

Análisis de la actividad emprendedora en España

El presente trabajo trata de reflejar la dinámica emprendedora en el año 2011 con especial referencia al emprendimiento juvenil según el informe del Gomal Entrepreneurship Monitor (GEM).

Las condiciones de dificultad económica de los últimos años han propiciado que la necesidad derivada de la falta de empleo o de expectativas sobre el mismo, haya aumentado en el último año. En este sentido la tasa de actividad emprendedora para la población de 18-64 años ha sido de un 5.8%. Aunque la edad media del emprendedor se sitúa en torno a los 38 años, se ha observado un aumento de la tasa de emprendimiento en la población joven.

En cuanto a las características del perfil emprendedor se caracteriza porque un 64% son hombres, se obtiene una mayor actividad en las personas con estudios superiores y también medios, así como por personas con rentas bajas. Y por último es necesario reseñar que aumenta el emprendimiento de extranjeros procedentes de países latinoamericanos en los que la barrera del idioma no existe frente al emprendimiento de los extranjeros comunitarios.

Introducción

La juventud es la etapa de la vida en la que los deseos de realizar cambios presentan una menor resistencia en las personas. Es la etapa en la que ideales, sueños, e impulsos de cambio son actitudes del emprendimiento que hacen lógico identificar el emprendimiento con juventud.

La valoración del espíritu emprendedor de forma general en España es relativamente nueva. El emprendimiento juvenil está basado en la percepción de oportunidades por parte de adolescentes y jóvenes, en la búsqueda de aprovechar recursos y oportunidades.

En los momentos actuales de profunda crisis y altas tasas de desempleo el emprendimiento o la creación de empresas se convierte en una de las opciones que los jóvenes españoles han de plantearse como salida profesional frente a la opción de trabajo dependiente de los últimos años.

En el planteamiento del análisis de la actividad emprendedora por parte de los jóvenes es necesario distinguir entre autoempleo y empresa. Siguiendo a Alonso Nuez *et al.*, (2008) *“la decisión de autoemplearse está vinculada con la condición de realizar una actividad económica por cuenta propia, acostumbra a llevar consigo la renuncia al trabajo por cuenta ajena y la renuncia a un salario pactado de antemano, bien sea actual (trabajador en activo) o futuro (en busca de empleo), a cambio de una compensación incierta. En cambio, la creación de una empresa obedece con frecuencia a razones diferentes, como son el acotar los riesgos asumidos o aprovechar las oportunidades de arbitraje fiscal que ofrece la legislación tributaria”*.

La situación de crisis actual no dota a la creación de empresas de una importancia mayor frente a años pasados. La creación de empresas en cualquier situación económica de un país tiene especial relevancia. En este sentido existe consenso de que los empresarios realizan una aportación fundamental al buen funcionamiento de la economía y al desarrollo social.

Para muchos autores, la actividad emprendedora es sinónimo de creación de empresas; de hecho, proyectos ambiciosos, como el GEM, que tratan de medir la actividad emprendedora en el mundo, utilizan como métrica la proporción de personas adultas que se encuentra en proceso de creación de una nueva empresa.

La destrucción de empleo en los últimos años no ha sido homogénea para todos los tramos de edad de la población. Entre el año 2008 y el año 2011 se ha registrado en España la pérdida de 1,5 millones de empleos ocupados por jóvenes, lo que supone el 67% del total del periodo indicado, y representando el 34,7% de la tasa de paro total.

El colectivo de los jóvenes se considera prioritario en las medidas públicas de apoyo a la contratación y autoempleo y de iniciativa empresarial, aun cuando existen diferencias entre las desarrolladas por las diferentes Administraciones Territoriales. En general, se puede afirmar que si bien existen medidas para el autoempleo para jóvenes en el caso del apoyo a la iniciativa empresarial, éstas son muy poco selectivas ya que no delimitan el colectivo destinatario de jóvenes de manera específica.

