

## V. Monográfico

---

# Capacidad de emprender en la Ciudad de Madrid

## 1. Introducción

A pesar del éxito reciente del concepto, aún se está lejos de contar con un significado unívoco sobre “capacidad de emprender”. Se emprenden actividades, no solo empresas; iniciativas que en general implican un riesgo para su promotor, que asume, por tanto, la responsabilidad por el éxito final de la tarea que se realiza, bien en beneficio propio o ajeno. A partir de aquí cabe hablar de emprendedores y sociedades emprendedoras y, porque no, de ciudades emprendedoras. Pero si difícil es la definición conceptual, debemos recordar que cualquier intento de aproximación empírica a la cuestión se enfrenta, además, con la falta de consenso en cuanto a cuáles son los indicadores más apropiados, por no hablar del déficit estadístico que se agrava a escala local.

A pesar de estas dificultades, el Barómetro de Economía de la Ciudad de Madrid se asoma a la cuestión de la capacidad de emprender en nuestra Ciudad, con un esquema que, asumiendo la simplificación que supone equiparar emprendedores y empresarios, aporta fuentes documentales diversas y escalas de análisis complementarias. En síntesis, comenzamos con el repaso de la dinámica empresarial reciente a escala regional, para a continuación descender a las características de los empresarios madrileños y a la cuestión del espíritu emprendedor. Finalizamos la sección aportando algunas claves sobre las condiciones del entorno, en términos de posibles barreras al emprendizaje, así como iniciativas públicas para el fomento de la capacidad de emprender en Madrid.

## 2. Dinámica empresarial reciente

El 20% de los actos de constitución de sociedades mercantiles registrados a lo largo de 2004 tuvieron lugar en la Comunidad de Madrid

Desde el punto de vista de la demografía empresarial observada a nivel regional, a lo largo de 2004 se constituyeron un total de 24.799 sociedades mercantiles, lo que supone en torno a un 20% del total de constituciones a nivel nacional, y un incremento respecto de la cifra de 1998 de casi el 23%. En cuanto a las disoluciones, su número se elevó hasta las 3.562 en la Comunidad de Madrid (30% del total), lo que supone un incremento de algo más del 8% desde 1998, muy lejos del incremento del 42,7% observado en el conjunto del país. La auténtica medida del fenómeno, esto es, la tasa bruta de entrada que relaciona las nuevas empresas y el total de población, confirma la alta densidad empresarial de la Comunidad de Madrid (7,84 constituciones por cada

1.000 habitantes), casi 5 puntos por encima de la media nacional. Las disoluciones por cada 1.000 habitantes también se situaron por encima del promedio general.

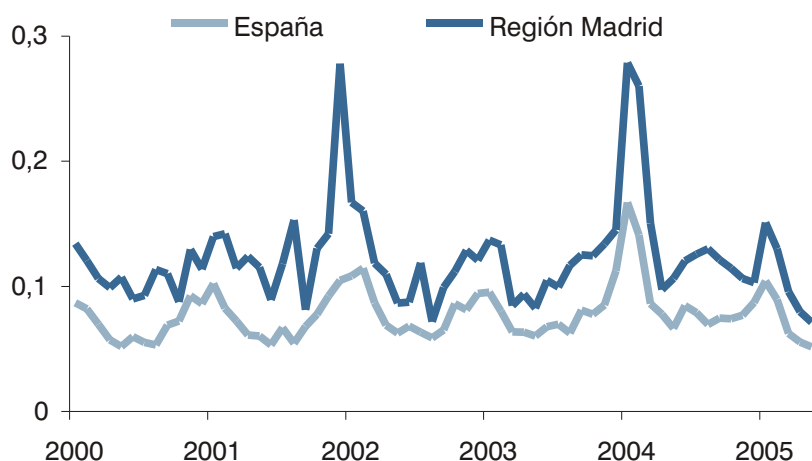
Más allá de las cifras absolutas, el saldo neto entre nacimientos y defunciones de empresas, expresado como índice de rotación empresarial, confirma que la región se sitúa por encima de la media del país. Estudios recientes para el sector industrial han señalado que la rotación empresarial de la Comunidad de Madrid es la más alta del país (Segarra, A. y Callejón, M., 2000; Sánchez Moral, S., 2005).

