en este área. La Figura 4 muestra los porcentajes de emprendimiento y empresa consolidada de base tecnológica media o elevada sobre población activa captados por el observatorio en todas las naciones GEM de este grupo en el 2009.

Los datos revelan esos diversos estadios que se han comentado en el desarrollo de este sector. Así, Estados Unidos, Japón, Hong Kong, Francia, Reino Unido y Alemania, los países más veteranos en inversión en el mismo, evidencian un desgaste frente a otros en que está en auge como Suiza, Bélgica, Eslovenia, Finlandia, Corea del Sur o Emiratos Árabes, naciones en que el emprendimiento en esta parcela está cobrando auge a pesar de la crisis. El resto se halla en situaciones intermedias y la crisis ha venido a frenar una inversión que estaba dando frutos al expansionarse, en algunos casos como el de Dinamarca e Islandia, muy significativamente el sector tecnológico.

Figura 4. Porcentaje de actividad en fase emprendedora (hasta 42 meses) y consolidada (más de 42 meses en el mercado), de base tecnológica media o alta en las naciones GEM 2009 que integran el grupo cuya competitividad es impulsada por la innovación



Una fuerte inversión en este sector parece haber ayudado a amortiguar el cómputo de cierre de empresas, pero ello depende de otros muchos factores y el efecto no es igual en todas las naciones. Así, al plantear un análisis de correlación lineal en que la variable dependiente es el cierre efectivo de empresas y la explicativa el porcentaje de empresas consolidadas de base tecnológica, se obtiene un coeficiente de correlación de signo negativo, como es de esperar, pero no alcanza a resultar estadísticamente significativo, y lo mismo sucede utilizando como variable explicativa el emprendimiento de base tecnológica. Por consiguiente, aunque cabe esperar que a mayor inversión en este sector menor cierre de empresas, la tendencia se cumpliría en cuanto a signo, pero no hay base suficiente para afirmar que exista una relación causal entre ambas variables en todo el conjunto de naciones observado: si acaso, se cumple en casos particulares como el de Dinamarca. Los resultados de la Tabla 4 ilustran este análisis.

Tabla 4. Análisis de la correlación entre el cierre de empresas y la presencia de empresas consolidadas y en consolidación de base tecnológica media o alta en los países GEM 2009 cuya competitividad se basa en la innovación

	TEA09TEC (emprendimiento)	EB09TEC (consolidado)
CIERRES EFECTIVOS 09	-0,356 (significación = 0,123)	-0,276 (significación = 0,239)

Fuente: GEM 2009

Comparación del perfil de los empresarios que han abandonado actividades con el de aquellos que siguen en activo

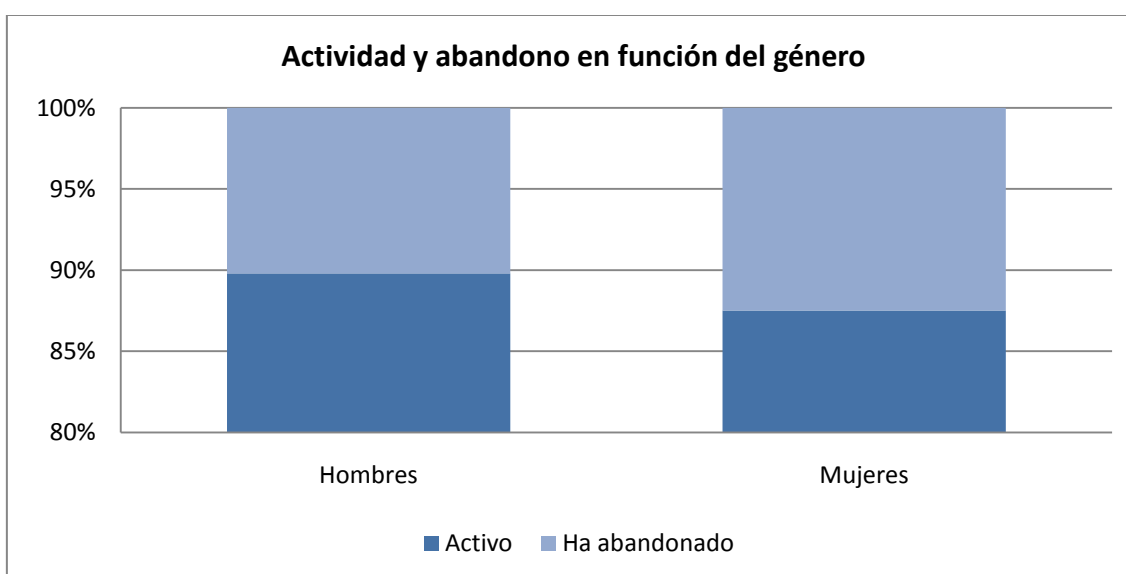
La información que recoge el observatorio GEM acerca del cierre de empresas permite profundizar en algunos aspectos, siendo insuficiente en otros. Así, por ejemplo, es posible comparar el perfil de los empresarios y, en cambio, no es posible analizar las características de las empresas cerradas, de las cuales no se obtiene información dentro de la encuesta estándar.

Género

La mujer es proporcionalmente más propensa a abandonar un negocio el año 2009. Así, del total de personas que declaran ser empresarios en activo o que lo fueron los doce meses previos a la medición GEM, entre las mujeres hay un 12,5% de abandonos, mientras que entre los hombres el porcentaje es del 10,2%.

Tabla 5. Abandono de actividades en función del género

N = 3688 personas $X^2 = 4,56$ Significación = 0,033	Sexo de los entrevistados		
Tipo de empresario/a	Hombres	Mujeres	Total
Activo como empresario/a	89,8%	87,5%	89,0%
Ha abandonado una actividad	10,2%	12,5%	11,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

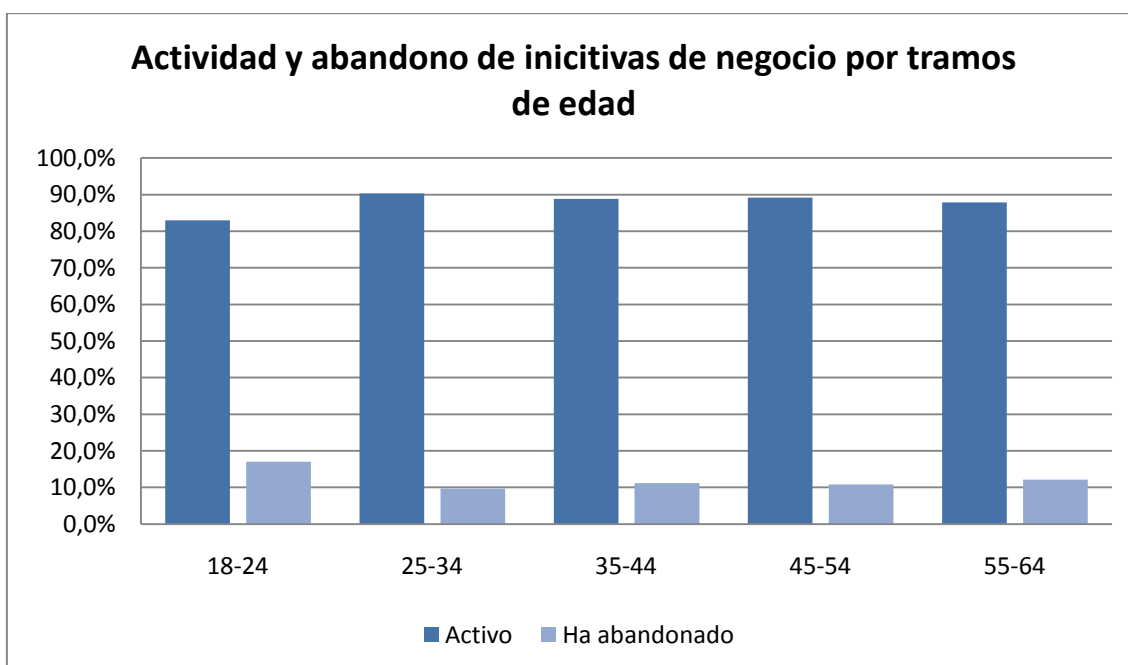


Edad

A pesar de que la proporción de abandonos es superior entre los empresarios más jóvenes, las diferencias que se observan en la Tabla 6 no alcanzan a ser estadísticamente significativas, por lo que se puede concluir que la crisis ha afectado por igual a todo el colectivo empresarial en términos de esta variable. Dada la situación, cabía esperar mayor incidencia en el grupo más mayor por aprovechamiento de prejubilación, pero aunque la proporción de abandonos es la segunda mayor registrada, no lo es en cantidad suficiente como para diferenciarse de lo acontecido en el resto de tramos de edad.