Según Aragón Medina *et al.* (2011), salvo Canarias, Valencia, Extremadura y País Vasco no poseen medidas de autoempleo especialmente dirigidas a los jóvenes. Sin embargo en cuanto a la iniciativa empresarial tan sólo 8 Comunidades Autónomas tienen diseñadas medidas de empleo relativas a la iniciativa empresarial para el colectivo de los jóvenes expresamente.

Formación y emprendimiento

Existen distintas formas de emprendimientos: aquellas motivadas en la “Visión de oportunidad” y aquellas motivadas en la “necesidad de supervivencia”, siendo solo las primeras las que contribuyen al crecimiento económico de la región (aportando generación de empleo, valor agregado e innovación).

Por otro lado, también existe evidencia de que las principales políticas públicas desarrolladas por los gobiernos están orientadas mayoritariamente a la oferta de facilidades financieras y pocas a perfeccionamiento de capacidad técnica y capacitación profesional. La ayuda financiera tiende por lo general a “asegurar” el aumento de nuevos emprendimientos, dejando en segundo plano el trabajar sobre cuestiones que hacen a la calidad de los mismos.

En los últimos años en nuestro país la puesta en marcha de formación universitaria en creación de empresas es abundante, pero sin embargo las evidencias empíricas sobre sus resultados no son claras.

No se trata, como Urbano y Toledano (2008) mantienen, de si ser empresario se puede o no enseñar, sino de definir la mejor forma de enseñar las destrezas empresariales referidas a potenciar los comportamientos y actitudes positivas hacia el emprendimiento.

La implementación de la formación para la creación de empresas puede ser vista como una respuesta estratégica de las universidades, frente a un contexto demandante y a la evolución de la sociedad que determina, en conjunto, que las capacidades emprendedoras sean vistas cada vez más como algo útil, incluso necesario. La literatura en definitiva indica de forma consensuada que las habilidades emprendedoras pueden ser fomentadas mediante la formación.

La literatura ha identificado que existen diferentes razones por las que el tema de la formación para la creación de empresas debe ser estudiado:

- Desarrolla una cultura empresarial con la finalidad de favorecer el crecimiento económico y contribuir a la generación de empleo.
- Puede modificar la actitud e intención emprendedoras entre los estudiantes.
- Genera mejores oportunidades para el desarrollo profesional y laboral.
- Estimula las capacidades emprendedoras y produce, en medio y largo plazo, generación de nuevos empresarios.
- Prepara a los estudiantes para un mercado laboral dinámico, donde el perfil emprendedor es altamente valorado.

En general, la evidencia empírica muestra un efecto positivo en el cambio de percepción y disposición de un individuo, después de obtener formación en creación de empresas. Estas iniciativas de negocio no son exclusivas de los estudiantes del área de empresa, también las áreas de ingeniería, ciencias y medicina han diseñado formas de emprendimiento desde la universidad con la creación de las incubadoras universitarias y colaboración con viveros de empresas.

En el año 2011 un 30,9% de la población adulta manifiesta tener conocimientos de creación de empresas, constatándose desde el año 2008 que la formación específica ha tenido un notable incremento.

Por otro lado, el proyecto GEM indica que la enseñanza reglada del emprendimiento proporciona la adquisición de aptitudes emprendedoras que posteriormente pueden materializarse en una mayor tasa emprendedora y un mayor emprendimiento de calidad.

Formas de acceso a la actividad emprendedora

Tres son las formas de acceso a la actividad empresarial: creación, compra o participación en una empresa ya existente y herencia (caso de las empresas familiares).

Crear una nueva empresa como forma de acceso constituye la razón de ser del estudio de creación de empresas, es realmente la que responde a iniciativas y la que mayor empleo puede generar. Las otras dos formas de acceso a la actividad empresarial pueden o no cambiar las cosas o simplemente suponer un rediseño de la empresa ya existente.

Partiendo de la definición de emprendedor como el individuo que asume riesgos, la compra de una empresa ya establecida es una actividad emprendedora donde si el objetivo no es modificar las formas de hacer y servir al mercado, la innovación y creatividad son mínimas pero sin embargo, la persona que decide comprar una empresa en funcionamiento y seguir con la actividad empresarial asume riesgos personales y financieros.

