

Camilo Prado Román. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales URJC.

Francisco Díez Martín. Doctor en Dirección de Empresas URJC.

Miguel Prado Román. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales URJC.

Juventud y emprendimiento en deporte, salud y belleza

El principal objetivo del trabajo es analizar en profundidad el perfil del joven emprendedor español, sus principales motivaciones para emprender y sus principales obstáculos en tres sectores concretos, Salud, Belleza y Deporte. Para ello hemos elaborado un cuestionario que hemos enviado a jóvenes emprendedores, del directorio de las principales asociaciones de jóvenes empresarios que hay en España, con el fin de establecer el perfil del joven emprendedor español en estos tres sectores, sus principales motivaciones y los obstáculos encontrados a la hora de emprender; y así proporcionar mayor información sobre este importante colectivo.

Palabras clave: Juventud, emprendimiento, perfil emprendedor, deporte, belleza, salud.

1. Introducción

En la actualidad, es la concepción global de los mercados el eje principal alrededor del cual se desarrolla la actividad económica de la empresa y sobre está la competencia global. La globalización debe interpretarse conociendo sus pilares fundamentales: libre movimiento de capitales, libre movimiento de bienes y servicios y libre movimiento de personas entre países.

Bajo esta óptica, la de una actuación global, las oportunidades de negocios ya no son interpretadas en términos de mercado local. Son todos los mercados una Oportunidad Empresarial y así debe de interpretarse. La "Oportunidad" se considera, por tanto, como más relevante que el "crecimiento" o el "clima de inversión", a la hora de tomar decisiones financieras.

En un mundo afectado por la "óptica de la globalidad", el tamaño y el valor del "nuevo mercado" constituyen parte de la estrategia global empresarial, con el consiguiente desplazamiento sin trabas, o con tendencia a reducirlas, de fondos, beneficios, capital, bienes, servicios y personas. Una economía completamente global, conducirá a la economía mundial hacia un sistema global e integrado, reduciendo la proporción de la actividad económica descrita como doméstica, local o regional. Dos características resaltan en una Economía Global: la expansión de la competencia y la continua necesidad de eficiencia.

La economía globalizada, resalta nuevas realidades comerciales, que deben ser advertidos en los negocios y en la dirección. En particular, lo anterior ha llevado a una competencia más extensa e intensa para la mayor parte de las empresas y a un empuje continuo hacia el logro de una mayor eficiencia y el surgimiento de un nuevo paradigma de dirección.

El panorama expuesto es un fiel reflejo de la secuencia por la que está atravesando la economía española, donde todos los indicadores de nuestra crisis (el estallido de la burbuja inmobiliaria, el deterioro de la renta y riqueza de los hogares españoles, la destrucción de empleo, el aumento de

bancarrotas empresariales, la recesión y la contracción crediticia) nos informan y desembocan en los serios problemas para bancos y cajas de ahorro, "se ha prestado demasiado dinero a demasiada gente durante demasiado tiempo".

Desgraciadamente, estamos en una recesión que será larga. Así, para este ejercicio 2012, según el Banco de España en su "Informe de proyecciones de la economía española" que presenta un análisis sobre la situación y perspectivas de nuestra economía; se explica que el "recrudescimiento, desde el verano del año pasado, de las tensiones en los mercados financieros del área del euro, vinculadas, en gran medida, a las dificultades para encontrar una solución al complejo problema de la crisis de la deuda soberana, ha debilitado la confianza de los agentes privados y endurecido las condiciones de financiación a lo largo del segundo semestre de 2011, afectando negativamente a las perspectivas de crecimiento económico". Se estiman caídas del PIB para el 2012 (-1,5%) y una modesta recuperación para el 2013 (-0,2%), "con tasas positivas desde el primer trimestre del próximo año, de forma que la economía española se iría aproximando a su ritmo de crecimiento potencial".

El descenso del PIB tendrá su impacto sobre el empleo, que, sin incorporar medidas adicionales en el mercado de trabajo, se tendrá una reducción del 3 % en 2012, "siguiendo la pauta más negativa observada en el tramo final del año pasado, que se atenuaría en 2013, en cuya segunda mitad se iniciaría la creación de empleo en términos netos". Respecto al comercio exterior, "se espera un debilitamiento del crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios en 2012" (ver tabla siguiente), dado el empeoramiento de las perspectivas de los mercados internacionales.

Tabla 1: **Proyección Macromagnitudes de la Economía Española***

Macromagnitud	2008	2009	2010	2011**	2012**	2013**
PIB	0,9	-3,7	-0,1	0,7	-1,5	0,2
Consumo privado	-0,6	-4,3	0,8	0,0	-1,2	-0,5
Consumo público	5,9	3,7	0,2	-1,2	-6,3	-3,3
Exportación de bienes y servicios	-1,0	-10,4	13,5	8,8	3,5	5,9
Importación de bienes y servicios	-5,2	-17,2	8,9	1,4	-4,8	1,2
Empleo (puestos de trabajo equivalente)	-0,2	-6,5	-2,6	-1,7	-3,0	-0,7
Tasa de paro (% de la población activa)	11,3	18,0	20,1	21,5	23,4	23,3
Tasa de ahorro de los hogares e ISFLSH	13,5	18,5	13,9	11,8	10,2	10,6

*Tasas de variación anual sobre volumen y % del PIB

**Proyecciones

Fuente: Banco de España (2012)

Respecto al tejido empresarial español, según el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Directorio Central de Empresas (DIRCE), A 1 de enero 2011 en España había 3.250.576 empresas, un 2,58% menos que en 2007, cuando empezó la crisis, cuando había 3.336.657 empresas. Dentro del tejido empresarial español un 99,88% corresponden a Pymes de entre 0 y 249 empleados (INE, 2012), y por tanto solo un 0,12% a grandes empresas (mayor de 250 empleados).

