

Repetir experiencia emprendedora: estudio sobre la consideración de una segunda oportunidad

Departamento de Gestión Emprendedora
Instituto de Empresa, Business School
Dirección: Ignacio de la Vega García-Pastor
Dirección Técnica: Alicia Coduras Martínez

Contenido

| | |
|--|----|
| Introducción | 3 |
| Prevalencia del temor al fracaso como freno para emprender en la población activa española | 4 |
| Segunda oportunidad entre aquellos que informaron de la clausura de una actividad en la edición GEM 2009 | 5 |
| Principales obstáculos que enfrentan los emprendedores de segunda oportunidad en el entorno económico actual | 9 |
| Principales apoyos que identifican los emprendedores de segunda oportunidad como necesarios para poder completar la puesta en marcha o desarrollo de sus nuevas iniciativas . | 13 |
| Uso de las principales fuentes de financiación en la puesta en marcha de la segunda oportunidad emprendedora | 19 |
| Origen del nuevo negocio: la compra o traspaso, la franquicia, la reactivación y la nueva creación | 22 |
| Estudio de los motivos por los cuáles no se desea volver a emprender..... | 23 |
| Vida laboral actual tras haber sido empresario | 25 |
| Contribución de la actual crisis, de la Ley de Contratación Laboral y de la dificultad de acceso a la financiación en el cierre de los negocios de los emprendedores que no desean volver a emprender..... | 26 |

| | |
|--|----|
| Valoración de la puesta en marcha, por parte del Ministerio de Industria de los Centros de Apoyo para la Transmisión de Empresas | 28 |
| Reconsideración de la intención de emprender y determinación de los factores que harían que los que no desean probar de nuevo esta alternativa lo pudiesen hacer | 30 |
| Conclusiones y recomendaciones | 41 |
| Metodología..... | 43 |

Introducción

El trasfondo cultural de la sociedad española sobre el emprendimiento presenta unos rasgos diferenciales respecto de la mentalidad anglosajona, que lo caracterizan como menos activo en proporcionar apoyo a la figura del emprendedor y su dinámica.

El emprendimiento se traduce en generación de ideas y en creación de nuevas iniciativas de negocios, a veces derivadas de aquellas y otras veces simplemente fundamentadas en réplicas de lo que otros han promovido, añadiendo alguna componente innovadora. Sin embargo, el ciclo emprendedor contiene también el cierre de actividades, ya sea debido a la finalización de la vida activa de un emprendedor, o a una circunstancia que aconseja o promueve la clausura de una actividad concreta.

En este último caso, el emprendedor puede considerar la puesta en marcha de nuevas iniciativas o cambiar su orientación profesional pasando a trabajar por cuenta ajena.

El trasfondo cultural al que se ha hecho referencia, resulta poco flexible en nuestro país, con respecto a lo que se ha venido a denominar el “fracaso emprendedor”, término que suele aplicarse, con poca fortuna, para hacer referencia a cierres de actividades por imposibilidad de sostenerlas, obsolescencia u otras causas.

Así, cuando los emprendedores clausuran actividades, se encuentran, de forma bastante generalizada, con una reacción que les hace pensar más en un fracaso que en un cambio debido a circunstancias que han de resultarle útiles para aprender, actualizar sus expectativas y volver a proponerse un nuevo intento ya sea en el tipo de negocio que venía desarrollando o en otro nuevo.

Esta forma de pensar, bastante generalizada en España, y que la educación emprendedora existente trata de cambiar lo más rápidamente posible, supone uno de los frenos más importantes al impulso del emprendimiento en nuestra sociedad.

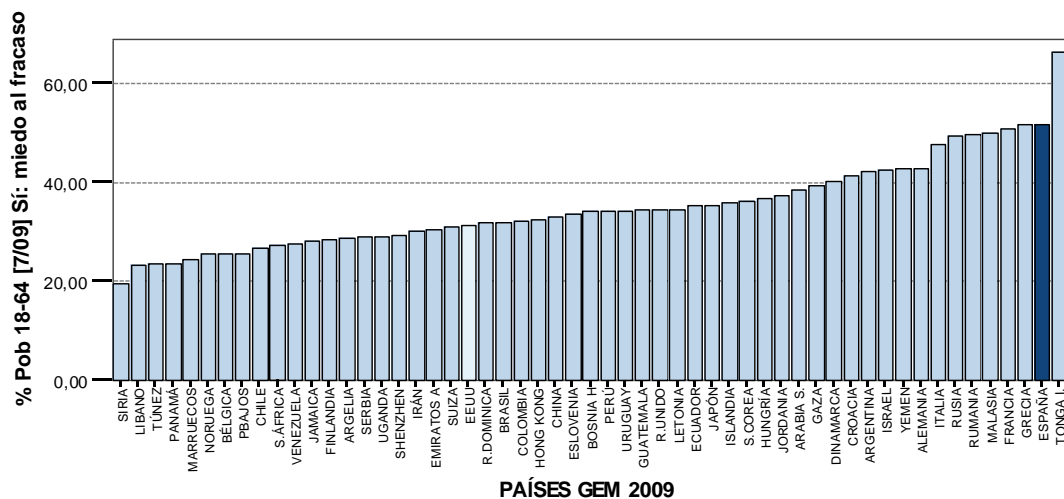
El presente estudio constituye una iniciativa sin precedentes en nuestro país, promovida por la Dirección General de Política de la PYME, para analizar, utilizando los recursos que proporciona el Proyecto GEM España, el desarrollo de segunda oportunidad emprendedora entre aquellos que cerraron una iniciativa los doce meses anteriores a la medición 2008 realizada por este observatorio.

Prevalencia del temor al fracaso como freno para emprender en la población activa española

El temor al fracaso es uno de los factores que frenan el emprendimiento en España. Se trata de un elemento cultural arraigado en nuestra mentalidad en comparación con la anglosajona que es más proclive a superarlo y a gestionar positivamente el fracaso cuando éste se produce, considerándolo como un resultado más de los que se pueden producir al desarrollar una iniciativa de negocio, sin que ello suponga el abandono drástico de las expectativas de poner en marcha otras actividades.

En la Figura 1, se puede ver que la posición de nuestro país entre el amplio observatorio GEM del año 2009, indica claramente que, en una situación de crisis como la actual, el temor al fracaso se incrementa y nos conduce a ocupar una de las primeras posiciones en cuanto a porcentaje de la población activa que lo padece. España se alinea en cuanto a esta variable con otros países europeos como Grecia, Francia, Rumania e incluso Italia. Si comparamos sus porcentajes con el de Estados Unidos como referente en cuanto a mentalidad anglosajona, vemos la gran diferencia que existe con respecto a este condicionante para el emprendimiento.

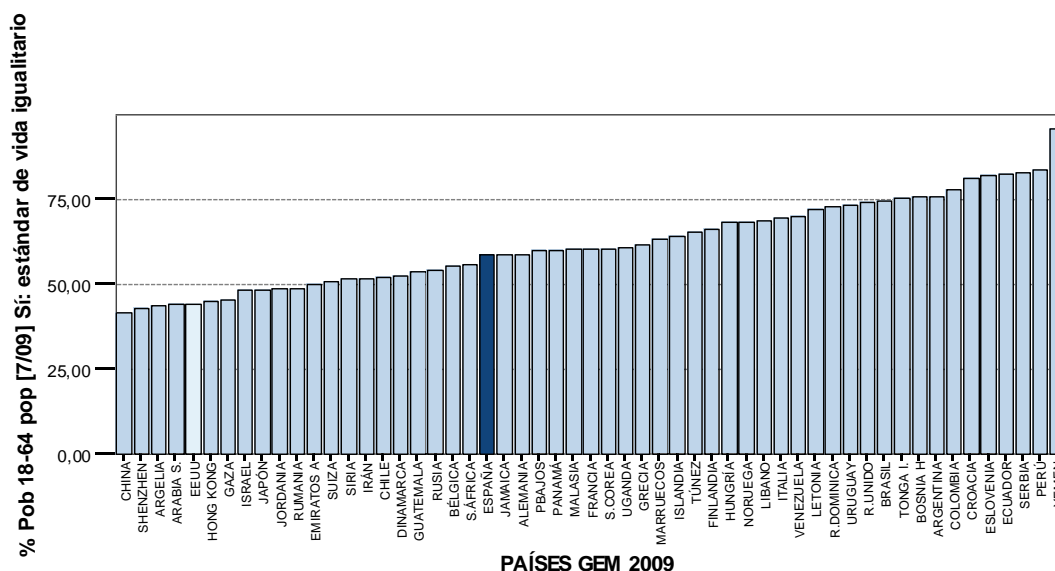
Figura 1. Porcentaje de la población activa que afirma que el miedo al fracaso sería un impedimento para emprender en los países GEM 2009



Acorde con el temor al fracaso que presenta la sociedad española, se halla la situación de otra variable que mide indirectamente el espíritu competitivo de la población activa. El observatorio GEM establece cada año, qué porcentaje de dicha población apoya que la sociedad sea igualitaria en cuanto a estándar de vida. Cuanto más se desea la igualdad social, menor es, al menos en teoría, el espíritu competitivo de una sociedad. En la Figura 2, se puede ver el porcentaje de respuesta afirmativa obtenido en los países GEM el año 2009. De nuevo, si se compara el resultado obtenido para España con el de los Estados Unidos, se precia como la sociedad de ésta nación es mucho más competitiva que la nuestra. Ello se traduce en consideraciones distintas acerca de la figura del emprendedor, que se desenvuelve en un

entorno más receptivo a su problemática en naciones con mentalidades parecidas a la que existe en Estados Unidos.

Figura 2. Porcentaje de la población activa que afirma que prefiere que toda la población disfrute de un estándar de vida similar en los países GEM 2009



En definitiva, lo que se desea plasmar con este preámbulo es que la segunda oportunidad es una práctica mucho más extendida en países con cultura emprendedora desarrollada, en los cuales el apoyo al emprendedor se manifiesta de múltiples formas:

- El cierre de iniciativas no se clasifica como fracaso sino como oportunidad de superación y aprendizaje para futuros desarrollos
- La inversión informal profesional y no profesional se utiliza con mayor frecuencia, no viéndose como una acción extraña que desconocidos inviertan en ideas de otros desconocidos
- La competencia forma parte del juego y el escrúpulo es menor a la hora de ponerla en práctica
- El intercambio de experiencias y el compartir conocimientos buscando sinergias es una práctica corriente

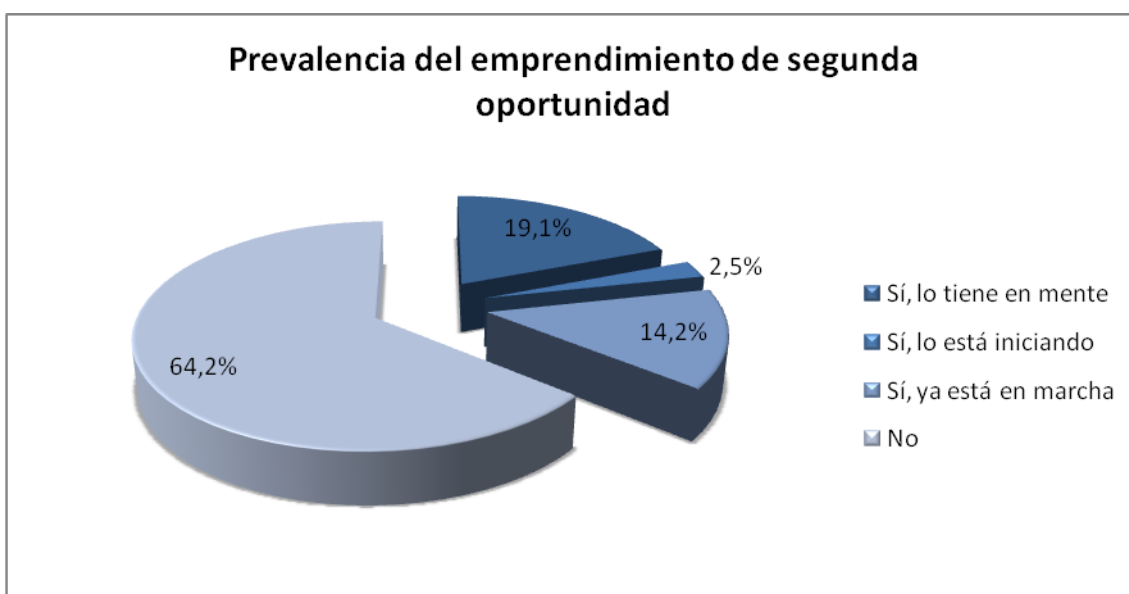
Segunda oportunidad entre aquellos que informaron de la clausura de una actividad en la edición GEM 2009

El observatorio GEM España, ha utilizado el panel de entrevistados en la edición 2008, para medir la prevalencia de nuevos desarrollos emprendedores o segundas oportunidades de emprendimiento entre aquellos que cerraron una actividad entre Julio de 2007 y Julio de 2008.

El resultado, pese a haberse llevado a cabo la medición en pleno período de crisis económica, es, cuando menos esperanzador, pues indica que una tercera parte de los empresarios que cierran siguen considerando el emprendimiento como una opción profesional. Así, del total de cierres, se estima que un 19,1% del colectivo analizado tiene en mente volver a emprender, mientras que un 2,5% ya está en la fase inicial de puesta en marcha y un 14,2% ya ha superado la puesta en marcha, habiéndose incorporado a la actividad empresarial plenamente. En conjunto, se puede afirmar que un 16,7% se ha lanzado a una segunda oportunidad y que, de materializarse las intenciones, la tasa de cierres podría recuperar hasta un 35,8% de los antiguos emprendedores desarrollando nuevas iniciativas de negocio. Por el contrario, el porcentaje de aquellos que no consideran la segunda oportunidad como alternativa profesional, constituye un 64,2% del total de las actividades abandonadas en el 2008.

Tabla 1. Distribución de respuesta a la pregunta: ¿Está pensando en emprender de nuevo un negocio o actividad, aunque sea de forma autónoma, tras haber abandonado el negocio del cual dio parte el año 2008?

| Respuesta: | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|------------|----------------------|
| Sí, lo tengo en mente | 19,1 | 19,1 |
| Sí lo estoy poniendo | 2,5 | 21,6 |
| Sí, ya está en marcha | 14,2 | 35,8 |
| No | 64,2 | 100,0 |
| Total | 100,0 | |



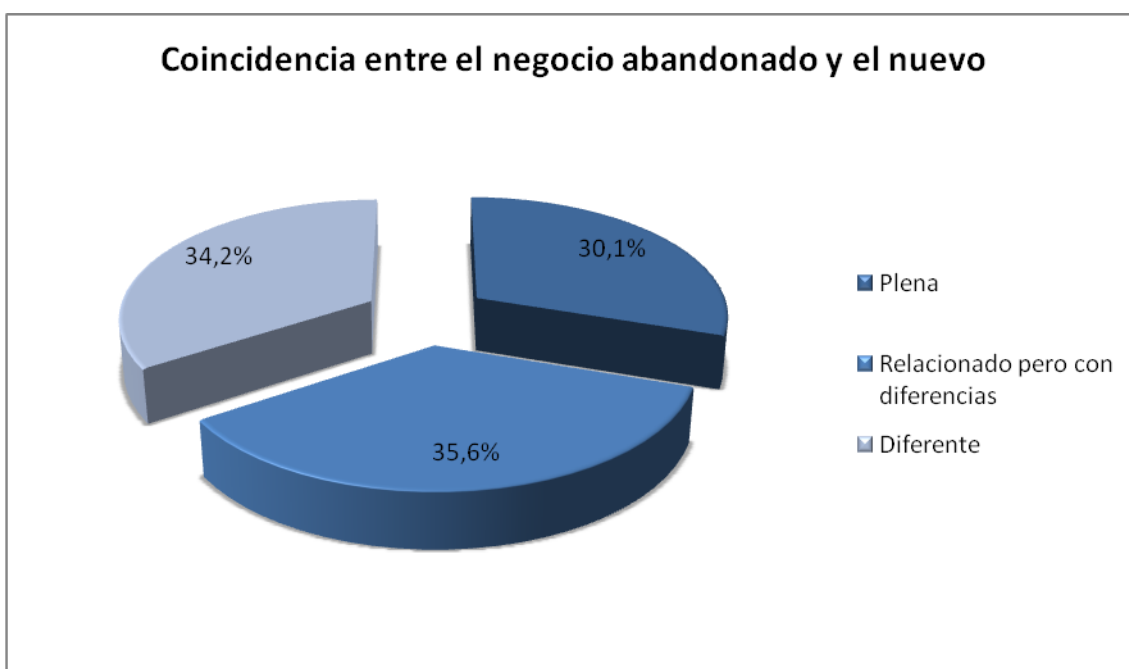
Para aquellos que se han incorporado o incorporarían de nuevo a la actividad empresarial, se ha analizado si el tipo de negocio que han puesto o piensan poner en marcha coincide con el que habían desarrollado anteriormente o no. En este análisis, se ha distinguido entre negocios plenamente coincidentes, negocios que guardan relación con el anterior pero que tienen elementos diferenciales y negocios completamente diferentes de los anteriores. El resultado, que se muestra en la Tabla 2, resulta interesante por cuanto implica una tendencia hacia la

diversificación, comportamiento que es el deseable para el logro de la modernización de nuestro tejido empresarial y economía.

