

**Celia Díaz-Catalán.** Técnica senior de investigación en el Colegio de Sociólogos de Madrid.

**Laura Díaz-Chorne.** Técnica senior de investigación en el Colegio de Sociólogos de Madrid.

## No es país para emprendedores: emprendimiento y movilidad juvenil en Europa

En este capítulo se realiza una reflexión sobre el emprendimiento como una forma de empleo, a partir de su enunciación en las estrategias de empleo española y europea. Después se presentan algunas dimensiones a tener en cuenta en el desarrollo de proyectos emprendedores con respecto a la situación de esta realidad laboral en Europa y España. También se hace una incidencia sobre las medidas y recursos puestos en marcha por el estado español en un país como Alemania, seleccionado por la pertinencia que tiene en términos migratorios. En el último apartado se presenta la perspectiva transnacional en relación con el emprendimiento y se analiza la posible incidencia de esta sobre la probabilidad de la creación de empresas.

Este trabajo se produce en el marco del Proyecto de Investigación Europeo MOVE (Grant Agreement No649263), en el que se examina la movilidad de los jóvenes en la UE en una tipología que atiende a la vía fundamental por la que esta se ha establecido: laboral, por estudios, emprendimiento, voluntariado o turismo.

**Palabras clave:** emprendimiento, autoempleo, transnacionalidad, cosmopolitismo, emprendimiento transnacional.

### 1. El emprendimiento en el extranjero como remedio del desempleo

En los últimos años el emprendimiento ha tomado cada vez más importancia en los discursos políticos sobre crecimiento y desarrollo, protagonizando incluso muchas medidas dirigidas al empleo que tratan de impulsar la creación de empleo a partir de proyectos emprendedores. La figura del empresario toma un nuevo cariz en Europa desde los años 1990 (Brunet Icart & Alarcón Alarcón, 2005), con el enaltecimiento de su papel en el logro de un mayor dinamismo en el panorama económico (P. Reynolds et al., 2005).

En el ámbito europeo, la estrategia Europa 2020 de la Comisión para conseguir un crecimiento más sostenible e inclusivo, el emprendimiento se señala como un instrumento capital para alcanzar el desarrollo perseguido (European Commission, 2010). En el caso español, también se presenta el emprendimiento como una forma de reducir el grave desempleo juvenil (54,1% para los jóvenes menores de 25 años en 2012, frente al 23% de la UE-27) que se materializa en la proposición de una estrategia en consonancia con la europea: la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2013-2016. Uno de los objetivos de esta es fomentar el espíritu emprendedor, con diferentes medidas alineadas que van desde facilitar las tasas a jóvenes,

las capitalizaciones del desempleo o la formación y orientación en el emprendimiento (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2013).

Esta renovada imagen del emprendedor está en buena medida fomentada por casos de éxito, muy relacionados con algunas *startups* famosas, como Apple, Google o Youtube, generalmente ligadas a desarrollos tecnológicos. Una de las cuestiones más interesantes es que el 60% de los fundadores del conjunto de las veinticinco empresas tecnológicas estadounidenses más exitosas en términos de capitalización de mercado, son emigrantes de primera o de segunda generación. En la tabla siguiente se pueden ver estas compañías, con el país de origen de sus fundadores, así como el puesto que ocupan en función de su capitalización de mercado.

**Tabla 1. Empresas Tecnológicas en EEUU con fundadores de primera o segunda generación, en orden por su capitalización de mercado**

Puesto ranking	Compañía	Fundador de 1ª o 2ª Generación	Generación	País de origen
1	Apple	Steve Jobs	2ª	Syria
2	Google	Sergey Brin	1ª	Rusia
4	IBM	Herman Hollerith	2ª	Alemania
5	Oracle	Larry Elson/Bob Miner	2ª/ 2ª	Rusia/Irán
6	Facebook	Eduardo Saverin	1ª	Brasil
7	Amazon.com	Jeff Bezos	2ª	Cuba
8	Qualcomm	Andrew Viterbi	1ª	Italia
11	Ebay	Pierre Omidyar	1ª	Francia
14	EMC	Roger Marino	2ª	Italia
15	Texas instruments	Cecil Green/ J. Erik Jonsson	1ª/ 2ª	Suecia
16	Vmware	Edouard Bugnion	1ª	Suiza
17	Automatic Data Processing	Henry Taub	2ª	Polonia
18	Yahoo!	Jerry Yang	1ª	Taiwan
21	Cognizant Technology	Francisco D'Souza/ Kumar Mahadeva	1ª	India/ Sri Lanka
25	Sandisk	Eli Harari	1ª	Israel

Fuente: Elaboración propia a partir de (Krogstad, 2014)

Este dato no escapa a los analistas académicos y políticos, como demuestra el crecimiento de trabajos relacionados en la literatura especializada. Así, se encuentran diversos estudios de casos sobre los posibles factores que distinguen a los emprendedores inmigrantes. Por una parte, Hormiga y Bolívar-Cruz (Hormiga & Bolívar-Cruz, 2014) advierten que en el caso concreto de los emigrantes en España, estos perciben menos riesgo en la creación de empresas que los españoles. En el caso de Luxemburgo, Peroni y otros (Peroni, Riillo, y Sarracino, 2015) concluyen que los inmigrantes de primera generación y, especialmente los que tienen niveles más altos de educación son aquellos que superan a los nativos en la creación de empresas.

En lo relacionado con las motivaciones para el emprendimiento en la literatura se encuentran fundamentalmente dos posiciones bien diferenciadas. Por un lado, el emprendimiento por necesidad (P. D. Reynolds, Miller, & Maki, 1995). Este sería el que toma la decisión de emprender a

falta de encontrar otras posiciones laborales. El que emprende por el aprovechamiento de una oportunidad en cambio es aquel que introduce estrategias innovadoras. Mientras que los primeros suelen carecer de habilidades y de formación, los segundos son capaces de generar ventajas económicas (Baltar & Icart, 2013).

