

# Índice

## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

- 1.1. Resumen
- 1.2. Objeto del TFC y justificación de las asignaturas relacionadas
- 1.3. Objetivos

## CAPÍTULO II. ANTECEDENTES

- 2.1. Situación actual general en España
  - 2.1.1 Medidas contra la crisis económica
- 2.2. Emprendimiento
  - 2.2.1. Concepto
  - 2.2.2. Situación actual. Medidas adoptadas
  - 2.2.3. Estudios previos y sus limitaciones
  - 2.2.4. Datos de evolutivos y comparativos del Emprendimiento
    - 2.2.4.1. Comparación Modelos de éxito

## CAPÍTULO III. DESARROLLO

- 3.1. Fuentes de información
  - 3.1.1. Desarrollo de la encuesta
  - 3.1.2. Fuentes de información para la elaboración del modelo matemático
- 3.2. Modelización matemática
  - 3.2.1. Definición de los perfiles de emprendedor
  - 3.2.2. Estudio de los tránsitos entre perfiles.  
Definición de los coeficientes de influencia
- 3.3. Resultados

## CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS DE ACTUACIÓN

## BIBLIOGRAFÍA

## ANEXOS

# Índice Gráficos

| Páginas |  |
|---------|--|
| 8       | Gráfico I. Tasa de Paro por Edades   |
| 8       | Gráfico II. Producto Interior Bruto Anual España   |
| 8       | Gráfico III. Producto Interior Bruto España y Otros Países   |
| 9       | Gráfico IV. IPC Variación Anual 2005-2012. Índices Generales.  |
| 10      | Gráfico V. Opinión público sobre el gasto público  |
| 12      | Gráfico VI. Tasa de actividad emprendedora anual. 2001-2011  |
| 13      | Gráfico VII. Evolución de la distribución de las iniciativas en fase emprendedora en función del sector de actividad   |
| 14      | Gráfico VIII. Préstamos bancarios a empresas por plazo, condiciones de oferta acumulada  |
| 15      | Gráfico IX. Posición de España en el ranking Doing Business 2012   |
| 23      | Gráfico X. Rasgos Jóvenes Emprendedores  |
| 24      | Gráfico XI. Gráfico Tasa Actividad Emprendedora. 2000-2012   |
| 25      | Gráfico XII. TEA en los países participantes GEM 2011 clasificados en función de su grupo económico  |
| 26      | Gráfico XIII. Actividad empresarial consolidada en los países participantes GEM 2011, clasificados en función de su actividad económica  |
| 27      | Gráfico XIV. Porcentaje de abandono en la población de los países participantes GEM 2011, clasificados por grupos económicos y de competitividad                               |
| 28      | Gráfico XV. Actividad intraemprendedora efectiva sobre la población de los países UE impulsados por la innovación  |
| 29      | Gráfico XVI. Evolución del índice TEA que mide la actividad emprendedora total en España y sus partes. 2000-2012   |
| 29      | Gráfico XVII.  |
| 29      | Gráfico XVIII.   |
| 30      | Gráfico XIX. Evolución de la distribución de la TEA en función de su principal motivación  |
| 31      | Gráfico XX. Diferencias experimentadas por la TAE y la tasa de desempleo entre 2007 (antes de la crisis) y 2011 (período de crisis económica) en países GEM de la Eurozona     |
| 31      | Gráfico XXI. Actividad emprendedora incipiente en función del género en contexto de los países GEM 2012 ordenados según su grado de desarrollo y competitividad y TEA femenino |
| 32      | Gráfico XXII. Comparación de algunas de las características de actividades masculinas y femeninas  |

|         |  |
|---------|--|
| Páginas |  |
| 33      | Gráfico XXIII. Gráfico. Evolución 2009-2011 Xpats afiliados al RETA                              |
| 33      | Gráfico XXIV. Gráfico. Evolución 2010-2011 Xpats afiliados al RETA por nacionalidades            |
| 34      | Gráfico XXV. Evolución de la población extranjera con permiso de residencia en España. 1996-2012 |
| 48      | Gráfico XXVI. Características Emprendedor por países   |
| 51      | Gráfico XXVII. Gráfico modelo explicativo modelización matemática                                |
| 29      | Gráfico XVIII. Porcentajes de la población española entre 18 y 34 años de cada perfil            |

# ***Índice Tablas***

|    |  |
|----|--|
| 16 | Tabla I. Datos sobre el perfil emprendedor español 2011  |
| 30 | Tabla II. Evolución de los índices TEA dentro de poblaciones de hombres y mujeres de 18-64 años de edad residentes en España |
| 32 | Tabla III. Distribución de trabajadores Xpats según sector   |
| 36 | Tabla IV. Número españoles / Rango de edad de la población española 2012   |
| 42 | Tabla V. Codificación para la obtención de la nota de la encuesta  |
| 43 | Tablas VI y VII. Resultados obtenidos a través de la encuesta  |
| 43 | Tabla VIII. Resultados encuesta estadounidense   |
| 45 | Tabla IX. Coeficiente liberalismo sindicatos y patronales  |
| 45 | Tabla X. Coeficiente liberalismo del medio de comunicación Radio   |
| 45 | Tabla XI. Coeficiente liberalismo del medio de comunicación Televisión   |
| 47 | Tablas XII y XIII. Coeficiente de liberalismo educación escolar/universitaria  |
| 47 | Tabla XIV. Distribución de la población por nivel educativo  |
| 48 | Tabla XV. Porcentaje población española total de cada perfil   |
| 49 | Tablas XVI, XVII y XVIII. Datos demográficos   |
| 49 | Tabla XIX. Valores coeficiente liberalismo   |
| 49 | Tablas XX y XXI. Valores obtenidos mediante la simulación. Variación anual y porcentajes poblacionales                       |

# Capítulo I:

## 1.1. Resumen

El emprendimiento es un término muy utilizado y escuchado últimamente tanto en España, como en el resto del mundo. Ha tomado especial importancia debido a las dificultades económicas que atravesamos, y ante la necesidad de superar las mismas y los crecientes problemas que éstas derivan.

Los altos niveles de desempleo y la baja calidad (definida ésta por el alto nivel de cualificación demandado por las empresas frente al bajo nivel de compensación salarial) de los empleos existentes han creado en las personas la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Es cierto también que, en el caso Español y en el que centraremos nuestro análisis, emprender nunca ha sido tarea fácil debido a ciertos factores tal como la cultura y educación arraigadas en nuestro país, la excesiva burocracia existente para el desarrollo de un nuevo negocio, y la baja fluidez de crédito que dificulta la obtención de ingresos para el futuro negocio.

Sin embargo, observamos que los gobiernos han entendido la importancia del emprendimiento como ayuda a la economía y han reaccionado creando programas de apoyo a emprendedores para ayudarles a lograr su propósito de creación de nuevo negocio. Esto se debe al constante aumento de la oferta de mano de obra y la consecuente incapacidad del Estado de ofrecer empleo a toda la población, así como de subsidiar al gran número de desempleados, que aumentan a un ritmo más acelerado que la economía.

Un ejemplo de las medidas adoptadas por el Gobierno es el nacimiento de la Ley de Emprendedores.

Por tanto uno de los objetivos de nuestro TFC, en una primera fase y tras haber analizado la situación económica actual así como las consecuencias de ésta en el emprendimiento, es mostrar los obstáculos que dificultan el inicio de una actividad económica empresarial (actividad emprendedora) en España, con la intención de modelizar el emprendimiento en España. Fruto de esta primera fase, se define el emprendimiento en España como una función dependiente de los siguientes factores: la cultura, el flujo de crédito, y las leyes.

Si bien es cierto que existen muchas acepciones y puntos de vista del emprendimiento desarrollados en estudios previos, la mayoría de estos tratan el emprendimiento como una actividad y por tanto lo miden a través de indicadores sobre creación de empresas,

Sin embargo, existe una ausencia de estudios centrados en analizar la capacidad emprendedora del individuo, y que en definitiva es lo que determina de forma agregada la estructura económica empresarial de un país.

Es por ello que el objeto y desafío de nuestro presente trabajo, se centra en el estudio sobre la capacidad de emprendimiento, y no en la actividad empresarial. Así, tomando como base al autor Luke Johnson, haremos referencia a las aptitudes que él define y que consideramos son las que forman a un buen emprendedor.

Así, comparamos el perfil del emprendedor en España con el perfil propio de otros países y puedan ayudar a explicar los factores que dificultan el emprendimiento en España, por las diferencias entre ambos.

Para ello, en un primer nivel de actuación, desarrollamos una encuesta de elaboración propia que, tras la realización de una prueba piloto de la misma, permite obtener una muestra estratificada por edad y sexo de la población española que permita extrapolar los resultados obtenidos en la muestra a la población española.

La encuesta nos permitirá clasificar a la población en tres niveles o perfiles de emprendedores, tales como: emprendedor

Bueno, un Medio y un Bajo. A continuación, procedemos a estudiar los tránsitos entre estos perfiles en función de los factores que determinan la capacidad de emprendimiento en España. Pretendemos encontrar las causas que originan un cambio del perfil original: un emprendedor Bueno, por ejemplo, que reúne las aptitudes necesarias para esta calificación, puede tener influencias factores en su entorno que hagan que transite a tener un perfil de emprendimiento Medio, o incluso Bajo. Y viceversa.

Por último, habiendo encontrado estos factores de influencia o causas de tránsito, debemos modelizarlos matemáticamente encontrando los coeficientes necesarios, en cuanto a los factores que hemos explicado de los que depende el emprendimiento, y estudiar los cambios que provocan en estos perfiles y en la capacidad emprendedora.

Finalmente, a partir de los resultado obtenidos, extraeremos las procedentes conclusiones y valoraremos posibles propuestas de actuación.

## 1.2. Objeto del TFC y Justificación de las asignaturas relacionadas

Con este estudio se pretende en un primer plano ofrecer una panorámica general del emprendimiento en España, que posibilite un acercamiento sencillo y fluido al marco conceptual y a las diferentes realidades que se cruzan en dicho ámbito.

Una vez ampliado el conocimiento de la situación española actual, analizar el perfil del individuo español como emprendedor y si éste posee las aptitudes que creemos que forman un buen emprendedor. Así, establecer los tipos de emprendedor y sus porcentajes de la población española perteneciente a cada uno de ellos. Posteriormente analizar los factores de contagio o tránsito que influyen en un emprendedor para pasar de un perfil a otro, generalmente inferior







### Capítulo de TFC Capítulo II. ANTECEDENTES

|                          |  |
|--------------------------|--|
| Asignaturas relacionadas | Economía Española y Mundial<br>Macroeconomía<br>Tecnología de los Sectores Públicos<br>Métodos Estadísticos en Economía<br>Legislación Laboral y de la Empresa   |
| Breve justificación      | <p>En tanto que en este capítulo se han llevado a cabo análisis de los principales indicadores económicos, hemos utilizado los conocimientos adquiridos en Macroeconomía y Economía Española y Mundial. Esta última también nos será útil a la hora de hacer una comparativa de la situación económica española respecto a la de otros países en distintos niveles. Para desarrollar este capítulo, donde ofrecemos una visión de la situación económica extendida también al ámbito del emprendimiento, serán necesarios los conocimientos estadísticos adquiridos en la carrera (Introducción a la Estadística y Métodos Estadísticos en Economía) para la correcta elaboración e interpretación de datos.</p> <p>La asignatura de Tecnología de los Sectores Públicos se encuentra relacionada con este capítulo en cuanto a la importancia de estos en la economía española y aún más en tiempos de crisis económica. Nos ayuda a entender cómo funcionan los servicios públicos y a hacer un repaso sobre cómo entiende la población su utilización y cómo afecta esta visión al emprendimiento.</p> <p>Respecto a Legislación Laboral y de la Empresa, también es útil a la hora de entender y explicar la Ley de Emprendedores, la cual tiene cabida en el presente TFC, entre otros aspectos propios de legislación laboral.</p> |

|                          |  |
|--------------------------|--|
| Capítulo del TFC         | Capítulo III. MODELIZACIÓN MATEMÁTICA  |
| Asignaturas relacionadas | Fundamentos Matemáticos<br>Dirección Comercial<br>Métodos Estadísticos en Economía   |
| Breve justificación      | <p>Nos proveemos de los conocimientos propios de la asignatura de Dirección Comercial, principalmente para el desarrollo de la encuesta que nos proporcionará información sobre la población siguiendo la metodología aprendida en la asignatura.</p> <p>Por otro lado, dado el objeto del presente TFC y como principal apoyo, utilizamos los conocimientos de la asignatura de Fundamentos Matemáticos que serán esenciales para la realización del modelo matemático, lo cual es nuestra finalidad, y para los pertinentes análisis de resultados donde también no es de utilidad la asignatura de Métodos Estadísticos en Economía. aspectos propios de legislación laboral.</p> |
| Capítulo del TFC         | Capítulo IV. CONCLUSIONES. Propuestas de actuación   |
| Asignaturas relacionadas | Investigación Operativa<br>Economía Española y Mundial<br>Macroeconomía  |
| Breve justificación      | <p>En un primer plano, y para la organización de la información, nos servimos de los conocimientos adquiridos en Macroeconomía y Economía Española y Mundial, así como de Economía Española Regional, que nos ayudarán a extraer conclusiones sobre ámbitos a mejorar.</p> <p>Posteriormente, será beneficiosa la asignatura de Investigación Operativa cuyo propósito es proporcionar conocimiento para organizar la información, identificar oportunidades y así tomar decisiones que ayuden a la mejora de la efectividad del marco que estemos analizando y a lograr los objetivos marcados. También proporciona ayuda en cuanto a la evaluación de resultados.</p>              |

## 1.3. Objetivos

Se pretende alcanzar una serie de objetivos con el presente Trabajo Final de Carrera. El principal objetivo del estudio es actualizar y dar continuidad a los ya realizados en años anteriores sobre la actividad emprendedora en España y contribuir al reto de establecer una vigilancia sobre el fenómeno del emprendimiento. Máxime, cuando los últimos años han supuesto un cambio drástico en el entorno económico y se necesita información relevante para pilotar el diseño de políticas públicas eficaces. Por eso, el informe que aquí se presenta pretende:

-  Analizar la situación económica en España y las consecuencias que la crisis de 2008 conllevan.
-  Proporcionar datos sobre la actividad emprendedora y empresarial consolidada nacional e internacional en función del género y analizar su evolución desde el año 2005 hasta el año 2012.
-  Analizar la motivación que impulsa la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras y contrastar la existencia de diferencias por razón de género en este apartado.
-  Analizar el concepto de Emprendimiento
-  Estimar y explicar las causas o factores que definen el emprendimiento y analizar la situación de los mismos en España, así como su influencia en el emprendimiento español.
-  Analizar las bases e importancia de la nueva Ley de Emprendedores.

- Elaborar una encuesta sobre aptitudes del emprendimiento, con el fin de clasificar a la población en función de su nivel de emprendimiento
- Analizar algunos datos sobre la evolución del Emprendimiento en España y realizar comparativas con el emprendimiento en otros países.
- Estimar los tres perfiles de emprendimiento según las aptitudes del individuo.
- Desarrollar los coeficientes que provoquen el tránsito de un individuo de un perfil de emprendedor a otro.
- Generar un modelo matemático para estudiar los tránsitos descritos.
- Establecer unas conclusiones procedentes del trabajo elaborado en el presente estudio, así como de la situación económica y del emprendimiento analizada en España

# Capítulo II:

## 2.1. Situación actual general en España

Situación económica en España:

Crisis. Análisis de contexto

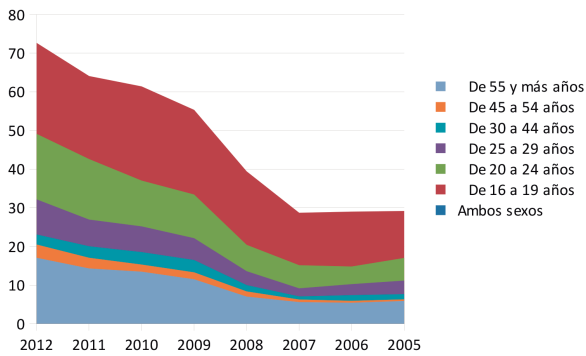
Como bien es sabido, puesto que desde hace unos años es un tema redundante socialmente y del que oímos hablar o noticias constantemente, atravesamos tanto mundial como nacionalmente un período de dura recesión económica que comúnmente llamamos “crisis económica” o “gran recesión” y que afecta al Estado e, indirectamente, a todos los ciudadanos. Vemos constantes pruebas de ello en el continuo descenso del PIB, así como del empleo. Se conoce generalmente que el comienzo de la misma se desató en el año 2008 y se originó en Estados Unidos debido al colapso producido en la burbuja inmobiliaria en el año 2006.

No obstante, sus efectos comenzaron a tener repercusión en dicho año 2008 formándose una cadena donde los primeros afectados fueron los estadounidenses y, posteriormente, a nivel internacional. Es así como España terminó siendo, para más preocupación, uno de los países de mayor crudeza y repercusión en diversos fenómenos económicos como la carencia de crédito y la realización de Expediente de Regulación de Empleo (ERE) en un gran número de empresas.

El sector más perjudicado fue el de la construcción, presentándose en 2008 numerosas empresas del sector inmobiliario en suspensión de pagos.

Por otro lado, en el año 2010 la crisis financiera global provocó una crisis en el sistema del euro, haciéndose necesario el rescate por parte del Banco Central Europeo de las economías de Grecia, Irlanda y Portugal. Otras causas de la recesión, concretamente en el caso español, fueron la inflación en 2008 debido originalmente a la crisis energética de los 2000 y que, según datos del informe Global Entrepreneurship Monitor, produjo un aumento del 3,5% en los precios entre 2011 y 2012, lo que junto a una bajada de los salarios de media 4% anual desde 2010 (según datos del Instituto Nacional de Estadística), tuvo grandes impactos negativos en el nivel de vida de la población española; y la negligencia del sistema bancario, que contribuyó notoriamente al aumento de desempleo (ejemplo de ello es el caso de Bankia que, tras necesitar otros 9 millones de euros, ha supuesto la nacionalización de dicho banco; o la cantidad de activos tóxicos acumulados por el Banco de España y la ocultación de información relevante sobre el sistema financiero por parte de éste).

En cuanto al nivel de desempleo, uno de los mencionados indicadores de la crisis española, a modo de breve análisis de su evolución marcada por dicha crisis, presentamos un gráfico donde se puede ver de manera ilustrada el notable aumento en los años de 2008 a 2012 y procederemos a extraer las correspondientes conclusiones:

**Gráfico I. Tasa de paro 2005-2012. Por edades**

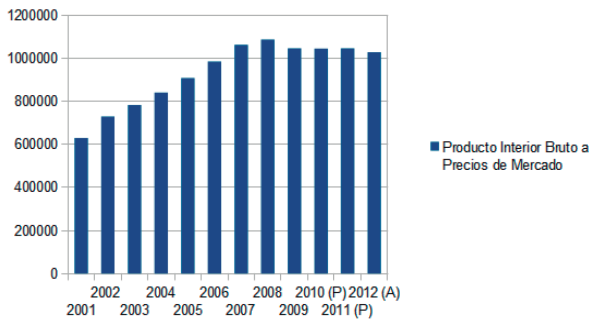
Vemos que dicha tasa, si bien marcaba un mínimo histórico en 2007, actualmente ha pasado a registrar un máximo histórico de parados en 2012, del cual el mayor porcentaje pertenece al sector juvenil.

Otra conclusión que extraemos es la diferencia existente entre el período pre- crisis (2000-2007) y el período de actual crisis (2008-2013).

En esta misma línea de análisis evolutivo, podemos tener en cuenta e incluir un gráfico también del impacto que ha tenido la crisis sobre el Producto Interior Bruto (PIB) de España, el cual elaboramos a partir de los datos que nos proporciona el Instituto Nacional de Estadística.

Fuente: Elaboración Propia.

Éste se puede tomar como otro gráfico ilustrativo donde se compare nuestro país con otros países a nivel mundial donde esta coyuntura económica pueda haber afectado de manera diferente.

**Gráfico II. Producto Interior Bruto. Anual. España. v2001-2012.**

Fuente: Elaboración propia.

**Gráfico III. Producto Interior Bruto. España y otros Países**

| Posición País                    | Producto Interno Bruto (PIB) (miles de millones \$) |
|----------------------------------|---|
| 1 <a href="#">Estados Unidos</a> | 15,290  |
| 2 <a href="#">China</a>          | 11,440  |
| 3 <a href="#">India</a>          | 4,515   |
| 4 <a href="#">Japón</a>          | 4,497   |
| 5 <a href="#">Alemania</a>       | 3,139   |
| 6 <a href="#">Rusia</a>          | 2,414   |
| 7 <a href="#">Brasil</a>         | 2,324   |
| 8 <a href="#">Reino Unido</a>    | 2,290   |
| 9 <a href="#">Francia</a>        | 2,246   |
| 10 <a href="#">Italia</a>        | 1,871   |
| 11 <a href="#">México</a>        | 1,683   |
| 12 <a href="#">Corea del Sur</a> | 1,574   |
| 13 <a href="#">España</a>        | 1,432   |
| 14 <a href="#">Canadá</a>        | 1,414   |
| 15 <a href="#">Indonesia</a>     | 1,139   |
| 16 <a href="#">Turquía</a>       | 1,087   |
| 17 <a href="#">Irán</a>          | 1,003   |
| 18 <a href="#">Australia</a>     | 926.2   |
| 19 <a href="#">Taiwán</a>        | 887.3   |
| 20 <a href="#">Polonia</a>       | 781.5   |
| 21 <a href="#">Argentina</a>     | 725.6   |
| 22 <a href="#">Países Bajos</a>  | 713.1   |
| 23 <a href="#">Arabia Saudí</a>  | 691.5   |
| 24 <a href="#">Tailandia</a>     | 609.8   |

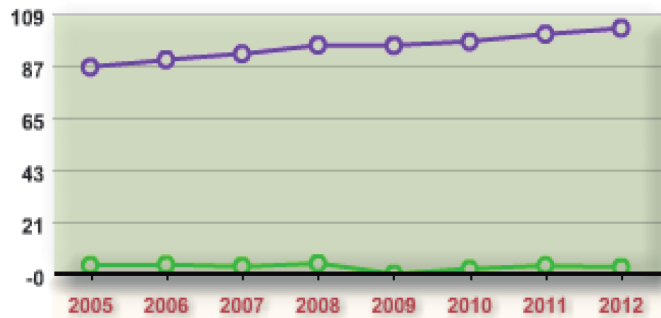
Fuente: Indexmundi.



Como cabe esperar, las primeras posiciones, por encima de España, las ocupan los países donde es sabido que ha azotado de manera más leve la crisis económica, por diversos motivos, como es el caso de Estados Unidos, Japón o Alemania donde poseen un sistema económico más resistente y donde el emprendimiento juega un papel más importante, especialmente en Estados Unidos.

Otro indicador relevante para el análisis de la inflación como otra de las causas a tener en cuenta es el Índice de Precios al Consumo (IPC), del cual también se presenta un gráfico visual de su evolución durante el mismo período.

**Gráfico IV. IPC Variación Anual. 2005-2012. Índices nacionales.**



— Total Nacional, Total, Base 2011, General, Variación de las medias anuales  
— Total Nacional, Total, Base 2011, General, Media anual

**Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.**

La inflación interanual alcanzó un máximo histórico del 4,1% en 2008 debido al incremento del precio del petróleo y, tras ocho meses de caídas, entró por primera vez desde que se tienen registros en una deflación que se prolongó durante otros ocho meses (de marzo a octubre de 2009), llegando a marcar un pico negativo del -1,4%.

Los precios no dejaron de aumentar hasta julio de 2008, donde el IPC marcó su nivel más alto desde 1992. Tras ocho meses consecutivos de caídas, el IPC entra en números negativos en marzo de 2009, coincidiendo con el retroceso del precio del petróleo y con el abaratamiento de algunos alimentos. Es la primera vez, desde que se calcula este indicador en España (1961), que se registra un descenso de los precios. Pero pronto reanudó su progresivo aumento.

Por otro lado, uno de los grandes problemas que arraigan de nuestra cultura y que resulta una desventaja contribuyente a la situación que vivimos y a las numerosas reivindicaciones que se llevan a cabo contra el sistema político en un intento de solventar el problema, es la asentada creencia en un mayoritario porcentaje de la población española de que el Estado ha de proporcionarnos toda clase de ayudas, sin pararse a pensar que realmente esas ayudas se obtienen mediante una elevada tasa de impuestos, lo cual ocasiona discrepancias con el Estado y consecuentes reivindicaciones. La alternativa (la inexistencia de servicios públicos) parece impensable e incluso alarmante para mucha gente.

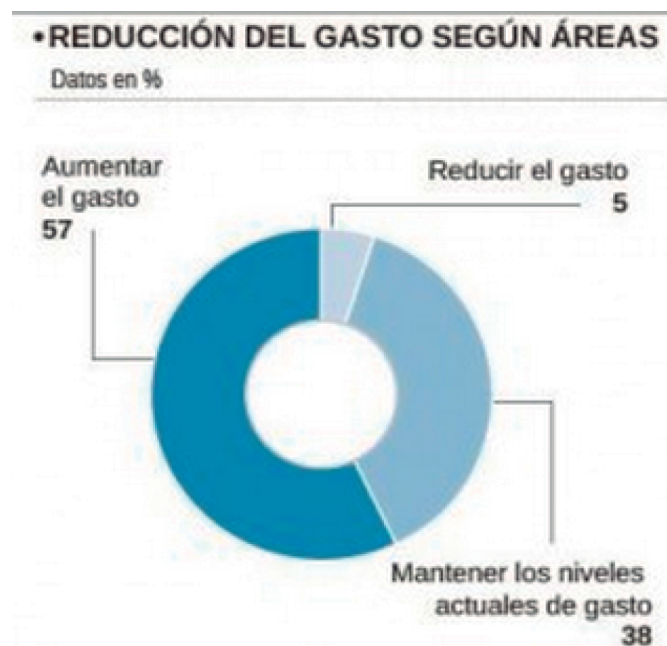
En un estudio elaborado por Ipsos MORI, en el que expresaba su preocupación por el mismo problema reflejado en la población de Reino Unido, donde también existe un alto nivel de participación y ayuda del Estado, afirma que “encuentra que la mitad de la población cree que la mayor prioridad del gobierno para los servicios públicos debe ser lo que es bueno para todos en la sociedad como conjunto, mientras menos de un tercio cree que la prioridad principal debe ser la cantidad de impuestos que la gente ha de pagar”.

En España, una minoría de gente piensa que el gasto en servicios públicos necesita experimentar recortes para saldar el nivel de deuda nacional, y una mayoría cree que la eficiencia debe lograr los ahorros requeridos sin dañar los servicios que la gente recibe.

“Es posible que sea necesario un diálogo adulto-adulto sobre servicios públicos cuando se piensa en apretar el gasto público” (Ipsos MORI, 2010)

Las autoridades son muy conscientes de que el gobierno tendrá que tomar decisiones extremadamente difíciles, como resultado de las duras presiones que la crisis económica global han traído.

Tiempos difíciles están por delante para los servicios públicos, a pesar de que la realidad parece no haberse filtrado entre la población, 4 de cada 5 de los cuales todavía piensa que el sector público puede ahorrar suficiente dinero por sí mismo sin necesidad de recortes. La gente es consciente del nivel de deuda pública pero no piensa demasiado en el gasto en servicios públicos.

**Gráfico V. Opinión pública sobre el gasto público.**

Fuente: El País.

Como Ipsos MORI también comenta, “justicia e igualdad son una de las dos claves “principios del valor público” compartido alrededor de muchas culturas. Sin embargo, lo que el público entiende como justicia no es sencillo. Tanto en el interés propio (los servicios deben ser justos para mi/mi familia) como en el altruismo (los servicios deben actuar como una red segura previendo que ciertos grupos queden en un segundo plano tras el resto de la sociedad) subyacen preocupaciones sobre la equidad en la prestación de servicios.

Estos diferentes aspectos de igualdad pueden estar en tensión, y la dificultad del público de reconciliación de sus prioridades competitivas se refleja mucho en nuestro trabajo”.

Además, las expectativas de la población sobre el estado y los servicios públicos son altas. Según Ipsos Mori la mitad de la población está de acuerdo en que espera más del que lo hacen de Dios.