En este caso lo que se pretende es aprovechar una oportunidad o minimizar los riesgos propios de una actividad empresarial nueva. Las fuentes para encontrar una empresa en venta son diversas, entre las cabe destacar: los propietarios, abogados, banqueros, centros de PYMES, consultores de gestión, oficinas de gestión de centros comerciales, empresas de capital riesgo, cámaras de comercio, conocidos o anuncios en quiebra entre otros.

Por otro lado, decidir comenzar la actividad empresarial mediante la franquicia puede ser atractivo por diversas razones. El porcentaje de éxito de las franquicias parece ser mayor que el de los negocios no franquiciados. Además, el sistema de franquicias ofrece formación, apoyo financiero y beneficios de operación que no están disponibles para emprendedores que inician su actividad desde cero.

Seguendo a Amarau Maximiano (2008), la franquicia es el sistema por el cual un franquiciador cede a un franquiciado el derecho de uso de la marca o patente, asociado con el derecho de comercialización exclusiva o

semiexclusiva de productos o servicios. Adicionalmente y en ocasiones el franquiciador puede ceder al franquiciado el derecho de uso de la tecnología de implantación y administración del negocio o sistemas desarrollados o en posesión del franquiciante.

Entre las razones que destacan de por qué montar una franquicia se encuentran:

1. Adquirir un sistema de negocio rentable
2. El negocio está probado en el mercado
3. El know-how o clave del éxito
4. El I+D de la central de franquicias
5. Cobertura asistencial de una gran organización
6. Desarrollo más rápido y más seguro
7. El reconocimiento de la marca
8. Economías de escala
9. Asistencia Técnica
10. Formación inicial y permanente
11. Publicidad de la enseña
12. Facilidades de financiación

Plantearse la opción de la franquicia como modo de acceso a la actividad empresarial requiere la consideración del franquiciado como emprendedor en toda su extensión. En el proceso de creación en primer lugar es necesario definir la rama o actividad empresarial en la que se considera la oportunidad. Una vez definida ésta es necesario evaluar si encaja el perfil del emprendedor con la red de franquicia elegida. Es decir, nos referimos a que si los objetivos son compartidos tanto por el franquiciador como el franquiciado o si bien alguna otra fórmula de acceso a la actividad empresarial es más recomendable. Son precisamente las condiciones de limitación de autonomía, pero no de creatividad e iniciativa, las que han de valorarse con extrema precaución.

Identificada la franquicia como el modo más adecuado de acceso a la actividad empresarial es necesario evaluar algunas cuestiones como: la inversión que estamos dispuestos a comprometer, la posesión de infraestructuras (local), disposición a aceptar normas, expectativas económicas, si es el modelo de negocio el que nos anima a participar o si se lo plantea el emprendedor como inversión, motivación por autoempleo o por diversificación de inversiones, etc.

Un auto-análisis previo le ayudará a descubrir si su actitud y circunstancias particulares son las más adecuadas para integrarse en una cadena.

En resumen emprender bajo cualquiera de sus formas es cada vez más una buena opción profesional. En España el 65% de la población adulta así lo considera.

Dinámica emprendedora de los profesores en España

Siguiendo el último informe nacional de Global Entrepreneurship Monitor de 2011 y entendiendo por iniciativa emprendedora aquél negocio o actividad empresarial que incluyendo el autoempleo, se pone en marcha en cualquier sector, que no sobrepasa los 42 meses de vida; la tasa de actividad emprendedora estimada por el GEM sobre la población española adulta (de 18 a 64 años de edad) es del 5,8%.

Figura 1: Tasa de emprendimiento según el GEM 2011



Si bien según el informe la dinámica emprendedora en el año 2011 ha tenido un impulso significativo, sin embargo la volatilidad del actual escenario económico como consecuencia de las fluctuaciones y estimaciones poco optimistas de la economía no permite afirmar que la recuperación de la tasa emprendedora a los niveles medios estimados para el país.

