

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR OPORTUNIDAD VS NECESIDAD



Ángela Fernández Cano

Facultad Ciencias Económicas y Empresariales, León

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR
OPORTUNIDAD VS NECESIDAD



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Curso 2013/2014

***ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN
PERIODO DE CRISIS POR OPORTUNIDAD VS NECESIDAD***

***DESCRIPTIVE ANALYSIS TO ENTREPRENEURSHIP IN A
PERIOD OF CRISIS BY NECESSITY VS OPPORTUNITY.***

Realizado por el alumno **D^a Ángela Fernández Cano**

Tutelado por el Profesor ***D. Luis Miguel Zapico Aldeano***

León, Septiembre de 2014



Ángela Fernández Cano

INDICE

1.	RESUMEN.....	8
2.	INTRODUCCIÓN.....	10
3.	OBJETIVOS.....	13
4.	METODOLOGÍA.....	16
5.	RASGOS DE UN EMPRENDEDOR.....	18
5.1	HABILIDADES QUE DEBE TENER UN EMPRENDEDOR.....	19
5.2	LA IDEA: CÓMO VER SU EXISTENCIA Y CÓMO DETECTARLA.....	21
5.3	EVALUACIÓN DE LA IDEA.....	23
5.4	MODELO DE NEGOCIO.....	23
5.5	ESTABLECER UN PLAN DE NEGOCIO.....	24
5.6	LA PUESTA EN MARCHA DE UN NEGOCIO.....	25
5.6.1	La forma jurídica.....	25
5.6.2	Trámites para la constitución.....	26
5.6.3	La Financiación.....	27
5.6.4	Las Ayudas y Subvenciones.....	28
5.7	EL RESULTADO.....	31
5.8	EL ENTORNO.....	32
6.	TIPOS DE EMPRESARIOS.....	34
6.1	EMPRESARIO POR NECESIDAD.....	34
6.2	EMPRESARIO POR OPORTUNIDAD O ENTREPRENEURSHIP.....	35
6.3	¿HAY MAS EMPRESARIOS POR NECESIDAD O POR OPORTUNIDAD?36	
6.3.1	Proposiciones planteadas para justificadas la cantidad de empresarios por necesidad o por oportunidad.....	37
7.	ANÁLISIS DE LAS PROPOSICIONES ENUNCIADAS.....	41
8.	CONCLUSIONES.....	48
9.	ANEXO 1. CASOS REALES DE EMPRENDEDORES.....	50
10.	ANEXO 2. EJEMPLOS DE EMPRENDEDORES CASTELLANOS.....	53
11.	ANEXO 3. EXPERIENCIAS DE EMPRESARIOS EN CASTILLA Y LEÓN.....	55
12.	ANEXO 4. NÚMERO DE AUTONOMOS DIFERENCIADOS POR SEXO Y EDAD, MINISTERIOS ECONOMÍA, (2005-2014).....	57
13.	BIBLIOGRAFÍA.....	65



INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Clasificación de la forma jurídica en el Estado Español.....	25
Figura 2: Apple.....	50
Figura 3: Mi queja.....	50
Figura 4: Telepizza.....	51
Figura 5: Tostados Susanita.....	52

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Tasa de Actividad y Tasa de Desempleo.....	38
Tabla 2: Número de Autónomos por edades, 2005-2014.....	42
Tabla 3: Número de Autónomos por sexo, 2005-2014.....	45

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Factores del entorno que favorecen la creación empresarial.....	33
Gráfico 2. Número de personas emprendedoras según su formación.....	37
Gráfico 3: Tasa de actividad y Desempleo Española.....	39
Gráfico 4: Indicadores de Consumo.....	40
Gráfico 5: Evolución del Desempleo en España 2007-2013.....	43
Gráfico 6: Datos estadísticos de Autónomos 2005-2014.....	44
Gráfico 7: Datos Estadísticos de Autónomos.....	46
Gráfico 8: Desempleo Español, 2005-2012.....	47

1. RESUMEN

Este proyecto fin de grado se centra en la definición del concepto de empresario, así como las diferentes tipologías (por necesidad o por oportunidad) y en su análisis antes y después de la crisis.

Los empresarios por necesidad son aquellas personas que se ven evocadas a la apertura de un negocio ya que les es imposible obtener un trabajo debido a la crisis. Por otro lado, los empresarios por oportunidad tienen una necesidad psicológica de crear e innovar a pesar del riesgo que conlleva la apertura de un negocio.

En este documento, se intenta analizar la creación empresarial en el periodo comprendido entre 2005 y 2014 en el que se visualizan años de estabilidad, crisis y recuperación permitiendo enunciar tres proposiciones: aumento de empresarios por necesidad debido a la falta de empleo; disminución del número de empresas y su productividad por la pérdida de actividad debido principalmente a la disminución del consumo de las familias; y aumento de emprendedores por las oportunidades que genera la crisis, en este sentido señalamos las políticas en forma de ayudas que prestan los organismos.

RESUMEN EN INGLÉS

This Project is focused in the definition of the concept of entrepreneur, as well as the different typologies (by necessity or opportunity) and its analysis before and after the crisis.

Necessity entrepreneurs are those people who are evoked to the opening of a business because they have not possibilities to get a job due to the crisis. On the other hand, opportunity entrepreneurs have the psychological need to create and innovate despite the risk involved in the opening of a business.

The intention of this document is to analyze the business creation in the period from 2005 to 2014 in which are visualized years of stability, crisis and recovery allowing to



enunciate three propositions: increasing the number of necessity entrepreneurs due to the lack of employment; decrease of the number of enterprises and their productivity due to the loss of activity caused mainly for a reduction in the consumption of the families; and increase of entrepreneurship due to the opportunities generated by the crisis, in this regard, is possible to highlight policies in the form of grants provided by state organizations.

2. INTRODUCCIÓN

Mi proyecto trata de los dos tipos de empresarios que hay en la sociedad. En este aspecto, podemos encontrar emprendedores por necesidad o por oportunidad llamados Entrepreneurship.

Los emprendedores por oportunidad son aquellas personas que sienten la necesidad de crear un negocio. Les gusta el riesgo y la incertidumbre. Su objetivo se centra en obtener una idea y transmitirla al ciudadano de manera diferente que el resto de los empresarios competidores. Para ello, crean una empresa que sirva de escaparate como medio para conocerse. Estos emprendedores siempre han existido y no utilizan el negocio como si fuera un trabajo, sino como una creación que gestionar durante un tiempo y después volver a crear.

Por otro lado, existen los emprendedores por necesidad. Son personas que se ven obligados a abrir un negocio porque han sido despedidos de su trabajo y/o no pueden conseguir otro similar. Hoy en día es muy común este tipo de empresarios pues debido a la crisis muchas personas se han quedado sin empleo y por consiguiente de un sustento para poder sobrevivir. Su objetivo es conseguir unos ingresos para cubrir las necesidades básicas y esto les ha llevado a arriesgar parte de su capital para emprender.

Ambos tipos son igual de factibles en lo que se refiere a la consecución de la empresa. El éxito del mismo se deberá a la forma de transmitir la idea del negocio y como sea acogido entre los consumidores potenciales. Si se consigue trabajar con esfuerzo y diferenciarse del resto de la competencia se conseguirá el éxito.

La elección de este tema se debe, principalmente, al momento económico que vive la sociedad mundial especialmente la española. Existen numerosas noticias sobre el tema: la cantidad de autónomos que abren o cierran al año, las ayudas y subvenciones que prestan las autoridades estatales para abrir un negocio, las facilidades o dificultades que se tiene a la hora de conseguir la financiación... Todo ello, ha contribuido a la elección del tema pues es algo que compete a toda la sociedad ya que nos indica el funcionamiento del país con respecto al crecimiento económico. La necesidad de



emprender viene solapada a la situación de desempleo con la que convivimos. Muchas personas se han visto obligadas a utilizar sus recursos para autogenerarse un empleo y, por consiguiente, conseguir un medio para poder trabajar. En este aspecto cabe señalar los empresarios por necesidad. Mi decisión sobre la elección del tema se vio encauzada por todo lo anterior y decidí analizar esta situación ya que me parecía interesante.

La cantidad de noticias y los estudios realizados por los organismos competentes ha facilitado la comprensión del tema y el análisis de los datos. Me ha ayudado a comprender las dificultades por las que pasan los empresarios, ya que no es un trabajo cómodo y por el cual hay que tener bastante formación para ejercerlo.

Podemos decir que es un tema de interés social ya que de ello depende, en cierta medida, la mejora de la economía. La creación de una empresa, ya sea como empresario por necesidad o por oportunidad, supone generar riqueza.

En un primer momento, generará riqueza a pocas personas, pero una vez que se afiance y se desarrolle significará más empleo, mayor productividad, aumento del gasto de las familias y del consumo, entre otros. Lo que parece un simple negocio pone en funcionamiento otro tipo de sectores y ayuda a generar empleo de manera indirecta. Podemos decir, que un negocio familiar venderá unos determinados productos y la empresa que se los suministra los producirá. Cuantas más empresas familiares haya más producción habrá y más empleos se crearán, por lo tanto, aumentará el poder adquisitivo de las familias.

Actualmente, encontramos constantemente noticias para el desarrollo empresarial como pueden ser las subvenciones, la tarifa plana de los autónomos en 50 euros como pago a la seguridad social, ayudas a la financiación, etc. El gobierno se ha centrado en facilitarlas pues en el crecimiento económico está involucrado con el número de empresas que abren cada año. Han visto que un determinado porcentaje del desarrollo se debe a los autónomos y es por ello, por lo que están interesados en transmitir la necesidad de emprender.

Este interés, no solo aparece en los medios de comunicación, sino que los organismos estatales realizan sus estudios para ver cual es su línea de actuación cada año. Algunas de las instituciones que realizan su análisis son el Instituto Nacional de Estadística, el

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR
OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

Ministerios de economía, las universidades. Pero no solo ellos se interesan por estos datos sino también empresas privadas que tienen importancia en el país de manera social y económicamente como puede ser el Banco Santander o BBVA.

Estas organizaciones me dieron la idea del estudio y me han facilitado muchos datos para dicho proyecto.



3. OBJETIVOS

El análisis a la creación de empresas en periodo de crisis: por necesidad vs oportunidad persigue analizar los tipos de empresarios en el periodo 2005-2014. Para ello hemos dividido a los empresarios en dos tipos. Empresarios por necesidad o por oportunidad. La idea es conocer la personalidad de ambos y buscar los objetivos que persiguen dependiendo de la situación económica que viva el país, bien en una situación de crecimiento o en un momento de crisis.

Los empresarios por necesidad buscan obtener una renta a través de la apertura del negocio. Su intención ha sido conseguir empleo pero a causa de la situación económica que está viviendo el país han visto la necesidad de formar su propia empresa.

En otro sentido están los empresarios por oportunidad. Ellos sienten la necesidad de crear y realizan su sueño a través de una empresa. Este tipo de empresarios aparecen en cualquier periodo económico pero se va a ver influenciado por la crisis o por el crecimiento del país.

Los objetivos perseguidos consisten en analizar cómo repercute la situación de crisis en la creación o destrucción de empresas. Para ello, se han propuesto 3 enunciados:

El primero consiste en el aumento de las empresas por necesidad. En el año 2007 el sistema financiero se debilita y se resiente el mercado de trabajo. La actividad productiva cae y traduciéndose en desempleo. Las personas ven frustrados sus deseos de conseguir un trabajo adecuado y se sumergen a la apertura de un negocio como solución a esta situación.

En segundo lugar hay una disminución de los emprendedores debido a la pérdida de actividad. Esta situación nos lleva a la falta de poder adquisitivo en las familias lo que ocasiona una disminución del consumo y contrae el gasto.

En tercer lugar, el aumento de empresarios por oportunidad que genera la crisis. Esta caracterizado por medidas legales y fiscales que ha introducido el gobierno y demás instituciones facilitando el crecimiento. También hay que dar importancia a las políticas de formación que ofertan los órganos estatales.

Todo lo anterior fomentará el éxito del negocio.

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

El objetivo es explicar las tres proposiciones con datos numéricos y facilitar su comprensión, para ello, se han segmentado por edad y por género.

Con respecto al análisis por edad, el problema planteado se centra en la disminución de empresarios a lo largo del periodo 2005-2014. Las personas menores de 25 años tienden a ser menos emprendedoras debido a su falta de recursos económicos. Entre 25 y 54 años son los que más emprenden ya que tienen experiencia profesional y un nivel medio de renta. Actualmente, en este rango de edades ha decrecido el número de empresarios a pesar de la falta de financiación, de recursos económicos de las familias y la dificultad en los trámites burocráticos. Finalmente, los empresarios de más de 54 años también han disminuido pero no en tanta proporción ya que están muy cerca a la etapa de la jubilación e intentan no cerrar su negocio.

La caída emprendedora se ha intensificado debido a la falta de crédito ya que no permite financiar a las empresas. Los negocios existentes han visto cómo la falta de acceso a los préstamos les ha provocado el despido de sus empleados pues tenían que ahorrar en costes. Y a los nuevos empresarios les han faltado financiación para emprender. Todo ello ha ocasionado la disminución de emprendedores españoles.

Con respecto a la división por sexo hay una mayor disminución de empresarios masculinos que femeninos durante los años 2005-2014. Esto es debido a que son los hombres los que más emprenden. Las causas de su decrecimiento son las mismas que las planteadas por edades.