Tabla 2: **Datos de empresas por situación de actividad a 1 de enero 2011**

Situación de actividad	Total	Porcentaje
TOTAL	3.627.521	100,00
Altas	331.264	9,10
Altas Puras	315.743	8,70
Reactivaciones	15.521	0,40
Permanencias	2.919.312	80,50
Bajas	376.945	10,40

Fuente: INE (2012)

Desgraciadamente, 376.945 empresas han tenido que cerrar en el 2010, siendo aproximadamente 300.000 en 2009 (INE). De estas bajas, 376.945, el 67,10% son personas físicas; un 23,10% sociedades de responsabilidad limitada; un 1,10% sociedades anónimas; y un 8,70% corresponden a otros tipos.

Respecto a la confianza empresarial, el actual Índice de Confianza Empresarial Armonizado (ICEA) del INE se sitúa en 101,39 puntos en el segundo trimestre de 2012, "lo que supone una mejora en la confianza de los empresarios de 1,39 puntos respecto al primer trimestre". También se reduce la "desconfianza de los empresarios sobre la evolución futura de su negocio en el segundo trimestre del año", y a pesar de la mejora de este trimestre, "el clima de confianza empresarial sigue siendo desfavorable" (INE, 2012).

El emprendedor es, según el Diccionario Oficial de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras (RACEF), aquella "persona física con iniciativa empresarial", que identifica una oportunidad de negocio y reúne los recursos necesarios para llevarla a cabo, por ello este individuo está dispuesto a asumir un riesgo. Este riesgo debe conocerse, y debe tenerse en cuenta la actitud del emprendedor hacia el riesgo, puesto que programas genéricos orientados a incrementar la tasas de emprendimiento pueden no ser efectivos sino se tiene en cuenta el riesgo (Bolívar y Hormiga, 2012).

El Observatorio Internacional GEM, en su Informe GEM España 2011, proporciona datos acerca de la medición de la tasa de actividad emprendedora de las naciones, regiones y ciudades participantes, una descripción de sus características, su relación con el desarrollo económico y un diagnóstico acerca del estado de las principales condiciones institucionales o de entorno para emprender. GEM entiende el emprendimiento "como un proceso que se inicia con la generación de una idea, continúa con las acciones de su puesta en marcha, se lanza al mercado, entra en una fase de consolidación y pasa a la fase consolidada cuando sobrevive por más de tres años y medio."

En esta línea, dentro de los indicadores más relevantes que ofrece el Informe GEM España 2011 destacamos la creación del TEA, Actividad Emprendedora Total, que mide el emprendimiento naciente, iniciativas que se están poniendo en marcha y que aún no han pagado salarios, y el emprendimiento nuevo, iniciativas que se hallan en fase de consolidación (menos de 42 meses de actividad), ambas sobre la población de 18 a 64 años de edad:

Tabla 3: **Balanced Scorecard del Informe GEM España 2011**

Actividad Emprendedora Total (TEA)	2011	2010	Evolución
TEA Total	5,8%	4,3%	Aumenta
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	25,8%	25,4%	Aumenta Poco
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovecha un negocio detectado)	71,6%	73,0%	Disminuye
TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	2,6%	1,7%	Aumenta
TEA del sector orientado al consumo	53,3%	48,6%	Aumenta
TEA sin empleados	70,7%	66,0%	Aumenta
TEA de 1-5 empleados	25,0%	27,9%	Disminuye
TEA de 6-19 empleados	3,3%	4,9%	Disminuye
TEA de 20 y más empleados	1,0%	1,2%	Disminuye
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	16,3%	10,8%	Aumenta

Fuente: Informe GEM España 2011

De este cuadro destacamos un aumento de la actividad emprendedora total del 2010 al 2011, siendo esto muy positivo para el tejido empresarial español, especialmente aumenta la actividad emprendedora por necesidad y por otros motivos que no sean por aprovechar un negocio detectado. Aumentando la actividad emprendedora del sector orientado al consumo y del sector primario; disminuyendo del sector transformador y del servicio a

empresas. Siendo el TEA de los negocios sin empleados los únicos que aumentan del 2010 al 2011. Es importante señalar que la actividad emprendedora de iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio ha sufrido un aumento del 2010 al 2011. Según el Informe Global de Competitividad 2011-2012, elaborado por el Foro Económico Mundial de Davos, España ocupa el puesto 39 en el ranking mundial de innovación de un total de 142 países recogidos. Foros como MIHealth, foro de intercambio de conocimientos entre los agentes del sector sanitario donde se quiere aportar soluciones innovadoras para el sistema de salud español, son buenos ejemplos de encuentros para mejorar en este punto.