Tabla 6. Abandono de actividades en función de la edad

N = 3688 X ² = 8,15 Significación = 0,086	Grupo de edad					Total
	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	
Activo	83,0%	90,3%	88,8%	89,2%	87,9%	88,9%
Ha abandonado	17,0%	9,7%	11,2%	10,8%	12,1%	11,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

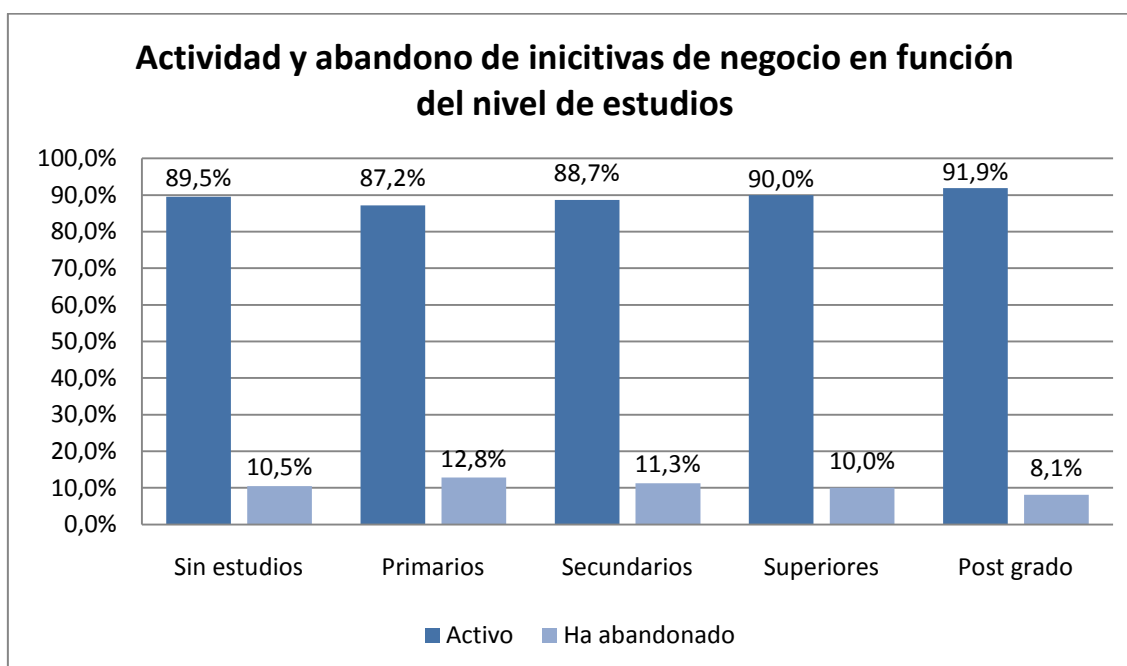


Nivel de estudios

El nivel de estudios, tampoco ha resultado ser una variable estadísticamente significativa en el cómputo de abandono de actividades, si bien, desde un punto de vista meramente descriptivo, se advierte, en los datos de la Tabla 7, que la menor tasa de abandono está entre aquellos que tienen el nivel de estudios superior.

Tabla 7. Abandono de actividades en función del nivel de estudios

N = 3688 $\chi^2 = 6,23$ Significación = 0,182	Nivel de estudios					Total
	Sin estudios	Primarios	Secundarios	Superiores	Post grado	
Activo	89,5%	87,2%	88,7%	90,0%	91,9%	89,0%
Ha abandonado	10,5%	12,8%	11,3%	10,0%	8,1%	11,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%



Posesión de formación específica para emprender

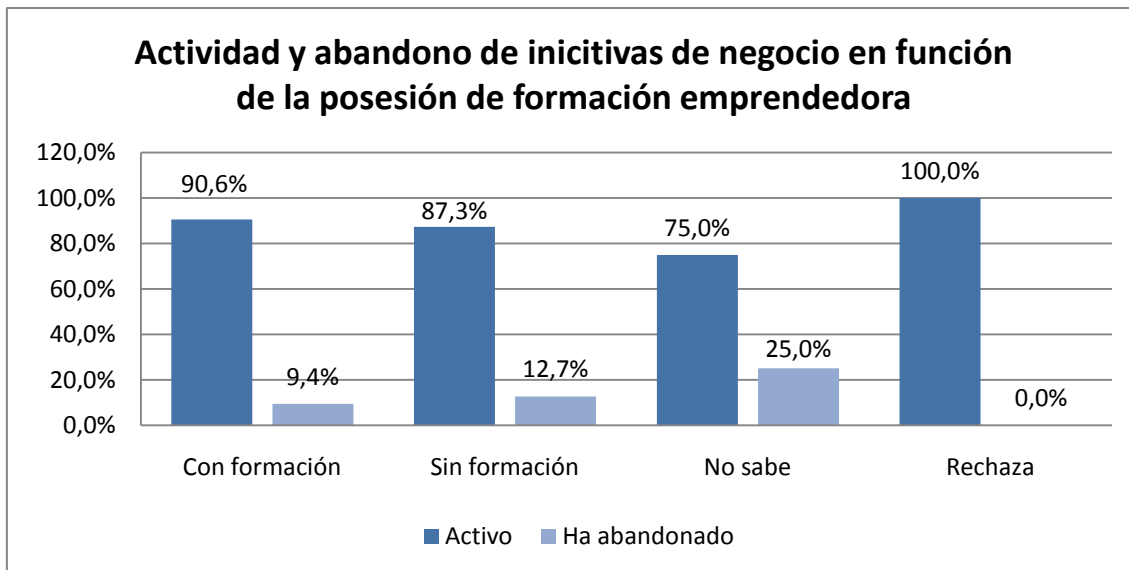
La posesión o no de educación específica para emprender sí que constituye un factor diferencial a la hora de haber abandonado un negocio en la situación de recesión. Así, tal y como se puede observar en los resultados de la Tabla 8, la proporción de abandonos es

superior entre aquellos que no poseen esta formación o no saben identificarla y menor entre aquellos que sí reconocen haber sido formados en esta materia. Las diferencias observadas son estadísticamente significativas y refuerzan los argumentos a favor de la mayor implantación de estos estudios tanto en la etapa escolar como tras ella, tema en el que el observatorio GEM viene insistiendo desde el año 2000 y en el que todavía no se avanza suficientemente.

Los objetivos de estas enseñanzas, cada vez más ajustados a la realidad del mercado, apuestan por la creación de empresas basadas en la planificación previa, el análisis de su viabilidad, el desarrollo de estrategias, gestión proactiva, recursos humanos adecuados y contemplación de la innovación como elemento clave para el logro del éxito y la sostenibilidad. Por todo ello, es de esperar que los empresarios que poseen estos conocimientos sean, por término medio, más ágiles en el enfrentamiento de condiciones adversas del mercado como las que se dan en estos momentos, hipótesis que confirman los datos del observatorio GEM 2009. Por consiguiente, es recomendable incrementar la intervención de la administración en la implantación de planes educacionales relacionados con el emprendimiento, aprovechando las importantes iniciativas con que cuenta nuestro país y que tan buenos resultados están dando, como es el caso de los productos de formación desarrollados en el proyecto de la Ciudad Tecnológica de Valnalón, los viveros en emprendedores que suponen las principales escuelas de negocios españolas y los avances que comienzan a percibirse en las universidades.

