

**EMPRENDER EN MOMENTOS DE CRISIS:
RIESGOS Y FACTORES DE ÉXITO
Afi- Analistas Financieros Internacionales**

Uno de los temas que más preocupa a la sociedad española en el momento actual es la crisis económica por la que atraviesa el país y sus consecuencias. Uno de los efectos de esta situación es el progresivo descenso, desde el año 2008, del número de empresas, lo que repercute de forma negativa en la creación de empleo y en la generación de riqueza. Por ello, la puesta en marcha de nuevos y exitosos proyectos empresariales es más necesaria que nunca.

Consciente de esta necesidad, el Instituto de Ciencias del Seguro de FUNDACIÓN MAPFRE ha promovido este estudio, para cuya elaboración ha contado con Afi (Analistas Financieros Internacionales). El estudio parte de una mirada descriptiva y, a la vez, analítica a las empresas, el empresariado y los emprendedores españoles en las actuales condiciones críticas de la economía y el mercado. Incide en los factores de éxito (y de fracaso) de la *venture* empresarial bebiendo de la evidencia directamente contada por sus protagonistas y extraída de las fuentes más representativas del fenómeno empresarial.

En el primer capítulo del informe, se constata la fuerte atomización y el reducido tamaño de las empresas que componen el tejido empresarial español. No en vano el 55,2% del censo español (3,2 millones de sociedades inscritas a 1 de enero de 2012) corresponde a empresas sin asalariados y otro 40,2% a micro empresas (de 1 a menos de 10 asalariados). Asimismo, se observa cómo los escalones de tamaño medio están especialmente desabastecidos de empresas equiparables a las *mittelstand* alemanas o italianas, que son las que marcan la diferencia de competitividad del tejido empresarial.

La relevancia de estas debilidades estructurales, ocultas en épocas de bonanza, se ha puesto de manifiesto al arreciar la crisis. Así, tanto la densidad empresarial como el número de empresas se ha reducido en todos los ejercicios durante el período 2008-2012, tanto por el aumento de la mortalidad como por la caída de la natalidad empresarial. Cabe destacar, en este sentido, cómo la mortalidad empresarial supera desde 2008 a la natalidad, mientras que la tasa de supervivencia de proyectos empresariales durante el primer año de vida ha pasado del 84% antes de la crisis al 79% en 2008 y 2009, lo que atestigua la mayor dificultad de consolidar proyectos de emprendimiento.

También hace referencia al perfil de los emprendedores españoles, motivados principalmente por la búsqueda de explotar oportunidades (71%), si bien el emprendimiento por necesidad ha aumentado significativamente en los años de crisis (en 2006 el 84% del emprendimiento era de oportunidad). Se observa también un sesgo hacia las actividades vinculadas al consumo (53%), superior al de la mayor parte de economías desarrolladas, así como un carácter

relativamente poco exportador (sólo el 22%), que además se ha reducido en los últimos años (en 2006 era el 36%), lo que va a contracorriente del fuerte deterioro de la demanda doméstica.

Asimismo, el informe muestra indicadores que atestiguan cómo el clima de negocio en España es claramente menos proclive a actividades de emprendimiento en comparación con el de otros países desarrollados y socios europeos: España se sitúa como uno de los países con mayor dificultad para abrir negocios (por procedimientos y duración), si bien ha mejorado en los últimos años.

El tercer capítulo del informe realiza una radiografía de la financiación del emprendimiento en España, que permite extraer las siguientes conclusiones. En primer lugar, se observa cómo el emprendimiento asociado a nuevos proyectos empresariales presenta un perfil de riesgo muy diferencial del emprendimiento de innovación o internacionalización, lo que motiva que las fuentes de financiación asociadas a cada uno sean distintas. Con relación a la financiación del emprendimiento de nuevos proyectos empresariales, cabe señalar cómo el capital riesgo, que de manera errónea se liga tradicionalmente a proyectos emprendedores, se posiciona mayoritariamente en proyectos en fases más avanzadas, y menos del 10% puede asociarse con proyectos de nuevo emprendimiento empresarial (*venture capital*). Los *business angels*, por su parte, constituyen un instrumento idóneo para la financiación de nuevos proyectos empresariales, pero debe realizarse un esfuerzo en aumentar su formalidad, para poder explotar el potencial de crecimiento que esta fuente presenta en España. Los préstamos participativos, en su mayor parte concedidos por entidades públicas (ENISA como gran protagonista), constituyen un instrumento que se adecúa perfectamente al perfil de riesgo de nuevas empresas, muy bien valorado por los emprendedores consultados, si bien las restricciones presupuestarias pueden frenar su uso en un futuro. La financiación bancaria tradicional, dominante entre las empresas, es poco proclive a nuevos proyectos empresariales, que no cumplen las exigencias de calidad crediticia requeridas por las entidades, por lo que es la financiación bancaria indirecta (mediación de fondos públicos) la que llega realmente a los emprendedores. Finalmente, los avales concedidos por sociedades de garantía recíproca, cuya cartera está compuesta en más de un 50% por microempresas, representan un instrumento adecuado para acercar la financiación bancaria a los emprendedores.

