

EL EMPRENDIMIENTO POR NECESIDAD Y POR OPORTUNIDAD: RELACIÓN CON EL DESEMPLEO EN ESPAÑA

Sofía Louise Martínez Martínez¹
Universidad de Málaga
sofia.martinez@uma.es

Resumen

El presente estudio desarrolla un análisis del fenómeno emprendedor en España durante los últimos años, en relación con el mercado de trabajo. Para favorecer la comprensión de la temática, el apartado introductorio abarca el emprendimiento y su tipología. Posteriormente se desarrolla un análisis longitudinal por medio de datos tanto del Instituto Nacional de Estadística (INE), referentes a la situación laboral del país, como del estudio nacional Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Se evidencia que los factores determinantes del emprendimiento por oportunidad y por necesidad son diferentes y están relacionados con las fluctuaciones del mercado laboral. Las conclusiones del estudio muestran los aspectos más relevantes de la interpretación y la comparación de los datos. Se destaca la necesidad de potenciar el emprendimiento por oportunidad para promover la innovación, así como fomentar la consolidación de las empresas creadas a partir de iniciativas basadas en la necesidad.

Palabras clave

Emprendimiento – Creación empresarial – Innovación – Inserción laboral – Mercado laboral – Economía – Sociología – Autoempleo

Abstract

The present study develops an analysis of the entrepreneurial phenomenon in Spain in recent years, in relation to the labor market. To promote the understanding of the subject, the introduction covers the definition of entrepreneurship and its typology. Subsequently, a longitudinal analysis is carried out through data from both the National Statistics Institute (INE), referring to the country's employment situation, and the national Global Entrepreneurship Monitor (GEM). It emerges that the determinants of entrepreneurship by opportunity and necessity are different and are related to labor market fluctuations. The conclusions of the study show the most relevant aspects of the interpretation and comparison of the data. The study highlights the need to strengthen entrepreneurship by opportunity to promote innovation and encourages the consolidation of companies created from initiatives based on necessity.

Key words

Entrepreneurship – Business creation – Innovation – Labor insertion – Labor market – Economy – Sociology – Self-employment

¹ Investigadora de la Cátedra Andalucía Emprende, Universidad de Málaga e integrante del equipo de investigación GEM Málaga (Global Entrepreneurship Monitor), asociación referente mundial en el análisis del estado del trabajo por cuenta propia. Coordinadora de programas de formación en emprendimiento para estudiantes de la Universidad de Málaga. Programa de doctorado de Economía y Empresa, Universidad de Málaga.

1. INTRODUCCIÓN – EL FENÓMENO EMPRENDEDOR

Durante las últimas décadas se ha producido una valorización del emprendimiento por entenderse como un factor clave para el avance económico y social de los países; idea que se ha acentuado aun más a partir de la reciente crisis económica y el desempleo asociado (Álvarez, Urbano, Coduras y Ruiz-Navarro, 2011). El emprendimiento refleja la actividad de emprender, entendida desde un punto de vista económico y englobando todas aquellas acciones de puesta en marcha de un negocio. Se trata de un término complejo, ya que desde la práctica comprende varias acciones y puede entenderse como un proceso (Gartner, 1990). Así, no todos los individuos conciben el emprendimiento de la misma forma, por lo que es importante concretizar la definición para facilitar la comprensión del presente estudio.

En términos generales el emprendimiento es la transformación de una idea en una realidad, por medio de la constitución de una empresa, con la finalidad de obtener beneficios económicos. Este objetivo se logra a través de la innovación, que puede darse tanto en relación con la creación de nuevos productos y servicios como con la definición de nuevos procesos o incluso modelos de negocio, que dinamizan el mercado y el sistema económico global (Schumpeter, 1934). En el mismo sentido, Cuervo, Ribeiro y Roig (2007), relacionan la actividad emprendedora con la creación de valor a través de la transformación de los recursos existentes en la sociedad. En este sentido, la empresa se entiende como el vehículo que convierte los inputs existentes en outputs con valor económico.