Hay un dato extraordinario en el año 2014 donde se refleja un ligero aumento de autónomos masculinos y una disminución excesiva de autónomos femeninos. Probablemente se deba a la cultura social española. Las familias han dirigido sus recursos económicos a emprender y han tenido que elegir entre el hombre o la mujer para gestionar el negocio.

Las medidas para solucionar el problema ha sido incentivar la motivación empresarial y adecuar políticas con respecto a la situación económica. Un ejemplo es la facilidad de acceso a la financiación en el último año, las subvenciones que ha gestionado el gobierno y las ayudas a la formación.



Esta iniciativa está teniendo su fruto en el año 2014 pues es donde se percibe una pequeña recuperación.

4. METODOLOGÍA

En este proyecto se ha realizado un método descriptivo ya que la información utilizada es recolectada sin cambiar el entorno. La intención es demostrar la asociación entre el número de autónomos con el entorno económico español. Se ha buscado datos comprendidos entre el periodo 2005-2014 para estudiar la situación antes de la crisis, durante la crisis y después de la crisis. El estudio descriptivo podemos clasificarlo como un método descriptivo longitudinal en el que se observa la cantidad de autónomos relacionado con el ambiente y demostrándolo con los datos numéricos obtenidos en el Ministerio de Economía.

Las proposiciones descriptivas que hemos obtenido son tres: aumento de empresarios por necesidad; disminución de empresarios por la pérdida de actividad; y aumento de empresarios por las oportunidades que genera la crisis. Una vez enunciadas estas ideas e intentar demostrarlas con los datos conseguidos se abre un conjunto de posibilidades para verificarlas de manera experimental. Las posibles actuaciones para llevar a cabo son las siguientes:

- Estudio experimental en el que se introduce un procedimiento de manera intencionada para observar el resultado. El procedimiento introducido es controlado para verificar la hipótesis que se quiere demostrar. Los datos deben ser obtenidos de manera aleatoria de manera que no importe quienes son los participantes sino los resultados.
- Asociación causa- efecto explica como dos variables guardan una relación causa efecto que puede ser positiva (las dos variables aumentan o disminuyen) o negativa (una variable aumenta y la otra disminuye). En este caso, podemos encontrar varios ejemplos dependiendo de la proposición que posteriormente se quiera investigar. En el aumento de empresarios por necesidad, la causa efecto sería el número de empresarios relacionado con el paro (relación negativa); en la disminución de emprendedores por perdida de actividad se interactúa el número de autónomos con respecto a la perdida de poder adquisitivo de los españoles (relación positiva); y finalmente el aumento de autónomos por las oportunidades que genera la crisis encontramos la relación entre la cantidad de emprendedores con las ayudas ofrecidas por el gobierno o el acceso a la financiación de los



bancos (relación positiva). El descubrimiento de estas asociaciones puede llevar al analista a la creación de un programa que remedie el problema.

- Muestreo consiste en la selección apropiada de participantes para la investigación del estudio. Se utiliza cuando se tiene una gran cantidad de datos y es preferible obtener una muestra más pequeña.

Los estudios realizados posteriormente para investigar las proposiciones de este proyecto serán clave para verificar mis datos. Para ello se necesitará un mayor número de muestras que verifiquen y solucionen el problema planteado. Cada investigador optará por el método que mejor se relacione con su demostración e intentara plantear una solución.

5. RASGOS DE UN EMPRENDEDOR

Hoy en día nos encontramos con muchos tipos de empresarios. Existen emprendedores que piensan que ser emprendedor es simplemente ir al notario y tener un NIF pero en realidad eso es un puro trámite burocrático.

Un auténtico emprendedor es aquel que no tiene aversión al riesgo, que lleva en la sangre la necesidad de crear, de abrir un negocio y no conocer lo que ocurrirá mañana. Es una forma de vida y no un simple trabajo. “El empresario es aquella persona que se mueve en un mundo incierto pero en el que sus trabajadores crean que ese mundo es seguro” (José Ruiz Navarro, 2008, 37).

Los auténticos emprendedores no contemplan la posibilidad de fracaso pues su idea se convierte en un medio y un fin para ser feliz. Tienen la necesidad de hacer, inventar o crear algo. Creemos que un empresario quiere ganar dinero, crear riqueza o empleo, ser millonario... pero en realidad es un impulso humano, una necesidad básica.

Otro rasgo que encontramos en un emprendedor es la ilusión con la que hablan o piensan de su negocio. No existe otra posibilidad de vida para ello. Siempre tienen la necesidad de crear.

Existen otros tipos de empresarios que no tiene los anteriores rasgos nombramos pero sí pueden emprender y tener éxito. Una persona puede pintar mal pero puede tener la sensibilidad de ver el arte de la pintura. Este sentimiento ocurre en muchos sujetos, es posible que no tengan la necesidad de sentir riesgo pero sí sean lo suficiente persistentes y luchadores para permitirles llevar su idea hacia un negocio, conocer sus errores, corregirlos y finalmente, ser altamente competitivos. Cuando este tipo de emprendedores cometen un error saben asumirlo y debe aprender a solventar las futuras adversidades. Por último, el rasgo que define a un emprendedor que no tiene rasgos naturales es la capacidad de sacrificio para conseguir lo que se propone en la vida.

Los atributos que encontramos en un emprendedor son: ambición, pasión, necesidad de conseguir el éxito, motivación para realizar todo correctamente siendo responsables de sus actos. Se fijan metas realistas, con riesgos calculados y se ayudan de la experiencia. No realizan tareas rutinarias, sus logros están en concordancia con sus esfuerzos.



Por lo tanto la diferencia entre emprendedor y empresario radica en lo siguiente:

A un auténtico emprendedor le gusta crear, generar crecimiento y disfrutar emprendiendo de manera que cuando un negocio llega a obtener un determinado volumen y solo queda la función de gestionar, el emprendedor se aburre y deja ese puesto a un directivo. Además, cuando un negocio crece mucho, ellos mismos valoran la necesidad de colocar al frente una persona más cualificada para llevar a cabo la función de dirigir acorde a las nuevas competencias y tecnologías.

Por otro lado, un empresario común continuará con su función de gestión ya que eso le hace feliz.

En el anexo 2 aparece una tabla con empresas castellanas donde aparece el volumen de negocio y el número de empleados, así como en el anexo 3 un resumen de las opiniones que tienen los propietarios de dichas empresa con respecto al emprendimiento. El objetivo es conocer de mejor forma como son las aptitudes del emprendedor que hemos explicado en este apartado.

5.1 HABILIDADES QUE DEBE TENER UN EMPRENDEDOR

El papel del emprendedor es fundamental en la economía del país, pues crean la riqueza y la creación de empleo. El hecho de crear riqueza exige la asunción de riesgos la cual es una actuación correspondiente al empresario emprendedor. *“Los emprendedores actúan como proceso innovador creando nuevas oportunidades y contribuyendo al desarrollo de nuevas empresas”*. (Gibb, 1988). Las habilidades o atributos que deben tener cualquier tipo de emprendedor son las siguientes:

En relación a las capacidades personales:

1. Ambición
2. Visión y proyecto de futuro.
3. Planificación.
4. Tenacidad.
5. Esfuerzo
6. Orientación al mercado.
7. Toma de decisiones
8. Iniciativa
9. Gestión del riesgo

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR
OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

10. Creatividad
11. Gestión del tiempo.
12. Dominio del estrés.
13. Actitud mental positiva
14. Capacidad para sobreponerse al fracaso.
15. Cultura emprendedora.

En relación a las Capacidades comerciales:

16. Facilidad para las relaciones sociales.
17. Habilidad de conversación.
18. Negociación.
19. Venta.
20. Código ético.
21. Corporativismo.
22. Simpatía.

En relación a las Capacidades organizativas:

23. Selección del personal
24. Liderazgo.
25. Organización y delegación.
26. Dirección de reuniones
27. Motivación de los empleados.
28. Ecologismo.

Una habilidad esencial que reúnen todos los emprendedores es la perspicacia, es decir, la capacidad de identificar y explotar las oportunidades de negocio para generar nuevas ideas o la capacidad de estar alerta de las oportunidades que no han sido identificadas por otros. Podemos decir entonces, que el éxito radica en explotar una oportunidad que consistirá en un producto nuevo y diferenciado.

Otro atributo que debemos tener en cuenta es la pro actividad, consiste en la libertad para realizar experimentos adelantándose a los competidores a la hora de introducir nuevos productos, servicios y/o tecnología. Aunque también puede referirse a nuevos



métodos de producción, nuevas formas de aprovisionamiento o de organización empresarial.

5.2 LA IDEA: CÓMO VER SU EXISTENCIA Y CÓMO DETECTARLA

La idea en un negocio se refiere a la oportunidad. Puede ser una idea inexistente o una idea ya existente pero en la que tenemos una oportunidad de gestionarla de manera distinta al resto, o en un lugar diferente. Lo más habitual es encontrarte con empresarios que basan sus negocios en ideas existentes ya que tienen más información al respecto.

Lo importante no es la idea como tal sino la forma en la se representa al mundo. Un ejemplo de ello es la cadena de comida Fresc&Co. Se trata de comida sana: ensaladas, pasta, verduras... un buffet libre. Hasta hora este tipo de alimentos se puede comer en cualquier tipo de restaurante. Pero este empresario añadió a su negocio una localización en pleno centro de las ciudades, un establecimiento moderno en el que puedan repetir tantas veces como quieran, con alimentos sanos y por un precio barato. Esta forma de dar a conocer el negocio fue lo que le condujo al éxito y es a lo que me refiero cuando hablo de mostrar al mundo la oportunidad.

Otra cuestión importante es la ventaja que me ofrece la idea de negocio. ¿Por qué van a comprar en mi negocio? Porque le voy a ofrecer una ventaja. Esa idea también hay que transmitirla a nuestros futuros clientes. Ellos deben pensar que hacemos algo diferente al resto o que lo hacemos igual pero más barato y de mejor calidad. Su definición debe ser sencilla para que cualquier persona lo entienda.

Para saber si esa idea es una oportunidad hay que explicarla entre nuestros conocidos, si ellos lo entiende de manera fácil será una buena oportunidad. Además, con sus opiniones podemos dar forma y moldear el negocio. No debemos pensar que nuestra idea hay que mantenerla en el anonimato pues seguramente miles personas estén pensando lo mismo que nosotros.

La ventaja que se ofrece a los consumidores es el valor real de nuestro negocio y finalmente es lo que nos distinguirá de nuestros competidores y dará el éxito.

No hay que olvidar que la idea no solo debe modificarse a la hora de emprender un negocio sino durante toda la vida del mismo. Un ejemplo de ellos son las empresas de telecomunicaciones. Estas deben adaptarse a las necesidades tecnológicas.

Las empresas deben conocer a los clientes, las maquinarias, los materiales, los sistemas de trabajo... Cada poco tiempo cambia el mercado y por lo tanto la idea de negocio.

Lo esencial a la hora de establecer una empresa es tener una idea que se adapte al momento de la vida en el que se está viviendo. Desgraciadamente no existe ninguna fórmula que nos dé la solución. Lo sencillo es empezar con una lista y luego hacerte las siguientes preguntas para ir tachándolas hasta que te quede solamente una. Esa idea es la que empiezas a poner en marcha mañana.

1. ¿Qué sabes hacer bien?

Son los talentos, experiencias y pasiones que tiene cada persona. En la vida del autónomo cambias un horario fijo por uno ilimitado junto con muchas preocupaciones, luego hay que saber adaptarse.

2. ¿Puedes dar un pequeño paso que genera primeros resultados?

Es necesario poder producir pequeños resultados sin necesidad de tener que hacer una inversión importante. Un ejemplo a seguir es tener una web, esto no es suficiente para generar ingresos pero es la base para abrir un negocio hoy en día.

3. ¿Puedes diferenciarte de lo existen aunque sea un detalle?

La pregunta es si se puede hacer mejor o diferente lo que están haciendo los demás, ya que competir con muchos negocios puede llevarte a pérdida de beneficios con respecto a empresas establecidas en el mercado desde hace años. Si disponemos de escasos recursos será conveniente definir un nicho de negocio, por ejemplo en vez de comida para mascotas, es más aconsejable comida para perros y más tarde ir ampliando los productos una vez obtenidos los beneficios deseados y cubrir pérdidas.



5.3 EVALUACIÓN DE LA IDEA

En este apartado intentaremos analizar si la idea de negocio es perfectamente viable, si necesita retoques o simplemente debemos de desistir de ella. Todo esto nos ayudará a evitar problemas a medio y largo plazo, corregir los puntos débiles, afianzar la idea del proyecto o buscar otra alternativa.

En primer lugar debemos autoevaluarnos a nosotros mismo, es decir, conocer nuestras habilidades y conocimientos, nuestra capacidad para gestionar o, incluso, dirigir a un grupo de empleados.

En segundo lugar, establecer un plan financiero en el que aparezca la inversión inicial, la rentabilidad y el cálculo de lo invertido para saber cuánto tiempo tardaremos en recuperarlo.

En tercer lugar, conocer cómo es la competencia y cuáles son sus puntos fuertes y débiles, conocer a los clientes potenciales para saber si van a recibir correctamente la idea de negocio o si la van a entender correctamente.

En cuarto lugar, crear un plan de negocio en el que establezca cual será la ruta a seguir por el empresario.