Una de las perspectivas más utilizadas en la actualidad sobre este tema está en la línea de los estudios transnacionales, desde los que se aplica el término de emprendimiento transnacional para referirse a aquellos proyectos empresariales desarrollados a través de las fronteras nacionales (Chen & Tan, 2009; Lin & Tao, 2012), movilizándolo recursos tanto en sus países de origen como de acogida. Esta capacidad de operar en dos países se considera un importante factor para el aumento del éxito de los proyectos emprendedores (Radulov & Shymanskyi, 2014). Este efecto tiene que ver con que la transnacionalidad confiere un mayor acceso a información, así como a mayores conexiones del conocimiento acumulado Eckhardt y Shane (2010). No obstante, no existe una postura clara sobre la manera en que el grado de transnacionalidad afecta al éxito de los proyectos empresariales, pues como señalan Portes y Yiu (2013), muchas veces la creación de estas empresas obedece más bien a una estrategia de supervivencia.

## 2. El emprendimiento en perspectiva europea

La definición de emprendedor, lejos de estar clara, está cargada de controversia. Por un lado, se utiliza desde la acepción *schumpeteriana* para distinguir al actor individual que irrumpe de una manera innovadora en el mercado, bien sea mediante la introducción de productos o de procesos (Schumpeter & Backhaus, 2003), muy asociado a las empresas tecnológicas o *startups*. Pero por otro, emprendedor es todo aquel que trabaja por cuenta propia, como se define en el Observatorio Global del Emprendimiento (GEM por sus siglas en inglés):

*“El emprendedor es aquella persona que está inmersa en el proceso de creación de una empresa o en sus primeras fases de consolidación. Puede ser independiente o autónomo –si lo hace por cuenta propia–, o corporativo –si forma parte de su trabajo habitual como empleado de otra empresa” (Global Entrepreneurship Monitor 2005: 147).*

Esta última definición es probablemente la más extendida por la facilidad para su análisis a partir de fuentes de información secundarias, puesto que cubre a cualquier persona que se encuentre en situación de autoempleo. Además, lo que se está poniendo en valor es el riesgo que asume el trabajador con respecto a los costes de su trabajo, además de su determinación para generar (al menos) su propio empleo. De esta forma, la categoría de emprendedor agrupa a una enorme casuística, desde pequeños comerciantes, profesionales liberales autónomos, fundadores de empresas tecnológicas, etc.

El caso español presenta un panorama del mercado de empleo preocupante, delineado por una tasa de empleo situada en la cola de entre los países del entorno europeo, junto a Italia, Croacia y Grecia. (1) A este dato se une una posición de cabeza en la tasa de desempleo juvenil, con un 53,2%. (2) Si se indaga en los datos relativos a las personas en situación de empleo, la situación se ve todavía más agravada al existir una sobrecualificación de los trabajadores mayor que en otros países. Entre los titulados de formación profesional superior esta sobrecualificación implica al 30% de los trabajadores,

(1) <http://ec.europa.eu/eurostat/cache/BubbleChart/index.html?lg=en#tableCode=tesem010>

(2) <http://ec.europa.eu/eurostat/cache/BubbleChart/index.html?lg=en#tableCode=tesem140>

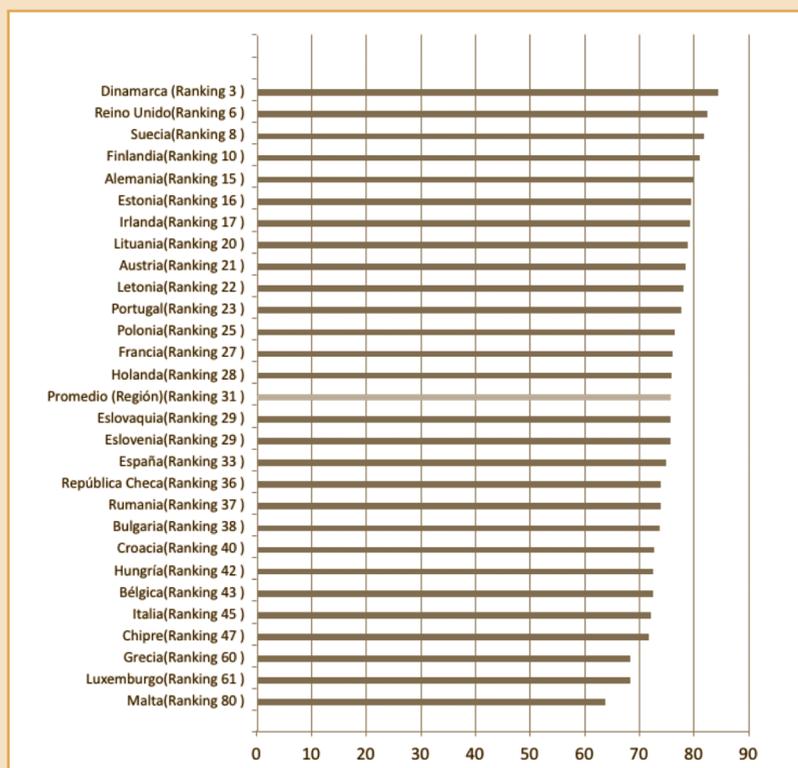
mientras que para los universitarios es algo menor, afectando a un 22% de estos profesionales (Legazkue, Guerrero, & González-Pernía, 2015).

## 2.1. España no es país para emprendedores

Una cuestión de interés para analizar la incidencia de las medidas implementadas a partir de las estrategias de empleo españolas es comparar la situación del país en este tema con otros países. El proyecto *Doing Business*, (3) iniciado en 2002 para observar las empresas pequeñas y medianas y las regulaciones aplicadas a estas en todo el mundo a lo largo de sus ciclos de vida, proporciona un ranking (del 1 al 189) sobre la facilidad de emprender, basado en diferentes conjuntos de indicadores. Los temas valorados son: la apertura de una empresa, la obtención de permisos de construcción, la obtención de electricidad, el registro de propiedades, el acceso al crédito, la protección a inversores menores, el pago de impuestos, el comercio transfronterizo, la imposición de contratos y resolución de la insolvencia. La puntuación se realiza de 1 a 100, siendo 1 el que reúne más condiciones para facilitar la creación de empresas y 100 el que dispone de menos ventajas.

Con los datos de los países de la Unión Europea expuestos en el gráfico a continuación, se puede ver que España está por debajo de la media europea y en el puesto 33 del *ranking* mundial. Los países del entorno europeo con más facilidades para el establecimiento de proyectos emprendedores son Dinamarca, Reino Unido, Suecia, Finlandia, Alemania, Estonia e Irlanda.