Para la Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid (AJE Madrid), en su informe del joven emprendedor 2011, el 38,72% son empresarios de 18 a 35 años, donde el 76,6% son hombres y el 23,36% mujeres; donde la figura jurídica más utilizada es la sociedad limitada con un 77,33 % (ver tabla siguiente).

Tabla 4: Principales Figuras Jurídicas de AJE Madrid 2011

Figura Jurídica	%
Sociedad Limitada	77,33%
Autónomo	6,91%
Sociedad Anónima	5,55%
Otras figuras	10,21%

Fuente: AJE Madrid (2011)

Respecto al número de empleados, el 61,71% son empresas de 1 a 10 empleados, un 22,67% sin empleados y un 11,11% de 11 a 49 empleados. Siendo el volumen de negocio para un 84,68% de menos de 500.000 euros. Sobre el sector económico es importante señalar que el sector de la salud, se engloba junto a educación y servicios sociales; el de belleza dentro de comercio y este se engloba junto al de ventas y reparaciones; el de deporte se englobaría en ocio, junto a turismo y cultura (ver tabla siguiente).

Tabla 5: Principales Sectores Económicos de AJE Madrid 2011

Sector Económico	%
Salud, educación y servicios sociales	8,26%
Comercio, ventas y reparaciones (se incluye belleza)	13,52%
Ocio, turismo y cultura (se incluye deporte)	3,45%
Otros sectores	74,77%

Fuente: AJE Madrid (2011)

Según el Informe 2009 "Jóvenes empresarios: situación, retos y propuestas ante la crisis"; elaborado por la Conferencia Española de Jóvenes Empresarios (CEAJE), donde se analizaba cuál es la situación de los jóvenes empresarios: como son, como son las empresas españolas, como estamos ante la crisis, cuales son las perspectivas y como valoran a las entidades financieras y a las administraciones; definen el perfil del joven empresario español como "un hombre con una edad comprendida entre los 26 y 35 años, casado y con un nivel formativo de grado superior", siendo las empresa tipo dirigida por un joven empresario español "es una sociedad limitada, que desarrolla su actividad en el sector servicios, con una antigüedad superior a cinco años en el mercado y que cuenta con una plantilla de menos de 10 empleados. Su facturación anual es inferior a los 500.000 euros". Respecto a los principales sectores económicos (ver tabla siguiente), destaca que los sectores estudiados equivalen al 32,1%.

Tabla 6: Principales Sectores Económicos

Sector Económico	%
Salud, educación y servicios sociales	7,26%
Comercio, ventas y reparaciones (se incluye belleza)	15,65%
Otros sectores (se incluye deporte)	9,19%
Otros	67,9%

Fuente: CEAJE (2009)

2. Muestra y metodología

Respecto a la información utilizada para el trabajo, se ha partido de fuentes estadísticas de información recogidas por el Banco de España, INE, AJE, CEAJE y GEM. Para la muestra de los casos de emprendedores para los tres sectores estudiados (Deporte, Belleza y Salud), se ha elaborado un cuestionario partiendo de los cuestionarios realizados por la Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga (AJE Málaga) y la Conferencia Española de Jóvenes Empresarios (CEAJE). Con ello se pretende obtener el perfil del joven emprendedor español en estos sectores, sus principales motivaciones y los obstáculos a los que se encontraron a la hora de emprender.

Una vez elaborado el cuestionario (ver anexo), se realizó un directorio de empresas de los sectores estudiados a partir de los datos que proporcionan las diferentes Asociaciones de Jóvenes Empresarios. Se analizaron las principales AJEs de España, estas son, la de Alicante, Asturias, Baleares, Burgos, Cádiz, Cataluña, Castellón, Extremadura, Galicia (2 asociaciones), Huelva, La Rioja, Navarra, Madrid, Málaga, Murcia, Pontevedra, Salamanca y Valencia (provincial y de la comunidad autónoma), en total 20 asociaciones; además de 2 asociaciones nacionales: la Asociación Nacional de Jóvenes Empresarios (ANJE) y la Conferencia Española de Jóvenes Empresarios (CEAJE).

De los cuestionarios enviados (56 cuestionarios), a las empresas asociadas a las asociaciones de jóvenes empresarios españoles de los sectores estudiados (deporte, belleza y salud), se han obtenido 15 cuestionarios, 5 por cada uno de los sectores. Es importante señalar que las circunstancias/características de los colectivos encuestados son muy específicas, por lo que se hace arriesgado extrapolarlas de un modo colectivo (Velasco y Saiz, 2007), y por ello su tratamiento se hará para cada uno de los sectores individualmente.

En definitiva, la metodología empleada consiste en el análisis de cuestionarios a los gerentes de las empresas (al emprendedor), para analizar el perfil del emprendedor español, sus principales motivaciones y los principales obstáculos. Para analizar las relaciones entre las variables y obtener conclusiones sobre los objetivos propuestos para esta investigación, hemos utilizado básicamente estadística descriptiva. Al ser una población pequeña se dificulta la utilización de análisis paramétricos.

