

THE CONVERSATION

Rigor académico, oficio periodístico



Patpitchaya / Shutterstock

La mitad de los emprendedores autónomos fracasa

Publicado: 26 junio 2019 22:06 CEST

Francisco del Olmo García

Profesor Asociado de Economía Aplicada, Universidad de Alcalá

Fernando Javier Crecente

Director de Emprendimiento de la Universidad de Alcalá, Universidad de Alcalá

Probablemente uno de los términos más escuchados en los últimos tiempos en el ámbito económico y social ha sido emprender. Frente al empleo por cuenta ajena o a la carrera en la Administración Pública, la creación de empresas se ha manifestado como una alternativa de desarrollo profesional para jóvenes sin experiencia, pero con ideas y empuje, así como para profesionales más experimentados que, o bien han experimentado la desagradable experiencia del despido, o bien han buscado dar un giro a sus carreras.

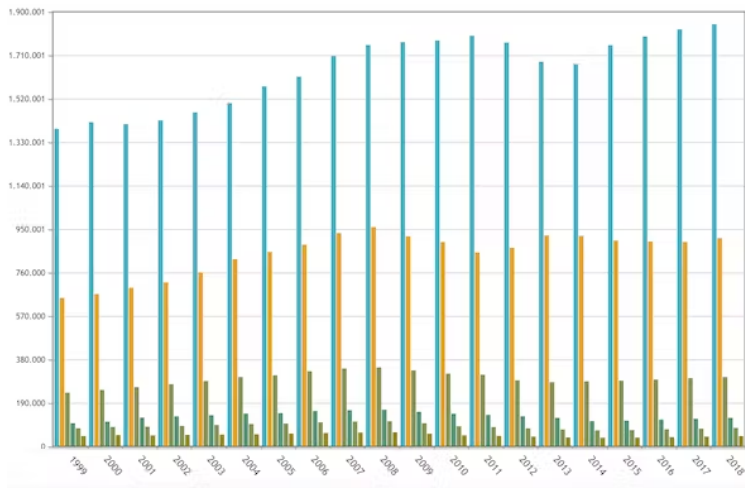
Los efectos sobre el empleo de la última crisis económica, que perduran a día de hoy, devolvieron la figura del emprendedor al centro de la realidad económica. Sin embargo, sería un error no atender a otros fenómenos que están transformando la sociedad continuamente, con más intensidad si cabe en los últimos años.

Los cambios tecnológicos, demográficos y sociales contribuyen a acelerar la puesta en funcionamiento de proyectos, ideas y negocios que buscan abrirse camino en el mercado ofreciendo nuevos productos, servicios o experiencias, cuando no una combinación de todo ello. Sin embargo, habitualmente se pierde de vista que, en este entorno propicio para crear, innovar, transformar y, en definitiva, emprender, éxito y fracaso son dos caras de una misma moneda, lo que lleva a algunos a infravalorar la posibilidad del fracaso.

País de pymes

España es un país de pequeñas y medianas empresas, pues el 99,88% de las empresas españolas son pymes, como muestran las cifras del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. No es esta una realidad muy alejada del entorno europeo, en donde este porcentaje es también el 99,8%. Sin embargo, las diferencias se encuentran en la composición de este porcentaje.

En España, un 95,4% de las empresas tienen menos de 9 asalariados (siendo un 55,3% empresarios autónomos sin empleados), frente al 93,1% de la UE-28. Sobresale el hecho de que esta estructura empresarial tan dependiente de los empresarios autónomos no se ha visto alternada a lo largo de los últimos veinte años, como se puede observar en los datos del INE.



Sin asalariados

De 1 a 2

De 3 a 5

De 6 a 9

De 10 a 19

De 20 a 49

Evolución del número de asalariados por tamaño de PYME 1999-2018. Instituto Nacional de Estadística (España).

No cabe duda, pues, de la importancia de los autónomos en la economía española. Esta importancia radica no sólo en los propios autónomos, sino en el empleo que generan al crecer sus negocios. De hecho, los datos del primer trimestre del año muestran que, de los prácticamente dos millones de autónomos registrados como personas físicas, 439.660 empresarios autónomos generan 893.096 empleos, el 70% de los cuales están enmarcados en el sector servicios.

Sin embargo, no es un dato baladí que, como muestran los datos de Eurostat, el 47% de los emprendedores autónomos sin asalariados que ponen en marcha un proyecto fracasa a los tres años, un porcentaje que asciende al 62% a los cinco años. Por lo tanto, conocer los factores que influyen en esta realidad es condición necesaria para poner en marcha medidas que ayuden a la supervivencia de las empresas.

Los factores del fracaso

Como siempre ocurre al hablar de temas económicos, los factores que influyen en un fenómeno son múltiples y de diferente naturaleza. En el caso de las empresas, no cabe duda de los factores de índole económica y financiera que condicionan su supervivencia. Sin embargo, también se pueden extraer algunas características sociodemográficas de los empresarios que influyen en la propensión a fracasar.

Como muestra un estudio realizado por los autores en base a los microdatos de la Encuesta de Población Activa –todavía inédito y que ha merecido el reconocimiento del Premio Internacional Reina María Cristina–, la propensión a fracasar es mayor en el caso de los autónomos que no generan empleo, en el caso de las mujeres, los empresarios de la construcción frente a servicios, industria o agricultura, los emprendedores más jóvenes y con menor experiencia (de 16 a 34 años) o los que dejan de formarse frente a los que se mantienen continuamente formados, así como para los autónomos que no tienen hijos frente a los que sí tienen y para los que están divorciados o separados, frente a los que están casados o solteros/viudos.

De hecho, es interesante señalar que la propensión a fracasar es mayor entre los autónomos cuyo cónyuge no tiene empleo, frente a los que sí que cuentan con un cónyuge con carrera profesional propia, lo que ilustra la importancia de contar con la protección familiar como primera línea de defensa ante los problemas económicos.

También resulta significativo que la propensión a fracasar no es la misma desde un punto de vista regional, derivado de las diferentes condiciones para emprender existentes en las Comunidades Autónomas que muestran el Banco Mundial en su informe Doing Business para España, así como de las diferencias en términos macroeconómicos e institucionales.

En este sentido, la propensión a fracasar de los emprendedores autónomos aumenta conforme menor es el crecimiento económico de la región, menor es el crecimiento del crédito bancario en la región (debido al nivel de bancarización de España, característica común con otros vecinos europeos) o mayor es la tasa de paro y la deuda pública autonómica. También resulta significativo que un crecimiento de la presión fiscal autonómica (incluyendo no sólo impuestos, sino cotizaciones sociales) favorece la propensión a fracasar de los empresarios autónomos.

A su vez, respecto a los factores de índole institucional, los emprendedores autónomos tienen una probabilidad mayor a fracasar cuanto mayor sea la carga regulatoria de la región y cuanto menor sea la eficiencia de los tribunales autonómicos de lo mercantil en tramitar los asuntos que les corresponden.

En definitiva, la estructura empresarial española se basa, en gran medida, en el éxito de los autónomos y en su propensión a crecer y generar empleo. El camino para superar definitivamente las profundas cicatrices de la crisis de 2008 y generar una economía española más resiliente ante futuras crisis, pasa por lograr mejoras en los factores económicos e institucionales señalados y ayudar no sólo a fomentar el espíritu emprendedor, sino también a su sostenibilidad a lo largo del tiempo.