Gráfico 1. **Facilidad para la creación de empresas en los países de la UE y puesto en el ranking**



Fuente: Banco Mundial, 2015

(3) <http://www.doingbusiness.org>

En los últimos años, como ya se ha dicho con anterioridad, se ha asistido a un impulso del emprendimiento como una forma de generar empleo, al mismo tiempo que se ha acompañado del enaltecimiento de la figura de los emprendedores, como agentes fundamentales que toman las riendas de su autonomía laboral. Este giro hacia el mayor impulso del autoempleo y la creación de empresas se ha acompañado de diferentes medidas, resumidas por el observatorio *Doing Business*, (4) el proyecto del Banco Mundial que se ocupa de analizar las facilidades para crear empresas. De esta forma, como se encuentra en el informe, se han puesto en práctica diferentes medidas para favorecer la creación de empresas en España, destacando especialmente en los años más duros de la crisis económica.

En el 2008 y en el 2010 se implementaron medidas dirigidas a reducir y facilitar el pago de impuestos por ganancias empresariales. En 2011 se introdujo un nuevo paquete de medidas, relacionadas con la simplificación de las transacciones transfronterizas, pero también a partir de la reforma laboral, reduciendo el periodo de notificación aplicable para los despidos. Además, se modificaron las normativas sobre los procedimientos de insolvencia gubernamental, reduciendo sus tiempos.

En 2012 se redujeron los costes de apertura de una empresa, disminuyendo a su vez el mínimo del capital requerido. En 2013, se llevó a cabo otro paquete de medidas, en los mismos términos que en 2011 y vinculado también a la nueva reforma laboral. En 2014 se eliminó el requerimiento de la obtención de una licencia municipal con anterioridad al comienzo de las operaciones relacionadas con la apertura de empresas. Además, se redujo la acumulación máxima de los contratos de duración determinada y se incrementó el salario mínimo interprofesional.

En 2015 se llevaron a cabo un mayor número de medidas relacionadas con la mayor facilidad para la apertura de empresas, con la introducción del registro único, la bajada de los impuestos de transferencias de propiedades y de los de ingresos empresariales. Además, se introdujo un nuevo reglamento para resolver de forma más sencilla los problemas de insolvencia. En el año 2016, se han fortalecido las protecciones a los inversores minoritarios y se ha reducido el coste de los impuestos, facilitando también su pago (2015).

**Tabla 2. Clasificación global en la facilidad para hacer negocios en España (entre 189 economías)**

Temas	DB 2016 Clasificación	DB 2015 Clasificación	Cambio
Apertura de una empresa	82	78	-4
Manejo de permisos de construcción	101	97	-4
Obtención de Electricidad	74	78	4
Registro de propiedades	49	48	-1
Obtención de crédito	59	52	-7
Protección de los inversionistas minoritarios	29	44	15
Pago de impuestos	60	79	19
Comercio transfronterizo	1	1	No cambio
Cumplimiento de contratos	39	39	No cambio
Resolución de la insolvencia	25	23	-2

Fuente: Doing Business en España\*

\* <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/spain#close>

(4) <http://www.doingbusiness.org>

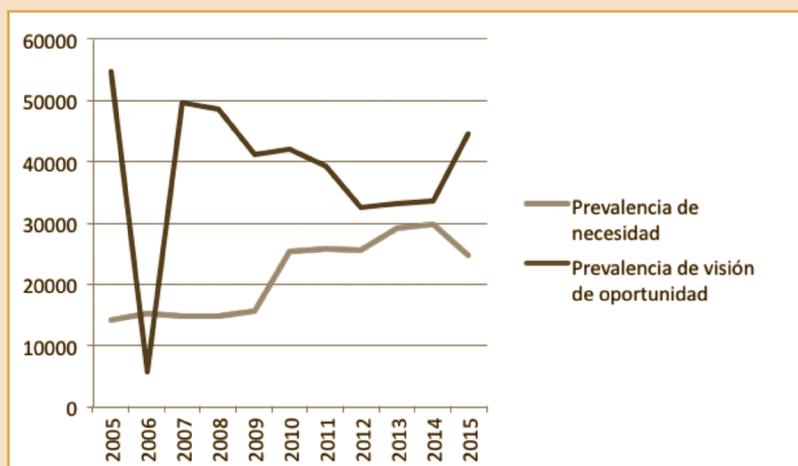
Los cambios, con respecto a todos los temas contemplados por el Banco Mundial, no representan en comparación al conjunto de países una mejora regular. Así, como se puede ver en la siguiente tabla, hay algunas cuestiones, que lejos de mejorarse han empeorado bastante en los últimos años, a pesar del empeño gubernamental. Las que están en peor situación son el pago de impuestos, que ha perdido 19 puestos en comparación al resto de países, la protección de los inversionistas minoritarios, con una pérdida de 15 puestos y la obtención de electricidad con 4.

Por otra parte, el resultado deseado de mejorar la situación del empleo nacional está muy lejos de reflejarse en los datos. En un reciente análisis se evidencia que los intentos por descender el número de parados a partir de un mayor énfasis de las actividades emprendedoras han resultado vanos. Los datos demuestran que no se están subiendo de una forma significativa ni el empleo neto ni la productividad (Pérez García, 2013).

Una de las explicaciones a este fenómeno la aporta el GEM a partir de los datos para España, que destaca que esto se debe fundamentalmente a que la motivación fundamental para generar empresas ha sido la necesidad, lo que se relaciona a su vez con una supervivencia reducida (Asociación RED GEM España, 2014). En esta línea hay estudios recientes que señalan que la promoción del emprendimiento como salida laboral, propagada especialmente desde el origen de la crisis económica, ha provocado en muchos casos un movimiento a la desesperada (Mühlbock, et al., 2016). Por otra parte, los datos a nivel mundial demuestran que los periodos de crisis económica no son favorables para la creación de empresas y que el nivel de creación de nuevas empresas del 2007, solo fue recuperado por el 56% de los países en el 2012 (Klapper, Meunier, & Diniz, L, 2014).

Así, como puede verse en el gráfico a continuación, se produce a partir de 2006 un descenso de los emprendimientos motivados por la oportunidad de negocio y un aumento por aquellos guiados por la necesidad. No obstante, a partir de 2014 estas dos tendencias se acercan, por lo que hay que mantener una atención en este fenómeno.