A continuación, el cuarto capítulo del informe analiza los factores de éxito y fracaso del emprendimiento, sirviéndose de los resultados de las múltiples entrevistas realizadas a emprendedores y a agentes económicos estrechamente vinculados con ellos. En este sentido, se constata cómo las empresas sobreviven y mueren por multitud de causas, pero en el núcleo del éxito o del fracaso de los proyectos empresariales se encuentran factores internos, muy cercanos y bajo el control casi directo de los emprendedores, tales como el compromiso, la perseverancia y el entusiasmo, o su ausencia. En suma, la naturaleza del propio emprendedor. Fuera de lo anterior, la

concatenación de factores necesaria para el éxito o el fracaso, entre los que se encuentran la atención a los aspectos económicos, presupuestarios o financieros, o su ausencia, o el realismo respecto a una correcta valoración de los factores favorables o desfavorables, o su ausencia, es muy relevante.

Emprender hoy sigue siendo un oficio arriesgado, pero no más que hace unas décadas. No se requiere una genética diferente, si bien la selección del genuino emprendedor es más rigurosa que antes de la crisis, al tiempo que el emprendedor de raza es más necesario que nunca. El emprendedor es, por definición, amante de riesgo, por lo que no le faltan motivos para estar ocupado. La gama de riesgos que afronta un proyecto empresarial es amplísima, y cualquier tipología que se aborde es disuasoria para quienes se acerquen al emprendimiento desde sus lados más amables. No todos los riesgos que afronta un proyecto empresarial pueden cubrirse en el mercado financiero o asegurador, pero sí una buena parte de ellos dejando así un campo más despejado para la expresión estratégica y transformadora del emprendedor.

Finalmente, se presenta un capítulo de conclusiones y recomendaciones, ordenadas según los ejes temáticos tratados a lo largo del informe.

En cuanto al análisis del tejido empresarial y el emprendimiento en España, se concluye que la crisis ha venido a incidir en un tejido empresarial que ya presentaba disfunciones estructurales acumuladas durante los años de auge económico. De este modo, la insuficiente escala de las empresas españolas es una severa limitación para la competitividad. Para superar estos condicionantes, se recomienda favorecer las fusiones de micro o pequeñas empresas. Estas fusiones podrían ser incentivadas normativamente, de manera poco onerosa para la administración, o reciclando fondos de otros programas de dinamización empresarial (cooperación). Asimismo, la innovación, sea de base tecnológica o no, debe pasar a ser el centro de las políticas dirigidas a las pequeñas empresas y, especialmente, a las iniciaciones empresariales.

Por lo que se refiere a la financiación del emprendimiento, se subraya cómo, por su naturaleza, el emprendimiento, en sus etapas iniciales, requiere de una financiación basada en capital, antes que en deuda y, en cualquier caso, una financiación a riesgo. En este sentido, las fuentes de capital a riesgo en España están desarrolladas, pero no son masivas precisamente y, dentro de aquel, son especialmente escasas para las primeras etapas, el *venture capital*. Al mismo tiempo, todas las formas de financiación al emprendimiento se han visto reducidas por la crisis, excepto los préstamos participativos. Por ello, debe propiciarse el desarrollo de los *business angels networks*, otorgándoles más visibilidad de cara a los emprendedores y consiguiendo un volumen crítico de inversores, la señalización de proyectos de inversión atractivos y la normalización de las vías de salida de los inversores una vez consolidada la empresa.

Finalmente, con respecto a los riesgos y oportunidades del emprendimiento, se remarca la idea del emprendedor como un innovador que lleva su idea al mercado. En este trayecto corre innumerables riesgos, consustanciales a la *venture* empresarial, si bien muchos de estos riesgos pueden cubrirse mediante buenos y eficientes instrumentos existentes o por desarrollar. De cara al futuro, es imprescindible que la sociedad entienda que el fracaso empresarial de sus elementos con menos aversión al riesgo es la antesala del éxito, para lo cual la actividad emprendedora debe ser prestigiada masivamente desde el punto de vista social. Por último, debe perseguirse con ahínco el desarrollo de nuevos y más eficientes instrumentos de cobertura de los riesgos asegurables asociados al emprendimiento.