5.4 MODELO DE NEGOCIO

El modelo de negocio está relacionado con la forma y cómo transmitir la idea a la sociedad. En este apartado se intenta combinar varios elementos: los proveedores, clientes, financiación, empleados, instalaciones, entorno, subvenciones... Esto va a dar lugar al valor que queremos dar a la empresa en su puesta en marcha y lo que hará que funcione de manera global.

La idea que habitualmente tienen las personas que quieren crear una empresa es conseguir un volumen de negocio, es decir, que crezca rápidamente para conseguir más ventas y clientes. Pero en realidad están equivocados, un modelo de negocio eficaz es aquel que nos proporciona conseguir beneficios en el menor tiempo posible y de manera rápida, lo cual permitirá sostener la empresa. El mejor modelo es aquel que es más rentable.

Hay ocasiones que el modelo de negocio que diseñamos es correcto para los primeros años de vida, pero cuando se empieza a facturar más es inviable. La carga de trabajo cambia a medida que la empresa crece. Por ejemplo, imaginemos que tenemos una empresa textil y el primer año establecemos un plan de negocio con una facturación de 1000 prendas. Puede ocurrir que el siguiente año nuestros clientes nos pidan 2000 prendas. En este caso, nuestra empresa no va a ser capaz de suministrar ese volumen por lo tanto deberíamos adaptarnos y colocar más maquinaria, empleados, horas de trabajo, etc. De esta manera cubriríamos todos nuestros pedidos. Incluso puede que el tercer año vuelva a suceder y pasemos de 2000 a 3000 prendas. Tendríamos que repetir el proceso anterior. Por lo tanto, hay que planear varios modelos de negocios que se adapten a la situación del entorno donde la empresa va a operar.

5.5 ESTABLECER UN PLAN DE NEGOCIO

Un Buen plan de negocio debe contener varios apartados:

- Nombre, objetivos, clientes potenciales y descripción de nuestro producto o servicio.
- Conocer las necesidades de nuestros empleados, leyes, financiación, trámites administrativos...
- Transmitir exactamente la idea a los clientes y diferenciarnos de la competencia, nuestra propuesta de valor.
- Volumen del mercado actual y potencial.
- Inversión requerida y tiempo de recuperación de la misma (VAN Y TIR).
- Plan de mercado dónde aparezca la ubicación, qué comprar, cuándo comprar, las metas a alcanzar en cada período de tiempo, el porcentaje de mercado que se quiere penetrar, las actividades para lograr los objetivos, y las necesidades en recursos técnicos, tecnológicos y humanos.
- Estructurar los costes, proveedores y suministros, es decir, identificar los costos variables y fijos para la producción, hay que tener presente la selección de proveedores, identificar la cadena de abastecimiento y sus condiciones logísticas, los tiempos de respuesta, la ubicación, la garantía que ofrecen y las políticas de pago.



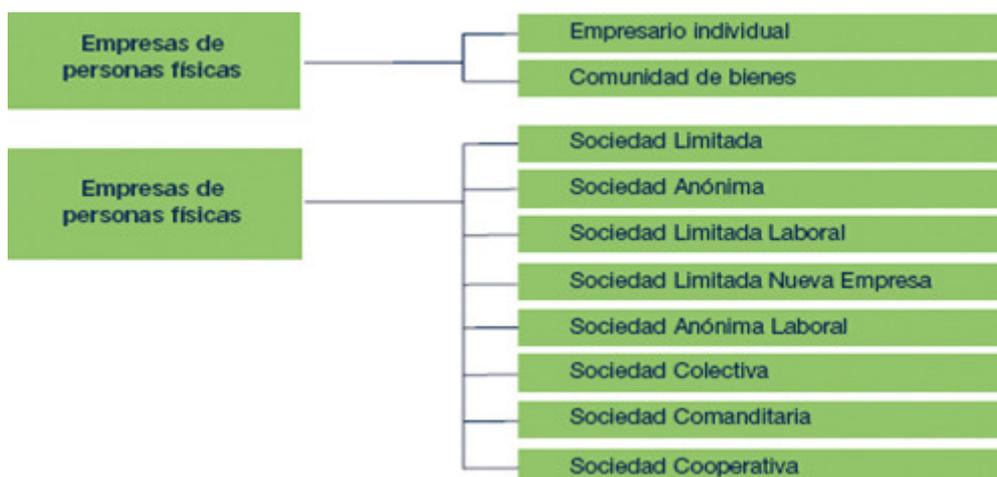
- Definir la estructura financiera del negocio, que soportará el patrimonio, el capital, los costes, las inversiones, y la rentabilidad. Se requiere tener un balance general de inicio, y seguimiento a los indicadores básicos financieros que son liquidez, endeudamiento, rentabilidad y de actividad.
- Controlar los trámites administrativos y legales para constituir una empresa, y el régimen fiscal que deberán soportar.

5.6 LA PUESTA EN MARCHA DE UN NEGOCIO

La puesta en marcha de la empresa requiere muchos puntos a analizar. A continuación analizaremos uno a uno.

5.6.1 La forma jurídica

Figura 1: Clasificación de la forma jurídica en el Estado Español.



Fuente: www.emprendedores.es, 2014.

La forma jurídica que se le da a una empresa es una decisión trascendente que no debe improvisarse, la cual tiene una serie de factores muy importantes, tales como: Sociedad Anónima si se tratan de bancos, seguros o similares, si se responde con todo el patrimonio o limitamos capital, la relación de los socios (familia, amigos) o si su aportación se centra en actuación profesional, conocimientos u otra causa, La aportación de capital mínimo para constituirse también hay que tenerlo en cuenta. Una S.A. tiene una aportación de 60.101 euros mientras que una sociedad limitada 3.005 euros.

Y por último existen otras formas jurídicas atendiendo al tratamiento de los beneficios como: cooperativas, autónomos o sociedades laborales

5.6.2 Trámites para la constitución

- a) Declaración censal y solicitud del CIF
- b) Alta y pago del impuesto de Actividades Económicas.
- c) Licencia de Apertura
- d) Alta de contingencia de accidentes de trabajo y enfermedad profesional.
- e) Inscripción en la Seguridad Social.
- f) Alta de autónomos.
- g) Legalización del Libro de Matriculas de Personal.
- h) Legalización del Libro de visitas de inspección de trabajo
- i) Plan de prevención de riesgos laborales.
- j) Licencias de aperturas del centro de trabajo.
- k) Impuesto de bienes inmuebles.

El empresario durante su actividad tendrá unas obligaciones legales como por ejemplo: una contabilidad ordenada y documentada cronológicamente, emitirá facturas y guardará las que reciba de sus proveedores, conservará sus libros durante 6 años como mínimo, estará sometido a la suspensión de pagos o quiebra cuando proceda, realizará todas las obligaciones fiscales que proceda como por ejemplo el impuesto de IRPF, las cuotas a la seguridad social y cuotas empresariales.

En el caso de las Sociedades Anónimas o Sociedades Limitadas tiene procesos de constitución un poco más complejos y exigentes referentes a la ley.

- a) Certificación negativa del nombre.
- b) Otorgamiento de escritura publica y aprobación de los estatutos
- c) Pago del impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos jurídicos Documentados.
- d) Inscripción en el registro mercantil.
- e) Declaración censal y solicitud del CIF
- f) Liquidación del impuesto de Actividades Económicas.
- g) Licencia de Apertura



- h) Alta de contingencia de accidentes de trabajo y enfermedad profesional.
- i) Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.
- j) Afiliación de los trabajadores.
- k) Alta de los trabajadores en la Seguridad Social.
- l) Libro matricula de personal.
- m) Libro de visitas e inspección del trabajo.
- n) Plan de prevención de riesgos laborales.
- o) Licencias de aperturas del centro de trabajo.
- p) Impuesto de bienes inmuebles.
- q) Libro de sanciones.
- r) Calendario y horario laboral legalizado
- s) Legalización de libros y documentación social y contable
- t) Licencia de obras.
- u) Impuesto de bienes inmuebles.

En estas sociedades deben cumplir las obligaciones anteriormente nombradas aunque al ser sociedades más complejas hay que añadir: la declaración anual del impuesto de Sociedades según la actividad que corresponda, liquidación trimestral o anual del Impuesto de Valor Añadido y cumplir las exigencias legales del tráfico mercantil.

5.6.3 La Financiación

Las Sociedades de Crédito hipotecario son entidades financieras que dan préstamos para acceder a un bien a cambio de unos intereses. Esta es la forma más habitual que tienen las empresas de conseguir financiación. Los bancos se han adaptado para ofrecer a las organizaciones préstamos especializados. Algunos ejemplos son los siguientes:

La Fundación Bancaja, ofrece el programa “Solución Financiera para Emprendedores”. Esta dirigido a jóvenes de entre 18 y 35 años, para la concesión de créditos sin aval de hasta 150.000 euros.

La Obra Social de La Caixa ofrece dos posibilidades de conseguir crédito adaptándose a la situación personal. El primero, son préstamos personales de hasta 15.000 euros que financian proyectos de autoempleo para personas que padecen exclusión financiera y precisan asesoramiento para desarrollar su idea de negocio. El segundo, son préstamos

personales de hasta 25.000 euros para financiar pequeños negocios promovidos por personas con dificultad para acceder al sistema crediticio tradicional.

El BBVA ayuda a constituir una empresa ofreciendo la gestión gratuita de la creación de la empresa o alta de autónomo, incluidos todos los gastos de constitución (notario, registros mercantiles central y provincial, impuestos,...). También, dispone de asesoramiento personal y preparación de escrituras y estatutos. Las entidades de crediticias financian a los fabricantes, constructores, distribuidores, esto posibilita vender más o acceder a bienes y servicios.

El Factoring asume un crédito comercial antes de su vencimiento la cual se encarga de su contabilización y cobro asumiendo los problemas de liquidez que puedan aparecer. Sus pérdidas se suplan cobrando una comisión.

El Leasing consiste en un arrendamiento de un objeto a un tercero que es quien lo usará pudiendo al final del contrato de arrendamiento comprarlo.

Las sociedades de garantía recíproca (SGR) prestan apoyo financiero a través de avales ya que respaldan los créditos con su apoyo. Estas sociedades analizan la viabilidad del proyecto, analizan la concesión del crédito y sus condiciones, etc.

Las sociedades de capital riesgo (SCR) se centran principalmente en empresas innovadoras tomando participación en el capital social de la misma. Se convierten en inversores facilitando la aportación de recursos y obteniendo beneficios.

Las tarjetas de crédito son dinero en forma de plástico que permite hacer pagos sin necesidades de utilizar dinero fiduciario.

5.6.4 Las Ayudas y Subvenciones

Las ayudas o subvenciones proporcionan financiación de manera indirecta en la creación de un negocio y sirven para promocionar el trabajo autónomo que ayudará al crecimiento de la economía.



Los primeros meses e incluso años de una empresa son muy costosos, por eso, el estado, las autonomías y los ayuntamientos gestionan planes de ayuda para solventar los gastos de funcionamiento. Saben que los primeros momentos son los más duros y necesitan el máximo apoyo.

Actualmente existen las siguientes ayudas o subvenciones por parte de los organismos estatales.

- El programa de promoción del empleo autónomo: Se trata de un programa de ámbito nacional dirigido a personas desempleadas. Está gestionado por las Comunidades Autónomas y financiado por el Fondo Social Europeo. Las ayudas previstas para el año 2014 son:

1. Subvención por el establecimiento como trabajador autónomo o por cuenta propia hasta un máximo 10.000 €. Está dirigido a desempleados en general, es decir, jóvenes desempleados menores de 30 años, mujeres desempleadas, discapacitados, en el caso de mujeres víctimas de violencia de género se incrementará la ayuda en un 10%. Será Dirigido a autónomos que realicen una inversión en inmovilizado o activos de más de 5.000 € durante los 3 meses anteriores al inicio del establecimiento y los 6 meses posteriores a dicho inicio, sin incluir los impuestos.

2. Subvención financiera. Permitirá reducir 4 puntos el interés concedido por la entidad financiera, ya sea pública o privada, que gestione el préstamo,. El crédito deberá dirigirse con un 75% a financiar el inmovilizado fijo y un 25% al activo circulante. La inversión del inmovilizado fijo no puede ser inferior a 5.000 €. El límite máximo que se concederá es de 10.000 €.

3. Subvención para asistencia técnica. La cuantía de esta subvención tendrá un tope de 2.000 € y no puede superar el 75% de los servicios prestados.

4. Subvención para formación. La cuantía de esta subvención será del 75% del coste de los cursos recibidos, con un tope de 3.000 euros.

- Otra manera de beneficiarse es la ayuda del pago único de la prestación de desempleo para montar tu empresa. Es una medida que facilita la iniciativa de empleo autónomo a través del abono total de dicha prestación. En el caso de sociedades mercantiles han de ser personas trabajadoras menores de 30 años.

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

- El ICO (Instituto de Crédito Oficial) da financiación a autónomos, empresas, entidades privadas y públicas, ya sean españolas o extranjeras siempre que realicen inversiones en el territorio nacional.
- Actualmente existen programas dirigidas a la creación de empresas transmitidas por las comunidades Autónomas. Concretamente en Castilla y León han creado un programa para las Inversiones y Creación de Empresas que persigue fomentar la iniciativa empresarial favoreciendo el crecimiento y consolidación de las actividades existentes. Lo que se pretende es aumentar los niveles de competitividad y productividad apoyando la inversión y modernización tecnológica para crear nuevos puestos de trabajo, generando empleo.