Tabla 7: Ficha técnica del trabajo

Universo de población	Empresas pertenecientes al sector del deporte, belleza y salud
Técnica de muestreo	Por conveniencia: el cuestionario fue enviado a todas las empresas asociadas a asociaciones de jóvenes empresarios que si tienen directorio (Alicante, Asturias, Baleares, Galicia, Málaga y Navarra).
Método recogida de información	Información recogida mediante encuesta online
Persona encuestada	Gerente de la empresa (emprendedor)
Población	56
Tamaño de la muestra	15
Periodo de recogida de la información	Del 1 de Abril de 2012 al 31 de Mayo de 2012

Lo primero que se desprende del análisis es que algunas asociaciones son para una comunidad autónoma concreta y otras para una provincia concreta. Lo segundo es que no todas las asociaciones te proporcionan un directorio de las empresas asociadas lo que dificultó la elaboración del directorio de empresas. Algunas asociaciones no tienen su página Web en funcionamiento como la CEAJE. Además no existe homogeneidad en la denominación de los sectores, lo que dificulta la búsqueda de empresas, así por ejemplo, para la Aje Alicante para el sector Deporte se engloba dentro del denominado "Ocio y Deporte", además de contar con la denominación concreta de "centro deportivo" y en la AJE Navarra dentro de "turismo, ocio y tiempo libre"; para el sector Salud en la AJE Navarra se denomina "sanidad y servicios médicos", mientras que para la AJE Alicante existen tres denominaciones "servicios de salud", "clínica dental" y "clínica de fisioterapia". Por el contrario, para la AJE Baleares salud y belleza se encuentran en una misma denominación "salud y estética".

Tabla 8: Relación de asociaciones, ámbito geográfico, directorio, facilidad de búsqueda en el directorio y página Web

Asociación	Ámbito	Directorio Si/No	Facilidad búsqueda	Web Si/No
Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga	Provincial	Si	Si	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios de Navarra	Comunidad Autónoma	Si	Si	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios de Valencia	Provincial	No	--	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid	Provincial	No	--	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios de la Provincia de Alicante	Provincial	Si	Si	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios de Galicia	Comunidad Autónoma	Si	Si	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios y Emprendedores de Galicia	Comunidad Autónoma	Si	Si	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios de Burgos	Provincial	No	--	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios de Cádiz	Provincial	No	--	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios de Castellón	Provincial	No	--	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios de Extremadura	Comunidad Autónoma	No	--	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios de Huelva	Provincial	No	--	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios de Pontevedra	Provincial	No	--	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios de Salamanca	Provincial	No	--	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios Región de Murcia	Comunidad Autónoma	Si	No*	Si
Asociación de Jóvenes Empresarios y Emprendedores de La Rioja	Comunidad Autónoma	No	--	Si
Asociación Jóvenes Empresarios Principado de Asturias	Comunidad Autónoma	Si	Si	Si
Asociación Jóvenes Empresarios de Baleares	Comunidad Autónoma	Si	Si	Si
Asociación independiente de jóvenes empresarios de Cataluña	Comunidad Autónoma	No	--	Si
Confederación Canaria de Asociaciones de Jóvenes Empresarios	Comunidad Autónoma	No	--	Si
Federación de Asociaciones de Jóvenes Empresarios de la Comunidad Valenciana	Comunidad Autónoma	--	--	No
Asociación Nacional de Jóvenes Empresarios	Estatad	No	--	Si
Conferencia Española de Jóvenes Empresarios	Estatad	--	--	No**

*No separa por sectores

**En construcción

3. Deporte

Dentro del Sector Emprendedor del deporte. Se le ha realizado un cuestionario basándonos en los cuestionarios elaborados por la AJE y CEAJE: (véase el cuestionario en el Anexo).

En este sector es difícil encontrar datos referentes a empresas, así en el Censo Nacional de Instalaciones Deportivas 2005 (CNID-05), elaborado por el Consejo Superior de Deportes, en su estudio sobre la estructura de las instalaciones deportivas compuestas de espacios deportivos y complementarios los datos reflejan que el 65,48% del total de las instalaciones existentes en España son de propiedad pública y el 34,52% de propiedad privada; y de estas el 59,81% son gestionadas por el sector público y el 40,19% por el sector privado (ver tabla siguiente).

Tabla 9: **Relación instalaciones deportivas público vs privado**

Instalaciones deportivas	Público	Privado
Propiedad	65,48%	34,52%
Gestión	59,81%	40,19%

Fuente: Consejo Superior de Deportes (2005)

Perfil emprendedor

El tramo de Edad de los cuestionarios recibidos se encuadra entre los 26 a 35 años; siendo el momento en que empezaron a emprender cuando tenían menos de 25 años. El sexo varía entre las empresas emprendidas.

El nivel formativo de los emprendedores es de estudios superiores, siendo la principal forma jurídica la sociedad limitada y la antigüedad de la empresa de más de 5 años. Los números de empleados varía de 1 a 10 empleados de 11 a 49 empleados y de 50 a 250 empleados principalmente, siendo el volumen de negocio de menos de 500.000 para las diferentes empresas.

Tabla 10: **Nº de empleados y volumen de negocio del sector deporte**

Número de empleados	Volumen de negocio
Sin empleados	Menos de 500.000€ X5
De 1 a 10 empleados X2	De 501.000€ a 1.000.000€
De 11 a 49 empleados X2	De 1.000.001€ a 2.000.000€
De 50 a 250 empleados X1	De 2.000.001€ a 10.000.000€
Más de 250 empleados	De 10.000.001€ a 50.000.000€
	Más de 50.000.000€

Los principales motivos para crear una empresa para los entrevistados son:

- Crear su propio puesto de trabajo
- Ser su propio/a jefe/a
- Relación estudios-trabajo

Los principales obstáculos a la hora de poner en marcha un negocio para los entrevistados son:

- No sé por dónde empezar
- Demasiados trámites

Destaca la idea que algunos emprendedores están realizando un cambio paulatino sobre la no utilización de créditos bancarios, es decir, reducción del endeudamiento y la utilización de "dinero de la propia empresa".