Demografía empresarial: constituciones y disoluciones de Sociedades Mercantiles

	Constituciones		Constituidas por 1.000 hab.		Disoluciones		Disueltas por 1.000 hab.	
	España	Región Madrid	España	Región Madrid	España	Región Madrid	España	Región Madrid
1998	104.678	20.167	2,63	6,96	8.346	3.288	0,21	1,13
1999	105.006	20.429	2,61	7,03	8.833	2.674	0,22	0,92
2000	115.493	23.696	2,85	8,16	8.097	2.552	0,20	0,88
2001	110.648	21.208	2,69	7,11	8.286	2.743	0,20	0,92
2002	114.738	23.835	2,74	7,83	9.258	2.772	0,22	0,91
2003	123.750	24.341	2,90	7,79	9.534	2.780	0,22	0,89
2004	129.797	24.799	3,00	7,84	11.913	3.562	0,28	1,13

Fuente: Registro Mercantil.

Índice de rotación empresarial \*



Fuente: Registro Mercantil.

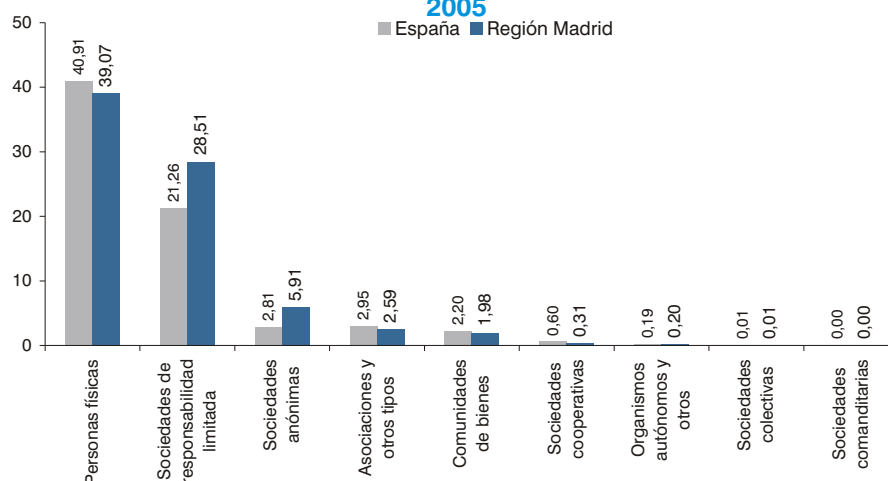
\* Ratio del número de disoluciones sobre el número de constituciones.

Sin embargo, la alta rotación, en principio relacionada con el ritmo de entradas y salidas de empresas competidoras a lo largo del ciclo de vida de la actividad, puede tener su origen en comportamientos complejos que invalidan algunos diagnósticos apresurados que identifican volatilidad empresarial con precariedad. De esta forma, estudios internacionales han confirmado que en ambientes altamente innovadores se observan, simultáneamente, altas tasas de entrada y de salida, sobre todo en sectores intensivos en I+D; al mismo tiempo, en economías tecnológicamente menos avanzadas, la creación de empresas puede responder a la búsqueda de una experiencia o conocimiento "desde dentro", que lógicamente se adquiere una vez se pone en marcha el negocio.

La Ciudad de Madrid se perfila como el mayor polo de generación empresarial del país, aportando dinamismo a la economía local

Con todo, la Comunidad de Madrid, y dentro de ella la Ciudad de Madrid, se perfila como el mayor polo de generación empresarial del país. Tal como señala la OCDE, la natalidad empresarial es la mayor fuente de creación de empleo en los países avanzados; permite además un rejuvenecimiento del tejido empresarial, forzando a las empresas más antiguas y menos eficientes a su renovación; y es un eficaz vehículo para la difusión de innovaciones en la economía. Como se ha repetido, innovación, cambio y vitalidad en el sistema económico se asocian con la fortaleza del sector de las nuevas (pequeñas) empresas.