Para comprender el posterior análisis, se definen en mayor profundidad dos tipos de emprendimiento según su naturaleza (Amorós y Poblete, 2013), la cual se encuentra íntimamente relacionada con las aspiraciones y posibilidades laborales de los individuos. En este sentido, Audretsch y Thurik (2000) afirman que la decisión de creación empresarial se deriva de dos posibles escenarios condicionados por la motivación del individuo. Así, la puesta en marcha de un negocio o bien emana de una eminente situación de desempleo o del miedo a caer en esta condición o se produce por el descubrimiento de una oportunidad. Esta dicotomía es lo que Reynolds et al. (2002) reconoce como emprendimiento por necesidad vs emprendimiento por oportunidad. A continuación, se definen en mayor profundidad las características de cada uno de los conceptos:

- **El emprendimiento por necesidad**, como su propio nombre indica, proviene de una situación de escasez, normalmente de recursos económicos. Por ello, se suele caracterizar por estar orientado a la generación de ingresos en un corto periodo de tiempo. La puesta en marcha suele ser rápida y sin contar con un plan de negocios definido en detalle. Esto suele repercutir negativamente en la actividad económica, ya que las carencias en investigaciones previas implican un menor entendimiento del mercado y de los clientes, conllevando también un bajo grado de innovación. El empleo generado con este tipo de emprendimiento suele ser reducido, ya que los limitados recursos no posibilitan muchas contrataciones. Así, son muchos los casos en los que el emprendimiento por necesidad se reduce al autoempleo. Las empresas creadas a partir de una eminente necesidad también tienen un alto grado de fracaso.

- **El emprendimiento por oportunidad**, se basa en la constitución empresarial por el reconocimiento de necesidades en el mercado aun no satisfechas o satisfechas de una forma deficiente. Así, esta actividad emprendedora se caracteriza por desarrollar una nueva solución, aportando innovación a la sociedad. El modelo de negocio suele estar definido con detalle y rigurosidad, incluyendo un análisis global de los aspectos que intervienen en el negocio. Normalmente esta planificación previa conlleva un mayor potencial de crecimiento y escalabilidad. Es común que las empresas creadas bajo estas premisas fomenten la contratación y la incorporación de equipos multidisciplinares. Además, suelen presentar un nivel mayor de consolidación.

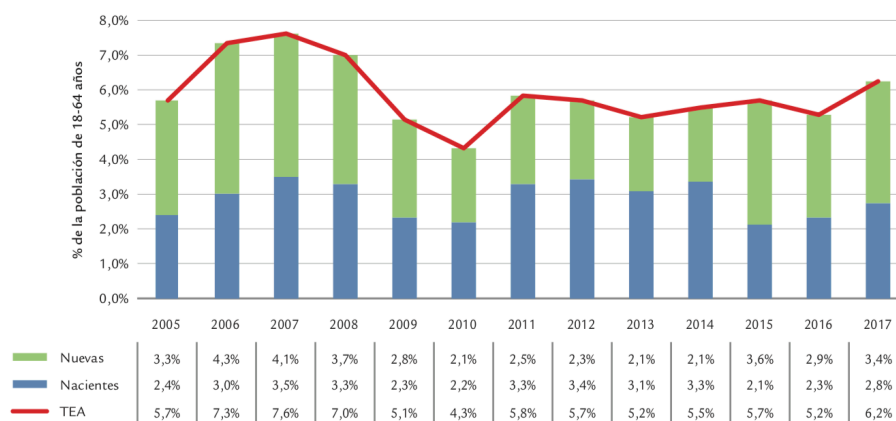
2. EL EMPRENDIMIENTO EN ESPAÑA A TRAVÉS DE LOS DATOS

Los datos sobre los niveles de emprendimiento en la sociedad española se extraen del informe GEM (Global Entrepreneurship Monitor), el mayor estudio de emprendimiento mundial, desarrollado en 54 países y cinco regiones (Europa, Norte América, Latinoamérica y Caribe, África, Asia y Oceanía). Se toma como referencia el informe nacional de España GEM 2018 que hace referencia a la situación emprendedora con cifras hasta el año 2017.