Tabla 8. Abandono de actividades en función de la posesión de formación específica para emprender

N = 3688 X ² = 11,5 Significación = 0,009	Posesión de formación específica para emprender				Total
	Sí	No	No sabe	Rechaza	
Activo	90,6%	87,3%	75,0%	100,0%	89,0%
Ha abandonado	9,4%	12,7%	25,0%	0,0%	11,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%



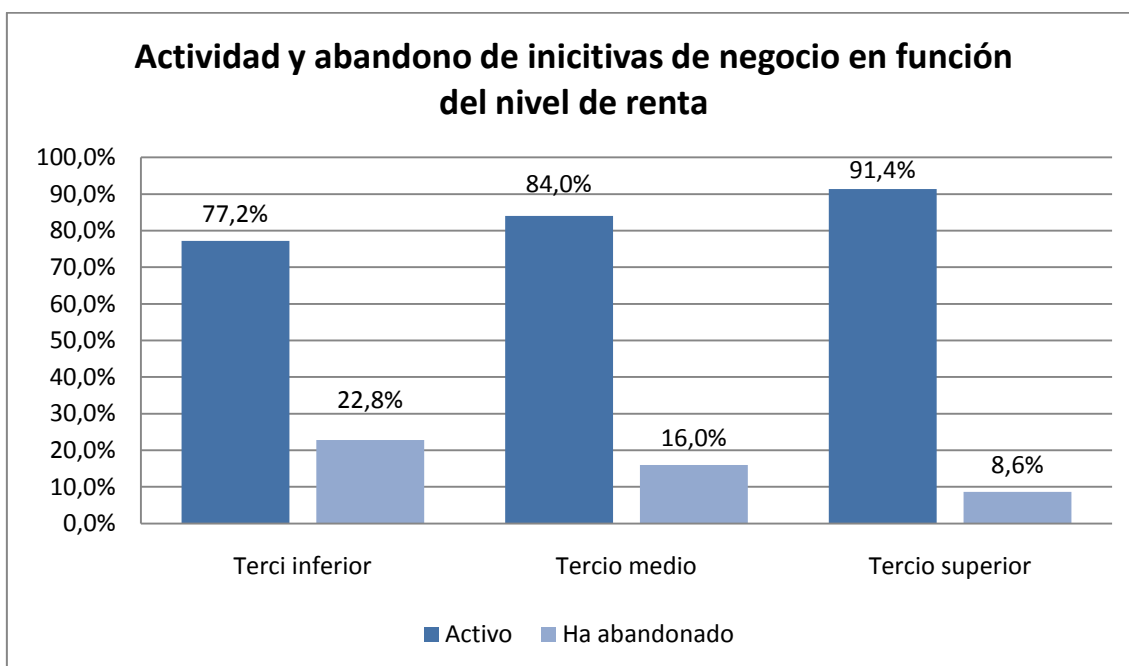
Tramo de renta

El nivel de renta de los empresarios es la variable más influyente, de las que se analizan en este estudio, en la configuración de la tasa de abandono. Así, tal y como muestran los resultados de la Tabla 9, el año 2009 se ha establecido una relación de tipo lineal entre el abandono y el nivel de renta: a menor renta mayor tasa de abandono.

Por consiguiente, este resultado, estadísticamente muy significativo, es coherente con el diagnóstico principal que se viene llevando a cabo sobre esta crisis y sus características predominantemente financieras. El empresario que no tiene suficientes medios para afrontar la liquidez y los costes empresariales es el que se ve más abocado a abandonar. La ligera dependencia que se ha hallado en cuanto a género, edad y estudios concuerda con los datos de este apartado, pues la mujer cuenta con una renta media inferior a la masculina, los más jóvenes también y los que tienen menos estudios también.

Tabla 9. Abandono de actividades en función del nivel de renta

N = 3688 X ² = 56,5 Significación = 0,000	Nivel de renta en tercios			Total
	Tercio inferior	Tercio medio	Tercio superior	
Activo	77,2%	84,0%	91,4%	87,3%
Ha abandonado	22,8%	16,0%	8,6%	12,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%



Situación laboral

La distribución de la situación laboral de las personas que integran los colectivos de empresarios activos y que abandonaron una actividad entre Julio de 2008 y Julio de 2009 muestra importantes diferencias, siendo una de las más notables y lógicas, la gran proporción de personas en paro que se da en el segundo grupo. Por consiguiente, del total de los que abandonaron, un 27,5% consigue un empleo por cuenta ajena a tiempo completo o parcial, mientras que un 7,6% lo logra exclusivamente a tiempo parcial, un 5,4% se jubila, un 9,6% retorna a las labores del hogar, un 2,2% retoma estudios, un 41,9% está en el paro y un 3,7% sigue en activo en otra iniciativa, pues hay que recordar que GEM pregunta si se ha abandonado una actividad, dándose casos de empresarios que teniendo más de una abandonan alguna pero siguen activos en otra u otras.

De nuevo, los resultados obtenidos aportan detalles relevantes como el paréntesis desarrollado por mujeres, que con gran probabilidad cuentan con el apoyo de otro salario principal en sus hogares, que abandonan su actividad empresarial integrándose de nuevo en las tareas del hogar y, por consiguiente, provocando un retroceso en la actividad empresarial femenina que se revela como más débil que la masculina en tiempos de recesión económica.

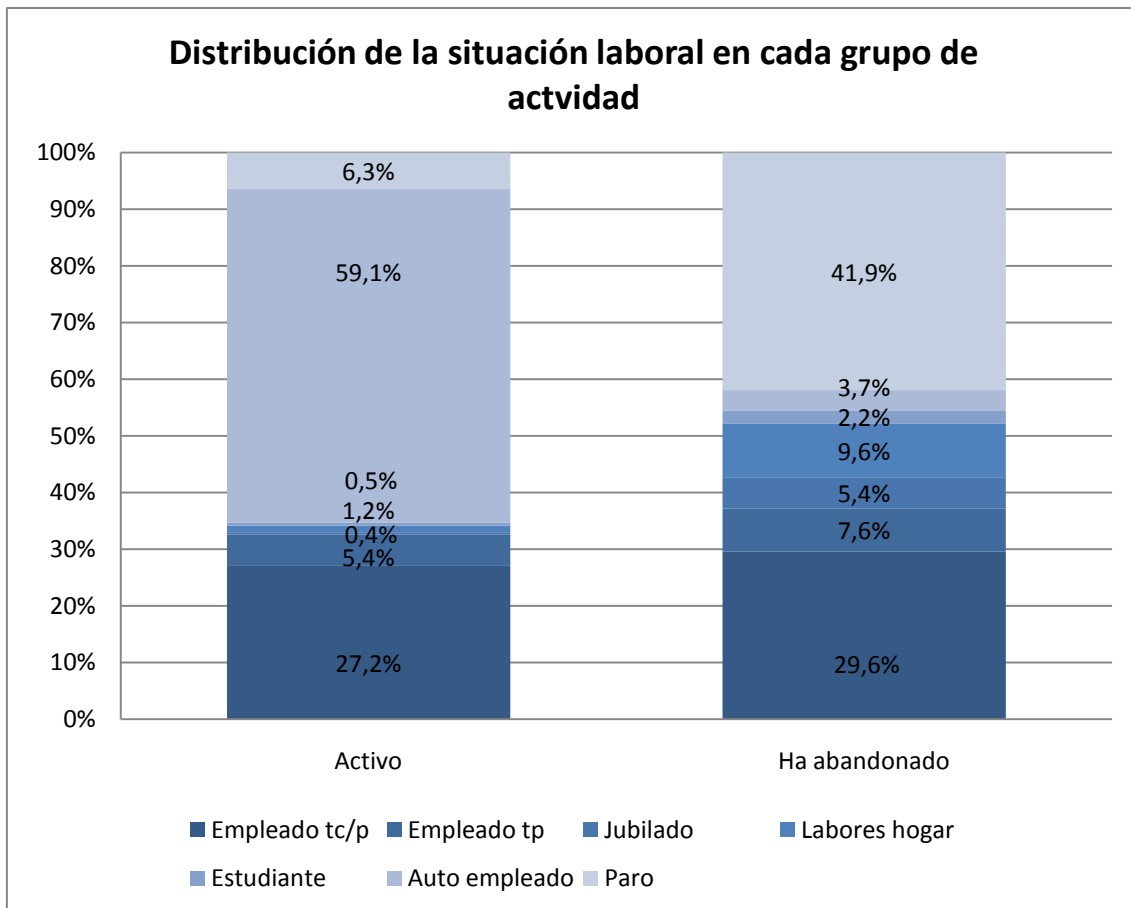
Asimismo, los más jóvenes, grupo en que ya se ha visto que existe una mayor tasa de abandono, al menos a nivel descriptivo, ven en mayor proporción la opción de proseguir con su formación en espera de una mayor bonanza económica para poner en marcha sus proyectos.