Así, sólo se da coincidencia plena en el 30,1% de los casos, mientras que en el 65,8% se diversifica en algún grado. Un 35,6% de estos emprendedores está implicado en una idea relacionada con el sector en que ha tenido una experiencia previa, pero ha añadido nuevos elementos a la misma. Por otro lado, en un 34,2% de los casos, el emprendedor cambia completamente de idea de negocio y pasa a desarrollar uno diferente del que abandonó. En definitiva, se trata de un resultado positivo porque tiende hacia la innovación y hacia la diversificación, elementos impulsores de la competitividad.

Tabla 2. Coincidencia entre el negocio abandonado y la nueva idea empresarial para aquellos que retoman o piensan retomar la actividad emprendedora

| Respuesta: | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|---------------------------|------------|----------------------|
| Coincidencia plena | 30,1 | 30,1 |
| Relacionado pero no igual | 35,6 | 65,8 |
| Completamente diferente | 34,2 | 100,0 |
| Total | 100,0 | |



Entre los cambios de negocio captados por la encuesta que ha proporcionado la información, se distinguen dos modelos básicos. Así, los hay en que se aprecia una búsqueda de modernización dentro del mismo sector. Por ejemplo:

Tabla 3. Diez ejemplos de reconversión o diversificación de un negocio

| Negocio anterior | Nuevo negocio |
|---|---|
| Tienda de informática | Mantenimiento y servicio técnico de informática |
| Tienda de informática | Venta de software y diseño de páginas web para empresas |
| Empresa de informática | Consultoría de seguridad tecnológica |
| Comercio al por menor de todo tipo de artículos | Venta a través de internet |
| Taller de alta costura diseño de ropa de señora y confección a medida | Asesoría de imagen |
| Empresa de transportes | Tecnologías de información, turismo y transportes |
| Instalación de fontanería | Instalación de fontanería pisos nuevos, reformas, riego de aspersión, placas solares |
| Instalación de calefacción y fontanería | Calefacción fontanería y algún derivado de energías renovables (térmica biogás procedente de las purinas fermentadas) |
| Electricista | Se está formando en energías renovables, eólica y solar |
| Frutería | Agricultor: verdura de temporada (se dará de alta como autónomo) |

En otros casos, la orientación cambia por completo:

Tabla 4. Diez ejemplos de cambio total de negocio

| Negocio anterior | Nuevo negocio |
|---|--|
| Bar restaurante | Constructor |
| Ferretería, pinturas, droguería | Restaurante |
| Tienda de electrodomésticos y lámparas | Bar |
| Inmobiliaria | Tienda mecánica especializada para automóviles (turbos...) |
| Electrónica | Tienda de venta de ropa |
| Servicios contables para empresas | Academia de informática para niños y adultos |
| Fábrica de envases de cartón | Cafetería con exposiciones: lugar de reunión y encuentro para artistas |
| Servicio comercial de fotografía y publicidad | Club deportivo |
| Comercio al por menor de madera | Arquitecto Técnico autónomo |
| Videoclub | Instalador de armarios empotrados para particulares y empresas |

Principales obstáculos que enfrentan los emprendedores de segunda oportunidad en el entorno económico actual

Los principales obstáculos que hallan los emprendedores de segunda oportunidad para crear o desarrollar sus iniciativas son: la financiación, el estado del mercado, los impuestos, la competencia y otros diferentes de los que aparecen citados en la Tabla 5.

Tabla 5. Principales obstáculos citados por los emprendedores de segunda oportunidad para crear o desarrollar sus nuevas iniciativas

| Obstáculo | Porcentaje de menciones sobre el total |
|-------------------------------|--|
| Financiación | 50,7% |
| El estado del mercado | 30,1% |
| Impuestos | 27,4% |
| Competencia | 19,2% |
| Otros | 19,2% |
| Contratación de personal | 13,7% |
| Trámites | 9,6% |
| Obtención de permisos | 8,2% |
| Hallar un local adecuado | 6,8% |
| Encontrar socios adecuados | 4,1% |
| Hallar una ubicación adecuada | 4,1% |
| Tecnologías | 4,1% |
| Falta de conocimientos | 2,7% |
| No contesta | 1,4% |

Los resultados no suman 100% porque cada entrevistado podía citar hasta tres obstáculos: la tabla es del tipo multi-respuesta y los porcentajes se calculan sobre el total de respuestas obtenidas en cada sub-tabla

Para aquellos que han citado la financiación como el problema principal, el tipo de caso concreto con que se enfrentan es, mayoritariamente, la falta de acceso al crédito bancario. Así, un 43% de estos empresarios aluden a este problema, algunos de forma simple y otros proporcionando más detalles acerca de su situación. En este sentido, los hay que explican que los bancos no les conceden créditos porque aún están endeudados en relación a la liquidación del negocio anterior. Otros no disponen de avales o no encuentran socios adecuados. Otros, explican que al tratar de poner en marcha una idea nueva, el banco no confía en su viabilidad.

Otros problemas financieros guardan relación con los impagos, habiéndose registrado algún caso en que el tiempo dilatado de liquidación por parte de administraciones locales está condicionando la marcha del negocio.

Asimismo, se obtienen respuestas generales que indican que faltan ayudas tanto públicas como privadas. Sin embargo, los canales de información sobre ayudas han mejorado mucho en los últimos años y el empresario está cada vez más familiarizado con los mismos, por lo que la tasa de esta respuesta es más bien baja.

El recurso a los inversores informales se ha incrementado a raíz de la crisis y, el observatorio GEM 2009 demuestra que, a diferencia de otras pequeñas recesiones habidas en los últimos

diez años, el porcentaje de business angels en lugar de caer como la tasa de actividad emprendedora (TEA), en esta edición aumenta. Por consiguiente, frente a la falta de capital público y privado, el inversor informal destaca en su papel de apoyo a la financiación de iniciativas emprendedoras.

Finalmente, algunos empresarios hacen referencia a las implicaciones directas de la crisis en la falta de capital: si no se puede poner en marcha una cartera de clientes, es muy difícil obtener cualquier tipo de financiación; la crisis ha generado un excesivo temor en los consumidores, habiéndose frenado el consumo, lo que está repercutiendo en la producción y en la productividad, con un efecto en cadena que debería tratar de evitarse.

Por otro lado, entre los que han citado la tramitación y la obtención de permisos como obstáculo, destaca la respuesta que indica que el número de documentos a rellenar es excesivamente amplio. Otros aluden a que el tiempo de espera en cuanto a tramitación y obtención de permisos es muy dilatado y que cada permiso tiene un coste, difícil de afrontar justamente en la situación actual. El cuello de botella más frecuente en la realización de trámites es el que se percibe en los ayuntamientos. También se han registrado casos concretos de barreras a la importación de determinados productos y, también, de forma más generalizada a la importación entre países no europeos. Otros hablan de los problemas de acondicionamiento de locales, de dificultades para poner determinados tipos de empresas en función de la zona. Algunos sugieren que la administración podría dar permisos provisionales en según qué tipos de actividades, para que las actividades comiencen a funcionar y que se vayan inspeccionando sobre la marcha. Los empresarios que piden esta medida señalan que tras un año de inactividad y ante el escenario actual, sería importante disfrutar de más flexibilidad en ese sentido.

Las respuestas asociadas a problemas con respecto a la contratación de personal ponen de manifiesto carencias de personal cualificado en diversos sectores y tipo de cargos. Algunos empresarios hablan de dificultades en la selección porque algunas personas se consideran preparadas cuando en realidad no lo están. Otros empresarios encuentran muy cara la contratación y pasan con menos personal. Otros hablan de la dificultad de confiar en muchos candidatos y de su percepción de que hay una falta de energía a la hora de demostrar ganas de trabajar, en general. Finalmente, también se han mencionado los seguros, por ejemplo, para personal de obras, que resultan muy caros. Por consiguiente, los problemas son variados y, muchas veces, dependen de las características de sectores concretos.

En cuanto a los impuestos como obstáculo, algunos empresarios explican sus dificultades para cargar el pago del IVA cada trimestre en la situación actual. Otros, simplemente señalan que los impuestos, en general, son muy elevados y que se dan cuenta de lo que representan a la hora de tener que efectuar su pago. Otros explican que los encuentran excesivos para aquellos que están iniciando la actividad y que, en esos casos, deberían ser proporcionales a los ingresos que está generando el negocio. Otros consideran que no se ayuda suficientemente al empresario en este terreno y, especialmente, en la presente coyuntura. También se mencionan las cargas que suponen los pagos a la seguridad social por los trabajadores, que algunos encuentran que son muy elevadas, lo que desanima la contratación. Algunos

empresarios están convencidos de que ante un aumento de la presión fiscal la apertura de nuevos negocios aún podría retraerse más. La subida del IVA se percibe como una de las medidas más negativas en este terreno. Por parte de autónomos, se llama la atención de la administración en el sentido de señalar que no existe conciencia de la cantidad de gastos que deben de afrontar muchos de ellos en función de la actividad: subcontratos, materiales, combustibles, viajes y otros. También se ha mencionado que no existen suficientes ayudas para desgravar el IVA, que la adquisición de licencias para abrir según qué negocios es muy cara siendo, en cambio, más sencillo abordar traspasos. Otras citas aluden a lo elevada que es la cotización de los autónomos y a que deben pagarla tanto si facturan como en caso contrario, sintiéndose desprotegidos cuando no hay suficiente trabajo: demandan más servicios en ese sentido. Finalmente, se han mencionado también los impuestos municipales como elevados y que hay un exceso de diferentes tipos de impuestos a abordar.

Las citas relacionadas con el resto de obstáculos son ya mucho más escasas, pero se puede destacar que, en cuanto a socios, el tipo que se menciona más frecuentemente es el capitalista, no resultando sencillo encontrarlos en la situación actual. Asimismo, acerca de la zona, se citan problemas de falta de adecuación del entorno para obtener un rendimiento a medio y largo plazo en el caso de una empresa productora de audiovisuales. Otros empresarios hallan la dificultad de que la ubicación de negocio esté lejos de su residencia; otros tienen problemas con el precio aduciendo que las zonas buenas son muy caras; otros que en algunas zonas en que sería interesante abrir tienen falta de servicios y buena comunicación en la actualidad; también surge que falta asequibilidad en locales situados en centros comerciales y otros señalan que determinados alquileres son abusivos.

Por el lado del acceso a tecnologías, algunos señalan que pueden tener problemas para adoptarlas porque son muy caras; otros indican que la informática es muy complicada; otros necesitarían máquinas de limpieza a pistola que no son asequibles y otros mencionan las nuevas salidas de humo de hornos como excesivamente caras.

En referencia a la falta de conocimientos surgen los relacionados con temas fiscales, informáticos, idiomas y adaptación a algunas tecnologías.

Acerca del estado actual del mercado y de la competencia, se han proporcionado explicaciones como las que recoge la Tabla 6.

Tabla 6. Citas literales en referencia al estado del mercado y de la competencia como obstáculos para el desarrollo de segundas oportunidades

| |
|---|
| Ahora mismo las empresas están en crisis y recortan presupuestos no contratan otras empresas que ofrecen servicios |
| Mucha competencia |
| La gente no gasta dinero por la crisis |
| En determinadas épocas del año la fruta no vale nada y va a parar a los barrancos |
| En su sector han aflojado mucho las ventas, la gente compra artículos más baratos o prefieren arreglar el equipo, en lugar de comprar uno nuevo |
| La gente no tiene dinero para ir a su academia |
| La crisis general, la coyuntura económica del mercado |
| No hay dinero y él se dedica a un bien que no es una necesidad primaria |
| Poco trabajo y la posibilidad que no te lo paguen |
| Depende mucho de los sectores primarios |
| Los bancos no dan financiación, no se venden motos y no se venden cascos de moto |
| En la crisis, es difícil encontrar el lugar adecuado en el mercado |
| La crisis general, la gente no gasta |
| Hay poco trabajo en este sector |
| Los bancos han dado hipotecas con mucha facilidad, con valores mayores al precio de lo hipotecado, sabiendo que la burbuja tenía que reventar, los economistas no han hecho bien su labor, han hablado mucho y hecho poco |
| Si no se construye, no hay armarios para montar, todavía hay gente que les debe bastante dinero y no lo pueden cobrar |
| La gente no tiene dinero, los que tienen no se atreven a gastarlo, le piden presupuestos y luego no le llaman |
| Los precios de los establecimientos |
| Mucha oferta por la crisis, hay mucha gente parada, para crear un negocio es mal momento hay que esperar |
| Que la gente consuma y que se habitúe |
| Conocer cómo funciona el sistema de negocios de los EE.UU. |
| Poca demanda de viviendas se construye poco y no hay trabajo |
| Hay demasiada oferta, para poca demanda |
| Personal no autorizado ilegal: les pagan poco y les dan alojamiento y comida |
| El género lo lleva una cooperativa, ellos no tienen ese problema |
| La competencia principal la tiene en las grandes superficies, cuando tenía el negocio estaban ofreciendo artículos al mismo precio que él tenía de precio de coste |
| Mucha competencia |
| Es una marca nueva y al principio la gente es reticente a comprar |
| Hay que tener muchas ideas para poder competir, hay que innovar |
| Competencia desleal, tiene una zapatería cerca de su casa que vende todo tipo de textil, por ejemplo |
| Hay que trabajar con precios muy bajos que no cubren los gastos del negocio |
| Hay gente que está trabajando (cobrando del paro) y haciendo chapuzas a precios con los que no puede competir |
| La competencia que tiene es más barata y da un servicio pésimo |
| Tiene una competencia muy dura pero sabe afrontarla |
| Hoy en día la base es tener mucho dinero, los precios en venta a fabrica son mucho más bajos para el consumidor y ellos los tienen más altos |
| No sabe cómo afrontar la competencia, hay mucha |

Otras dificultades mencionadas son: la falta de trabajo; no poder reformar el negocio por el coste y no encontrar ayudas para hacerlo; trabas administrativas por parte del Ayuntamiento; la complicación de llegar a los clientes que ven el comprar como un gasto en lugar de cómo una inversión; las líneas de descuento; la falta de salud y otros problemas personales; la

dificultad para encontrar clientes en un mercado tan reducido; la necesidad de más subvenciones y la falta de ayudas públicas, especialmente para personas de una edad que comienza a ser avanzada; dificultades para salir de la situación económica en que estaban tras el cierre anterior y similares.