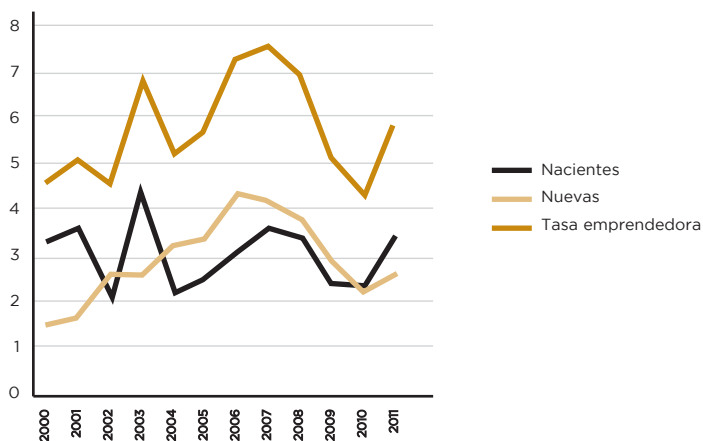
La tasa emprendedora ha aumentado ya que el desempleo empuja a la población a emprender. Aunque en un primer momento la afirmación anterior puede implicar que el principio de supervivencia no se alinea con la necesidad de crear empresas competitivas para la modernización de la base industrial española, los estudios realizados indican que tal circunstancia agudiza el ingenio y el instinto de supervivencia, y por tanto la innovación.

Tabla 1: **Emprendedores incipientes o propietarios de iniciativas en fase emprendedora registrados en la población española de 18-64 años de edad**

Estimaciones del:	2011	2010	Variación
Numero de emprendedores nacientes	1.929.479	1.241.327	+55,4%
Numero de emprendedores nuevos	1.203.282	960.611	+25,2%
Nuevo total de emprendedores incipientes	3.132.761	2.201.938	+42,3%

Aunque en el año 2011 la tasa de actividad emprendedora en España aumenta con respecto al año 2010, ésta había sido negativa desde el año 2007, situándose en el año 2011 en los niveles del año 2005. Ello es debido a una respuesta a la iniciativa emprendedora como autoempleo.

Figura 2: **Evolución de la tasa emprendedora según el GEM en el periodo 2000-2011**



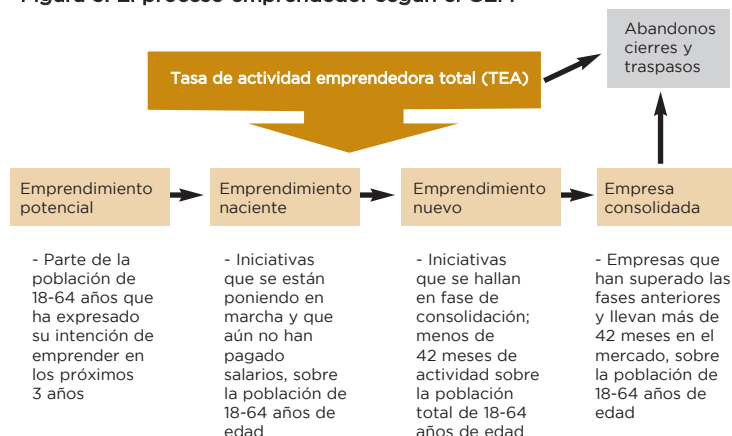
En los últimos años la actividad emprendedora estaba basando en el conjunto de sectores que apoyaban el crecimiento de la economía española, sin embargo la crisis ha cambiado las bases del emprendimiento en España desde 2009 hacia empresas de base tecnológica, nuevos servicios personales y profesionales, renovación de las estrategias comerciales, mayor desarrollo de la internacionalización y otros rasgos que impulsan la modernización del tejido empresarial español.