Por otro lado, en la parte de activos, se observa que casi un 30% de los que reportan actividades de negocio son empleados de los empresarios, apareciendo por ello como trabajadores, que también hay un pequeño porcentaje de empresarios jubilados, que un 12, de empresarias combina su actividad con labores del hogar, que otra pequeña parte estudia, que la mayoría (60%) se consideran auto empleados y que un 6,3% desarrolla actividades a pesar de indicar que se halla en paro.

El resultado más relevante, desde la óptica del análisis de la crisis, es el referente al paro entre aquellos que eran empresarios, pues en esta tasa se evidencia el impacto de la misma y la pérdida de un capital humano que aportaba riqueza y empleo, bienes que son los que hay que tratar de recuperar en el menor lapso de tiempo posible. En un estudio paralelo a este, se ha analizado la parte de empresarios que cerraron que han considerado la alternativa de volver a emprender como forma de regresar a la actividad. Los resultados, aunque esperanzadores, desvelan que no es sencillo el lograrlo y que la falta de financiación es el mayor obstáculo a que se enfrentan en estos momentos.

Tabla 10. Distribución de la situación laboral en función de actividad empresarial

N = 3688 $\chi^2 = 897,5$ Significación = 0,000	Actividad empresarial		Total
	Activo	Ha abandonado	
Empleado a tiempo completo o parcial	27,2%	29,6%	27,5%
Empleado sólo a tiempo parcial	5,4%	7,6%	5,6%
Jubilado	0,4%	5,4%	0,9%
Labores del hogar	1,2%	9,6%	2,1%
Estudiante	0,5%	2,2%	0,7%
Auto empleado	59,1%	3,7%	10,2%
En paro u otra situación	6,3%	41,9%	52,9%
Total	100%	100%	100%



Comparación del perfil de los empresarios que han traspasado actividades con el de aquellos que han cerrado y con aquellos que siguen en activo

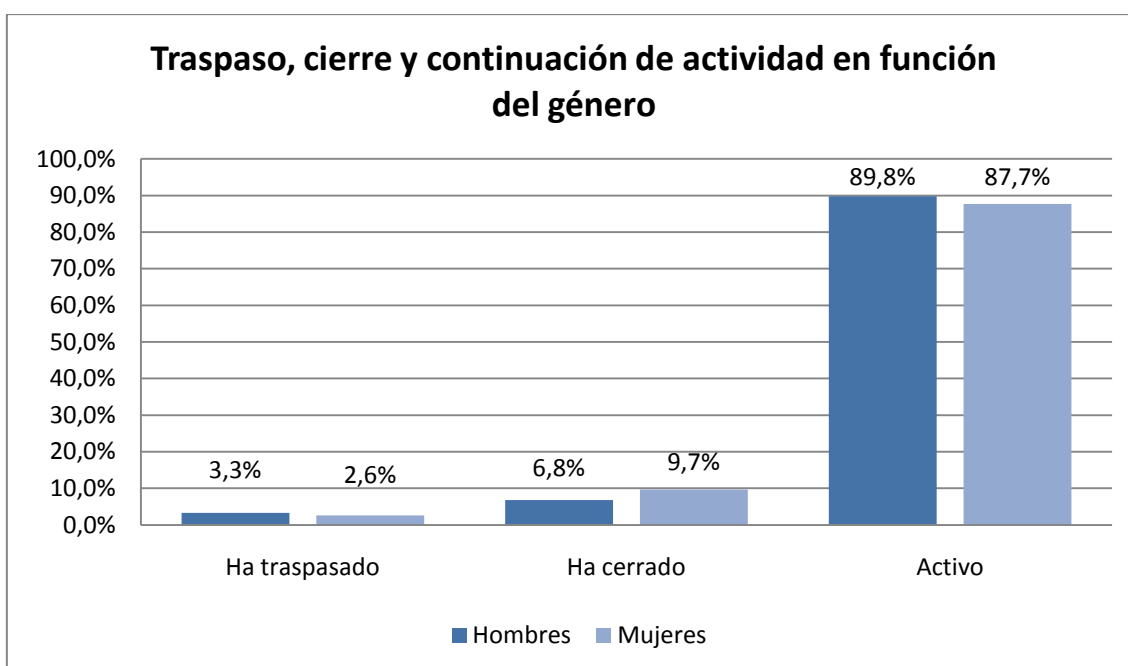
El estudio prosigue con la descripción de los empresarios que han abandonado una actividad traspasándola. Se compara su perfil con el de aquellos que han cerrado y también con el de los que siguen en activo.

Género

El primer resultado que se obtiene al comparar los tres perfiles es la mayor propensión del hombre a traspasar negocios frente a la mujer. Por consiguiente, desde el punto de vista de diseño de políticas públicas para promover la salida de la crisis, es importante tener en cuenta que la mujer es, proporcionalmente, más propensa a cerrar que el hombre y que recurre en menor medida al traspaso como forma de evitar la pérdida de sus empresas.

Tabla 11. Traspaso, cierre y continuación de la actividad empresarial en función del género

N = 3683 $\chi^2 = 10,5$ Significación = 0,005	Actividad empresarial		Total
	Hombres	Mujeres	
Ha traspasado	3,3%	2,6%	3,1%
Ha cerrado	6,8%	9,7%	7,8%
Activo	89,8%	87,7%	89,1
Total	100%	100%	100%