Sin embargo, posiblemente el público esté de acuerdo con la opción de estar dispuestos a tolerar ineficiencias en los servicios públicos con la finalidad de preservar el carácter distintivos del sector público. No ocurre lo mismo con el sector privado.

En este aspecto, las expectativas de la población exceden lo que es posible pero al mismo tiempo proporciona un buen indicador de las prioridades del público sobre cómo debe ser priorizado el gasto público.

## 2.1.1. Medidas contra la crisis económica

En esta dura situación que atraviesa España durante estos años, se han tomado diversas medidas “anti-crisis” para mantener la solvencia de las entidades financieras por parte de las autoridades económicas; algunas de ellas han consistido en intervenir y nacionalizar bancos, crear fondos para la compra de activos dañados, o garantizar la deuda bancaria y así tranquilizar a los depositantes de fondos.

En referencia a esto, podemos destacar una de las medidas tomadas concretamente en España en 2010 y 2012 consistentes en sendas reformas de la legislación laboral durante los mandatos de dos gobiernos diferentes como punto de interés ante lo que venimos analizando. Cabe destacar que esta reforma incluye incentivos al emprendimiento, cuyas consecuencias comentaremos en apartados posteriores.

En cuanto al análisis de esta reforma, primero señalar la importante polémica que esta ha creado, ya que los derechos de los trabajadores se vieron notablemente afectados. Puesto que la reforma afecta a numerosos ámbitos afectados y debido a su extensión, simplemente nombrar las claves de la misma que el informe de Wolters Kluwer España (2012) explica detalladamente: despido y extinción del contrato por causas objetivas; precedimiento de despido colectivo; modificación sustancial de las condiciones de trabajo; movilidad geográfica y funcional; contratos laborales; convenios colectivos; suspensión del contrato y reducción del convenio por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción; bonificaciones en las cotizaciones; intermediación laboral; y modificaciones procesales. Pasándose a comentar otras importantes medidas, como las referentes a materia fiscal, cabe señalar que estas han sido numerosas en estos últimos años. Se han visto afectados con subidas los impuestos de IRPF e Impuesto sobre Sociedades. En cuanto al primero, destaca la subida de las rentas del trabajo que se aplica de forma escalonada de acuerdo a la cuantía de dichas rentas, oscilando tal subida entre el 0,75% y el 7%.

Respecto a las medidas adoptadas en cuanto a impuestos indirectos, comentar que el Impuesto sobre el Valor Añadido o más comunmente llamado IVA, sufrió una subida del 18% al 21% del tipo general y del 8% al 10% en el tipo reducido, justificada en el “Real Decreto-ley 20/2012, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad”, siendo así este impuesto el que mayor porcentaje de recaudación aporta al Estado. Además cabe destacar que esta medida contrarresta con el resto de países de la Unión Europea, donde el IVA se encuentra en armonía con la Unión Europea en su conjunto, y en cambio España registró la mayor subida del mismo en 2012.

Se han llevado a cabo también otras medidas en lo referente a educación, o los famosos recortes en distintos ámbitos de los servicios públicos y que tanto alboroto han, y están causando.

No obstante, hasta ahora, estas medidas solo han causado el efecto contrario al esperado y han aumentado la desconfianza de los ciudadanos en superar esta situación. En todo caso, se tradujo en la creación de movimientos sociales en busca de cambiar el modelo económico, cuestionando el sistema político. Además, según critica la OMC, se han instaurado medidas protectoras en cada país como incrementos en aranceles.

## 2.2. Emprendimiento

### 2.2.1. Concepto

A lo largo de los años se han tratado de dar diferentes definiciones de emprendimiento, siempre tratando de hacerla cada vez más completa. No obstante, existen diferentes tipos de definiciones del emprendimiento, todas ellas al fin y al cabo subjetivas, y que analizan diversos puntos de vista de lo que se entiende por un emprendedor.

Si bien es cierto que analistas y teóricos económicos han reconocido en los emprendedores los valores de crecimiento económico, empleo, innovación y productividad. Encontramos esta visión incluso si retrocedemos al pasado, a la primera definición de emprendimiento, que fue llevada a cabo por el académico Cantillon.

Las referencias políticas al emprendimiento eran típicamente equiparadas con pequeñas y medianas empresas (Pymes) o incluso con número de trabajadores por cuenta propia o autónomos. Esto refleja la ambigüedad existente relacionada con el término emprendimiento.

Sin embargo, ninguna de las definiciones captura la totalidad y complejidad del emprendimiento. Este es un fenómeno que se manifiesta a través de la economía y a través de diferentes formas y con diversos resultados, y asimismo estos resultados no tienen que estar siempre relacionados con la riqueza financiera. Pero no por ello hemos de centrarnos en una explicación lógica y matemática en la que se midan y analicen sus datos como una actividad. Aunque prevalecen los económicos que han dedicado esfuerzo a este campo y han seguido estas pautas, podemos encontrar otros expertos que han tratado de ir más allá y encontrar otro tipo de definición, basándose en el carácter emprendedor que se origina en las personas.

Además, los indicadores de emprendimiento miden la bondad del mismo según sus resultados obtenidos, sin valorar la bondad del emprendimiento dependiendo de otros factores. Ningún indicador de actividad puede cubrir adecuadamente el emprendimiento, especialmente dados diferentes objetivos.

Una de las fuentes importantes que se adentró en este tema y expuso una definición del emprendimiento como actividad fue la OECD, en su informe de 2011, afirmando que “la actividad emprendedora consiste en la acción humana emprendedora en búsqueda de la generación de valor, a través de la creación o expansión de actividad económica, identificando y explotando nuevos productos, procesos y mercados”. Sin embargo, Paul Tough, en su estudio “What if the secret to success is failure?” (el cual tendremos en cuenta más adelante), nos da una visión totalmente diferente, en la que Luke Johnson basó su estudio, el cual es la clave para el inicio del nuestro.

Luke Johnson afirma que solía decir que lo que hace a un emprendedor son la confianza en sí mismo y la autodisciplina como características más importantes. Esta creencia cambió tras leer el ensayo de Paul Tough, que postula que el indicador más valioso para el éxito en la escuela no consiste en las notas que los alumnos obtengan, sino en el carácter, siendo los que peores notas tenían en la población de su estudio quienes eran capaces de recuperarse de esta mala nota y decididos a hacerlo mejor la próxima vez. Así, él definía siete aspectos de la personalidad como aparentemente más importantes: el ánimo/motivación, el aguante, el auto-control, la inteligencia social, la gratitud, el optimismo y la curiosidad. Luke Johnson se dio cuenta de que tal lista podría definir el criterio de los emprendedores. También tenía la firme creencia de que los emprendedores “se hacen y no nacen” y que no hay un entrenamiento estándar, sino que es una vocación como cualquier otra.

Al igual que Luke, Paul Tough también comenta que detectó que la gente que cumplía grandes logros frecuentemente combinaban una pasión por una única misión y una dedicación inquebrantable, a pesar de los obstáculos y sin importar el tiempo que tomase.

Por tanto, y puesto que nuestro objetivo es definir y analizar el emprendimiento como una orientación propia de los individuos, los indicadores que hemos tomado se basan en estas características como definición de lo que es un “buen emprendedor”, alguien que las posee y que lleva el carácter de emprendedor en sí mismo. Consecuentemente, nuestro objetivo consistirá en encontrar una mejor manera de entender el emprendimiento, analizando las aptitudes propias de una persona que se pueda calificar como “buen emprendedor” y estudiar el carácter emprendedor en España en referencia a esta definición y como afecta la situación económica y cultural española al mismo.

Como Paul Tough planteaba en su tesis, si fueses un director de admisiones de una universidad o de recursos humanos, ¿No te gustaría saber qué candidatos tienen mejor puntuación en cuanto a aguante o motivación?

## 2.2.2. Situación Actual. Medidas Adoptadas

Como cabe esperar, las duras y exigentes condiciones en las que se se desenvuelve la economía española y global, terreno natural de todo emprendedor, han hecho del emprendimiento una actividad mucho más compleja y difícil. Como el informe Doing Business 2012 atestigua, España se sitúa como uno de los países con un ambiente menos proclive a actividades emprendedoras y con mayor dificultad para abrir negocios.

Cierto es que parece ser un aspecto que las autoridades han incluido como problema en su agenda y en el que han hecho bastante hincapié, dado que finalmente han reaccionado al percibir la escasez de iniciativa emprendedora existente en España, además de su considerable reducción a raíz de la recesión. Sin embargo, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), el pasado año 2012 se cerraron 20.116 negocios entre los meses de Enero y Noviembre, lo cual supone un 14,5% más que el año anterior. Asimismo se crearon un 3,3% menos de sociedades mercantiles que en el 2011 y se invierte menos capital, lo cual se demuestra con un 64,8% de disminución del mismo en el año anterior respecto al 2011.

Todo esto contrastado con el año 2011 en que se vio un incremento del 6% en el número de empresas creadas, así como el capital invertido del 2011 representó un aumento del 152,1% respecto al año 2010. Pero si además observamos los datos de enero a noviembre de 2011 se ve cómo los acumulados del año eran similares a los del año completo, cuando ya se había incluido los de diciembre. Así, en noviembre se habían creado un 5,9% más de empresas que en el año 2010 y se habían cerrado un 8% más. En palabras de la gestora de Estadísticas de Empresas del INE Elena Lago, „el 2011 fue un año atípico.

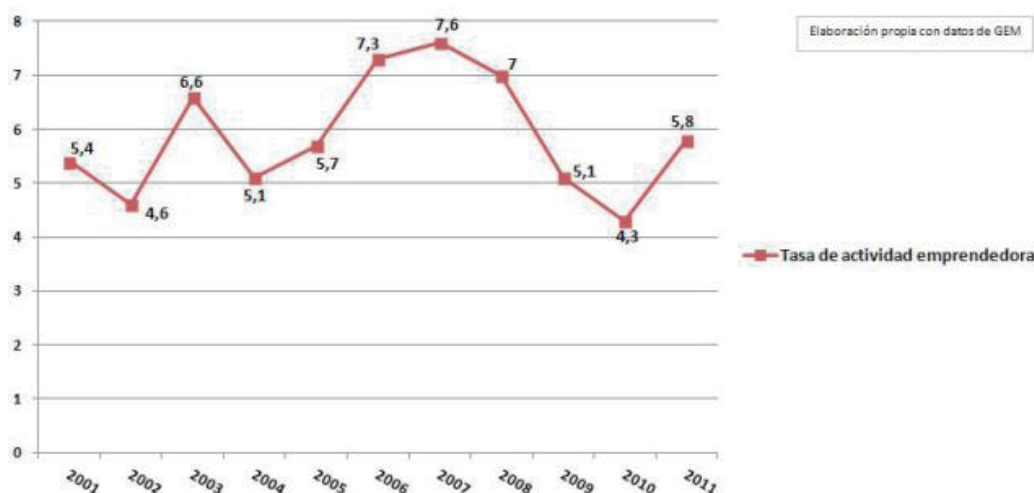
También resulta evidente que, en cuanto a la dinámica empresarial, desde 2008 la mortandad de empresas ha sido claramente superior al nacimiento de las mismas. Esto representa una progresiva caída del número de empresas existentes. Esta caída se registra a partir de 2007, cuando se había alcanzado la cima. Según datos del Directorio Central de Empresas, (DIRCE) que recoge las entradas y salidas de empresas anualmente con el objetivo de establecer el número resultante de empresas a final de cada año, el saldo entre altas y bajas antes de la crisis era positivo y notablemente superior a las 100 mil unidades al año.

En este sentido, cabe subrayar la relevancia de la supervivencia empresarial durante el primer año de vida del proyecto, período en el cual se concentra el mayor riesgo para la continuidad del mismo ya que en este primer año es donde se registran mayores tasas de mortalidad empresarial. Se observa, mediante datos del INE, una notable disminución progresiva de la tasa de supervivencia en el primer año de vida del proyecto, reflejo del endurecimiento de las condiciones sufrido en el entorno empresarial causado por el complejo contexto económico. La tasa de supervivencia disminuye desde tasas superiores al 80% para las cohortes comprendidas entre 2001 y 2006 (con un máximo del 85,5% correspondiente a las nacidas en 2005), hasta situarse en torno al 79% en 2009.

También la supervivencia a dos o tres años presenta un claro deterioro de entorno a 10 puntos porcentuales si comparamos las tasas que registran las nacidas en 2001 y 2002 con las que presentan las empresas de más reciente creación (2007).

Por último, también se ven afectadas por el deterioro del contexto económico las empresas nacidas en generaciones anteriores y que aparentemente ya habían recorrido la fase más arriesgada del proceso de emprendimiento, aunque con una disminución menor. Así, la tasa pasa de situarse por encima del 53% a 5 años en el caso de las creadas en 2001 y 2002, a reducirse al 49,3% en las empresas creadas en 2004, tras 5 años de observación; mientras que solo en cuatro años las nacidas en 2005 se reducen también en casi un 50%.

Gráfico VI. Tasa de actividad emprendedora anual. 2001-2011.

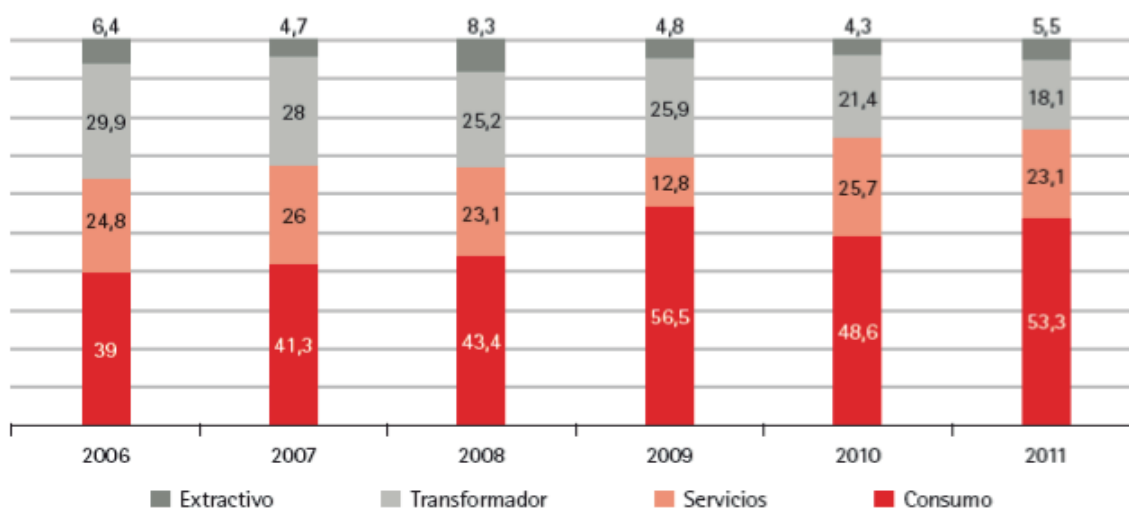


Fuente: GEM 2011.

Hasta el año 2011 se observa la constante mengua de la actividad emprendedora debido a la situación precaria y por tanto las dificultades para ello. Sin embargo en 2011 se registró un sorprendente repunte de la iniciativa empresarial, teóricamente gracias a los proyectos de fomento en este ámbito. Esto se debe a la confianza depositada por parte de las autoridades depositada en el emprendimiento como medida contra la crisis económica, de acuerdo a la creencia de que los nuevos negocios son los futuros creadores de empleo y no los ya existentes. Es por esto también que la creación de un negocio se traduce en una salida para hacer frente a la crisis para muchos, una tendencia que, pese al imparable crecimiento del número de desempleados, ha permanecido constante. El autoempleo por necesidad, según datos del GEM, fue del 25,8%. No obstante, el GEM afirma que el emprendimiento está más motivado por la búsqueda de oportunidades pese a señalar este aumento del emprendimiento por necesidad.

Sin embargo, dicha tendencia ha ocasionado un detrimento en la calidad del emprendimiento, de los negocios creados que ahora nacen con un menor nivel de inversión y, sobre todo, de preparación para el éxito del negocio. Se apuesta por la creación de negocios de hostelería (bares, restaurantes, etc.) como salida fácil y que terminan extinguiéndose en un corto plazo de tiempo. Como el informe GEM de 2011 corrobora, la distribución de emprendimiento en dicho año pasó a ser de un 53,3% en el sector del consumo, es decir, que se manifestó con mayor claridad incluso que en años anteriores y es superior al que se observa en promedio en las economías basadas en la innovación, donde se encuentra clasificada España. Además, apunta que “más de la mitad del emprendimiento en 2011 no estaba aportando los beneficios esperables para la economía en términos de riqueza, empleo e innovación”. Esta pérdida de calidad de las iniciativas emprendedoras puede ser constituida por este sesgo hacia las actividades vinculadas al consumo, como se observa en el gráfico siguiente.

**Gráfico VII. Evolución de la distribución de las iniciativas en fase emprendedora en función del sector de actividad.**

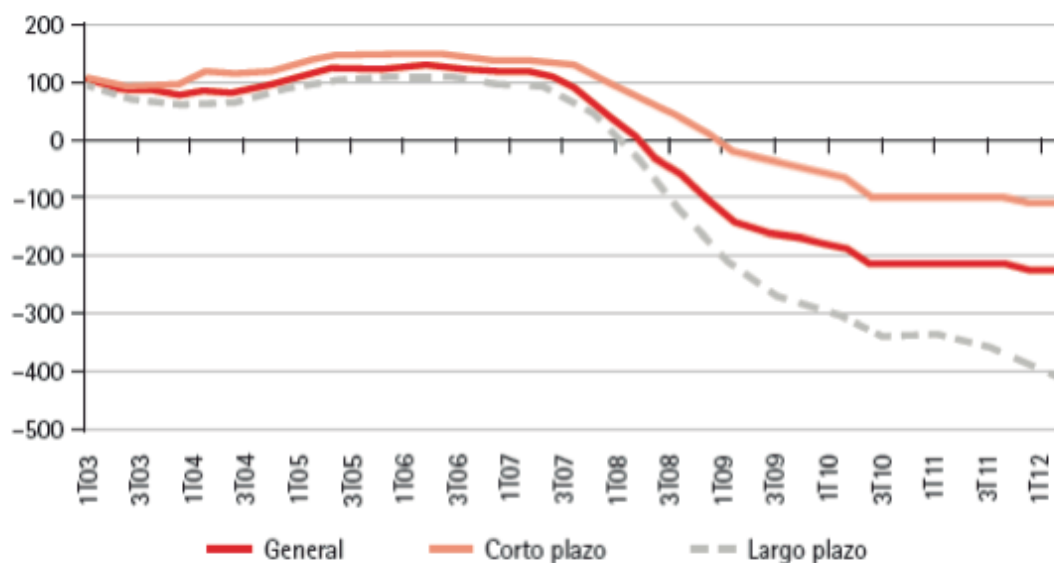


Fuente: GEM 2011.

Como ya hemos mencionado, no es tarea fácil superar el primer ejercicio de la nueva empresa y conseguir su supervivencia a largo plazo; es por ello que se necesita una buena preparación para el lanzamiento de dicho proyecto.

Las principales causas de la precaria situación del emprendimiento en España, que consideramos y estudiamos al inicio de nuestro estudio, son las que identificamos como las variables de una función de la que depende el emprendimiento y que posteriormente desarrollaremos; sean éstas el flujo de crédito, las leyes y burocracia, y la cultura, dentro de la cual se engloba la educación. El Global Entrepreneurship Monitor corrobora estas causas en su medición de la iniciativa empresarial a través de las condiciones del entorno para el emprendimiento y muestra que éstas se han deteriorado desde 2008 haciendo que el clima de negocio en España sea peor que el de hace tres años. Según el GEM la burocracia, la falta de apoyo financiero o las normas sociales y culturales son las que menos han contribuido a crear un clima favorable en los últimos años. Pasamos ahora a comentar estas causas.

Existe pues una falta de acceso a las vías de financiación la cual constituye un impedimento para la puesta en marcha de nuevas empresas y proyectos. Una encuesta de préstamos bancarios realizada por el Banco de España a las entidades financieras demuestra cómo la oferta de crédito a las empresas se ha ido deteriorando desde que estalló la crisis financiera. Se registra una pronunciada caída de la concesión de crédito a partir del 2007. Este empeoramiento de las condiciones de oferta de crédito ha afectado a las grandes empresas y a los préstamos a largo plazo.

**Gráfico VIII: Préstamos bancarios a empresas por plazo, condiciones de oferta acumuladas.**

**Fuente: Encuesta de préstamos bancarios. (BdE).**

Para más inri, a pesar de la bajada de referencia (Euribor 3m), han aumentado los márgenes de activo de los nuevos préstamos concedidos a empresas. Reflejo del endurecimiento de las condiciones financieras es que los tipos de interés a los que se concedieron las nuevas operaciones de 2012 fueron alrededor de 1 punto porcentual por encima de los dos años anteriores.

Por otro lado, existe también una complejidad administrativa para poner en marcha nuevas empresas. Entre las reivindicaciones que los emprendedores señalan en este sentido se encuentran los difíciles procesos de administración que deben completar hasta comenzar a operar, además de los elevados costes requeridos y la heterogeneidad de los trámites en las distintas administraciones.

Por último, el fomento de la cultura emprendedora que se ha llevado a cabo se ha enfocado a aquellos en condiciones de llevar a cabo un proyecto empresarial, olvidando a los más jóvenes en las primeras etapas de la educación. Para que la cultura emprendedora arraigue en España, comenta el Ministerio de Empleo y Seguridad social en su informe Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven, “parece clara la necesidad de incorporar desde edades tempranas los principios asociados al emprendimiento y desarrollo de nuevas iniciativas empresariales mediante la introducción de los conceptos de emprendedor y empresa como aspectos clave para el desarrollo de la economía y la sociedad”. En líneas generales, no se llevan a cabo adecuadas estrategias de educación y formación emprendedoras, las cuales deberían realizarse durante todas las fases educativas de la vida de una persona. Sin embargo, éstas no se llevan a cabo ni en la enseñanza primaria, ni en la secundaria, ni tampoco en la universitaria.

Es por esto que en nuestro país sucede lo contrario que en otros países europeos: los universitarios ni emprenden, ni encuentran trabajo. Las tasas de emprendimiento de los jóvenes titulados universitarios españoles son casi la mitad que las de los europeos. Según los últimos datos del Proyecto GEM, mientras en España sólo el 5,3% de los titulados españoles eran emprendedores, en Europa lo eran el 9,5% y en Estados Unidos lo eran el 30,2%.

Otro aspecto susceptible de análisis, dada su relevancia y su detrimento en España, es el de la innovación e internacionalización. Un emprendedor es, esencialmente, un innovador que lleva una idea al mercado. La innovación es la clave para las pequeñas y micro empresas, siendo ésta el motivo principal de existencia de algunas empresas de este tipo, y es desencadenante del crecimiento.

La internacionalización, otra de las claves empresariales, es también asignatura pendiente en las empresas españolas. Es evidente que las empresas de mayor tamaño son más productivas y realizan más actividades de internacionalización y variadas; una mayor productividad garantiza mayor competitividad, que es clave para el posicionamiento internacional. Por tanto, más allá de la exportación, la empresa debe disponer de una estructura que propicie el éxito de sus actividades internacionales. Uno de los mayores obstáculos para la internacionalización son los elevados costes del proceso, por lo que resulta más difícil para las pequeñas empresas abordar dicho proceso.

Las expectativas sobre el emprendimiento podrían mejorar si se tiene en cuenta que el 12,5% de la población tiene intención de emprender en los próximos tres años. Pero antes deberán superar el creciente miedo al fracaso, que es otro de los principales obstáculos para el emprendimiento en España y que viene a raíz de nuestra cultura. Dicho temor al fracaso es otro punto que tiene en cuenta el informe GEM explicando que ha aumentado entre 2010 y 2011 y afecta a un 53,1% de la

población adulta.

También debemos tener en cuenta otro factor, causado por el contexto económico y que afecta a muchos empresarios y contribuye al continuo deterioro de la economía, que es el de las estadísticas concursales y que informan de un considerable aumento de casos de empresas sometidas a procesos concursales. A partir de los datos ofrecidos por Estadística del Procedimiento Concursal (INE), vemos que el número de deudores concursados en 2011 fue de 6.755, lo cual supuso un aumento del 13,3% respecto al año anterior. Esta cifra incluye 934 personas físicas sin actividad empresarial que se declararon en concurso de acreedores. De los 6.755 deudores concursados en 2011, el 86,2% fueron empresas (personas físicas con actividad empresarial y personas jurídicas); además, sabemos que una de cada tres de estas empresas se dedicaba a la construcción y promoción inmobiliaria.

Por otro lado, si observamos los datos que nos aporta el informe Doing Business 2012, vemos que nos ofrece una concreta visión de la situación actual en España, y en comparación con otros países. Según dichos datos, en el ranking que el informe compone, España ocupa el puesto número 44 de una clasificación de 183 economías por su facilidad de hacer negocios. Si comparamos con algunos socios europeos como Dinamarca o Reino Unido que ocupan las posiciones 5 y 7, respectivamente, podemos decir que es una posición muy modesta; sin embargo, representa una mejora respecto a la posición de 2011. Además, el informe ofrece otras sub-clasificaciones. Así, en el contexto de las 48 economías calificadas como de ingresos altos España ocupa el puesto 34. en el conjunto de países que integran la OCDE, el nuestro ocupa la posición 24.

En cuanto a indicadores concretos que configuran la dimensión de “facilidad para hacer negocios”, España se encuentra a la cola del ranking en “apertura de un negocio” (133) y en “protección de inversores” (97). En contraposición, ocupa una buena posición en “resolución de insolvencias” (20), siendo menor que la media de los países de la OCDE el tiempo necesario para cerrar una empresa y mayor la tasade recuperación de los solicitantes de una empresa insolvente. Obsérvese el gráfico siguiente:

**Gráfico IX. Posición de España en el ranking Doing Business 2012**



**Fuente: GEM España 2011.**

Indicador “apertura de un negocio”, en el que como ya hemos mencionado España se encuentra rezagada, es un reflejo de los obstáculos burocráticos y legales que un emprendedor debe superar para constituir la nueva empresa y que ya hemos comentado anteriormente. Por tanto, en España los procedimientos y tiempo requeridos para ejecutar estas acciones son superiores a la media de los países de la OCDE. Tan sólo en el campo de los requisitos de capital mínimos para la constitución de una sociedad, España presenta una situación aventajada. En cuanto al coste necesario para el lanzamiento de una empresa de hasta 50 empleados, es igual a la media de los países de la OCDE.

En este sentido, el país donde mejores condiciones encontramos es Nueva Zelanda (primera posición), donde solo es necesario un día, un procedimiento, ningún capital mínimo, y el 0,4% de los ingresos como coste. Y en cuanto a referente europeo más cercano, Reino Unido ocupa la posición 19.

En cuanto a la facilidad de obtención de crédito, considerado uno de los factores que más propician un entorno de negocio favorable, España se sitúa entorno a la media de la OCDE.

Por último, pasamos ahora a analizar el cambio que se ha producido en el perfil emprendedor a raíz de la recesión económica.

**Tabla I: Datos sobre el perfil emprendedor español 2011**

|                                     |                         |
|-------------------------------------|-------------------------|
| Género                              | Hombre                  |
| Edad                                | 38                      |
| Nivel de renta                      | Medio- Bajo             |
| Tamaño medio del hogar              | 3                       |
| Situación laboral                   | Ocupado                 |
| Origen                              | Español                 |
| Motivación                          | Oportunidad             |
| Tamaño actividad resultante         | Micro o pequeña empresa |
| Sector de actividad en el que opera | Consumo                 |

**Fuente: GEM España 2011.**

Si nos centramos en el género del emprendedor, durante los últimos años se ha registrado un notable aumento de las mujeres con intención de emprender, gracias a la creciente importancia de la mujer en el mercado laboral, aunque su incorporación al proceso emprendedor fue más tardía.

En cuanto a la edad media del emprendedor, ha experimentado un progresivo aumento durante los últimos treinta años. Debido a la crisis y las consecuentes altas tasas de paro juvenil y en franjas de edad intermedia, entre otras consecuencias, aumenta el porcentaje de jóvenes y personas maduras envueltas en el proceso emprendedor. No obstante, encontramos que el emprendedor potencial ha aumentado de 34,09 años de edad media en 2006 a 36,31 años en 2011. Al igual que ha ocurrido con el emprendedor consolidado cuya edad media ha aumentado en 2,78 años.