**Gráfico 2. Prevalencia de necesidad y prevalencia de oportunidad en la creación de empresas en España**



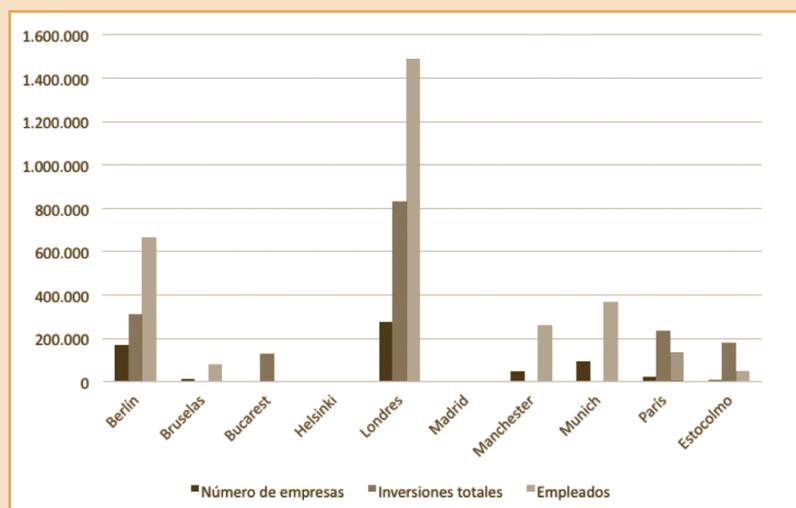
Fuente: GEM Consortium\*

\*<http://www.gemconsortium.org/data/key-indicators>

En cuestión de empresas tecnológicas, o *startups*, se puede afirmar que ha habido un crecimiento en los últimos años, que incluso ha repercutido en que España aparezca en el mapa. La financiación que suma las inversiones de las entidades de capital riesgo nacionales e internacionales, los préstamos de instituciones públicas como del Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial (5) (CDTI), La Empresa Nacional de Innovación SA (6) (Enisa), otros organismos similares, además de las agrupaciones de *Business Angels*, aceleradoras e incubadoras tuvo un aumento del 26% en 2014, alcanzando los 347 millones de euros. No obstante, el número de operaciones disminuyó en un 16,3%, debido sobre todo a un menor número de préstamos concedidos por entidades públicas (Webcaprisk Servicios, S.L, 2015).

En este campo también existe una gran distancia con los entornos europeos más potentes. Como se puede ver en el gráfico que sigue, Madrid está muy lejos de alcanzar los números de Londres o Berlín en inversiones, personas empleadas y número de empresas, pero también está por debajo de otros casos menos importantes, como Múnich, Manchester, Estocolmo, París, Bruselas o Bucarest.

Gráfico 3. Principales ecosistemas de Startups en Europa. 2016



Fuente: <http://www.startuphubs.eu/>

Otra cuestión que subyace es la mayor importancia del ecosistema barcelonés en relación al madrileño, pues en 2014 el primero superó al capitalino por más de 100 millones de euros en tamaño de inversiones (Jaime Novoa, 2015b). En lo que se refiere a número de inversiones también se encuentra una diferencia notable, con 207 en Cataluña y 116 en Madrid en el mismo año (Jaime Novoa, 2015a). Si bien estos datos no son desde ningún punto de vista negativos, sí que suponen un buen punto de partida para preguntarse por las razones del éxito en el panorama barcelonés. Así, voces expertas advierten que el florecimiento de esta ciudad se debe a un proceso *bottom-up* surgido en los años 1990 y que a partir de este se generó una importante cantera, producto de la atracción de experiencias en marcha (Jaime Novoa, 2015a).

(5) <https://www.cdti.es/>

(6) <http://www.enisa.es/>

## 2.1. El precio de emprender

Según el último informe publicado por *JPMorgan Chase New Skills at Work*, alrededor del 14% de los europeos son autónomos aunque esta media esconde grandes diferencias entre países: desde el 30% de autónomos en Grecia hasta el 6% en Noruega. Esa diversidad en los ratios de autónomos también se refleja en las condiciones, obligaciones y derechos de estos trabajadores.

Lo que se puede ver en el gráfico es que en algunos países no existen cuotas mensuales y el pago responde en exclusiva a los ingresos. Sin embargo, en los casos que nos atañen, de España y Alemania, ser autónomo representa un gasto fijo mensual. Si bien en España es en concepto de cuota por autónomos, en Alemania lo es por el seguro obligatorio, pero representan una carga de partida que hay que tener en cuenta.

Tabla 3. Costes de los trabajadores autónomos por país

País	Seguro obligatorio/Cuota	Impuestos
Alemania	150-200 mensuales de seguro obligatorio	beneficios >1700, cuota 140
Austria	variable	
Bélgica		25-50% de los ingresos
Chipre		anual en función de los ingresos
Croacia	500 como alta	20% de los ingresos anual
Dinamarca		25-50% de los ingresos
Eslovaquia	50 como alta	en función de ingresos
Eslovenia		variable en función de ingresos
España	264 euros mínimo	19% de los ingresos
Finlandia		variable en función de ingresos
Francia	Primer año: 0	variable en función de ingresos
Grecia	50	variable en función de ingresos
Holanda	50 de alta/ 100 mensuales de seguro obligatorio	variable en función de ingresos
Irlanda		5% de los ingresos
Italia		hasta el 20% de los ingresos
Letonia		entre el 9 y el 24%
Lituania		variable en función de actividad/ingresos
Luxemburgo		variable en función de actividad/ingresos
Malta		variable en función de actividad/ingresos
Polonia	200 mensuales	anual en función de los ingresos
Portugal		24% de los ingresos
Reino Unido	Entre 13 y 58/mes	variable en función de ingresos
República Checa	40 de entrada	variable en función de ingresos
Rumanía	100 de entrada	variable en función de ingresos
Suecia		hasta el 50% de los ingresos

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del proyecto "Face entrepreneurship"

\*Proyecto europeo sobre el miedo al fracaso en los proyectos emprendedores. Ver en: <http://www.face-entrepreneurship.eu/es/acerca-de>

### 3. Recursos para el emprendimiento de migrantes españoles en Alemania

Desde hace unos años existe un interés especial por observar con detalle la actividad empresarial de los ciudadanos extranjeros en los países de acogida, pues como demuestran los datos, hay una gran cantidad de empresas creadas por inmigrantes en los países OCDE, que en muchos casos supera la tasa de creación de empresas por parte de los nativos (OECD, 2010).