Si analizamos la motivación principal de emprender de la sociedad adulta española encontramos que en las respuestas obtenidas:

- La oportunidad es identificada por el 71,5%, siendo el 64% de éstas oportunidades en parte y el 36% oportunidades puras.
- La necesidad por el 25,9%
- Aluden a otros motivos el 2,6%

El GEM entiende el emprendimiento como un proceso que se inicia con la generación de una idea, continúa con las acciones de su puesta en marcha, se lanza al mercado, entra en una fase de consolidación y pasa la fase de consolidación cuando sobrevive por más de tres años y medio.

Figura 3: El proceso emprendedor según el GEM



Perfil de los emprendedores por razón de edad

Recogiendo los resultados del informe GEM 2011 se registra un aumento significativo de emprendedores del tramo de 18 a 24 años. Mostramos a continuación los datos del emprendimiento según su distribución por edad.

Tabla II: Distribución de la edad en las distintas fases del proceso de emprendedor 2010-2011

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial	Año
18-24 años	9,2%	6,0	7,8	1,1	5,1	14,4	2011
25-34 años	33,2	32,8	33,0	12,2	20,6	31,5	
35-44 años	33,7	34,7	34,1	31,5	28,8	30,6	
45-54 años	18,0	17,9	18,0	32,8	27,7	17,9	
55-64 años	6,0	8,6	7,1	22,4	17,9	5,6	
Media (años)	37,31	38,63	37,88	46,3	43,01	36,31	
Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial	Año
18-24 años	7,7	7,8	7,8	0,8	5,9	15,5	2010
25-34 años	37,4	36,6	37,0	19,8	26,8	37,9	
35-44 años	32,6	36,5	34,5	28,9	28,6	25,6	
45-54 años	16,0	14,8	15,4	30,1	20,7	16,3	
55-64 años	6,2	4,3	5,3	20,4	18,1	4,7	
Media (años)	37,3	36,8	37,1	44,8	41,8	35,2	

Fuente: GEM 2011

No sólo como se ha comentado anteriormente aumente el emprendimiento entre las edades de 18 a 24 sino que también lo hace en un punto porcentual el emprendimiento entre los 35-44 años.

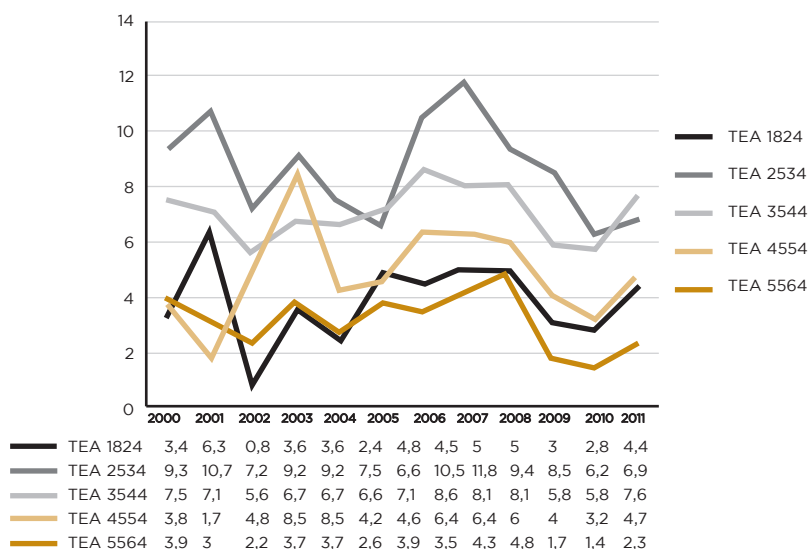
La edad media de los emprendedores en España se sitúa en torno a los 38 años.

Los datos anteriores pueden interpretarse como una mayor determinación de los jóvenes al emprendimiento debido a la situación del empleo en nuestro país. Mantiene el informe que es debido fundamentalmente a no solo

a la elevada tasa de paro juvenil, la precariedad en el empleo, sino también por haber estado más expuestos a las acciones de impulso al emprendimiento antes de introducirse en el mercado laboral, el aumento de titulados de formación profesional y universitarios que finaliza estudios dentro de esa franja de edad y la mayor oferta formativa de programas para emprendedores jóvenes que hay en la actualidad y comparada con cinco años atrás. Puede observarse como tasa de la intención es superior a la de los nacientes.