Si observamos el nivel de estudios, el nuevo perfil demuestra que progresivamente adquieren mayor relevancia las personas con estudios medios y superiores que se inician en el emprendimiento, y que afirman tener una formación específica para emprender. Esto es coherente con la naturaleza del proceso educativo y el cambio generacional, pero es un cambio lento. A pesar de esto, y como ya hemos comentado, se observa que predomina el emprendimiento de subsistencia frente a iniciativas de calidad.

En cuanto al nivel de renta, las personas con bajas rentas ahora son más propicias a emprender que en años anteriores. Las personas con niveles medios de renta han reducido su representación en el emprendimiento cuando normalmente registraban el mayor peso.

Por otro lado, si analizamos la situación laboral, las personas que emprenden estando en situación de desempleo han aumentado debido a la falta de empleo asalariado, aunque siguen siendo una mayoría las personas que se inician en el proceso de emprendimiento estando ocupadas.

### Medidas Adoptadas

Si bien el 90,5% de los emprendedores poseen la nacionalidad española, el grupo de emprendedores adscritos al régimen general de extranjería está aumentando y es el segundo grupo en importancia. Esto puede reflejar un incremento de proyectos de actividades por necesidad, con un limitado impacto económico y potencial de crecimiento.

Respecto a la dimensión de los proyectos llevados a cabo, la evidencia muestra que la gran mayoría son creaciones de pequeñas y micro empresas. Años atrás las expectativas eran de negocios más ambiciosos, pero esta tendencia se reduce con la llegada de la crisis.

Como ya se ha comentado anteriormente, el Estado, al cerciorarse de la situación, ha encontrado en el fomento del emprendimiento un apoyo para superar esta deficiente situación económica y recuperar el estado de la economía antes de la crisis. Tanto es así, que entre todas las medidas que se han llevado a cabo con esta intención, algunas de las más importantes referentes a la promoción del emprendimiento mejorando la situación y condiciones existentes para los que desean abrir un negocio propio y de esta manera fomentar también la creación de empleo.

Un ejemplo de estas medidas es la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven, que se llevara a cabo de 2013 a 2016 y de cuyas medidas se pretende que se beneficien más de un millón de jóvenes. El documento incluye 15 medidas de choque y otras 85 medidas de las cuales se espera que tengan efectos a medio-largo plazo puesto que requieren un mayor desarrollo, sumando así un total de 100. Se prevee un elevado presupuesto a lo largo de los 4 años que durará la iniciativa, de casi 3500 millones de euros, de los cuales el 32% estará cofinanciado por el Fondo Social Europeo.



Esta es una actuación que se enmarca en la nueva generación de reformas del Gobierno de España. Se dirige a mejorar la empleabilidad de los jóvenes mediante la educación, la formación, el conocimiento de lenguas extranjeras y de las tecnologías de la información, y a fomentar el emprendimiento. Incluye también actuaciones con el objetivo de mejorar la intermediación para lograr un más fácil acceso a un puesto de trabajo.

Es un documento que se encuentra en la línea de las recomendaciones formuladas por la Unión Europea, como la reciente "Garantía Juvenil", y surge de un proceso de diálogo y participación por parte de los representantes del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, la CEOE y CEPYME y los sindicatos de UGT y CCOO.

La Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2013-2016 pretende además, servir de cauce de participación a todas las instituciones públicas y privadas, a las empresas y a todo tipo de organizaciones que quieran colaborar en alcanzar sus objetivos

Por ello, la Estrategia se ha articulado como un instrumento abierto, al que podrán sumarse quienes quieran contribuir a hacer frente al reto del empleo juvenil con iniciativas que tengan cabida dentro de los objetivos, directrices y líneas de la estrategia y respeten los principios de la misma. La Estrategia contará con un sello o distintivo a través del cual el Ministerio de Empleo y Seguridad Social reconocerá la contribución de quienes se sumen al reto de empleo joven.







Otra de las medidas aprobadas, y la más importante en lo que a nuestro estudio respecta y que parece tener mucha repercusión, es la nueva Ley de Emprendedores.

Ésta fue aprobada en forma de Real Decreto el pasado 23 de Febrero y su publicación en el Boletín Oficial del Estado se llevó a cabo el 28 de Septiembre.

El objetivo de esta nueva ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización es incentivar la cultura emprendedora y facilitar el inicio de actividades empresariales y la creación de Pymes.

Los aspectos clave que forman la base de esta iniciativa global a nivel estatal para apoyar al emprendimiento en nuestro país son:

- Responsabilidad limitada para el emprendedor:** el emprendedor como persona física podrá proteger su patrimonio personal ante las eventuales deudas que pudiera generar su actividad. Su vivienda habitual estará protegida, siempre que su valor no supere los 300.000 euros y ésta tendrá que inscribirse en el Registro Mercantil, señalando que es el inmueble que se pretende desvincular de las obligaciones derivadas de la actividad empresarial.
- Sociedad limitada con capital inferior al mínimo legal:** Se suprime el requisito del capital mínimo de 3.000 euros para la creación de una Sociedad y aparece un nuevo subtipo societario que se constituye sin un capital mínimo y con un régimen jurídico igual al de Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL). No obstante, a cambio deberá cumplir con ciertas obligaciones especiales para garantizar una correcta protección a terceros. Se restringe la retribución anual que pueden percibir socios y administradores, y la posibilidad de repartir dividendos.
- Negociación extrajudicial de deudas o segunda oportunidad:** si un deudor se encuentra en situación de insolvencia, se establece una vía para renegociar la deuda con más facilidades que el concurso de acreedores, llevándose a cabo ante un mediador concursal, nombrado por el registrador mercantil o un notario y siempre que el pasivo o deuda no sea mayor de cinco millones de euros. Esta medida sigue la filosofía de que "el fracaso es el primer mandamiento del emprendedor" e incentiva que aquellos que fracasan, lo vuelvan a intentar.
- Criterio de IVA de Caja:** los sujetos pasivos cuyo volumen de negocio no supere los dos millones de euros, se beneficiarán del régimen especial para autónomos y pymes que permitirá el aplazamiento del pago del IVA hasta el momento de cobro de la factura. Los emprendedores pueden optar por un sistema que retrasa el devengo y la consiguiente declaración e ingreso del IVA repercutido.

- 
**Incentivos fiscales por financiación:** gozarán de un incentivo fiscal en el IRPF de hasta 4000 euros aquellas personas o “business angels” que inviertan en empresas de nueva creación. Tendrán exención total sobre los beneficios que obtengan siempre que se materialicen en un plazo máximo de doce años y que se reinviertan en otra sociedad.
  
- 
**Fomento a la internacionalización:** Por razones de interés económico, se aumenta la flexibilidad que tengan como cobertura préstamos vinculados a la internacionalización. Se incorpora un nuevo régimen de visados y autorizaciones de residencia, por lo que se facilita y agiliza la concesión de permisos de residencia. El Gobierno utilizará el estímulo de los permisos de residencia para atraer inversiones significativas en deuda pública (más de dos millones de euros), compra de vivienda (de más de 500.000 euros) o proyectos empresariales.
  
- 
**Contratación pública:** Se facilitará el contacto entre emprendedores para crear uniones de empresas que concurren a concursos públicos, se elevará a 500.000 euros el umbral a partir del cual será necesaria la clasificación previa de competidores en las licitaciones (un sistema que desaloja a las pequeñas empresas) y se simplifican trámites para acceder a este tipo de concursos.
  
- 
**Tarifa plana de 50 euros para autónomos:** Podrán acogerse a esta tarifa todos los ciudadanos que deseen poner en marcha su propio proyecto emprendedor como autónomos y permitirá reducirse un 80% la cuota mínima de autónomos en los primeros seis meses de actividad, en un 50% en los siguientes seis, y en un 30% en los seis posteriores. No obstante, lo cierto es que, dado que la tarifa mínima de autónomos es de 256,72 euros para 2013 y que la reducción no afecta a la cotización por incapacidad temporal, la cuota a pagar durante los seis primeros meses de actividad estará en el entorno de los 75 euros, durante los seis siguiente en 146 euros, mientras que en el tramo final se situará en unos 170 euros.

Si bien existen muchos más aspectos que incluye esta nueva ley, podemos observar que engloba ciertos aspectos susceptibles de mejora en lo referente al emprendimiento: creación de una “cultura del emprendimiento”, impulso al proyecto emprendedor, mejora del entorno normativo, incentivos fiscales, apoyo a la expansión de proyectos, y ayudas a la internacionalización.

Por otro lado, existen también muchas iniciativas de menos embergadura, diferentes según provincias y que también tratan de aportar su granito de arena para incentivar el emprendimiento. Algunos ejemplos de ellas las describimos a continuación:

### 2.2.3. Estudios Previos

Los últimos estudios referentes al emprendimiento han enfatizado la importancia de diferentes factores demográficos, como edad, género, religión, grupo étnico, educación, familia, estado socio- económico y experiencia profesional.

#### – “Entrepreneurship, Wealth, Liquidity Constraints and Start-up Costs”. June 2007.

Raquel Fonseca, Pierre Michaud y Thepthida Sopraseuth llevan a cabo un estudio de los efectos de restricciones de liquidez y costes de puesta en marcha en la relación entre la riqueza y la fracción de emprendedores en una economía. El modelo que desarrollan predice que con restricciones de liquidez la probabilidad de iniciarse en el emprendimiento es una función creciente de riqueza individual, mientras que la introducción de costes de puesta en marcha tiende a aplanar esta relación.

Este proyecto investiga cómo las interacciones entre costes de puesta en marcha y la posesión de activos individual pueden afectar a la fracción de emprendedores en una economía. Pese a que ya se ha focalizado a lo largo del tiempo en restricciones de liquidez y riqueza, ellos pretenden tomar un nuevo punto de vista sobre esta relación con la introducción de costes de puesta en marcha, tomando especialmente como referencia las líneas de Cagetti y De Nardi (2005), a quienes hacen referencia repetidamente a lo largo de su estudio.

Consideran un modelo de agentes heterogéneos con elección ocupacional. Explican que “la riqueza y la entrada al emprendimiento son endógenos. Los emprendedores pueden tomar prestado capital de los bancos para establecer o expandir su negocio. Sin embargo, debido a exigibilidad limitada de los contratos de préstamo, los bancos son reacios a garantizar crédito a los emprendedores con bajos niveles de riqueza. Nosotros introducimos características institucionales adicionales, llamados costes de puesta en marcha, al modelo

Siguiendo a Cagetti y De Nardi, permiten al individuo considerar la inactividad. Además, es posible que las personas mayo-

res de edad se retiren en lugar de continuar con la actividad. Así, obtienen un completo cuadro de opciones ocupacionales en la vejez, ya que una pensión menos generosa puede atraer a las personas mayores a retrasar la jubilación y considerar empezar un negocio propio. Aunque también pueden tener fuertes incentivos para ser inactivos, pudiendo ser jubilación, paro o discapacidad considerados como inactividad. Los costes de puesta en marcha, cambiando las ganancias empresariales esperadas, realmente pueden afectar estas elecciones también.

El modelo predice que con restricciones de liquidez, la probabilidad de iniciarse en el emprendimiento es una función creciente de la riqueza individual. La originalidad de este proyecto se encuentra en mostrar que la introducción de costes de puesta en marcha tienden a aplanar esta relación. Esto es muy importante ya que muestran que las restricciones de liquidez y los costes de puesta en marcha están correlacionados de forma positiva entre países pero tienen efectos diferentes en la relación de emprendimiento con riqueza.

Para llevar a cabo la prueba de estas predicciones del modelo, utilizan tres bases de datos comparables: HRS, SHARE y ELSA) que proveen medidas armonizadas de riqueza individual y estado de trabajo. Estos datos se centran en la población de más de cincuenta años, en nueve países. El modelo proporciona predicciones sobre la distribución estacionaria de la riqueza que se puede probar usando datos de corte transversal donde la variación en las restricciones de liquidez acceso al capital) y los costes de puesta en marcha está disponible.

Estos países comparados tienen niveles muy diferentes de costes de puesta en marcha y restricciones de liquidez medidos por la facilidad con la que los emprendedores tienen acceso al capital. Los países con altos costes de puesta en marcha, como Italia, España y Francia tienen pendientes de riqueza más planas para la fracción de emprendedores en este grupo de edad, es decir, que la interacción entre costes de puesta en marcha de negocios y las restricciones de liquidez afectan a la decisión de convertirse en un emprendedor.

En unas primeras secciones, el estudio presenta los datos utilizados para probar las predicciones. En ellas consideran el auto-empleo como definición del emprendimiento para simplificar el desarrollo de las mismas, y utilizarán el rango de edad de la población de 50 a 80 años. En la siguiente sección establecen el modelo y generan predicciones sobre el efecto de las restricciones de liquidez y los costes de puesta en marcha en la relación entre riqueza y la fracción de emprendedores en una economía. Después, desarrollan una sección en la que ponen a prueba la relevancia empírica de las predicciones del modelo usando un modelo de opción multinomial.

Por último, en sección final, llevan a cabo sus conclusiones donde se dan cuenta de que una importante omisión de su análisis es el tamaño del negocio entre los países y que también está afectada por las instituciones. Además, la distribución de activos de negocios para los empresarios es muy diferente entre países. Los países con tanto bajos costes de puesta en marcha, como bajas restricciones de liquidez como Reino Unido y Estados Unidos, tienen una distribución más difusa de “tamaño de proyecto” comparado con países con altos costes de puesta en marcha y altas restricciones de liquidez. Por tanto, un análisis conjunto de tanto el margen extensivo (la decisión de ser emprendedor) como margen intensivo (el tamaño de los activos de negocio) es más probable que proporcione un cuadro más completo del efecto de las instituciones en la prevalencia del emprendimiento.

#### **– Does the social Capital Affect Entrepreneurial Intentions?. September 2007**

Puesto que en este estudio se considera que no se ha estudiado suficiente la relación entre los factores contexto social y comportamiento de los emprendedores, se analiza la influencia específica del nuevo factor socio-económico del capital social en la formación de intenciones emprendedoras. Este estudio se identifica con el campo de estudio, dentro del emprendimiento, del análisis de las características de emprendedores potenciales, en el cual ya se han enfocado anteriores estudios (Reynolds et al.1999).

Comienza el análisis desde la teoría de Azjen de comportamiento planificado, que ha sido utilizada por Krueger and Carsrud (1993) para construir su modelo de intención emprendedora. De acuerdo con la teoría de Azjen, las intenciones para realizar un comportamiento específico dependen de tres percepciones: atracción personal, auto-eficacia y la que se refiere a normas sociales.

El principal objetivo del estudio pues, es introducir dentro de este modelo de intención el nuevo concepto socio-económico de capital social para estudiar su influencia en la configuración de intenciones y, consecuentemente, en el potencial individual de creación de firma. La razón principal de considerar el capital social en este estudio es el importante papel que, hoy en día, se asigna también a las relaciones sociales y la cooperación para el éxito económico, tanto a nivel macro como micro.

Según apunta el estudio, el capital social está hecho a base de relaciones, tanto formales como informales, generadas por individuos en su interacción con otros individuos con la intención de obtener una recompensa esperada en el mercado. Es decir, el capital social puede ser definido como el capital capturado en la forma de relaciones sociales. Además, el capital social hace más fácil el acceso a la información, reduce costes de transacción permitiendo la coordinación de actividades y,

finalmente, facilita la toma de decisiones colectiva.

El estudio está organizado en tres secciones. Primero, se debaten la teoría con respecto a los modelos de intención emprendedora y el concepto de capital social, y sus características y tipología. Seguidamente se introduce el concepto de capital social en el modelo de intención, conduciendo esto al establecimiento de varias hipótesis para ser probadas a través de un análisis empírico. Segundo, se lleva a cabo el análisis empírico, incluyendo los datos utilizados, metodología y resultados principales. El estudio finaliza con un debate sobre estos resultados y sus implicaciones. El análisis empírico se lleva a cabo mediante un cuestionario dado a una muestra de universitarios jóvenes en su último año de carrera de Económicas, una muestra muy común entre estudios sobre emprendimiento.

El estudio concluye que los resultados confirman la existencia de una influencia indirecta de las construcciones que definen el capital social cognitivo y la intención emprendedora. Destaca también en sus conclusiones la falta de estudio en este campo y que sería necesario clarificar, por un lado, los valores específicos de un ambiente más cercano que son transmitidos al individuo y cómo tiene lugar esta transmisión, así como nuevas y mejores construcciones para medir el capital social.

#### – Testing the entrepreneurial intention model on a two-country sample. July 2006.

En la línea del segundo estudio anteriormente explicado, este estudio desarrollado por F. Liñan y Yi-Wen Chen también prueba el Modelo de Intención Emprendedora, el cual es adaptado de la Teoría de Comportamiento Planificado, en una muestra de 533 individuos pero con una originalidad: estos individuos pertenecen a dos países muy diferentes que pretende comparar, España y Tailandia. Estos países son muy diferentes cultural y socialmente.

Además, otra novedad del estudio es que utiliza un nuevo instrumento desarrollado para medir las construcciones cognitivas relevantes, y superar algunas limitaciones de anteriores instrumentos: el Cuestionario de Intención Emprendedora (EIQ). Otra característica del EIQ es que no considera el emprendimiento como opuesto al empleo.

Respecto al patrón de las relaciones en el modelo, una preocupación importante es el débil papel tradicional de las normas sociales subjetivas en la teoría de comportamiento planificado en general, y de la intención emprendedora en particular. En este último caso, algunos estudios simplemente han omitido las normas sociales mientras otros las han encontrado insignificantes. Por tanto, en este estudio se utilizan ecuaciones estructurales para un entendimiento más claro de esos efectos que pueden ser ganados. Se ha considerado también el papel particular de las normas sociales percibidas a través de un patrón estructural específico entre los elementos del modelo.

Por lo tanto, puesto que ya se ha llevado a cabo anteriormente una prueba preliminar sobre la validez de construcciones y propiedades psicométricas del EIQ, este estudio centra el análisis en probar el modelo a través del diseño de una ecuación estructural.

La organización del estudio es la que sigue: tras la introducción, una segunda sección revisa contribuciones previas y presenta el modelo de intención emprendedora teórico adoptado; la tercera sección describe brevemente cómo se desarrolla el cuestionario y sus propiedades psicométricas; la cuarta sección presenta los resultados del modelo estructural y por último se lleva a cabo un debate y una conclusión.

Los resultados generales son satisfactorios, ya que la mayoría de sus hipótesis se han confirmado. Las normas sociales ejercen su influencia en la atracción personal y auto-eficacia (Adjen), pero no directamente en la intención.

Sin embargo, estas dos muestras combinadas de dos países hacen considerar que existen diferencias entre ellos importantes, probablemente sociales y culturales. Por otro lado, la formación de intenciones es esencialmente similar en las dos muestras; las “lentes” a través de las cuales vemos la realidad pueden diferir en una forma cultural o social, pero nuestra forma de razonar sería similar. En este caso, las encuestas a población tailandesa tienen percepciones más favorables sobre su atracción personal y auto-eficacia hacia la creación de una firma que los españoles.

Sus resultados obtenidos sugieren que la especificación tradicional del modelo de intención emprendedora (basada en la teoría de comportamiento planificado) puede no ser completamente adecuada. Parece que las normas sociales percibidas no juegan ningún papel directo en la intención emprendedora, sino al contrario, tanto para las muestras española como tailandesa. En particular, los resultados parecen confirmar que el proceso cognitivo de las percepciones para la intención no está afectado por aspectos culturales.

#### – Distribuciones Marginales. Opinión pública y política fiscal. Julio 2012

Se trata de una encuesta llevada a cabo por el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), consistente en 58 preguntas sobre la opinión que se tiene acerca de los servicios públicos y la percepción de los impuestos que se pagan en relación a éstos.

Tras cada una de las preguntas, el proyecto ofrece una serie de datos que proyectan una visión de las respuestas de la población. Seguidamente figuran dos ejemplos de estas preguntas con sus correspondientes datos:

#### PREGUNTA 4

En general, teniendo en cuenta los servicios públicos y prestaciones sociales existentes, ¿diría Ud. que, en conjunto, la sociedad se beneficia mucho, bastante, poco o nada de lo que pagamos al Estado en impuestos y cotizaciones?

|          | %     | (N)    |
|----------|-------|--------|
| Mucho    | 4.7   | (117)  |
| Bastante | 24.6  | (607)  |
| Poco     | 55.6  | (1375) |
| Nada     | 10.8  | (267)  |
| N.S.     | 3.7   | (91)   |
| N.C.     | 0.6   | (14)   |
| TOTAL    | 100.0 | (2471) |

Como cabe esperar, vemos que hay una notable mayoría en la gente que ha respondido que se benefician “poco” de los servicios y prestaciones públicos existentes.

Ya mencionamos con anterioridad nuestra opinión acerca de la percepción de la población en general hacia los servicios públicos, por lo que es un tema que nos ocupa.

Esta encuesta nos ofrece información relevante sobre un aspecto importante en nuestro estudio, puesto que nuestra intención es tener en cuenta la cultura española que prevalece y cómo ésta afecta al emprendimiento.

#### PREGUNTA 25

Independientemente de cuál sea su situación actual, si pudiese elegir entre los siguientes tipos de empleo, ¿cuál preferiría...?

|  | %     | (N)    |
|--|-------|--------|
| Un empleo por cuenta ajena<br>(empleado/a, asalariado/a)             | 54.8  | (1354) |
| Trabajar por cuenta propia<br>(autoempleo, autónomo/a, empresario/a) | 36.9  | (913)  |
| Ninguno de esos dos, ni uno ni otro                                  | 3.2   | (80)   |
| N.S.   | 4.3   | (107)  |
| N.C.   | 0.7   | (17)   |
| TOTAL  | 100.0 | (2471) |

Otra pregunta que consideramos relevante de esta encuesta es la que figura arriba, ya que es una pregunta que también incluimos en nuestra encuesta y, por tanto, una información interesante. Como podemos observar, existe una mayoría que desea preferiblemente un trabajo por cuenta ajena, lo cual demuestra, en nuestra opinión, que esto se debe a la cultura arraigada en España especialmente desde la escuela. El deseo general de la población española es el de obtener un trabajo fijo, con la tranquilidad de no asumir riesgos.

Esta opinión la vemos corroborada en los resultados obtenidos de la siguiente pregunta de la encuesta del CIS, donde vemos que un 70,2% quiere un trabajo por cuenta ajena para asegurar un sueldo regular.

## PREGUNTA 25a

PROCEDE DE P25. SÓLO A QUIENES PREFERIRÍAN UN EMPLEO POR CUENTA AJENA (1 en P25). ¿Por qué preferiría tener un empleo por cuenta ajena (empleado/a, asalariado/a)? (MÁXIMO TRES RESPUESTAS).

|   |       |        |
|---|-------|--------|
| Para tener un sueldo regular, fijo (frente a un ingreso irregular/variable)                 | 70.2  | (951)  |
| Para tener estabilidad en el empleo   | 42.5  | (575)  |
| Para tener un horario fijo de trabajo   | 24.7  | (334)  |
| Para tener la protección de la Seguridad Social u otros seguros                             | 24.1  | (326)  |
| Porque no tiene una idea de negocio   | 10.6  | (144)  |
| Porque no tiene financiación para trabajar por su cuenta                                    | 14.3  | (193)  |
| Porque no tiene habilidades y conocimientos necesarios para trabajar por su cuenta          | 8.9   | (120)  |
| Porque una empresa propia exige mucha dedicación  | 12.8  | (173)  |
| Porque para montar una empresa hay que hacer muchos trámites administrativos, mucho papeleo | 4.5   | (61)   |
| Porque si montara una empresa y fracasara, tendría muchos problemas (económicos, legales)   | 12.0  | (163)  |
| Porque así se tienen menos preocupaciones, estrés, responsabilidades, etc.                  | 18.8  | (254)  |
| Otra razón  | 1.8   | (25)   |
| N.S.  | 0.4   | (5)    |
| N.C.  | 0.7   | (10)   |
| TOTAL   | 100.0 | (1354) |

## – Grit Scale (Questionnaire). 2009

Ya hemos hablado acerca del punto de vista de Luke Johnson acerca de las aptitudes que debe tener un emprendedor, y cuyo punto de referencia lo encuentra en el artículo “What if the Secret to Success is Failure?” que fue publicado en el New York Times. En dicho artículo, el autor Paul Tough hace referencia la posible mejora del sistema de calificación educativa si los padres tuvieran también información sobre la valoración de algunas de las aptitudes de sus hijos, como la firmeza, la cual es una de las aptitudes a las que Luke Johnson hace referencia como necesaria para ser un buen emprendedor.

Esta encuesta, elaborada por Duckworth, A.L. & Quinn, P.D. (2009), parece mantener una relación con el artículo de Paul Tough y su objetivo es medir la constancia del encuestado mediante una serie de preguntas de múltiple opción utilizando la escala de Likert. Todas las opciones de respuesta son las mismas para todas las preguntas. Estas son algunas de ellas:

## 2. I have overcome setbacks to conquer an important challenge.

- Very much like me
- Mostly like me
- Somewhat like me
- Not much like me
- Not like me at all

## 9. I often set a goal but later choose to pursue a different one.

- Very much like me
- Mostly like me
- Somewhat like me
- Not much like me
- Not like me at all

### Directions for scoring the Grit Scale

For questions 1, 2, 4, 6, 8, 11, 12, 14, 15, and 17, assign the following points:

- 5 = Very much like me
- 4 = Mostly like me
- 3 = Somewhat like me
- 2 = Not much at all like me
- 1 = Not like me at all

For questions 3, 5, 7, 9, 10, 13, and 16, assign the following points:

- 1 = Very much like me
- 2 = Mostly like me
- 3 = Somewhat like me
- 4 = Not much at all like me
- 5 = Not like me at all

Grit is calculated as the average score for items 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 14, 16, and 17. The Consistency of Interest subscale is calculated as the average score for items 3, 5, 7, 9, 10, and 16. The Perseverance of Effort subscale is calculated as the average score for items 2, 6, 8, 11, 14, and 17.

The Brief Grit Scale score is calculated as the average score for items 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, and 17.

Ambition is calculated as the average score for items 1, 4, 12, 13, and 15.

En la encuesta de nuestro estudio también elaboramos una pregunta similar para valorar la constancia.

### – Así son sus genes. Abril 2012

En un artículo de la revista Capital, redactado por Valentín Bustos, también hacen una breve radiografía del perfil emprendedor español, teniendo en cuenta algunos datos del Global Entrepreneurship Monitor y del Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España. Además cita a algunos emprendedores cotidianos y habla de las características que éstos tienen en común. Estos son algunos de los datos que refeja:

La parte interesante del artículo es el test que propone con una serie de preguntas para que el lector valore su capacidad emprendedora, y cómo algunas de las preguntas guardan relación con la encuesta que nosotros realizamos:

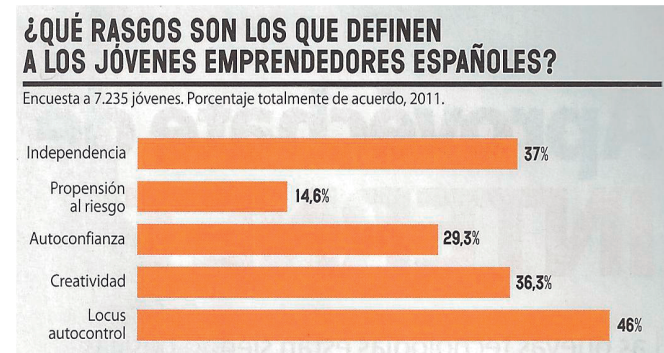
## TEST

### ¿TIENES MADERA DE EMPRENDEDOR?

1. ¿Tienes confianza en ti mismo?
2. ¿Eres una persona adaptable a los cambios?
3. ¿Te identificas con un carácter perseverante?
4. ¿Te consideras una persona creativa y curiosa?
5. ¿Tienes conocimientos de gestión?
6. ¿Afrontas los problemas con optimismo?
7. Si se complica una situación, ¿tomas la iniciativa?
8. ¿Estás predispuesto a asumir riesgos?
9. ¿Conoces el mercado en el que piensas moverte?
10. ¿Arriesgarías recursos propios para poner en marcha tu proyecto?
11. ¿Eres de los que no tienen miedo al fracaso?
12. ¿Te gusta trabajar en equipo y delegar?
13. En caso de frustración, ¿sabrías controlarla?
14. ¿Tienes dotes de comunicador?
15. ¿Planificas de forma rigurosa tu trabajo?
16. ¿Te planteas los temas con visión de futuro?
17. ¿Eres un hábil negociador?
18. Cuando realizas un trabajo, ¿cumples los plazos?
19. ¿Te motiva el conseguir objetivos?
20. ¿Sacrificarías tu tiempo libre si el trabajo lo demanda?