### Empresas por cada 1.000 habitantes según condición jurídica, 2005



Fuente: INE

El matiz en cuanto al tamaño, y por extensión en cuanto a la naturaleza jurídica de la empresa, es importante. Aunque en ocasiones el indicador no presenta una correspondencia exacta, todo apunta a que existe una asociación entre la capacidad para emprender y la densidad alcanzada por los tamaños de empresas más pequeños, en especial con aquellas que se constituyen como personas físicas. Las últimas cifras disponibles de 2005 confirman que en un contexto de mayor densidad empresarial como Madrid (78,60 empresas por cada 1.000 habitantes, frente a las 70,90 de España), resulta que nuestra región, en comparación con España, presenta menor densidad de empresas que corresponden con personas físicas, pero mayor presencia de Sociedades de Responsabilidad Limitada y, sobre todo, de Sociedades Anónimas.

A pesar del importante volumen de grandes empresas radicadas en Madrid, en el tejido productivo se observa una alta densidad de pequeñas empresas, lo cual guarda relación con la capacidad de emprender

En otras palabras, a pesar del importante volumen de grandes empresas radicadas en la región, existe en el tejido productivo una representación muy alta de los tamaños de empresa más pequeños. Las personas físicas son el grupo con mayor peso en la estructura empresarial (en torno al 50% en 2005). En este sentido, si nos fijamos ahora en las cifras de afiliación a la Seguridad Social, resulta que la Ciudad de Madrid concentró en media durante los dos primeros trimestres de 2005, 162.312 autónomos, es decir, el 46,77% del total de la región. Por sectores de actividad, se observa una mayor presencia en actividades de comercio y servicios inmobiliarios (ambos por encima de los 40 mil trabajadores), seguido, a bastante más distancia, por construcción, transportes y comunicaciones (más de 15 mil trabajadores respectivamente).

## Promedio de afiliados a la Seguridad Social 2T 2005

	Región Madrid			Ciudad de Madrid		
	Total	Autónomos	%	Total	Autónomos	%
Agricultura y pesca	12.374	1.478	11,94	4.471	399	8,91
Industria Extractivas	2.284	111	4,86	1.264	26	2,02
Industria manufacturera	261.658	20.328	7,77	106.654	8.090	7,59
Construcción	273.809	48.503	17,71	139.768	15.756	11,27
Comercio	490.846	93.355	19,02	282.859	41.935	14,83
Hostelería	154.038	27.971	18,16	97.826	12.321	12,59
Transporte y comunicaciones	206.339	33.455	16,21	142.135	15.836	11,14
Intermediación financiera y seguros	101.012	4.771	4,72	84.198	2.488	2,95
Inmobiliaria	563.635	72.255	12,82	424.968	41.426	9,75
AAPP	176.714	107	0,06	147.718	60	0,04
Educación	100.709	7.942	7,89	66.779	4.012	6,01
Sanitarias	126.876	10.514	8,29	91.725	6.103	6,65
Saneamiento público y asociativas	151.133	26.206	17,34	99.852	13.931	13,95
Personal doméstico	71.254	56	0,08	54.785	13	0,02
<b>Total</b>	<b>2.705.517</b>	<b>347.661</b>	<b>12,85</b>	<b>1.755.936</b>	<b>162.631</b>	<b>9,26</b>