El informe GEM presenta datos sobre la dinámica emprendedora de una región a partir de encuestas a la población adulta (18 a 64 años), diferenciando entre los estadios de desarrollo de las empresas. Partiendo de la etapa más inicial, mide la tasa de emprendimiento potencial, es decir, la intención emprendedora de la sociedad, la tasa de empresas nacientes (aquellas con una vida no superior a los tres meses) y la tasa de empresas nuevas (las que se encuentran desarrollando su actividad entre los tres meses y los tres años y medio). El informe también recoge información sobre los negocios consolidados (más de tres años y medio) y la tasa de cierre empresarial.

El presente estudio se basa en la situación del emprendimiento en España, por lo que se tomarán como referencia las empresas nacientes y nuevas, que reflejan la actividad emprendedora actual del país. La dinámica de estos dos tipos de empresas se recoge de manera conjunta a través de la *Tasa total de Actividad Emprendedora*, conocida como *TEA*. A continuación, el *Gráfico 1* muestra la evolución de la TEA en España, en el periodo 2005-2017.

Gráfico 1. Evolución del índice TEA y del porcentaje de la población de 18 a 64 años que se encuentra involucrada en actividades de emprendimiento (negocios nacientes y nuevos negocios) en España en el periodo 2005-2017

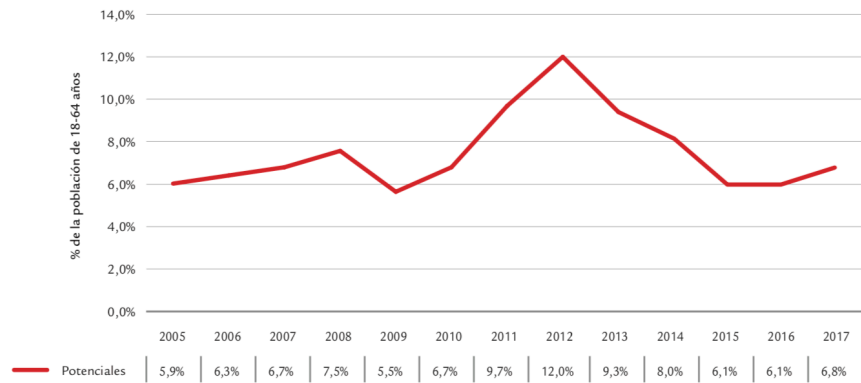


Fuente: GEM España (2017)

En el *Gráfico 1* se observa que el cambio más acentuado en la actividad emprendedora se produce a partir del año 2008, coincidiendo con la crisis económica. Durante dos años los niveles de emprendimiento descienden notablemente, tanto en el caso de las empresas nacientes como en el de las nuevas. Estas fluctuaciones tuvieron efectos no sólo en los años en los que se produjeron, sino también en los siguientes. Si se comparan los datos de los periodos inmediatamente previos al descenso con los posteriores, se puede observar que desde el año 2006 al 2008 las cifras de emprendimiento son altas tanto en emprendedores nacientes como en nuevos. Esto es positivo, ya que denota que los emprendedores nacientes de un año se mantienen en el mercado, al existir un alto número de emprendedores nuevos en el año posterior. Aun así, después de la crisis, si bien se percibe un crecimiento de los emprendedores nacientes, manteniéndose sus valores en torno al 3%, no ocurre lo mismo con los nuevos emprendedores, que siguen con cifras bajas (aprox. 2%). De lo anterior se puede deducir que entre 2011 y 2014 las empresas creadas son menos exitosas, desapareciendo muchas de ellas de un año a otro. Haciendo referencia a la diferenciación entre emprendimiento por oportunidad y por necesidad, los datos apuntan a que las empresas creadas en el periodo de tiempo analizado se caracterizan por englobarse en la segunda tipología. Los mismos resultados pueden observarse en relación a las cifras de

emprendedores potenciales. Estos se definen por el GEM como las personas adultas que manifiestan su intención de crear un negocio en los próximos 3 años. La variación de emprendimiento potencial en el periodo 2005-2017 se muestran en el *Gráfico 2*:

Gráfico 2. Evolución de los emprendedores potenciales en España en el periodo 2005-2017

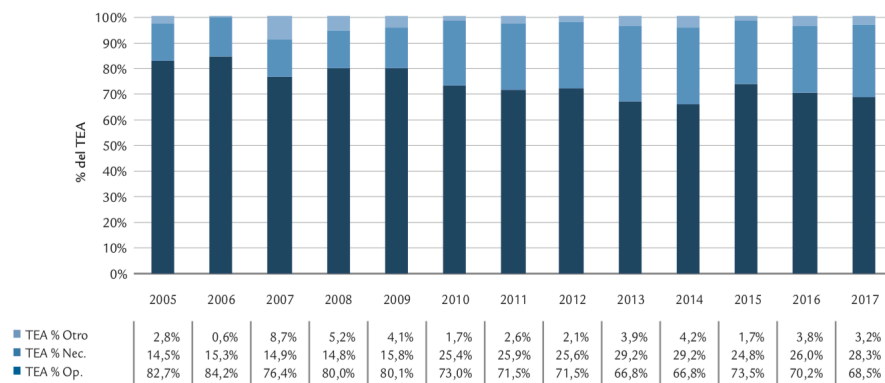


Fuente: GEM España (2017)

En el año 2008 se produce una gran caída de la intención emprendedora de la población, motivada probablemente por la situación de crisis. Aun así, en los años posteriores se puede observar un aumento notable, sobre todo a partir del 2010. Esto puede deberse a la creciente necesidad obtener ingresos, por la falta de medios económicos. En este momento temporal las percepciones de la sociedad sobre la situación financiera no son favorables y la posibilidad de crear una empresa comienza a ser una alternativa. El porcentaje alcanza su máximo en 2012, tras varios años de inestabilidad económica. En este caso, el 12% registrado supera en el doble tanto a los valores anteriores como a los posteriores a la crisis.

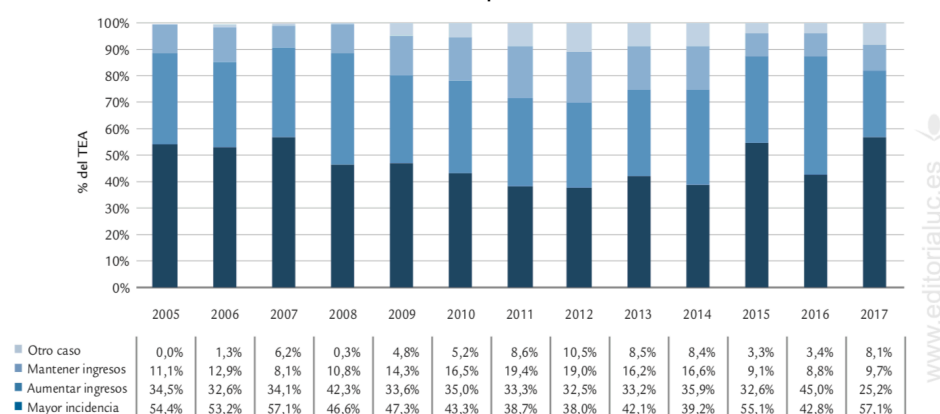
Observada la TEA y la tasa de emprendimiento potencial, a continuación se analiza la tipología y la motivación emprendedora en el mismo periodo temporal.