Principales apoyos que identifican los emprendedores de segunda oportunidad como necesarios para poder completar la puesta en marcha o desarrollo de sus nuevas iniciativas

Preguntados acerca de las necesidades concretas que tienen, los empresarios de segunda oportunidad, la mayoría de las respuestas obtenidas sobre el total (42,5%) pertenecen al terreno de la financiación, el principal obstáculo detectado anteriormente. A esta necesidad le siguen, a cierta distancia, la mejora del mercado y ayudas en referencia a la presión fiscal. El resto de los frentes en que echan de menos apoyo estos emprendedores, se puede ver en la Tabla 7.

Los temas en que más directamente puede intervenir la administración son aquellos relacionados con la financiación, presión fiscal, mejoras en la tramitación, mercado laboral, facilidades en la tramitación de permisos y falta de conocimientos. En el resto, es posible hallar canales de mejora, pero su gestión no depende directamente de la administración y, determinadas medidas que se tomen pueden obrar efectos beneficiosos indirectos que mejoren determinados aspectos.

Por consiguiente, el ajuste de los programas de ayudas que puedan proporcionar financiación a emprendedores, constituye un tema prioritario pero al mismo tiempo delicado y de difícil mejora generalizada: las medidas de carácter social acaparan las mayores inversiones en estos momentos y ello deja un margen para proyectos de inversión en sectores prioritarios como los tecnológicos, abocando a otros a depender más, si cabe, de otras fuentes de financiación privadas que no lo están poniendo fácil. El resultado es una mayor atención a los proyectos competitivos y, por consiguiente, coherente con la persecución de la modernización de nuestro tejido empresarial.

En cuanto a la presión fiscal, la gestión de medidas no resulta sencilla dado que, para mantener las prestaciones sociales es necesario aumentar la recaudación. Sin embargo, desde el punto de vista empresarial, es muy lógico que se demande ayuda en este apartado, pues con el estancamiento del consumo, el problema de impagos y el devengo de costes, los empresarios padecen una falta de liquidez que puede forzar más cierres y, por consiguiente, desempleo y mayor volumen de prestaciones sociales a atender. Por ello, es importante equilibrar la balanza y ajustar al máximo las políticas impositivas favoreciendo al máximo el que las empresas puedan cumplir los compromisos sin ahogarse. Una subida impositiva en estos momentos no parece aconsejable desde el punto de vista empresarial; al menos, no en todos los sectores.

En cuanto a la tramitación, estudios previos realizados desde el observatorio GEM en conjunción con AEVAL, pusieron de manifiesto que el mayor retraso que sufre la tramitación se genera en los ayuntamientos, donde el volumen de expedientes a tramitar suele exceder la capacidad del personal que atiende a la misma. En ese sentido, se puede estudiar la ampliación de personal como un factor de mejora a añadir a los ya realizados en tramitación electrónica y otros. De nuevo, el tipo de negocio y el sector determinan la mayor o menor complejidad burocrática, pero si el empresariado sigue alertando de problemas en torno a este tema, es señal de que las mejoras no están siendo suficientes, por lo que hay que ampliar los paquetes de medidas en referencia a este ámbito. Las medidas que se tomen en esta parcela serán rentables, pues gracias a ellas puede mejorar la velocidad de incorporación de empresas al mercado y ello redundará en una mayor capacidad de recuperación de empleo y generación de riqueza.

Paralelamente a este tema se halla el de la tramitación de permisos: una parcela que afecta, especialmente, a los sectores extractivo y transformador. Dado el tipo de respuestas emitidas por los emprendedores, el primer punto a considerar es el coste de este tipo de permisos, y su análisis para ver si es posible ajustarlo a la realidad actual. Si ese coste se puede repartir, abaratar, aplazar en cuanto a su pago o cualquier otra variante que favorezca la implicación de futuros empresarios, entonces puede suponer una mayor eficacia en relación a la creación de empresas en estos sectores y vale la pena dedicar tiempo y esfuerzo a encontrar fórmulas que los hagan más asequibles. Asimismo, es importante el análisis de los tiempos de consecución y ver si es posible lograr que las agencias que los proporcionan mejoren su eficacia, a base de utilización de más personal dedicado a ellos o, mediante la aplicación de tecnologías de la información que simplifiquen los procedimientos.

En cuanto al mercado laboral, las mejoras pueden venir del lado de la eficiencia en la selección y asignación de personal en búsqueda de empleo con la demanda. Las personas que son rechazadas por falta de cualificación deberían poder tomar conciencia de ello y aprovechar inmediatamente los múltiples cursos y programas de formación que se ofertan en estos momentos para mejorar y estar preparados cuando sean requeridos de nuevo. Los mecanismos de información en la creación y seguimiento de expedientes de desempleo podrían resultar útiles en ese sentido y se recomienda el análisis de posibilidades en este terreno.

Finalmente, la administración puede ayudar, y de hecho lo hace, en relación a la falta de determinados conocimientos. La dificultad estriba, especialmente, en dos extremos. Así, por un lado, poder facilitar formación allí donde justamente se necesita es complicado. Sin embargo, si los canales de información sobre cursos y programas son eficientes, es más fácil que los interesados hallen recursos a su medida, al menos a nivel provincial. Por otro lado, el acertar en el tipo de conocimiento concreto que se necesita también resulta complejo, pues no es posible dedicar recursos a casos específicos. Existen ofertas para mejorar en gestión, idiomas, internacionalización, tutorías y asesoría para la creación empresarial, pero lo que puede estar haciendo falta es una mayor atención al tema de adaptación tecnológica. Este tema, de más compleja solución, podría mejorarse con la creación de algún tipo de servicio que pudiese recoger y canalizar demandas específicas de necesidades de formación y tratar de

aprovechar los recursos informáticos para, cuando menos, orientar a los empresarios acerca de las universidades, parques tecnológicos y científicos, empresas similares y otras entidades que puedan ayudarles ante una necesidad concreta causada por una falta de conocimientos.

Tabla 7. Principales temas en que necesitan apoyo los emprendedores de segunda oportunidad para crear o desarrollar sus nuevas iniciativas

| Obstáculo | Porcentaje de menciones sobre el total |
|--|--|
| Financiación | 42,5% |
| Mejora del estado del mercado | 21,9% |
| Ayuda para afrontar los impuestos | 21,9% |
| Otros | 19,2% |
| Mejoras en la tramitación | 15,1% |
| Contratación de personal: más personal bien cualificado | 15,1% |
| Hallar un local adecuado | 13,7% |
| Tecnologías | 13,7% |
| Facilidades en la obtención de permisos | 8,2% |
| Hallar una ubicación adecuada | 6,8% |
| Gestión de la competencia | 6,8% |
| Encontrar socios adecuados | 5,5% |
| Falta de conocimientos | 5,5% |
| No contesta | 5,5% |
| Los resultados no suman 100% porque cada entrevistado podía citar hasta tres obstáculos: la tabla es del tipo multi-respuesta y los porcentajes se calculan sobre el total de respuestas obtenidas en cada sub-tabla | |

El resto de temas en que los empresarios tienen necesidades, puede mejorar en función de la evolución del mercado y de su propia pericia. Así, por ejemplo, los precios de los locales y sus características deben salir beneficiados de esta crisis por cuanto los precios se han abaratado mucho y aún puede mejorar el ajuste de este mercado. Por otro lado, ante la falta de demanda y la mayor escasez de operaciones, el sector inmobiliario ha tenido que tomar medidas, no sólo con respecto a los precios, sino también en cuanto a la calidad de la oferta. Las características de los locales y los servicios que ofrecen mejoran impulsados por la necesaria renovación que dicta la propia crisis. La administración puede mejorar las grandes infraestructuras que mejoren los accesos a los locales industriales y también a las empresas ubicadas en los centros de las ciudades, especialmente el comercio. En ese sentido, el Plan E ha supuesto la acometida de múltiples acciones desarrolladas por toda la geografía española, que redundarán en beneficio de todo tipo de empresas, tanto extractivas, como industriales, como de servicios.

El acceso a tecnología está muy supeditado a la disposición de capital para invertir en ella, a la facilidad de adquisición, a los permisos de importación, a la preparación del personal que ha de utilizarla y otros factores. Sin embargo, en este terreno, la visión del propio empresario es imprescindible para perseguir su implementación. La voluntad innovadora y las necesidades que se vayan generando al respecto marcarán la pauta. La administración puede colaborar, como lo viene haciendo, proporcionando ayudas y, sobre todo, ampliando los beneficios fiscales, cuando las empresas se comprometan a adquirir e implantar tecnologías o a

desarrollarlas, pero, de nuevo, las diferencias en este campo son muy grandes en función del sector del cual se hable y, es mucho más corriente que sea el capital privado el que esté tras grandes operaciones en ámbitos tecnológicos. Un tema es renovar equipos y otro invertir en desarrollar tecnologías. En este último terreno, el o los promotores de nuevos proyectos pueden acceder a capital privado si tienen la habilidad de generar ideas innovadoras y capaces de convencer a grandes inversores. Es aquí donde entra también el apartado de hallazgo de socios adecuados. Es más habitual que grandes proyectos de base tecnológica sean ideados y puestos en marcha por equipos en lugar de por empresarios individuales.

Finalmente, en cuanto a la gestión de la competencia, en los próximos años debería de percibirse un cambio impuesto por la propia dinámica de la crisis. El empresario que sobrevive a una etapa como la actual ha tenido que ser por fuerza, o el propietario de una idea sin competencia, o un buen gestor de la misma. La necesidad de supervivencia, no cabe duda, ha agudizado el ingenio de la clase empresarial en este apartado, y los resultados de esta mayor atención a la competitividad deben verse reflejados en nuevos modelos empresariales. La administración, igual que otros agentes, puede tratar de controlar el mercado hasta cierto punto, para mejorar la competencia, pero vivimos en un mercado global y no se puede cambiar repentinamente el modelo volviendo a un proteccionismo integral. Por consiguiente, el empresario actual debe admitir el marco en que opera y adaptarse al mismo ajustando todo aquello que sea necesario para lograrlo. La formación ayudará a este logro en las nuevas generaciones de empresarios, pero también existe un amplio contingente de empresarios maduros que deben lidiar con este problema. Por consiguiente, todas aquellas medidas que se puedan tomar para mejorar la información sobre innovación, diversificación, selección de mercados donde poder hallar huecos para competir y similares, deben ser fomentadas.

Las explicaciones concretas que han proporcionado los empresarios de segunda oportunidad acerca de las necesidades de financiación hacen especial referencia a la necesidad e concesión de créditos bancarios que son reiteradamente negados, sobre todo, si el empresario tiene deudas derivadas de su actividad anterior y pendientes de liquidar. Sin embargo, estos empresarios advierten que sus casos pueden mejorar si se confiase en ellos y en su capacidad para desarrollar la actividad y subsanar la situación. Muchos de ellos piden ayudas públicas ante la falta de crédito bancario. Algunos señalan que no creen en las ayudas públicas, porque no prestan atención a determinados tipos de negocios. Otros indican que si los tipos de interés fuesen más bajos, podrían gestionar mejor su salida de la crisis. En varios casos, los empresarios hacen alusión a ayudas financieras necesarias para remodelación del negocio, para modernizarlo y hacerlo más atractivo. Otros explican la necesidad de facilidades en las operaciones bancarias con proveedores y la necesidad de circulante para otras operaciones de corto recorrido. También se menciona algún caso de petición del subsidio de paro para emprender que fue denegado, teniendo que recurrir los interesados a la familia para poder seguir con el emprendimiento. Este tipo de casos no deberían darse, a menos que la idea o el negocio fuesen inviables o completamente desaconsejables, pues la administración anunció que esta sería una de las medidas a tomar para paliar los efectos del desempleo.

Por consiguiente, las peticiones se centran, sobre todo, en demanda de ayudas públicas y privadas: créditos, intereses más bajos, facilidades de aplazamiento de pagos en casos de

existencia de cuellos de botella, circulante, microcréditos, subvenciones y acceso al subsidio de paro.

En el apartado de tramitación se pide agilidad, simplificación de pasos, menores tiempos de espera, concreción, más claridad a la hora de valorar los beneficios de las Sociedades Limitadas, buen asesoramiento y similares. Otros casos más particulares hacen referencia a que se llega a tardar más de cinco meses en poder acometer el inicio de obras, lo cual, resulta muy negativo para determinados negocios. Asimismo, se han dado casos de necesidad de mucha mayor rapidez en la obtención de permisos de importación. Complementario a este apartado es el de la obtención de permisos, que también se demanda mucho más sencillo, simplificado y rápido. La impresión general es de lentitud y cierto tedio en cuanto al número de documentos a rellenar, su coste y la tardanza en poder iniciar la actividad por esperar su resolución y obtención.

Los apoyos concretos que se piden en materia de contratación de personal hacen referencia a la necesidad de existencia de distintos tipos de contratación; a que exista mayor flexibilidad contractual; apoyos en conciliación de vida profesional y familiar; que se concedan primas para abaratar las cargas de los autónomos; que sea más barato asegurar a los trabajadores y, finalmente, también han aparecido menciones a las características de los candidatos: se demanda mayor cualificación y también honradez.

En el apartado de impuestos, se pide: mayor asequibilidad, especialmente por parte del pequeño comerciante; que baje el impuesto de sociedades; más bonificaciones en materia de seguridad social; que se alargue más el plazo para retener los descuentos; que se rebajen los impuestos para autónomos, sociedades y el IVA; que fuesen proporcionales a la facturación real; que los autónomos tengan los mismos derechos que el resto de trabajadores cuando están en situación de desempleo; contemplar medidas para facilitar una menor o nula presión impositiva el primer año de operaciones de cualquier empresa; disfrutar de una mayor flexibilidad para atender su pago: si el empresario va ahogado, y puede demostrar su situación, poder aplazar el pago sin intereses y darle la oportunidad de salir de situaciones precarias combatiendo el cierre por problemas de liquidez.

En cuanto al hallazgo de socios adecuados, las menciones registradas hacen referencia a: hallar personas afines, que se involucren en las ideas y aporten capital; necesidad de personal especializado en la internacionalización; socios capitalistas en general y personas con visión emprendedora.

La necesidad de hallazgo de ubicaciones y locales adecuados es bastante común y en referencia a ella se demandan: locales en zonas donde haya mucha gente de paso y ambiente para compras y consumo; mejores oportunidades en polígonos industriales; apoyo de institutos tecnológicos; locales céntricos asequibles para montaje de restaurantes, bares y cafeterías; buenas ubicaciones en las entradas de las ciudades que a veces no reúnen las condiciones necesarias; locales en buenas condiciones con alquileres más asequibles; rebajar la carestía de los pisos y locales adecuados para oficinas; más locales en las zonas residenciales exteriores y con más servicios.

En referencia a las tecnologías, se han registrado respuestas diversas: poder comprar productos informáticos originales; necesidad de herramientas informáticas para realización de proyectos; maquinaria para proyectos de jardinería y apoyo económico para poder adquirirla; necesidad de montaje de un departamento de realización de proyectos técnicos; necesidad de que salgan nuevos productos más actualizados en determinadas áreas; un poco más de mecanización en determinadas industrias; acceso a más cursos gratuitos para la puesta al día en informática e internet; adaptación a nuevas tecnologías: más posibilidades de formación específica, saber aplicar las tecnologías a la actividad realizada; necesidades de equipos informáticos, ordenadores, impresoras y otros bienes de equipo; necesidades de creación de redes informáticas internas, y finalmente, se ha mencionado la necesidad de aprendizaje de programas de diseño.