Esta medida se dirige a Pymes que tengan su domicilio social o su centro de producción en Castilla y León siempre que sean: emprendedores o autónomos entendidos como personas físicas, jurídicas o comunidades de bienes que no hayan realizado una actividad empresarial previa a la solicitud de la ayuda y la valoración de su proyecto oscile los 6.000 € a 100.000 €.

También pueden beneficiarse de esta ayuda las micropymes cuando la inversión sea superior a 18.000 € e inferior a 600.000 € y las pequeñas y medianas empresas cuando su inversión sea superior a 100.001 € e inferior a 600.000 €.

Estas ayudas se dirigirán a la creación de un nuevo establecimiento o ampliación de los existentes, a la diversificación de la producción para atender nuevos mercados, adquisición de establecimientos en riesgo de cierre y para la consolidación de empresas innovadoras y tecnológicas.

- Por ultimo, la ayuda mas actual para autónomos es Tarifa plana de 50 € para autónomos, jóvenes y mayores de 30. La ayuda consiste en el pago mensual de 53 euros a la Seguridad Social en lugar de los 261,83 euros que anteriormente se pagaba, la cual ha permitido beneficiar a 170.000 emprendedores solamente en el año 2013. En un primer momento iba dirigida únicamente a menores de 30 años, pero gracias al estímulo y el buen funcionamiento que ha tenido esta ley, han avalorado la necesidad de aplicarlas a todos los grupos de personas, por lo que en estos momentos cualquier ciudadano puede solicitarla siempre que cumpla los requisitos siguientes:



1. No haber estado de alta como autónomo en los cinco años anteriores.
2. No emplear trabajadores por cuenta ajena.

La cuantía de esta ayuda se reparte de la siguiente manera:

1. Primeros 6 meses: 80% de reducción de la cuota, con lo que con las bases y tipos de 2014 se queda en 53,07 euros.
2. Meses 7 al 12: 50% de reducción durante el segundo semestre, que se quedaría en 2014 en 131,36 euros.
3. Meses 13 al 18: 30% de reducción durante el siguiente semestre, que se quedaría con las bases y tipos de cotización de 2014 en 183,55 euros.

5.7 EL RESULTADO

Como resultado a todo lo anterior, podemos considerar a las empresas como un entorno lleno de incertidumbre en el que se puede tener éxito o no. Todo ello dependerá del trabajo individual de cada empresario y de las personas con las que se relacione para llevar a cabo la idea de negocio.

Todo debe estar planificado, estructurado y organizado para detectar las posibles desviaciones que aparezcan y poder corregirlas. Además, hay que tener un plan para modificar los errores y continuar con el negocio. Es muy importante conocer las alternativas de las ayudas y subvenciones ya que es la mejor manera de que funcione económicamente la empresa pues permite disminuir la cantidad de capital a aportar y utilizarlo para otros ámbitos como puede ser la publicidad, marketing, el establecimiento, etc.

Los factores externos como el entorno pueden ayudar o no a nuestra empresa pero con ayuda de las correctas gestiones se pueden solventar. Lo más importante es saber qué es lo que se quiere emprender y transmitir una idea clara para que las personas entiendan la forma de hacer negocio.

5.8 EL ENTORNO

En este apartado vamos a analizar los aspectos del contexto que afectan negativa y positivamente al desarrollo económico de una empresa. Comenzaremos por los factores negativos que frenan la actividad empresarial.

- a) Políticas gubernamentales. Se refiere a la excesiva dependencia que tienen las empresas españolas con el sector público, además, hay que señalar la competencia desleal que las administraciones publicas fomentan al dedicar amplios presupuesto para financiar proyectos de asociaciones sin ánimo de lucro. Cabe señalar, el desconocimiento que las administraciones públicas tienen sobre las necesidades reales de los emprendedores como los largos trámites burocráticos exigibles para la constitución de una empresa como para la obtención de ayudas publicas
- b) Capacidad para emprender. Se detecta la falta de iniciativas empresariales relacionadas por el desconocimiento de la gestión empresarial.
- c) Falta de apoyo financiero. La facilidad de obtener los recursos financieros mejora el éxito de los negocios y la consecución de una ventaja frente a los competidores. Se valora la falta de financiación tanto pública como privada, esto se ve repercutido por el entorno económico que estamos sufriendo en los últimos años y la falta de préstamos de la banca. El sector privado tampoco facilita incentivos que mejore el I+D ni la creatividad. En esta línea cabe destacar la falta de capital y endeudamiento que tiene las empresas para gestionar el I+D+i.
- d) Normas sociales y culturales. Dentro de la cultura española existen bienes que deben ser gratuitos para la sociedad y que deben ser financiados por el sector público por lo que frena la actividad emprendedora en este tipo de empresas como puede ser un aeropuerto.
- e) Apertura de los mercados. Nuestras empresas son poco competitivas y precarias. Existen unas pocas empresas que acaparan la concentración de la actividad en mercados externos.
- f) Formación y educación. La carencia en la formación empresarial repercute en la profesionalización del sector. Las instituciones deben ampliar los cursos de creación de empresas ya que por ahora son insuficientes. Además, las universidades deben fomentar el carácter emprendedor pues son los que mejor



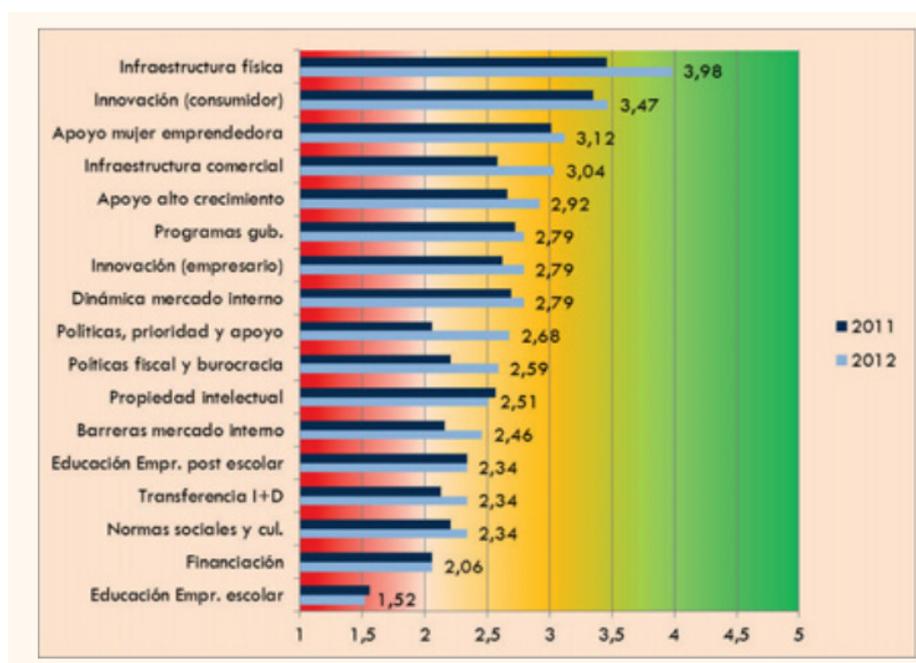
pueden enseñar el impacto económico que tienen las organizaciones sobre las actividades generadoras de riquezas.

- g) El estado del mercado laboral y la investigación tecnológica e I+D señalando la necesidad de desarrollar investigaciones.

Los factores que favorecen la actividad empresarial son los siguientes:

- a) El entorno de la financiación. Está valorada de manera negativa en los últimos años debido a la falta de crédito por parte de los bancos a las empresas pero se espera ciertas mejoras en este ámbito. Además se intenta mejorar la burocracia para facilitar la concesión de los préstamos.
- b) La educación y la formación. La transferencia de I+D mejora en el ámbito tecnológico ya que España es cada vez más competitiva.
- c) Las infraestructuras físicas y de servicios. Cada vez hay más carreteras, telecomunicaciones... que apoyan a las nuevas empresas y su crecimiento. Además, pueden perfectamente afrontar los costes de gas, luz agua que son servicios básicos por la bajada de precios al sector empresarial.
- d) Las normas sociales. Apuestan por la autosuficiencia y autonomía favoreciendo a la aversión al riesgo empresarial.

Gráfico 1. Factores del entorno que favorecen la creación empresarial.



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor GEM, 2012.

6 TIPOS DE EMPRESARIOS

6.1 EMPREASRIO POR NECESIDAD

El emprendimiento por necesidad existe y más en la actualidad ya que con la crisis numerosas personas han perdido su puesto de trabajo y les es muy difícil encontrar uno nuevo. Esto les ha llevado a buscar ellos mismos una ocupación obligándoles a probar suerte en el mundo de los negocios. Las estadísticas también confirman este hecho. Según los datos recogidos en el último informe Global Entrepreneurship Monitor, “el emprendedor por necesidad representaba un 14,8%, hoy en día se está produciendo un aumento importante de las personas que emprenden España”. (Global Entrepreneurship Monitor, GEM 2008).

Las características comunes en los negocios surgidos por necesidad son las siguientes:

- * Cuentan con rentas más bajas que los que emprenden por oportunidad.
- * El fundador suele tener más edad que en los casos del emprendedor vocacional.
- * Tienen estudios medios y superiores,
- * Poseen más experiencia profesional en el sector (lo que juega a su favor).

Por otro lado, las principales desventajas son:

- * Mayor aversión al riesgo y menos tolerancia al fracaso. La inversión de estos Emprendedores es escaso, los recursos disponibles proceden de la indemnización o la capitalización del paro, lo que provoca una excesiva precaución o cautela en la toma de decisiones que puede desembocar en el estancamiento de la actividad.
- * Pequeño tamaño de la empresa normalmente son unipersonales.
- * Ausencia de vocación empresarial. Suele devenir con ausencia de formación y carencia en las habilidades propias del emprendedor.

Con respecto a este tipo de empresarios he añadido en el anexo 1 algunos ejemplos de emprendedores por necesidad como es el caso de “Mi queja” o “Tostadas Susanita” para que conozcamos que este tipo de negocios tienen éxito



6.2 EMPRESARIO POR OPORTUNIDAD O ENTREPRENEURSHIP

Para ayudar a conocer la definición de entrepreneurship voy a hacer referencia a varias definiciones de diferentes autores.

“Entrepreneurship es el descubrimiento de oportunidades y la subsiguiente creación de una nueva actividad económica, a menudo por medio de la creación de una nueva organización.” (Reynolds, 2005).

“Entrepreneurship “espíritu emprendedor”, es decir, la voluntad de transformar las condiciones existentes, de superar obstáculos y romper con las rutinas, de ir contra la corriente y crear cosas nuevas. Estos individuos que se atreven a lanzarse a lo desconocido, estos héroes de la era capitalista, son los famosos emprendedores Schumpeterianos.” (Schumpeter, 1934).

“Un emprendedor busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades. La innovación es una herramienta específica de un emprendedor, por ende en emprendedor efectivo convierte una fuente en un recurso.” (Peter Drucker, 1964).

“El emprendedurismo es la búsqueda de oportunidades independientemente de los recursos controlados inicialmente.” (Howard Stevenson, 1975)

Se trata de un nuevo factor empresarial distinto al factor de producción (tierra, trabajo y capital). Hace referencia al descubrimiento y explotación de oportunidades que forman la creación de una empresa.

Un emprendedor combina: la teoría de innovación, tomar riesgos y pro actividad (Miller, 1983); las teorías clásicas del emprendedor innovador (Schumpeter 1934, 1942); y el emprendedor que toma riesgos y ocupa una posición de incertidumbre (Knight 1921). Todas estas teorías conjuntan la necesidad de tomar la iniciativa, crear nuevas oportunidades o mejorar las existentes, tomar riesgos e innovar. Además, si todos los emprendedores optaran por tomar comportamientos oportunistas en las decisiones su futuro sería más solvente y prometedor.

Existen tres grupos que explican la aparición de la actividad empresarial.

El primero se centra en el individuo, es decir, es un atributivo o cualidad que tienen los individuos de manera que acoten el riesgo, hagan frente a la incertidumbre y tengan necesidad de crear.

El segundo se centra en el entorno económico como: dimensión de los mercados, los cambios tecnológicos, la estructura del mercado.

Y finalmente, el tercer factor está ligado a la cultura empresarial de la sociedad.

Los emprendedores llevan a la práctica nuevas formas de negocio sin tener todas las cartas en las manos, sus aspectos psicológicos hacen que naveguen por una conducta en la que la obtención de la ganancia es la manera de comprobar el éxito de su actividad y no la forma de conseguir dinero.

Igual que en el apartado anterior he añadido en el anexo 1 algunos ejemplos de emprendedores por oportunidad como es el caso de “Apple” o “Telepizza” para que conozcamos que los negocios por oportunidad tienen éxito.

6.3 ¿HAY MÁS EMPRESARIOS POR NECESIDAD O POR OPORTUNIDAD?

