



OBS Business
School

Emprender a contracorriente

Marta Grañó Calvete

Profesora en OBS Business School y
Consultora en Innovación Inclusiva.

Enero, 2023

Partner Académico:



OBSbusiness.school

Autora

➤ **Marta Grañó Calvete**

*Profesora en OBS Business School y
Consultora en Innovación Inclusiva*



Profesora en OBS Business School, en los programas Máster en Innovación y Emprendimiento, Máster en Transformación Digital y Desarrollo de Negocio y Executive MBA. Es profesora en Innovación, Iniciativa Emprendedora y Business Plan. Actualmente también es profesora en la Universidad Europea de Madrid en el programa de Máster en Ingeniería en Organización, Dirección de Proyectos y Empresas, profesora del Departamento de Dirección General y Estrategia de ESADE y profesora del Departamento de Administración de Empresas en la Universidad de Lleida.

Consultora en Innovación y Personas, desarrollando programas de formación para el impulso a la Innovación para clientes como INDRA, 3M e instituciones de primer nivel. Experta en metodologías Agile y metodologías emprendedoras. Trabaja en el desarrollo del capital humano y en potenciar la innovación inclusiva en las organizaciones.

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por ESADE y MBA por ESADE. Máster en Auditoría y Control de Gestión. Postgrado en Gestión Medioambiental y Doctoranda en la rama científica de “Economía de la Educación” con su trabajo sobre “Innovación & Capital Humano”

Inició su carrera profesional como auditora en Deloitte, y siguió en distintas compañías multinacionales.

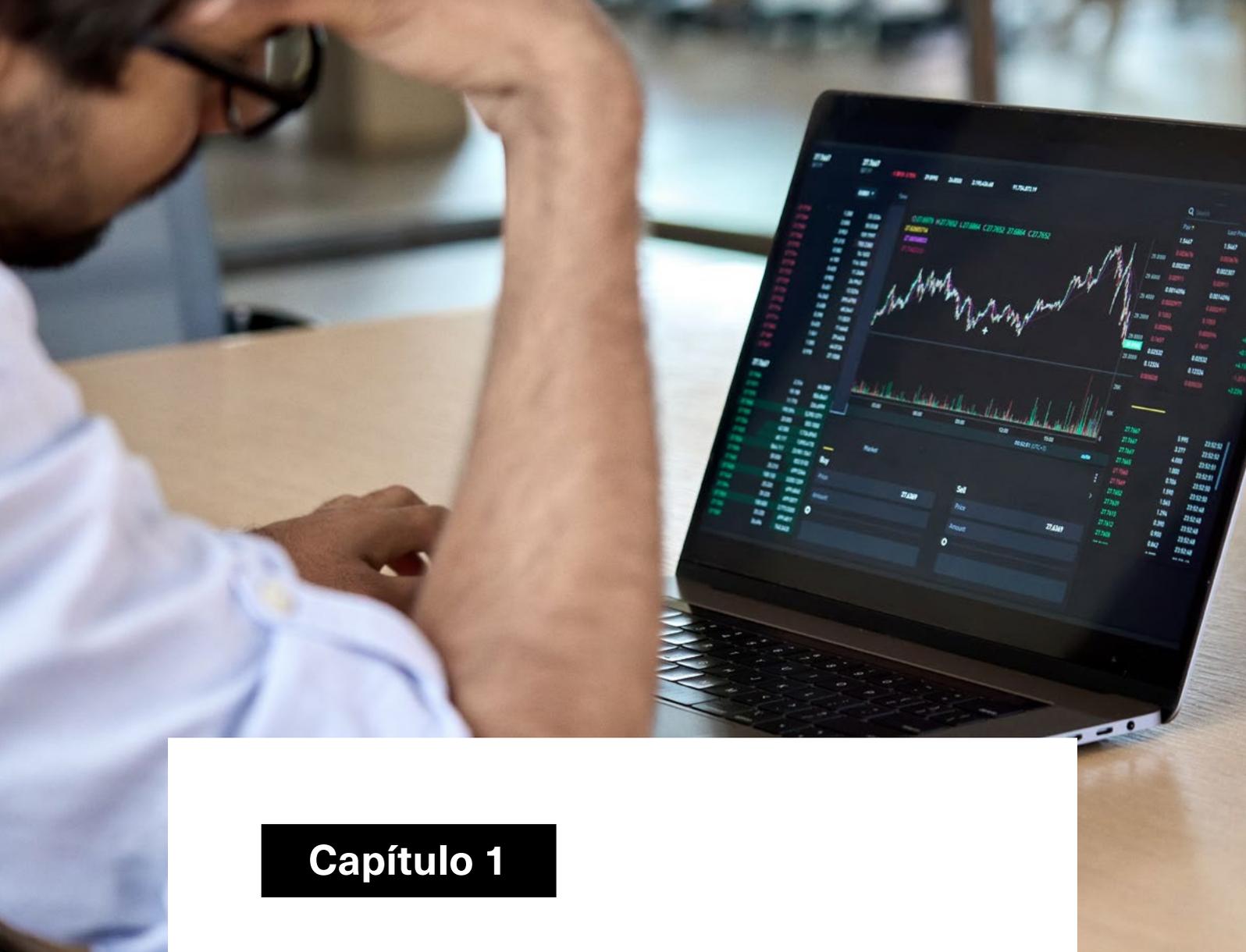
Conferenciante de TEDx. Colaboradora en diversos medios, como World Economic Forum, RRHH Digital y Womenalia, y además publica semanalmente en su propio blog martagrano.com

Ha publicado 5 libros sobre sus áreas de trabajo, entre los que se encuentran “Vamos. Cómo aplicar la iniciativa emprendedora en la empresa y en la vida”, “Crea tu propia empresa” y “¿Somos malas madres? El libro para las madres que trabajan dentro y fuera de casa”.



Índice

Capítulo 1	Introducción _____	05
Capítulo 2	Emprender a pesar de las circunstancias _____	07
	2. 1.- La situación económica actual_____	08
	2. 2.- Cómo evolucionan los proyectos emprendedores ____	11
	2. 3.- Tendencias en emprendedores y startups_____	11
Capítulo 3	Ayudas y financiación para proyectos emprendedores _____	15
	3. 1.- Ayudas en España_____	16
	3. 2.- Ayudas autonómicas_____	21
	3. 3.- Ayudas en la Unión Europea_____	21
	3. 4.- La búsqueda de inversores_____	23
Capítulo 4	Consejos de emprendedores _____	25
Capítulo 5	Conclusiones _____	30
	Referencias bibliográficas _____	32



Capítulo 1

Introducción

- ⊗ En un contexto económico cada vez más difícil para iniciar un negocio, con unas circunstancias en el entorno que no ofrecen seguridad, la realidad nos muestra que seguimos encontrando emprendedores que se atreven a iniciar sus proyectos.