Fuente: Seguridad Social

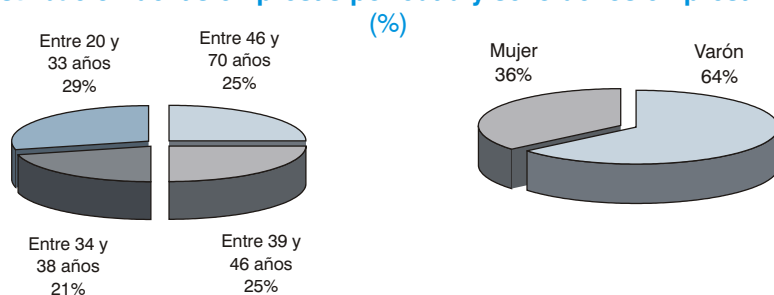
### 3. Características del empresario y espíritu emprendedor en Madrid

Sin duda algunas de las cuestiones más interesantes (y también más complejas) en el estudio del emprendizaje, giran en torno a la figura del emprendedor. Cuáles son características más sobresalientes o cuáles son sus motivaciones, son algunas de las preguntas más frecuentes; preguntas que persiguen entender los mecanismos personales que impulsan el fenómeno y, en último término, dotar a los responsables políticos de evidencias para el diseño e implementación de políticas capaces de movilizar el potencial emprendedor de la sociedad local.

Para aproximarse a la cuestión, el Ayuntamiento de Madrid llevó a cabo una investigación a través del *Observatorio Económico* y el *Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (SERVILAB)* que incluía una encuesta a empresas de la Ciudad de Madrid, entre cuyas preguntas se incluían cuestiones relativas a las características de los empresarios. De entre 54.283 empresas madrileñas se seleccionó una muestra de 701 empresas creadas a partir de 1998, y que fueron entrevistadas en la primavera-verano de 2004.

Una primera conclusión se refiere al relativo equilibrio de la estructura por edades de los empresarios. Hasta en un 30% de los casos, éstos tenían entre 20 y 33 años, confirmando la relativa juventud de la clase empresarial madrileña. Por el contrario, en cuanto al sexo de los emprendedores hay que hablar de fuerte desequilibrio a favor de los varones, que representaban un 64% del total.

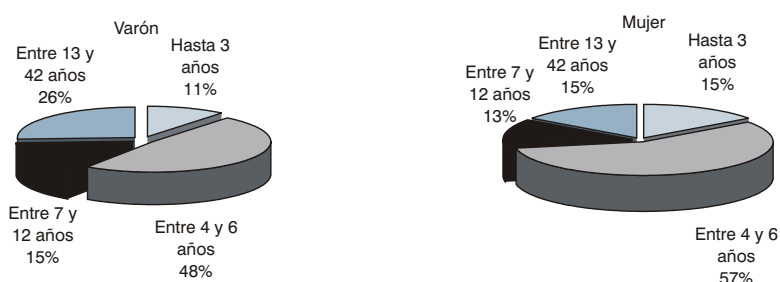
#### Distribución de las empresas por edad y sexo de los empresarios



Fuente: Ayuntamiento de Madrid

Cuando al preguntar por la experiencia del empresario se tiene en cuenta el género del encuestado, resulta que un 60% de los empresarios varones tiene menos de 6 años de experiencia, frente al 72% de las mujeres. En el extremo contrario, el porcentaje de mujeres con más de 13 años de experiencia (15%), muy por debajo del de los hombres (26%), vendría a confirmar la tendencia reciente de incorporación de la mujer a las labores de dirección de empresa. Por otro lado, dado que más de la mitad de los empresarios afirma que en su familia existe o ha existido tradición empresarial, cabe esperar que en los próximos años se observe una aceleración del proceso, al aumentar los antecedentes familiares para las mujeres.