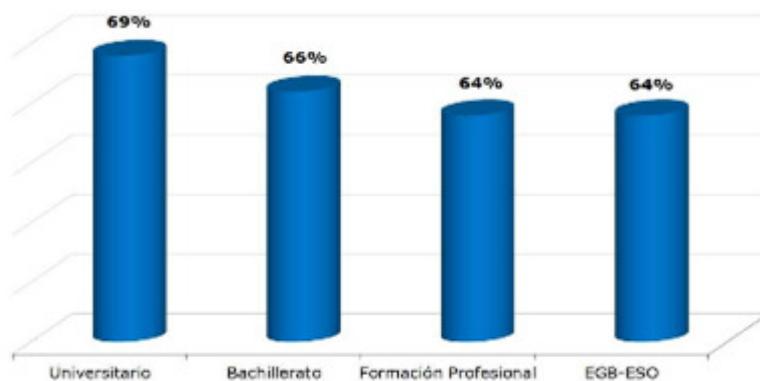
Según los últimos estudios realizados por Randstad (empresa dedicada a la búsqueda de empleo) el 62% de los españoles están dispuestos a crear una empresa. Su análisis se centra en una encuesta nacional que analice la situación del emprendedor en el año 2013-2014. Los datos concretan que la mitad de los encuestados emprenden en sectores donde tienen experiencia o formación. El porcentaje más elevado se observa en aquellas personas con formación, concretamente 7 de cada 10 profesionales con preparación universitaria están dispuestos a crear su propio negocio.

Según dicho estudio, un 48% de los encuestados apostaría por crear un negocio del mismo sector en el que tiene experiencia o formación, mientras que el resto, el 32% apuestan por un sector distinto en el que vean la oportunidad de crear y un 20% busca el autoempleo, independientemente del sector donde se desarrolle.

Por otro lado, el 69% de los estudiantes universitarios están dispuestos a crear su propio negocio, le siguen los estudiantes de bachillerato con un 66% y finalmente Formación Profesional con un 64%.



Gráfico 2. Número de personas emprendedoras según su formación



Fuente: Randstad, 2012.

La creación de empresas también está relacionada con el sexo de las personas. Los hombres afirman, con un 65%, que estarían dispuestos a emprender un negocio mientras que las mujeres alcanzan el 63%.

A pesar de que los datos sean favorables y que el perfil de los españoles sea el de un profesional emprendedor, no se relacionan con la cantidad de negocios que son abiertos en España actualmente debido al contexto económico, la falta de fluidez de crédito, las altas tasas que tienen que pagar los autónomos, la comparativa con otros países, la amplia burocracia, la falta de información y el miedo al fracaso.

6.3.1 Proposiciones planteadas para justificadas la cantidad de empresarios por necesidad o por oportunidad

En este apartado plantearemos varias proposiciones a analizar. La primera proposición es el aumento de empresarios por necesidad debido a la crisis ya que muchas personas se quedan sin empleo y tienen que buscar un subsidio de una manera diferente a la de trabajador por cuenta ajena. Con respecto al empresario por oportunidad, podemos encontrar dos tipos de proposiciones. La primera es aquella en la que disminuyen los empresarios debido a la pérdida de actividad y la segunda es un aumento ocasionada por las oportunidades que genera la crisis.

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR
OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

- Aumento de empresarios por necesidad.

La sociedad española comenzó a cambiar a partir del año 2007 debido a una crisis financiera que afectó de manera mundial. El mundo entra en recesión atacando a la zona euro, principalmente en aquellos países con una economía débil.

Este hecho ha afectado al sistema financiero, al mercado de trabajo, a la actividad productiva y de consumo y a la economía de las familias. La crisis se traduce en pérdida de empleo lo que hace que la actividad económica disminuya debido a que no hay dinero para gastar. Entre el 2007-2011 el número de desempleados se ha multiplicado por 2,7 y se ha perdido un 11% de empleos afectando principalmente a jóvenes y extranjeros. A continuación vemos una grafica donde encontramos la tasa de actividad y la tasa de paro española medida en porcentajes.

Tabla 4: Tasa de Actividad y Tasa de Desempleo.

AÑOS	Tasa de actividad en %	Tasa de paro en %
2005	57,79	9,15
2006	58,63	8,45
2007	59,27	8,23
2008	60,08	11,24
2009	60,18	17,85
2010	60,28	19,85
2011	60,33	21,39
2012	60,39	24,78
2013	60,02	26,09
2014	59,54	25,20

Fuente: Instituto Nacional de estadística (INE, 2005-2014).

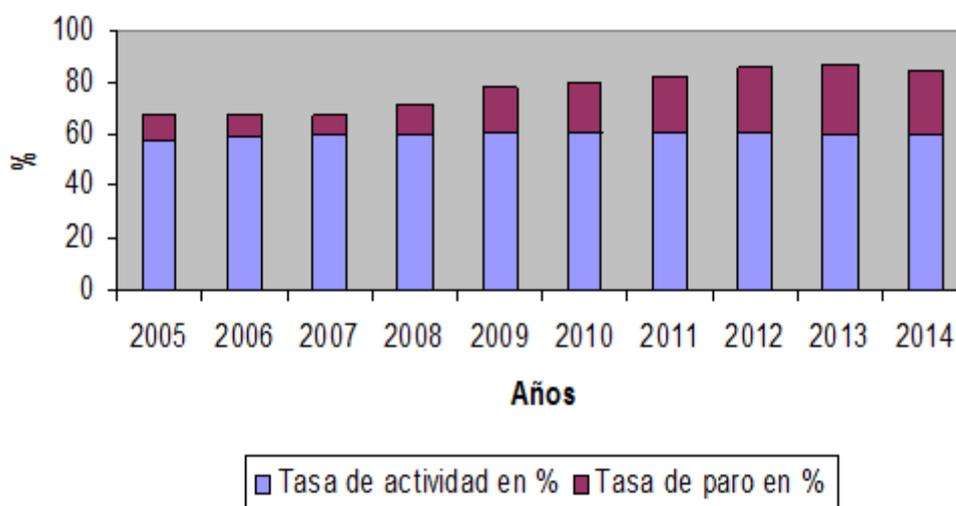
En la tabla aparecen, para la comparativa, los años anteriores y posteriores a la crisis. La crisis comienza en el año 2007 pero comienza a notarse en el empleo a partir del año 2008. Como podemos ver las tasas aumentan de manera desproporcionada, básicamente sin control, hasta el año 2013, año de máximo nivel de desempleo. Según los estudios,



el año 2014, será un periodo de recuperación donde comience a notarse la creación de empleo.

Para facilitar una mayor comprensión he realizado una gráfica donde aparece la tasa de actividad y de desempleo en un diagrama de barras. La zona coloreada de marrón representa la tasa de paro donde se aprecia hasta el año 2013 un aumento del más del doble con respecto a los años anteriores de la crisis.

Gráfico 3: Tasa de actividad y Desempleo Española.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INE, 2005-2014.

La relación con mi proposición es la siguiente: Debido a la necesidad de trabajar muchas personas han tenido que arriesgarse y abrir su propio negocio lo que ha provocado una disminución de la tasa de desempleo y un aumento en la tasa de actividad. Estos negocios generaran beneficios futuros que permitirá aumentar el consumo. Si las familias trabajan utilizarán su riqueza para consumir lo que aumentará la producción y con ello el empleo ya que se necesitarán más personas para producir. Esto de manera sucesiva disminuirá la tasa de paro generando empleo y riqueza a la sociedad.

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

- Aumento o disminución de empresarios por oportunidad.

1. Disminuyen los empresarios debido a la pérdida de actividad.

La falta de recursos por parte de las familias ha hecho que disminuya el consumo, las empresas no venden la misma cantidad que antes, por consiguiente, necesitan un menor volumen de producción.

Con respecto a las empresas que ofrecen servicios, ha ocurrido lo mismo, un ejemplo de ello es la reducción del turismo en los meses estivales.

La falta del trabajo en el entorno familiar ha repercutido en la forma de administrar los ingresos y han dejado en un segundo ámbito las necesidades sociales dando prioridad a las necesidades básicas.

Si nos fijamos en el gráfico que a continuación se muestra vemos que hay un declive pronunciado en el consumo. Además, hay que recordar que la economía no comenzará a generar empleo hasta que no empiece a crecer un 2% luego a pesar de que en el 2012 haya un mínimo crecimiento estamos muy lejos de crear trabajos estables. La caída del consumo privado de las familias cae un 2% debido al ajuste fiscal y al incremento de los precios.

Gráfico 4: Indicadores de Consumo.



Fuente: El Economista, 2012.



2. Aumento de empresarios ocasionado por las oportunidades que genera la crisis.

Existen personas que se arriesgan a abrir un negocio en tiempos de crisis, este hecho es bastante común en la época que vivimos. Muchas veces nos preguntamos como puede haber gente que invierta todo su dinero en esta situación pues el paisaje de la economía española es desolador y, hasta no hace mucho tiempo, no hemos comenzado a notar los brotes verdes de los que todos hablan.

Pues bien, existen emprendedores que aprovechan la situación de la crisis para buscar otras alternativas de trabajo. En este sentido, no nos referimos a aquellas personas que buscan un bien o servicio que ofrecer. En este caso son muy pocos los que pueden inventar ya que casi todo esta inventado. En este apartado nos referimos a las personas que aprovechan las oportunidades legales y fiscales que desarrollan los políticos para mejorar la economía. Un ejemplo de ello es la tarifa plana de 50 euros que pagan todos los autónomos al emprender y la cual me he dirigido en el apartado de ayudas y subvenciones. En estos casos, las oportunidades de negocio provienen de las ventajas ofrecidas por el estado que ayuda a disminuir los riesgos y reducen la aportación de capital necesario para abrir un negocio. No hay que olvidar los cursos de formación que se ofertan para emprendedores con respecto a la profesión elegida. Estos cursos son subvencionados y aumentan el porcentaje de obtener el éxito en el negocio para ser mejor que la competencia. Tal como hemos dicho en apartados anteriores, la fortuna de un buen negocio no es tanto en la idea sino en la forma de transmitir esa idea.

7 ANÁLISIS DE LAS PROPOSICIONES ENUNCIADAS

Las tres proposiciones que hemos enunciado son:

- 1) Aumento de empresarios por necesidad.
- 2) Disminución los empresarios debido a la pérdida de actividad.
- 3) Aumento de empresarios ocasionado por las oportunidades que genera la crisis.

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR
OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

Ambas, serán analizadas desde el año 2005 hasta el año 2014. La razón de dichos años es reflejar la situación antes de las crisis española, durante la crisis y posteriormente a la crisis. Intentaremos exponer diferentes ámbitos que hayan podido ocurrir a lo largo de los años y veremos de manera cuantitativa su variación. Los datos que aparecen en el cuadro son trimestrales y proceden del anexo 4 del cual he realizado una media matemática para reflejarlos de manera resumida y anual

Para empezar analizaremos el número de autónomos durante 2005-2014 segmentado por edades. El objetivo es representar la cantidad de empresarios que hay al año dependiendo de la edad, su riqueza y formación.

Tabla 5: Número de Autónomos por edades, 2005-2014.

AÑOS	MENOR DE 25 AÑOS	DE 25 A 39 AÑOS	DE 40 A 54 AÑOS	DE 55 AÑOS O MAS
2005	56.652	695.594	942.862	514.917
2006	52.211	693.030	950.014	513.052
2007	54.237	704.396	956.923	515.397
2008	51.541	682.370	947.175	512.970
2009	37.951	606.496	908.796	499.430
2010	34.556	576.056	894.395	491.516
2011	33.526	557.715	886.648	485.308
2012	33.115	538.348	874.979	481.424
2013	35.907	531.604	868.131	476.553
2014	39.805	545.407	869.204	476.236

Fuente: Ministerio de Economía, 2014.

La tabla nos muestra cómo desde el año 2005 hasta la actualidad ha disminuido en todos los rangos de edades. Si comparamos los datos del cuadro observamos que hay más empresarios a partir de los 25 años a los 54 años, lo cual se debe a su capacidad adquisitiva. Se trata de personas que ya han sido empleados y han obtenido riqueza salarial. Además, el hecho de haber estado trabajando les ha facilitado la experiencia ya



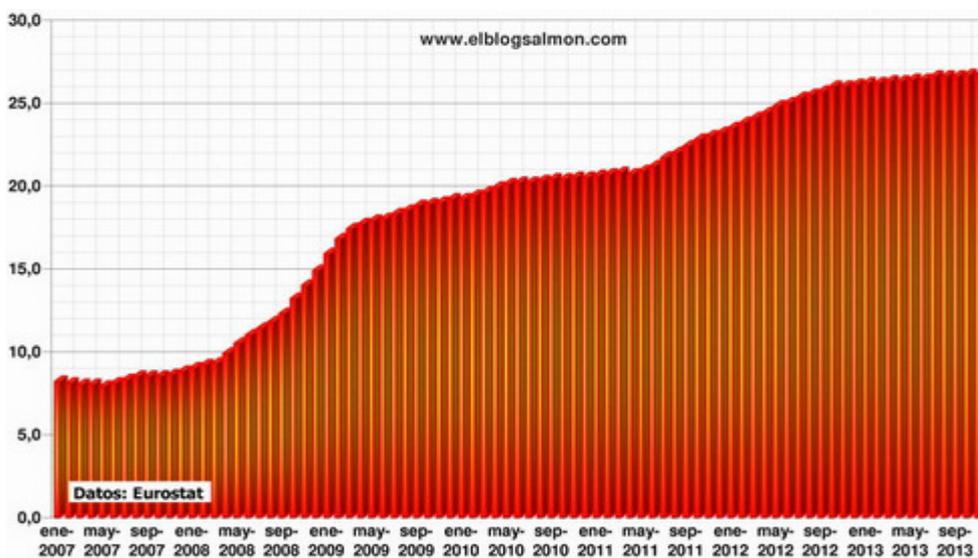
que muchos de ellos abren negocios de acuerdo a la formación que han conseguido a lo largo de su vida activa.