Gráfico 3. Evolución del emprendimiento por oportunidad y por necesidad, entre 2005 y 2017 en España



Fuente: GEM España (2017)

Gráfico 4. Evolución del emprendimiento según el motivo para emprender, entre 2005 y 2017 en España



Fuente: GEM España (2017)

Los Gráficos 3 y 4 muestran el porcentaje según el tipo de emprendimiento y la principal razón que genera la actividad empresarial. Se puede observar como el emprendimiento por necesidad aumenta a partir del año 2010, confirmando los resultados extraídos de la interpretación de las dos primeras gráficas. En la actualidad las cifras de emprendimiento por necesidad han disminuido, pero sin alcanzar los niveles previos a la crisis.

En cuanto a la causa que motiva el emprendimiento, se puede observar cómo durante los años de crisis desciende el motivo “mayor incidencia del negocio”, destacando más la importancia de las cuestiones económicas. Mientras que, en 2005, el porcentaje de negocios que se generaban para alcanzar una mayor incidencia era mayor al 50% (54,4%), en el año 2012 descendió hasta el 38%. Durante este año y el anterior (2011) el motivo “mantenimiento de ingresos” asumió el incremento, alcanzando su máximo, 19,4% en 2011. En el año 2015, se percibe una clara reversión de la tendencia, ya que el factor de la mayor incidencia aumenta de nuevo, algo que coincide con una subida del emprendimiento por oportunidad (Gráfico 3) y un incremento de la supervivencia de las empresas. En este sentido, el Gráfico 1 muestra un despunte de empresas nuevas en el año 2015, alcanzando estas su máximo de los últimos años.

3. EFECTOS DEL DESEMPLEO EN EL EMPRENDIMIENTO

Los gráficos analizados muestran que el emprendimiento se ve afectado por la inestabilidad económica. En la época de crisis aumenta fuertemente la intención emprendedora, el emprendimiento por necesidad y la motivación de crear negocios para mantener los ingresos. Por ello, el emprendimiento se perfila como una alternativa frente a la precariedad laboral y sobre todo frente al desempleo, ofreciendo la posibilidad de atenuar las desigualdades del mercado laboral. Para analizar más a fondo la relación entre el emprendimiento y el trabajo por cuenta ajena se introduce en el análisis una variable relativa al mercado laboral: la tasa de paro, que se calcula a partir de la encuesta de población activa. Esta se muestra numéricamente a través de la *Tabla 1*.

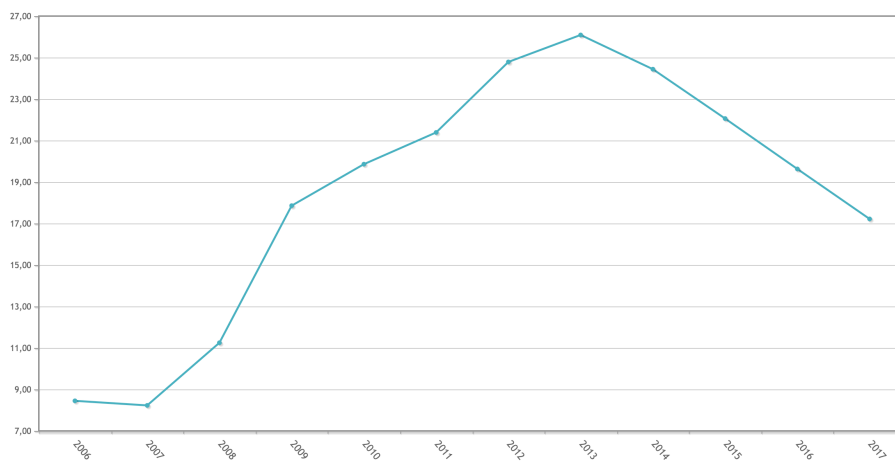
Tabla 1. Evolución de la Tasa de Paro en España entre los años 2006 y 2017

| Ambos sexos | | | | | | |
|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 2017 | 2016 | 2015 | 2014 | 2013 | 2012 | 2011 |
| 17,22 ³ | 19,63 ³ | 22,06 ³ | 24,44 ³ | 26,09 ³ | 24,79 ³ | 21,39 ³ |
| 2010 | 2009 | 2008 | 2007 | 2006 | | |
| 19,86 ³ | 17,86 ³ | 11,25 ³ | 8,23 ³ | 8,45 ³ | | |