El momento actual presenta una serie de características económicas y sociales que crean un entorno especialmente difícil para el inicio y la consolidación de nuevos proyectos.

Tras la pandemia, cuando el mundo deseaba volver a esa ansiada “normalidad” anterior, la realidad nos ha llevado a una situación muy distinta. Diversos factores han trastocado los planes de las personas en muchos países del mundo: el incremento de los precios de la energía, la guerra en Ucrania, la inflación, el impacto del cambio climático,... Y todo ello ha provocado que el escenario futuro que se abre ante nuestros ojos sea incierto. Los analistas no acertaron precisamente con las predicciones sobre 2022 y ello genera más dudas sobre lo que está por venir en el futuro inmediato.

Adicionalmente, en el momento actual, las medidas macroeconómicas que se están aplicando para contener la inflación tienen un claro impacto sobre la renta disponible de las personas y, por tanto, sobre el consumo. Como advertía Jay Powell, presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, las medidas que se van a adoptar para rebajar la inflación “van a provocar dolor a familias y empresas”.

En este complicado contexto, sería comprensible no encontrar a personas dispuestas a emprender nuevas aventuras empresariales. Alta incertidumbre, disminución del consumo, inflación en los precios y previsiones económicas a la baja son los ingredientes de un cóctel perfecto al desánimo. Sin embargo, seguimos encontrando nuevos emprendedores que se atreven a iniciar su propio negocio.

En el presente informe vamos a analizar la situación económica actual, profundizaremos en los emprendedores que están iniciando sus proyectos en la actualidad, para conocer qué les mueve a hacerlo, conocer en qué ámbitos y sectores se están iniciando un mayor número de proyectos, así como presentar a qué ayudas y subvenciones pueden acceder los emprendedores para iniciar sus proyectos en el momento actual.

Ante unas circunstancias complicadas, que no animan a emprender, vamos a analizar qué está sucediendo en el entorno emprendedor, en qué ámbitos se está invirtiendo actualmente, cómo se está ayudando a los emprendedores a través de subvenciones y ayudas y qué aspectos es necesario tener en cuenta a la hora de iniciar un proyecto emprendedor.





Capítulo 2

Emprender a pesar de las circunstancias

1. La situación económica actual

Las previsiones sobre la evolución de la situación económica global a las puertas de 2023 nos muestran una visión bastante pesimista.

El Banco Mundial prevé que el crecimiento mundial disminuya bruscamente del 5,7 % en 2021 al 2,9 % en 2022 y la previsión es del 3 % para 2023. En su informe “Perspectivas Económicas Mundiales”, el Banco Mundial señala que la invasión de Rusia a Ucrania ha provocado una profunda desaceleración de la actividad económica regional e importantes efectos negativos a nivel mundial, que han supuesto una intensificación de las presiones preexistentes -consecuencia de la pandemia- como problemas de suministros en la oferta y un aumento de la inflación.

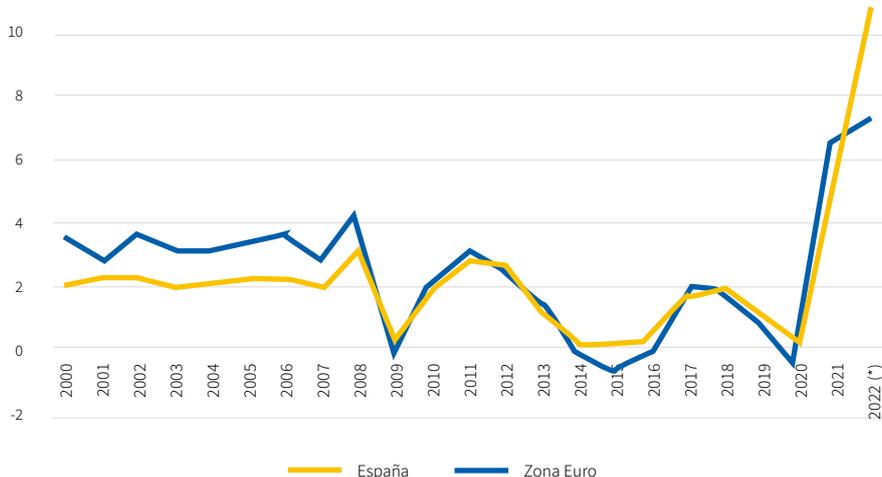
Las perspectivas mundiales presentan considerables riesgos de deterioro de la situación, puesto que consideran crecientes tensiones geopolíticas, un prolongado período de estanflación, una gran tensión financiera provocada por el incremento de los tipos de interés y un empeoramiento de la inseguridad alimentaria global.

En España, todo apunta a una agudización del debilitamiento que se ha producido en los últimos meses. El principal factor de este debilitamiento es la pérdida de poder adquisitivo de los hogares como consecuencia de la inflación, y su mayor incidencia en el consumo privado. La tasa de ahorro de los hogares se ha reducido significativamente, lo que significa que muchas familias ya no disponen de un colchón de liquidez para compensar la pérdida de capacidad de compra de sus ingresos. A todo ello se le suma el hecho de que los aumentos de salarios que se están pactando se sitúan por debajo del nivel de la inflación.

La inflación sigue una senda alcista. Su evolución al alza ha llegado a alcanzar cifras de dos dígitos, hasta una tasa interanual del IPC del 10,2%, cifras que no se veían desde abril de 1985.

Figura 01 → TASA DE INFLACIÓN EN ESPAÑA Y ZONA ZERO

Fuente: Eurostat, octubre 2022



Una elevada inflación tiene claros impactos negativos, puesto que lleva al empobrecimiento de las familias, además de hacer menos competitivas a las empresas.

Este conjunto de factores conduce a un estancamiento del consumo privado, en un contexto de crisis energética y de inflación que siguen lastrando la confianza del consumidor en el futuro inmediato.

Las incertidumbres globales y el deterioro de la economía europea también generan una fuerte desaceleración de la inversión, un factor que no contribuye a generar optimismo en el futuro inmediato.