La mayor caída se ve reflejada en las edades de 25 a 39 años pues ha disminuido exactamente 150.187 autónomos y de 40 a 54 años con un total de 73.658 menos. El descenso es mayor en este grupo de personas porque el número de empresarios también era mayor.

Si nos fijamos hay un año donde, a pesar de estar en plena crisis, aumenta el número de emprendedores. Ese es el año 2007 donde hay un ligero aumento con respecto al año 2006. Parece increíble ya que en esos momentos comienza a ser más visible la inminente crisis. En este caso, cabe explicar la proposición de aumento de empresarios por necesidad pues es ahí cuando las empresas comienzan a despedir de manera exagerada.

A continuación muestro un gráfico en que aparece la evolución del paro español.

Gráfico 5: Evolución del Desempleo en España 2007-2013



Fuente: El Economista, 2013.

Se supone que las personas al quedarse sin trabajo ven la posibilidad de abrir su negocio y continuar, así, con su actividad.

En los años posteriores, el número de autónomos disminuye sin parar hasta el 2013. En este momento tiene planteamos la proposición de disminución de empresarios por

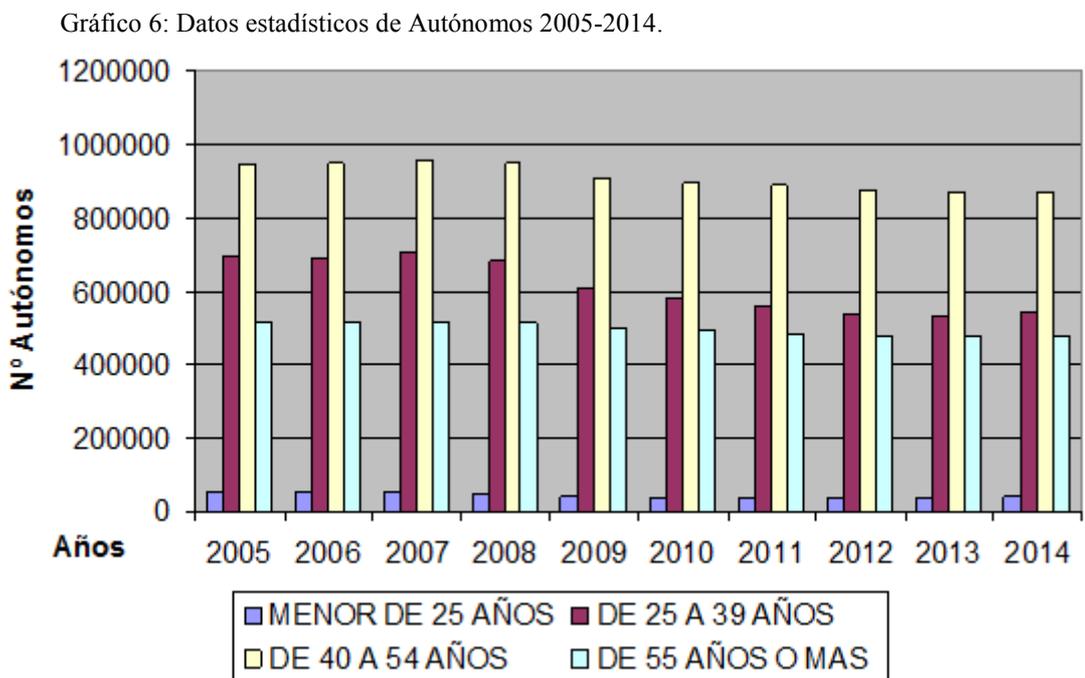
ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR
OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

pérdida de actividad. Las personas se quedan sin empleo lo que disminuye el consumo. Si las Pymes no venden cierran y las empresas disminuyen su producción. Todo esto se traduce en desempleo pues hay menos trabajo que realizar.

El 2014 parece que es el año de la recuperación tal como dicen los expertos y esto se ve reflejado en nuestra tabla. En dicho periodo, comienzan a aumentar el número de empresarios, sin independencia de la edad, aunque sigue habiendo más empresarios entre los 25 a los 54 años.

Al recuperarse la economía la gente tiene más confianza y comienzan a gastar su dinero lo que aumenta el gasto de las familias y el consumo en general. Las personas pueden ver en esta situación una oportunidad ya que hay un mayor gasto y el estado ha fomentado las ayudas para ser autónomos. En este caso, se explica la tercera proposición de aumento de empresarios ocasionado por las oportunidades que genera la crisis.

A continuación reflejo los datos de la tabla en una gráfica para que se vea de manera mas sencilla.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Ministerio de Economía, 2014.



A continuación analizaremos la misma situación analizado por género. Los datos que aparecen en el cuadro, también son trimestrales y proceden del anexo 4 del cual he realizado una media matemática para reflejarlos de manera resumida y anual.

Observando la tabla vemos que en el año 2006 y 2007 hay un ligero aumento de empresarios pero a partir del 2007 cae. En el año 2014 hay una cierta recuperación en el ámbito empresarial masculino mientras que en el femenino sigue cayendo considerablemente. Esto puede deberse al contexto cultural pues en nuestra sociedad aún está arraigado la idea en la que los hombres son el primer sustento de la familia a través de su trabajo. Hay que añadir que los datos del 2014 representan los dos primeros trimestres del año pues el resto aún no han sido publicados luego podrían variar.

Tabla 6: Número de Autónomos por sexo, 2005-2014.

AÑOS	HOMBRES	MUJERES
2005	1.521.347	604.298
2006	1.519.125	687.284
2007	1.536.419	694.534
2008	1.505.446	688.611
2009	1.390.924	661.751
2010	1.342.491	654.033
2011	1.313.495	649.702
2012	1.283.863	644.003
2013	1.267.534	644.662
2014	1.270.493	360.159

Fuente: Ministerio de Economía, 2014.

En tabla observamos que son más los hombres emprendedores que las mujeres. La muestra añade que en los años 2005-2007 la cantidad de empresarios masculinos apenas ha variado mientras que hay un ligero aumento del sexo femenino y que este permanece hasta 2008. Posteriormente los datos caen pero cabe señalar que de una manera más intensificada en los hombres que en las mujeres. Sin embargo en el 2014,

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

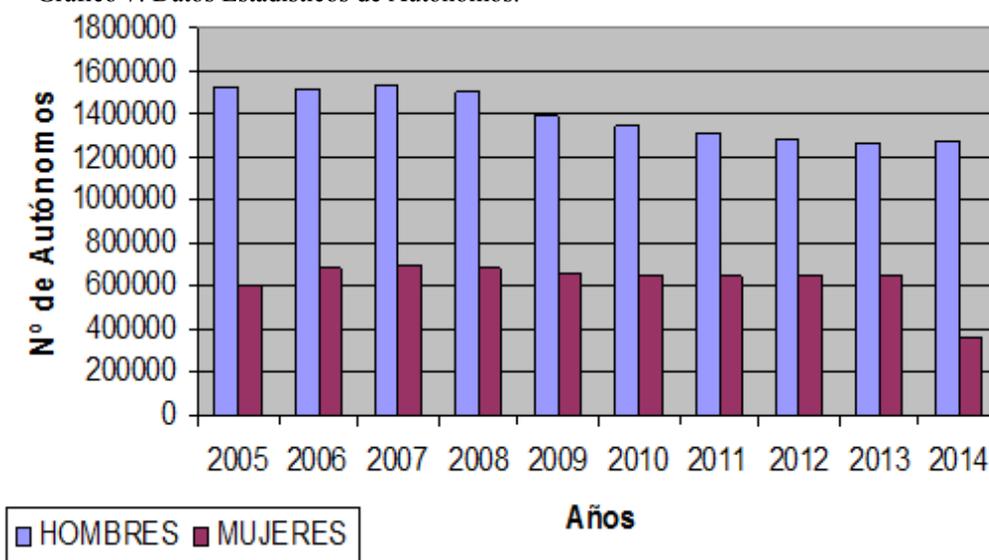
se produce un dato extraño pues el número de autónomos de sexo masculino aumenta débilmente mientras que el de las mujeres cae en picado.

En el año 2007 se produce un aumento de emprendedores seguramente generada por los despidos ocasionados en la crisis lo que nos lleva explicar la proposición de emprendedores por necesidad. Mas adelante caen las cifras ocasionado por la falta de poder adquisitivo de la sociedad, la gente dejará de consumir y no habrá aperturas de negocios lo que nos explica la disminución de empresarios por la pérdida de actividad. En este caso hay que añadir la falta de acceso a la financiación. Las empresas no pueden adeudarse y no hacen frente al pago de sus deudas.

Finalmente hay un aumento en el año 2014, únicamente del género masculino, de emprendedores lo que nos explica la proposición de aumento de empresarios por oportunidad.

La explicación buscada para el hecho que se origina en el año 2014 en el género femenino es la falta de poder adquisitivo y la cultura social española. Es decir, las familias, una vez emprendido el negocio, han tenido que elegir quien trabajará la gestión del negocio y es ahí donde pongo de manifiesto la antigua cultura española. Habrán decidido que sea el hombre quien dirija negocio familiar y aparezca su nombre en los trámites burocráticos. Sea éste el motivo por el que aparece en los datos publicados.

Gráfico 7: Datos Estadísticos de Autónomos.

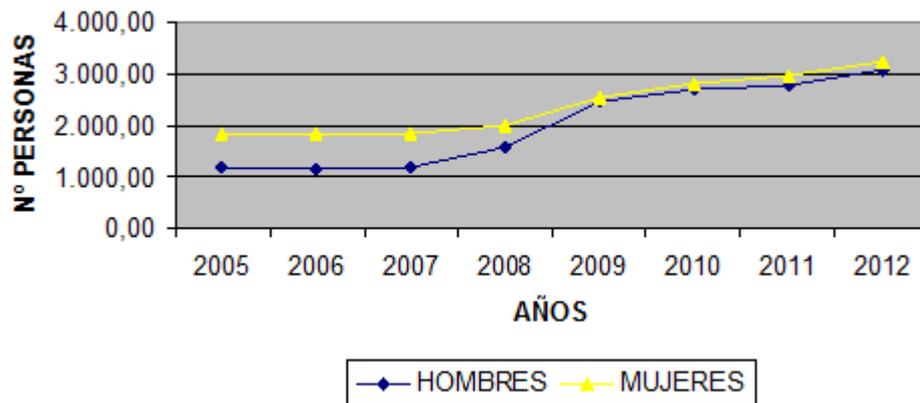


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Ministerio de Economía.



La grafica que a continuación se muestra data sobre el paro registrado entre ambos sexos. La cantidad es bastante similar a pesar de que la cantidad de mujeres trabajadoras sea menor. No podemos afirmar que hay más hombres empresarios debido a que se despiden más pues la gráfica que muestra el desempleo indica que han despedido a más mujeres que hombres. En este caso, serían las mujeres quienes deberían emprender pero vuelve a salir de manifiesto la cultura española.

Gráfico 8: Desempleo Español, 2005-2012.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, INE, 2014

8 CONCLUSIONES

La realización de este proyecto nos ha llevado a conocer la figura del empresario de manera general introduciendo factores externos que les afecte como es el caso de la crisis.

En un primero momento hemos estudiado los rasgos que debe tener un emprendedor para llevar a cabo un negocio. Los empresarios tienen la necesidad de crear y esto lo representa abriendo sus propias organizaciones. No tienen miedo al riesgo, los errores son utilizados para el aprendizaje y procuran trabajar con esfuerzo y entusiasmo para gestionar el negocio de la manera más eficaz. Tienen ambición, pasión por lo que hacen.

He aprendido que la consecución del éxito de un empresario viene dada por la forma que tiene de transmitir la idea de negocio. Miles de empresas se dedican al mismo sector pero solo unas pocas triunfan, esto es debido a la manera de plasmar la visión de la empresa a la sociedad y en hacerles entender que es lo que se ofrece. La idea más sencilla es la que les lleva a mantener el negocio durante años. Pero no solo esto es necesario para emprender sino que es necesario establecer una puesta en marcha a través de trámites burocráticos y gestiones. Hay que tener en cuenta la forma jurídica de la sociedad, los trámites de constitución, la obtención la financiación, ayudas que podemos solicitar y la situación del entorno. Esta última es muy importante pues a partir de aquí vamos a encontrar varios tipos de empresarios que pueden aparecer en la sociedad.

Como hemos dicho hay dos tipos de emprendedores: por oportunidad o por necesidad. Los empresarios por oportunidad son aquellos que son educados en un entorno empresarial debido a que alguien de su familia ha sido empresario o, simplemente, es algo innato en ellos. Su objetivo es convertir un proyecto en algo real y en una forma de vida. Los empresarios por necesidad son personas obligadas a abrir un negocio ocasionado por la pérdida de su empleo y a la imposibilidad de conseguir otro. Los emprendedores por necesidad también conseguirán el éxito si trabajan con esfuerzo y tenacidad.