Fuente: INE, 2019

Los valores de la tasa de paro se disparan entre los años 2012 y 2014, alcanzando el máximo en 2013 (26,09%). Estos despuntes coinciden con los mostrados por los gráficos anteriores en relación al emprendimiento. A continuación, se expresan los datos de forma gráfica (*Gráfico 5*) para facilitar la comparación.

Gráfico 5. Evolución de la Tasa de Paro en España entre los años 2006 y 2017



Fuente: INE, 2019

A partir de los datos tomados como referencia se aprecia la diferenciación de dos etapas en el análisis del emprendimiento en relación con el mercado de trabajo:

La primera de ellas corresponde a la etapa inicial de la crisis, en términos generales los dos primeros años. El mayor aumento del paro en términos relativos se observa entre el año 2008 y el 2009 (6,61%), ya que en estos primeros años de inestabilidad económica los individuos empiezan a perder los empleos. Esto coincide con el descenso tanto del TEA como del emprendimiento potencial. La bajada de las cifras de empresas nuevas y empresas nacientes se explica por la crisis, que provoca que los negocios de reciente creación, aun no estables, acaben fracasando y despidiendo a sus empleados. En relación a la intención emprendedora, en este momento, la desfavorable situación económica hace que la constitución empresarial se torne compleja por falta de fondos para hacer frente a la inversión inicial. Estas barreras de entrada conllevan una baja tasa de emprendimiento potencial. En este momento temporal aun no se ha producido el cambio de mentalidad de trabajo ajeno a propio, que posteriormente se ve potenciado por una eminente necesidad a raíz del paro prolongado.

La segunda etapa corresponde con los años siguientes de la crisis, especialmente a partir de 2010. Se observa cómo, conforme sigue aumentando el paro, la práctica empresarial despunta. Es decir, desde el año 2009 y más acentuadamente a partir de 2010, la intención emprendedora empieza a crecer. Esto puede explicarse por la necesidad de emprender ante una crisis prolongada y un paro cada vez mayor. Ante el aumento del desempleo, las expectativas individuales de encontrar trabajo estable decaen. El *Gráfico 1* sigue la misma línea y muestra un aumento de la TEA a partir del año 2010, acorde con la anterior idea de falta de alternativas en el mercado laboral. Ahora bien, este emprendimiento puede definirse como de necesidad, llevado a cabo con la finalidad de obtener los ingresos no alcanzados por otra vía.

3.1. El pago único como factor potenciador del emprendimiento

Contrastada la teoría del aumento del emprendimiento por necesidad durante la crisis con datos del GEM y la tasa de paro, se puede plantear una cuestión acerca de los recursos usados para materializar la creación de dichas empresas. En términos generales, una de las principales trabas al emprendimiento es la escasez de recursos económicos y financieros, sobre todo en la fase de constitución y en las primeras etapas. En condiciones normales el acceso a fuentes de financiación es complejo, entendiéndose que la situación se dificulta aún