**EVALUACIÓN:**  
De 15 a 20 Sí: ¡Adelante! Llevas dentro un Amancio Ortega.  
De 10 a 15 Sí: Eres un emprendedor en potencia. Pero debes mejorar ciertos aspectos.  
De 0 a 10 Sí: Te falta espíritu emprendedor. Piénsatelo.

### Gráfico X: Rasgos jóvenes emprendedores.



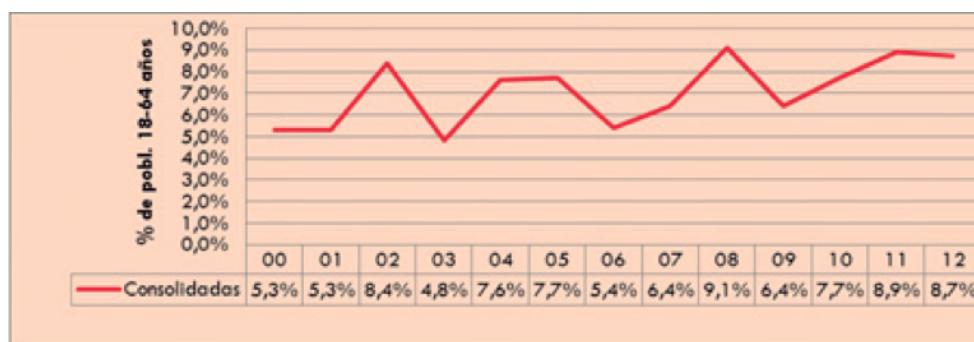
Fuente: Libro blanco de la iniciativa emprendedora

## 2.2.2. Situación Actual. Medidas Adoptadas

Sería lógico, aun siendo una contrariedad en lo que a la temática de nuestro estudio respecta, analizar en un primer lugar la evolución en números de actividad del emprendimiento de forma más detallada. Para ello, tomamos como referencia el índice TEA (Tasa de Actividad Emprendedora) ya que, además de ser el más comúnmente comparado, es el que estima anualmente el Global Entrepreneurship Monitor, que es el observatorio mundial sobre actividad emprendedora desde 1999 y que nos sirve de gran apoyo en la información ofrecida en nuestro trabajo.

Primeramente vamos a explicar la composición de este índice y su utilidad. Este índice mide la actividad emprendedora de la población que tiene edad de trabajar, por tanto mide la fracción de personas cuya edad está entre los 18 y 64 años que han estado directamente involucradas en procesos de creación de negocios, incluyendo tanto empresas cuya actividad no logra superar los 3 meses (start-ups), como empresas con una vida entre los 3 y los 42 meses (baby business). Así, el índice se compone de dos partes: la actividad naciente y la nueva o en consolidación.

**Gráfico XI: Gráfico Tasa Actividad Emprendedora. 2000-2012**



**Fuente: GEM España 2012**

En la evolución de los últimos años, vemos que la TEA se ha reducido desde niveles superiores al 7% cuando se registraba una mayor expansión, hasta situarse entorno al 5% entre 2009 y 2010.

Como ya hemos comentado anteriormente, conocemos que el emprendimiento como alternativa ante la situación económica, es decir, por necesidad, aumentó en un 36,5% desde 2010, registrándose tal considerable aumento en su mayor parte en 2011, y manteniéndose en 2012, aumentando del 25,6% al 25,8%. Encontramos este hecho también corroborado a modo explicativo en la evolución del índice TEA, que aumenta un punto y medio en 2011 hasta situarse en 5,8% y se mantiene en niveles similares en 2012 (5,7%).

Hemos comentado también, que el emprendimiento derivado de la necesidad, generalmente, no tiene las características de calidad propias de una empresa competitiva (innovación, creación de empleo, internacionalización y rápido crecimiento, por lo que estas actividades carecen de impacto económico y obedecen principalmente a criterios de subsistencia.

Parece también conveniente la realización de una comparativa de estos niveles de emprendimiento con el resto de países del mundo y especialmente con nuestros vecinos europeos.

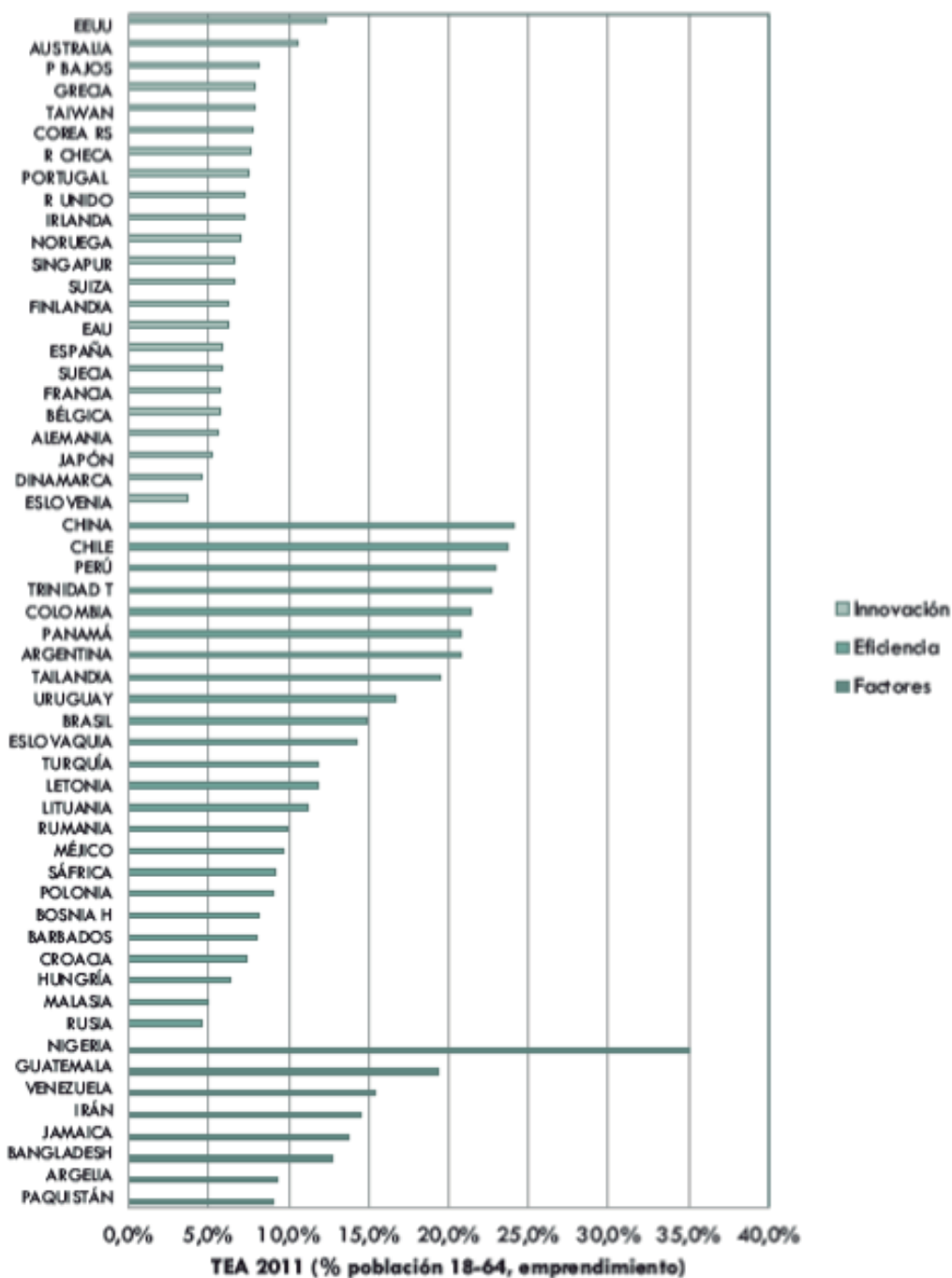
Si continuamos el análisis con el índice TEA también para comparar con otros países de Europa, encontramos este gráfico aportado también por el GEM contando con la participación de 55 naciones. El GEM tiene en cuenta los múltiples factores que determinan dicha tasa, por lo que analiza cada grupo económico de países agrupados en tres categorías: economías impulsadas por los factores de producción (países menos desarrollados), impulsadas por su eficiencia (países en etapa intermedia) e impulsados por la innovación (países más desarrollados), cuya clasificación se obtiene a partir del Índice de Competitividad Mundial. En el gráfico podemos ver las notables diferencias entre los países componentes:

Podemos ver que los países menos desarrollados e impulsados por los factores de producción tradicionales arrojan los porcentajes más elevados, por la necesidad de la población como explicación de ello y siendo Nigeria el caso de mayor porcentaje con más del 30% de la población (18-24 años) involucrada en proyectos de emprendimiento. China, Chile, Perú destacan en el segundo grupo. Y en cuanto al grupo de países más desarrollados, como cabe esperar, lidera Estados Unidos con una tasa de actividad del 12,3%.

Si nos centramos en los países participantes pertenecientes a la Unión Europea, se registran las mayores tasas de actividad en países incluidos en el segundo grupo, es decir, en una etapa de desarrollo intermedia y que se encuentran menos desarrollados en lo que a Europa respecta. Encontramos en cabeza a Eslovaquia en el grupo de competitividad basada en la eficiencia con un 14%, y a Países Bajos en el grupo impulsado por la eficiencia, con alrededor del 8%.



Gráfico XII: TEA en los países participantes GEM 2011 clasificados en función de su grupo económico.

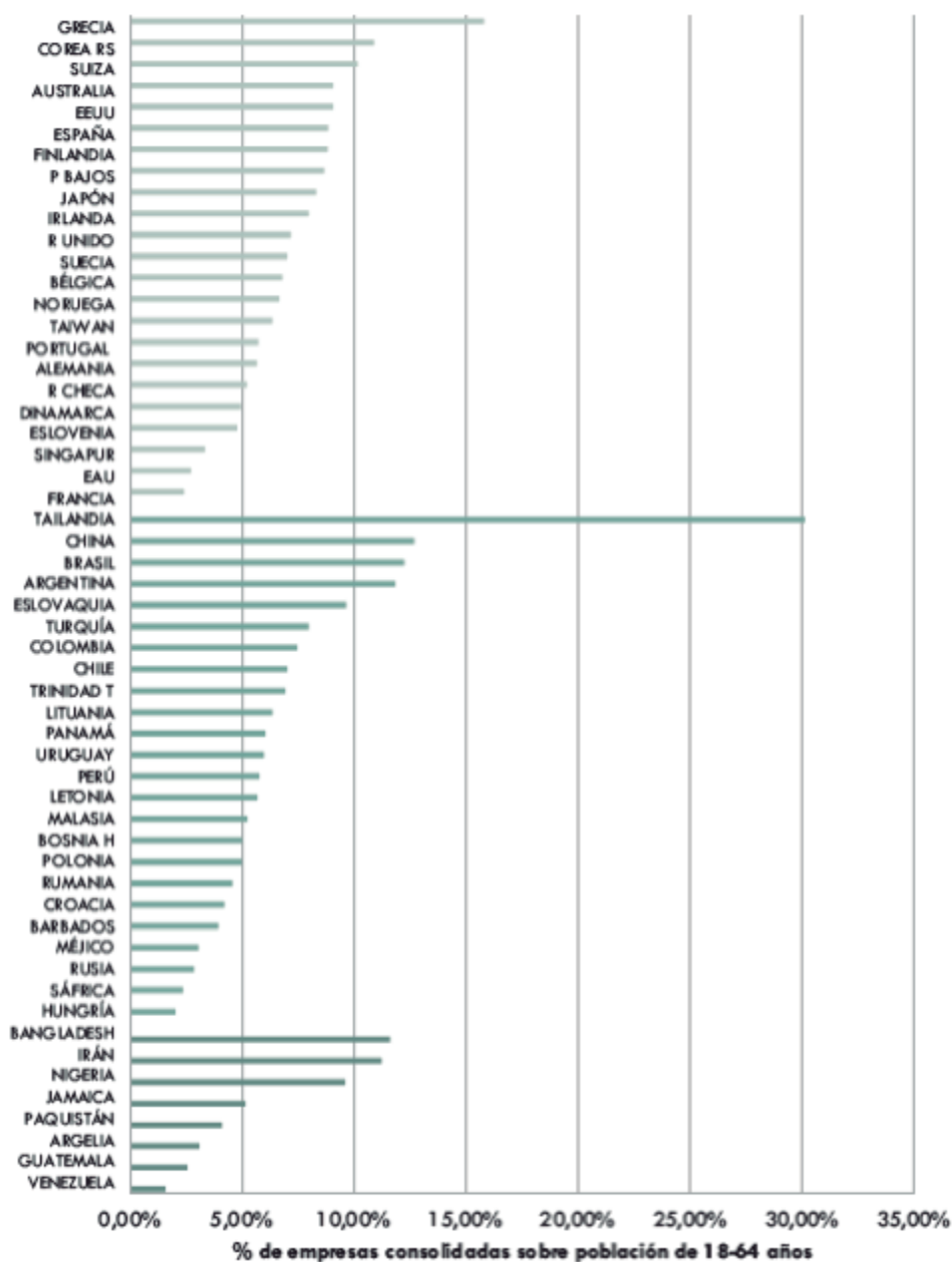


Fuente: GEM España 2011

En cuanto a nuestro caso, España se encuentra en la línea de Bélgica, Francia, Alemania y Suecia.

Pasamos ahora a analizar el porcentaje de empresas que superan la fase de emprendimiento, es decir, empresas consolidadas que llevan operando más de 42 meses. Consideramos este análisis puesto que queremos tener en cuenta la relevancia de la calidad del emprendimiento sobre la cantidad y con este análisis deducimos la elevada mortalidad de de iniciativas emprendedoras de los países menos desarrollados, que son los que arrojan mayores porcentajes; esto se debe a la difícil supervivencia a los tres años y medio de vida dadas las duras condiciones económicas y por tanto la economía del país no se ve satisfactoriamente remunerada.

**Gráfico XIII: Actividad empresarial consolidada en los países participantes GEM 2011, clasificados en función de su grupo económico.**



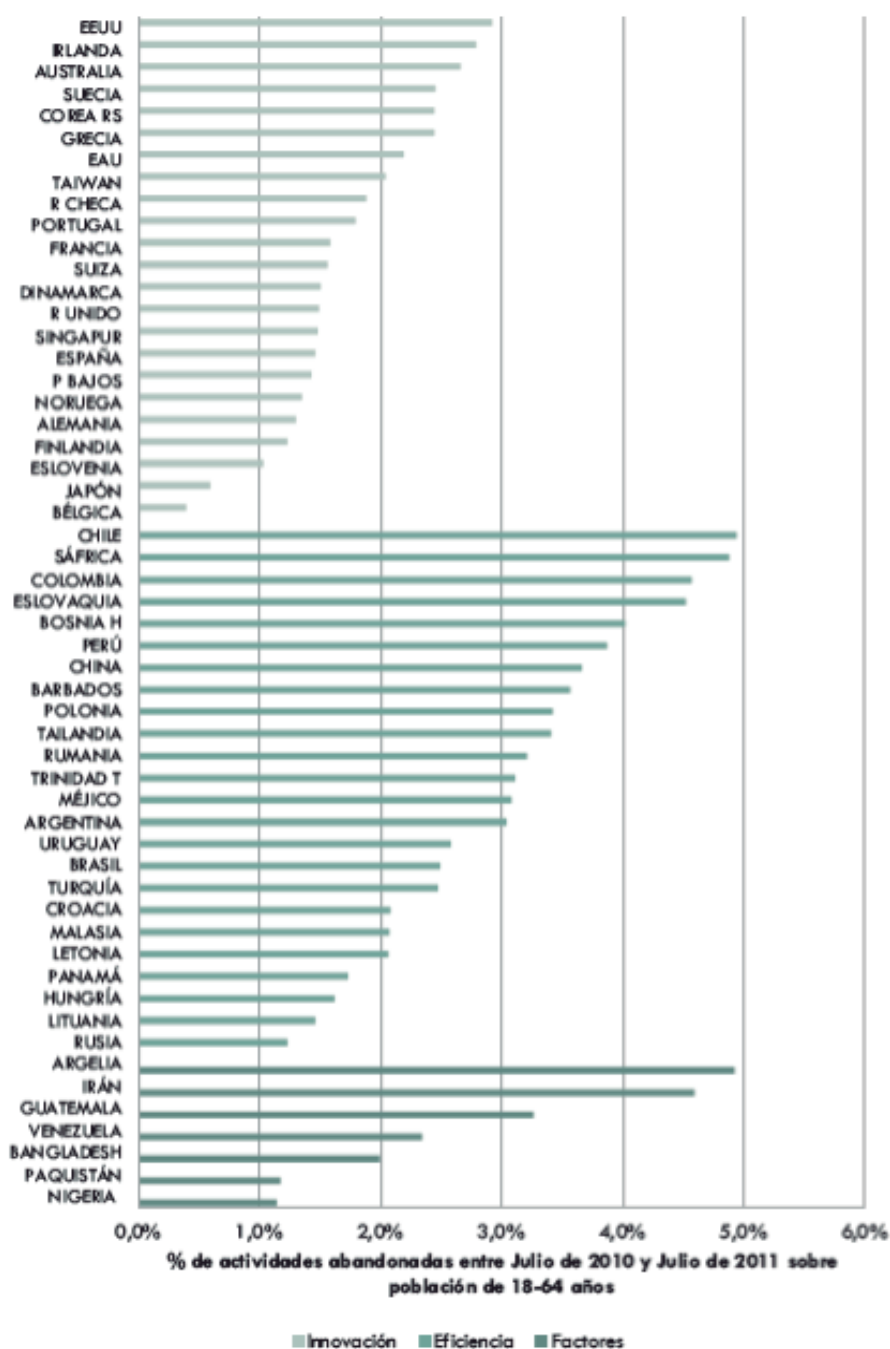
**Fuente: GEM España 2011**

Tailandia, Grecia, China, Brasil y Argentina son las naciones que más destacan en cuanto a negocios consolidados, internacionalmente hablando. Cabe destacar que la mayoría de las actuales potencias mundiales en desarrollo son los países que encabezan esta clasificación, exceptuando Grecia.

En cuanto al contexto europeo, Suiza tiene el mayor porcentaje de consolidación, son contar a Grecia, cuyos estándares de innovación y calidad son inferiores a los de otros países, a pesar de tener la mayor proporción de tejido empresarial consolidado.

Otro indicador, junto con el anterior analizado, que nos aporta una visión de la supervivencia del emprendimiento, es la tasa de abandonos.

Gráfico XIV: Porcentaje de abandono en la población de los países GEM 2011, clasificados por grupos económicos y de competitividad.



Fuente: GEM España 2011

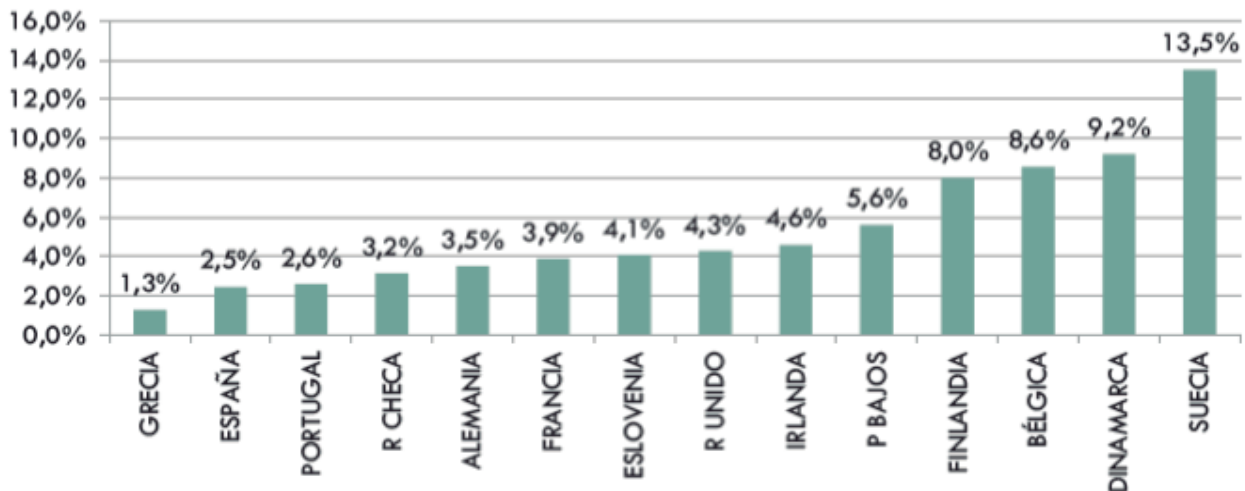
Esta tasa tiende a ser superior en los países en vías de desarrollo y, a medida que aumenta el nivel de competitividad de los países, moderarse progresivamente.

Los casos con mayor tasa de abandono son Argelia y Chile, con porcentajes en torno al 5%. España se registra un avance, con una tasa de abandono del 1,4%, siendo la de actividad emprendedora del 5,8%

Sin embargo, si analizamos en intraemprendimiento, es decir, el desarrollo de ideas por parte de empleados dentro de una empresa, obtenemos unos resultados diferentes.

En el caso de España, encontramos un porcentaje de empleados involucrados en iniciativas para sus empleadores del 5,4% frente al 5,8% de iniciativas independientes. Si comparamos con nuestros vecinos europeos, nos damos cuenta de que tenemos una posición por debajo de la media, salvo Grecia.

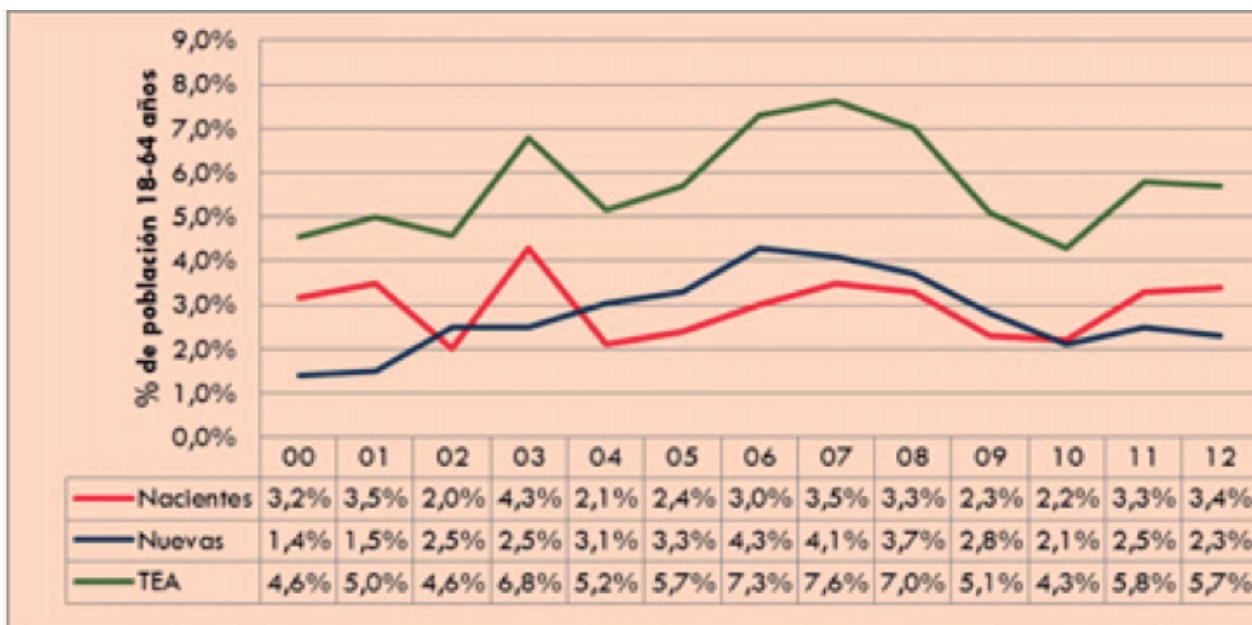
**Gráfico XV: Actividad intraemprendedora efectiva sobre la población de los países de la UE impulsados por la innovación.**



Fuente: GEM España 2011

Podemos profundizar también en la actividad emprendedora del caso español. Para ello, obsérvese el gráfico siguiente donde aparece la evolución de la TEA total en España y de las partes que componen el índice.

**Gráfico XVI: Evolución del índice TEA que mide la actividad emprendedora total en España y sus partes 2000 - 2012**



Fuente: GEM España 2012

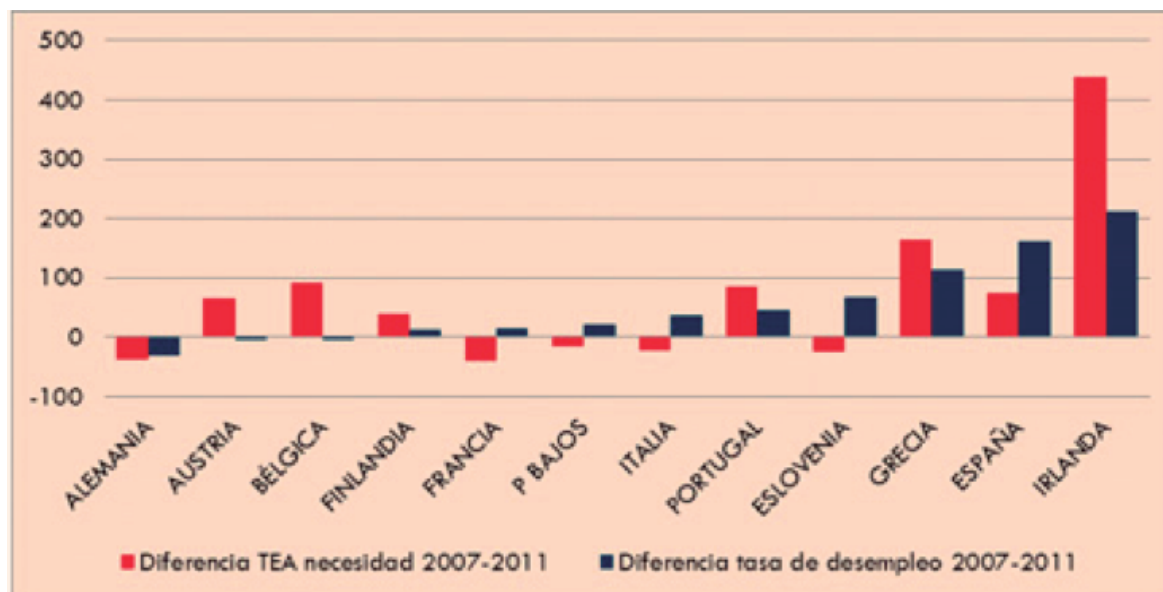
Tras observar el notable descenso progresivo que sufre a partir de 2008, con el inicio de la crisis económica, se puede ver como inicia un considerable aumento en 2010, siendo el año 2011 un año de nuevas iniciativas de emprendimiento como ya hemos comentado anteriormente. Sin embargo, si extendemos nuestro análisis al 2012, último año del que se poseen datos, observamos nuevamente un ligero descenso de la tasa, concretamente del 2%. No obstante, dado que todavía prevalece la necesidad de emprendimiento debido al creciente desempleo, la tasa de emprendimiento naciente continúa aumentando progresivamente.

Lo importante es que se consiga recuperar el peso de las iniciativas por buenas oportunidades, y con muestras de calidad ya sea por innovación, internacionalización, competitividad, expectativas de crecimiento y creación de empleo. Esto no ocurre en casos como el de Grecia, Portugal o Irlanda que, conforme aumenta el desempleo aumenta el autoempleo por necesidad mostrando iniciativas de baja calidad.