Como hemos dicho antes, a ambos tipos de empresarios les afecta el entorno y es en este punto donde aportamos las siguientes conclusiones:



Existen empresarios por necesidad debido al aumento del desempleo generado en el año 2007 hasta la actualidad provocado por la crisis. Las personas intentan buscar una alternativa al paro y comienzan a emprender. Otra proposición que hemos concluido es el aumento de empresarios por oportunidad generado por los beneficios que aporta la crisis. En este sentido cabe señalar las ayudas y subvenciones en forma de capital, formación o disminución de impuestos que los órganos competentes han llevado a cabo. Y por último la proposición de pérdida empresarial provocada por la disminución de actividad. Los emprendedores no se arriesgan a la apertura de un negocio pues ha decrecido el gasto de las familias y su consumo lo que nos ha llevado a la reducción de producción y ventas.

En todas estas proposiciones se han aportado datos numéricos procedentes del Ministerios de Economía y del Instituto Nacional de Estadística para explicarlas de manera más sencilla y detallada. Con esto, he intentado facilitar la comprensión.

Como conclusión podemos terminar diciendo que en el año 2014 se ve cierta mejoría pues es éste periodo donde comienza a aumentar el número de autónomos.

Ya sea por necesidad o por oportunidad el emprendimiento es necesario para la economía de un país y, en este caso, para la economía española. Con la creación de empresas generaremos riqueza, se contribuirá a la salida de la crisis y al crecimiento.

9 ANEXO 1. CASOS REALES DE EMPRENDEDORES

Uno de los casos más importantes que conocemos es el de dos amigos llamados Wozniak y Jobs, que fundaron una pequeña empresa de informática con algo menos de 1.300 dólares. Ahora es una de las multinacionales más conocidas en todo el mundo.

Figura 2: Apple.



Fuente: www.emprendedores.es, 2010.

Santiago Álvarez Barón, fundador de Miqueja.es, trabajó varios años en el departamento de Marketing de empresas como Schweppes, Gillette y Apple, pero fue despedido. El conocía bien el sector y decidió montar su propio negocio. Pidió la capitalización del paro y se juntó con otros socios creando una consultoría, la empresa se llama “Mi Queja es Calidad” y su portal de Internet, miqueja.es. Las claves para consolidar un proyecto, fue ser prácticos en los inicios y analizar si su plan de negocios era viable. Hoy en día se dedican a conciliar a empresas y consumidores en tan solo cuatro días.

Figura 3: Mi queja.



Fuente: www.13historiasreales.com, 2012.

Leopoldo Fernández Pujals es un español que tenía un pequeño restaurante italiano en Madrid. Comenzó su andadura realizando recetas nuevas de pizzas y ofreciéndoselas a sus vecinos para que las probaran. En sus primeros inicios se dedicó a todas las tareas del negocio desde cocinar hasta barrer. Hoy en día Telepizza es una empresa que factura 250 millones de dólares y emplea a 13.000 personas.

Figura 4: Telepizza.



Fuente: www.emprendedores.es, 2010

Susanita Posada se dedicaba al pan tostado utilizado para untar en el paté en todas sus variedades o los panecillos que echamos en las ensaladas. Ella vendía a sus vecinos y familiares. En la actualidad dirige el grupo de cadenas con Tostaditos Susanita. El año pasado facturó \$11.700 millones y espera crecer hasta los \$13.500 millones. Su marido perdió el empleo y la madre de Susana le aconsejó que comercializara sus productos entre sus amigas, luego en panaderías de barrio y finalmente se vio inmersa en una producción de panecillos que no paraba de crecer.

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR
OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

Figura 5: Tostados Susanita.



Fuente: www.13historiasreales.com, 2012.



10 ANEXO 2. EJEMPLOS DE EMPRENDEDORES CASTELLANOS

Diego Rodriguez Bollon	Ginés Clemente Oortiz
Grupo INZAMAC	Aciturry
España, Portugal, Argelia, Chile	Burgos
Volumen de negocio: 22 mill (2013)	Volumen de negocio: 17,9 mill (2012)
Trabajadores: 420	Trabajadores: 980

Alejandro Llorente Muñoz	Pedro Palomo Hernangomez
Collosa y corporación LLorente	Octavio Palomo
Valladolid	Segovia
Volumen de negocio: 446 mill (2012)	Volumen de negocio: 68 mill (2011)
Trabajadores: 400	Trabajadores: 20

Isidoro J. Alanis Marcos	Jesús Arranz Monje
Golbal Exchange	Grupo Patersa
Salamanca	Burgos
Volumen de negocio: 400 mill (2012)	Volumen de negocio: 3 y 6 mill (2013)
Trabajadores: 650	Trabajadores: 600

Pedro Escudero	Mariano Rodriguez Sanchez
BIO Sector Plantas medicinales	Grupo MRS
León	Salamanca
Volumen de negocio: 15 mill	Volumen de negocio: 1,2 mill
Trabajadores: 170	Trabajadores: más de 1000

Jose Rolando Álvarez	Juan Manuel Gonzalez
Grupo Norte	Grupo Siro
Valladolid	Palencia
Volumen de negocio: 180 mill (2011)	Volumen de negocio: 565 mill (2013)
Trabajadores: 11.573	Trabajadores: 3855

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR
OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

Carlos Tejedor Lázaro	José Santiago Vega Garrido
Grupo Dibaq	Grupo Incosa
Segovia	Valladolid- León
Volumen de negocio: 140 mill	Volumen de negocio: 34,1 mill (2012)
Trabajadores: 480	Trabajadores: 400

Francisco Rubio Garcés	Jose Miguel Isidro Rincón
Grupo Herce	Grupo EUROPAC
Soria-Avila	Palencia
Volumen de negocio: 75 mill	Volumen de negocio: 4,30 mill (2013)
Trabajadores: 165	Trabajadores: 549



11 ANEXO 3. EXPERIENCIAS DE EMPRESARIOS EN CASTILLA Y LEÓN

¿EMPRESARIOS POR VOCACIÓN O POR NECESIDAD?

Esta es la pregunta a la que han tenido que contestar los empresarios anteriormente nombrados en el anexo 2 y sus respuestas han sido variadas pues cada uno tiene su propia opinión. Podemos observar que en lo que todos están de acuerdo es que un excelente empresario se diferencia en que sus intenciones son innatas o desde muy pequeños se les educa en el sector negocio. Muchos de ellos, han continuado con el legado de sus padres mejorando su proyecto gracias a la tecnología. Creen que las cuestiones externas no afectan tanto como su esfuerzo, responsabilidad y su trabajo. Lo que mas les ha impulsado es la ilusión por comenzar y terminar un proyecto por si mismos.

Ellos mismo explican como la formación de cada persona es muy importante. Han conseguido levantar una empresa gracias a su dedicación, tratando bien a las personas, con ganas y entusiasmo y sobretodo muchas horas invertidas en el trabajo.

Son conscientes que los estudios están formando a una sociedad más capacitada para afrontar nuevos retos. Las titulaciones universitarias, los masters no son necesarios para trabajar como empresario pero ayudan a realizar las funciones de manera mas exacta, sin cometer tantos fallos y contribuyendo al éxito del negocio.

SUS FRACASOS.

La opinión que tienen de los fracasos no es tal como su significado nos transmite, sino que para ellos son experiencias. El punto del fracaso es aquel donde, a los empresarios, les permite parar, analizar la situación, observar lo que esta hecho y aprender cuáles son las claves para realizar las cosas de otra manera. Son experiencias negativas que les enseñan.

SUS ÉXITOS.

Sus máximos éxitos lo contribuyen al equipo de la empresa caracterizado por su esfuerzo y trabajo, a la ampliación de la empresa, integrar culturas diferentes, exportar sus productos, internacionalizando y consolidando la empresa en los diferentes países donde se comercialice.

EL ENTORNO.

Los empresarios de Castilla y León están conectados a las raíces de su tierra. Conocen la dificultad del territorio ya que es grande en comparación al pequeño mercado que tenemos en la zona. Para combatir esto, nuestros empresarios inciden en la marca de Castilla y León. La forma que tiene el resto de España en vernos por nuestro carácter es de una personalidad recia, luchadora, seria, capaz de enfrentarse a los problemas y sobretodo honestos y trabajadores. Su máxima es mostrar una imagen en la que se nos vea como empresarios comprometidos, con las ideas claras.

RETOS Y AMENAZAS.

¿Cuáles son los retos a los que nos enfrentamos? Los futuros empresarios de esta generación se tratan de personas muy preparadas en cuanto a formación pues la mayoría han estudiado en las universidades, conocen las nuevas tecnologías y tienen sentido de la responsabilidad social. Hoy en día el sector agroalimentario en Castilla y León tiene posibilidades de éxito ya que nuestras industrias son punteras e innovadoras. El objetivo es hacer las cosas de manera diferente a como las estábamos realizando para no ser prescindibles en la economía mundial.

¿Cuáles son las amenazas? El conformismo de las personas y la despoblación de capital humano pues muchos compañeros tienen que salir al resto de Europa para encontrar trabajo.



12 ANEXO 4. NÚMERO DE AUTONOMOS DIFERENCIADOS POR SEXO Y EDAD, MINISTERIOS ECONOMÍA, (2005-2014)

Tabla 7. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/03/2005

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.192.522	1.512.065	342.929
MENOR DE 25 AÑOS	55.494	37.366	18.128
DE 25 A 39 AÑOS	688.806	479.797	209.009
DE 40 A 54 AÑOS	933.873	651.973	281.900
DE 55 AÑOS O MAS	514.349	342.929	171.420

Fuente: Ministerio de Economía (2005).

Tabla 8. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 30/06/2005

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.208.928	1.522.025	686.903
MENOR DE 25 AÑOS	55.953	37.702	18.251
DE 25 A 39 AÑOS	695.934	484.034	211.900
DE 40 A 54 AÑOS	942.877	657.686	285.191
DE 55 AÑOS O MAS	514.164	342.603	171.561

Fuente: Ministerio de Economía (2005).

Tabla 9. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/09/2005

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.203.461	1.518.502	684.959
MENOR DE 25 AÑOS	54.375	36.602	17.773
DE 25 A 39 AÑOS	691.715	480.800	210.915
DE 40 A 54 AÑOS	942.991	658.261	284.730
DE 55 AÑOS O MAS	514.380	342.839	171.541

Fuente: Ministerio de Economía (2005).

Tabla 10. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/12/2005

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.235.198	1.532.796	702.402
MENOR DE 25 AÑOS	60.789	41.286	19.503
DE 25 A 39 AÑOS	705.924	487.138	218.786
DE 40 A 54 AÑOS	951.709	660.748	290.961
DE 55 AÑOS O MAS	516.776	343.624	173.152

Fuente: Ministerio de Economía (2005).

Tabla 11. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/03/2006

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.199.600	1.515.651	683.949
MENOR DE 25 AÑOS	53.382	36.004	17.378
DE 25 A 39 AÑOS	691.585	480.344	211.241
DE 40 A 54 AÑOS	942.511	657.729	284.782
DE 55 AÑOS O MAS	512.122	341.574	170.548

Fuente: Ministerio de Economía (2006).

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR
OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

Tabla 12. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 30/06/2006

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.213.636	1.523.607	690.029
MENOR DE 25 AÑOS	53.293	35.901	17.392
DE 25 A 39 AÑOS	696.581	482.761	213.820
DE 40 A 54 AÑOS	949.924	662.345	287.579
DE 55 AÑOS O MAS	513.838	342.600	171.238

Fuente: Ministerio de Economía (2006).

Tabla 13. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 30/09/2006

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.204.917	1.518.310	686.607
MENOR DE 25 AÑOS	51.450	34.631	16.819
DE 25 A 39 AÑOS	690.641	478.709	211.932
DE 40 A 54 AÑOS	949.433	662.571	286.862
DE 55 AÑOS O MAS	513.393	342.399	170.994

Fuente: Ministerio de Economía (2006).

Tabla 14. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/12/2006

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.207.485	1.518.934	688.551
MENOR DE 25 AÑOS	50.719	34.079	16.640
DE 25 A 39 AÑOS	693.314	479.600	213.714
DE 40 A 54 AÑOS	950.595	662.981	287.614
DE 55 AÑOS O MAS	512.857	342.274	170.583

Fuente: Ministerio de Economía (2006).

Tabla 15. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/03/2007

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.214.660	1.524.806	689.854
MENOR DE 25 AÑOS	52.372	35.419	16.953
DE 25 A 39 AÑOS	698.072	483.368	214.704
DE 40 A 54 AÑOS	951.657	663.569	288.088
DE 55 AÑOS O MAS	512.559	342.450	170.109

Fuente: Ministerio de Economía (2007).

Tabla 16. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 30/06/2007

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.236.522	1.539.364	697.158
MENOR DE 25 AÑOS	54.449	37.027	17.422
DE 25 A 39 AÑOS	707.372	489.689	217.683
DE 40 A 54 AÑOS	958.832	668.107	290.725
DE 55 AÑOS O MAS	515.869	344.541	171.328

Fuente: Ministerio de Economía (2007).



Tabla 17. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/09/2007

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.233.861	1.539.599	694.262
MENOR DE 25 AÑOS	54.474	37.385	17.089
DE 25 A 39 AÑOS	704.188	488.480	215.708
DE 40 A 54 AÑOS	958.432	668.571	289.861
DE 55 AÑOS O MAS	516.767	345.163	171.604

Fuente: Ministerio de Economía (2007).

Tabla 18. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/12/2007

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.238.772	1.541.910	696.862
MENOR DE 25 AÑOS	55.654	38.258	17.396
DE 25 A 39 AÑOS	707.953	490.069	217.884
DE 40 A 54 AÑOS	958.771	668.259	290.512
DE 55 AÑOS O MAS	516.394	345.324	171.070

Fuente: Ministerio de Economía (2007).