Las dinámicas que se ponen en juego para explicar esto, como se apuntaba anteriormente, que pueden estar más relacionadas con la mayor dificultad para encontrar un trabajo por cuenta ajena de los migrantes. No obstante, también pueden existir ciertas dimensiones relacionadas con la viabilidad de la creación de empresas, como son las que tienen que ver con las facilidades institucionales, que resulten atractivas para los migrantes como motivación para acudir a un país concreto. En este caso, las experiencias como Silicon Valley en California, o Londres serían ambas exponentes de atracción de talento y capital riesgo.

Otra variable a tener en cuenta es que unas mejores condiciones institucionales pueden hacer que los trabajadores, especialmente aquellos más formados, tengan una mayor propensión a emprender que en sus países de origen al tener una idea de negocio, quizás anterior a su migración y encontrar unas condiciones adecuadas en el país de acogida. Hay que tener en cuenta también que los movimientos migratorios y las condiciones relacionales y culturales que caracterizan a los migrantes transnacionales, en relación al país de acogida y de origen simultáneamente, les puede aportar una información útil sobre productos y recursos, que les aportan una mayor ventaja competitiva (Aldrich & Waldinger, 1990; Guarnizo, Portes, & Haller, 2003).

Asimismo, una de las dimensiones que más parece influir en la creación de proyectos empresariales es la relacionada con la cultura emprendedora. Así se explica la mayor incidencia del autoempleo en unos países que en otros, o en el caso de los migrantes, como los procedentes de algunas nacionalidades tienen una mayor probabilidad para crear empresas que los de otros, o incluso el tipo de negocios generado (Hormiga y Bolívar-Cruz, 2014). En el caso de Alemania, por ejemplo, las tasas de autoempleo de los ciudadanos procedentes de algunos lugares como América, Asia, Australia y Oceanía, o los europeos de Polonia, Grecia e Italia, superan las de los nativos (OECD, 2010). En el caso concreto de Berlín, más del 40% de las empresas fundadas en 2011 tenían a una persona extranjera como titular, alcanzando las 16.277 empresas individuales creadas por migrantes. (7) Este tipo de datos son sin duda los que contribuyen en buena medida a que los distintos gobiernos de los países desarrollen recursos para facilitar asesoría y otros recursos para motivar que la población migrante emprenda negocios.

Por otro lado, los países de origen también ven estos movimientos con buenos ojos, pues es sabido que los migrantes emprendedores se pueden convertir en un agente de desarrollo importante en sus países de origen, fomentando allí la creación de empresas a través de las remesas o a partir de su conocimiento en el caso de que retornen (Marchand, Katrin; Naudé, 2015).

En esta dirección, además del fomento del emprendimiento en nuestro país, desde los organismos gubernamentales se han establecido asimismo una serie de medidas relacionadas con el impulso de la creación de empresas

(7) <http://www.gruenden-in-berlin.de/>

más allá de nuestras fronteras. Algunos ejemplos se encuentran en los recursos disponibles del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. En el portal del mismo se presenta un menú dedicado a la movilidad internacional, con un apartado para el emprendimiento, (8) en el que se disponen diferentes enlaces de otros organismos y ayudas financieras, así como la disponibilidad de formación especializada para fundar empresas en distintos países.

Otro recurso disponible está accesible a partir de las propias páginas de las Consejerías de Empleo y Seguridad Social del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, sitas en diferentes embajadas españolas en el mundo. Desde estas organizaciones se ha puesto a disposición de los interesados una web de empleo, dirigida a cada uno de los países. Por exponer un ejemplo con mayor detalle, elegimos el caso de Alemania para enfocar el fenómeno de los emprendedores españoles en el exterior.

La pertinencia para exponer este caso tiene que ver con que en los últimos años, la emigración española en Alemania ha crecido, con un aumento de 29.910 españoles en el país germano durante el año 2012, en su mayoría de edades comprendidas entre los 25 y 45 años (Navarrete Moreno, 2014).

Este crecimiento de población española en Alemania, junto al beneficio esperado al favorecer el emprendimiento en otros países, se hace visible en las actuaciones de difusión de las organizaciones españolas vinculadas a la embajada en Alemania, especialmente en Berlín. Si bien esta ciudad es la que consigue atraer un mayor número de migrantes, puesto que entre otras cosas resulta más trayente en términos culturales, es una de las que cuenta con una tasa mayor de desempleo del país. Por otro lado, Berlín representa un entorno de gran interés para los proyectos emprendedores, con una cantidad de empresas de nueva creación cercana a las 40.000 anuales, muy especializadas en el sector tecnológico y las industrias creativas. (9)

El rico ecosistema de la ciudad de Berlín también parece haber surgido en un proceso de abajo a arriba, similar en cierto modo al de la ciudad condal. No obstante, el gran éxito de empresas como Rocket Internet, Zalando, SoundCloud, Amen, 6Wunderkinder, ResearchGate, twago, Wooga o Gidsy, fundadas en esta capital han multiplicado la atracción a la ciudad a profesionales del sector. Así, se encuentran 180.000 personas trabajando de forma directa en este sector, a las que hay que sumar otras 314.000 de forma indirecta, según Berlin ICT. (10)

Entre las ventajas que reúne Berlín destaca el bajo coste de vida, sobre todo si se compara con el de Londres, la ciudad con un mayor número de empresas en Europa. Además, el que se encuentre gente de multitud de nacionalidades, generando un entorno multicultural se ve como un factor enriquecedor. (11) Otra de las cuestiones de interés, se relaciona con la lengua, pues aunque el alemán resulta imprescindible para trabajar y desenvolverse con total soltura en la capital germana, en el sector de las *startups*, el inglés es el lenguaje más extendido. El 95% de los encuentros especializados celebrados regularmente, que superan los 150, se realizan en inglés, como por ejemplo Heureka, Berlin Web Week, NOAH o TOA. (12) De hecho, existen diversas páginas con calendarios en los que figuran esta clase de eventos. (13)

El experto en creación de *lean startups*, Wilhelm Lappe, advierte en su sitio web que el ecosistema berlinés se completa con una gran cantidad de espacios de *co-working*, más de 50, muy asentados en esta ciudad, pero

(8)  
[http://www.empleo.gob.es/movilidadinternacional/es/menu\\_principal/aunclic/emprender/](http://www.empleo.gob.es/movilidadinternacional/es/menu_principal/aunclic/emprender/)

(9)  
<http://www.businesslocation-center.de/es/business-location/business-location/start-up-capital>

(10)  
<http://www.ticbeat.com/emprendedores/berlin-silicon-alles-futuro-ecosistema-startups-europa/>

(11)  
<http://mundospanish.com/noticias/berlin-buena-bonita-y-barata-para-emprendedores/>

(12)  
<http://www.wlappe.com/en/2016/04/doing-business-in-berlin-i.html>

(13)  
<http://startup-calendar.com/>;  
<http://www.thebiztour.com/cities/berlin/calendarberlin/>  
<https://startupgermany.org/event/>

sobre todo con más de 50 aceleradoras y en torno a 400 *business angels*, (14) que permiten el asentamiento de empresas de nueva creación que ven más fácil despegar sus proyectos que en otros lugares.