Este análisis también parece relevante dado el hincapié que hemos realizado en este aspecto a lo largo de nuestro estudio. En el gráfico siguiente vemos una comparativa de la evolución del desempleo frente a la del emprendimiento por necesidad desde el año 2007 al 2012:

También contamos con una comparativa del ratio de actividad emprendedora necesidad/oportunidad de países desarro-

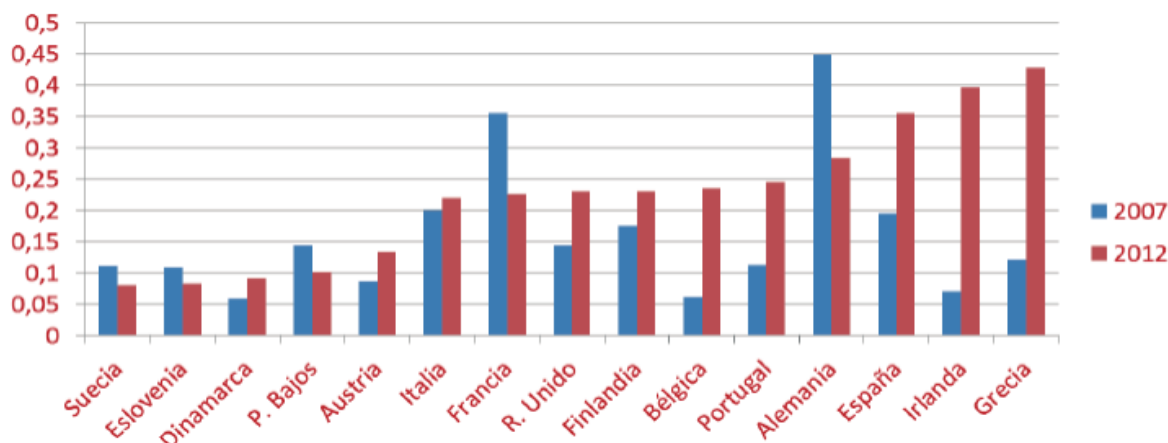
**Gráfico XVII: Diferencias experimentadas por la TAE y la tasa de desempleo entre los años 2007 (Antes de la crisis) y 2011 (en pleno período de la crisis de económica) en GEM de la Eurozona.**



Fuente: GEM España 2012

Ilados de la UE donde vemos esta mayor afectación en Portugal, Gracia, Irlanda y Bélgica. España también se encuentra considerablemente afectada:

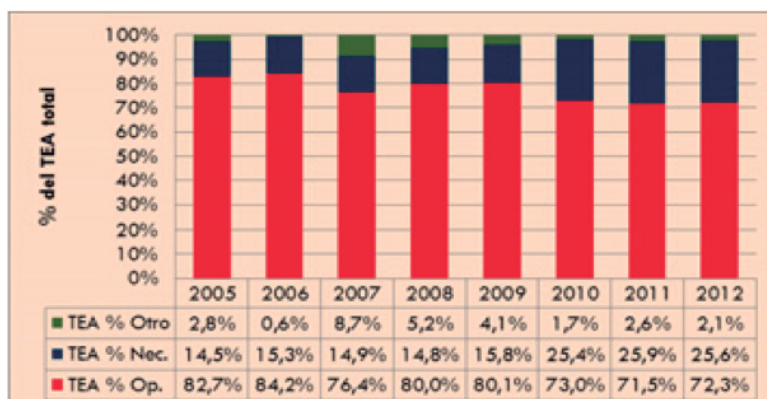
**Gráfico XVIII: Comparativa ratio de actividad emprendedora necesidad / oportunidad países UE**



Fuente: European Comission

Podemos valorar además la evolución, en el caso particular de España, de la causa de motivación principal de los nuevos proyecto de emprendimiento:

**Gráfico XIX: Evolución de la distribución de la TEA en función de su principal motivación**

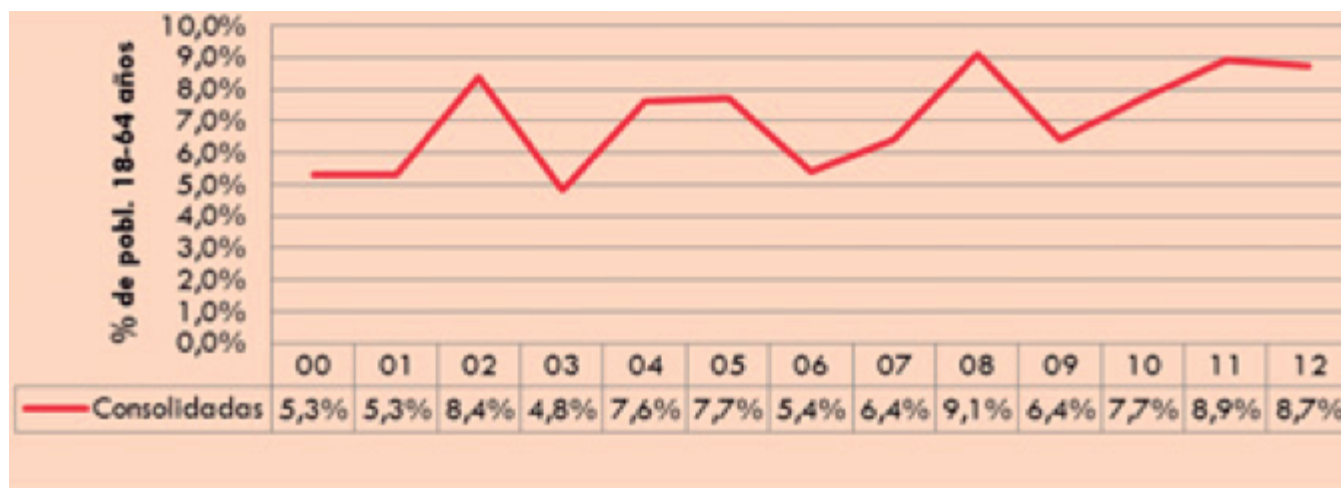


Fuente: GEM España 2012

Los resultados de este gráfico evidencian el fuerte aumento de la tasa de emprendimiento por necesidad desde 2007 a 2011 y, aunque remite ligeramente en 2012, se mantiene en niveles muy similares, por lo que no podemos concluir que España comienza la recuperación de sus estándares anteriores a la crisis.

Por otro lado, otro dato evolutivo a tener en cuenta de nuestro país, es la tasa de actividad consolidada, es decir, de las actividades que llevan operando más de 42 meses en el mercado

**Gráfico XX: Evolución de la tasa de actividades consolidadas en el período 2000-2012 en España**



**Fuente: GEM España 2012**

La cifra estimada para España indica un 8,7%, que supone un 2,24% de aumento respecto a 2011. Esto evidencia el problema del cierre de empresas más antiguas y los obstáculos que dificultan el asentamiento de nuevas empresas. Sin embargo, aun sonando paradójico, el número de actividades consolidadas en 2012 es superior a la de 2011, lo que se debe al aumento demográfico de la población española con edad comprendida entre 18 y 64 años en 2012. Los datos del GEM están en consonancia con las fuentes oficiales elaboradas por el INE (Instituto Nacional de Estadística).

Otro aspecto que nos ocupa y que ha sufrido cambios con la llegada de la recesión económica es el incremento del emprendimiento femenino y de la importancia del papel de la mujer en éste, probablemente debido a la diferencia que existe en la tasa de desempleo entre hombres y mujeres, estando el empleo femenino 12 puntos por debajo del porcentaje registrado entre los hombres. Según la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA) se han perdido desde el inicio de la crisis 302.123 trabajadores por cuenta propia de los cuales 8 de cada 10 eran varones. Esto significa una pérdida tres veces superior a la de las mujeres.

Hasta ahora no se ofrecía mucha confianza a las mujeres como iniciadoras de negocios por cuenta propia, pero esto está cambiando progresivamente.

Según Amaia Arteta, redactora en la revista de emprendimiento "Capital", "las féminas van conquistando su sitio como empresarias. Los obstáculos persisten pero cada vez más ellas son las protagonistas". Un ejemplo de emprendimiento femenino, es la creación de la red social similar a LinkedIn llamada Womenalia y que es para mujeres creada por la emprendedora Elena Gómez.

Además, según explica un estudio de Business School de la Universitat Oberta de Catalunya, parece que esta tendencia ha sido impulsada por la crisis y una de cada tres nuevas empresas es creada por una mujer, en los últimos años. No obstante, el cuidado de los hijos sigue siendo el principal obstáculo. Dada su extensión informativa en materia de emprendimiento, continuaremos con la utilización de datos aportados por los informes del observatorio GEM.

**Tabla II: Evolución de los índices TEA dentro de poblaciones de hombres y mujeres de 18-64 años de edad residentes en España**

| Indicador por año | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| TEA masculino     | 8,83% | 9,75% | 8,08% | 6,29% | 5,40% | 7,05% | 7,36% |
| TEA femenino      | 5,70% | 5,48% | 5,97% | 3,33% | 3,18% | 4,54% | 4,00% |

**Fuente: GEM España 2012**

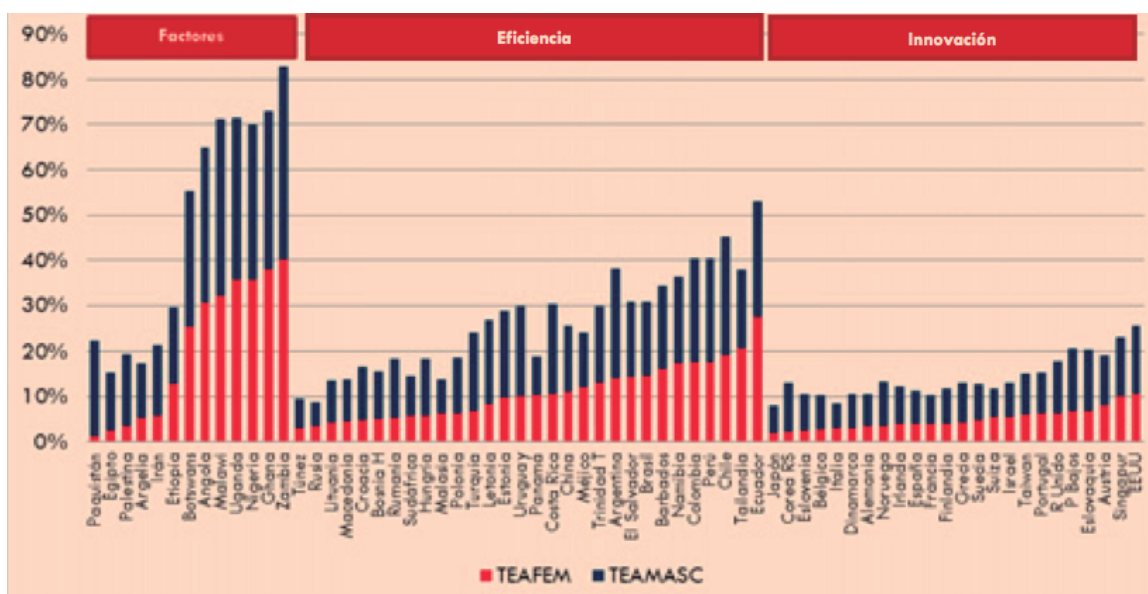
A pesar de que el índice TEA sigue siendo superior en el género masculino, se registra un mayor incremento en 2011 respecto a 2010 en el género femenino con un aumento del 42,77% que en el masculino, que arroja un porcentaje del 30,5% de aumento. En cambio, si tenemos en cuenta el año 2012, la tasa TEA de las mujeres presenta un retroceso del 11,90% en contra de un avance en la tasa masculina de un 4,4%.

Continúan siendo los países menos desarrollados los que arrojan mayores porcentajes de emprendimiento femenino, lo que pone de manifiesto que el emprendimiento de las mujeres se debe a una mayor proporción de necesidad frente a oportunidad.

En el contexto internacional, con una mayor prevalencia de emprendimiento femenino, encontramos a los países en vías de desarrollo como Nigeria, Zambia, Uganda, China, Ghana y Chile, debido a la mencionada necesidad de subsistencia. En el extremo opuesto encontramos países en los que la mujer toma un segundo plano a nivel cultural, como Pakistán, Japón o Korea.

En lo que a países europeos respecta, España se encuentra por delante de Irlanda, Noruega y Bélgica, aunque reduciendo la distancia con los mismos. La situación más desfavorable se presenta en Grecia, que además en 2012 registra un descenso del 25,17%.

**Gráfico XXI: Actividad emprendedora incipiente en función del género en contexto de los países GEM 2012 ordenados según su grado de desarrollo y competitividad y TEA femenino**

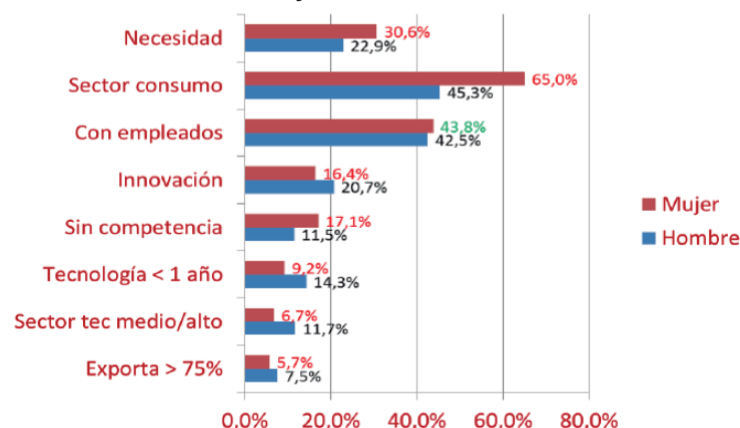


Fuente: GEM España 2012

Al analizar los ratios, vemos que éstos siguen siendo pequeños. Entre los países menos desarrollados y orientados a los factores encontramos el valor mínimo en Pakistán (0,06) y en el máximo a Ghana. En las economías impulsadas por la eficiencia, el mínimo lo posee Turquía (0,39) y el máximo Panamá (1,23).

Y por último, en cuanto a los países orientados a la innovación y más desarrollados encontramos en cabeza a Suiza (0,76), evidenciando un mejor contexto cultural respecto al papel económico-social de la mujer, y en el último lugar Corea (0,21). En cuanto a algunas de las diferentes características que afectan a la calidad del emprendimiento, aquí podemos ver las diferencias entre hombres y mujeres:

**Gráfico XXII: Comparación de algunas de las características de actividades masculinas y femeninas**

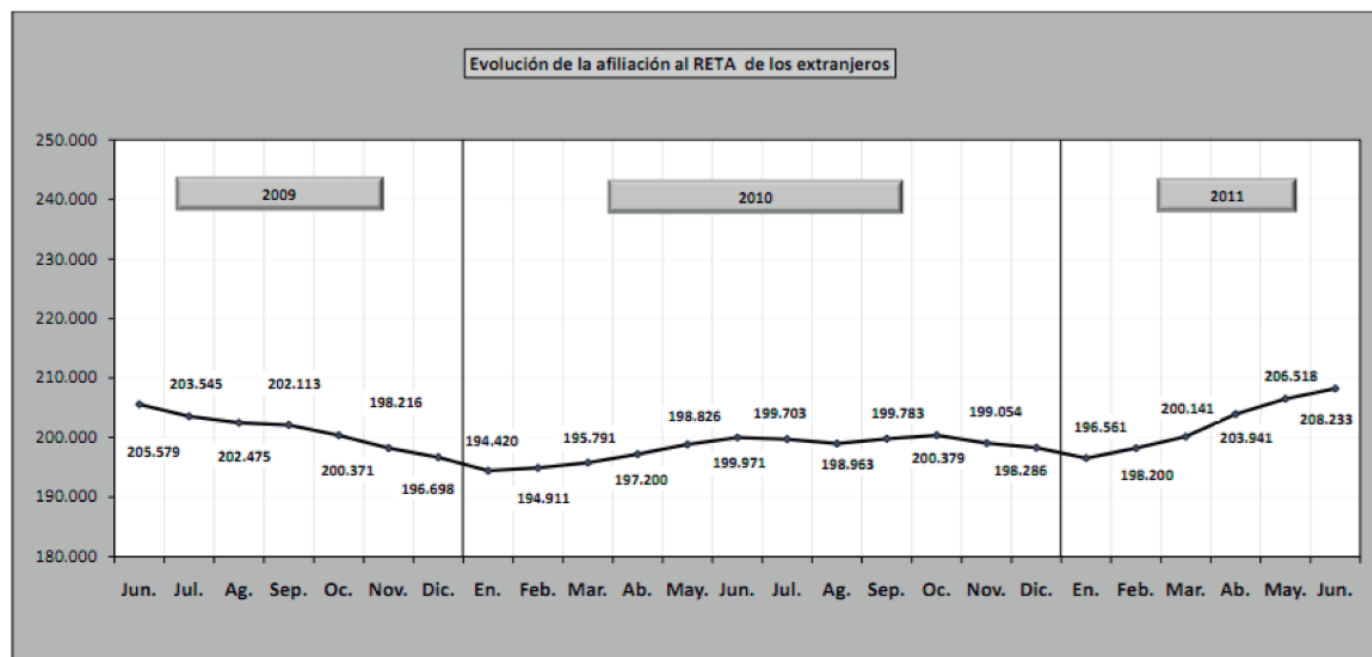


Otro fenómeno a destacar es la alta tasa de emprendimiento existente entre las personas inmigrantes. Cada año, con mayor asiduidad, se crean más negocios por parte de gente extranjera en España. Según el INE, hay 1.220.839 ciudadanos de origen extranjero con nacionalidad española; más de 451.249 ciudadanos extranjeros se han nacionalizado en España desde 1995, de los cuales 380.000 lo han hecho entre 2000 y 2010 y a esto hay que sumarle los ciudadanos con doble nacionalidad por ascendencia.

Este fenómeno también es parte contribuyente del aumento del emprendimiento en años de recesión económica.

El RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos) aporta datos sobre la evolución las altas y bajas de los ciudadanos extranjeros:

**Gráfico XXIII: Gráfico. Evolución 2009-2011 Xpats afiliados al RETA.**



**Fuente: Informe Xpats Emprendedores 2011**

Podemos obtener información también de la distribución de los trabajadores de origen extranjero según sectores de actividad:

**Tabla III. Distribución de trabajadores Xpats según sector.**

| SECTOR DE ACTIVIDAD                         | PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL |
|---|---------------------------|
| Comercio, reparación de vehículos           | 30,3                      |
| Hostelería                                  | 19,8                      |
| Construcción                                | 16,2                      |
| Actividades inmobiliarias y de alquiler     | 14,7                      |
| Transporte, almacenamiento y comunicaciones | 4,2                       |
| Industria manufacturera                     | 4,1                       |
| Actividades sanitarias y veterinarias       | 2                         |
| Educación                                   | 1,9                       |
| Agricultura, ganadería, caza, etc.          | 0,9                       |
| Otros sectores                              | 5,9                       |
| <b>Total</b>                                | <b>100</b>                |

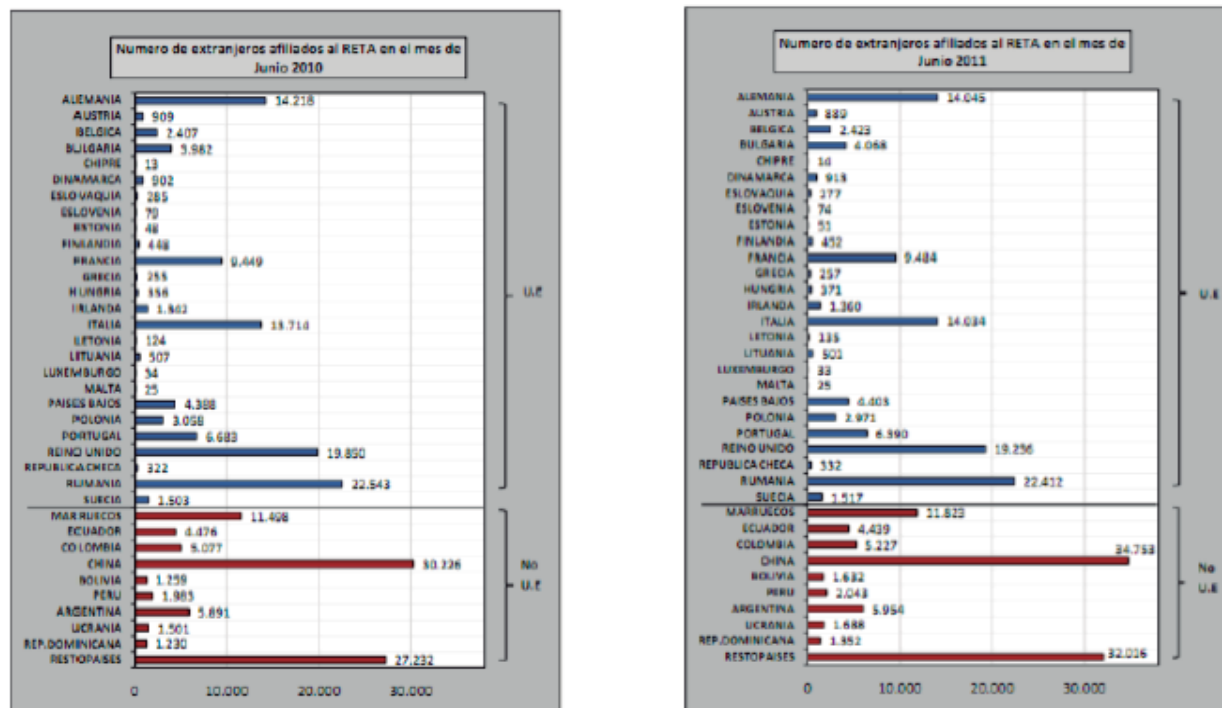
**Fuente: Informe Xpats Emprendedores 2011**



La tabla muestra la evidencia de que mayoritariamente los negocios que inician son comercios y negocios de hostelería. Diariamente podemos ver la cantidad de bares que ahora son dirigidos por extranjeros, especialmente chinos y ciudadanos de origen árabe.

Podemos ver también las principales nacionalidades de los ciudadanos inmigrantes que toman iniciativas emprendedoras en la siguiente tabla:

**Gráfico XXIV. Evolución 2010-2011 de Xpats afiliados al RETA por nacionalidades**



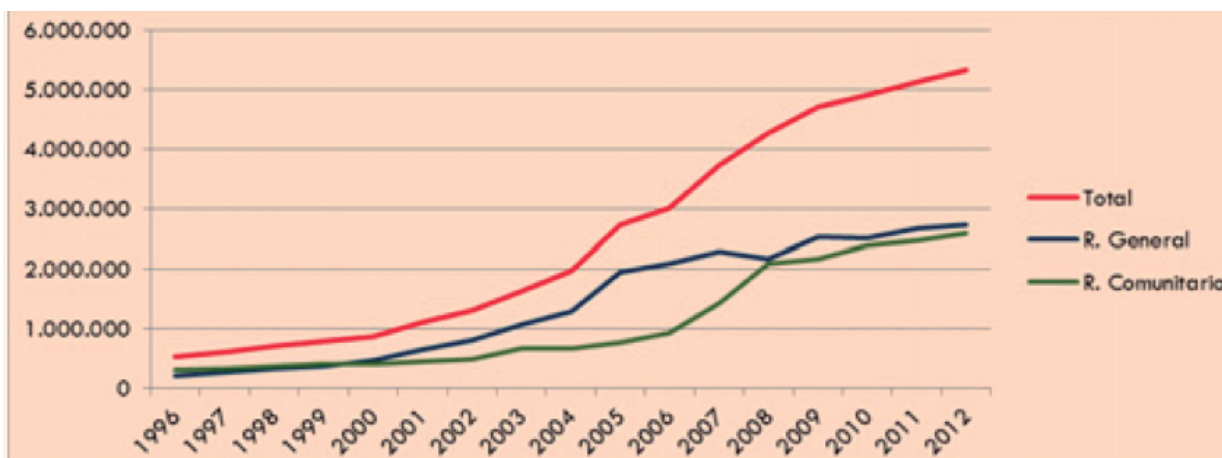
Fuente: Informe Xpats Emprendedores 2011

Las nacionalidades más emprendedoras sobre los autónomos afiliados al RETA: China (17%), Rumania (11%), Reino Unido (9%), Alemania e Italia (7%) y Marruecos (6%). Del 9% del crecimiento de emprendedores extranjeros extra comunitarios entre 2010 y 2011, prácticamente la mitad (49%) corresponde al colectivo chino.

El inmigrante tiene espíritu emprendedor y crece todavía más su espíritu y habilidad en tiempos de crisis. Este comportamiento se repite en otros países. Otro de los motivos de optar por el auto-empleo es la dificultad que tienen para integrarse laboralmente. La mayoría de estos negocios son pequeñas y medianas empresas, como parece lógico.

Según datos del GEM, España sigue siendo un foco de atracción para la población extranjera, a pesar de las situaciones adversas en nuestro país. En cuanto a la aportación del emprendimiento extranjero a la TEA, experimentó un rápido crecimiento de 2005 a 2007, aunque se ha ido reduciendo paulatinamente hasta 2012, lo que demuestra que realmente el colectivo extranjero sí se ve afectado por la crisis aunque sea en menor medida que los emprendedores de nacionalidad española dadas las características de los inmigrantes, ya mencionadas. Aún así, los porcentajes de emprendedores extranjeros en relación a su colectivo son mayores que los nacionales, lo que constata la notable contribución que realizan los inmigrantes al emprendimiento español.

**Gráfico XXV. Evolución de la población extranjera con permiso de residencia en España. 1996-2012.**

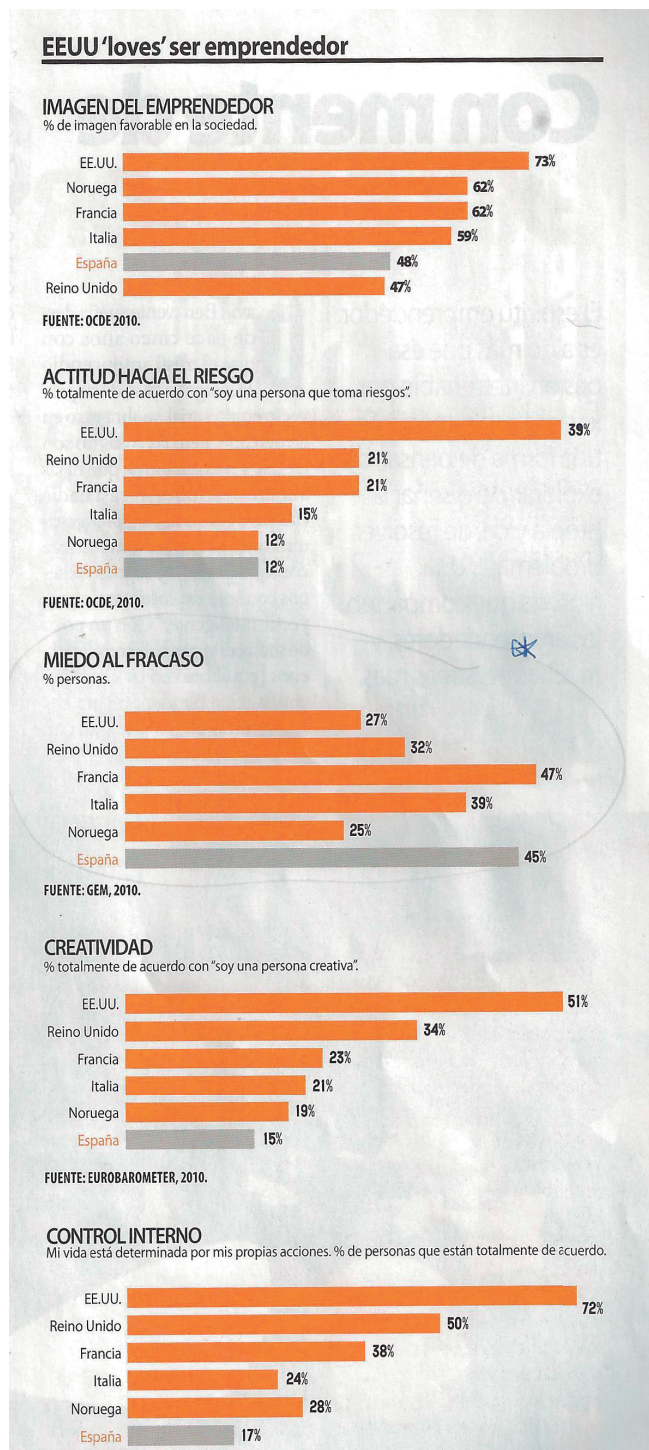


Fuente: Informe Xpats Emprendedores 2011

En lo que a nuestro estudio respecta, también podemos hacer una comparación internacional de las características de los alumnos de las escuelas de algunos de los países con mejor visión de emprendimiento frente a España. Con ello podemos ver si se extrapola la educación emprendedora al mundo educativo.