Sobre el estado del mercado, los comentarios obtenidos por parte de los empresarios de segunda oportunidad son muy diversos. En primer lugar, se demanda que mejoren las posibilidades de tener liquidez rebajando el IVA y reactivando el empleo para mejorar el consumo. Otros indican que si pudiesen hacer un buen estudio del mercado podrían solucionar sus problemas adaptando la producción y sus características a la demanda actual. También aparecen casos en que se percibe que si la economía se reactiva, las empresas volverán a solicitar servicios ofrecidos por otras que ahora están paralizados. De nuevo se alude a la falta de concesión de créditos, que paraliza la ejecución de proyectos cuyos presupuestos han sido aceptados por clientes, por ejemplo. Empresas del sector turístico necesitan más promoción por parte de la administración local. Otros empresarios, en cambio, comentan que les está yendo bien porque tienen un producto diferencial bien aceptado y sin competencia. En general se pide reactivación y mensaje por parte de la administración de que la sociedad debe dinamizarse y volver a los niveles habituales de consumo sin que cunda el temor: si la sociedad sigue consumiendo, las empresas se reactivarán y en consecuencia la economía mejorará.

En necesidades derivadas de la falta de conocimientos, los empresarios hacen especial mención al uso de nuevas tecnologías; a mejorar la formación en el entorno de las energías renovables porque es un sector en auge y fuente de oportunidades; a ampliar el papel de promocionar la formación desde las propias empresas; a ofrecer más formación continuada y reciclar constantemente y rotativamente al personal en todos los frentes de las empresas.

Acerca de la competencia, los que no saben gestionarla comentan que sus competidores tienen capacidades de las que ellos adolecen y que les gustaría poder tener. Por ejemplo, en un caso, el empresario señala que: “la competencia sabe redactar proyectos y maquetarlos y yo no”. Otros dicen que les gusta tener competencia porque les hace agudizar el ingenio y tratar de superarla continuamente mejorando sus productos y servicios. Algunos han hecho referencia a la necesidad de frenar la implantación de grandes superficies y otros han citado a las franquicias en el mismo sentido.

Finalmente, otras necesidades que han citado los empresarios de segunda oportunidad son las siguientes: incentivos del gobierno para desarrollo de algunos tipos de actividad que interesa impulsar para modernizar la economía; mayor adopción del sistema estadounidense frente al “fracaso”: apoyar al que tiene que cerrar abriendo el diálogo para el inicio de nuevas

oportunidades y limar obstáculos para que las personas con espíritu emprendedor puedan seguir siendo empresarias; necesidad de mayor capacidad de ilusión por desarrollar proyectos; que los autónomos cobren subsidio de paro; que haya más cursos de idiomas e informática; más ayudas en temas de seguridad social y más apoyo a la pyme en general.

Uso de las principales fuentes de financiación en la puesta en marcha de la segunda oportunidad emprendedora

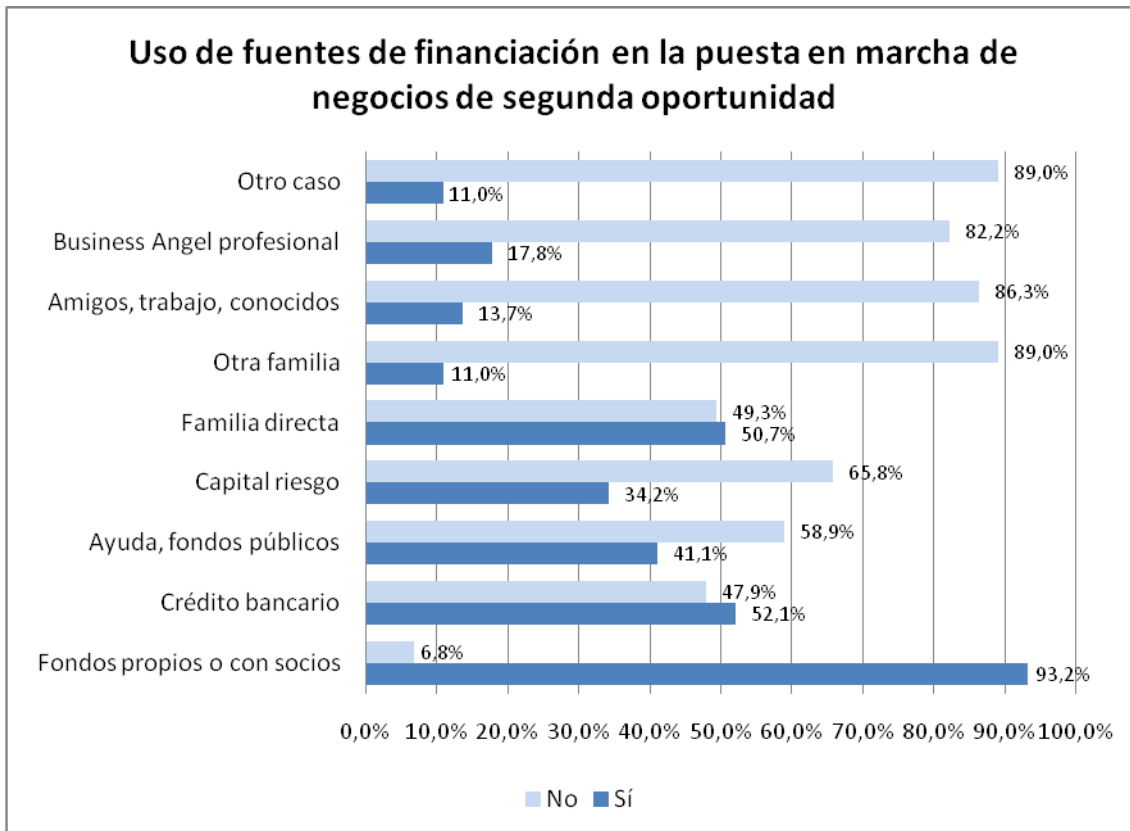
La mayoría de emprendedores de segunda oportunidad (93,2%) ha utilizado en alguna medida fondos propios o en combinación con socios para poner en marcha la nueva iniciativa. Este resultado es coherente con la falta de financiación privada y pública generalizada en estos momentos y constituye la modalidad más frecuente de todas las analizadas.

Por otro lado, el crédito bancario, está presente en un 52,1% de los casos, evidenciando que, a pesar del drástico recorte en el acceso a esta fuente, su contribución es imprescindible para el sostenimiento de la actividad empresarial.

La ayuda y fondos públicos intervienen en alguna medida en un 41,1% de los casos, lo que pone de manifiesto que, al igual que en el caso del crédito bancario, la impresión general es peor que la realidad. Por consiguiente, el empresariado tiene muy arraigada la idea de que no están concediéndose créditos y de que no existen ayudas públicas, cuando su intervención supera el 40% de los casos, ratio nada despreciable en el escenario actual. De nuevo, la falta de información precisa, transmite ideas que pueden no estar ajustándose del todo a la realidad. El crédito y la ayuda pública pueden estar siendo más selectivos en cuanto a las concesiones, pero existir, existen, y en un porcentaje notable: de hecho superan, en este tipo de casos a la familia directa, que ha sido citada como la alternativa más fiable de forma reiterada. Otro tema es el de la cobertura de las necesidades actuales, que como se puede ver en los resultados de la Tabla 9, no alcanza, en el caso de cada fuente por sí sola, a satisfacer la demanda de capital.

Tabla 8. Porcentaje de iniciativas de segunda oportunidad que han utilizado en algún grado diversas fuentes de financiación para la puesta en marcha

| Tipo de fuente | Utilizada en algún grado | No utilizada |
|---|--------------------------|--------------|
| Fondos propios o en combinación con asociados | 93,2% | 6,8% |
| Crédito bancario | 52,1% | 47,9% |
| Ayuda pública | 41,1% | 58,9% |
| Capital riesgo | 34,2% | 65,8% |
| Familia directa | 50,7% | 49,3% |
| Otra familia | 11,0% | 89,0% |
| Amigos, trabajo, conocidos | 13,7% | 86,3% |
| Business Angel profesional | 17,8% | 82,2% |
| Otro caso | 11,0% | 89,0% |

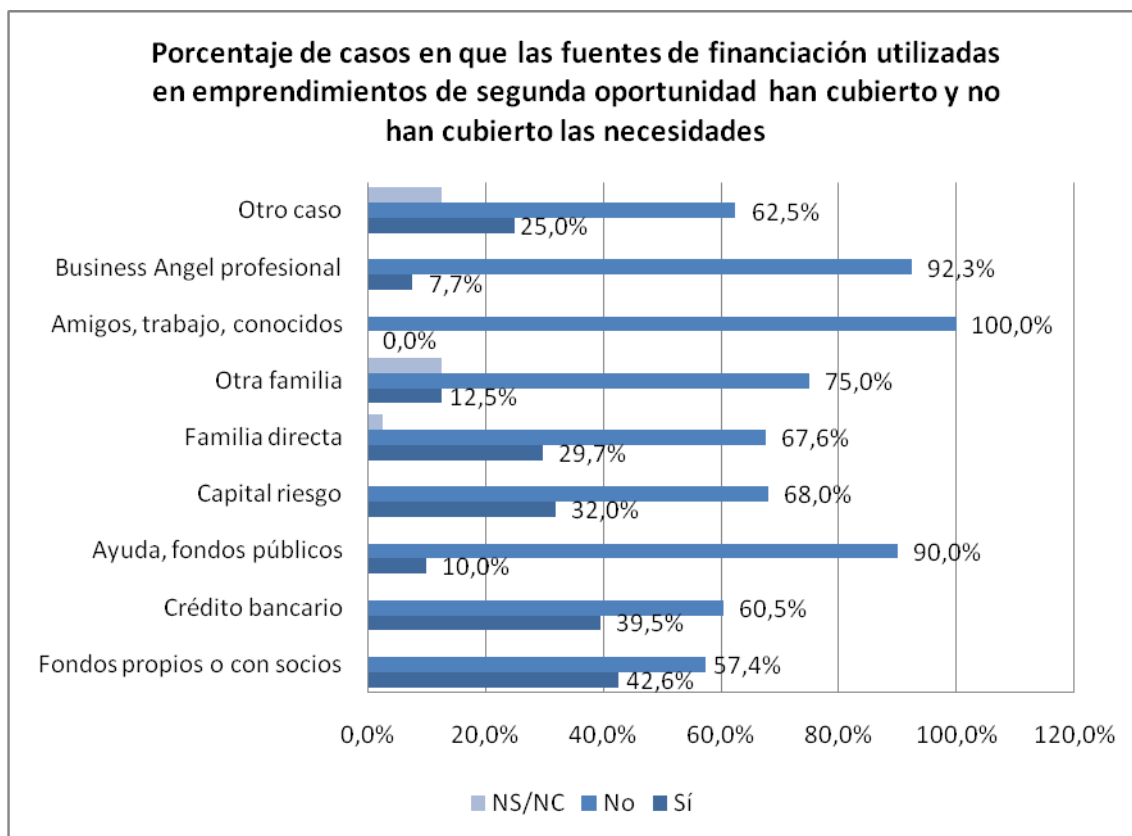


El capital riesgo y el business angel profesional, dos fórmulas mucho más corrientes en el ámbito anglosajón, participan de forma bastante significativa teniendo en cuenta la escasa presencia de iniciativas de base tecnológica en el conjunto analizado, terrenos en los que ya es bastante común su intervención. Por consiguiente, no hay duda de que la crisis estimula su búsqueda y que la coyuntura se está aprovechando como plataforma para la diversificación de sus actuaciones, lo cual es una noticia positiva en aras de la modernización de nuestra economía.

En la Tabla 9 se puede ver cómo la fuente más efectiva, en cuanto a cubrir completamente las necesidades de capital semilla en un mayor porcentaje de casos es la propia o con asociados. Le siguen el crédito bancario y el capital riesgo, quedando la familia directa a cierta distancia. Evidentemente, más de la mitad de estos emprendedores necesitan combinaciones de más de una fuente de financiación para cubrir sus necesidades en la situación actual, aunque es habitual que en tiempos de bonanza económica también se utilice más de una fuente para recabar capital semilla. Lo interesante es ver la diversificación de fuentes en escenarios recesivos, pues el ingenio del emprendedor debe agudizarse en la búsqueda de financiación y, asimismo, las personas y entidades con visión, pueden aprovechar las buenas oportunidades de negocio para invertir y perseguir un beneficio que puede devengarse en un lapso de tiempo relativamente corto, en función del tipo de actividad en que se haya invertido. De nuevo, la innovación, la diversificación, la búsqueda de nuevos mercados y una ubicación adecuada son factores clave para el éxito de este tipo de inversiones y para atraerlas.

Tabla 9. Cobertura de las necesidades de financiación para la puesta en marcha de iniciativas de segunda oportunidad por parte de las fuentes utilizadas por los emprendedores

| Tipo de fuente utilizada | Cubre o ha cubierto sus necesidades | No las cubre o ha cubierto plenamente | NS/NC |
|---|-------------------------------------|---------------------------------------|-------|
| Fondos propios o en combinación con asociados | 42,6% | 57,4% | 0,0% |
| Crédito bancario | 39,5% | 60,5% | 0,0% |
| Ayuda pública | 10,0% | 90,0% | 0,0% |
| Capital riesgo | 32,0% | 68,0% | 0,0% |
| Familia directa | 29,7% | 67,6% | 2,7% |
| Otra familia | 12,5% | 75,0% | 12,5% |
| Amigos, trabajo, conocidos | 0,0% | 100,0% | 0,0% |
| Business Angel profesional | 7,7% | 92,3% | 0,0% |
| Otro caso | 25,0% | 62,5% | 12,5% |



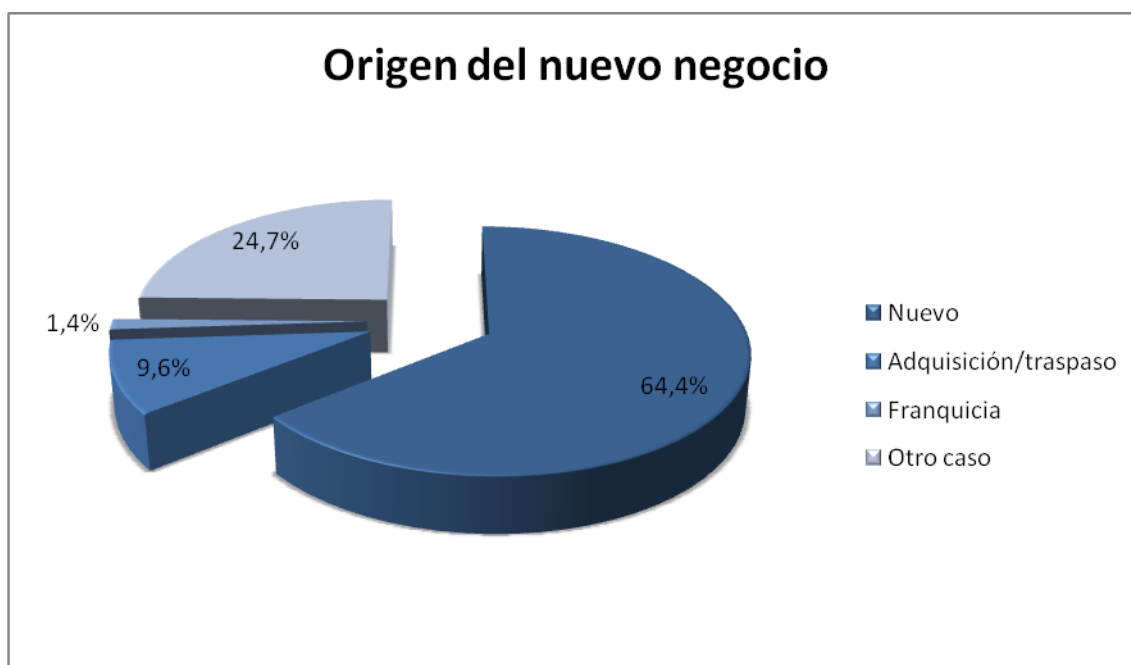
Completa este apartado la mención de otras fuentes de financiación utilizadas aparte de las sugeridas. Resulta interesante mencionarlas por cuanto suponen posibilidades para otros emprendedores que tal vez no sepan de su existencia. Así, se han citado: ayudas de las Cámaras de Comercio, pólizas de crédito y ayudas del Instituto de la Mujer.