En América Latina

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) -organismo de la ONU- situó en un 3,2% su proyección de crecimiento de América Latina para 2022. Sin embargo, para 2023 prevé una mayor desaceleración y ubica un aumento del 1,4%, destacando la existencia de importantes restricciones, tanto externas como internas.

Según la CEPAL, en 2023 el contexto internacional seguirá siendo desfavorable para los países de América Latina, ya que se producirá una desaceleración del crecimiento y del comercio mundial, con tipos de interés más elevados y una menor liquidez global.

Las políticas fiscal y monetaria añadirán complejidad a un entorno en el que los bancos centrales han aumentado los tipos de interés y han reducido los agregados monetarios para frenar la inflación.

La desaceleración en China puede afectar a algunos países sudamericanos que dirigen gran parte de sus exportaciones al gigante asiático. Chile, Brasil, Perú y Uruguay, por ejemplo, colocan más del 30% de sus bienes de exportación en los mercados chinos.



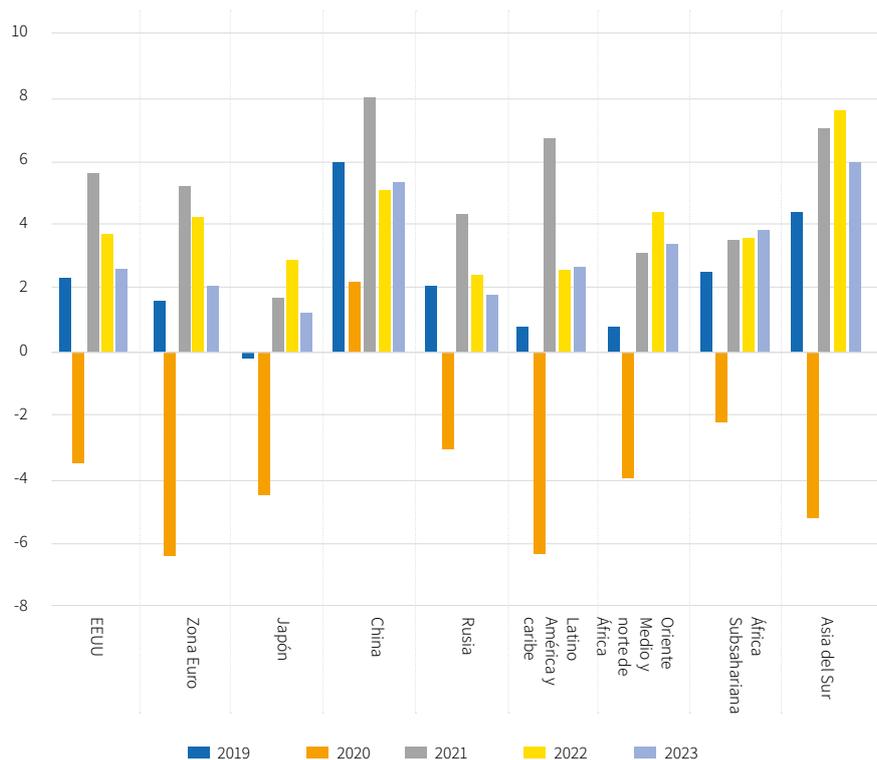
A nivel mundial

En conclusión, las tensiones geopolíticas -en particular los diferentes escenarios de evolución de la guerra en Ucrania-, la evolución de los precios de la energía, los impactos del cambio climático, la progresión de la inflación y los problemas en las cadenas de suministros hacen que las previsiones de la economía mundial estén sujetas a un elevado grado de incertidumbre.

Las previsiones sobre la variación del Producto Interior Bruto de los países que ha realizado el Banco Mundial muestran caídas previstas en 2023 en la mayoría de países del mundo.

Figura 02 → VARIACIÓN DEL PIB

Fuente: Banco Mundial



2. Cómo evolucionan los proyectos emprendedores

En medio de la situación económica descrita y de las previsiones planteadas para los próximos meses, vamos a analizar cómo evoluciona la creación de nuevas empresas y la puesta en marcha de nuevos proyectos emprendedores.

El Informe GEM España 2021-2022 muestra cómo, a lo largo del año 2021, la actividad emprendedora reciente (TEA) aumentó hasta alcanzar una tasa del 5,5 % de la población. La situación de pandemia no significó un freno a la constitución de empresas. Se siguen creando empresas a un ritmo considerable.



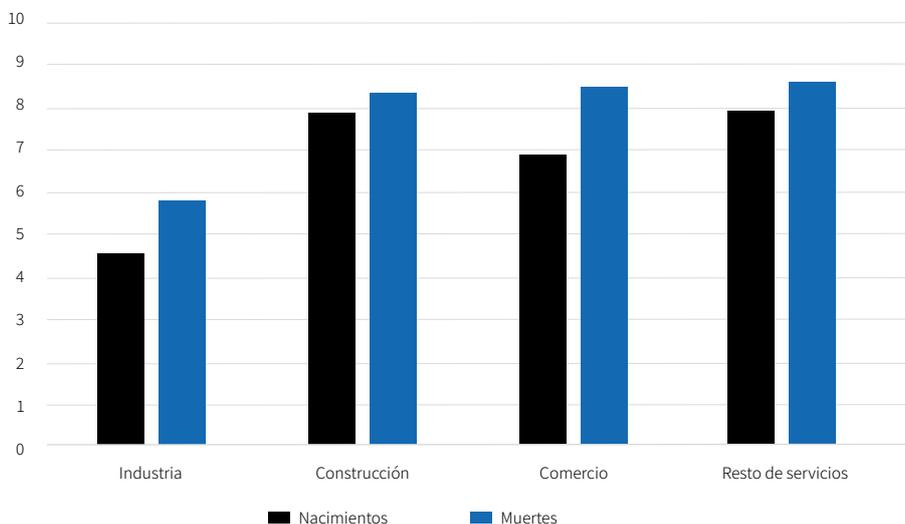
3. Tendencias en emprendedores y startups

Los últimos datos publicados por el INE sobre stock, nacimientos y muertes de empresas en España -publicado en fecha 10/11/2022- nos muestra que la tasa de mortalidad de las empresas supera la de nacimientos en todos los sectores.

La tasa de nacimientos de empresas -en el conjunto total de sectores de – se situó en un 7,5%, mientras que la tasa de muertes alcanzó el 8,4%.