Según un artículo de la revista "Capital", la educación abarcaría dos modelos: el finlandés, donde los programas para niños entre 6 y 12 años están orientados a entender el negocio y el espíritu emprendedor; y el del mundo anglosajón, con Estados Unidos e Inglaterra a la cabeza, donde se trata de enseñar a los niños a ser emprendedores. En Finlandia la formación es más contextual que teórica, se practica el trabajo en equipo entre otros. En Estados Unidos, y dado el nivel de descentralización del país, no hay un sistema educativo nacional emprendedor, pero sí hay "una máquina engrasada hacia la puesta en marcha de determinados comportamientos". En Estados Unidos y Reino Unido a los alumnos se les exige actuar, crear y llevar a cabo proyectos concretos.

## Gráfico XXVI. Características Emprendedor por países



Ya hemos hablado anteriormente sobre el miedo al fracaso como obstáculo al emprendimiento. Pues bien, disponemos también de datos informativos sobre esta actitud en distintos países.

Resulta difícil explicar por qué en países como Israel, que carece de recursos naturales, que vive rodeada de países enemigos, que respira un permanente estado de sitio, pueda lucir el mayor número de empresas de alto crecimiento per cápita; o que existan países como India y China donde surgen miles de emprendedores cada día. Ciertamente se le atribuye a la cultura, como ya hemos explicado en apartados anteriores, y a su capacidad de superar el fracaso. Muchas sociedades no toleran el fracaso, el cual es parte de ser emprendedor. Sin embargo, otras sociedades como Estados Unidos ven el fracaso como un aprendizaje que enriquece la carrera profesional.

En nuestro país, en cambio, se tiende a estigmatizar el error, por lo que si un emprendedor se lanza a la aventura y ésta no llega a buen puerto, generalmente no vuelve a intentarlo.

Se presenta en el gráfico anterior los valores y actitudes hacia el fracaso de los países participantes del GEM, puesto que es el único estudio que engloba información sobre este aspecto.

# Capítulo III:

## 3.1. Fuentes de Información

El presente estudio comenzó a realizarse en Octubre de 2011, bajo la premisa de estudiar los factores que influyen en el emprendimiento de España. Se pretendía utilizar tanto fuentes de datos primarios como secundarios, y métodos cualitativos y cuantitativos.

En una primera fase, se hizo una búsqueda de documentación relativa a la iniciativa emprendedora, tanto en España como fuera de ella, y de la situación actual del emprendimiento.

Posteriormente, una vez asentada la base del estudio que era el perfil y las aptitudes propias del emprendedor español, dedicamos recursos a la elaboración de una encuesta sobre la población española para obtener dicha información. En este apartado explicaremos cómo se ha llevado a cabo la misma, así como la procedencia de la información que ha sido utilizada para la realización del estudio.

Una vez el cuestionario fue elaborado, procedimos al pase de encuestas (fuente de información primaria) a una muestra aleatoria estratificada que nos permitió la obtención de información para su posterior análisis permitiendo llevar a cabo la clasificación de la muestra y por extrapolación, de la población en tres perfiles de emprendimiento, en función de la valoración obtenida en el cuestionario. Siendo el perfil Alto el que reúne las aptitudes para llevar a cabo el buen emprendimiento, el perfil Medio el que tiene un nivel medio de aptitudes para ejercer el buen emprendimiento, y perfil Bajo el que no reúne las capacidades necesarias o propias de un buen emprendedor que pueda lograr el éxito al abrir un nuevo negocio.

Por último, citamos también en el presente apartado los datos que hemos utilizado para la elaboración del modelo matemático, así como los utilizados para la determinación de los distintos perfiles de emprendedor y sus correspondientes coeficientes de influencia y tránsito entre dichos perfiles.

Con el objeto de presentar el panorama de la iniciativa emprendedora en España, se realizó una revisión bibliográfica de la última década, especialmente a partir del año 2007 para realizar una valoración de la influencia de la crisis en tal iniciativa. Esta revisión incluye informes (especialmente de administraciones públicas), revistas académicas, tesis doctorales de universidades, libros editados, artículos encontrados en Internet.

Las fuentes son diversas e incluyen tanto oficiales como no oficiales. Sin embargo, se ha tratado de utilizar en todo momento las fuentes más relevantes, con información actual y veraz. Así, para la mayoría de los datos numéricos se ha recurrido a los informes Global Entrepreneurship Monitor de España, llevados a cabo por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio del Gobierno de España; la búsqueda de informes se hizo a partir de las páginas web de los organismos de apoyo a la creación de empresas en España.

Se ha producido un notable aumento de los informes relacionados con el emprendimiento en los últimos años dada la im-

portancia que éste ha adquirido con motivo de la crisis. Muchos de ellos han sido realizados por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Comisión Europea. Las temáticas más tratadas en los artículos de las revistas son el emprendimiento en general, el emprendimiento corporativo y la cultura emprendedora.

Para la búsqueda en Internet, se utilizaron ciertas palabras clave, tales como “emprendimiento”, “entrepreneurship”, “emprendedor”, “entrepreneur”, entre otras más específicas según el tema que nos ocupara. Se pueden ver las páginas utilizadas para la selección de información de manera detallada en la bibliografía. Se estudió también el panorama internacional.

### 3.1.1. Desarrollo de la encuesta

Se llevó a cabo una encuesta de forma física principalmente pero también vía web y de manera anónima con el objetivo de recoger de manera sincera y veraz la información correspondiente a las características personales de la persona. Tales características personales son las que ocupan nuestro estudio y que deseábamos saber, basándonos en el artículo de Luke Johnson que dio pie a la base de nuestro estudio y en el que explica que, aun creyendo que el emprendedor no nace sino que se forma, para tener “madera de emprendedor” debe poseer aspectos en su personalidad: entusiasmo, constancia, auto-control, inteligencia social, gratitud, optimismo y curiosidad.

De este modo, elaboramos una serie de preguntas de manera que fuera posible medir en cada una de ellas el nivel de la persona en cada una de estas aptitudes, así como algunas características demográficas de la persona que nos ayudasen en nuestra valoración. Además, la encuesta incluye temas como la percepción de la persona hacia el sector público, o su preferencia ante el emprendimiento o el trabajo por cuenta ajena.

#### La muestra:

La muestra que seleccionamos cumple la finalidad de extrapolarse a la población española comprendida entre 18 a 64 años, la cual es el objeto de nuestro estudio.

Hemos querido seleccionar una muestra que nos diera la información lo menos sesgada posible, por lo que deseábamos unos resultados proporcionados que se ajusten a la situación actual de la población española. Para ello, hemos seleccionado una muestra representativa de la misma, dividiendo en rangos de edades acorde con la división del INE y obteniendo el porcentaje de cada rango para así estimar el número necesario de encuestas a repartir, es decir, la muestra. Esto significa que ha sido estratificada por edades. Dentro del número de encuestas entregadas de cada rango de edad, se ha seguido el método de recogida de una muestra aleatoria al azar, ya que nos interesaba la información de distintos perfiles de personas, sin ser relevante el nivel de formación o su estatus laboral.

Suponemos, además, que la tasa de natalidad y mortalidad es equitativa para las tres subpoblaciones, es decir, los distintos rangos de edad para de esta manera simplificar la obtención de resultados.

**Tabla IV. Número de españoles / Rango de edad de la población española 2012**

| 19-34        | 35-44        | 45-54        | 55-64        |
|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 8.092.316,00 | 6.733.652,00 | 6.194.211,00 | 4.848.566,00 |
| 31%          | 26%          | 24%          | 19%          |

**Fuente: Elaboración propia.**

Tras haber obtenido, mediante datos procedentes del censo de población del Instituto Nacional de Estadística, los correspondientes números de personas que componen cada rango de edad de la población española, calculamos los porcentajes para saber el número de encuestas que debíamos conseguir de cada rango para que la muestra se ajustara correctamente a la población estudiada, es decir, la española.

Asimismo y aprovechando la estancia de un grupo de estudiantes procedentes de Estados Unidos, que también venían con motivo del estudio del emprendimiento, aprovechamos para tenerlos en cuenta en nuestra encuesta para así comparar los resultados obtenidos en una población estadounidense con los obtenidos en la población española.

En este caso no hicimos la división por rango de edades puesto que la mayoría de ellos, DADO que eran estudiantes y del mismo curso, tenían la misma edad. Las muestras de estudiantes universitarios ofrecen la ventaja de edades y cualificaciones similares, haciéndolas más homogéneas; sin embargo, en estudios multinacionales, es muy difícil obtener muestras comparables completas y en nuestro caso los estudiantes estadounidenses participaban en un programa de emprendimiento, mientras que los españoles no, lo cual puede haber condicionado las respuestas.

Posteriormente pasaremos a comentar dichos resultados.

*(Anexo 1 – Encuesta traducida a inglés)*

Descripción encuesta

Una vez explicados el objetivo y metodología de la encuesta, pasamos a describir detalladamente la composición de la misma. La encuesta consta de unas preguntas iniciales demográficas donde se pretende conocer del encuestado la edad, situación laboral, nivel de estudios e idioma, opinión sobre los servicios públicos y sindicatos, actitud hacia el fracaso, y opinión acerca de la participación del Estado en la economía.

Seguidamente, formulamos una serie de preguntas para valorar las aptitudes del sujeto, como hemos explicado con anterioridad, mediante la exposición de situaciones cotidianas donde tratamos de ocultar al encuestado el objeto de las mismas.

Las opciones de contestación a las preguntas por parte del encuestado responden adiferentes métodos, desde preguntas abiertas a cerradas o categóricas de respuesta tanto múltiple, como espontánea, de valoración y de ordenación. También en alguna pregunta, como en la cuarta y la décima, se ha utilizado la escala Likert de respuesta.

A continuación presentamos el modelo de la encuesta relleno por uno de los encuestados:



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA

im<sup>2</sup>

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

## ENCUESTA HÁBITOS EMPRENDEDORES DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA



**ENCUESTA**

A. Género: Hombre:  Mujer: \_\_\_\_\_

B. Edad: 52

C. ¿Algún familiar próximo ha sido trabajador por cuenta propia?

Sí \_\_\_\_\_ ¿cuántos aproximadamente? \_\_\_\_\_

No  \_\_\_\_\_

**D. Nivel de Estudios:**

|  |                                     |
|--|-------------------------------------|
| Primarios (EGB; Primaria; Secundaria)                                    |                                     |
| Secundarios (BUP, Bachiller, Ciclos formativos)                          | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Superiores (Universitarios: Licenciatura, Ingeniería, Máster, Doctorado) |                                     |

E. Diría que se defiende hablando en otro idioma

Sí \_\_\_\_\_

No  \_\_\_\_\_

¿Cuáles? \_\_\_\_\_

F. ¿Preferiría usted que los servicios públicos actuales continuaran como están o que fueran privados y usted pagara menos impuestos? (Marque con una X su preferencia)

a)  Continúen como están

b) Privados pero pagando menos impuestos.

G. Suponga que los sindicatos se financian íntegramente por las cuotas de sus afiliados. ¿Pagaría usted por afiliarse?

Sí  \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

H. ¿Cree usted que aprende más cuando fracasa o cuando acierta?

a)  Cuando fracasa

b) Cuando acierta

I. ¿Cree usted que los políticos toman demasiadas decisiones que afectan al ciudadano en lugar de dejarle elegir?

a)  Sí

b) No

J. ¿Cree usted que tiene derecho a tener plaza para estudiar en una Universidad Pública?

a)  Sí

b) No

Si pudieras elegir, ¿qué preferirías?

- a) Trabajador por cuenta propia  
 b) Trabajador por cuenta ajena

2) Valore el atractivo que para usted tienen las siguientes profesiones de 0 a 10 (siendo 0 poco atractivo y 10 muy atractivo)

- Funcionario  
 - Empresario

3) Ordene de mayor a menor importancia (1 menos importante y 4 más importante) las siguientes cualidades personales:

- 4 Sociabilidad  
 3 Buena presencia  
 2 Entusiasmo  
 1 Competitividad

4) Cuando conduce, trabaja, transita en aeropuertos o ve un espectáculo, cree que pierde el control

- Fácilmente  
 - A veces  
 - Difícilmente  
 - Nunca

5) Identifique su actitud frente a las siguientes situaciones:

- Auxiliar a un coche accidentado:  Sí/No  
 - Extracción dental sin anestesia:  Sí/No  
 - Emanciparte con un trabajo:  Sí/No  
 - Invertir en Bolsa, teniendo capital para ello:  Sí/No  
 - Utilizar la violencia en caso de falta de respeto:  Sí/No

6) Ante la enfermedad grave de un familiar o persona importante en su vida, ¿es usted capaz de continuar su actividad profesional con normalidad?

- Sí  
 No



7) Valore de 1 a 5 (siendo 1 mínimo y 5 máximo) cada una de las siguientes situaciones en cuanto a agradecimiento se refiere:

- 5- La puntualidad de la otra parte en una cita acordada.
- 5- Que una persona haya realizado un buen trabajo para usted.
- 3- Tu familia te regala un viaje a Nueva York.

8) Para lograr un objetivo que realmente le interesa, ¿cómo de importante valoraría usted de 0 a 2 (0 menos importante, 2 más importante) cada una de las siguientes cualidades?:

- 2- Constancia
- 1- Ambición
- 2- Ilusión

9) ¿Cuál es su actitud frente a las siguientes afirmaciones?

- Insiste las veces que hace falta hasta conseguir su objetivo : Sí / No
- Es capaz de no exteriorizar su impresión/opinión ante una persona que no le gusta:  
 Sí  No
- Se siente cómodo cuando habla/baila en público, o al intentar hablar una lengua extranjera: Sí /  No

10) ¿En qué intervalo de probabilidad cree usted de antemano que las cosas le van a salir bien, aun habiendo fracasado anteriormente?

- a) 0-30%
- b) 31-60%
- c) 61-80%
- d) 81-100%

## Resultados encuesta

Tras la recogida de los datos de la población encuestada, obtuvimos una nota para cada uno de ellos según un método de calificación elaborado por nosotros que nos permitía valorar y determinar sus aptitudes como emprendedor.

Nuestros resultados apoyan nuestras predicciones teóricas, ya que demuestran el bajo número de emprendedores “Alto”. Para ello establecemos tres niveles o perfiles de emprendimiento donde, según la nota obtenida, clasificamos a cada encuestado.

Estos perfiles, como anteriormente hemos mencionado, son: ALTO, MEDIO y BAJO.

Aquí podemos ver la clasificación seguida a partir de las nota obtenida en la encuesta:











**Tabla V. Codificación para la obtención de la nota de la encuesta.**

|               |            |       |
|---------------|------------|-------|
| Codificación: | menos de 5 | Bajo  |
|               | 5 o 6      | Medio |
|               | más de 6   | Alto  |

**Fuente: Elaboración propia.**

Para la obtención de esta clasificación, también establecimos una codificación para valorar cada pregunta por separado para así obtener una nota de 0 a 10, como figura en la tabla anterior. Para ello, solo tuvimos en cuenta las preguntas sobre aptitudes para obtener la valoración.

Pasamos a explicar la codificación para cada pregunta:

- 
 Pregunta 1: En caso de responder la opción (a) obtiene una nota de 1, en caso de elegir (b), no obtiene ningún punto.
- 
 Pregunta 2: Obtiene 1 punto en caso de elegir “Empresario” sobre “Funcionario”, siempre que esta elección sea al menos de 3 puntos superior.
- 
 Pregunta 3: Se beneficia con 1 punto cuando a la opción “entusiasmo”, puesto que es la que deseamos valorar, le de la tercera o cuarta clasificación.
- 
 Pregunta 4: Tan sólo obtiene 1 punto si selecciona la opción “Difícilmente”, puesto que consideramos que “Nunca” no sería una respuesta sincera. Y el resto denotan que carece de auto-control.
- 
 Pregunta 5: Se califica con un punto en caso de responder “Sí” a un mínimo de tres situaciones para considerar que la persona posee valentía.
- 
 Pregunta 6: Obtiene 1 punto si responde “Sí”.
- 
 Pregunta 7: Se le otorga la nota de 1 en caso de que la suma total de las valoraciones sea superior a 12.
- 
 Pregunta 8: En esta pregunta surgió algo de ambigüedad en la primera prueba que realizamos, ya que algunos de los encuestados procedían a ordenar las opciones en lugar de valorarlas por separado. Por tanto, determinamos dos métodos para cada tipo de respuesta, según si la respondían correctamente o no. En caso de valorar separadamente las opciones, se le concede 1 punto si la suma de las valoraciones es igual o superior a 5; en caso de ordenar las opciones, se le da 1 punto sólo si otorgaba la valoración máxima (2) a la opción “Ilusión”, que es la que tratábamos de analizar.
- 
 Pregunta 9: Únicamente se obtiene 1 punto si responde “Sí” a las tres opciones.
- 
 Pregunta 10: Se otorga la nota de 1 si contesta a partir de 60%, es decir, la opción (c) o (d). Estos son los resultados obtenidos en la muestra y que extrapolamos a la población:

Estos son los resultados obtenidos en la muestra y que extrapolamos a la población:

**Tabla VI y VII. Resultados obtenidos a través de la encuesta.**

| 19 a 34 | 35 a 44 | 45 a 54 | 55 a 70 |         | Total  |
|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| 47,76%  | 28,36%  | 10,45%  | 13,43%  | 100,00% | 35,64% |
| 61,84%  | 25,00%  | 9,21%   | 3,95%   | 100,00% | 40,43% |
| 53,33%  | 22,22%  | 8,89%   | 15,56%  | 100,00% | 23,94% |

|       | 19 a 34 | 35 a 44 | 45 a 54 | 55 a 70 | total |
|-------|---------|---------|---------|---------|-------|
| Bajo  | 32      | 19      | 7       | 9       | 67    |
| Medio | 47      | 19      | 7       | 3       | 76    |
| Alto  | 24      | 10      | 4       | 7       | 45    |
| Total | 103     | 48      | 18      | 19      | 188   |

**Fuente: Elaboración propia.**

Como podemos ver en los resultados, se obtiene una mayoría de emprendedores “Medio”, en contra de un bajo porcentaje de emprendedores “Alto”. Además, el segundo mayor porcentaje, y con una cifra preocupantemente alta, lo tienen los emprendedores “Bajo”, es decir, con carencia de aptitudes para el emprendimiento.

En la encuesta que realizamos a los estudiantes estadounidenses, obtuvimos unos resultados diferentes como cabía esperar:

**Tabla VIII. Resultados encuesta muestra estadounidense**

| Encuesta Estadounidenses |    | Porcentajes |
|--------------------------|----|-------------|
| Bajo                     | 3  | 23,00%      |
| Medio                    | 9  | 69,20%      |
| Alto                     | 1  | 7,70%       |
| total                    | 13 |             |

**Fuente: Elaboración propia.**

Vemos que, al menos en el rango de edad de 19 a 34 años, al que pertenecían los estudiantes, aunque predomina una mayoría de emprendedores “Medio”, tienen un porcentaje notablemente inferior de emprendedores “Bajo”.

### Validación cuestionario

Simplemente destacar que, para la realización de la encuesta, nos hemos basado en el método de validación de cuestionarios (Questionnaire Validation Made Easy) para asegurar la validez y correcta realización de la misma.

(Anexo 2 – Informe “Questionnaire Validation Made Easy”)

## 3.1.2. Fuentes de información para la elaboración del modelo matemático

Como ya hemos explicado anteriormente, nuestra intención es obtener unos coeficientes influencia que provocan los tránsitos entre los distintos perfiles de emprendimiento ya definidos. Para ello, nos proveemos de los datos que nos permiten la elaboración de cada uno de estos coeficientes:

**$\alpha$ economía** → En este caso queremos estimar el porcentaje de participación del Estado en la economía y, dada la carencia de otras fuentes útiles, nos proveemos de la información relativa al Producto Interior Bruto (PIB) de España, en cuyo desglose podemos saber el porcentaje de gasto público del mismo. Estos datos fueron obtenidos del informe de Contabilidad Nacional de España. Asimismo, dicho porcentaje lo multiplicamos por un coeficiente corrector, dado que el gasto del sector público como peso relativo del PIB no tiene en cuenta los puestos de trabajo, ni la formación en capital bruto fijo de las empresas públicas.

**$\alpha$ educación** → Hicimos una búsqueda de los datos sobre los porcentajes de estudiantes de colegios, divididos en públicos, concertados y privados. Incluimos también para la realización del coeficiente la información sobre los estudiantes universitarios, de universidades públicas y privadas. Obtuvimos estos datos de X. En cuanto a los datos del informe, utilizamos los del año 2008 ya que es el único del que se poseen datos reales. Los datos del resto de años corresponden a predicciones.

**Almedia** → A partir del último informe de la Asociación para la Investigación de Medios de Comunicación (AIMC), clasificamos cuáles son las principales cadenas y establecemos su cuota de mercado o audiencia, además de su ideología política, que es el dato que nos ocupa.

**Aliberalismo político** → a través de información aportada por Wikipedia hallamos los escaños obtenidos de cada uno de los principales partidos políticos en las 17 comunidades autónomas de España.

## 3.2. Modelización matemática

### 3.2.1. Definición de los perfiles del emprendedor y coeficientes de tránsito

Para comenzar, y como establecimiento de la base de nuestro estudio, desarrollamos la ecuación que nos permita definir el emprendimiento según la investigación que hemos llevado a cabo y la consecuente información obtenida, que explicamos anteriormente.

Por tanto, como ya hemos mencionado en anteriores apartados, el emprendimiento como función depende de: el acceso a financiación o flujo de crédito, las leyes o burocracia (engloba los procedimientos de administración) y la cultura, donde se incluye también la educación, en la que hemos hecho bastante referencia a lo largo de nuestro estudio.

Así, nuestra ecuación quedaría representada de la siguiente manera:

$$E = f(\text{Acceso crédito, Leyes, Cultura})$$

En tanto que uno de estos factores es la cultura, y en el que más centramos el desarrollo de nuestro trabajo, tratamos de analizar los factores de ésta que ejercen influencia sobre los perfiles del emprendedor que ya hemos establecido (Alto, Medio y Bajo) y cómo dicha influencia puede provocar el tránsito de uno a otro perfil, especialmente de Alto a Medio y de Medio a Bajo, es decir, influencia negativa.

En líneas generales, con el desarrollo de estos coeficientes pretendemos valorar la participación del Estado en la economía y cómo ésta influye, puesto que es el aspecto principal de la cultura arraigada en un país.

Así pues, pasamos a comentar el método de desarrollo de cada uno de los coeficientes:

#### **Coefficiente de liberalismo político:**

Una vez obtenida la información acerca de los escaños liberales, anti-liberales y neutros de cada uno de los diecisiete gobiernos autonómicos, la clasificamos mediante la elaboración de un archivo de Excel. Los escaños de los partidos políticos que tuvimos en cuenta, dada su influencia y relevancia, fueron los de los siguientes: Partido Popular (PP), Partido Socialista Obrero Español (PSOE), Unión Progreso y Democracia (UpyD), Comunistas y los partidos nacionalistas, clasificados en nacionalistas de derechas, nacionalistas de izquierdas y nacionalistas neutros. También incluimos un apartado de "Otros" para partidos políticos que no se englobaran en ninguna de estas categorías pero que fueran susceptibles de consideración por su relevancia o que se le de una clasificación diferente, aun estando dentro de alguno de los grupos mencionados. Dentro de este grupo hemos incluido: Unión del Pueblo Leonés (UPL), Esquerra Republicana de Catalunya (ERC) y Partido de la Ciudadanía (C's).

Posteriormente se le otorgó un coeficiente individual a cada partido valorando el grado de liberalismo de cada uno de ellos. Este coeficiente puede variar entre 0 y 1, siendo 1 el máximo grado de liberalismo y 0 el mínimo. De este modo, se obtuvo la siguiente clasificación:

PP (542 escaños) = 0,7

PSOE (364 escaños) = 0,2

COMUNISTAS (60 escaños) = 0

NACIONALISTAS DERECHA (121 escaños) = 0,6

NACIONALISTAS IZQUIERDA (73 escaños) = 0,1

NACIONALISTAS CENTRO (33 escaños) = 0,5

UpyD (3 escaños) = 0,55

OTROS: UPL (1 escaño) = 0,6; ERC (21 escaños) = 0; C'S (9 escaños) = 0,5

Habiendo establecido los coeficientes de valoración individuales y hecho la suma de la cantidad de escaños de cada partido en el total de los diecisiete gobiernos autonómicos (número que figura anteriormente en cada partido), procedimos al cálculo del coeficiente de liberalismo político total, que define la esperanza de liberalismo en los políticos españoles.

La manera de calcularlo fue multiplicando cada suma de los escaños de cada partido obtenida en los diferentes gobiernos por el coeficiente correspondiente al partido.

Seguidamente se sumaron todos estos valores obtenidos y tal suma se dividió entre el número total de escaños de todos los partidos y todos los gobiernos autonómicos.

$$\alpha_{\text{liberalismo político}} = \frac{(542 \times 0,7) + (364 \times 0,2) + (60 \times 0) + (121 \times 0,6) + (73 \times 0,1) + (33 \times 0,5) + (3 \times 0,5) + (1 \times 0,6) + (21 \times 0) + (9 \times 0,5)}{1227} = 0,45248 = 0,45$$

Por otro lado, hemos querido tener en cuenta el efecto que también ejercen la existencia de sindicatos y patronales y su correspondiente actividad, englobándolo dentro del coeficiente de liberalismo político. Estos ejercen influencias en sentidos contrarios.

Así, realizamos en un primer lugar el cálculo del coeficiente de la influencia de los sindicatos de esta forma:

**Tabla IX. Coeficiente liberalismo sindicatos y patronales.**

| DIRECTIVOS PATRONALES Y SINDICALES |                     |     |
|------------------------------------|---------------------|-----|
| Sindicatos                         | 0                   | 311 |
| Patronales                         | 0,9                 | 104 |
| <b>Coeficiente</b>                 | <b>0,2255421687</b> |     |

**Fuente: Elaboración propia.**

Como podemos ver en la tabla de cálculo, establecemos también un coeficiente entre 0 y 1 para los sindicatos y para las patronales, siendo de 0 y 0,9, respectivamente. Seguidamente procedemos a hacer la multiplicación del número existente de sindicatos por su correspondiente coeficiente, y los mismo con las patronales. La suma de esos dos valores obtenidos, la dividimos por el número total de sindicatos más patronales, obteniendo así una media y el valor del coeficiente total.

Por último, calculamos nuevamente el coeficiente de liberalismo político incluyendo el coeficiente calculado para los sindicatos y patronales, obteniendo así esta vez el coeficiente total de liberalismo político.

$$\alpha_{\text{liberalismo político Total}} = \frac{(555,2 + 0 + 93,6)}{(1227 + 311 + 104)} = 0,39513 = 0,39$$

Es decir, hacemos la suma de cada coeficiente individual de los distintos partidos políticos, los sindicatos y las patronales, y lo dividimos entre la suma total de escaños, sindicatos y patronales existentes, calculando así la media de los partidos políticos y los sindicatos y patronales.

### Coeficiente de liberalismo de medios de comunicación

Distinguiendo entre cada uno de los métodos de comunicación, hacemos un desarrollo similar al del coeficiente anterior para la elaboración del coeficiente de liberalismo en los medios.

En cuanto al medio de comunicación Radio, tenemos en cuenta la ideología y cuota de mercado de las emisoras cuya cuota es superior al 1%, aquellas con menos del 1% no las consideramos y suponemos que son neutrales.

**Tabla X. Coeficiente liberalismo del medio de comunicación Radio.**

|                   | CUOTA (%) | IDEOLOGÍA (izquierda; derecha) | COEFICIENTE DE LIBERISMO | COEFICIENTE |
|-------------------|-----------|--------------------------------|--------------------------|-------------|
| 1SER              | 34,1      | antes izquierda; ahora mezda   | 0,1                      | 3,41        |
| 2ONDA CERO        | 17,9      | D                              | 0,7                      | 12,53       |
| 3RNE              | 11,5      | neutral                        | 0,5                      | 5,75        |
| 4COPE             | 11,2      | D                              | 0,9                      | 10,08       |
| 5RAC 1            | 5,1       | NEUTRAL*                       | 0,6                      | 3,06        |
| 6CATALUNA RADIO   | 3,7       | D                              | 0,6                      | 2,22        |
| 7ABC PUNTO RADIO  | 3,1       | D                              | 0,7                      | 2,17        |
| 8CNAL SUR RADIO   | 2,2       | PSOE                           | 0,2                      | 0,44        |
| 9RADIO EUSKADI    | 1,1       | NEUTRAL*                       | 0,6                      | 0,66        |
| 10RADIO GALLEGA   | 1         | NEUTRAL*                       | 0,6                      | 0,6         |
| 11NEUTRAL (RESTO) | 9,1       |                                | 0,5                      | 4,55        |
| TOTAL             | 90,9      |                                |                          |             |

COEFICIENTE RADIO 0,4547

**Fuente: Elaboración propia.**

\* (Neutral con respecto al emprendimiento)

De cada una de las emisoras principales, valoramos su ideología y su correspondiente coeficiente según nivel de liberalismo. Seguidamente multiplicamos, siguiendo la línea de proceder hasta ahora, el coeficiente otorgado por la cuota para cada una de las emisoras.