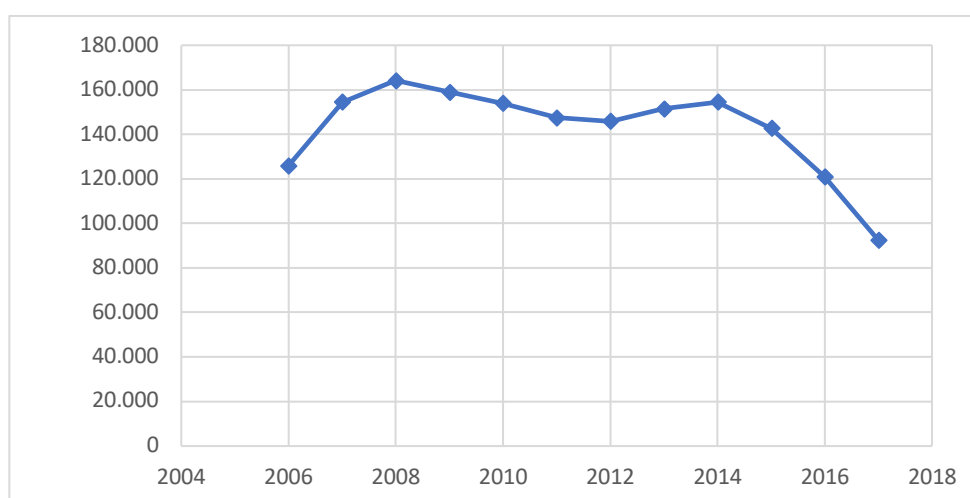
más en periodos de crisis económica con altas cifras de desempleo. Entonces, ¿qué ha hecho posible el aumento real de la tasa de emprendimiento sobre todo en la segunda etapa analizada? En un gran número de casos lo que da respuesta a esta cuestión es el coloquialmente conocido como *pago único de la prestación por desempleo* o sistema de capitalización. Consiste en el cobro de la cuantía completa de la prestación por desempleo o aquella parte que queda por percibir de ella, en un solo pago, cuando la finalidad es el alta en el régimen de autónomos o la constitución empresarial. Esta posibilidad fue el salvoconducto de muchas iniciativas emprendedoras por necesidad durante la crisis. La *Tabla 2* y el *Gráfico 6* recogen la evolución del pago único en España desde 2006 a 2017.

Tabla 2. Evolución del “Pago Único” en España entre los años 2006 y 2017

| Año | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------|---------|---------|---------|
| Total beneficiarios | 125.944 | 154.473 | 164.196 | 158.952 | 153.868 | 147.467 | 145.935 | 151.465 |
| | 2104 | 2015 | 2016 | 2017 | | | | |
| | 154.472 | 142.753 | 120.804 | 92.368 | | | | |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del anuario de estadísticas del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social (2019)

Gráfico 6. Evolución del “Pago Único” en España entre los años 2006 y 2017



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del anuario de estadísticas del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social (2019)

De los datos se extrae que el pago único presenta un crecimiento relativo en dos años diferentes (2008 y 2014). El primero no coincide con un aumento de la constitución empresarial en el mismo periodo. Aun así, esta cuantía puede tardar unos años en materializarse en iniciativas emprendedoras efectivas y estables recogidas por la TEA. Se concluye que la medida del pago único ha podido favorecer la creación de empresas en un medio plazo. Aun así, en base a las cifras anteriores y posteriores a la crisis, se puede observar que la recepción del pago único es inferior en ambos periodos, manteniéndose más alto en términos relativos, durante todo el periodo de la crisis.

4. DISCUSIÓN Y CONCLUSIÓN

El análisis muestra la relación entre el emprendimiento por necesidad y por oportunidad y las fluctuaciones del mercado laboral en España. Se hace hincapié en los años de crisis por la riqueza informacional que aporta este hito. Así, se diferencian a grandes rasgos tres escenarios. El primero de ellos es el anterior a la crisis, en el que las cifras de creación de empresas eran altas, la mayor parte de los negocios iniciados se derivaban de la detección de una oportunidad y la tasa de paro era reducida. La segunda etapa, los años de crisis, se caracteriza por lo contrario, es decir, por una elevada tasa de paro y un crecimiento del emprendimiento por necesidad, sobre todo en la segunda parte. El tercer escenario se corresponde con los años posteriores a la crisis y se caracteriza por una menor variabilidad, tanto en la actividad como en la intención emprendedora, la cual se acerca mucho a los niveles previos a la crisis. Aun así, cabe destacar un ligero aumento tanto de las empresas creadas como de la intención emprendedora en el último año (2017), algo que puede deberse a la mayor bonanza económica del periodo. Además, crece el número de nuevos negocios, lo que sugiere que las empresas constituidas durante los últimos meses (nacientes), están consiguiendo alcanzar una solidez, contribuyendo positivamente a la sociedad por medio de contrataciones más estables. Además, la tasa de paro desciende progresivamente.