Figura 03 → TASAS DE NACIMIENTOS Y MUERTES DE EMPRESAS

Fuente: Instituto Nacional de Estadística



De los datos publicados se desprende que la industria es el sector con una menor mortalidad de empresas, mientras que los sectores de servicios y comercio son los que tienen una tasa más elevada de cierres de empresas.

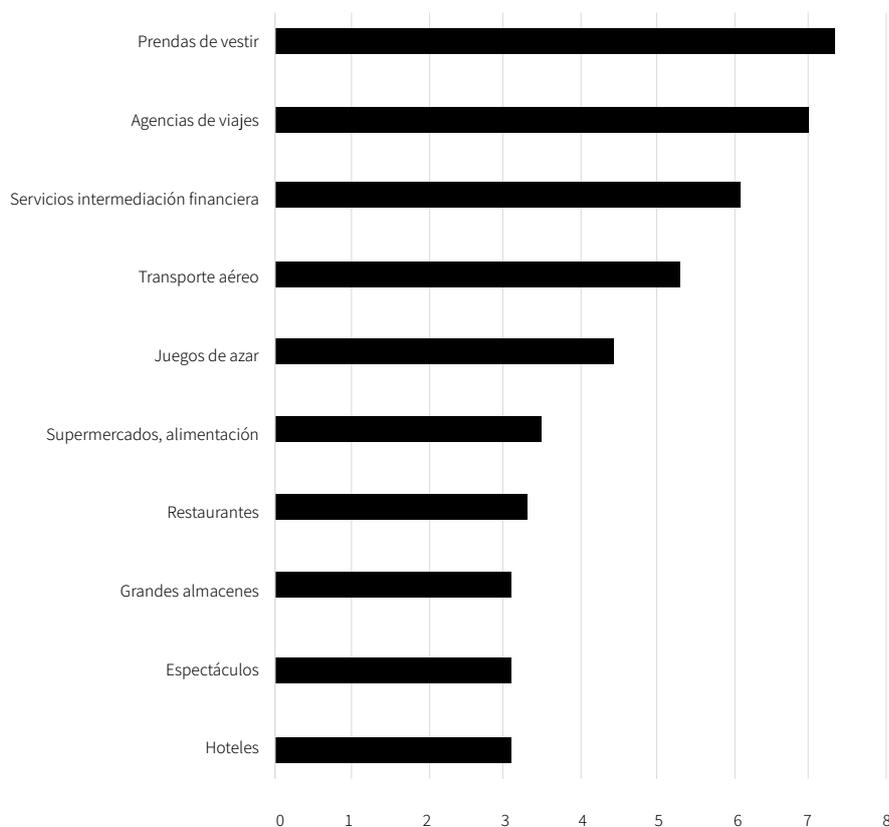
La creación de nuevas empresas presenta un patrón bastante disperso en cuanto a sectores de actividad en los que se crean, aunque se percibe un aumento considerable de nuevas empresas en determinadas áreas.

Donde existe un problema, aparece la oportunidad de resolverlo y de generar negocio. Por ello, los cambios de hábitos y de entorno que se han producido en estos últimos años han conducido a impulsar determinadas tendencias. Las tendencias, en cuanto a proyectos emprendedores, más destacadas en 2022 han sido las siguientes:

- Aumento del e-commerce. La facturación del comercio electrónico en España ha aumentado en el primer trimestre de 2022 un 25,3% interanual hasta llegar a 15.627 millones de euros, según los últimos datos de comercio electrónico disponibles en el portal CNMCData

Figura 03 → **COMERCIO ELECTRÓNICO: RAMAS DE ACTIVIDAD CON MÁS VOLUMEN DE NEGOCIO**

Fuente: Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia



Las ramas de actividad con mayor porcentaje de volumen de negocio del comercio electrónico son las prendas de vestir (7,3%) y las agencias de viaje (7%).

- Comida a domicilio y foodtech son otra de las áreas en expansión. La industria foodtech es uno de los sectores más desarrollados en el mundo de las startups. A pesar de la pandemia, esta industria experimentó un crecimiento del 42% durante 2020, una evolución relacionada con los cambios en las preferencias de los consumidores.

El informe Global Food Tech Market Analysis & Forecast 2016-2022 destaca que las empresas del mundo foodtech suman una valoración superior a los 250.000 millones de dólares en 2022. Solo en España hay más de 200 startups foodtech impulsando la transformación del sector.

- Auge de las startups de movilidad colaborativa. Aparecen nuevas opciones, y el término “sharing” se ha convertido en el adjetivo de moda de cualquier vehículo. La movilidad es uno de los sectores que está experimentando una mayor transformación y, en particular, la movilidad colaborativa. Confluyen varios factores que ayudan a acelerar esta tendencia, como son el aumento de precio de los carburantes, la crisis económica, el auge de las tecnologías móviles y el de las redes sociales.



- Incremento de proyectos en moda sostenible. Se ha producido un auge de proyectos que apuestan por los tejidos ecológicos y por las prácticas de consumo circular. En este ámbito destacan la venta de ropa de segunda mano y el “upcycling” o sistema de recuperación y transformación de materiales ya utilizados para darles una segunda vida.
- Aumento de proyectos en energía sostenible. La evolución de los precios de la energía ha contribuido, sin duda, al apogeo de proyectos de energía sostenible. El factor precio, junto con la necesidad de potenciar energías sostenibles porque emiten menos gases de efecto invernadero y constituyen una prioridad para combatir el calentamiento global han impulsado los proyectos de energía sostenible.

Desde las Administraciones Públicas se busca también impulsar este tipo de proyectos. Así, encontramos como el Consejo de la Unión Europea ha informado, en fecha 24 de noviembre de 2022, de la propuesta de un Reglamento para acelerar el proceso de concesión de autorizaciones para proyectos renovables.

- Aumentan las startups en “biotech”. El sector biotech está enfocado a desarrollar técnicas o productos que ayuden a mejorar la vida de las personas, a partir de la extracción y/o manipulación de organismos vivos. En este sector encontramos, por ejemplo, dispositivos o tecnologías para detectar enfermedades o agentes infecciosos.

Las empresas “biotech” tienen mucho impacto en la economía española, aportando alrededor del 0,7% del PIB español.

En 2020 y 2021, el sector biotech ya asumió un gran protagonismo con la misión de desarrollar vacunas a contrarreloj. La previsión para los próximos años sigue siendo de un gran crecimiento.