Si se les pregunta brevemente como le afecta la actual crisis a su empresa, en este caso las empresas contestan que las empresas se crearon en plena crisis, 2007 y 2008. Destacan su crecimiento paulatino, ampliando el nivel de actuación de local a nacional, siendo entonces sus datos no muy negativos.

Si se les pregunta brevemente como le afecta la actual crisis a su sector, en este caso deporte, las empresas se quejan de que existen "guerras de precios", es decir, una voraz competencia. También se quejan de la existencia de irregularidades (no se dan de alta al personal, etc.). Destaca que el paro está afectando al sector, puesto que las familias al tener menor poder adquisitivo no pueden realizar tantos gastos y el sector del ocio y deporte suele ser el primero en recortarse.

Si se les pregunta que valoren de 1 a 10 la situación económica general en la actualidad con respecto a su competencia. Como media lo valora en 5.

4. Belleza

La industria española de la Belleza (perfumería, cosmética e higiene personal) es referente europeo del sector, especialmente en el campo de la cosmética profesional, siendo el quinto productor europeo. España representa el 12% del total facturado por el sector en la UE y el 6% del total en EEUU, Japón y la UE (Fashionfromspain.com, 2011). Si lo dividimos por segmentos, el de mayor peso son los productos de cuidado de la piel, seguido por perfumes y fragancias; cuidado del cabello; productos de aseo e higiene personal y por último cosmética del color (ver tabla siguiente).

Tabla 11: Porcentaje segmentos sector Belleza en 2010

Segmento	%	Facturación (millones de euros)
Cuidado de la piel	26,30%	1.180 mill.
Perfumes y fragancias	22,00%	997 mill.
Cuidado del cabello	21,60%	970 mill.
Productos de aseo e higiene personal	21,60%	969 mill.
Cosmética del color	8,30%	373 mill.

Fuente: Fashionfromspain.com (2011)

Respecto al tejido empresarial español del sector Belleza, destacar que esta compuesto por más de 300 empresas y que emplea a más de 30.000 personas (de forma directa) y 7.600 en puestos indirectos (ver tabla siguiente). En el sector existe una fuerte concentración geográfica en el sector, 45% oficinas centrales en Cataluña, 30% en Madrid, 15% en la Comunidad Valenciana, 10 resto de España. Respecto a la facturación de lo fabricado el 53% en Cataluña, 25% en Madrid y 22 en el resto de España.

Tabla 12: Tejido empresarial sector belleza en España

Indicador	2010	2009	2008
Nº de empresas	340	340	300
Empleo	32.050	32.900	32.900
Facturación*	4.489	4.501	4.864
% Exportación/Facturación	51	40	38

*Valor expresado en millones de euros.

Fuente: Fashionfromspain.com (2011), a partir de datos de la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (Stanpa) e ICEX

Por último, respecto a las exportaciones españolas en este sector, una de las características es el alto índice de concentración. Los tres primeros países (Francia, Portugal y Alemania) concentraron el 35,30% en 2010, siendo el de los diez primeros de un 66,10% (ver tabla siguiente).

Tabla 13: Principales mercados exportadores del sector belleza

Posición	Mercado exportador	% sobre el total en 2010
1	Francia	15,30
2	Portugal	10,90
3	Alemania	9,10
4	Reino Unido	7,00
5	Estados Unidos	6,30
6	Italia	6,00
7	Rusia	3,30
8	Países Bajos	3,10
9	Andorra	2,80
10	Panamá	2,30

Fuente: Fashionfromspain.com (2011), a partir de datos del ICEX

Dentro de este sector, el de belleza, también llamado desde otras ópticas servicios al consumidor, se ha realizado el cuestionario a diferentes empresas destacando como principales conclusiones.

Perfil emprendedor

El tramo de edad del emprendedor se encuentra entre los 26 y 35 años. Siendo principalmente la edad de cuando empezó a emprender la de 26 a 35 años en este sector. Tanto el sexo como el estado civil varía en cada caso.

Respecto al nivel formativo, coinciden en estudios superiores del emprendedor aunque también los hay de estudios medios (FP - Grado superior), siendo la principal forma jurídica la sociedad limitada, aunque también destaca los autónomos. Las antigüedades de las empresas son de más de 5 años, y de entre 6 a 1,5 años. El número de empleados en este sector se sitúa entre 1 a 10 empleados. El volumen de negocio de menos de 500.000 .