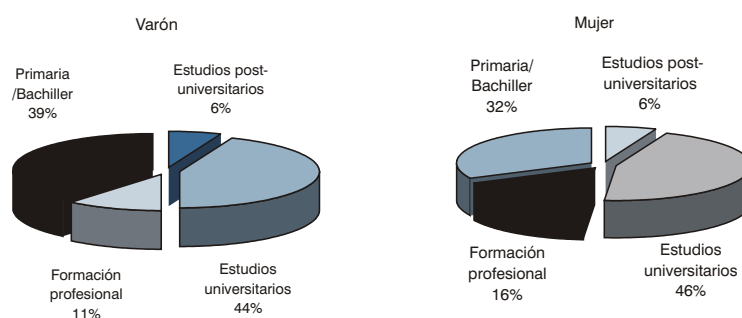
### Experiencia empresarial según género (%)



Fuente: Ayuntamiento de Madrid

Un aspecto al que se concede una creciente importancia, tanto desde el punto de vista de la capacidad de creación como en la supervivencia y éxito de los negocios, es el nivel de formación de los empresarios; no en vano, la encuesta concluye que existe una evidente relación entre el nivel de estudios y la elaboración de un plan de negocio antes de poner en marcha una empresa.

### Nivel educativo de los empresarios por género (%)

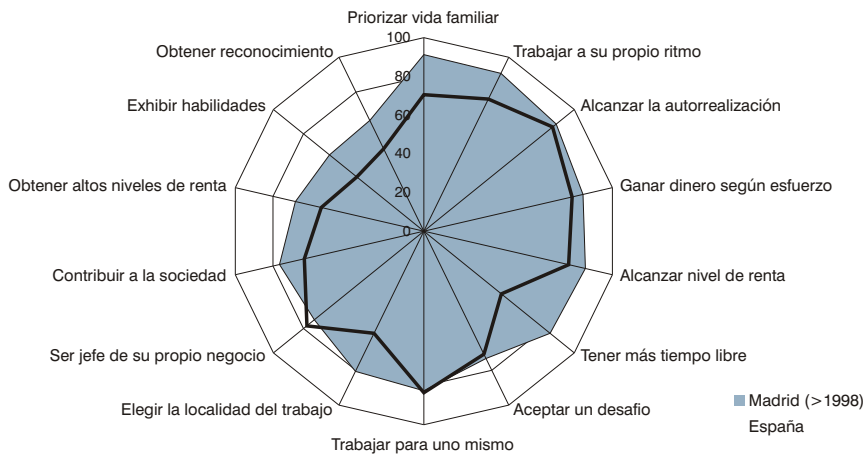


Fuente: Ayuntamiento de Madrid

De las empresas encuestadas, tan sólo un 6% de sus empresarios tiene estudios post-universitarios y un 44% universitarios, existiendo un relativo equilibrio entre sexos dentro de estos niveles superiores de formación. Mayores diferencias aparecen en la formación profesional, donde destaca el peso de las mujeres (16% frente al 11% de los hombres); y en primaria/bachiller, en esta ocasión a favor de los hombres (39% frente al 32% de las mujeres). En definitiva, pese a la menor experiencia de las mujeres madrileñas, éstas estarían mejor preparadas para el reto de emprender desde el punto de vista de su formación previa.

Concluimos esta breve caracterización del perfil medio del empresario madrileño haciendo referencia a sus motivaciones. Según datos para las empresas creadas en la Ciudad de Madrid con posterioridad a 1998, resulta que los tres factores con mayor impacto son el priorizar la vida familiar (91,24%), trabajar a su propio ritmo (90,78%) y alcanzar la autorrealización (88,01%). Salvo esto último, el resto son aspectos no tan valorados a escala nacional, donde en cambio destacan cuestiones como la posibilidad de ser jefe del propio negocio, trabajar para uno mismo o ganar dinero según esfuerzo.

**Comparación de las motivaciones del empresario**  
 (% empresarios que considera importante o muy importante la cuestión)



Fuente: Elaboración propia a partir de Ayto. de Madrid y García Tabuena, A., De Jorge, J. y Pablo Martín, F. (2004).