Estos son, en síntesis, los sectores con mayor actividad. La salud, la energía y sostenibilidad se están erigiendo como grandes protagonistas. Distintos ámbitos que, en muchos casos, tienen como eje transversal común la utilización de inteligencia artificial, que será determinante en el éxito de muchos proyectos.





Capítulo 3

Ayudas y financiación para proyectos emprendedores

- ⊙ En un entorno en el que es difícil emprender, se impone la necesidad de ayudar a los emprendedores. Si bien es cierto que existen distintas líneas de ayudas y subvenciones, es necesario conocer en qué casos se puede acceder a cada una de ellas y qué requisitos solicitan en cada caso.

3.1. Ayudas en España

En España existen ayudas públicas para aquellas personas que decidan iniciar su proyecto emprendedor. Dichas ayudas incluyen desde subvenciones públicas a fondo perdido hasta la reducción de determinados costes. Vamos a enumerar las distintas líneas de ayudas que puede encontrar hoy disponibles un emprendedor.

3.1.1. Subvenciones públicas

Desde el Ministerio de Trabajo y Economía Social se conceden ayudas para el fomento del trabajo autónomo y la promoción de emprendedores, a través de políticas dirigidas al establecimiento y desarrollo de iniciativas económicas y profesionales por cuenta propia, mediante el establecimiento de exenciones, reducciones o bonificaciones en las cotizaciones a la Seguridad Social.

En este apartado se incluyen diferentes tipos de subvenciones, alrededor de cuatro áreas:

- Subvenciones para formación
- Subvenciones para financiar inversiones
- Subvenciones para asistencia técnica
- Subvenciones para establecerse como autónomo..

3.1.1.1. Subvención para formación

El Ministerio de Trabajo subvenciona parcialmente cursos relacionados con gestión empresarial y con nuevas tecnologías. La ayuda es de hasta un 75% del coste de la formación y tiene un máximo de 3.000 euros.



3.1.1.2. Subvención para financiar inversiones

Se conceden ayudas a las personas que se constituyan como trabajadores autónomos o por cuenta propia para financiar inversiones que sean necesarias para el inicio de la actividad. En este caso, pueden optar por alguna de estas dos ayudas:

- Ayuda financiera en préstamos destinados a financiar dichas inversiones: la ayuda es el equivalente a una reducción de hasta 4 puntos del interés fijado por la entidad de crédito que conceda el préstamo, con una cuantía máxima de 9.000 euros.
- Ayuda directa destinada a inversiones para la creación y puesta en marcha de la empresa: con un límite del 50 por ciento del coste de adquisición y hasta una cuantía máxima de 9.000 euros.

3.1.1.3. Subvención para asistencia técnica

Existen también ayudas para contratar servicios externos para mejorar el desarrollo de la actividad empresarial.

En este apartado, la subvención es para la financiación parcial de la contratación de servicios externos necesarios para mejorar el desarrollo de la actividad empresarial, o para la realización de estudios de viabilidad, organización, comercialización o similares. Dichos servicios deben ser contratados durante la etapa de puesta en marcha de la empresa.

La cuantía de la ayuda es de hasta el 75% del coste de los servicios prestados con un máximo de 2.000 euros.

3.1.1.4. Subvenciones para establecerse como autónomo

Se conceden ayudas para pasar a trabajar como autónomos o por cuenta propia para aquellas personas que estén en situación de desempleo e inscritas como demandantes de empleo y servicios en los Servicios Públicos de Empleo.

La cuantía es de hasta un máximo de 7.500 euros y va en función de la dificultad para el acceso al mercado de trabajo. Los Servicios Públicos de Empleo han contemplado distintos colectivos, entre los cuales están:

- personas con discapacidad
- personas en situación de desempleo de larga duración
- personas desempleadas mayores de 45 años o menores de 30 años
- personas perceptoras del ingreso mínimo vital
- personas en situación o riesgo de exclusión social.



3.1.2. Capitalizar las prestaciones por desempleo

En España existen ayudas públicas para aquellas personas que decidan iniciar su proyecto emprendedor. Dichas ayudas incluyen desde subvenciones públicas a fondo perdido hasta la reducción de determinados costes.

Vamos a enumerar las distintas líneas de ayudas que puede encontrar hoy disponibles un emprendedor.

La capitalización del subsidio por desempleo, también conocida como “pago único”, es una medida para fomentar y facilitar iniciativas de empleo autónomo entre personas que estén percibiendo la prestación por desempleo. Podrán capitalizar su prestación por desempleo hasta el 100 por cien del valor actual de dicha prestación. Esta modalidad de ayuda es conocida también como “pago único” de las prestaciones por desempleo.

La prestación va dirigida a personas desempleadas que desean crear un nuevo negocio.

En el momento en que capitalicen la prestación, deberán destinar su importe a realizar una aportación al capital social de una entidad mercantil de nueva constitución o constituida en un plazo máximo de doce meses anteriores a la aportación.

Los requisitos para poder solicitar el pago único son los siguientes:

- No haber cobrado el pago único en los últimos 4 años.
- No haber iniciado la actividad antes de realizar la solicitud.
- Comenzar esta actividad laboral, como máximo, un mes después de que haya sido concedido el pago único.
- No haber impugnado un despido por vía judicial.
- Durante los 24 meses previos, no haber compatibilizado el trabajo por cuenta propia con la prestación por desempleo de nivel contributivo.
- No estar dado de alta en la Seguridad Social.

Se puede solicitar a través del siguiente enlace a la página web del Ministerio de Trabajo y Economía Social: [capitalizar prestación](#). En dicho enlace encontrarás los requisitos y la documentación necesaria para solicitarlo.

3.1.3. Reducción en las cotizaciones a la Seguridad Social

Si un emprendedor decide iniciar su nuevo proyecto como autónomo, se puede beneficiar de una cuota a pagar a la Seguridad Social reducida.

Pueden acogerse a esta reducción de las cotizaciones de la Seguridad Social aquellas personas trabajadoras por cuenta propia o autónomas que causen alta inicial o que no hubieran estado en situación de alta en los 2 años inmediatamente anteriores, a contar desde la fecha de efectos del alta.

Se puede acceder a esta tarifa reducida si se cumplen estos requisitos:

- Darse de alta como autónomo por primera vez -o no haber estado de alta en los últimos dos años-.
- No ser autónomo colaborador.