En conclusión, el emprendimiento puede entenderse, sobre todo en épocas de crisis, como una forma de subsistencia ante la falta de protección estatal, ofreciendo una fuente de ingresos alternativa. Ahora bien, la falta de conocimientos sobre creación empresarial de la población sumada a la celeridad en los procesos de constitución por la escasez de recursos económicos conlleva un alto porcentaje de fracaso, como se ha podido observar en los gráficos del análisis. Es por ello por lo que, con la finalidad de maximizar los beneficios sociales relacionados, son necesarios programas de apoyo para capacitar a la población en el ámbito de la creación empresarial. En este sentido, una formación emprendedora global, además de despertar nuevas inquietudes en los individuos, aumentando su espíritu emprendedor y su intención de creación empresarial, otorga herramientas capacitadoras para iniciar un negocio en el momento en que la necesidad apremie. Así, se satisface la eminente necesidad de mejorar la planificación de la actividad emprendedora por necesidad.

Por otro lado, la creación empresarial, sobre todo en épocas de estabilidad económica en las que predomina el emprendimiento por oportunidad, puede aportar numerosos beneficios tanto individuales como colectivos, en términos sociales y económicos. Así, fomenta aspectos tan relevantes como la movilidad social, la integración, la inserción laboral, el desarrollo del conocimiento, la satisfacción más eficiente de necesidades o el bienestar y la calidad de vida a través de la innovación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Álvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., y Ruiz-Navarro, J. (2011). "Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain". *En Journal of Small Business and Enterprise Development*, N 18(1), 2011, p. 120-140.

Amorós, J. E., y Poblete, C. C. (2013). "Aspiraciones de los emprendedores en Chile y el mundo.". GEM. Chile.

Anuario de estadísticas (2006-2017): Estadísticas del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social. Disponible en: <http://www.mitramiss.gob.es/es/estadisticas/contenidos/anuario.htm> Consultado en 10/02/2020 a las 10:11.

Audretsch, D. y Thurik, R. (2000). "Capitalism and democracy in the 21st Century: from the managed to the entrepreneurial economy". *En Journal of Evolutionary Economics*, N 10(1), 2000, p. 17-34.

Cuervo A., Ribeiro D., Roig S. (2007). "Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective".: Springer. Berlin Heidelberg, Germany.

Gartner, W. (1990): "What are we talking about when we talk about entrepreneurship?". *En Journal of Business Venturing*, N 5, 1990, p. 15-28.

GEM Global (2017): "GEM Global Report". Disponible en:
<http://www.gemconsortium.org/report/50012> Consultado en 05/02/2020 a las 20:39

GEM España (2017): "Informe GEM España". Disponible en: <http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2018/04/Informe-GEM-2017-18.pdf> Consultado en 05/02/2020 a las 23:10

INE (2019): Tasa de Paro (2006-2017). Disponible en:
<https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=4887> Consultado en 14/02/2020 a las 11:18

PYME (2018). Estadísticas de pequeña y mediana empresa. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Disponible en:
<http://www.ipyme.org/es-ES/ApWeb/EstadisticasPYME/Documents/CifrasPYME-noviembre2018.pdf> Consultado en 05/02/2020 a las 10:16

Reynolds, P.D., Camp, S.M., Bygrave, W.D., Autio, E. & Hay, M. (2002). "GEM Global Entrepreneurship Report, 2001 Summary Report". Babson College. Massachusetts, USA.

Schumpeter, J.A. (1934). "The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle". Transaction Publishers. New Jersey, USA.