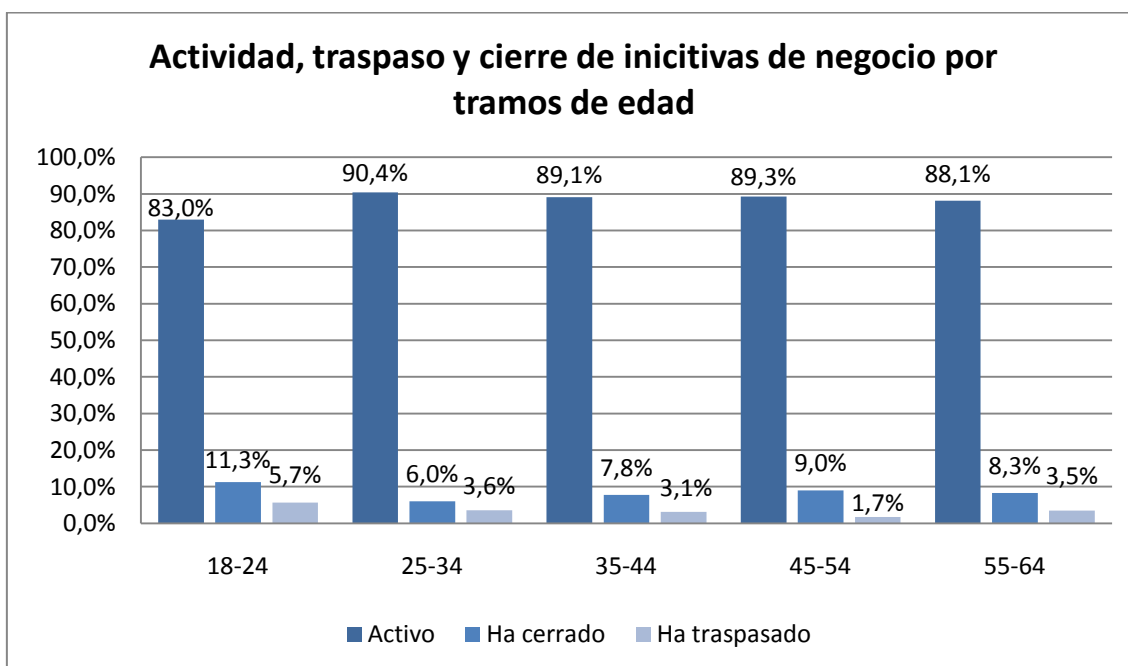
Edad

La edad también es una variable que influye en la decisión de traspasar y cerrar negocios. En el primer caso, la relación entre la edad y la alternativa de vender es lineal salvo en el tramo más avanzado de edad. Así, a mayor juventud, mayores proporciones de vendedores de negocios, con la excepción de un porcentaje más elevado en el tramo de 55 a 64 años, en que de nuevo se intensifica la toma de esta decisión. En el apartado de cierres, la mayor proporción se asocia al tramo inferior de edad (18-24 años), seguido a cierta distancia por los tramos superiores de edad. Por consiguiente, la búsqueda de prejubilación en buenas condiciones puede estar tras buena parte de los traspasos del tramo de edad más avanzado, pues entre la elección de efectuar una venta y la de afrontar la recesión a una edad cercana al retiro por edad, es más que posible que muchos se decanten por la primera opción. En cuanto a la mayor tasa de

traspaso entre los más jóvenes, también responde a la lógica de reservarse para desarrollar proyectos más adelante y, buscar empleo por cuenta ajena mientras tanto, o con miras a un desarrollo profesional definitivo, pues diversos estudios han puesto repetidamente en evidencia el mayor atractivo que ejercen los empleos funcionariales y por cuenta ajena frente al emprendimiento.

Tabla 12. Traspaso, cierre y continuación de la actividad empresarial en función de la edad

N = 3688 $\chi^2 = 19,4$ Significación = 0,013	Grupo de edad					Total
	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	
Ha traspasado	5,7%	3,6%	3,1%	1,7%	3,5%	3,1%
Ha cerrado	11,3%	6,0%	7,8%	9,0%	8,3%	7,8%
Activo	83,0%	90,4%	89,1%	89,3%	88,1%	89,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%



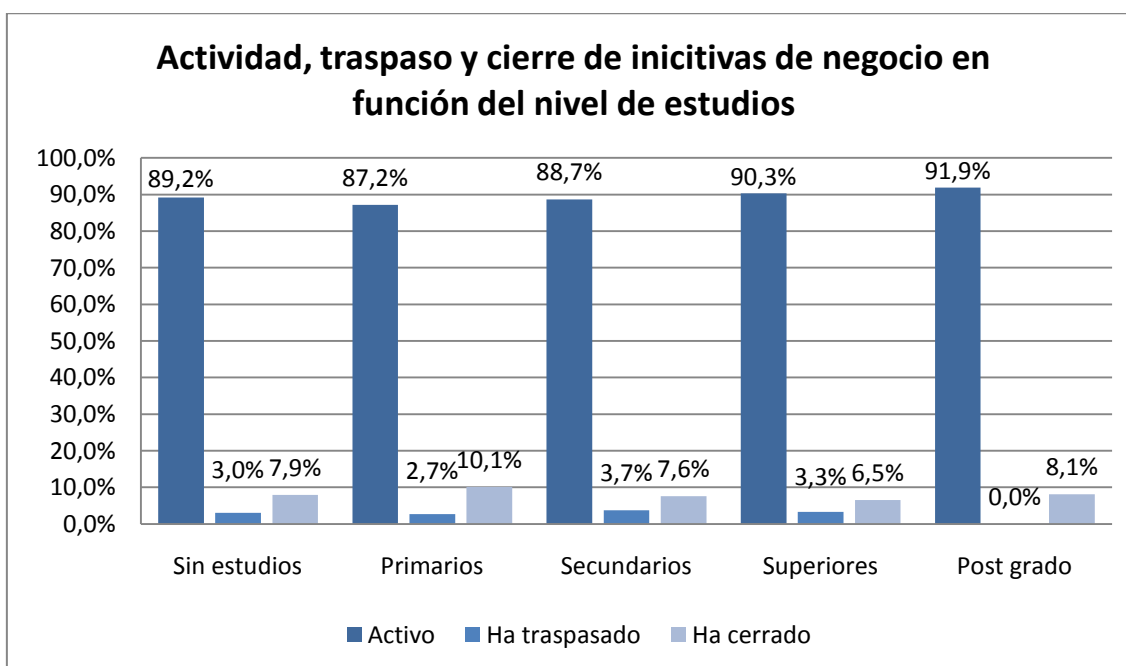
Nivel de estudios

El nivel de estudios es una variable que tiene cierta influencia en la adopción del traspaso como fórmula de abandono de un negocio, pero su capacidad explicativa es mucho menor que en el caso del sexo y de la edad. En los resultados de la Tabla 13 se aprecia que su uso se distribuye en todos los niveles educacionales excepto en el caso de los post graduados. La

mayor propensión a traspasar la muestran los empresarios con estudios secundarios, seguidos por aquellos que tienen estudios superiores, siendo algo menor la incidencia entre los que tienen estudios primarios o no tienen estudios. Para explicar estas diferencias, hace falta, probablemente, un tipo de información que no está disponible para los empresarios que abandonaron una actividad: el sector y las características del negocio en cuanto a dimensión. A falta de ellas, se puede especular en el sentido de suponer que el nivel de estudios puede determinar en algún grado, la elección del sector, la dimensión del negocio y otras características, pudiendo ser más atractiva la adquisición de negocios desarrollados por empresarios con mayor nivel de estudios y, por consiguiente facilitándose en mayor medida su traspaso frente a los desarrollados por empresarios con menor nivel de estudios.

Tabla 13. Traspaso, cierre y continuación de la actividad empresarial en función del nivel de estudios

N = 3688 $\chi^2 = 15,01$ Significación = 0,059	Nivel de estudios					Total
	Sin estudios	Primarios	Secundarios	Superiores	Post grado	
Ha traspasado	3,0%	2,7%	3,7%	3,3%	0,0%	3,1%
Ha cerrado	7,9%	10,1%	7,6%	6,5%	8,1%	7,9%
Activo	89,2%	87,2%	88,7%	90,3%	91,9%	89,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