Por último, obtenemos el coeficiente total de Radio sumando todos los coeficientes obtenidos de las emisoras y dividiendo la suma entre 100.

Para el medio de comunicación Prensa, seguimos el mismo sistema de cálculo del coeficiente.

**Tabla X. Coeficiente liberalismo del medio de comunicación Radio.**

| PRENSA: IDEOLOGÍA Y CUOTA MERCADO (hasta 1%) |            |                                    |                              |                                |                          |                    |
|--|------------|------------------------------------|------------------------------|--------------------------------|--------------------------|--------------------|
|  | NºLECTORES | CUOTA SOBRE PRENSA INFORMATIVA (%) | CUOTA SOBRE PRENSA TOTAL (%) | IDEOLOGÍA (izquierda; derecha) | COEFICIENTE DE LIBERISMO | COEFICIENTE PONDR. |
| 1 MARCA                                      | 3011       |                                    | 21,17                        | D                              |                          |                    |
| 2 EL PAÍS                                    | 1929       | 15,62                              | 13,96                        | I                              | 0,2                      | 3,1231279851       |
| 3 AS   | 1480       |                                    | 10,41                        |                                |                          | 0                  |
| 4 EL MUNDO                                   | 1181       | 9,56                               | 8,30                         | L                              | 0,6                      | 5,7362383988       |
| 5 LA VANGUARDIA                              | 811        | 6,57                               | 5,70                         | D (CIU)                        | 0,6                      | 3,9391240994       |
| 6 SPORT                                      | 723        |                                    | 5,09                         |                                |                          | 0                  |
| 7 EL MUNDO DEPORTIVO                         | 711        |                                    | 5,00                         |                                |                          | 0                  |
| 8 ABC  | 648        | 5,25                               | 4,56                         | D                              | 0,6                      | 3,1474136637       |
| 9 LA VOZ DE GALICIA                          | 623        | 5,04                               | 4,38                         | NEUTRAL                        | 0,6                      | 3,0259659005       |
| 10 EL PERIÓDICO                              | 613        | 4,96                               | 4,31                         |                                | 0,2                      | 0,9204714644       |
| 11 EL CORREO                                 | 498        | 3,71                               | 3,22                         | D                              | 0,6                      | 2,2445608354       |
| 12 LA NUEVA ESPAÑA                           | 498        | 3,71                               | 3,22                         | NEUTRAL                        | 0,6                      | 2,2445608354       |
| 13 HERALDO DE ARAGÓN                         | 296        | 2,40                               | 2,08                         |                                | 0,6                      | 1,4377074395       |
| 14 FARO DE VIGO                              | 286        | 2,32                               | 2,01                         | NEUTRAL                        | 0,5                      | 1,1576136352       |
| 15 EL AVANTE                                 | 281        | 2,27                               | 1,98                         | NEUTRAL                        | 0,4                      | 0,909900425        |
| 16 LA RAZÓN                                  | 274        | 2,22                               | 1,93                         | D                              | 0,7                      | 1,568592731        |
| 17 LA VERDAD                                 | 268        | 2,17                               | 1,88                         | D                              | 0,6                      | 1,3017080871       |
| 18 EL DIARIO VASCO                           | 260        | 2,02                               | 1,76                         | D                              | 0,7                      | 1,416659207        |
| 19 INFORMACIÓN ALICANTE                      | 239        | 1,93                               | 1,68                         | NEUTRAL                        | 0,5                      | 0,9673763458       |
| 20 ÚLTIMA HORA                               | 237        | 1,92                               | 1,67                         | LIBERAL                        | 0,7                      | 1,3429936048       |
| 21 EL NOROCCIDENTE DE CASTILLA               | 214        | 1,73                               | 1,50                         |                                | 0,5                      | 0,8661863515       |
| 22 EL DÍA                                    | 197        | 1,59                               | 1,39                         |                                |                          | 0                  |
| 23 DIARIO DE NAJARRA                         | 193        | 1,56                               | 1,36                         |                                | 0,6                      | 0,9374241075       |
| RESTO  |            |                                    | 76,33                        |                                |                          |                    |
| LECTORES DIARIOS PRENSA INFORMATIVA          |            |                                    | 23,46                        |                                |                          |                    |
| LECTORES DIARIOS TOTAL                       |            |                                    | 123,53                       |                                |                          |                    |
|  |            |                                    | 142,22                       |                                |                          |                    |
|  |            |                                    |                              |                                |                          | 0,480362843        |

Fuente: Elaboración propia.

En este caso, para obtener el coeficiente ponderado de cada cadena, se multiplica el coeficiente de liberalismo adjudicada a cada una por la cuota (%) sobre prensa informativa. Después, como venimos haciendo, sumamos los coeficientes ponderados de cada cadena y dividimos entre 100 (ya que hemos utilizado porcentajes).

Para el medio de Televisión, procedemos de la misma manera para el cálculo de su respectivo coeficiente:

**Tabla XI. Coeficiente liberalismo del medio de comunicación Televisión.**

| TV: IDEOLOGÍA Y CUOTA MERCADO (hasta 1%) |           |                                |     |             |
|--|-----------|--------------------------------|-----|-------------|
|  | CUOTA (%) | IDEOLOGÍA (izquierda; derecha) |     | COEFICIENTE |
| 1 TEMÁTICAS                              | 20,2      |                                |     |             |
| 2 TELE 5                                 | 17,9      | D                              | 0,7 | 12,53       |
| 3 LA 1                                   | 17,6      |                                | 0,5 | 8,8         |
| 4 ANTENA 3                               | 14,6      | D                              | 0,7 | 10,22       |
| 5 CUATRO                                 | 5,3       | D                              | 0,4 | 2,12        |
| 6 TEMÁTICAS PAGO                         | 4,8       |                                |     |             |
| 7 LA SEXTA                               | 4,7       | I                              | 0,2 | 0,94        |
| 8 CANAL SUR                              | 3,6       |                                | 0,2 | 0,72        |
| 9 TV 3                                   | 2         | D (CIU)                        | 0,6 | 1,2         |
| 10 LA 2                                  | 1,8       |                                | 0,5 | 0,9         |
| 11 CANAL NOU                             | 1         | D                              | 0,6 | 0,6         |
| 12 TELEMADRID                            | 0,9       | D                              | 0,6 | 0,54        |
| 13 TVG                                   | 0,9       |                                | 0,6 | 0,54        |
| 14                                       |           |                                |     |             |
| SUMA TOTAL                               | 70,3      |                                |     |             |
| RESTO                                    | 29,7      |                                | 0,5 | 14,85       |
|  |           |                                |     | 53,96       |
|  |           |                                |     | 0,5396      |

Fuente: Elaboración propia.

Para hallar el coeficiente de cada cadena, multiplicamos su cuota de mercado por el coeficiente establecido. Posteriormente calculamos el coeficiente total de TV mediante la media de los coeficientes hallados de cada cadena, obteniendo un resultado de 0,5396.

En tanto que lo que deseamos obtener es el coeficiente de liberalismo total de los medios de comunicación, pasamos a calcularlo. Para ello, debíamos tener en cuenta los porcentajes de influencia de cada medio de comunicación basándonos en qué medida la población utiliza cada uno de ellos. De este modo, mediante la búsqueda en X, obtuvimos estos porcentajes de influencia para cada medio:

Radio: 40%  
Prensa: 20%  
TV: 40%

Así, calculamos el coeficiente de liberalismo total multiplicando el coeficiente obtenido para cada medio por su respectivo porcentaje:

$$\alpha_{\text{media}} = (0,4547 \times 0,40) + (0,4803 \times 0,20) + (0,5396 \times 0,40) = 0,493779 = 0,49$$

#### Coeficiente de liberalismo del sistema educativo:

Tras la búsqueda de los porcentajes de educación pública y privada, tanto escolar como universitaria, precedemos a calcular el coeficiente siguiendo la metodología prevaleciente: adjudicamos un coeficiente entre 0 y 1 a cada tipo de educación (pública o privada) y obtenemos el coeficiente de liberalismo mediante la multiplicación por su porcentaje.

**Tabla XII y XIII. Coeficiente de liberalismo educación escolar/universitaria**

| <b>Educación Escolar</b> |            |                      |               |
|--------------------------|------------|----------------------|---------------|
|                          | Porcentaje | Coeficiente          |               |
| Privada                  | 13,8       | 0,8                  | 11,04         |
| Concertada               | 21,5       | 0,6                  | 12,9          |
| Pública                  | 65,7       | 0,2                  | 13,14         |
|                          |            | <b>Coeficiente =</b> | <b>0,3708</b> |

| <b>Educación Universitaria</b> |        |     |        |
|--------------------------------|--------|-----|--------|
| Privada                        | 11,50% | 0,8 | 0,092  |
| Pública                        | 88,50% | 0,3 | 0,2655 |

**Fuente: Elaboración propia.**

Sin embargo, en este caso, para el cálculo del coeficiente de liberalismo total de la educación, tenemos también en cuenta los porcentajes de población española en cada nivel educativo.

**Tabla XIV. Distribución de la población española por nivel educativo**

| <b>POBLACIÓN:</b> |                |              |
|-------------------|----------------|--------------|
| Ed primaria       | 2749496        | 0,4555462736 |
| Edu secundaria    | 1786106        | 0,2959283929 |
| Edu universitaria | 1500000        | 0,2485253335 |
| Total             | <b>6035602</b> |              |

**Fuente: Elaboración propia.**

Por tanto, el coeficiente de liberalismo total de la educación lo calculamos mediante la multiplicación del número obtenido multiplicando el coeficiente otorgado a cada tipo de educación por su correspondiente porcentaje, por el porcentaje de población según sea universitaria o escolar. Para el caso de la escolar el porcentaje utilizado para el cálculo será la suma de los porcentajes de educación primaria y secundaria, puesto que ambas componen la educación escolar, siendo este porcentaje de 75,14%.

$$\alpha_{\text{educación}} = (0,2655 \times 0,2485) + (0,092 \times 0,2485) + (0,7514 \times 0,1105) + (0,7514 \times 0,1314) + (0,7514 \times 0,129) = 0,400669 = 0,40$$

#### **Coeficiente de liberalismo en la economía:**

La elaboración de este coeficiente sigue un patrón diferente, puesto que el nivel de gasto de las Administraciones Públicas que apunta el desglose del PIB, no refleja de manera completa el gasto del Estado en la economía del país ni, por tanto, el nivel de liberalismo económico. Esto se debe a que este valor no tiene en cuenta el gasto en empresas públicas.

Así pues, decidimos multiplicar el valor obtenido mediante los datos del informe, por un coeficiente corrector que nos permitiera un valor más aproximado a la realidad.

La proporción de gasto público la obtuvimos dividiendo el valor fijado para el gasto de las Administraciones Públicas entre el total del Producto Interior Bruto a Precios de Mercado:

$$\text{Gasto en consumo final de las AAPP} / \text{PIB} = \frac{212.003}{1.087.788} = 0,194894 = 19\%$$

Como hemos dicho, este porcentaje lo multiplicamos por un coeficiente corrector, al cual fijamos el valor de 1,2 para reflejar la notable intervención del Estado en la economía:

$$0,19 \times 1,2 = 0,228$$

Por tanto,

$$\alpha_{\text{economía}} = 1 - 0,228 = 0,772,$$

Siendo 1 el valor de liberalismo total de la economía, es decir, carente de intervención por parte del Estado.

Una vez desarrollados los coeficientes, la valoración que tendremos en cuenta para analizar cómo afecta cada uno de ellos a los distintos perfiles de emprendedor será considerar para cada uno de ellos que 0,5 es el equilibrio, y que todo lo que sea inferior a 0,5 empeora la aptitud emprendedora de la población. Esto se debe a que, como venimos explicando en el estudio, consideramos como hipótesis que a nivel cultural la población espera en exceso del Estado, y se acomoda a que le cubra todas sus necesidades, especialmente un trabajo fijo gracias a la cultura que el Estado nos proporciona. Es en estos últimos años cuando el Estado ha puesto en marcha iniciativas para fomentar el emprendimiento como solución a la recesión económica.

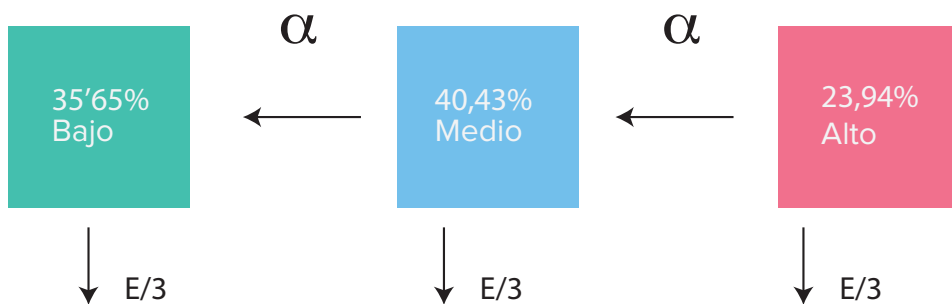
Creemos, por tanto, que una excesiva participación del Estado no favorece al emprendimiento, sino al contrario.

Es por esto que consideramos que, exceptuando el coeficiente de liberalismo de la economía, el cual creemos no refleja correctamente la participación del Estado en la misma, la mayoría de los coeficientes ejercen un efecto negativo sobre los perfiles, haciendo que un emprendedor con buenas aptitudes pueda verse afectado por estos factores y empeorar hasta cambiar su perfil emprendedor, viéndose así afectado el emprendimiento general en España.

Como vemos en los coeficientes desarrollados, y que es un tema de destacable polémica actualmente, el factor que más influye en contra del emprendimiento es el de la política, siendo el coeficiente de liberalismo político el más bajo de los analizados con un valor de 0,39.

### 3.2.2. Estudio de los tránsitos entre perfiles.

Gráfico XXVII. Gráfico modelo explicativo modelización matemática.



Fuente: Elaboración propia

No debemos obviar un factor importante como es la emigración de la población española, y la cual tiene efecto en nuestro modelo explicativo. Ya sabemos que con motivo de la crisis muchos de los españoles, especialmente con espíritu emprendedor, se ven en la necesidad de ir a otro país en busca de mejores oportunidades tanto laborales como de negocio. Se habla por tanto de lo que coloquialmente se llama “fuga de cerebros”

Efecto emigración (E), E=200,000 españoles/año hasta el año 2015.

Tenemos en cuenta que la emigran 200.000 españoles anualmente hasta el año 2015. Posteriormente (2016-2020) asumimos que se irán 100,000 españoles.

Consideramos que se distribuyen proporcionalmente al tamaño de cada subpoblación, por lo que emigran equitativamente de los distintos perfiles de emprendedor definidos: tanto Bajos (en busca de trabajo), como Medios y Altos, como podemos ver en el anterior gráfico.

Procedemos ahora a desarrollar la simulación de la evolución de los perfiles de emprendedor definidos de la población española.

Utilizamos para ello los valores o porcentajes de cada perfil obtenidos mediante la encuesta realizada a la muestra que extrapolamos a la población española y los utilizamos como punto de partida. Asumimos una población de 25.868.745 personas con edad comprendida entre los 18 y 64 años, rango que venimos utilizando hasta ahora.

Tabla XV. Porcentaje población española total de cada perfil

|              |        |               |
|--------------|--------|---------------|
| Perfil Alto  | 35,64% | 9219620,718   |
| Perfil Medio | 40,43% | 10458733,6035 |
| Perfil Bajo  | 23,94% | 6192977,553   |

Fuente: Elaboración propia.



Para este análisis, tomaremos el período de predicción de 2013 a 2018 y calcularemos para dichos años el perfil emprendedor de la población y su variación teniendo en cuenta la influencia de los coeficientes de contagio que ya hemos calculado.

Además, no hemos olvidado los datos demográficos que pueden influir en los resultados obtenidos. Por ello, hemos tenido en cuenta la tasa de natalidad de hace 18 años, puesto que esos individuos son los que este año cumplen 18 años y entran a formar parte del universo de nuestro estudio y por tanto de nuestro modelo. Después hemos tenido en cuenta la tasa de mortalidad, así como el factor de emigración. Hemos supuesto que estas variables se distribuyen equitativamente entre los tres perfiles de emprendedor, como ya hemos explicado que sucede con la tasa de emigración.

Estos datos han sido obtenidos a través del Instituto Nacional de Estadística.

**Tablas XVI, XVII, XVIII. Datos demográficos**

| Año N | b(n)  |  |  |  |
|-------|-------|--|--|--|
| 1991  | 10,16 |  |  |  |
| 1992  | 10,15 |  |  |  |
| 1993  | 9,84  |  |  |  |
| 1994  | 9,40  |  |  |  |
| 1995  | 9,23  |  |  |  |
| 1996  | 9,17  |  |  |  |
| 1997  | 9,31  |  |  |  |
| 1998  | 9,17  |  |  |  |
| 1999  | 9,50  |  |  |  |
| 2000  | 9,85  |  |  |  |
| 2001  | 9,95  |  |  |  |

| Año  | Natalidad | Mortalidad | Emigración |
|------|-----------|------------|------------|
| 2013 | 9,17      | 8,368904   | 200000     |
| 2014 | 9,31      | 8,368904   | 200000     |
| 2015 | 9,17      | 8,368904   | 200000     |
| 2016 | 9,50      | 8,368904   | 100000     |
| 2017 | 9,85      | 8,368904   | 100000     |
| 2018 | 9,95      | 8,368904   | 100000     |

**Fuente: Elaboración propia**

Seguidamente, a partir de los coeficientes de liberalismo que ya hemos obtenido, se ha calculado la diferencia entre cada uno de ellos y el valor 0,5 que es el valor neutral que establecemos como equilibrio. Así, si alguno de ellos valores calculados mediante esta diferencia es negativo significa que incita a que el individuo español transite a un perfil de emprendimiento más bajo, y si el valor es positivo se produce un tránsito a un nivel superior de perfil de emprendimiento.

**Tablas XIX: Valores coeficientes liberalismo.**

| Alfa económico | Alfa educación | Alfa media | Alfa político |
|----------------|----------------|------------|---------------|
| 0,27           | -0,1           | -0,01      | -0,11         |

**Fuente: Elaboración propia**

Tras calcular esta diferencia, se reparten los coeficientes entre las tres poblaciones pero no de manera equitativa. Por ejemplo, el coeficiente  $\alpha$  liberalismo político, que resulta negativo (-0,11), se reparte sólo entre perfil Alto y Medio, haciendo descender el número de españoles con perfil Alto a perfil Medio, y entre Medio y Bajo; el coeficiente se reparte entre estos dos perfiles.

De este modo, considerando que el valor de los coeficientes es constante para el período estudiado, obtenemos por simulación los valores de la población española, según rangos de edad, por perfiles cada año.

Representamos en la simulación el porcentaje que representa cada población en cada año, así como la variación anual que sufre.

**Tablas XX, XXI. Valores obtenidos mediante la simulación. Variación anual y porcentajes poblacionales.**

|      | Alto         | Medio          | Bajo        | total       |
|------|--------------|----------------|-------------|-------------|
| 2013 | 9152954,0513 | 10458733,6035  | 6192977,553 | 25804665,21 |
| 2014 | 8773168,371  | 10192794,02575 | 6717394,602 | 25683357    |
| 2015 | 8406610,255  | 9972398,055075 | 7190450,271 | 25569458,58 |
| 2016 | 8052008,0681 | 9792109,252445 | 7618325,125 | 25462442,45 |
| 2017 | 7743511,8602 | 9682777,97133  | 8041438,22  | 25467728,05 |
| 2018 | 7446203,1867 | 9607612,022026 | 8433150,921 | 25486966,13 |

| Variación anual |        |       | Porcentajes poblacionales de cada perfil |        |        |
|-----------------|--------|-------|--|--------|--------|
| Alto            | Medio  | Bajo  | Alto                                     | Medio  | Bajo   |
| -4,15%          | -2,54% | 8,47% | 35,47%                                   | 40,53% | 24,00% |
| -4,18%          | -2,16% | 7,04% | 34,16%                                   | 39,69% | 26,15% |
| -4,22%          | -1,81% | 5,95% | 32,88%                                   | 39,00% | 28,12% |
| -3,83%          | -1,12% | 5,55% | 31,62%                                   | 38,46% | 29,92% |
| -3,84%          | -0,78% | 4,87% | 30,41%                                   | 38,02% | 31,58% |

### 3.3. Resultados

Como ya hemos comentado, la encuesta nos proporciona la fracción de cada perfil de emprendedor en España, según la nota obtenida a partir de nuestra clasificación.

Así, predomina una mayoría de emprendedores del perfil Medio (40,43%) pero siendo el porcentaje de población del perfil Bajo (35,64%) muy cercano a éste, en contra de un porcentaje muy bajo de personas en el perfil Alto (23,94%).

Esto corrobora que el espíritu emprendedor en España no está desarrollado, como venimos explicando a lo largo del estudio. Explicamos también que esto se debe a causa influencia de los factores cuyos coeficientes de liberalismo hemos desarrollado, de los cuales hemos obtenido unos valores de:

$$\alpha_{\text{economía}} = 0,77$$

$$\alpha_{\text{educación}} = 0,40$$

$$\alpha_{\text{media}} = 0,49$$

$$\alpha_{\text{liberalismo político}} = 0,39$$

Siendo estos valores de 0 a 1 (1 correspondiente a total liberalismo).

Así obtenemos un valor de intervencionismo a nivel político, con el coeficiente más bajo de los cuatro.

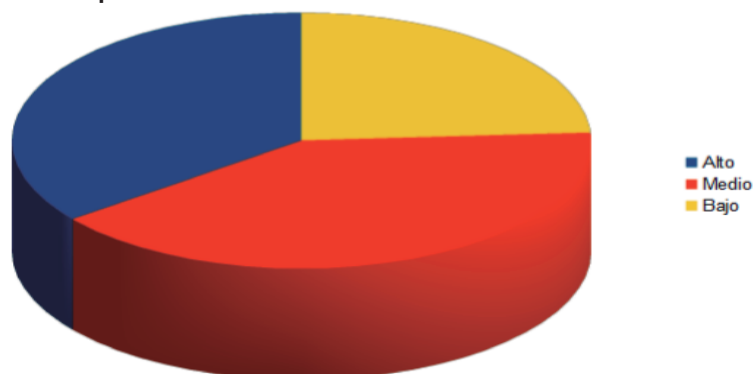
Los medios de comunicación vemos que resultan bastante neutros, ya que el valor de su coeficiente es muy cercano a 0,5 (valor de equilibrio), aun siendo inferior a éste por lo que seguimos considerando que afecta negativamente al emprendimiento.

Tras haber desarrollado la simulación de la variación de los perfiles de emprendimiento con el paso de los años, vemos como varían los porcentajes de cada perfil.

Así, situándonos como ejemplo en el año 2014, estos serían los porcentajes de población entre 18 y 34 años de cada perfil de emprendedor:

Podemos comprobar en la tabla de los resultados obtenidos por la simulación la veracidad de nuestras hipótesis, pues observamos como con el avance de los años, disminuye el porcentaje de población en el perfil Alto progresivamente, al igual que lo hace el de perfil Medio y, en contraposición, aumenta progresivamente el perfil Bajo motivado por la influencia de estos coeficientes.

**Gráfico XXVIII. Porcentajes de la población española entre 18 y 34 años de cada perfil.**



Fuente: Elaboración propia

# Capítulo IV:

## Conclusiones y propuestas de actuación

Tras la redacción de nuestro estudio, llegamos a una serie de conclusiones a tener en cuenta.

Concluimos con el análisis realizado en el campo del emprendimiento en España que, a pesar de los esfuerzos depositados por parte del Estado en los últimos años, esta reacción ha sido tardía y la situación es mejorable y todavía queda mucho por hacer para cambiar nuestra cultura hacia una visión más emprendedora, empezando por la educación. Se ha caído en una perjudicial sobreprotección de los jóvenes en su educación, que hace que un suspenso les traumatice, y esto afecta a la actitud emprendedora, en su manera de estigmatizar el fracaso.

Primeramente, los padres deberían reconocer que, al igual que el intelecto, el carácter también es muy importante. No obstante, el carácter es algo con lo que se debe tener cuidado, puesto que las fortalezas de carácter pueden convertirse en debilidades.

Actualmente, los padres tienen el impulso biológico de proveer a sus hijos, darles todo lo que quieren y necesitan, protegerles de peligros e incomodidades. Pero la realidad es que ellos deben primero aprender a fracasar, puesto que la idea de construir constancia y auto-control, que son aptitudes necesarias para el buen emprendimiento, es que conseguir superar el fracaso. Algunos expertos sugieren que el problema de emprendimiento en España es puramente cultural: no se tiene hambre de éxito, los jóvenes solo buscan la seguridad laboral, a ser posible en una gran empresa, y se tiene una forma de pensar algo desfasada. De los 8 millones de estudiantes que hay en España (desde primaria a la universidad), sólo alrededor de 300.000 reciben algún tipo de formación en materia emprendedora gracias a proyectos como “Junior Achievement” de la fundación Créate.

Para nosotros el “verdadero emprendedor” es al que caracterizan su entusiasmo por su idea, el espíritu de esfuerzo y sacrificio, la perseverancia, y una gama amplia de habilidades y competencias que deben permitirle superar las dificultades inherentes a todo proyecto empresarial. La carencia de estas características en el perfil emprendedor español es el tema que nos ocupa en nuestro estudio.

Sin embargo, el escaso espíritu emprendedor es una cuestión compleja, multidimensional y muy arraigada en la cultura española. Por eso, se hace necesario incidir también sobre el resto de factores comentados: culturales, institucionales, económicos y educativos (por ejemplo, sin un acceso a los créditos o sin una universidad que forme y fomente el emprendimiento, se hace difícil esperar que la situación cambie demasiado).

Los países también pueden cambiar los incentivos al emprendimiento, como parece está haciendo España. En el nivel más básico, pueden mejorar todos aquellos criterios que recoge el informe Doing Business del Banco Mundial: transparencia, estado de derecho, facilidades para crear una empresa... Pero también puede reforzar tres aspectos clave para lograr la experiencia emprendedora: un sistema educativo puntero, una inteligente apertura a los emigrantes extranjeros y un mejor acceso al capital.

Además, un factor decisivo puede ser la mejora del sistema de financiación, o la búsqueda de otros métodos que surgen actualmente con la crisis económica.

Uno de los recursos que proponemos es uno que, puesto que debido a la crisis crediticia los bancos están cerrando sus puertas al crédito, actualmente está sirviendo de gran ayuda a futuros emprendedores y se están convirtiendo en protagonistas de la financiación a emprendedores: los Business Angels. Son personas, generalmente directivos en activo o retirados y emprendedores exitosos, que dedican parte de su capital a colaborar en sacar adelante otros proyectos. A cambio, estos singulares socios no sólo aportan financiación que necesita el emprendedor para que su idea tome forma, sino que también aportan capital intelectual, en lugar de tener una actitud pasiva de rentistas se involucran en los negocios y aportando su experiencia, ideas y conocimientos.

También existen organismos públicos y entidades financieras para empezar a emprender en cada Comunidad Autónoma. Citamos algún ejemplo para nuestra comunidad, la Comunidad Valenciana:

### “Juntos por ti”.

Es un portal que aglutina a los agentes del sistema valenciano de apoyo al emprendedurismo y distribuye el tráfico a diferentes webs.

No se ha observado ningún trimestre de recuperación desde 2007 y no parece que a corto plazo se vaya a registrar un cambio en este sentido, económicamente hablando, por lo que el mantenimiento de las restricciones financieras continuará afectando negativamente al nacimiento de nuevos negocios en España. Por ello para los emprendedores cobra mayor importancia, si cabe, las alternativas basadas en la búsqueda de fuentes de financiación no bancarias.