Desde la embajada española, el Instituto Cervantes y el ICEX se apoyan distintos proyectos que tienen como principal cometido asesorar y acompañar a ciudadanos españoles en la creación de empresas en Alemania. Algunos de ellos son:

Apoyados por entidades gubernamentales españolas:

La Red, (15) una asociación que da apoyo a migrantes españoles en general en Berlín, pero ofrece seminarios y apoyo a emprendedores. Este programa está financiado a través del Programa de Jóvenes de ciudadanía exterior del Ministerio de Empleo y Seguridad Social y del Senado de Berlín a través de su programa de participación.

La Plaza e.V, (16) es una asociación española con sede en Berlín, financiada a partir de subvenciones públicas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social del Gobierno de España, así como de donaciones privadas. Su cometido es ayudar a ciudadanos españoles en Berlín a través de formación sociolaboral y de apoyo a proyectos culturales y artísticos.

Hispanic Startups, (17) una red de emprendedores surgida en 2013 de manera casi espontánea, pero actualmente apoyada económicamente por Ministerio de Empleo y Seguridad Social del Gobierno de España y el Ministerio de Economía y Competitividad, a través del ICEX. Realizan encuentros sobre empresas de base tecnológica.

El programa Emprendedores por el mundo, de Cext y Mundo Spanish, (18) realizan seminarios *online* para dar indicaciones sobre emprender el mundo y poner en relación a los emprendedores españoles en el extranjero. Además de Berlín, se referencian otras ciudades como San Francisco, Londres y Ámsterdam. Está apoyado por la Dirección general de migraciones.

Recursos de apoyo de las entidades gubernamentales alemanas:

Desde la página web del Ministerio de Economía alemán (19) se enlaza información general sobre las cuestiones legales relativas a la creación de empresas, pero también sobre asesoramiento relacionado con la elaboración del plan de negocio, o la financiación facilitando muchas herramientas de ayuda.

Para el caso concreto de Berlín, se encuentra otra web (20) específica con información relevante del caso particular de la capital, así como de datos sectoriales, incorporando también la información relevante en otras lenguas extranjeras. Tienen programas como el *Business Welcome Service* que proporciona planes especiales tanto a empresas como a inversores extranjeros. Asimismo, han facilitado una publicación en español: Fundar con éxito una empresa en Berlín. (21)

Entidades regionales como el *BWK BildungsWerk in Kreuzberg*, (22) en Berlín, es una entidad dedicada a impartir formación y formación profesional continua, especializado en atender a personas extranjeras, principalmente turcos, rusos, serbios y vietnamitas por su trayectoria histórica, pero también a ciudadanos de otras nacionalidades, como españoles.

(14)  
<http://www.wlappe.com/en/2016/04/doing-business-in-berlin-i.html>

(15)  
<http://www.la-red.eu>

(16)  
<http://www.plazaberlin.com/#lespanoles-en-berlin/cee5>

(17)  
<http://hispanicstartups.com>

(18)  
<http://www.emprendeporel-mundo.com/>

(19)  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

(20)  
[www.gruenden-in-Berlin.de](http://www.gruenden-in-Berlin.de)

(21)  
[http://www.gruenden-in-berlin.de/fileadmin/user\\_upload/downloads/Erfolgreich%20Gruenden%20in%20Berlin%20spanisch.pdf](http://www.gruenden-in-berlin.de/fileadmin/user_upload/downloads/Erfolgreich%20Gruenden%20in%20Berlin%20spanisch.pdf)

(22)  
<http://www.bwk-berlin.de/>

## 4. La incidencia de la transnacionalidad en el emprendimiento

Una de las cuestiones más enfatizadas al hablar del emprendimiento transnacional es el análisis de las distintas actividades que los individuos desarrollan a uno y otro lado de las fronteras estatales, hasta el punto que, como advierte Faist (Faist, 2014), la transnacionalidad se ha convertido en un nuevo factor de heterogeneidad entre los individuos, junto a la clase social o el género. La definición de la transnacionalidad como capacidad se ha canalizado a partir del desarrollo de diferentes actividades en las que se pone en relación fundamentalmente el país de origen y de acogida, pero más allá de la acción que define la movilidad, cierta tendencia a la participación en actividades vinculadas a distintos países. Así, Faist (2014) y Mau y colegas (2008a) describen una serie de prácticas económicas, personales, políticas, participación en asociaciones y/o movimientos sociales, socioculturales, religiosos y deportivos e información con respecto de los países.

En esta línea, hace ya más de una década ha surgido una fructífera rama sobre los emprendedores transnacionales para referirse a aquellos inmigrantes que desarrollan proyectos empresariales que atraviesan las fronteras (Chen & Tan, 2009; Lin & Tao, 2012), movilizandolos recursos tanto en sus países de origen como de acogida.

La transnacionalidad como capacidad de operar en dos países aumenta el éxito de los proyectos emprendedores (Radulov & Shymanskyi, 2014). Así, como afirman Eckhardt y Shane (Eckhardt y Shane, 2010), la transnacionalidad confiere un mayor acceso a información, así como a mayores conexiones del conocimiento acumulado. La cuestión que nos lleva es entonces comprobar en qué medida la transnacionalidad se demuestra como un factor decisivo y positivo en los emprendimientos desarrollados por los jóvenes europeos.

En este apartado, utilizamos los datos de la sexta oleada de la Encuesta Mundial de Valores (23) para testar si características de las que se genera la transnacionalidad como cualidad incide en una mayor probabilidad de empleo, pero también de autoempleo. En este sentido, comprobamos por un lado, que efectivamente se trata de una cualidad que en línea de Faist (2015) aumenta las desigualdades entre la ciudadanía, pero que además, suprime los miedos a los riesgos propios de los proyectos empresariales.