Origen del nuevo negocio: la compra o traspaso, la franquicia, la reactivación y la nueva creación

La distribución del origen del negocio señala que la gran mayoría (64,4%) de las segundas oportunidades son completamente nuevas, mientras que en casi un 10% de los casos son el fruto de una adquisición o traspaso. La franquicia no se contempla en toda la dimensión que sería deseable y sólo aglutina un 1,4% del total de casos. El resto, un 24,7% corresponde a otros casos diferentes, entre los que se han citado: constitución de una delegación en otro país; reactivación del negocio clausurado usando el mismo género que tenía en stock; reactivación del mismo negocio pero trasladando el trabajo al domicilio en lugar de mantener un local, implicando cambio a régimen de autónomo; reactivación de un negocio familiar por parte de hijos; cambio a venta ambulante y otros. En general, el tipo de cambio más generalizado es pasar a régimen de autónomo y haber cerrado locales simplificando costes.

Tabla 10. Origen del nuevo negocio

| Origen | Porcentaje de casos |
|-----------------------------------|---------------------|
| Es nuevo completamente | 64,4% |
| Lo ha comprado/adquirido/traspaso | 9,6% |
| Es una franquicia | 1,4% |
| Otro caso | 24,7% |



Estudio de los motivos por los cuáles no se desea volver a emprender

Del resultado de este estudio se desprende que hay una pérdida de vocaciones empresariales de alrededor del 64% entre aquellos que cierran actividades en algún momento. El escenario en que se ha efectuado esta medición está influyendo en alguna medida en que esta cifra sea tan elevada, pero no hay duda de que tras afrontar la pérdida de un negocio, existen factores psicológicos que influyen muy significativamente en la decisión de no seguir considerando el emprendimiento como una alternativa profesional. En este apartado se muestran los resultados obtenidos al explorar este tema en el colectivo de los que no han optado por la segunda oportunidad.

La mitad de las personas que no consideran la segunda oportunidad, esgrimen como principal motivo el riesgo que entraña emprender, lo que pone de manifiesto que el temor al fracaso, tan arraigado en nuestra sociedad y agudizado por la crisis, es uno de los factores psicológicos a trabajar y mejorar desde la formación, la motivación y el asesoramiento.

El segundo mayor obstáculo es la falta de financiación, un problema que, no obstante, ya se ha visto en la primera parte de este informe, que una parte de los afectados por cierres están dispuestos a afrontar, incluso a pesar de arrastrar deudas de la etapa empresarial anterior. Por consiguiente, si el clima económico mejora y las personas que consideran que éste es el mayor motivo para no emprender no hallan alternativas de empleo, podría suceder que, al menos entre algunos de ellos, volviese a germinar la vocación empresarial. Las entidades proveedoras de financiación deben conocer este dato para seguir generando alternativas, productos y soluciones para proporcionar fondos, pues el impacto de las dificultades percibidas por la clase empresarial en estos momentos es elevado, tanto en funcionamiento real de empresas, como en la puesta en marcha de las más recientes, como en cuanto a freno de la potencialidad emprendedora.

Tabla 11. Principales razones por las cuáles no desean volver a emprender aquellos que no consideran la segunda oportunidad como alternativa profesional

| Principales motivos citados | Porcentaje (multi-respuesta) |
|---|------------------------------|
| Por el riesgo que supone | 50,4% |
| Por la dificultad de hallar financiación | 40,5% |
| Otros | 34,4% |
| Porque debe implicar su vida personal excesivamente | 21,4% |
| Porque prefiere trabajar para otros | 20,6% |
| Porque no guarda buen recuerdo de la vez anterior | 16,8% |
| Porque no desea tener empleados a su cargo | 10,7% |

El tercer tipo de motivo nada tiene que ver con el resto de la lista: se trata de casos particulares, acerca de los cuales, los antiguos empresarios han proporcionado explicaciones complementarias como las que se recogen en la Tabla 12.

Tabla 12. Otros motivos para no desear a emprender

| |
|---|
| Por falta de ayudas, exceso de impuestos y alquileres abusivos |
| Jubilación por enfermedad y sin posibilidad de delegar en otros |
| Por sensación de inseguridad |
| Maternidad |
| Falta de consumidores en municipios pequeños |
| Falta de crédito bancario |
| Por la crisis en general: no hay movimiento de dinero |
| A causa de los impuestos: insostenible |
| Por circunstancias políticas no favorables |
| Por la crisis que hay en el sector de la construcción |
| Porque el negocio (textil en este caso), no tenía salida |
| Porque los autónomos no tienen protección de ningún tipo y sólo pagan |
| Larga enfermedad: de no haber enfermado, no habría cerrado |
| Porque un negocio no renta lo suficiente como para vivir bien |
| Se pagan muchos impuestos y los autónomos no tienen derecho a nada |
| Se importa sin medida, la calidad es inferior y el precio mucho más bajo |
| Cambio de profesión: ahora es funcionario |
| Pagaba muchos impuestos, multas, todo sin ninguna ayuda |
| Mucha burocracia y mucho gasto antes emprender, hay que poner demasiado dinero, antes de generar el negocio |
| Muchos impuestos y poco trabajo |
| Por nivel económico |
| No hay dinero para abrir un negocio |
| Desconfianza en el sistema laboral |
| Edad |
| No tienen necesidad de poner otra empresa |
| Los autónomos no tienen derecho a nada, ni a paro, ni a cobrar por enfermedad |
| Por enfermedad |
| Demasiadas horas que trabajar y no dispone de ellas |
| Trabaja en la administración |
| Hay que pagar mucho IVA |
| Dificultad porque las grandes empresas ocupan los espacios |
| Los clientes no pagan |
| Demasiados gastos de autónomo, el alquiler maquinaria es muy caro |
| Por tener gente mayor a su cargo |
| Por la edad y porque ya no tiene interés |
| Porque no hay trabajo |
| Porque no quiere más riesgos |
| Con 61 años no le interesa abrir un negocio, se considera demasiado mayor |
| Porque los autónomos no tienen derecho a nada |
| Hay muchos problemas, pues no se venden pisos |
| Para no verse en la responsabilidad de no poder sacar rendimiento |
| Falta de cobro, por parte de los clientes |

Estas explicaciones corresponden, por lo tanto, a diversas situaciones, algunas de las cuales podrían reconvertirse y recuperarse empresarios. Así, por ejemplo, están las condiciones percibidas por los autónomos. Si dichas condiciones mejoran en cuanto a gestión de la carga impositiva y se conocen mejor las prestaciones de servicios y seguros, es posible que estas

personas puedan tener una visión distinta de las dificultades que ahora les impiden volver a vivir una situación que fue compleja y poco gratificante.

Otros empresarios se pierden por el tipo de sector en que han operado y actualmente muy afectado por causa de la crisis; también por causa de enfermedades, de la edad y también por falta de mejores expectativas de conciliación de la vida personal con la profesional. Curiosamente, aparecen casos en que el empresario se transforma en funcionario, justamente el tipo de trabajo que persigue la mayoría de la población que se está formando en las universidades y en otros niveles educacionales. Ello significa que es, probablemente, el tipo de empleo más valorado desde el punto de vista social y que todavía no ha sido posible cambiar esta percepción en la mayoría de la población activa.

Vida laboral actual tras haber sido empresario

La mayoría de las personas que abandonaron una actividad empresarial entre Julio de 2007 y Julio de 2008 y que no han considerado la opción de la segunda oportunidad, trabajan actualmente por cuenta ajena. Sin embargo, el porcentaje de casos no es, ni mucho menos, tan elevado como cabría esperar. Así, están trabajando por cuenta ajena el 42%, de los cuales, un 37,4% son empleados de entidades privadas y un 4,6% ha conseguido una plaza funcionarial.

El dato más preocupante es el que refleja que un 26% de este colectivo está en el paro. Otro porcentaje notable, un 16% aparece como dedicado a las labores del hogar, lo que evidencia que ante situaciones de crisis y cierre empresarial, muchas mujeres retroceden en cuanto a su situación profesional, pues ni son empresarias ni trabajan por cuenta ajena, recuperando un patrón tradicional. Un 11,5% corresponde a otros casos, y un 4,6% se ha prejubilado.

Entre los otros casos, aparecen algunos empresarios que lo siguen siendo, pues cerraron uno de dos o más negocios, de forma que siguen en activo y engrosan el porcentaje estimado inicial en un 4,2% del total. Ello quiere decir que, contando estos casos, un 60% no sigue como empresario, mientras que un 40% sí que lo hace, aunque un 4,2% de éstos no haya emprendido una nueva oportunidad, sino que sigue con otras que ya poseía.

Otros casos marginales proporcionan información acerca de regímenes especiales de la seguridad social para determinadas edades. Al menos, así se desprende de este comentario proporcionado por un entrevistado: “cotizo a la seguridad social sin trabajar, un plan especial de la seguridad social para gente mayor” y otros parecidos. También ha aparecido algún caso de personas que ni trabajan, ni están apuntadas al paro ni cobran subsidios de ninguna clase y algún caso de personas que no saben qué hacer en estos momentos respecto de su vida laboral, no habiendo tomado decisiones.

Tabla 13. Distribución del tipo de situación actual tras el cierre de una actividad entre los meses de Julio de 2007 y Julio de 2008

| Respuesta: | Porcentaje |
|---|------------|
| Trabaja por cuenta ajena | 37,4% |
| Está en el paro | 26,0% |
| Se dedica a las labores del hogar | 16,0% |
| Otros | 11,5% |
| Ha conseguido una plaza de funcionario | 4,6% |
| Se ha prejubilado o baja por larga enfermedad | 4,6% |
| Total | 100,0 |



Contribución de la actual crisis, de la Ley de Contratación Laboral y de la dificultad de acceso a la financiación en el cierre de los negocios de los emprendedores que no desean volver a emprender

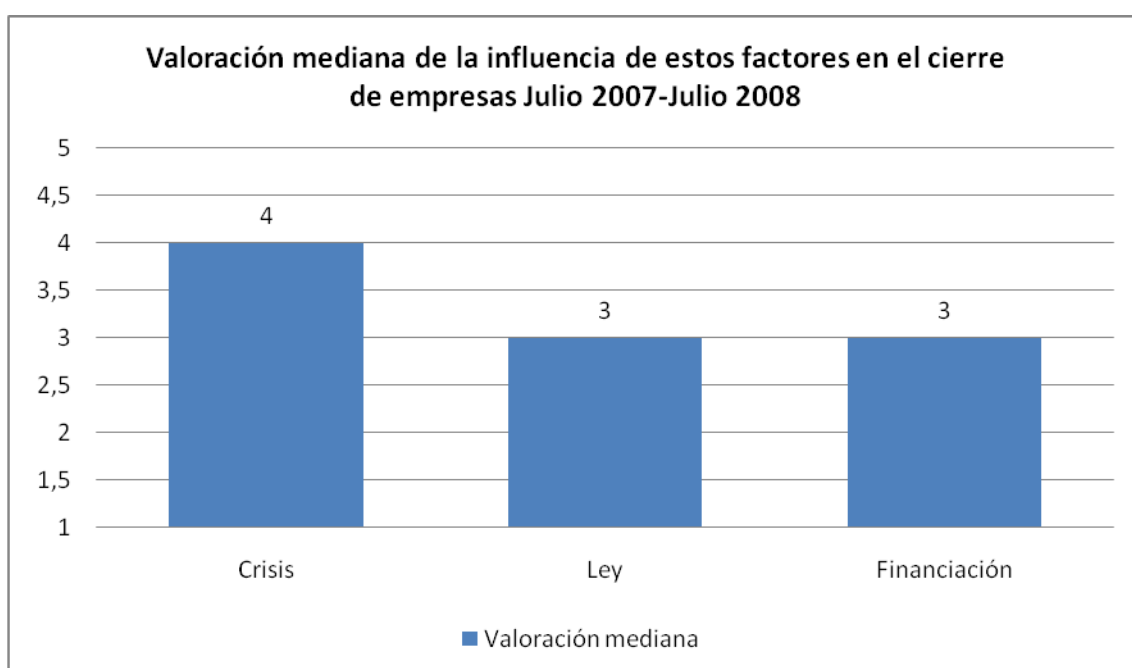
En este apartado, los emprendedores que cesaron en su actividad han evaluado la influencia de la crisis, de la actual Ley de contratación laboral y de las dificultades de acceso y obtención de financiación en los cierres que han acometido entre Julio de 2007 y Julio de 2008. Los resultados de la consulta se muestran en la Tabla 14.

La influencia de la crisis es notable y casi un 40% de los cierres se han debido por completo a esta causa, frente a un 24,4% de casos en que no ha tenido nada que ver. El resto se han visto afectados en diversos grados. La actual Ley de contratación ha provocado por completo el

cierre en un 13% de los casos, por lo que se trata de un factor mucho menos influyente que el anterior. Finalmente, la falta de financiación ha influido completamente en un 35,1% de los casos.

Tabla 14. Grado de influencia de la crisis, la Ley de Contratación Laboral y la falta de financiación en el cierre de empresas y actividades entre Julio de 2007 y de 2008

| ¿Hasta qué punto en una escala de 1 = nada a 5 = completamente, atribuye el cierre del negocio que tenía a la...? | | | | | | | |
|---|-------|------|-------|----------|------------|-------|-------|
| | Nada | Poco | Algo | Bastante | Totalmente | NS/NC | Total |
| Crisis | 24,4% | 7,6% | 9,2% | 17,6% | 39,7% | 1,5% | 100% |
| Ley | 41,2% | 8,4% | 13,0% | 11,5% | 13,0% | 13,0% | 100% |
| Financiación | 32,8% | 6,1% | 12,2% | 9,9% | 35,1% | 3,8% | 100% |



En conclusión, la crisis ha sido, por término medio, el factor que ha tenido una mayor incidencia en el cierre de actividades comparado con la actual Ley de Contratación y las dificultades de financiación. En segundo lugar le seguiría este último, que es consecuencia directa de la propia crisis y, finalmente, la Ley de Contratación, cuya reforma se solicita por parte de muchos empresarios, pero que también afecta menos porque tal y como ponen de manifiesto los resultados del Informe GEM, una importante proporción de emprendedores desarrolla sus negocios en solitario. En ese sentido, tiene bastante peso el conjunto de dificultades que acusan los autónomos y, lo que sí que es cierto es que la actual Ley de Contratación frena el crecimiento en empleo en algún grado, pues se ha podido captar que muchos emprendedores no generan empleo porque el marco legal y los costes de contratación les desaniman a considerarlo.

En los próximos meses, la evolución de estos factores puede suponer una oportunidad para la administración pública en cuanto a la generación de medidas que puedan corregir estos obstáculos. Sin embargo, no resulta sencillo combinar la prestación de servicios sociales con algunas de estas reformas y, lo que puede contentar al empresariado en algunos puntos, puede, al mismo tiempo ser rechazado por la sociedad en su conjunto. La innovación en el terreno legislativo y práctico puede ser la clave para desarrollar nuevos modelos que puedan satisfacer a ambas partes. Ello conllevaría la asunción de más financiación social por parte de la administración para aligerar la carga del empresario sin perjudicar el punto de vista social, lo cual, en el escenario actual es muy difícil de conseguir, aunque pueden existir fórmulas interesantes para lograrlo si se invierten fondos extrayendo la rentabilidad necesaria para mantener sistemas de ese tipo.