Otro punto de partida para la mejora de la situación del emprendimiento en España es crear una cultura de emprendimiento (ya hemos comentado el detrimento que tenemos en nuestro país en este aspecto), empezando por la educación. No es simplemente una cuestión de que el Gobierno aumente la inversión en I+D, sino que se trata de una cuestión cultural en la que se fomente la figura del emprendedor, partiendo de nuevos proyectos empresariales, como ocurre en EEUU.

Sigue siendo necesario progresar en la implantación de la Ley de Emprendedores y otros mecanismos que ayuden a estabilizar la composición del TEA español. Como advierten informes previos del GEM España, unos de los defectos endémicos del tejido empresarial español es su falta de dimensión, aspecto que debe tender a corregirse en el proceso de modernización de nuestra economía. La formación es la clave para conseguirlo.

Los negocios son cada vez más dependientes del conocimiento, particularmente técnico.

Consideramos necesaria la formación de una cultura de emprendimiento, basada en un conjunto de valores, normas, costumbres, ideologías y hábitos que generen patrones de comportamiento colectivos y una formación para el emprendimiento que busque el desarrollo de esta cultura de emprendimiento con acciones basadas en la formación de competencias básicas, laborales y empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo. Este proceso se debe iniciar desde los primeros años de vida de las personas y debe contemplar estrategias encaminadas a llevar a la persona al convencimiento mediante la creación de proyectos productivos se puede llegar a triunfar tanto personal como económicamente.

Lamentablemente nuestro sistema educativo se ha enfocado a formar empleados y asalariados. Y no sólo el sistema educativo, sino también la misma estructura familiar y social.

En cuanto a los datos obtenidos mediante la modelización matemática desarrollada, ya hemos concluido que, dentro de estos perfiles de emprendedor de la población española, se producen cambios motivados por los coeficientes que hemos calculado y que provienen del intervencionismo por parte del Estado. Así, se producen efectos negativos en el emprendimiento, observándose cómo aumentan los porcentajes de población de todos los rangos de edad de Alto y Medio, especialmente en Alto. Al contrario sucede en el perfil Bajo, cuyos porcentajes aumentan. Por tanto, se confirma que empeora el emprendimiento debido a la influencia política del Estado, de los medios de comunicación, de la educación y la participación del Estado en la economía.

Esto evidencia una clara necesidad de cambio, como ya hemos mencionado, en los factores de los que depende el emprendimiento (flujo de crédito, leyes y cultura), especialmente en la cultura. Sin embargo, este presente estudio es un estudio inicial, lo que significa que se encuentra en fase de desarrollo y queda mucho por hacer. Se necesita más tiempo y datos para su continuidad, que llevaremos a cabo tras la presentación de este TFC.

Confiamos en que este texto sea de alguna utilidad para el lector, que amplíe su visión económica y del emprendimiento, tanto actual como futura. Deseamos también que sirva de apoyo para futuros emprendedores, que encuentren en éste consejos y conocimientos necesarios.

# Bibliografía

## SOPORTE PAPEL Y DIGITAL:

- MINISTERIO DE INDUSTRIA TURISMO Y COMERCIO (2012). “Global Entrepreneurship Monitor”. Fundación Xavier Salas – GEM España. pp. 22 – 76

-MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO (2011). “Global Entrepreneurship Monitor”. Fundación Xavier Salas; CISE; Nebrija Fundación. pp. 24 – 142.

-NOTICIAS A LAS BARRICADAS. “Crisis económica (I): causas, pronósticos y respuestas oficiales”, <http://www.alasbarricadas.org/noticias/?q=node/9272> [12 10 2013]

- EURIBOR. “Las causas de la crisis económica”, [http://www.euribor.us/causas\\_crisis\\_economica.php](http://www.euribor.us/causas_crisis_economica.php) [20/09/2008]

-PSOS MORI (2010) What do people need and expect from public services?. 2020 Public Services Trust at the RSA.

-INSTITUTO VALENCIANO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS (2008). Capital Humano número 94. Bancaja.

-FONSECA, RAQUEL. Entrepreneurship, Wealth, Liquidity Constraints and Start-Up Costs (2007). Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labor.

-ÁVILA ROMERO, FRANCISCO (2011). Empezar actualmente en España. Una breve revisión. European Commission.

-BOLLE, FRIEDEL; LIEPPMAN, HANNAH; VOGEL, CLAUDIA (2012). How much social insurance do we want? An experimental study. Journal of Economic Psychology.

-EMILIANO TICHAUER (2011). ¿Tienen espíritu emprendedor los inmigrantes en España?. Culsión.

-EUROPEAN JOURNAL OF SCIENTIFIC RESEARCH (2010). Questionnaire Validation Made Easy. Eurojournals Publishing.

-DUCKWORTH, A.L. & QUINN, P.D. (2009). Development and validation of the Short Grit Scale (Grit-S). Journal of Personality Assessment, 91, 166-174.<http://www.sas.upenn.edu/~duckwort/images/Duckworth%20and%20Quinn.pdf> [16 10 2013]

- CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS. Distribuciones Marginales. Opinión pública y política fiscal. CISE.

- FRANCISCO LIÑAN (2006). Testing the Entrepreneurial Intention Model on a Two-country Sample. Universitat Autònoma de Barcelona.

-LIÑAN, FRANCISCO; JAVIER SANTOS, FRANCISCO (2007). Does the Social Capital Affect the Entrepreneurial Intention?. International Atlantic Economic Society.

-OECD (2011). Entrepreneurship at Glance 2011. OECD Publishings.

-TOUGH, PAUL (2011). What if the Secret to Success is Failure?. New York Times.

-JOHNSON, LUKE (2011). A crisis is the only way to test your value. The Financial Times.

-MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL (2013). “Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven”, [en línea] [http://www.empleo.gob.es/es/estrategia-empleo-joven/descargas/EEEJ\\_Documento.pdf](http://www.empleo.gob.es/es/estrategia-empleo-joven/descargas/EEEJ_Documento.pdf) [20 10 2013]

-GINER PEIRA, JUAN (2013). “Cambio del perfil Emprendedor a causa de la Crisis”, [en línea] <http://emprende.unir.net/blog/cambio-del-perfil-del-emprendedor-a-causa-de-la-crisis/> [26 09 2013].

-FUNDACIÓN MAPFRE (2012). “Emprender en Tiempos de Crisis”, [en línea] [http://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es\\_es/images/empezar-en-momentos-de-crisis-riesgos-factores-exito\\_tcm164-16678.pdf](http://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es_es/images/empezar-en-momentos-de-crisis-riesgos-factores-exito_tcm164-16678.pdf) [27 09 2013].

-EL CONFIDENCIAL (2012). “Ni los Chinos se Libran de la Crisis”, [en línea] <http://www.elconfidencial.com/tecnolo->

gia/2012/02/24/ni-los-chinos-se-libran-de-la-crisis-su-numero-de-autonomos-baja-por-primera-vez-desde-2008-1894/ [03 10 2013].

-OECD (2012). "Entrepreneurship at Glance 2012", Disponible en: [http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/entrepreneurship-at-a-glance-2012\\_entrepreneur\\_aag-2012-en;jsessionid=ajb9rkm91fure.x-oecd-live-02](http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/entrepreneurship-at-a-glance-2012_entrepreneur_aag-2012-en;jsessionid=ajb9rkm91fure.x-oecd-live-02) [15 10 2013]

-SAGE (2013). "Emprendedores: 50 medidas para salir de la crisis. Infografía", [en línea] <http://blog.sage.es/economia-empresa/emprendedores-50-medidas-para-salir-de-la-crisis-infografia/> [10 11 2013]

-GERENCIE (2010). "Emprendimiento", [en línea] <http://www.gerencie.com/emprendimiento.html> [27 09 2013]

-JUNTA DE ANDALUCÍA (2013). "Medidas para la creación de empleo y el emprendimiento", [en línea] <http://www.slideshare.net/juanlaroda/medidas-para-la-creacion-de-empleo-y-emprendimiento-2013> [11 11 2013]

-ALCAZAR, PILAR (2013). "Las medidas aprobadas" [en línea] <http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/ley-emprendedores/medidas-anunciadas> [30 10 2013]

-PONCE DE LEÓN, ROSA (2013). "Evolución del Liderazgo femenino para el emprendimiento de nuevas empresas" [en línea] <http://blogs.cnnexpansion.com/soy-competitivo/2013/09/28/evolucion-del-liderazgo-femenino-para-el-emprendimiento-de-nuevas-empresas/> [14 11 2013]

-CIS (2012). "Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora" [en línea] [http://www.cise.es/wp-content/uploads/2013/03/9\\_LBIEE\\_Documento-Final.pdf](http://www.cise.es/wp-content/uploads/2013/03/9_LBIEE_Documento-Final.pdf) [02 11 2013]

-INDEXMUNDI (2012). "Producto Interior Bruto" [en línea] <http://www.indexmundi.com/g/r.aspx?t=0&v=65&l=es> [20 11 2013]

-INSTITUTO NACIONAL ESTADÍSTICA. Disponible en [www.ine.es](http://www.ine.es) [15 04 2012]

-LIBRE MERCADO (2013). "Diez gráficos desmontan el recorte de gasto que pregonan Rajoy y Montoro" [en línea] <http://www.libremercado.com/2013-06-21/las-falacias-de-rajoy-y-montoro-sobre-los-recortes-de-gasto-publico-1276493417/> [ 18 09 2013]

-EUROPEAN COMMISSION (2012). "Entrepreneurship in the EU and Beyond" Disponible en: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/flash/fl\\_354\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf) [30 09 2013]

# Anexos

## Anexo 1. Encuesta traducida a Inglés.

### ENTREPRENEURSHIP SURVEY

<?>SURVEY

A. Gender: Male:\_\_\_\_\_Female:\_\_\_\_\_

B. Age:\_\_\_\_\_

C. Have any of your close relatives worked on their own?

Yes\_\_\_\_\_¿How many approximately? \_\_\_\_\_

No\_\_\_\_\_

E. Would you say you speak fluently any other language

Yes\_\_\_\_\_

No\_\_\_\_\_

Which ones? \_\_\_\_\_

F. Would you be willing to pay more taxes for more and improved public services? (Mark with X what you prefer)

a) Yes

b) No

G Suppose unions are completely funded by the membership fees. Would you pay for being a member?

Yes \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

H. How do you think you learn more? Failing or succeeding?

a) When you fail

b) When you succeed

I. Do you think the politicians take too many decisions that affect the citizen instead of letting him choice?

a) Yes

b) No

J. Doy you think everybody has the right to have a vacancy to study in a public university?

a) Yes

b) No<?>

If you could choice, would you rather

Work on your own?

work for someone else?

Value the attractive that the following jobs have for you from 0 to 10 (being 0 lesser attractive and 10 very attractive)

- Civil Servant
- Entrepreneur

Order from more to less important (1 more important and 4 less important the following personal qualities:

- Social skills
- Good appearance
- Enthusiasm
- Competitivity

when you drive, work, transit at airports, watch a show, do you think you lose your temper?

- Easily
- Sometimes
- Barely
- Never

Identify your attitude dealing the following situations:

- |  |        |
|--|--------|
| - Aiding in a car crash:                 | Yes/No |
| - Tooth extraction without anesthesy:    | Yes/No |
| - Living financing your own expenses :   | Yes/No |
| - Invest in stocks, having funds for it: | Yes/No |
| - Use violence in case of disrespect:    | Yes/No |

Would you be able to continue your normal professional activity facing an illness/disease of any important person in your life?

- Yes
- No

<?>

Value the gratitude from 1 to 5 (being 1 minimum and 5 maximum) on each of the following situations

- Punctuality of the person you are meeting
- When someone else have made a good work for you
- Your family give you a trip to Europe as a present

To achieve an aim you are really interested in, how important would you value from 0 to 2 (0 less important, 2 more important) each of the following qualities?:

- Constancy
- Ambition
- Hope

What is your attitude regarding the following statements?

- Insist as many times as needed until achieving your goal : Yes / No
- you are able not to act out your impression/opinion to a person you don't like: Yes / No
- You feel comfortable when you speak/dance in public, or when you try to speak a foreign language: Yes / No

In which probability interval do you believe beforehand that things will work out, still having failed before?

- a) 0-30%
- b) 31-60%
- c) 61-80%
- d) 81-100%



## **Anexo 2. Validation Questionnaire Made Easy**

European Journal of Scientific Research

ISSN 1450-216X Vol.46 No.2 (2010), pp.172-178 © EuroJournals Publishing, Inc. 2010 <http://www.eurojournals.com/ejsr.htm>

Questionnaire Validation Made Easy

Suri Sushil

Corresponding Author Medicine Department, Melaka Manipal Medical College Melaka, 75150, Malaysia

E-mail: [drsuri\\_sushil@yahoo.com](mailto:drsuri_sushil@yahoo.com)

Verma N

ENT Department, Melaka Manipal Medical College, Melaka, 75150, Malaysia

E-mail: [drverman@gmail.com](mailto:drverman@gmail.com)

Abstract

Questionnaires form an important method of data collection in a number of situations (1) and have been used extensively in a variety of studies. However, many similar studies focusing on the same themes often use questionnaires very different in design and focus. This often leads to an inability to compare data across studies or to do a meta-analysis from various similar studies. It would seem in fact, that questionnaire design and validation, which is the basis of data collection in many studies, is neglected (2) or overlooked at the expense of study design. The situation becomes worse when the researcher is unaware of what a valid and proper questionnaire is and thus misses out on a valid questionnaire for the purpose and continues to use outdated or invalid forms (3) The aim of this paper is to try and identify problems in questionnaire development and validation and also to seek out ways in which these can be improved. This will, in our opinion lead to better utilization of time and money and will lead to better research outcomes. Hence, the available literature is reviewed to identify the problems, and solutions proposed in view of available evidence to improve the questionnaire based research outcomes.

### Introduction

Questionnaires form an important method of data collection in a number of situations (1) and have been used extensively in a variety of studies. However, many similar studies focusing on the same themes often use questionnaires very different in design and focus. This often leads to an inability to compare data across studies or to do a meta-analysis from various similar studies. It would seem in fact, that questionnaire design and validation, which is the basis of data collection in many studies, is neglected (2) or overlooked at the expense of study design. The situation becomes worse when the researcher is unaware of what a valid and proper questionnaire is and thus misses out on a valid questionnaire for the purpose and continues to use outdated or invalid forms (3)

### Objectives

The aim of this paper is to try and identify problems in questionnaire development and validation as well as to seek out ways in which these can be improved. This will, in our opinion lead to better utilization of time and money and will lead to better research outcomes.

### Questionnaire Validation Made Easy 173

### Method

The systematic and manual search methods were adopted to review the available literature. Our review is many based on a MEDLINE, PUBMED, GOOGLE SCHOLAR searches of articles published between 1987 to 2010 and also the reference list of these articles

### Results

#### Some Reasons for the Lack of Good Quality Validated Questionnaires

It is, at times, difficult to locate and obtain developed questionnaires (3) due to lack of scientific incentives (3), lack of criteria for good quality questionnaire (4) lack of "Gold standard" questionnaires (5) and ignorance of the importance of accurate measurements and lack of funds for the purpose of development and validation of questionnaire is also one of the contributory factors.

### Questionnaire Development and Validation

There are two basic goals (6) in questionnaire design. The first is to obtain information relevant to the purposes of the survey and the second is to collect this information with maximal reliability and validity. The question before the researcher is that the questionnaire he is adopting will measure what it is supposed to measure and will do this in a consistent manner? Now, before we start discussing the answer to this question let us go through the definitions for and methods of establishing the validity and reliability of a questionnaire. (see appendix)

#### Some Important Definitions, Scores and Methods (7a, 7b, 8, 9, 10) Validity

Validity is the degree to which an assessment measures what it is supposed to measure.

### Known Groups Validity

Known groups validity is a form of construct validation in which the validity is determined by the degree to which an instru-

ment can demonstrate different scores for groups known to vary on the variables being measured.

#### Longitudinal Validity

Longitudinal validity is the extent to which changes on one measure will correlate with changes on another measure

#### Concurrent Validity

To validate a new measure, the results of the measure are compared to the results of the gold standard obtained at approximately the same point in time (concurrently), so they both reflect the same construct. This approach is useful in situations when a new or untested tool is potentially more efficient, easier to administer, more practical, or safer than another more established method and is being proposed as an alternative instrument.

#### Construct Validity

Reflects the ability of an instrument to measure an abstract concept, or construct. For some attributes, no gold standard exists. In the absence of a gold standard, construct validation occurs, where theories about the attribute of interest are formed, and then the extent to which the measure under investigation provides results that are consistent with these theories are assessed.

174 Suri Sushil and Verma N

#### Content Validity

Refers to the extent to which a measure represents all aspects of a given social concept.

Example: A depression scale may lack content validity if it only assesses the affective dimension of depression but fails to take into account the behavioral dimension.

#### Criterion Validity

Examines the extent to which a measure provides results that are consistent with a gold standard. It is typically divided into concurrent validity and predictive validity

#### Discriminant Validity

Measures that should not be related are not. Discriminant validity examines the extent to which a measure correlates with measures of attributes that are different from the attribute the measure is intended to assess.

#### Face Validity

A form of content validity, face validity is assessed by having 'experts' (this could be clinicians, clients, or researchers) review the contents of the test to see if the items seem appropriate. Because this method has inherent subjectivity, it is typically only used during the initial phases of test construction.

#### Reliability

Reliability can be defined in a variety of ways. It is generally understood to be the extent to which a measure is stable or consistent and produces similar results when administered repeatedly. A more technical definition of reliability is that it is the proportion of "true" variation in scores derived from a particular measure. The total variation in any given score may be thought of as consisting of true variation (the variation of interest) and error variation (which includes random error as well as systematic error). True variation is that variation which actually reflects differences in the construct under study, e.g., the actual severity of neurological impairment. Random error refers to "noise" in the scores due to chance factors, e.g., a loud noise distracts a patient thus affecting his performance, which, in turn, affects the score. Systematic error refers to bias that influences scores in a specific direction in a fairly consistent way, e.g., one neurologist in a group tends to rate all patients as being more disabled than do other neurologists in the group. There are many variations on the measurement of reliability including alternate-forms, internal, inter-rater agreement, intra-rater agreement, and test-retest

#### Test-retest Reliability

A way of estimating the reliability of a scale in which individuals are administered the same scale on two different occasions and then the two scores are assessed for consistency. This method of evaluating reliability is appropriate only if the phenomenon that the scale measures is known to be stable over the interval between assessments. If the phenomenon being measured fluctuates substantially over time, then the test-retest paradigm may significantly underestimate reliability. In using test-retest reliability, the investigator needs to take into account the possibility of practice effects, which can artificially inflate the estimate of reliability.

#### Gold Standard

A method of measuring reliability. Inter-rater reliability determines the extent to which two or more raters obtain the same result when using the same instrument to measure a concept.

Questionnaire Validation Made Easy 175

#### Internal Consistency

This is a type of reliability assessment in which the same assessment is completed by the same rater on two or more occasions. These different ratings are then compared, generally by means of correlation. Since the same individual is completing both assessments, the rater's subsequent ratings are contaminated by knowledge of earlier ratings.

#### Sensitivity

Sensitivity refers to the probability that a diagnostic technique will detect a particular disease or condition when it does indeed exist.

#### Specificity

Specificity refers to the probability that a diagnostic technique will indicate a negative test result when the condition is absent (true negative).

#### Standardized Response Mean

The standardized response mean (SRM) is calculated by dividing the mean change by the standard deviation of the change scores.

#### Floor Effect

The floor effect is when data cannot take on a value lower than some particular number. Thus, it represents a sub sample for which clinical decline may not register as a change in score, even if there is worsening of function/behavior etc. because there are no items or scaling within the test that measure decline from the lowest possible score.

#### Intraclass Correlation Coefficient (ICC)

Intraclass correlation (ICC) is used to measure inter-rater reliability for two or more raters. It may also be used to assess test-retest reliability. ICC may be conceptualized as the ratio of between-groups variance to total variance.

#### Cronbach's Alpha

Cronbach's alpha is a coefficient (a number between 0 and 1) that is used to rate the internal consistency (homogeneity) or the correlation of the items in a test. A good test is one that assesses different aspects of the trait being studied. If a test has a strong internal consistency most measurement experts agree that it should show only moderate correlation among items (.70 to 0.90).

If correlations between items are too low, it is likely that they are measuring different traits (e.g. both depression and quality of life items are mixed together) and therefore should not all be included in a test that is supposed to measure one trait. If item correlations are too high, it is likely that some items are redundant and should be removed from the test.

#### Known Groups Method

Known groups method is a typical method to support construct validity and is provided when a test can discriminate between a group of individuals known to have a particular trait and a group who do not have the trait. Similarly, known groups may be studied using groups of individuals with differing levels/severities of a trait. Again the known groups methods will evaluate the test's ability to discriminate between the groups based on the groups demonstrating different mean scores on the test. For example, a group of individuals known to be not depressed should have lower scores on a depression scale than the group known to be depressed (10).

#### 176 Suri Sushil and Verma N

##### Difference between test/retest and Internal Consistency

The primary difference between test/retest and internal consistency estimates of reliability is that test/retest involves two administrations of the measurement instrument, whereas the internal consistency method involves only one administration of that instrument. (9)

#### Bias

"Bias often occurs due to distortions in procedures and characteristics of instruments, observers, and investigators. While bias can occur due to intentional acts on the part of researchers, of particular concern here is bias that is unintentional, arising from instruments. Bias is far more problematic than random error, most often investigators attempt to uncover its sources and design instruments or methods to avoid it and in fact much effort in designing studies involves the avoidance of bias."(8)

#### Validated Questionnaire

"A validated questionnaire is one which has undergone a validation procedure to show that it accurately measures what it aims to do, regardless of who responds, when they respond, and to whom they respond or when self administered. The instrument is compared against the available "Gold standard". It is compared with other sources of data. The reliability is also examined. Even if a questionnaire is not completely valid (which it hardly ever will be) the reliability of the instrument has a value of its own. If an instrument is reliable this offers the opportunity to compare results from one study with work that has been done by others. This is of special value if measurements are taken at different points in time or in the different regions."(3)

#### Standard Questionnaire

A questionnaire, to serve a purpose, when examined and approved by committee or working group of scholars from nume-

rous disciplines, acceptable to the broader scientific community is known as the standard questionnaire.(3)

#### Discussion and Conclusions

“Research studies include qualitative approaches (11) or the use of questionnaires (12,13). The validation of questionnaire has important implications for research methodology and the validity of the research outcomes and thus important for clinicians/epidemiologists who wish to use questionnaires as a research tool. Research outcome is directly dependant upon the quality and the completeness of the data used. ‘Indeed when it comes to questionnaire development, the concerns of willingness to respond, discriminatory power, comparability, responsiveness/reliability and validity of data seem sometimes to be forgotten. This problem appears to be inherent to many areas of medical science, whenever questionnaires are concerned; the valuable body of knowledge and experience of other disciplines, especially the cognitive and social sciences, is often ignored” (17) Even though many questionnaires deal with the same information and aim to answer the same questions, there are not any ordered or standardized collections where researcher can view questionnaires of the same genre together. If the similar questionnaires are collected together, then researchers would find it easy and less time consuming to find information for their research. This is will increase efficiency and productivity. Another important point that needs to be taken into consideration is the quality of these questionnaires, thus more thought should be spent while framing these questions so that researcher can have an accurate sample and the research is more authentic.

Sometimes researchers introduce their own instruments to enhance the questionnaire used in some previous studies. But this may lead to incompatibility which corrupts the information/data gathered from the survey. Note that without reliability, there can be no validity. An electronic thermometer is a valid way to measure temperature, but if it has bad batteries than it gives erratic

#### Questionnaire Validation Made Easy 177

results, then its reading is invalid. Reliability is a characteristic of the instrument itself, but validity comes from the way the instrument is employed. “The principle is this –an instrument (questionnaire) can be reliable but invalid, but to be valid an instrument must be reliable, furthermore the level of reliability sets a limit to how valid an instrument can be.”(8) and “Mode of questionnaire administration can have serious effects on data quality’ (14).

#### Advantages of Validating a Questionnaire

This reduces bias by detecting ambiguities and misinterpretations which can then be minimized. The ambiguities when minimized then the instrument aims at high degree of “specific objectivity.”(3, 15). The instrument is compared with a “gold standard” questionnaire. (3) as well as the instrument is compared with the other sources of data. (3)The other benefits are that the feasibility, acceptability, time needed to respond, cost etc. are pre-examined. (3) This also “Examine variation in response due to data inquiry methods” (self administered, personal interview, telephone interview etc (3).Hence, better quality data will be collected, comparability will be high, efforts will be reduced and the credibility, quality and usefulness of information thus derived will be far superior.

We suggest that authors of questionnaire based research papers shall feel proud of making the questionnaire available on-line rather than taking it as a burden and in turn shall receive incentives, like priority in publications, from the editors. Authors of the medical papers shall put the questionnaires on their web pages or better on-line with free asses to the researchers. “Submitted papers that were accompanied by a web accessible questionnaire might be granted higher priority for publication. All else being equal, one could argue that a report with an easily accessible questionnaire has greater value to readers.”(16)

#### References

- [1] [2]
- [3] [4] [5]
- [6]
- [7]
- [7 B] [8] [9]
- [10]

Abbas T, Charles T; HANDBOOK OF MIXED METHODS IN SOCIAL &BEHAVIORAL RESEARCH; SAGE PUBLICATIONS Inc; 2002; Page 298

Gudrun Bornhöft, Stefanie Maxion-Bergemann, Ursula Wolf et al; Checklist for the Qualitative evaluation of clinical studies with particular focus on external validity and model validity; BMC Medical Research Methodology; 2006; 6:56.

Jem Olsen (on behalf of the IEA European Questionnaire Group); Epidemiology deserves better questionnaires; International Journal of Epidemiology; 1998; 27; 935.

Lohr KN, Aaronson NK, Alonso J, et al; Evaluating quality-of -life and health status instruments: Development of scientific review criteria; Clinical therapeutics; 1997; 18; 979-92. Bolton Paul; Cross-Cultural Validity and Reliability Testing of a Standard Psychiatric Assessment Instrument without a Gold Standard; The Journal of Nervous and Mental Disease; April 2001; Volume

189 - Issue 4; pp 238-242 (Abstract)

Martin Bulmer, Bulmer (Editor), Donald P. Warwick (Editor), *Social Research In Developing Countries: Surveys and Censuses in the Third World* (Paperback); Routledge; Mar 1993; Chapter 11 Data Collection p146.

Afi, A. A., Elashoff, R. M; Missing observations in multivariate statistics. Part I; *Journal of the American Statistical Association*; 1969; 61; pp 595-604.

Nunnally, J. C. *Psychometric theory*; (2nd ed.). New York: McGraw-Hill. (1978)

Spector, P. *Research Design*. Beverly Hills; Sage;(1981); Page 13, 15

Colosi, Laura A; *The Layman's Guide to Social Research Methods Reliability and Validity: What's the Difference?* (1997) <http://www.socialresearchmethods.net/tutorial/Colosi/lcolosi2.htm>

Portney LG, Watkins M; *Foundations of Clinical Research: Applications to Practice*, 3rd ed. Prentice-Hall; 2008

178 Suri Sushil and Verma N

[11] Mary Seabrook; *Clinical students' initial reports of the educational climate in a single medical school*; *Medical Education*; Volume 38 issue 6; Pages 659 – 669.

[12] Richard Cooke, Bridgette M. Bewick, Michael Barkham et al; *Measuring, monitoring and managing the psychological well-being of first year university students*; *British Journal of Guidance & Counseling*; Volume 34 Issue 4 November 2006; pages 505 – 517.

[13] Sue Roff, Sean McAleer, Ronald M. Harden et al; *Development and validation of the Dundee Ready Education Environment Measure (DREEM)*; *Medical Teacher*; Volume 19, Issue 4 December 1997; pages 295 – 299.

[14] Ann Bowling; *Mode of questionnaire administration can have serious effects on data quality*; *Journal of Public Health*; 2005; 27(3); pp 281-291.

[15] Document title *On Specific Objectivity. An Attempt at Formalizing the Request for Generality and Validity of Scientific Statements in Symposium on Scientific Objectivity*, Vedbaek Mau 14-16, 1976. Author(s) RASCH G. Danish Year-Book of Philosophy Kobenhav 1977, Vol.14, pp. 58-94

[16] Allen J Wilcox; *The quest for better questionnaires*; *American Journal of Epidemiology*; Vol 150; Number 12; Dec (15) 1999