En estos casos, podrán beneficiarse de una reducción en la cotización por contingencias comunes durante los 12 primeros meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta, que consistirá en una cuota única mensual de 60 euros.

PROGRAMA KIT DIGITAL COFINANCIADO POR LOS FONDOS NEXT GENERATION (EU)
DEL MECANISMO DE RECUPERACIÓN Y RESILIENCIA



red.es  KIT DIGITAL



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU

3.1.4. Programa Kit digital

El programa Kit digital, del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital es un programa de ayudas con el objetivo de realizar un acompañamiento en el proceso de transformación digital de las empresas

Se trata de la concesión de ayudas para la digitalización de pequeñas empresas, microempresas y personas en situación de autoempleo, en el marco de la Agenda España Digital 2025. La ayuda se conoce como “Bono digital”.

El importe de la ayuda debe destinarse a la digitalización de la empresa, y el servicio debe ser prestado por un “Agente Digitalizador” acreditado. La cuantía económica del Bono digital se sitúa entre los 2.000 y 12.000 €, dependiendo del tamaño de la empresa. Para empresas de hasta 2 empleados, el bono digital es de hasta 2.000 euros, en empresas de entre 3 y 9 empleados el bono digital es de hasta 6.000 euros y para empresas de entre 10 y 49 empleados el bono digital es de hasta 12.000 euros.

Se puede solicitar a través del siguiente enlace a la página web del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital: [Convocatoria de ayudas destinadas a la digitalización de empresas, dentro del programa Kit Digital.](#)

3.2. Ayudas autonómicas

Adicionalmente, cada Comunidad Autónoma tiene también líneas específicas de ayudas y subvenciones. En este apartado, la variedad de líneas es muy amplia, puesto que depende de cada Comunidad. En función de la Comunidad Autónoma en la cual desarrolle su actividad una empresa, se recomienda consultar las líneas abiertas en ese momento.

Se puede acceder a información sobre cada una de ellas a través de la página web del SEPE (Servicio Público de Empleo Estatal). Desde su página web es posible acceder a las web de las Comunidades Autónomas, en las cuales se indica la información sobre ayudas y programas disponibles en materia de emprendimiento y autoempleo (acceso a través de este [link](#)).



The screenshot shows the SEPE website interface. At the top, there are logos for the Spanish Government, the Ministry of Labor and Social Security, and the SEPE logo. Below the logos is a navigation menu with options: 'QUÉ ES EL SEPE', 'PERSONAS', 'EMPRESAS', 'EMPRENDEDORES Y AUTÓNOMOS', and 'ERTE / RED'. The main content area is titled 'AYUDAS DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS' and includes a 'Crear PDF' button. A sidebar on the left lists various services like 'Ayudas ICO', 'Bonificaciones por conciliación', and 'Ayudas de las Comunidades Autónomas'. The main content area contains a paragraph explaining that users can access regional websites for more information on aids and programs, followed by a list of regional links: Andalucía, Aragón, Principado de Asturias, Illes Balears, Canarias, Cantabria, Cataluña, Castilla - La Mancha, Castilla y León, Extremadura, Galicia, La Rioja, Comunidad de Madrid, Región de Murcia, Comunidad Foral de Navarra, País Vasco, and Comunitat Valenciana.

3.3. Ayudas en la Unión Europea

La Unión Europea también dispone de líneas de ayudas a emprendedores, entre las cuales se pueden encontrar las detalladas a continuación.

3.3.1 Programa Erasmus Jóvenes Emprendedores

El Erasmus para Jóvenes Emprendedores es un programa de intercambios transnacionales, durante los cuales los nuevos emprendedores pueden adquirir las habilidades necesarias para dirigir una pequeña o mediana empresa. Ofrece la oportunidad de aprender de empresarios experimentados que dirigen pequeñas empresas en otros países participantes.

Es un programa que ayuda a los nuevos emprendedores a mejorar sus habilidades de gestión empresarial y a conocer nuevos mercados. Los nuevos emprendedores adquieren e intercambian conocimientos con empresarios más experimentados, con quienes conviven y colaboran durante períodos de entre 1 y 6 meses. La estancia está parcialmente subvencionada por la Comisión Europea.

El programa Erasmus para Jóvenes Emprendedores opera en 37 países con ayuda de los puntos de contacto locales, cuya labor es apoyar a las empresas. Sus actividades están coordinadas a nivel europeo por la Oficina de Apoyo del programa.

En este enlace se puede consultar la guía del programa y las condiciones para participar en él: [“Erasmus for Young Entrepreneurs”](#).

3.3.2. Programa Eureka

El programa Eureka es un programa en el marco de la Unión Europea, que depende de CDTI) que busca fomentar la competitividad entre empresas industriales y favorecer el acceso a nuevos mercados.

El programa Eureka fomenta la realización de proyectos tecnológicos, orientados al desarrollo de productos, procesos y/o servicios con un claro interés en el mercado internacional y basados en tecnologías innovadoras.

Está dirigido a cualquier empresa o centro de investigación español capaz de realizar un proyecto de innovación de carácter aplicado en colaboración con, al menos, una empresa y/o centro de investigación de otro país de la red Eureka.

El programa ofrece ayuda en diferentes ámbitos, como acceso a organismos de financiación de la red Eureka u la posibilidad de recibir asesoramiento desde oficinas internacionales.

3.3.3. Horizonte Europa

Horizonte Europa es el principal programa de financiación de la Unión Europea en el ámbito de innovación.

Este programa subvenciona proyectos que contengan un plan de negocio de productos o servicios innovadores. Es necesario incluir los correspondientes análisis de riesgos, estudios de mercado o de gestión de la propiedad intelectual.



3.4. La búsqueda de inversores

Más allá de las ayudas y subvenciones para proyectos emprendedores, en muchos casos de inicio de un nuevo proyecto, se necesita captar capital de inversores.

La gran mayoría de proyectos emprendedores necesitan una inversión económica inicial para su puesta en marcha y posterior desarrollo. Los datos del último informe GEM nos muestran que, en 2020, un 85,9 % de los emprendedores necesitaron realizar una inversión inicial. El mismo estudio nos mostraba que la fuente de financiación mayoritaria han sido los ahorros personales, en un 64,5 % de los casos.

Buscar socios inversores para un proyecto es algo que necesita tiempo, preparación previa y un análisis sobre el tipo de inversor más adecuado.