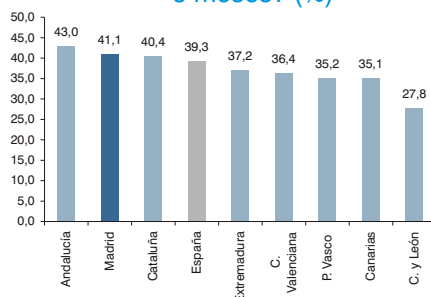
En síntesis, todo apunta a que mientras el empresario madrileño tiene motivaciones relacionadas con la calidad de vida, la autorrealización o la mayor autonomía en el trabajo, a nivel nacional éstas guardarían mayor relación con la compensación, fundamentalmente en forma de renta, y de nuevo con la autorrealización y la mayor autonomía. Lo que no parece tan destacado, en ninguna de las muestras, son las aspiraciones relacionadas con el reconocimiento social o el deseo de exhibir determinadas habilidades. Ambas cuestiones descienden hasta los últimos lugares, evidenciando la falta de una cultura emprendedora extendida que prime socialmente la iniciativa empresarial.

Entre las motivaciones del empresario madrileño destaca la mejora de la calidad de vida, la autorrealización y la mayor autonomía en el trabajo

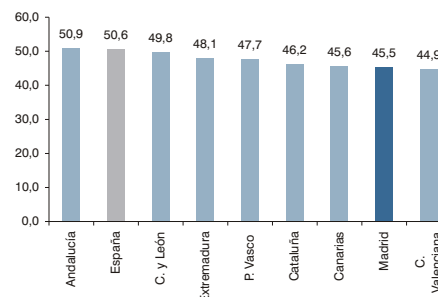
Por lo que respecta a la cuestión de la cultura emprendedora, existe un amplio consenso en cuanto al impacto de la percepción de las oportunidades de negocio y de las propias actitudes de aversión al riesgo y al fracaso, a la hora determinar la propensión emprendedora de los individuos. Para aproximarnos a la cuestión, de naturaleza mucho más cualitativa que otros aspectos revisados hasta el momento, contamos con el Informe GEM. La iniciativa, iniciada en 1999 bajo la dirección de Babson College y London Business School, se sirve de la encuesta a la población activa de un conjunto de países de todo el mundo (España entra a formar parte del proyecto en 2000), de consultas a expertos, así como de un conjunto de variables secundarias recopiladas de fuentes como FMI, OCDE, UE y ONU.

## Percepción de oportunidades y miedo al fracaso

¿Percibe buenas oportunidades para emprender en los próximos 6 meses? (%)



¿El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender? (%)



Fuente: Informe GEM 2004 (2005).

La aversión al riesgo y al fracaso son barreras para el emprendedor. Dichas barreras son más bajas en el caso de la sociedad madrileña.

Con todo, resulta que más de un 40% de los encuestados en la Comunidad de Madrid percibía en 2004 buenas oportunidades para emprender a corto plazo (frente al 39,3% en el conjunto de España); mientras que para un 45,5% de ellos el miedo al fracaso sí representa un obstáculo para emprender (más de cinco puntos porcentuales por debajo de la media del país). En este sentido, aunque se concluye que las actitudes personales de los madrileños y madrileñas juegan a favor del emprendizaje, hay que tener en cuenta la existencia de otras barreras impuestas por el entorno.

### 4. Condiciones del entorno para la actividad emprendedora

#### 4.1. Barreras al nacimiento y supervivencia de nuevas empresas

Tal como señala la OCDE, "el dinamismo empresarial puede verse dificultado por regulaciones que impidan el nacimiento y la salida de empresas. Las barreras al emprendizaje son susceptibles de reducir el ritmo de la innovación, si las empresas están protegidas de las presiones de la competencia generadoras de nuevas ideas...". Dejando a un lado la cuestión de la aversión al riesgo ya mencionada, entre las principales barreras al nacimiento y supervivencia de nuevas empresas se identifican: (i) las habilidades y formación de la población; (ii) la dificultad de acceso a la financiación y el coste de la misma; (iii) barreras regulatorias o administrativas; (iv) otro tipo de barreras al desarrollo empresarial.

A continuación se precisa brevemente la naturaleza de estas barreras y su significado en el caso de la Comunidad de Madrid, a través del Informe GEM de 2004. Éste es el punto de partida para presentar, a continuación, una síntesis de los principales tipos de iniciativas públicas llevadas a cabo para el fomento de la capacidad de emprender en la Comunidad y la Ciudad de Madrid.