Para ello, realizamos dos modelos de regresión logarítmica con los datos de los países europeos de la sexta oleada de la Encuesta Mundial de Valores. Esta encuesta, comenzada en 1981 se realiza por una red global de investigadores que estudian el cambio de los valores y su impacto en la vida social y política, a través de equipos distribuidos por países, dirigiéndola a casi 100 países.

Como variables dependientes se han utilizado el empleo y el autoempleo para estudiar las diferencias entre los trabajadores por cuenta propia y por cuenta ajena. Para hacer referencia a la transnacionalidad vamos a utilizar una serie de variables aproximativas, además de otras variables de control como la edad y el sexo. La transnacionalidad será abarcada a partir de las siguientes variables:

Universidad: Indica si se tienen estudios superiores, universitarios realizados.

Inmigrante: Indica si se vive en otro país distinto al de origen en el momento de contestar la encuesta.

(23) <http://www.worldvaluessurvey.org>

Ciudadano del mundo: variable aproximativa de cosmopolitanismo (Mau et al., 2008), en el sentido de que las personas que dicen considerarse ciudadanos del mundo, tienen una perspectiva de sí mismos, más relacionada con las personas de todo el mundo más allá de una nacionalidad común.

Participación: mide si las personas tienen una participación habitual en actividades asociativas formales. Es una aproximación para medir el capital social formal.

Como se puede ver en los siguientes modelos, la mayoría de las variables contempladas resultan significativas tanto en el empleo como en el autoempleo. En el caso de empleo primero, se puede ver que la posesión de un título universitario es significativa y de símbolo positivo. Esto se traduce como unas mayores probabilidades de trabajar de estos por cuenta ajena. En el caso de los emprendedores, vemos que el título universitario también interviene positivamente.

La variable sexo es significativa y negativa en ambos casos, por lo que se deduce que las mujeres en Europa tienen menos probabilidades que los hombres de trabajar por cualquiera de las dos vías.

La edad resulta significativa sólo en el modelo del autoempleo. Como se ve, los menores de 30 años tienen menos probabilidades de desarrollar proyectos emprendedores que los mayores.

La variable que contempla ser inmigrante no presenta significatividad en ninguno de los modelos. Pese a que en la literatura se presenten datos sobre las tasas de emprendedores extranjeros superiores, aquí no se refleja para el caso europeo. Esto puede deberse a que en muchos de los casos se habla de extranjeros, introduciendo también a los inmigrantes de segunda generación, no contemplados aquí. Sin embargo, este modelo también rompe con la idea de la mayor dificultad para ser contratados de los trabajadores extranjeros, por lo que habría que ver con detalle posibles interacciones que se están produciendo.

El cosmopolitismo, medido como la consideración del sí mismo como ciudadano del mundo es significativo en ambos modelos, aunque de mayor forma en el modelo de empleados.

Por último, la variable participación es altamente significativa solo en el modelo de empleado.

Tabla 4. **Regresión sobre variables que afectan a la condición de empleado/autoempleado**

	Empleado		Autoempleado	
	Coef.Est.	E.T.	Coef.Est.	E.T.
Rec_V248_Universidad	0,265 ***	,048	0,16 ***	,105
V240_Sexo	-0,111 ***	,037	-0,36 ***	,093
Rec_V242_Menor30	0,005	,047	-0,23 ***	,137
Rec_V245_Inmigrante	-0,010	,067	-0,02	,167
Rec_V212_WorldC	0,053 **	,039	0,13 *	,102
R_Participacion	0,106 ***	,038	-0,02	,094
Constante	-0,078 *	,067	-2,242 ***	,160

Nota: \* p < 0,10; \*\* p < 0,05; \*\*\* p < 0,01

A modo de conclusión, se puede afirmar que con este análisis se detecta que efectivamente la transnacionalidad produce desigualdad entre los individuos, como adelantaba Faist (2014). Se deduce que las personas con una mayor transnacionalidad tienen más probabilidad de encontrar empleo, pero también de emprender proyectos de autoempleo.

Resulta de especial interés por tanto, medir con mayor precisión la transnacionalidad de los individuos y el desarrollo de sus trayectorias vitales para tratar de proporcionar un conocimiento relativo a los gestores de políticas públicas de empleo. En este sentido, desde el proyecto MOVE tratamos de recoger todas las dimensiones que caracterizan la transnacionalidad para entender las diferencias entre las pautas laborales de la juventud europea, tanto con experiencias de movilidad, como sin ellas.

Asimismo, otra de las cuestiones importantes que destacar es que, pese a que el entorno institucional español presenta bastantes limitaciones de cara a la creación de empresas, en comparación con otros países de la UE, como advierten algunos informantes clave en el trabajo de campo del proyecto MOVE, emprender en otros países tiene una gran cantidad de barreras añadidas que contrarrestan otros efectos facilitadores.