Sin embargo es necesario reseñar que la intención de la juventud disminuye año a año razón que puede ser justificada por las dificultades de acceso a los recursos financieros ajenos.

Figura 4: Evolución de la tasa de actividad emprendedora de cada grupo de edad



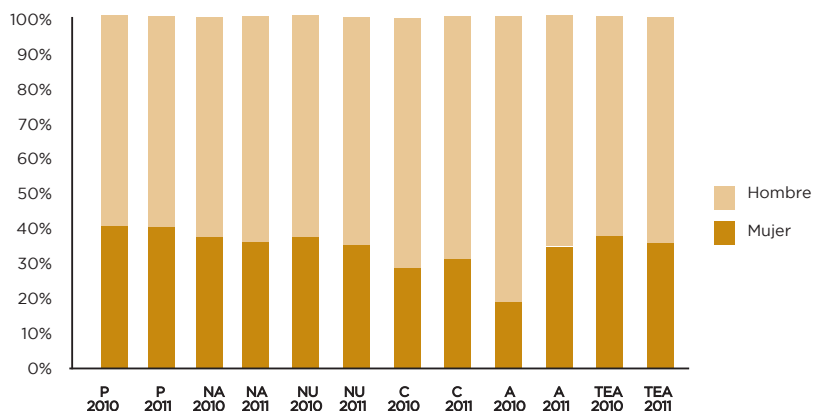
Si analizamos la actividad emprendedora por sectores de actividad, los resultados del informe para el año 2011 sostienen que la distribución sectorial del emprendimiento varía con respecto al año 2010. Se produce un aumento significativo de la actividad en los sectores extractivo, servicios a empresas y orientado a consumo, mientras que disminuye en el transformador.

Por otro lado atendiendo al emprendimiento corporativo, es decir aquel derivado de personas empleadas por cuenta ajena que han desarrollado ideas de negocio en el seno de las entidades que trabajan en los tres últimos años, la edad media se sitúa en torno a los 40 años, siendo tan solo el 10% perteneciente a iniciativas de personas de 29 años o menores de dicha edad. Por tanto, el emprendimiento corporativo se asocia a empleados con cierta madurez y experiencia.

Otros factores del perfil socio-económico de los emprendedores españoles

En lo que se refiere al género, las mujeres incrementan su porcentaje de presencia frente a los hombres en la creación de empresas en las fases nacientes y nuevas.

Figura 5: Distribución del sexo en las fases del proceso emprendedor. Comparativa 2010-2011. ¹



Fuente: GEM 2011

Como podemos observar en el gráfico anterior en general la actividad emprendedora en cualquiera de las fases es mayor por los hombres que por las mujeres.

Destaca con respecto al año anterior el crecimiento del porcentaje del abandono de la actividad empresarial incipiente por las mujeres en el año 2011.

En cuanto al nivel de estudios de los emprendedores españoles, el estudio GEM 2011 concluye que la distribución de las personas involucradas en el proceso emprendedor es coherente con el análisis presentado en cuanto a la edad. En la fase naciente, el aumento de casos en el tramo de 18-24 años se corresponde con el aumento de personas con licenciatura y con titulaciones de formación profesional. Sin embargo, también indica que la mayor proporción de personas que no culminan sus estudios de secundaria implica una menor propensión a crear empresas por el colectivo de la juventud.

Por otro lado, en la fase de consolidación aumenta tanto la presencia de emprendedores con niveles bajos de estudio pero también con titulación universitaria.

Por último en la fase de intención o potencial se observa un ligero significativo de titulados con formación profesional y licenciados, lo que puede explicarse como una respuesta a la tendencia de la juventud a involucrarse de forma más activa en el emprendimiento como consecuencia de la falta de empleo y ante la mayor implicación de las universidades en la oferta formativa relacionada con el emprendimiento.