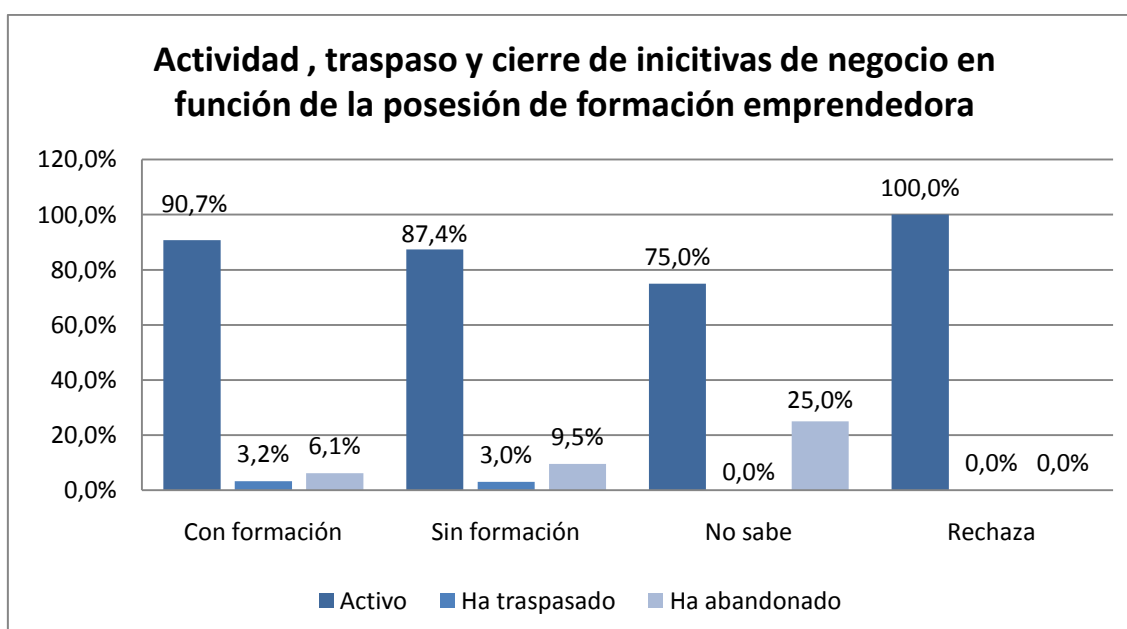


Posesión de formación específica para emprender

La posesión de formación específica para emprender también es una variable que tiene capacidad explicativa sobre el tipo de decisiones que han tomado los empresarios del período analizado. Así, entre aquellos que tienen esta formación hay mayor proporción de traspasos y de actividad que de cierres. Por consiguiente, el comportamiento del colectivo con formación es más preservador del tejido empresarial que el del colectivo que no la tiene, más propenso, en proporción, al cierre.

Tabla 14. Traspaso, cierre y continuación de la actividad empresarial en función de la posesión de formación específica para emprender

N = 3688 X ² = 17,2 Significación = 0,009	Posesión de formación específica para emprender				Total
	Sí	No	No sabe	Rechaza	
Ha traspasado	3,2%	3,0%	0,0%	0,0%	3,1%
Ha cerrado	6,1%	9,5%	25,0%	0,0%	7,8%
Activo	90,7%	87,4%	75,0%	100,0%	89,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

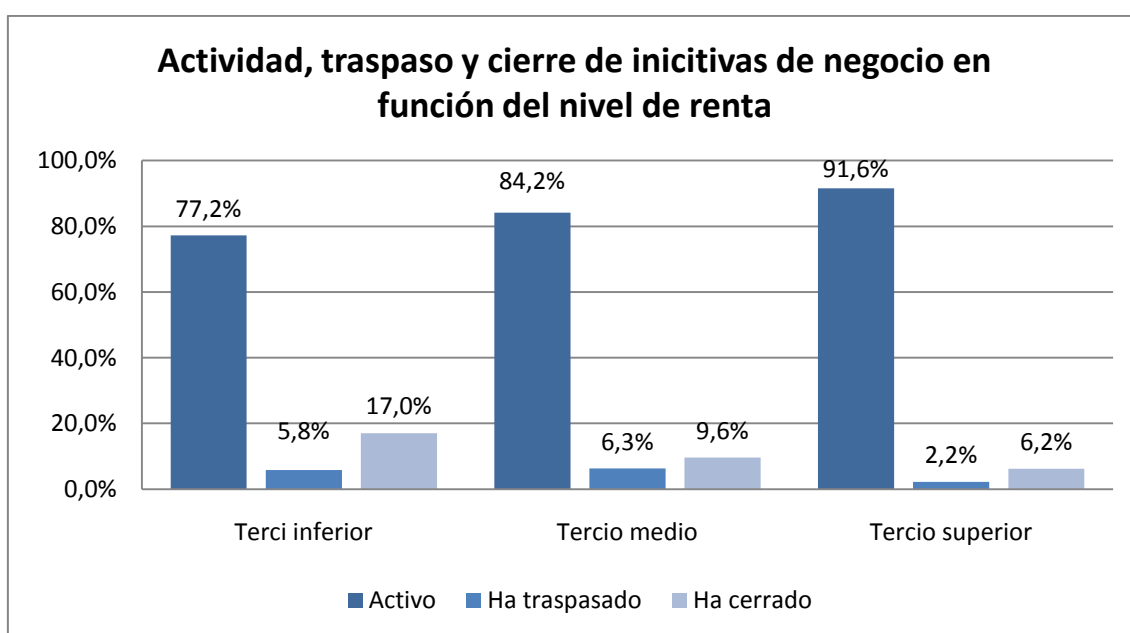


Tramo de renta

La renta es una variable muy determinante de las acciones de los empresarios en este escenario recesivo. Así, la serie de activos se comporta de forma lineal con respecto a la misma: a medida que la renta crece, lo hace también la proporción de empresarios activos. La serie de cierres también es lineal, pero su tendencia es contraria, de signo negativo: a medida que la renta crece, disminuye la proporción de cierres. En cambio, la serie referida a los traspasos no se comporta linealmente, lo cual puede ser debido al comportamiento del mercado con respecto a la muy diversificada oferta de traspasos. La mayor concentración de traspasos se da en el colectivo de empresarios de renta media, seguidos por los de renta baja y, a bastante distancia, por los de renta elevada.

Tabla 15. Traspaso, cierre y continuación de la actividad empresarial en función del nivel de renta

N = 3688 X ² = 65,8 Significación = 0,000	Nivel de renta en tercios			Total
	Tercio inferior	Tercio medio	Tercio superior	
Ha traspasado	5,8%	6,3%	2,2%	3,9%
Ha cerrado	17,0%	9,6%	6,2%	8,7%
Activo	77,2%	84,2%	91,6%	87,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%



Las motivaciones para los traspasos pueden ser, por consiguiente, más debidas a necesidad en los dos tramos bajos de renta y más debidas a oportunidad en el más elevado. Esta hipótesis se ha contrastado y aceptado en cierta medida, como se puede comprobar en la siguiente tabla, en que se muestra la distribución de motivos para el abandono de la actividad en función del tramo de renta. Así, claramente, la proporción de traspasos por falta de rentabilidad disminuye linealmente a medida que aumenta la renta y, la proporción de traspasos por oportunidad de venta aumenta a medida que lo hace la renta. Sin embargo, la crisis empaña algo este resultado, por cuanto los problemas de financiación no son ajenos a ningún tramo de renta.