Valoración de la puesta en marcha, por parte del Ministerio de Industria de los Centros de Apoyo para la Transmisión de Empresas

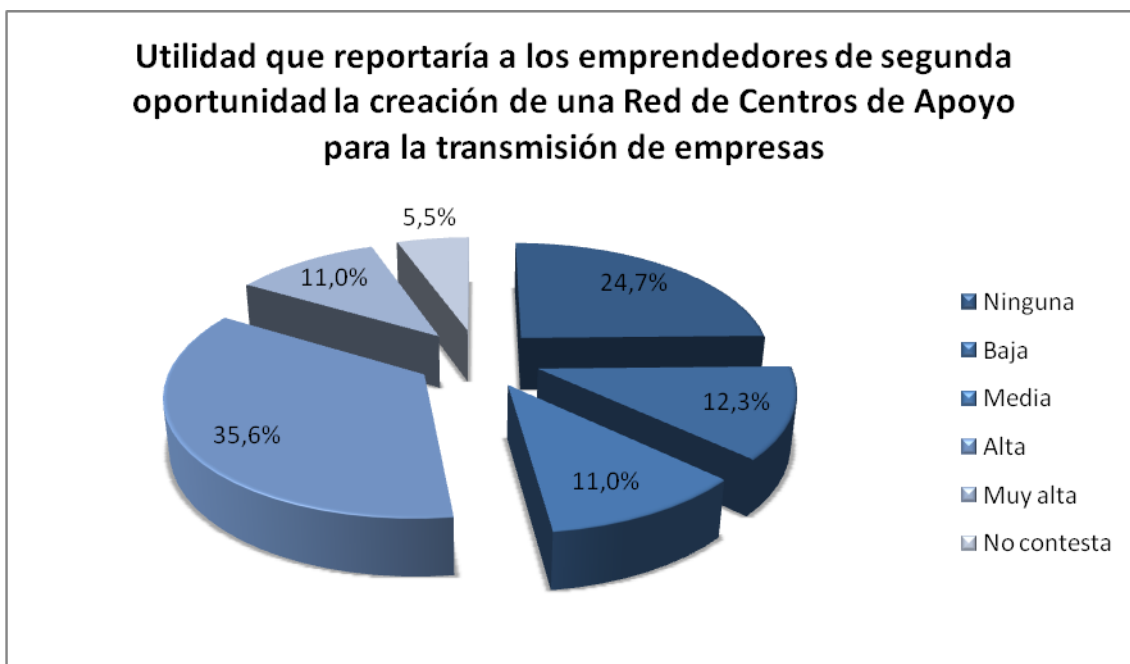
En determinados apartados del estudio, se ha podido constatar que el traspaso de negocios es una fórmula facilitadora del acceso al emprendimiento y que resulta interesante, especialmente cuando se va a replicar una actividad existente. Asimismo, la franquicia, se puede promocionar mucho más y constituye un terreno con enorme potencial para canalizar oportunidades de negocio, especialmente en cuanto a su implantación en municipios en que no haya presencia de establecimientos apreciados por el consumidor en grandes ciudades.

Por todo ello, la DGPYMES se plantea el desarrollo de agencias canalizadoras y facilitadoras de este tipo de operaciones entre los potenciales emprendedores. En la realización de este estudio, se ha consultado al colectivo de empresarios acerca de la valoración que otorgan a esta idea y a la posible utilidad que puede tener en su caso y en el de otros potenciales emprendedores. Los resultados obtenidos son bastante positivos para los empresarios actuales. Así, un 46,6% otorga una utilidad alta o muy alta a la iniciativa, un 11% media y un 37% una utilidad baja o nula, siempre en referencia a su propio caso. Un 5,5% no lo sabe.

Tabla 15. Utilidad que reportaría a los emprendedores de segunda oportunidad la creación de una Red de Centros de Apoyo para la Transmisión de Empresas

| Entre sus políticas de apoyo a los emprendedores, el Ministerio de Industria está valorando la puesta en marcha de una Red de Centros de Apoyo para la Transmisión de Empresas, que ayudarían y asesorarían a las personas en la identificación de negocios interesantes, su posible compra, reanudación, cambio de orientación, etc. ¿Podría valorar que utilidad tendría para usted un apoyo de este tipo? | |
|--|-------|
| Ninguna | 24,7% |
| Baja | 12,3% |
| Media | 11,0% |
| Alta | 35,6% |

| | |
|-------------|--------|
| Muy alta | 11,0% |
| No contesta | 5,5% |
| Total | 100,0% |

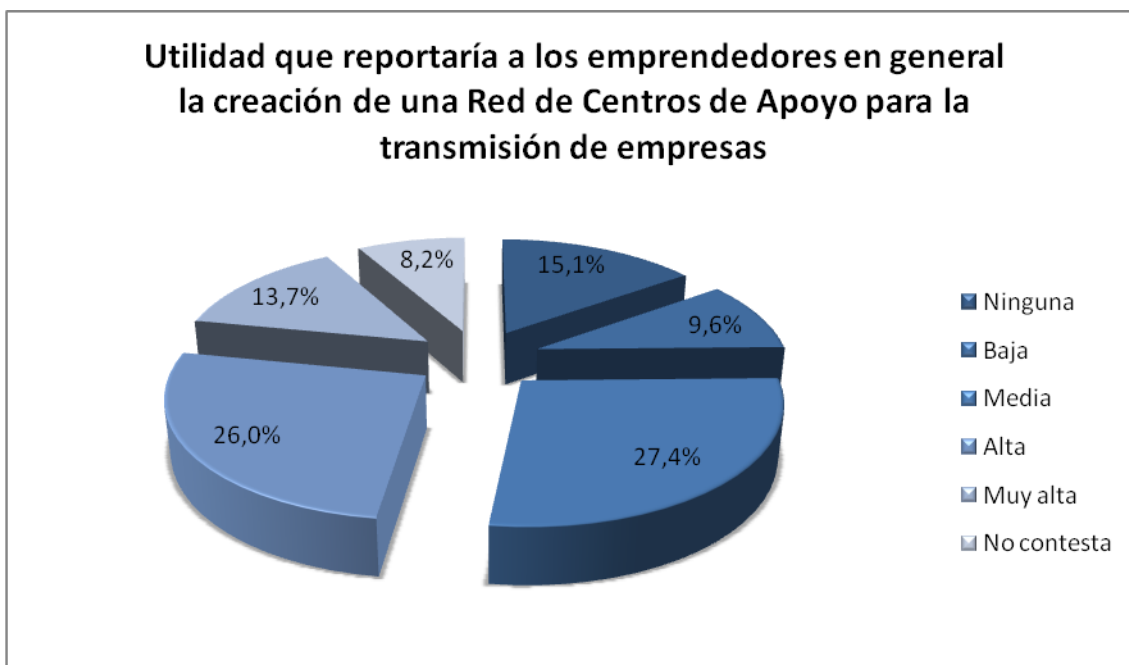


Por otro lado, la utilidad otorgada para los potenciales emprendedores en general, también proporciona una valoración bastante positiva. Así, para un 39,7% de los empresarios, la utilidad sería alta o muy alta, para un 27,4% media y para un 24,7% baja o nula. Finalmente, un 8,2% no lo sabe. Uniendo esta opinión a la anterior, la recomendación es la de promover la iniciativa de esta Red y difundir al máximo su existencia y las funciones que va a desempeñar, esperando un resultado moderado al principio de la gestión, que se iría incrementando a medida que se fuesen obteniendo resultados.

Tabla 16. Utilidad que reportaría a los emprendedores potenciales en general la creación de una Red de Centros de Apoyo para la Transmisión de Empresas

Entre sus políticas de apoyo a los emprendedores, el Ministerio de Industria está valorando la puesta en marcha de una Red de Centros de Apoyo para la Transmisión de Empresas, que ayudarían y asesorarían a las personas en la identificación de negocios interesantes, su posible compra, reanudación, cambio de orientación, etc. ¿Podría valorar que utilidad tendría para los emprendedores en general un apoyo de este tipo?

| | |
|-------------|-------|
| Ninguna | 15,1% |
| Baja | 9,6% |
| Media | 27,4% |
| Alta | 26,0% |
| Muy alta | 13,7% |
| No contesta | 8,2% |



Reconsideración de la intención de emprender y determinación de los factores que harían que los que no desean probar de nuevo esta alternativa lo pudiesen hacer

En el marco de este estudio, se ha preguntado a los antiguos empresarios y empresarias, qué podría hacerles volver a pensar en emprender. El abanico de respuestas es muy amplio y, como cabía esperar, muy personalizado. Seguidamente se muestra un resumen de la información obtenida clasificada en grandes temas.

Tabla 17. Tipo de respuesta obtenida por parte de los antiguos empresarios en referencia a qué podría hacerles volver a pensar en emprender

| Posible motivación | Porcentaje |
|--|------------|
| Disposición de dinero suficiente | 18,3% |
| La solución de la crisis | 16,8% |
| Apoyo gubernamental, cambio de políticas | 13,0% |
| Nada | 11,4% |
| Reformas legislativas: fiscales/laborales/autónomos/trámites | 8,4% |
| Una idea atractiva, rentable, ilusión | 7,6% |
| Aumento de la demanda en mercado/clientes | 5,3% |

| | |
|---|--------|
| Crédito bancario, ayuda pública: financiación | 5,3% |
| Perder el trabajo actual | 3,8% |
| Otros casos | 28,4% |
| Total | 100,0% |

En función de los resultados anteriores, el tema de la obtención de financiación pasa a ocupar la primera posición entre la motivación que podría reactivar el espíritu emprendedor: poder disponer de dinero, estabilidad económica, sensación de seguridad y condiciones para desarrollar un negocio, son elementos esenciales para motivar a parte del colectivo perdido para la actividad empresarial.

En concordancia con esta motivación, el segundo tema más citado guarda relación con la superación de la crisis y el regreso a la senda del crecimiento económico, aumento del consumo y de la demanda en los mercados en que operaban muchos de estos empresarios.

Seguidamente, se muestran ejemplos de respuestas textuales referidas a estos apartados y también a otros casos distintos. Así, en relación a la necesidad de disposición de dinero, aparte de respuestas en que escuetamente se menciona el mismo, se han obtenido otras como las que siguen:

- Tener dinero, todavía está pagando el préstamo del negocio que cerró
- Si recibe un dinero que no espera lo haría.
- La posibilidad de tener dinero: que pueda gastarlo en un negocio.
- Dinero a fondo perdido.

En referencia a la crisis:

- Una vez que empiece a vislumbrar el final de la crisis, podría volver a pensarlo.
- Una recuperación muy grande de la actual economía.
- Tendría que cambiar mucho el tema en España.
- Tema económico: que haya una mejora en la crisis apoyo del gobierno sin mascarar.
- Tal como está todo no le merece ninguna confianza emprender nada.
- Si hubiese trabajo y mejorase la situación económica.
- Que hubiera trabajo: actualmente no hay, no hay ningún movimiento, nada se mueve.
- Que cambiase completamente la situación actual.

Respuestas particulares que guardan relación con medidas que puede tomar el gobierno para paliar determinadas dificultades y sensación de discriminación en algún apartado, son las siguientes:

- Tener las mismas posibilidades que se les dan a los extranjeros, que no pagan impuestos en 5 años, más facilidades, ayudas, prestamos.
- Que las leyes fueran más duras ante los impagos.
- Que la ley de autónomos cambiase.
- Salvar las dificultades que se plantean en los trámites.

- Que bajasen los alquileres.
- Que disminuyera el paro y movimiento de dinero.
- Cuando den dinero para contratar gente española.
- Si se pagasen bien los productos agrícolas (uva en este caso), entonces volvería.
- Apoyo por parte del estado, liberalización de impuestos.
- Ayudas de diputación, ayuntamiento y estado para la contratación.
- Conciliación familia trabajo.

En algunos casos en que no hay motivación posible, los entrevistados lo han expresado como sigue:

- No está animado para emprender ningún negocio.
- Ninguna: teme el riesgo.
- Nada, prefiere trabajar por cuenta ajena.
- Nada, por la enfermedad y la edad.
- Nada, por la edad.
- Nada, está muy desanimada pero haría algo que ella conozca si pudiese tener dinero para abrir un negocio: se necesita invertir dinero y no dispone de él.
- Nada porque no puede trabajar debido a una operación (enfermedad).
- Ya no quiere emprender ningún negocio.
- Cree que nada, tiene su trabajo y no quiere complicarse la vida.
- Ahora nada, trabaja por cuenta ajena y está encantada.
- A estas alturas ya han fallado dos veces y no quieren una tercera.

Algunos ejemplos que ilustran la permanencia del espíritu emprendedor:

- Una idea interesante.
- Un establecimiento que viera que fuese positivo.
- Tener un local propio, una actividad que realmente le garantice el éxito.
- Tener ilusiones.
- Si su mujer decidiera abrir la respaldaría.
- Si se quedara en el paro y le ofrecieran la oportunidad de ser autónoma.
- Que su marido se quedase en paro.
- Emprendería por su hijo.
- La necesidad que tuviera de ayudar a sus hijos.
- Que fallase el trabajo actual, antes de buscar otro, emprendería un negocio.
- Cuando viese indicadores de que la crisis ha pasado: ahora no se arriesgaría.
- Encontrar un negocio que le atrajera.
- Encontrar el negocio perfecto y muy claro.
- Algún proyecto bonito y no le lleve demasiado tiempo.
- Algo que viera positivo y sacar beneficio para mí y para más gente.
- Algo que vea muy claro.

Algunos ejemplos referidos a financiación:

- Más subvenciones.
- Que mejorase la economía y los bancos dieran créditos.
- Más ayudas públicas.
- Financiación.
- Encontrar un socio capitalista.
- Conseguir subvenciones o créditos accesibles sin necesidad de aval.

En conclusión, una buena parte de los casos que se han perdido para la actividad empresarial podría recuperarse si su percepción de las posibilidades de volver a intentarlo generase las suficientes expectativas de éxito e ilusión. Entre las respuestas literales mostradas, también aparecen casos en que el emprendedor regresaría a la puesta en marcha de una actividad para paliar una necesidad, favorecer el desarrollo de cónyuges e hijos y otros casos que indican que, a pesar del cese, el espíritu empresarial permanece en muchas de estas personas.

La cuantificación de posibilidades y formas concretas de regreso se analiza a continuación. En concreto, en la encuesta base de este estudio, se preguntó lo siguiente:

El Gobierno está pensando en crear una Red de Centros de Apoyo para la transmisión de empresas, que ofrezcan asesoramiento en este trámite y, también, en la reanudación del negocio. También apoyarían ideas nuevas. Teniendo en cuenta lo anterior, ¿consideraría la posibilidad de volver a emprender con una idea propia, comprar un negocio ya en marcha o desarrollar una franquicia? Asimismo, se han recogido las razones principales por las cuáles los entrevistados han dado cada respuesta a esta pregunta múltiple. Los resultados obtenidos se presentan a continuación.

Así, cuando se plantea la posibilidad de regresar a la actividad por medio del desarrollo de una idea propia, un 14,5% de los antiguos empresarios lo harían de esta forma, mientras que un 25,2% podría considerar esa posibilidad, un 57,3% no lo haría y un 3,1% no lo sabe. En cuanto a regresar comprando un negocio ya existente, un 8,4% se decantaría con seguridad por esa fórmula, mientras que un 18,3% lo contempla como posible, un 72,5% no lo haría y un 0,8% no lo sabe. Finalmente, se apuntaría al desarrollo de una franquicia el 10,7% de este colectivo, mientras que un 19,8% lo podría considerar, un 65,6% no lo haría y un 3,8% no lo sabe.