(1)
 P: Empresas en fase potencial, NA: Empresas en fase naciente, NU: Empresas en fase nueva, C: empresas en fase consolidada, A: Abandonos de actividad empresarial, TEA: Tasa de actividad emprendedora.

Tabla III: Distribución del emprendimiento en función del nivel de estudios (en porcentaje). Comparativa 2010-2011

AÑO 2011						
Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Sin estudios	1.0	1.9	1.4	0.3	0.4	0.1
Primarios	27.0	26.7	16.8	41.7	42.0	30.3
Secundarios	11.3	10.2	10.8	12.2	8.0	11.0
FP	20.6	24.2	21.1	18.1	28.1	23.2
Diplomado	20.0	16.1	18.3	12.6	9.5	18.5
Licenciado	18.5	18.4	18.5	13.6	9.4	14.7
Post Grado	1.2	1.1	1.2	1.6	1.6	1.5
Otros	0.1	1.0	0.5	0.1	0.4	0.4
No contesta	0.3	0.4	0.4	0.1	0.4	0.4

AÑO 2010						
Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Sin estudios	0.7	0.8	0.7	2.9	2.0	1.3
Primarios	25.8	25.2	25.5	36.7	31.2	29.8
Secundarios	14.3	15.8	15.1	13.1	14.4	16.2
FP	19.0	25.1	22.0	20.0	16.5	19.3
Diplomado	24.1	16.3	20.3	13.8	14.6	21.5
Licenciado	12.4	14.7	13.5	11.0	9.0	9.6
Post Grado	2.7	1.6	2.2	2.3	1.2	1.4
Otros	0.7	0.2	0.4	0.2	1.1	0.6
No contesta	0.3	0.2	0.3	0.1	0.0	0.4

Fuente: GEM 2011

En cuanto al nivel de renta de los emprendedores es necesario destacar que en cualquier fase del proceso emprendedor se obtiene un aumento de presencia de personas con rentas bajas y menor presencia de personas con rentas intermedias, pero sin embargo también se obtienen aumentos en los tramos más elevados.

Si analizamos la formación específica para emprender, la evolución es positiva. Si bien esta relación se da entre las personas que se encuentran en sus procesos en la fase potencial, emprendedora o consolidada, no es el caso de los que han abandonado la actividad, que manifiestan no tener conocimientos de emprendimiento.

El aumento de personas en la fase naciente y potencial del proceso puede estar motivado por el incremento de la formación emprendedora en todo el sistema educativo.

Por último en cuanto a la situación laboral, el informe GEM 2011: 48 indica que la mayor parte de las personas emprendedoras independiente de la fase del proceso se encuentran trabajando a tiempo total o parcial. La tasa de paro entre las personas involucradas en una actividad en fase emprendedora, es más elevada que en el año 2010, prácticamente el doble, situación que nunca antes se había presentado en el GEM España y que se explica debido a la situación de crisis económica que vive nuestro país.

Si se analiza el emprendimiento extranjero en nuestro país encontramos que en orden de importancia las primeras cinco posiciones las ocupan países en las que el idioma parece ser una de las razones fundamentales para emprender en nuestro país. En este sentido, Perú ostenta el 12,2%, Argentina el 11,0%, Colombia 7,6%, Ecuador el 6,4% y Venezuela el 5,3%.

Ha sido constatado que el emprendedor extranjero toma la decisión de emprender en el extranjero cuando lleva ya un tiempo viviendo en el país.

Un análisis comparativo de la motivación principal que subyace en el emprendimiento en nuestro país por razón de la nacionalidad española o no y en este último para el caso de los comunitarios encontramos que para el colectivo de extranjeros comunitarios la oportunidad aumenta un 30% con respecto al año anterior, mientras que en el caso español se mantienen las razones de oportunidad, necesidad u otros con respecto al año anterior.