Tabla 14: Nº de empleados y volumen de negocio del sector belleza

Número de empleados		Volumen de negocio	
Sin empleados	X2	Menos de 500.000€	X5
De 1 a 10 empleados	X3	De 501.000€ a 1.000.000€	
De 11 a 49 empleados		De 1.000.001€ a 2.000.000€	
De 50 a 250 empleados		De 2.000.001€ a 10.000.000€	
Más de 250 empleados		De 10.000.001€ a 50.000.000€	
		Más de 50.000.000€	

Los principales motivos para crear una empresa para los entrevistados son:

- Aprovechar una oportunidad de negocio
- Tradición familiar
- Ser mi propio/a jefe/a

Los principales obstáculos a la hora de poner en marcha un negocio para los entrevistados son:

- Demasiados trámites
- Falta de clientes

Si se les pregunta brevemente como le afecta la actual crisis a su empresa, en este caso las empresas contestan el menor consumo existente como principal problema. También se destaca la falta de clientes y los problemas económicos (falta de pago de los proveedores, falta de crédito, etc.)

Si se les pregunta brevemente como le afecta la actual crisis a su sector, en este caso belleza y/o servicios al consumidor, las empresas concluyen que hay una menor cantidad a invertir cada vez que se consume (menor cantidad de productos consumidos), siendo las ventas mucho menores "muy flojas" cuando se llega a final de mes.

Si se les pregunta que valoren de 1 a 10 la situación económica general en la actualidad con respecto a su competencia. Como media lo valoran en 5.

5. Salud

Dentro del sector de la salud en España, todos los ciudadanos españoles tienen cubiertas sus necesidades sanitarias mediante el Sistema Nacional de Salud. La Sanidad Pública es más accesible, más cercana, menos exigente en cuanto a rentabilidad (García Prieto, 2011). Destaca, sin embargo, que actualmente el 17% de la población (alrededor de 7.000.000 personas) tienen contratado un seguro de asistencia médica privada (ICEA, 2011).

La sector público de la Sanidad española engloba a 1.100.000 profesionales; 921 hospitales públicos; 6% del PIB: 65.000 millones de € (España 9% de su

PIB a gasto sanitario, público más privado); el 68% del gasto en sanidad se hacen en los hospitales; el 20% se dedica a gastos farmacéuticos; el 12%, a los centros de salud (Banco Santander, 2011).

La sector privado de la Sanidad española cuenta con 317 clínicas privadas; 31.208 camas en total; 5.965 millones de € en facturación en 2010; +3,4% de incremento previsto en la facturación 2012; y un 3,9% de cuota de mercado de las diez primeras empresas (Banco Santander, 2011).

Tabla 15: **Comparación sector público y privado de la sanidad española**

Característica	Sector Público	Sector Privado
Hospitales / clínicas	921 hospitales públicos	317 clínicas privadas
Gasto Sanitario (% PIB)	6% del PIB	3% del PIB

Fuente: Banco Santander, 2011

Se ha realizado el cuestionario a diferentes empresas destacando como principales conclusiones.

Perfil emprendedor

El tramo de edad del emprendedor se encuentra entre los 26 y 35 años. Siendo principalmente la edad de cuando empezó a emprender la de 26 a 35 años en este sector. Tanto el sexo como el estado civil varia e cada caso.

Respecto al nivel formativo, coinciden en estudios superiores, siendo la principal forma jurídica el autónomo. Las antigüedades de las empresas son de entre 1,5 años a 3 años y de más de 5 años. El número de empleados en este sector se sitúa entre 1 a 10 empleados. El volumen de negocio de menos de 500.000 .

Tabla 16: **Nº de empleados y volumen de negocio del sector salud**

Número de empleados		Volumen de negocio	
Sin empleados	X2	Menos de 500.000€	X5
De 1 a 10 empleados	X3	De 501.000€ a 1.000.000€	
De 11 a 49 empleados		De 1.000.001€ a 2.000.000€	
De 50 a 250 empleados		De 2.000.001€ a 10.000.000€	
Más de 250 empleados		De 10.000.001€ a 50.000.000€	
		Más de 50.000.000€	

Los principales motivos para crear una empresa para los entrevistados son:

- Aprovechar una oportunidad de negocio
- Satisfacción personal

Los principales obstáculos a la hora de poner en marcha un negocio para los entrevistados son:

- Demasiados trámites

Si se les pregunta brevemente como le afecta la actual crisis a su empresa, en este caso las empresas contestaron que siendo la actividad profesional en la sanidad privada y el nacimiento de la empresa en plena crisis económica, coinciden que es difícil valorar su evolución en relación a la mencionada crisis; presentando en los 5 casos un aumento "moderado" del número de pacientes tratados, así como de ingresos

Si se les pregunta brevemente como le afecta la actual crisis a su sector, en este caso Salud, las empresas hablan de la dificultad en la obtención de financiación para tratamientos, considerando esto la mayor consecuencia de esta crisis en nuestro sector. Destaca que la muestra analizada recalca un aumento de pacientes con seguros de salud privado, y su posible relación con el deterioro de la atención en la Sanidad Pública.

Si se le pregunta que valore de 1 a 10 la situación económica general en la actualidad con respecto a su competencia. Como media lo valora en 7.

6. Conclusiones

Haciendo hincapié en los motivos principales para crear una empresa en los diferentes sectores y sabiendo que se puede marcar más de una de las casillas destaca que "aprovechar una oportunidad de negocio" y "ser mi propio/a jefe/a" son las casillas más marcadas, destacando que "crear su propio puesto de trabajo" como un motivo importante para el sector Deporte, y "satisfacción personal" como un motivo importante en el sector salud. Siendo el "dinero" el motivo no marcado por ninguno de los sectores y "relación estudios-trabajo" y "tradición familiar" solo marcado una vez en los sectores deporte y belleza respectivamente.