Tabla 16. Distribución de motivos para el traspaso en cada tramo de renta

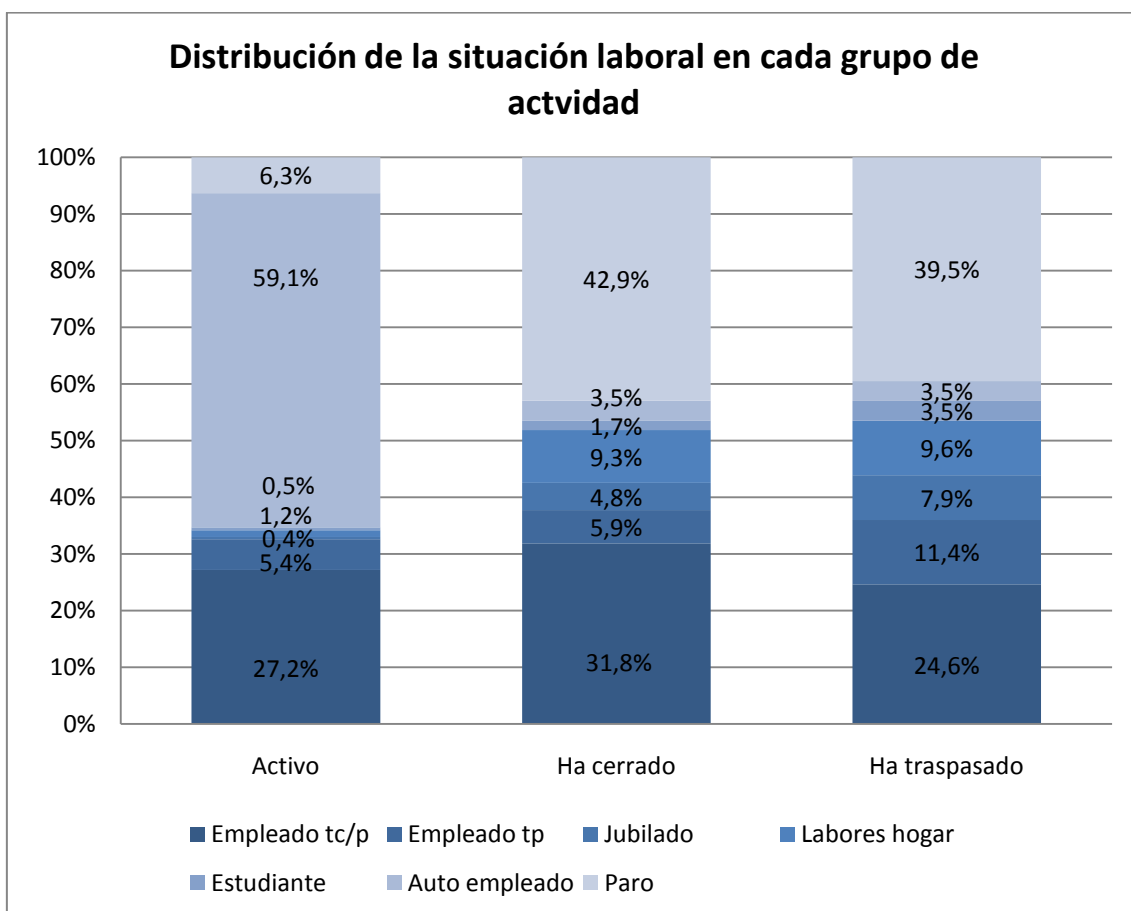
X ² = 36,8 Significación = 0,001	Nivel de renta en tercios			Total
	Tercio inferior	Tercio medio	Tercio superior	
Oportunidad de vender el negocio	2,3%	3,7%	11,8%	7,1%
El negocio no era rentable	52,9%	43,5%	36,7%	42,6%
Problemas para hallar financiación	27,6%	33,3%	29,0%	29,9%
Halló otro trabajo u oportunidad	8,0%	1,9%	8,9%	6,6%
Fue planificado con anterioridad	,0%		3,6%	1,6%
Jubilación	1,1%	6,5%	,6%	2,5%
Razones personales	8,0%	11,1%	9,5%	9,6%
Un incidente		,0%		,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Situación laboral

El traspaso ha podido solucionar dificultades para seguir llevando adelante determinados negocios y también la oportunidad de un cambio de vida u orientación profesional, pero a pesar de ello, ha aumentado la tasa de paro del colectivo empresarial, si bien, cabe esperar que las personas que han pasado a engrosarlo lo hayan hecho en una situación más favorable que los que están contabilizados como parados porque han cerrado una actividad. Casi un 40% de los que han traspasado están en situación de paro y es una incógnita si volverán a emprender o si están buscando empleo por cuenta ajena. En cualquier caso, constituyen un capital humano interesante para estimular su espíritu empresarial y recuperable para la actividad emprendedora.

Tabla 17. Distribución de la situación laboral en función de actividad empresarial

N = 3678 $\chi^2 = 918,7$ Significación = 0,000	Actividad empresarial			Total
	Ha traspasado	Ha cerrado	Activo	
Empleado a tiempo completo o parcial	24,6%	31,8%	27,2%	27,5%
Empleado sólo a tiempo parcial	11,4%	5,9%	5,4%	5,6%
Jubilado	7,9%	4,8%	,4%	1,0%
Labores del hogar	9,6%	9,3%	1,2%	2,1%
Estudiante	3,5%	1,7%	,5%	,7%
Auto empleado	3,5%	3,5%	59,1%	53,0%
En paro u otra situación	39,5%	42,9%	6,3%	10,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%



La opinión de los emprendedores y empresarios sobre la creación de empresas en el momento actual

El presente estudio finaliza con los resultados obtenidos por el observatorio GEM entre el colectivo emprendedor y empresario sobre:

- Puesta en marcha de un negocio similar ahora en comparación con un año atrás
- Posibilidades de crecimiento de un negocio similar ahora en comparación con un año atrás
- Efecto de la crisis económica global sobre las propias oportunidades de negocio

Siempre tomando como referencia Julio de 2009.

Tabla 18. Opinión sobre la influencia de la crisis en la creación empresarial, el crecimiento y las oportunidades de negocio

Poner en marcha ahora un negocio similar, comparando con hace un año		
Opinión	Emprendedores (de 0 a 42 meses en activo)	Empresarios (más de 42 meses activos)
Mucho más difícil	59,1%	77,6%
Algo más difícil	11,9%	7,8%
Igual	21,4%	10,7%
Algo más fácil	2,2%	1,2%
Mucho más fácil	5,5%	2,6%
Hacer crecer ahora un negocio similar, comparando con hace un año		
Opinión	Emprendedores (de 0 a 42 meses en activo)	Empresarios (más de 42 meses activos)
Mucho más difícil	38,8%	57,4%
Algo más difícil	10,3%	11,0%
Igual	27,6%	23,4%
Algo más fácil	4,9%	2,9%
Mucho más fácil	18,3%	5,3%
Efecto de la crisis económica global sobre las propias oportunidades de negocio		
Opinión	Emprendedores (de 0 a 42 meses en activo)	Empresarios (más de 42 meses activos)
Muchas más	10,8%	5,6%
Algunas más	5,2%	3,8%
Igual	15,3%	11,7%
Algunas menos	18,6%	18,2%
Muchas menos	50,1%	60,6%

Como se puede observar, el empresario consolidado, es menos optimista que el emprendedor, en general, e independientemente del sector del cual se trate. Así, en este colectivo, el 77,6% opina que es mucho más difícil que hace un año el poner en marcha un negocio similar al que está desarrollando en la actualidad, mientras que esa cifra no llega al 60% entre los empresarios recientes o que están aún en fase emprendedora.

Un efecto parecido, pero menos drástico se aprecia en cuanto al crecimiento. Así, el 57,4% de los empresarios consolidados opina que es mucho más difícil crecer ahora que hace un año, mientras que esa opinión no llega a suponer un 40% de los emprendedores. De hecho, poco más de un 18% de este colectivo piensa que ahora es mucho más fácil crecer.

Finalmente, también se aprecian diferencias de comportamiento en cuanto a la percepción de oportunidades de negocio en el propio mercado. Las proporciones de emprendedores que las identifican, son superiores a las de empresarios.

Por consiguiente, en términos generales, el emprendimiento o empresariado de más reciente incorporación al mercado, se enfrenta al escenario actual con opiniones más optimistas acerca del desarrollo de negocios. Ello puede deberse a diversos motivos, entre los cuales podría predominar el siguiente: madurez de los empresarios y falta de margen para la reacción frente a la recesión en determinados sectores, en contraposición con nuevos modelos de negocios y creación de nuevos nichos de mercado por parte de algunos emprendedores.

A la vista de estos resultados, se piensa inmediatamente en la influencia que puede tener el sector al que pertenecen los emprendedores y los empresarios a la hora de facilitar estas respuestas. Sin embargo, un análisis de diferencia de medias de puntuaciones sobre estas variables no revela diferencias muy significativas en el seno del colectivo emprendedor y tampoco lo hace en el de empresarios: sus opiniones se mantienen independientemente del sector en el que trabajen. Así, tan sólo se aprecia un ligero mayor optimismo entre los empresarios del sector servicios a otras empresas en el caso de los empresarios consolidados y en el marco de las expectativas de crecimiento, pero dentro de una tónica negativa. Los resultados y su interpretación se muestran en la Tabla 19. Las cifras son medias de las escalas de cinco puntos que se han utilizado para medir las opiniones de los emprendedores y empresarios.