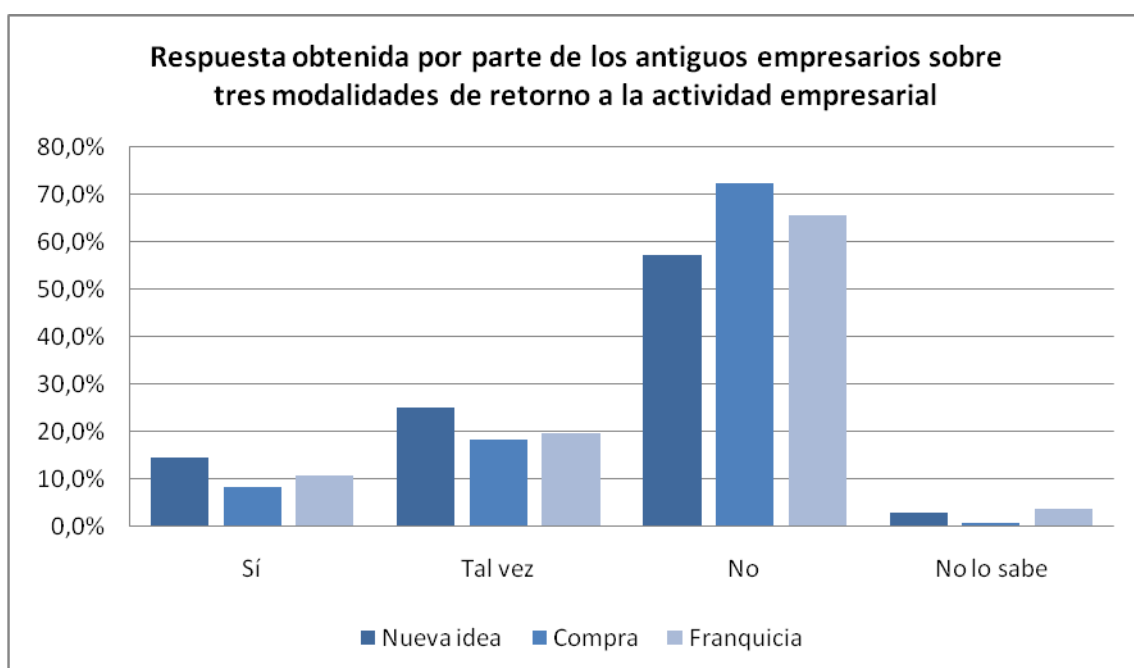
La franquicia tiene mucho potencial y los resultados evidencian cierto desconocimiento de sus posibilidades y las ventajas que puede ofrecer: se trata de un apartado a desarrollar y cuya presencia puede aumentar notablemente en toda la geografía española, especialmente, en municipios medianos y pequeños.

Así, en los datos de la Tabla 18, se aprecia que entre las tres modalidades de retorno, la que tiene mayor predicamento es la puesta en marcha de una nueva idea, lo que refuerza la impresión de conservación del espíritu emprendedor en su estado tradicional. Sin embargo, a la hora de escoger entre la compra y la franquicia, esta última obtiene: por un lado más respuesta afirmativa que la compra y, por otro lado, más porcentaje de no respuesta. Ello indica que los que ven sus ventajas las están apreciando y valorando frente a una compra tradicional y que existe un mayor desconocimiento de las características de esta fórmula.

En cualquier caso, las tasas de posible recuperación de empresarios son discretas en este colectivo y, tal y como apuntan ellos mismos, la mejora de la situación económica y del entorno para emprender es crucial para que algunos se animen de nuevo.

Tabla 18. Posibilidades de retorno a la actividad empresarial de aquellos que no han desarrollado nuevas oportunidades, sabiendo que el Gobierno quiere crear la Red de Centros de Apoyo para la Transmisión de Empresas y otras facilidades

| | Sí | Tal vez | No | No lo sabe | Total |
|------------|-------|---------|-------|------------|--------|
| Nueva idea | 14,5% | 25,2% | 57,3% | 3,1% | 100,0% |
| Compra | 8,4% | 18,3% | 72,5% | 0,8% | 100,0% |
| Franquicia | 10,7% | 19,8% | 65,6% | 3,8% | 100,0% |



El estudio se completa con la presentación de las respuestas abiertas obtenidas como justificación a las opciones escogidas por estos empresarios en relación a este planteamiento. El resumen de información obtenida se presenta a continuación.

| ¿Volver a emprender con una idea propia? | Razón principal |
|--|--|
| No | no confía en los políticos |
| No | las ayudas del gobierno no funcionan |
| No | las tiendas pequeñas funcional mal |
| No | no cree en las ayudas del gobierno actual |
| No | no hay ayudas a los jóvenes |
| No | lo único que sabe es trabajar la tierra está muy abandonada por parte gobierno |
| No | no quiere más riesgos ni decepciones |
| No | es funcionario |
| No | situación económica |

| | |
|---------|--|
| No | esta endeudada del anterior negocio |
| No | por el tipo de interés |
| No | quiere dedicar a su hijo pequeño |
| No | no hay dinero la gente no compra |
| No | por salud, podría delegar a otra persona no es un buen momento |
| No | ahora mismo hay incertidumbre entre políticos |
| No | experiencia pasada |
| No | no es nada emprendedora y prefiere trabajar para otros |
| No | no hay derecho a nada por ser autónomo |
| No | no lo ve claro, situación económica |
| No | se ha cansado de trabajar |
| No | problemas familiares |
| No | por impuestos |
| No | trabajar para otros está muy bien |
| No | se endeudo demasiado |
| No | no fue bien el negocio |
| No | por riesgo y edad |
| No | muchas dificultades |
| No | prefiere como está la situación trabajar para otro |
| No | no cree en las ayudas del gobierno actual |
| No | no hay expectativas de mejora el mercado está mal |
| No | tiene otros dos negocios y necesita tiempo para la familia |
| No | por la dificultades la carga de trabajo que conlleva |
| No | tiene un trabajo fijo |
| No | no quiere arriesgarse |
| No | por tener personas mayores a su cargo |
| No | demasiados problemas |
| No | tiene miedo de perder el dinero |
| No | experiencia pasada |
| No | por enfermedad |
| No | por la edad |
| No | no se fía la economía está muy mal no es un buen momento |
| No | enfermedad |
| No | no hay ayudas |
| No | prefiere descansar |
| No | dinero |
| No | enfermedad |
| No | prejubilado ya está cubierto, tener un negocio es muy caro |
| No | debido a su mala experiencia, prefiere continuar asalariado |
| No | ya tiene para vivir, no necesita complicarse la vida |
| No | por su situación económica |
| No | problemas económicos |
| No | no corresponde al pago los clientes |
| No | no hay trabajo en la construcción |
| No | implica dejarle sin recursos, tiene un familia que mantener |
| No | no hay dinero |
| No | no se ve en posición para ello sobretodo económicamente |
| No | ya es tarde a su edad |
| No | la dificultad de arrancar un negocio |
| No | no cree en el sistema |
| No | no tiene fuerzas en este momento |
| No | por el tiempo, por la edad |
| No | no cree en los políticos |
| No | no es el momento adecuado para la construcción |
| No | enfermedad |
| No | exceso de trabajo |
| No | perdió dinero y no quiere volver a arriesgar |
| No | situación económica complicada |
| No | esta muy mal la situación |
| No | hay ideas interesantes con apoyo |
| No | los autónomos no están protegidos |
| No | falta de ayudas a los autónomos |
| No | por la mala experiencia anterior |
| No | ya es mayor no está para negocios no está capacitada |
| No | situación económica |
| No | el régimen de autónomo |
| Tal vez | le gustaba trabajar para ella |

| | |
|-------------|---|
| Tal vez | trabajar para otros tampoco está muy bien ahora ser independiente |
| Tal vez | ideal factible e interesante |
| Tal vez | si le coge el punto de locura |
| Tal vez | bienestar de la familia |
| Tal vez | tendría más facilidades |
| Tal vez | le gusta tener una tienda propia |
| Tal vez | le gusta trabajar para ella |
| Tal vez | tener un nivel de vida alto |
| Tal vez | necesitaría dinero |
| Tal vez | no lo tiene claro con tanta crisis |
| Tal vez | por dinero |
| Tal vez | si el trabajo funcionara se podría volver a montar la empresa |
| Tal vez | sería rentable |
| Tal vez | poca financiación |
| Tal vez | seguir creciendo cuando se pueda ahora no hay trabajo |
| Tal vez | necesita trabajar |
| Tal vez | la construcción ahora mismo no funciona tendría que buscar otra actividad |
| Tal vez | le falta dinero e ideas |
| Tal vez | trabajar para sí mismo |
| Tal vez | a lo mejor se equivoco de negocio, no todo es culpa de la crisis |
| Tal vez | dependiendo de las crisis y su economía |
| Tal vez | ayudas del gobierno |
| Tal vez | que la idea sea buena, tener dinero para llevarla a cabo |
| Tal vez | dinero |
| Tal vez | le gusta trabajar en público |
| Tal vez | las expectativas de vida |
| Tal vez | formación académica |
| Tal vez | dinero |
| Tal vez | no puede concretar, dinero |
| Tal vez | por las consecuencias de su negocio anterior, pagos IVA no justos, inspecciones |
| Tal vez | seguir trabajando |
| Tal vez | no se fía de la estabilidad económica |
| Sí | autoestima |
| Sí | sí que lo abriría, con ideas propias |
| Sí | le gusta trabajar para él |
| Sí | de hecho está involucrado en negocios propios |
| Sí | el dinero que mueve España es la pequeña y media empresa |
| Sí | le gusta ser independiente |
| Sí | por ser más libre |
| Sí | intentar salir adelante |
| Sí | mejoren las condiciones de contratación de empleados |
| Sí | inconformismo es su forma de ser de no estancarse, de superarse |
| Sí | prefiere trabajar para él |
| Sí | porque es independiente |
| Sí | si, contando con apoyo económico |
| Sí | tranquilidad personal, alcanzar estabilidad personal |
| Sí | que hubieran más ayudas para los empresarios |
| Sí | falta el dinero |
| Sí | lo tiene desde siempre |
| Sí | para ir trabajando |
| Sí | encontrar una cosa rentable |
| No contesta | no tiene nada claro en estos momentos |
| No contesta | no se lo han planteado |
| No contesta | tendría que mirar muy bien los prestamos |
| No contesta | no lo tiene pensado le ha dejado mala situación económica |

| ¿Comprar un negocio ya en marcha? | Razón principal |
|--|--|
| No | no ve las circunstancias adecuadas |
| No | las ayudas del gobierno no funcionan |
| No | a esta edad no quiere emprender nada |
| No | los bancos no dan préstamos y el gobierno no da ayudas |
| No | tiene 50 años, por edad |
| No | no quiere más riesgos ni decepciones |

| | |
|----|---|
| No | es funcionario |
| No | situación económica actual |
| No | tiene miedo no quiere complicaciones |
| No | por edad, soy mayor, tengo 49 años |
| No | es demasiado riesgo |
| No | no se mueve nada ahora mismo, falta trabajo, no hay dinero la gente no compra |
| No | no se gasta dinero si quiere invertir lo haría desde 0 |
| No | no es nada emprendedora y prefiere trabajar para otros |
| No | las condiciones de los autónomos, no se tiene derecho a nada |
| No | no, le gusta venta de confección y un negocio en marcha tiene mucho resto stock |
| No | se ha cansado de trabajar |
| No | problemas familiares |
| No | en la costa se trabaja dos meses de verano |
| No | trabajar para otros está muy bien |
| No | no se atreve hacer nada por problemas económicos |
| No | mala experiencia anterior |
| No | por riesgo y edad |
| No | es más feliz trabajando por cuenta ajena |
| No | prefiere como está la situación trabajar para otro |
| No | ayudas gubernamentales |
| No | nunca lo ha pensado |
| No | hay que invertir mucho, y no gusta pedir dinero banco |
| No | no quiere arriesgarse |
| No | por tener personas mayores a su cargo |
| No | miedo a perder el dinero |
| No | prefiere trabajar por cuenta ajena |
| No | por enfermedad |
| No | por la edad |
| No | no tiene dinero |
| No | enfermedad |
| No | no hay ayudas públicas |
| No | enfermedad |
| No | tener un negocio es muy caro |
| No | prefiere trabajar como asalariado |
| No | ya tiene un negocio |
| No | por su situación económica |
| No | no está en sus planes |
| No | no corresponde al pago los clientes |
| No | poco emprendedora |
| No | tiene otras prioridades como pagar estudios de sus hijos |
| No | no piensa en volver a poner ningún negocio, no hay dinero |
| No | no se ve en posición para ello sobretodo económicamente |
| No | por desconfianza |
| No | no cree en el sistema |
| No | sus expectativas no son montar ninguna empresa |
| No | por el tiempo, por la edad |
| No | no cree en los políticos, hay que pagar muchos impuestos |
| No | enfermedad |
| No | no es el momento, coyuntura general del país |
| No | situación del país, la gente no gasta |
| No | coyuntura general |
| No | la situación financiera esta complicada |
| No | autónomos no están protegidos |
| No | le gusta montar el negocio a su manera |
| No | falta de dinero |
| No | ya es mayor, no está para negocios, no está capacitada |
| No | no tiene dinero |
| No | no se puede, se está cerrando todo |
| No | tener dinero para comprarlo |
| No | prefiere empezar de cero |
| No | se emprende desde el principio desde la idea hasta la ejecución |
| No | no hay dinero |
| No | no puede ahora económicamente |
| No | le gusta abrir el negocio a su manera |
| No | no es partidario, le gusta crearlo |
| No | ahora no tengo dinero |
| No | el negocio se tiene que hacer, no comprar |

| | |
|-------------|--|
| No | tiene en marcha uno y ya tiene bastante |
| No | si el que lo tiene lo quita, el no lo va a comprar |
| No | cuando no funciona a una persona tampoco a otra |
| No | por edad |
| No | mejor empezarlo nuevo |
| No | prefiere montarlo ella misma |
| No | lo quiere emprender a su manera, empezar de cero |
| No | dinero |
| No | más costoso económicamente, innovador mas existo que un negocio ya hecho |
| No | prefiere crearlo |
| No | la compra de negocios en marcha se hace por inversión y no por trabajo |
| No | no hay ayudas |
| No | prefiere empezar de cero |
| No | hay que tener mucho dinero |
| No | generalmente le gusta empezar desde cero, arrancar, hacer algo propio |
| No | le gusta empezar desde cero |
| No | no tiene dinero |
| No | no poder llevarlo a cabo con éxito por el dinero |
| No | todavía está pagando el préstamo que pidió para el negocio que cerró |
| No | la financiación |
| No | prefiere que sea una idea suya |
| No | iría a su tierra para coger un negocio ya en marcha |
| Tal vez | que el negocio tenga una base y una clientela |
| Tal vez | depende de las circunstancias como este el negocio y situación del país |
| Tal vez | si la situación del país mejora |
| Tal vez | el funcionamiento y la ubicación |
| Tal vez | si la viera con futuro y remonta la crisis |
| Tal vez | porque tiene que cotizar, le quedan 11 años para jubilarse |
| Tal vez | si tiene salida |
| Tal vez | siempre el negocio fuera rentable, tuviera futuro |
| Tal vez | medio camino está hecho |
| Tal vez | si las condiciones del negocio funcionan le gustaría |
| Tal vez | si es rentable y le gusta |
| Tal vez | la inversión es más pequeña |
| Tal vez | al menos sabe que está en marcha |
| Tal vez | que tuviera el dinero |
| Tal vez | los traspasos son muy caros |
| Tal vez | tienes unos pasos ya hechos |
| Tal vez | depende de las circunstancias en que se encuentre el negocio |
| Tal vez | no se sabe cómo acabará la crisis |
| Tal vez | si le gusta, miraría el funcionamiento |
| Tal vez | es una manera de introducirse en el mercado |
| Tal vez | no hay ayudas por parte del gobierno |
| Tal vez | ya tendría su cartera de clientes |
| Tal vez | trabaja por cuenta ajena, es mayor |
| Tal vez | que sea rentable |
| Sí | que vea que funcione |
| Sí | si va bien no le importa seguir trabajando |
| Sí | ahorrar los trámites iniciales |
| Sí | porque tendría todo más o menos ya gestionado |
| Sí | ya te da una seguridad si ya está funcionando |
| Sí | autoestima |
| Sí | no tener problemas con los tramites |
| Sí | tener disponibilidad maquina y gente obviamente bajo su supervisión |
| Sí | trabajar para uno mismo |
| Sí | para destruirlo y luego venderlo por piezas, sectores |
| Sí | si el negocio es interesante si y depende de las condiciones |
| No contesta | no sabe como estaría funcionando |