Tabla 17: **Motivos para crear una empresa por sectores (Deporte, Belleza y Salud)**

Motivos	Deporte	Belleza	Salud
Crear su propio puesto de trabajo	X3		
Aprovechar una oportunidad de negocio		X3	X3
Ser mi propio/a jefe/a	X3	X4	
Satisfacción personal			X3
Relación estudios-trabajo	X1		
Dinero			
Tradición familiar		X1	

Respecto a los principales obstáculos a la hora de poner en marcha un negocio por sectores y sabiendo que se puede marcar más de una de las casillas destaca que la "financiación" no aparece marcada como un obstáculo, algo que sorprende, puesto se considera uno de los principales problemas de las empresas en funcionamiento actualmente por la crisis. Esto puede ser debido, a que al ser una negocio en fase start-up se nutren de fondos familiares, amigos y/o ahorros; otra posibilidad son los business angels que representan una importante alternativa de estos proyectos en las primeras fases (Hoyos y Saiz, 2012). Destaca que en el sector deporte "no sé por dónde empezar" es la más marcada; en salud "demasiados trámites"; y en belleza esta última, más "falta de clientes" siendo esta la más marcada.

Tabla 18: **Principales obstáculos a la hora de poner en marcha un negocio por sectores**

Obstáculos	Deporte	Belleza	Salud
Financiación			
No sé por dónde empezar	X5		
Demasiados trámites	X1	X2	X5
Falta de clientes		X5	

En cuanto a las limitaciones de este trabajo sería interesante ampliar el tamaño de la muestra. Los resultados deben interpretarse con cautela y considerarse como aproximaciones, hasta que puedan ser confirmados con nuevos estudios empíricos.

Actualmente se necesita más emprendedores y empresas en el tejido empresarial español para poder salir de esta crisis. Es importante pensar que puede ser igual de peligroso trabajar para otros como emprender. Los emprendedores innovadores pueden ayudar a España a recuperar el camino del crecimiento. La futura Ley del Emprendedor debe ser un punto de apoyo para crear más empresas y poder salir de esta crisis donde nos encontramos. Deberá contener medidas fiscales concretas, otras en el ámbito de la financiación, la tramitación administrativa y en la gestión laboral.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE BURGOS** (2012): <http://www.ajeburgos.com/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE CÁDIZ** (2012): <http://www.ajecadiz.org/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE CASTELLÓN** (2012): <http://www.ajecastellon.com/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE GALICIA** (2012): <http://www.ajegalicia.es> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE EXTREMADURA** (2012): <http://www.ajeextremadura.com/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE HUELVA** (2012): <http://ajehuelva.blogspot.com.es/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE LA PROVINCIA DE ALICANTE** (2012): <http://www.jovempa.org/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES DE LA RIOJA** (2012): <http://www.ajer.es/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE MADRID** (2012): <http://www.ajemadrid.es/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE MÁLAGA** (2012): <http://www.ajemadrid.es/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE NAVARRA** (2012): <http://www.ajemadrid.es/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE PONTEVEDRA** (2012): <http://www.ajepontevedra.es/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE SALAMANCA** (2012): <http://www.ajesalamanca.org/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS DE VALENCIA** (2012): <http://www.ajevalencia.org/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS PRINCIPADO DE ASTURIAS** (2012): <http://www.ajeasturias.com/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS REGIÓN DE MURCIA** (2012): <http://www.ajemurcia.com/es/inicio.aspx> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES DE GALICIA** (2012): <http://www.ajega.es> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN INDEPENDIENTE DE JÓVENES EMPRESARIOS DE CATALUÑA** (2012): <http://www.ajiec.es/> (última consulta en junio 2012).
- ASOCIACIÓN NACIONAL DE JÓVENES EMPRESARIOS** (2012): www.anje.org/ (última consulta en junio 2012).
- ASSOCIACIÓ Joves Empresaris de Balears** (2012): <http://www.joves.com/home.php> (última visita junio de 2012).
- BANCO DE ESPAÑA** (2012): "Informe de proyecciones de la economía española", Boletín Económico, enero 2012. <http://www.bde.es/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/12/Ene/Fich/art1.pdf> (última visita junio de 2012).
- BANCO SANTANDER** (2011): "Análisis del sector sanitario en España". Revista Ideas, nº 80, tercer trimestre, España.
- BOLÍVAR CRUZ, A. Y HORMIGA, E.** (2012): "La influencia del proceso de migración en la percepción del riesgo de crear una empresa". Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, Vol. 18, Nº 1, Enero-Abril 2012, pp. 069-085, ISSN: 1135-2523.
- CONFEDERACIÓN CANARIA DE ASOCIACIONES DE JÓVENES EMPRESARIOS** (2012): <http://ccaje.org/esp/portada.asp> (última consulta en junio 2012).
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE JÓVENES EMPRESARIOS** (2009): "Jóvenes empresarios: situación, retos y propuestas ante la crisis";
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE JÓVENES EMPRESARIOS (CEAJE)**; Madrid. www.ceaje.es (última consulta en junio 2012).

DICCIONARIO PANHISPÁNICO DE ECONOMÍA Y FINANZAS, Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras. <http://www.diccionarioracef.es> (última consulta en junio 2012).