Antes de acudir a los potenciales inversores es necesario haber preparado un Business Plan del proyecto, tener bien estructurada una estrategia del proyecto a futuro, conocer cuáles son las necesidades financieras del mismo y pensar en cuál puede ser el perfil inversor más adecuado.

A la hora de buscar inversores, destacan especialmente dos tipologías a considerar.

Business Angels

Los Business Angels son inversores privados, con amplios conocimientos de un sector, que invierten y dan apoyo a proyectos emprendedores. Invierten en la fase inicial de los proyectos y aportan financiación y experiencia.

Venture Capital

El Venture Capital o Capital Riesgo lo constituyen entidades cuyo objeto principal es la toma de participaciones temporales, a medio o largo plazo, en el capital de las empresas para favorecer su nacimiento, crecimiento o expansión. El capital riesgo aporta a la empresa, además de recursos propios, apoyo y participación en la gestión empresarial. El objetivo final es obtener una rentabilidad para el inversor vía plusvalía, en el momento en que se venda esa participación. En España, el término capital riesgo engloba todas las fases de inversión, desde la inversión en primeras fases hasta la 'private equity' o inversión en fases consolidadas.

A la hora de buscar inversores, es necesario conocer qué buscan los inversores y preparar con anticipación la información más relevante

Por lo general, los inversores centran su interés en tres aspectos fundamentalmente:

- el proyecto, es básico el área del proyecto, el planteamiento del proyecto, su propuesta de valor y la propuesta presentada;
- la persona o el equipo que está detrás de la idea de proyecto son un factor esencial que debe inspirar confianza a los inversores;
- y el plazo de retorno de la inversión (o 'exit'), puesto que se trata de inversiones temporales, en las que los inversores buscan una elevada rentabilidad.

Hay que plantear adecuadamente estos tres aspectos en el momento de hacer una presentación a potenciales inversores.

A photograph of two women sitting at a table, engaged in a conversation. The woman on the right is wearing glasses and a light-colored polka-dot shirt, looking towards the woman on the left. The woman on the left is wearing a green shirt and has her hand raised as if speaking. The background is blurred, suggesting an indoor setting like a meeting room or office.

Capítulo 4

Consejos de emprendedores

- Hemos consultado a algunos emprendedores sobre su experiencia reciente y qué recomendarían a las personas que se están planteando iniciar su propio proyecto. Emprender en un momento como el actual no es fácil y, en base a lo que han vivido en primera persona nos han compartido algunos consejos.



Helena Torras

Inversora y Consejera
Independiente (Barcelona)

Helena Torras es Licenciada en Dirección y Administración de Empresas y MBA en ESADE. Inició su carrera profesional como consultora en KPMG, y fue avanzando hasta llegar a convertirse en una de las personas más influyentes en el ámbito del emprendimiento.

Es inversora y asesora independiente. Helena ha invertido en varias startups tecnológicas, y en 2015 fundó B-wom, una app dirigida a mejorar la salud de las mujeres. Es Consejera Independiente en fondos de Venture Capital

Desde su amplia experiencia en al ámbito del emprendimiento y como inversora, nos comparte su punto de vista sobre emprender en el momento actual. Para Helena Torras “es un buen momento para iniciar un proyecto emprendedor”, aunque puntualiza que debe ser un proyecto con un nivel de exigencia y de excelencia máximo.

Según Torras, los proyectos emprendedores deben reunir una serie de requisitos que son los mismos de siempre, pero con un nivel más alto:

- debe contar con un gran equipo, los mejores en su área, apasionados por lo que hacen;
- las personas se deben dedicar “full time” al proyecto;
- hay que tener muy claras las métricas del proyecto y destaca como importante que, en la actualidad, deben incluir métricas sostenibles;

- el proyecto debe tener un mercado importante;
- debe ser escalable;
- debe dar solución a un problema real;
- el equipo debe poner mucho foco en el proyecto;
- y conseguir ejecutar el proyecto de un modo rápido, y pivotar para conseguir aportar el máximo valor.

Según Helena Torras, existen muchos inversores en el mercado, pero seleccionan mucho más dónde invertir que hace unos años. Por ello, los proyectos que estén buscando inversores deben ser excelentes.

Otro aspecto destacado para Helena Torras es que un emprendedor que arranque ahora su proyecto tiene más probabilidades de éxito, porque las startups que nacen en momentos de crisis acostumbran a ser startups de éxito. En momentos de crisis, los emprendedores suelen tener mentalidad muy austera y tienen muy claro el problema que van a resolver. Por ello, señala las épocas de crisis como un buen momento para emprender.



María Carolina Rondón
Emprendedora (Caracas)

María Carolina Rondón es emprendedora. Es fundadora y CEO de “La Clínica en Bicicleta”, una startup que asiste a personas no aseguradas o no asegurables en Venezuela. Su proyecto es una plataforma de atención médica primaria, de ayudas para la soledad y la salud mental para personas desatendidas.

Es Embajadora de Women Economic Forum para Latinoamérica y El Caribe, Directora de La Asociación de Jóvenes Empresarios de Venezuela.

Desde su experiencia como emprendedora, nos comparte algunos consejos para aquellas personas que se plantean emprender:

“A todas las personas que se animan a emprender, les recomendaría varios detalles que es importante tener en cuenta:

- Construir una empresa cuesta tiempo y dinero, por ello es necesario que tu motivación no sea solamente económica, sino que también vaya atada a tu propósito de vida. Es algo fundamental, que te va a ayudar a superar cualquier obstáculo que atraveses.
- Busca un equipo de trabajo que vibre con ese mismo propósito que tú tienes, así será más fácil crecer.
- Enamórate del problema de tus clientes, de la necesidad que tienen, no de tu producto, Escucha a tus clientes por encima de todo.
- Se honesto, prometer demasiado puede ser un arma letal. Es mejor prometer poco y superar las expectativas de tus clientes.
- Valora tu trabajo y establece un salario para ti, si todavía no tienes flujo de caja positivo no importa, tu empresa tendrá esa deuda contigo.
- Separa tus finanzas personales de las finanzas de la empresa, tendrás mejor control y reputación.

- No hay mejor momento para emprender, busca un proyecto mínimo viable que implique poca inversión, equivócate rápido y barato.”