Dada la gran concentración de respuesta desfavorable a los temas planteados, no se ha considerado necesario profundizar en el análisis comparando resultados en función de otras variables más allá del sector, pues en las prospecciones realizadas no se hallan diferencias significativas que permitan el hallazgo de otras conclusiones relevantes. Así, por ejemplo, dada su relevancia, se ha hecho un análisis similar en función del nivel tecnológico del sector y se concluye que no hay diferencias en cuanto a estas opiniones por el hecho de pertenecer a un sector de alta o baja componente tecnológica: la situación se percibe igualmente negativa en

todos ellos tanto en puesta en marcha, como en crecimiento como en detección de oportunidades. Lo mismo sucede al comparar empresas en función de su grado de internacionalización y otras variables: si acaso, las que más exportan ven la situación como un poco mejor, pero siempre dentro de una respuesta general negativa.

Tabla 19. Opinión media sobre la influencia de la crisis en la creación empresarial, el crecimiento y las oportunidades de negocio por sector

Poner en marcha ahora un negocio similar, comparando con hace un año		
Sector	Emprendedores (de 0 a 42 meses en activo)	Empresarios (más de 42 meses activos)
Extractivo	1,62 (mucho más-algo más difícil)	1,42 (mucho más difícil)
Transformador	1,92 (algo más difícil)	1,40 (mucho más difícil)
Servicios	1,68 (mucho más-algo más difícil)	1,57 (mucho más difícil)
Consumo	1,84 (algo más difícil)	1,41 (mucho más difícil)
Hacer crecer ahora un negocio similar, comparando con hace un año		
Sector	Emprendedores (de 0 a 42 meses en activo)	Empresarios (más de 42 meses activos)
Extractivo	2,49 (algo más difícil-igual)	1,71 (mucho más-algo más difícil)
Transformador	2,66 (algo más difícil-igual)	1,85 (mucho más-algo más difícil)
Servicios	2,64 (algo más difícil-igual)	2,05 (algo más difícil)
Consumo	2,46 (algo más difícil-igual)	1,89 (mucho más-algo más difícil)
Efecto de la crisis económica global sobre las propias oportunidades de negocio		
Sector	Emprendedores (de 0 a 42 meses en activo)	Empresarios (más de 42 meses activos)
Extractivo	3,86 (igual-algo menos de oportunidades)	4,31 (algo menos-muchas menos)
Transformador	3,92 (algo menos de oportunidades)	4,23 (algo menos-muchas menos)
Servicios	3,72 (igual-algo menos de oportunidades)	4,11 (algo menos)
Consumo	3,98 (algo menos de oportunidades)	4,28 (algo menos-muchas menos)

Conclusiones

El observatorio GEM 2009 estima que en España se han perdido unas 600.000 actividades empresariales entre Julio de 2008 y Julio de 2009.

La actual crisis económica global es la principal responsable de esta importante contracción de nuestro tejido empresarial.

Se ha especulado mucho acerca de de la composición de nuestro tejido empresarial y su responsabilidad en el mayor impacto de la crisis en nuestra economía y, especialmente, en términos de empleo. Sin embargo, a pesar de ser cierto que nuestra economía ha dependido en exceso de sectores muy maduros como la construcción, el inmobiliario, el turismo, la automoción y otros, los análisis realizados en este estudio, cuestionan que la solución se

centre principalmente en el desarrollo de un sector tecnológico, pues algunos países en que este sector tiene un peso notable, también han acusado la crisis de forma muy significativa. Los análisis indican que, si bien, el poseer un importante sector tecnológico ayuda en unos países, en otros no ha paliado el impacto de la crisis: son muchos los factores que hay que considerar a la hora de valorar el papel de este tipo de sector. Por ello, se reflexiona acerca de la importancia que tiene la planificación y selección de proyectos en ese ámbito, de forma que es más necesario que nunca analizar su mercado potencial (tanto interior como exterior) antes de efectuar inversiones y puestas en marcha de este tipo. En España, a diferencia de otros países tecnológicamente más experimentados, es el momento de aumentar el desarrollo de ese sector pero teniendo muy en cuenta el punto de vista cualitativo frente al cuantitativo o, en otras palabras, no importa tanto el número de empresas que se creen como su capacidad de competir y de diferenciarse de las que ya existen en otros países más avanzados en este terreno, replicándose sólo aquello que vaya a tener mercado. Es el momento de aprovechar la madurez tecnológica de muchos de nuestros vecinos europeos para diferenciarnos y saltarnos un paso previo que sería el de igualar sus industrias, para luego seguir siempre detrás de ellos, y pasar más directamente al próximo estadio utilizando para ello la innovación y el potencial científico técnico infrautilizado en nuestro país para la industria.

La crisis debe suponer una oportunidad de renovación en ese sentido y ahora es el momento de no precipitarse y de planificar bien para obtener resultados cuando el clima económico mejore. La modernización es la clave y el impulso de las ideas generadas por el I+D más reciente también.

El cierre de empresas ha superado con creces al traspaso, que constituye una parte del abandono de iniciativas por parte de un capital humano que ha podido aprovechar una oportunidad de venta, o bien, que la ha perseguido para evitar afrontar una situación de recesión en la que la falta de financiación habría podido desembocar en la pérdida definitiva del negocio. Se estima que se han traspasado del orden de 190.000 actividades en un año, lo cual representa la tercera parte de los cierres. En una situación de recesión, este tipo de operación representa oportunidades de muchos tipos que hay que aprovechar y, dado su volumen, se justificaría la implantación de una red de agencias públicas para facilitar la transmisión de empresas. De lograr captar la atención de empresarios y potenciales emprendedores, podrían aprovecharse infraestructuras de negocio a punto de cierre para proceder a su transformación y modernización. Asimismo, podrían aprovecharse negocios rentables que puedan ser abandonados por jubilación o cambio de orientación profesional de

sus propietarios, pudiendo ser desarrollados por otros. El número de posibles situaciones en este terreno es elevado y las agencias pueden preparar la gestión de muchos tipos de operaciones.

En este contexto, los resultados del estudio proporcionan detalles de interés, como por ejemplo, que el hombre es más propenso que la mujer a cerrar que a traspasar, por lo que de lanzarse la creación de agencias públicas para ayudar en la transmisión de empresas, deberá tenerse en cuenta esta diferencia y trabajar para lograr un mayor equilibrio de utilización de este recurso entre ambos sexos. En el estudio se ha podido constatar que la mujer, en tiempos de recesión, es más proclive a cerrar y a retornar en una proporción notable, a las labores del hogar, fase que se esperaba ya como prácticamente superada en los últimos años.

Asimismo, se ha podido constatar que las personas que tienen formación emprendedora son más propensas que las que no la tienen a considerar el traspaso de negocios como una alternativa dinámica, ya sea para cambiar de orientación profesional o para emprender otros negocios centrarse en alguno entre varios.

La renta se ha revelado como la variable más influyente a la hora de determinar cierres y traspasos, por encima de otras como el nivel de estudios. No hay duda de que el cariz financiero de esta crisis condiciona los resultados de impacto y que muchos negocios no han podido afrontar las necesidades de capital, tanto líquido como para pago de impuestos y costes. As su vez, el impago ha afectado el consumo entre las propias empresas y ha sido el causante de muchos cierres. Los empresarios de rentas bajas han sido, sin duda, los más afectados por la coyuntura.

Finalmente, en opinión de la mayoría de emprendedores y empresarios ya consolidados, en Julio de 2009 era bastante más difícil que hace un año poner en marcha un negocio de cualquier tipo y las expectativas de crecimiento de los que estaban en marcha también eran bastante menores que hace un año. Gran parte del colectivo empresarial percibe como disminuidas las oportunidades de negocio de su sector, pero se advierte que los emprendedores, es decir, los empresarios que llevan menos tiempo en el mercado, son más optimistas que los que llevan más años, siendo esta actitud interesante de cara a la recuperación de los niveles de actividad económica positivos.