DIEZ, F. y PRADO, C. (2009): "Análisis de la Estructura Económica y Financiera de la empresa en situaciones de crisis: una herramienta para no financieros"; Fundación Madrid por la Excelencia y Universidad Rey Juan Carlos; Madrid. www.madridexcelente.com/publicaciones/ (última consulta en junio 2012).

FASHIONFROMSPAIN.COM (2011): La moda española en cifras: Belleza. ICEX. <http://www.fashionfromspain.com/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4520533> (última consulta en junio 2012).

FORO ECONÓMICO MUNDIAL DE DAVOS (2012): "Informe Global de Competitividad 2011-2012", Foro Económico Mundial de Davos.

GARCÍA PRIETO, E. (2011): "¿Sanidad pública o privada?". Análisis del sector sanitario en España. Revista Ideas, 80, tercer trimestre, pp. 5.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2011): "Informe GEM España 2011", Dirección Ricardo Hernández Mogollón. Fundación Xavier de Salas-GEM España.

HOYOS IRUARRIZAGA, J. y SAIZ SANTOS, M. (2012): "Los business angels en España: presencia, criterios de actuación y naturaleza de su construcción", Proceedings del XXVI Congreso Anual AEDEM (Academia Europea de Dirección y Economía de la Empresa). ISBN: 978-84-7356-853-1.

INVESTIGACIÓN COOPERATIVA ENTRE ENTIDADES ASEGURADORAS (2011): <http://www.icea.es/es-ES/Paginas/home.aspx> (última consulta en junio 2012).

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2012): Indicadores de Confianza Empresarial. <http://www.ine.es/daco/daco42/ice/ice0212.pdf> (última consulta en junio 2012).

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2012): Movimientos en el DIRCE a 1 de enero de 2011. <http://www.ine.es/daco/daco42/dirce/dirce11.pdf> (última consulta en junio 2012).

MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE. CONSEJO SUPERIOR DE DEPORTES (2012): Censo Nacional de Instalaciones Deportivas <http://www.csd.gob.es/csd/instalaciones/politicas-publicas-de-ordenacion/1CenInstDep/> (última consulta en junio 2012).

RÍO DELGADO, A. DEL (2012): "Guía de Financiación para emprendedores", Dykinson, Madrid.

VELASCO BARROETABEÑA, R. Y SAIZ SANTOS, M. (2007): Políticas de creación de empresas y su evaluación. Documento de trabajo 118/2007. Fundación Alternativas. ISBN: 978-84-96653-69-6.

ANEXO

Cuestionario sobre el perfil del joven emprendedor (Señale con una X la opción)

Buenos días/tardes:

Un equipo de investigadores de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid ha elaborado un cuestionario para estudiar el perfil del joven emprendedor en España. El cuestionario se compone de una serie de preguntas de repuesta directa que se deberá marcar con una X.

La encuesta es totalmente anónima y no va dirigida a ninguna empresa en concreto. Sólo se trata de un trabajo de investigación, en la que su participación es fundamental.

Muchas gracias por su ayuda y participación

1. Tramo de Edad

Menos de 25 años
De 26 a 35 años
Más de 36 años

2. Cuando empezó a emprender

Menos de 25 años
De 26 a 35 años
Más de 36 años

3. Sexo

Hombre
Mujer

4. Estado civil

Soltero
Casado
Otros

5. Nivel Formativo

Sin estudios
Estudios primarios (Graduado escolar)
Estudios secundarios (Bachillerato)
Estudios Medios (FP - Grado superior)
Estudios Superiores
Otros

6. Forma Jurídica

Autónomo
Sociedad Limitada
Sociedad Anónima
Sociedad Anónima / Limitada Laboral
Sociedad Cooperativa
Comunidad de Bienes
Otras

7. Sector económico

Hostelería y restauración
Servicios a empresas
Construcción, minero
Salud, educación y servicios sociales
Comercio, ventas y reparaciones
Servicios al consumidor
Manufactura
Financiero, inmobiliario, seguros
Transportes y comunicación
Agroalimentario
Belleza
Deporte
Otros sectores

8. Antigüedad de la empresa

Hasta 6 meses
De 6 meses a 1,5 años
De 1,5 a 3 años
De 3 a 5 años
Más de 5 años

9. Número de empleados

Sin empleados
De 1 a 10 empleados
De 11 a 49 empleados
De 50 a 250 empleados
Más de 250 empleados

10. Volumen de negocio

Menos de 500.000€
De 501.000€ a 1.000.000€
De 1.000.001€ a 2.000.000€
De 2.000.001€ a 10.000.000€
De 10.000.001€ a 50.000.000€
Más de 50.000.000€

11. Motivos para crear una empresa

Crear su propio puesto de trabajo
Aprovechar una oportunidad de negocio
Ser mi propio/a jefe/a
Satisfacción personal
Relación Estudios-trabajo
Dinero
Tradición familiar

12. Principales obstáculos a la hora de poner en marcha un negocio

Financiación
No sé por dónde empezar
Demasiados trámites
Falta de clientes

13. ¿Podría decirme brevemente cómo le afecta la crisis actual?

14. ¿Podría decirme brevemente cómo afecta la crisis actual a su sector (salud, deporte, belleza, etc.)?

15. Valore de 1 a 10 su situación económica general en la actualidad con respecto a su competencia