Desde su experiencia reciente, ante la pregunta ¿vale la pena emprender? Nos responde:

“¡Por supuesto! Yo comparo el emprendimiento con los hijos, esos proyectos tienen nuestro ADN, nuestra esencia, pocas cosas son más emocionantes que ver crecer tu empresa, ver el impacto que estás teniendo y cómo estás ayudando a personas con sus necesidades. Sin embargo, esto va muy relacionado con la personalidad de las personas, emprender conlleva un camino de subidas y bajadas, sin duda. Ese no es el camino fácil, pero por supuesto que sí, vale la pena.”

Dos puntos de vista diferentes, desde la propia experiencia, desde diferentes continentes, pero con un mensaje común: la recomendación de emprender a pesar de ser un momento social y económicamente complicado.

En los momentos de crisis, las probabilidades de éxito de las startups parece que aumentan, históricamente ha sido así y se han creado grandes empresas en momentos de recesión. Por tanto, las circunstancias del entorno no deben desincentivar a los emprendedores, aunque teniendo muy claro que los proyectos hoy deben buscar un grado máximo de excelencia.





Capítulo 5

Conclusiones

- ⊗ Aunque vivimos un momento complicado, con mucha incertidumbre sobre la evolución de la economía en los próximos meses, con inquietud en relación al contexto geopolítico global, con problemas en la cadena mundial de suministros, con tasas de inflación elevadas y, todo ello, con un claro impacto negativo sobre el consumo -que desciende de forma pronunciada en los hogares de prácticamente todo el mundo-, siguen existiendo emprendedores valientes que, a pesar de todo, son capaces de poner en marcha su negocio.

La realidad nos muestra que emprender es difícil. Las estadísticas nos muestran con crudeza la dificultad que tiene el emprendimiento en todo el mundo. En las estadísticas sobre tasas de nacimientos y muertes de empresas, se evidencia que la mortalidad supera a la creación de empresas en todos los sectores. La supervivencia de las empresas es cada vez más difícil.

Dado el impacto que tiene la actividad emprendedora sobre la sociedad y sobre la economía, se están impulsando medidas de estímulo para los emprendedores como subvenciones y ayudas. Podemos encontrar varias líneas de ayuda en España y en la Unión Europea, que tienen como objetivo estimular la creación de empresas. Es importante analizar cuáles pueden ser adecuadas en cada caso y aprovechar las oportunidades que brindan.

La obtención de financiación sigue siendo una de las principales dificultades para los nuevos proyectos. La gran mayoría de proyectos emprendedores necesitan una inversión económica inicial para su puesta en marcha y posterior desarrollo. Conseguir financiar esa inversión es complicado y la mayoría de los emprendedores suelen recurrir a los ahorros propios para hacerlo. A la hora de buscar el modo de financiar la inversión inicial, es necesario haber analizado el proyecto en detalle, haber preparado un Business Plan y haber acotado la necesidad financiera que va a tener para poder presentarlo con rigor y con solvencia ante posibles inversores.

Las dificultades son múltiples. Y, aun así, se siguen creando empresas.

Siguen existiendo personas que se atreven a emprender su propio proyecto, en todo el mundo. Y es que emprender es importante. Emprender es positivo, necesario y urgente, porque la actividad emprendedora tiene un doble retorno, personal y social:

- emprender puede resultar necesario a lo largo de la vida de las personas. Es una fórmula para conseguir ingresos cuando fallan otras opciones. El primer motivo por el que emprenden las personas actualmente -de acuerdo con los estudios realizados- es “ganarse la vida porque el trabajo escasea”, con un porcentaje que supera el 70%;
- y, por otra parte, emprender implica conseguir en nuestra sociedad una mayor creación de valor. La constitución de nuevas empresas conduce a la creación de más puestos de trabajo y contribuye al crecimiento económico, por lo que supone un alivio para salir de la situación en la que nos encontramos.

La sociedad necesita de la actividad emprendedora y de las personas que se atreven a iniciarla para seguir creciendo para crear empleo, para mejorar los indicadores económicos que actualmente preocupan en todo el mundo y para solucionar nuevos problemas que aparecen constantemente.

La necesidad de que se creen empresas es una realidad y, para que más personas valientes se sigan atreviendo a crear e impulsar nuevos proyectos, es necesario reconocer a las personas que arriesgan con sus proyectos.

Porque contribuyen a solucionar problemas que existen, porque crean puestos de trabajo y porque ayudan a mejorar la economía. La sociedad necesita más emprendedores que se atrevan a crear valor y que, con su trabajo, mejoren su entorno.

Las circunstancias son complicadas. La coyuntura no anima a emprender. Sin embargo, una conclusión es clara y compartida: el entorno condiciona, pero no define. Los momentos de inestabilidad económica y momentos de recesión parecen ser buenos momentos para crear grandes empresas. Históricamente ha sido así, porque las circunstancias difíciles son capaces de hacer aflorar más creatividad y de impulsar nuevos proyectos. El entorno se lo puede poner difícil a los nuevos proyectos, pero eso no impide que sigan surgiendo emprendedores a contracorriente.

Referencias bibliográficas

- 1.** – Banco Mundial, “Global Economic Prospects”, June 2022.
- 2.** – Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, CNMC, “Evolución trimestral de las transacciones del comercio electrónico por áreas geográficas”, 2022.
- 3.** – Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, CNMC, “Evolución trimestral de las transacciones del comercio electrónico por ramas de actividad”, 2022,
- 4.** – Eatable Adventures (2021); “Informe del estado del Foodtech en España 2021”.
- 5.** – Erasmus for Young Entrepreneurs, European Comission, <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/upload/NE%20registration%20guide%20-%20FINAL.pdf>
- 6.** – FUNCAS, “The impact of the COVID-19 crisis on businesses and the self-employed”, mayo 2022.
- 7.** – Global Entrepreneurship Monitor 2020-2021 Global Report, 2021
- 8.** – Global Food Tech Market, “Analysis & Forecast 2016-2022”, 2022.
- 9.** – Grañó Calvete, Marta; “Emprendedores y nuevos modelos de negocio en la era pospandemia”, OBS Business School, abril 2022.
- 10.** – Instituto Nacional de Estadística, “Demografía armonizada de empresas” Año 2020 -
- 11.** – Naciones Unidas, “Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2022: dinámica y desafíos de la inversión para impulsar una recuperación sostenible e inclusiva”.
- 12.** – Red GEM España, Observatorio del Emprendimiento (2021); “Global Entrepreneurship Monitor – Informe GEM España 2020-2021.



OBS Business School

School of **Business Administration & Leadership**

School of **Innovation & Technology Management**



Planeta Formación y Universidades