| ¿Desarrollar una franquicia? | Razón principal |
|------------------------------|--|
| No | no está dispuesto asumir ningún riesgo |
| No | no quiere más problemas, prefiere trabajar para otros |
| No | los bancos no dan préstamos y el gobierno no da ayudas |

| | |
|----|--|
| No | tiene 50 años y está cansada de trabajar |
| No | no quiere más riesgos ni decepciones |
| No | es funcionario |
| No | falta apoyo a personas emprendedoras sobretodo españoles |
| No | tiene miedo no quiere complicaciones |
| No | por edad, soy mayor, tengo 49 años |
| No | riesgo |
| No | no se mueve nada ahora mismo falta trabajo, no hay dinero la gente no compra |
| No | prefiere tener una idea propia |
| No | no es nada emprendedora y prefiere trabajar para otros |
| No | no hay derecho a nada por ser autónomo |
| No | trabaja por cuenta ajena |
| No | se ha cansado de trabajar |
| No | problemas familiares |
| No | por impuestos |
| No | trabajar para otros está muy bien |
| No | se endeudo demasiado |
| No | no fue bien el negocio anterior |
| No | por riesgo y edad |
| No | trabaja por cuenta ajena |
| No | prefiere como está la situación trabajar para otro |
| No | no cree nada de lo que diga el actual gobierno |
| No | hay que invertir mucho |
| No | no quiere arriesgarse |
| No | por tener personas mayores a su cargo |
| No | miedo a perder dinero |
| No | no lo haría, no invierte en nada como está la situación, tuvo mala experiencia |
| No | por enfermedad |
| No | por la edad |
| No | enfermedad |
| No | no hay ayudas |
| No | enfermedad |
| No | prejubilado, tener un negocio es muy caro |
| No | tener dinero para comprarlo |
| No | no está en sus planes |
| No | no corresponde al pago los clientes |
| No | no le gusta arriesgar |
| No | de momento no, intenta recuperarse de la vez anterior |
| No | no piensa en volver a poner ningún negocio |
| No | no se ve en posición para ello sobretodo económicamente |
| No | por la obligación que conlleva |
| No | la coyuntura no es buena, es un riesgo suicida |
| No | no quiere dedicar su vida a las empresas |
| No | por el tiempo y por la edad |
| No | no cree en los políticos |
| No | enfermedad |
| No | no es el momento |
| No | aparte de tener su trabajo, no quiere complicarse la vida |
| No | esta muy mal la situación |
| No | los autónomos no están protegidos |
| No | no le interesa |
| No | ya es mayor no está para negocios no está capacitada |
| No | no tiene dinero |
| No | no hay motivación |
| No | las franquicias aportan poco y cobran mucho, ya las conoce |
| No | no tiene libertad de movimiento, te riges por política de la franquicia |
| No | no puede ahora económicamente |
| No | no es partidario, le gusta crearlo |
| No | son demasiado caras |
| No | lo que ha oído de las franquicias siempre ha sido negativo |
| No | hay mucha competencia |
| No | no creo en las franquicias |
| No | no es mejor momento, no tiene dinero |
| No | prefiere hacer un tema innovador |
| No | no le gusta trabajar para otros |
| No | las franquicias son caras |
| No | lo ha mirado y no le interesa |

| | |
|-------------|--|
| No | no por falta de dinero |
| No | todavía está pagando el préstamo que pidió para el negocio que cerró |
| No | en estos momentos no se lo puede permitir |
| No | su negocio era una franquía, era una tomadura de pelo |
| No | le gusta tener libertad para comprar |
| No | no lo tiene muy claro |
| No | lo estuvo estudiando y dependes mucho de otros |
| No | no quiere depender de nadie |
| No | es muy difícil |
| No | trabaja por cuenta ajena, es mayor |
| No | estas expuesto a las condiciones de los demás |
| No | muchas complicaciones |
| No | no le gusta, prefiere empezar de cero |
| No | esta el mercado muy saturado |
| No | no, trabaja para otros |
| No | no, le va bien económicamente |
| Tal vez | creo que por detrás de la franquicia hay más apoyo que el gobierno |
| Tal vez | si fuese una actividad que le interesara |
| Tal vez | franquicias tienen renombre y no empiezas desde cero |
| Tal vez | depende de lo que fuese |
| Tal vez | por el respaldo que ofrece la franquicia |
| Tal vez | siempre te ayudan mas |
| Tal vez | depende de que franquicia es una estafa |
| Tal vez | con una ayuda pública mejor |
| Tal vez | dan facilidades, asume menos riesgos |
| Tal vez | por tener algún negocio |
| Tal vez | siempre hay una base y un apoyo |
| Tal vez | habría que estudiar el negocio ampliamente |
| Tal vez | no conoce bien el tema de las franquicias no lo ha estudiado |
| Tal vez | esta comprobado que puede funcionar |
| Tal vez | aunque no lo ha hecho nunca, el que no arriesga no gana |
| Tal vez | depende del futuro económico |
| Tal vez | porque tiene que cotizar, le quedan 11 años para jubilarse |
| Tal vez | situación de paro no le da trabajo sería una posibilidad |
| Tal vez | si las condiciones del negocio funcionan |
| Tal vez | si es rentable y le gusta el producto |
| Tal vez | es mas fácil y es lo que hoy en día tiene éxito |
| Tal vez | tener trabajo |
| Tal vez | dependiendo de las cantidades que pidieran |
| Tal vez | no cree mucho la franquicia |
| Tal vez | ya está estructurado todo y no es tan difícil como empezar de cero |
| Tal vez | por las facilidades que hay como el tema administrativo ya lo tendría resuelto |
| Sí | tirar hacia adelante se necesita dinero para vivir |
| Sí | tener una base que aportan en la parte económica |
| Sí | le gustaría pero lo considera caro y no puede |
| Sí | porque casi te lo dan hecho y sabes si funciona o no |
| Sí | son posesivas y requieren más trabajo (pagas franquicia) |
| Sí | abrir más campos, mas posibilidad de ampliar negocio, incluso contratar gente |
| Sí | te da más seguridad |
| Sí | la comodidad |
| Sí | es la única posibilidad de montar algo hoy en día |
| Sí | si funciona en otros sitios, funciona si reúne los requisitos |
| Sí | autoestima |
| Sí | no te arriesgas tanto económicamente, te ayudan mas, es mas fácil |
| Sí | siempre tienes más apoyos |
| Sí | Depende de la inversión. |
| No contesta | no sabe que es una franquicia |
| No contesta | no se lo han planteado |
| No contesta | tendría que mirarlo bien no conoce el tema de la franquicia |
| No contesta | no sabe lo que es una franquicia |
| No contesta | no sabe |

Conclusiones y recomendaciones

España, al igual que el resto de naciones desarrolladas está sufriendo las consecuencias de una desaceleración económica que, entre otros, ha tenido como resultado una muy importante disminución de la actividad empresarial y particularmente, emprendedora.

En este escenario, la Dirección General de Política de la PYME, ha considerado de la mayor importancia, realizar un análisis particular de las posibilidades de recuperación de empresarios en el colectivo de aquellos que cerraron una actividad entre Julio de 2007 y Julio de 2008.

Para llevar a cabo este estudio, ha utilizado la plataforma del observatorio GEM sobre actividad emprendedora que realiza el Instituto de Empresa Business School anualmente, y que constituye una herramienta ágil, fiable y útil en el diagnóstico rápido de cualquier situación relacionada con el ámbito emprendedor y empresarial en nuestro país.

A partir de la muestra de empresarios que cerraron actividades en el período señalado, se ha implementado una encuesta innovadora que ha proporcionado información de un tipo que no se había elaborado con anterioridad: la determinación de la tasa de empresarios que han llevado a cabo una segunda oportunidad de puesta en marcha de negocios tras un cierre y el estudio del colectivo que no se ha planteado esta posibilidad para seguir con su desempeño profesional.

Los resultados obtenidos son esperanzadores, por cuanto ponen de manifiesto que un 14,2% de los que abandonaron una actividad ya han regresado al ámbito empresarial y están operando, pudiendo elevarse esta cifra hasta casi un 40% si se cuentan aquellos que están en plena puesta en marcha y aquellos que tienen en mente emprender de nuevo.

El entorno para emprender pasa por un momento delicado y los principales obstáculos que perciben estos emprendedores son los relacionados con la financiación y obtención de créditos y ayudas públicas para destinarlos a capital semilla. Sin embargo, la participación de las fuentes de financiación habituales, todo y estando a medio gas, continúa proporcionando soporte tanto a nuevas iniciativas como a otras que ya están en marcha, por lo que los emprendedores menos favorecidos, están siendo aquellos que arrastran deudas del negocio anterior, que no encuentran avales o que no dan con la entidad que se ajuste a la necesaria confianza en la idea que plantean. En este sentido, es necesaria una mayor agudización del planteamiento profesional de planes de negocio y viabilidad que hagan lo más atractiva posible una idea. La innovación y la diversificación, así como cualquier elemento que se perciba como estimulante para el mercado en que va a operar el negocio, son factores indispensables en estos momentos para atraer capitales e inversores.

En este marco, se advierte un desarrollo interesante del capital riesgo y del business angel profesional, que contribuirá a la modernización de la puesta en marcha de muchos tipos de negocio, pareciendo que su intervención se amplía más allá de la inversión en base tecnológica y biotecnológica, los principales terrenos en que se venía concentrando esta actividad financiadora.

Por otro lado, el inversor informal juega un relevante papel para aquellos emprendedores que no están teniendo acceso a las fuentes más institucionalizadas, aliviando en alguna medida las necesidades actuales. El empresario de segunda oportunidad está necesitando combinaciones de fuentes de financiación y, a pesar de que un elevado porcentaje invierte en estos nuevos negocios fondos propios, éstos se revelan como insuficientes en la gran mayoría de casos.

Los negocios de segunda oportunidad tienden a diversificar, ya sea creando actividades completamente diferentes de las que llevaron a cabo la primera vez, o modificando y ampliando aspectos del negocio anterior. De hecho, sólo un 30,1% de estos emprendedores replica de forma exacta la primera iniciativa que tuvo. Este comportamiento resulta muy positivo, dado que coincide con el mensaje gubernamental de necesidad de modernización de la economía y de la pyme española. Sin embargo, debe tomarse con cautela, pues no implica necesariamente una inversión en sectores altamente rentables o generadores de ganancias.

Además del análisis de las iniciativas de segunda oportunidad, el presente estudio, ha dedicado un amplio apartado a aquellos que no han vuelto a emprender. Entre las principales características de este colectivo destaca: la notable tasa de paro (26%) y el retroceso que supone para la actividad emprendedora femenina que un 16% haya retornado a dedicarse a las labores del hogar, probablemente debido a que dejan en manos del cabeza de familia el sustento de la unidad familiar, eliminando el riesgo que debía suponer seguir con una actividad empresarial complementaria.

Sin embargo, en este colectivo, se advierte que, en un elevado porcentaje, persiste el espíritu emprendedor, lo cual pone de manifiesto que, de mejorar el marco económico, una parte de estos antiguos emprendedores serían recuperables.

La administración, desde sus vertientes estatal, autonómica y local, puede contribuir a la recuperación de empresarios de este colectivo y a apoyar el desarrollo de las iniciativas de aquellos que sí que han llevado a cabo o piensan hacerlo, una segunda oportunidad.

Las actuaciones más necesarias y demandadas por los propios empresarios guardan relación con:

- Fiscalidad
- Condiciones laborales de los autónomos
- Agilización de trámites y, sobre todo, de obtención de permisos, así como su abaratamiento o sistemas de pago aplazado que permitan despegar con menos gastos
- Mayor flexibilidad en temas de contratación de personal y menor cuantía de los costes de seguros sociales, al menos en determinados sectores como el de la construcción
- Ayudas, subvenciones, asesoramiento y formación

- Ayudas para la adquisición e implementación de determinadas tecnologías
- Conciliación de la vida familiar y profesional
- Eliminación de la sensación de discriminación con respecto al emprendedor inmigrante y adopción de medidas correctoras si realmente existen diferencias
- Atención a los permisos de importación que puedan estar restringiendo determinadas actividades

Finalmente, la prospección sobre el desarrollo de una Red de Centros de Apoyo para la Transmisión de Empresas, ha proporcionado un resultado suficientemente positivo como para respaldar una actuación de este tipo, que podría resultar muy beneficiosa para el colectivo emprendedor potencial y ser también útil para el empresariado consolidado, pues sería un mecanismo más para agilizar operaciones que podrían ser de su interés.

Dentro de la concepción de estos Centros, cobra especial interés el desarrollo de la franquicia, pudiendo mejorarse su concepción, especialmente en lo que atañe a la confianza que debe despertar en los interesados el acogerse a esta fórmula. En este sentido, es de la mayor importancia asegurar un mejor conocimiento de este concepto, de sus ventajas e inconvenientes, e informar puntualmente a los interesados acerca de los mismos. Por otro lado, es importante ejercer control de buenas prácticas en este ámbito, asegurando que se desarrollan correctamente e impulsando negocios rentables desde todos los puntos de vista.

La crisis y su superación constituyen una oportunidad que no debe dejar pasarse para lograr un tejido empresarial nutrido por nuevas ideas que mejoren el desarrollo logrado en el último decenio y que sitúen al país en una posición más competitiva, aprovechando el desgaste de otras economías tan desarrolladas como la nuestra, pero que abordaron la etapa de la competitividad en dicho decenio. Su recuperación está siendo más rápida gracias a ello, pero también es cierto que no tienen, como sucede con nuestra economía, la oportunidad de abrir nuevos frentes para la innovación de mayor grado. Si la administración y el empresario potencial aprovechan esta oportunidad, se puede lograr un importante cambio en este apartado.

Metodología

El estudio sobre segunda oportunidad se ha realizado en el marco del observatorio GEM, habiéndose aprovechado el panel de entrevistados de la edición 2008 y que cumplieran la condición de haber cerrado una actividad entre Julio de 2007 y Julio de 2008.

El Instituto Opinómetro, proveedor habitual del trabajo de campo GEM para toda España, conserva los registros de consentimiento de re-entrevista para toda la muestra de población activa que forma parte del observatorio GEM anual, pudiendo llevar a cabo en cualquier momento nuevas prospecciones sobre temas de interés en el marco del observatorio.

Esta ha sido la metodología aplicada en la realización de este estudio, que se ha basado en una muestra de 204 re-entrevistas a personas que habían cerrado una actividad, descartándose a aquellos que lo hubiesen hecho por edad de jubilación. La muestra que se había obtenido en el observatorio GEM 2009 de cierres efectivos y en los cuales el motivo no hubiese sido la jubilación, fue de 554 casos. Por consiguiente, se ha re-entrevistado a casi un 37% de la muestra original, lo que otorga una fiabilidad correcta al estudio. Así, para un nivel de confianza del 95%, el error muestral cometido en las estimaciones es del $\pm 5\%$.

La encuesta diseñada para la obtención de información es completamente nueva y se elaboró para cubrir los objetivos específicos requeridos por la Dirección General de Política de la PYME.

Los datos son de máxima actualidad por cuanto pertenecen a la edición GEM 2009, en la cual se identifican a las personas que cerraron un negocio en los doce meses previos a la encuesta GEM a la población activa y las entrevistas se han llevado a cabo a finales de Octubre de 2009.