Tabla 19. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/03/2008

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.227.979	1.534.188	693.791
MENOR DE 25 AÑOS	55.768	38.289	17.479
DE 25 A 39 AÑOS	702.259	485.474	216.785
DE 40 A 54 AÑOS	953.983	664.946	289.037
DE 55 AÑOS O MAS	515.969	345.479	170.490

Fuente: Ministerio de Economía (2008).

Tabla 20. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/06/2008

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.221.166	1.525.297	695.869
MENOR DE 25 AÑOS	54.434	36.931	17.503
DE 25 A 39 AÑOS	696.099	478.778	217.321
DE 40 A 54 AÑOS	955.856	665.081	290.775
DE 55 AÑOS O MAS	514.777	344.507	170.270

Fuente: Ministerio de Economía (2008).

Tabla 21. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/09/2008

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.185.367	1.499.134	686.233
MENOR DE 25 AÑOS	50.023	33.660	16.363
DE 25 A 39 AÑOS	675.366	463.064	212.302
DE 40 A 54 AÑOS	946.684	658.588	288.096
DE 55 AÑOS O MAS	513.294	343.822	169.472

Fuente: Ministerio de Economía (2008).

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR
OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

Tabla 22. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/12/2008

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.141.717	1.463.165	678.552
MENOR DE 25 AÑOS	45.939	30.412	15.527
DE 25 A 39 AÑOS	655.759	445.972	209.787
DE 40 A 54 AÑOS	932.177	646.891	285.286
DE 55 AÑOS O MAS	507.842	339.890	167.952

Fuente: Ministerio de Economía (2008).

Tabla 23. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/03/2009

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.091.733	1.423.562	668.171
MENOR DE 25 AÑOS	41.616	26.993	14.623
DE 25 A 39 AÑOS	630.378	425.451	204.927
DE 40 A 54 AÑOS	917.008	634.887	282.121
DE 55 AÑOS O MAS	502.731	336.231	166.500

Fuente: Ministerio de Economía (2009).

Tabla 24. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 30/06/2009

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.046.396	1.385.884	660.512
MENOR DE 25 AÑOS	37.277	23.476	13.801
DE 25 A 39 AÑOS	601.579	402.312	199.267
DE 40 A 54 AÑOS	908.047	627.156	280.891
DE 55 AÑOS O MAS	499.493	332.940	66.553

Fuente: Ministerio de Economía (2009).

Tabla 25. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 30/09/2009

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.046.396	1.385.884	660.512
MENOR DE 25 AÑOS	37.277	23.476	13.801
DE 25 A 39 AÑOS	601.579	402.312	199.267
DE 40 A 54 AÑOS	908.047	627.156	280.891
DE 55 AÑOS O MAS	499.493	332.940	166.553

Fuente: Ministerio de Economía (2009).

Tabla 26. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/12/2009

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.026.176	1.368.367	657.809
MENOR DE 25 AÑOS	35.637	22.172	13.465
DE 25 A 39 AÑOS	592.450	393.615	198.835
DE 40 A 54 AÑOS	902.084	622.141	279.943
DE 55 AÑOS O MAS	496.005	330.439	165.566

Fuente: Ministerio de Economía (2009).



Tabla 27. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/03/2010

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.005.410	1.351.593	653.817
MENOR DE 25 AÑOS	35.129	21.688	13.441
DE 25 A 39 AÑOS	582.797	385.329	197.468
DE 40 A 54 AÑOS	894.909	616.308	278.601
DE 55 AÑOS O MAS	492.575	328.268	164.307

Fuente: Ministerio de Economía (2010).

Tabla 28. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/06/2010

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.011.986	1.353.194	658.792
MENOR DE 25 AÑOS	35.738	21.946	13.792
DE 25 A 39 AÑOS	583.655	384.261	199.394
DE 40 A 54 AÑOS	899.548	618.623	280.925
DE 55 AÑOS O MAS	493.045	328.364	164.681

Fuente: Ministerio de Economía (2010).

Tabla 29. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/09/2010

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	1.989.917	1.338.006	651.911
MENOR DE 25 AÑOS	34.022	20.804	13.218
DE 25 A 39 AÑOS	571.001	375.264	195.737
DE 40 A 54 AÑOS	893.205	614.565	278.640
DE 55 AÑOS O MAS	491.689	327.373	164.316

Fuente: Ministerio de Economía (2010).

Tabla 30. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/12/2010

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	1.978.785	1.327.171	651.614
MENOR DE 25 AÑOS	33.337	20.237	13.100
DE 25 A 39 AÑOS	566.772	370.294	96.478
DE 40 A 54 AÑOS	889.920	611.365	278.555
DE 55 AÑOS O MAS	488.756	325.275	163.481

Fuente: Ministerio de Economía (2010).

Tabla 31. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 30/03/2011

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.207.485	1.518.934	688.551
MENOR DE 25 AÑOS	50.719	34.079	16.640
DE 25 A 39 AÑOS	693.314	479.600	213.714
DE 40 A 54 AÑOS	950.595	662.981	287.614
DE 55 AÑOS O MAS	512.857	342.274	170.583

Fuente: Ministerio de Economía (2011).

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR
OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

Tabla 32. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/06/2011

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.207.485	1.518.934	688.551
MENOR DE 25 AÑOS	50.719	34.079	16.640
DE 25 A 39 AÑOS	693.314	479.600	213.714
DE 40 A 54 AÑOS	950.595	662.981	287.614
DE 55 AÑOS O MAS	512.857	342.274	170.583

Fuente: Ministerio de Economía (2011).

Tabla 33. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 30/09/2011

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.207.485	1.518.934	688.551
MENOR DE 25 AÑOS	50.719	34.079	16.640
DE 25 A 39 AÑOS	693.314	479.600	213.714
DE 40 A 54 AÑOS	950.595	662.981	287.614
DE 55 AÑOS O MAS	512.857	342.274	170.583

Fuente: Ministerio de Economía (2011).

Tabla 34. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/12/2011

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.207.485	1.518.934	688.551
MENOR DE 25 AÑOS	50.719	34.079	16.640
DE 25 A 39 AÑOS	693.314	479.600	213.714
DE 40 A 54 AÑOS	950.595	662.981	287.614
DE 55 AÑOS O MAS	512.857	342.274	170.583

Fuente: Ministerio de Economía (2011).

Tabla 35. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 30/03/2012

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	1.933.918	1.289.943	643.975
MENOR DE 25 AÑOS	33.255	20.212	13.043
DE 25 A 39 AÑOS	543.710	349.821	93.889
DE 40 A 54 AÑOS	876.187	600.101	276.086
DE 55 AÑOS O MAS	480.766	319.809	160.957

Fuente: Ministerio de Economía (2012).

Tabla 36. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/06/2012

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	1.945.371	1.295.418	649.953
MENOR DE 25 AÑOS	34.165	20.861	13.304
DE 25 A 39 AÑOS	546.767	350.734	196.033
DE 40 A 54 AÑOS	880.909	602.601	278.308
DE 55 AÑOS O MAS	483.530	321.222	162.308

Fuente: Ministerio de Economía (2012).



Tabla 37. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 30/09/2012

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	1.922.263	1.280.495	641.768
MENOR DE 25 AÑOS	32.897	20.068	12.829
DE 25 A 39 AÑOS	533.469	341.948	191.521
DE 40 A 54 AÑOS	873.418	597.623	275.795
DE 55 AÑOS O MAS	482.479	320.856	161.623

Fuente: Ministerio de Economía (2012).

Tabla 38. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/12/2012

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	1.909.916	1.269.597	640.319
MENOR DE 25 AÑOS	32.144	19.550	12.594
DE 25 A 39 AÑOS	529.447	337.939	191.508
DE 40 A 54 AÑOS	869.403	593.774	275.629
DE 55 AÑOS O MAS	478.922	318.334	160.588

Fuente: Ministerio de Economía (2012).

Tabla 39. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/03/2013

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	1.895.527	1.258.123	637.404
MENOR DE 25 AÑOS	32.560	19.884	12.676
DE 25 A 39 AÑOS	524.235	333.801	190.434
DE 40 A 54 AÑOS	862.787	588.479	274.308
DE 55 AÑOS O MAS	475.945	315.959	159.986

Fuente: Ministerio de Economía (2013).

Tabla 40. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/06/2013

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	1.920.387	1.273.652	646.735
MENOR DE 25 AÑOS	36.293	22.281	14.012
DE 25 A 39 AÑOS	535.350	340.331	195.019
DE 40 A 54 AÑOS	871.764	594.835	276.929
DE 55 AÑOS O MAS	476.980	316.205	160.775

Fuente: Ministerio de Economía (2013).

Tabla 41. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 30/09/2013

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	1.908.918	1.266.824	642.094
MENOR DE 25 AÑOS	36.810	22.642	14.168
DE 25 A 39 AÑOS	528.673	335.688	192.985
DE 40 A 54 AÑOS	866.978	592.298	274.680
DE 55 AÑOS O MAS	476.457	316.196	160.261

Fuente: Ministerio de Economía (2013).

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR
OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

Tabla 42. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/12/2013

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	1.923.955	1.271.538	652.417
MENOR DE 25 AÑOS	37.966	23.197	14.769
DE 25 A 39 AÑOS	538.161	339.130	199.031
DE 40 A 54 AÑOS	870.998	592.867	278.131
DE 55 AÑOS O MAS	476.830	316.344	160.486

Fuente: Ministerio de Economía (2013).

Tabla 43. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 31/03/2014

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	1.915.734	1.262.102	53.632
MENOR DE 25 AÑOS	38.853	23.813	15.040
DE 25 A 39 AÑOS	539.664	338.673	200.991
DE 40 A 54 AÑOS	863.372	585.718	277.654
DE 55 AÑOS O MAS	473.845	313.89	159.947

Fuente: Ministerio de Economía (2014).

Tabla 44. Trabajadores autónomos en la seguridad social según sexo y por edad 30/06/2014

	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	1.945.572	1.278.885	666.687
MENOR DE 25 AÑOS	40.758	25.106	5.652
DE 25 A 39 AÑOS	551.150	345.236	5.914
DE 40 A 54 AÑOS	875.037	591.747	283.290
DE 55 AÑOS O MAS	478.627	316.796	161.831

Fuente: Ministerio de Economía (2014).



13 BIBLIOGRAFÍA

González, Francisco J. (2006). Creación de empresas Guía del emprendedor. Madrid: Pirámide.

Ruiz, José. (2008). Creación de empresas en el ámbito cultural. Madrid: Fundación autor.

Trías de Bes, Fernando. (2012). El libro negro del emprendedor. Barcelona: Empresa Activa.

Junta de Castilla y León. (2012). Las riendas del destino. Testimonio de 15 personas que optaron por ser emprendedores como forma de vida. [software de computadora en CD-ROM]. Castilla y León: Economistas.

Organismo Autónomo de Junta de Castilla y león (2011). Programa Inversiones y Creación de Empresas, Castilla y León. Disponible en: https://www.tramitacastillayleon.jcyl.es/web/jcyl/AdministracionElectronica/es/Plantilla100Detalle/1251181055331/_/1284157488128/Propuesta [fecha de acceso, 30-7-2014]

Instituto Nacional de Estadística, INE (2014). Notas de Prensa publicadas. España. Disponible en: <http://www.ine.es/prensa/prensa.htm> [4-8-2014]

Organismo de Servicio Público de Empleo Estatal (2014). Formación para empresas. Disponible en: https://www.sepe.es/contenido/empleo_formacion/empresas/ayudas/df0102.html. Fecha de acceso, [15-7-2014]

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. 8 pasos para evaluar la viabilidad de una idea de negocio [en línea]. Disponible en: http://herramientas.camaramedellin.com.co/Temas/Administraci%C3%B3n/8_pasos_idea_negocio.aspx [Fecha de acceso, 16-8-2014]

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERIODO DE CRISIS POR
OPORTUNIDAD VS NECESIDAD

http://www.camaramedellin.com.co/site/DesktopModules/Bring2mind/DMX/Download.aspx?Command=Core_Download&EntryId=168&PortalId=0&TabId=515 [fecha de acceso, 16-8-2014]

Emprendedores.es (2014). Subvenciones, asesoramiento, formación... ¿Quién te ayuda a emprender? [En línea]. Disponible en:

<http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/ayudas-y-subvenciones-para-crear-una-empresa/creditos-para-crear-una-empresa> [Fecha de acceso, 21-8-2014]

http://www.emprendedores.es/crear_una_empresa/informacion/empresarios_por_necesidad [Fecha de acceso, 23-08-2014]

Infoautonomos (2014). Subvenciones para autónomos [en línea]. Disponible en:<http://www.infoautonomos.com/informacion-al-dia/seguridad-social/tarifa-plana-autonomos-50-euros-mayores-30-jove> [Fecha de acceso, 25-08-2014]

<http://www.infoautonomos.com/ayudas-autonomos/subvenciones-para-autonomos/> [Fecha de acceso, 25-08-2014]

Randstad (2012). Informe sobre el Emprendimiento en España Randstad. Disponible en:
<file:///C:/Documents%20and%20Settings/Administrador/Escritorio/TFG/parados-dispuestos-a-crear-negocio.pdf> [Fecha de acceso, 29-08-2014]