#### Referencias bibliográficas

- Aldrich, Howard E., y Waldinger, Roger.** (1990). Ethnicity and entrepreneurship. *Annual review of sociology*, 111-135.
- Asociación RED GEM España. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2014*.
- Baltar, Fabiola, y Icart, Ignasi Brunet.** (2013). Entrepreneurial gain, cultural similarity and transnational entrepreneurship. *Global Networks*, 13(2), 200-219. doi:10.1111/glob.12020
- Brunet Icart, I., y Alarcón Alarcón, Amado.** (2005). *¿Quién crea empresas? : redes y empresariedad / I. Brunet i Icart, A. Alarcón Alarcón*.
- Chen, Wenhong, y Tan, Justin.** (2009). Understanding transnational entrepreneurship through a network lens: Theoretical and methodological considerations. *Entrepreneurship theory and Practice*, 33(5), 1079-1091.
- Eckhardt, Jonathan T., y Shane, Scott.** (2010). An update to the individual-opportunity nexus. En *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 47-76). Springer. Recuperado de: [http://link.springer.com/10.1007/978-1-4419-1191-9\\_3](http://link.springer.com/10.1007/978-1-4419-1191-9_3).
- European Commission. (2010). *Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. Bruselas.
- Faist, Thomas.** (2014). « We are all Transnationals now »: The Relevance of Transnationality for Understanding Social Inequalities. (SFB 882 Working Paper Series, 25) Bielefeld: DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities., (122).
- Guarnizo, Luis Eduardo, Portes, Alejandro, y Haller, William.** (2003). Assimilation and Transnationalism : Determinants of Transnational Political Action among Contemporary Migrants 1, 108(6).
- Hormiga, Esther, y Bolívar-Cruz, Alicia.** (2014). The relationship between the migration experience and risk perception: A factor in the decision to become an entrepreneur. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(2), 297-317. doi:10.1007/s11365-012-0220-9
- Jaime Novoa.** (2015a, febrero 7). El ecosistema español de startups: ¿Barcelona caballo ganador? *Hipertextual*.
- Jaime Novoa.** (2015b, junio 23). El ecosistema startup de Barcelona es mayor que el de Madrid pero... ¿realmente importa? *marketing 4 ecommerce*.
- Klapper, Leora, Meunier, Frederic, y Diniz, L.** (2014). (2014). *Entrepreneurship around the World--Before, During, and After the Crisis* (No. 21467). The World Bank.
- Krogstad, Jens Manuel Krogstad.** (2014, mayo 30). Chart of the Week: What top tech execs have in common besides money. *Pew Research Center*. Recuperado el 19 de mayo de 2016 de: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/05/30/chart-of-the-week-what-top-tech-exec-have-in-common-besides-money/>

- Legazkue, Iñaki Peña, Guerrero, Maribel, y González-Pernía, José L.** (2015). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2014* (Vol. 18). Ed. Universidad de Cantabria. Recuperado de: <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=xX8YCAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA96&dq=gem+spain+2014+&ots=buJL88s12P&sig=D1ZmmV4t-BZKHGpkg5qfKh-15ml>
- Lin, Xiaohua, y Tao, Shaw.** (2012). Transnational entrepreneurs: Characteristics, drivers, and success factors. *Journal of International Entrepreneurship*, 10(1), 50-69.
- Marchand, Katrin; Naudé, Wim; Siegel Melissa.** (2015). *Migration, entrepreneurship and development: A critical review.*
- Mau, Steffen, Mewes, Jan, y Zimmermann, Ann.** (2008a). Cosmopolitan attitudes through transnational social practices? *Global Networks*, 8(1), 1-24.
- Mau, Steffen, Mewes, Jan, y Zimmermann, Ann.** (2008b). Cosmopolitan attitudes through transnational social practices? *Global Networks*, 8(1), 1-24.
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (2013). *Estrategia de emprendimiento y empleo joven 2013/2016.*
- Navarrete Moreno, Lorenzo** (ED). (2014). *La emigración de los jóvenes españoles en el contexto de la crisis. Análisis y datos de un fenómeno difícil de cuantificar.* Madrid.
- OECD. (2010). *Entrepreneurship and Migrants.*
- Pérez García, Francisco.** (2013). *Crecimiento y competitividad. Los retos de la recuperación. Igarss 2014.* Bilbao: Fundación BBVA. doi:10.1007/s13398-014-0173-7.2
- Peroni, Chiara, Riillo, Cesare A. F., y Sarracino, Francesco.** (2015). Entrepreneurship and immigration: evidence from GEM Luxembourg. *Small Business Economics*, 46(4), 639-656. doi:10.1007/s11187-016-9708-y
- Portes, Alejandro, y Yiu, Jessica.** (2013). Entrepreneurship, transnationalism, and development. *Migration Studies*, mns036.
- Radulov, Kalin, y Shymanskyi, Oleg.** (2014). *Transnational entrepreneurs : implications of the dual background on opportunity recognition.*
- Reynolds, Paul, Bosma, Niels, Autio, Erko, Hunt, Steve, De Bono, Natalie, Servais, Isabel, Chin, Nancy.** (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231. doi:10.1007/s11187-005-1980-1
- Reynolds, Paul D., Miller, Brenda, y Maki, Wilbur R.** (1995). Explaining regional variation in business births and deaths: US 1976-88. *Small business economics*, 7(5), 389-407.
- Schumpeter, Joseph, y Backhaus, Ursula.** (2003). The theory of economic development. En *Joseph Alois Schumpeter* (pp. 61-116). Springer. Recuperado de: [http://link.springer.com/content/pdf/10.1007/0-306-48082-4\\_3.pdf](http://link.springer.com/content/pdf/10.1007/0-306-48082-4_3.pdf)
- Webcaprisk Servicios, S.L., (2015). *La Financiación de Startups en España. 2015.* Webcaprisk Servicios, S.L.
- World Bank. (2015). *Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency.* The World Bank. Recuperado de: <http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/978-1-4648-0667-4>

## Anexos

Tabla 5. Estadísticos descriptivos

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. tip.
Rec_V229_Autoempleo Autoempleo	12414	,00	1,00	,0421	,20089
Rec_V229_Empleado Empleado	12414	,00	1,00	,4661	,49887
Rec_V248_Universidad Título Universitario	12414	,00	1,00	,1840	,38749
V240 Sexo	12411	1	2	1,54	,499
Rec_V242_Menor30 Menores de 30	12414	,00	1,00	,1899	,39221
Rec_V245_Inmigrante Inmigrante	12414	,00	1,00	,0797	,27091
Rec_V212_WorldC World Citizen	12414	,00	1,00	,6843	,46481
R_Participacion Participación	12414	,00	1,00	,3769	,48463
N válido (según lista)	12411				

Tabla 6. Correlaciones bivariadas

	Rec_V229_Autoempleo	Rec_V229_Empleado	Rec_V248_Título Universitario	V240 Sexo	Rec_V242_Menor30	Rec_V245_Inmigrante	Rec_V212_Ciudadano del mundo	R_Participacion
Rec_V229_Autoempleo	1							
Rec_V229_Empleado	-,196 *	1						
Rec_V248_Título Universitario	,038 *	,139 **	1					
V240 Sexo	-,071 *	-,056 **	-,003	1				
Rec_V242_Menor30	-,037 *	,007	,013	-,008	1			
Rec_V245_Inmigrante	-,001	-,003	,021 *	,007	-,036 **	1		
Rec_V212_Ciudadano del mundo	,025 *	,038 **	,074 **	-,003	,032 **	,000	1	
R_Participacion	,002	,070 **	,124 **	-,021 *	,026 **	-,011	,056 **	1