Según el informe Bancaja de Capital Humano nº 136, se subraya que el que la presencia de emprendedores extranjeros en un determinado país depende de variables como el clima empresarial, las barreras que pueden encontrar debido a las diferencias sociales y demográficas respecto a la población nacional, así como los flujos inmigratorios y los programas de apoyo que ofrezca el país. Pero en concreto, según el nivel de formación se observa como los emprendedores extranjeros poseen mayor nivel educativo medio con respecto a los españoles. Este rasgo es una característica común en varios países del entorno. Los emprendedores extranjeros cuentan con estudios universitarios en un porcentaje (19%) que, en promedio, más que duplica al de los emprendedores españoles (7%).

Conclusiones

Se estima que el 44% de la juventud, entre los 15 y 24 años, está desempleada. Pero no debe derivarse de esto que la juventud deba dedicarse sólo a buscar empleo, sino que debe generarlo. Si la iniciativa empresarial es fundamental para un país, ésta debe desarrollarse y consolidarse con la participación de los jóvenes. El contexto histórico, social y cultural no ha fomentado la cultura emprendedora y por tanto este es uno de los retos fundamentales al que las instituciones públicas han de enfrentarse. Es necesario, por tanto definir políticas específicas de apoyo al emprendimiento juvenil más allá de las genéricas sin especificación de la edad.

En la búsqueda bibliográfica realizada sobre la actividad emprendedora por parte de la juventud en nuestro país, no se han encontrado trabajos que analicen y profundicen el tópico en cuestión mas allá del proyecto Global Entrepreneurship Monitoring.

Es precisamente del estudio y análisis del informe del año 2011 del que se han recogido fundamentalmente las cuestiones recogidas en el presente trabajo.

La actividad emprendedora entre los jóvenes ha aumentado en el último año, pero sin embargo la intención ha disminuido. Si bien es cierto que las dificultades económicas del país con elevadas tasas de paro hacen del emprendimiento una opción profesional, no es menos cierto que la intención sin embargo, puede verse reducida por la dificultad de obtención de recursos, fundamentalmente créditos bancarios, para la puesta en marcha.

Por otro lado, si atendemos al emprendimiento corporativo los resultados del informe GEM 2011 indican que esta no es una alternativa muy desarrollada entre los jóvenes. La edad media se sitúa en torno a los 40 años, dos años por encima del emprendimiento de forma general, y por tanto asociada con personas maduras con experiencia.

En lo que se refiere al sector de actividad, en el último año se ha producido un aumento significativo de la actividad en los sectores extractivo, servicios a empresas y orientado a consumo, mientras que disminuye en el transformador.

Por otro lado la posesión de estudios en los emprendedores para ser una variable a tener en cuenta ya desde el año 2008. Se observa como la formación en creación de empresas ha aumentado considerablemente en los últimos años, pero sin embargo esta formación en el ámbito educativo está más vinculada a la universidad que a niveles educativos más bajos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALONSO NUEZ, M. J; GALVE GÓRRIZ, C.; SALAS FUMÁS, V. Y JAVIER SÁNCHEZ ASÍN, J. (2008). "Dinámica Emprendedora en España", Documento de trabajo 133/2008, Fundación Alternativas.

ARAGÓN MEDIA, J Y ROCHA SÁNCHEZ, FERNANDO (2012). Las Políticas de Empleo para los Jóvenes ante la Crisis en España. Una Aproximación Territorial. *Cuadernos de Mercado de Trabajo*, (8), Ministerio de Empleo y Seguridad y Soicial, Enero.

HERNÁNDEZ, L.; SERRANO, L. (2008). Características de los emprendedores en España. *El capital Humano y Los Emprendedores en España*, Fundación Bancaja.

AMARAU MAXIMIANO, ANTONIO CÉSAR (2008). ADMINISTRACIÓN PARA EMPRENDEDORES: FUNDAMENTOS *para la creación y gestión de nuevos negocios*. Pearson, Prentice Hall.

GOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2011). Informe GEM España.

BANCAJA (2012). *El emprendedurismo de la población extranjera en España*. Capital Humano nº 136.