#### Habilidades y formación de la población

Tal como señala el Informe, "los menores niveles de actividad empresarial se encuentran presentes en los países con mayor escasez de las habilidades necesarias para convertir las oportunidades



percibidas en negocios reales". Según datos de las encuestas manejadas por el GEM, la educación y la formación (primaria, secundaria y post-secundaria) orientada hacia el fomento del espíritu emprendedor se percibe como bastante negativa en casi todas las regiones españolas, si bien Madrid sería la cuarta región con una mejor respuesta al respecto.

#### Dificultad de acceso a la financiación, y el coste de la misma

La falta de suficiente apoyo financiero a los emprendedores es la barrera más citada entre los expertos. El acceso y coste de la financiación dificulta no sólo la creación de empresas, sino también el posterior funcionamiento de las mismas y, por tanto, su supervivencia. La dificultad de acceso y coste de la financiación para las Pymes reside, en general, en el nivel de riesgo atribuido a dichas organizaciones por parte de las instituciones prestamistas, lo que desemboca en la exigencia de garantías secundarias y en elevados costes de los préstamos. Dentro de un panorama general de falta de apoyo financiero al emprendedor en España, Madrid obtiene la tercera mejor valoración, por encima de la media del país.

#### Barreras regulatorias o administrativas

Según datos del Banco Mundial para el año 2004, el número de procedimientos necesarios para la apertura de una empresa en España, al igual que en la media de países de la OCDE, ascendía a 6; el número de días a emplear en la realización de estos trámites era de 108 (frente a 25 en la OCDE) y su coste, en porcentaje del PIB por habitante, fue del 16,5% (frente al 8% en la OCDE). No obstante, en el año 2004 España se sitúa entre los 10 países del mundo que más reformas realizaron en la regulación de la actividad empresarial, fundamentalmente en lo que respecta a los procedimientos para la apertura, obtención de crédito y liquidación de una empresa. En relación con las políticas gubernamentales de regulación, impuestos, trámites burocráticos y similares, el Informe GEM señala que Madrid se sitúa muy por encima del promedio nacional en cuanto a la facilidad y velocidad de la gestión, sólo por detrás del País Vasco.

#### Otras barreras al desarrollo empresarial

Otras barreras de menor importancia estarían incidiendo igualmente en el desarrollo empresarial en España y en países de nuestro entorno: barreras fiscales, en relación con altos tipos impositivos que suponen un desincentivo para las empresas; política de competencia, ante la existencia de acuerdos tácitos entre empresas establecidas que obstaculizan la entrada de terceras; o en relación con la legislación de quiebras, esencial para facilitar las salidas de empresas del mercado, permitiendo una reasignación de recursos eficientes y la recuperación del máximo de su inversión.

#### 4.2. Iniciativas públicas para el fomento de la Capacidad de Empezar

El Ayuntamiento de Madrid y la Comunidad de Madrid, a través de sus respectivos órganos de gobierno y agencias de desarrollo, están integrando en sus planes medidas destinadas a potenciar la capacidad

Las iniciativas públicas para el fomento de la capacidad de emprender pueden ser clasificadas en cuatro grandes líneas de actuación: formación, asistencia y apoyo, financiación, y promoción y difusión

para emprender en la Ciudad de Madrid. Si bien todas las actuaciones persiguen en última instancia el desarrollo de un entorno favorable para la creación y la pervivencia de los nuevos proyectos empresariales, el lograr una correcta síntesis de las iniciativas no resulta tarea fácil dada la diversidad (y complementariedad, en muchos casos) de objetivos específicos y fuentes de financiación.

En ese sentido, un primer criterio básico resulta de la ordenación de las medidas en cuatro grandes líneas de actuación: formación, asistencia y apoyo, financiación y divulgación. Para cada línea de actuación destacan una serie de iniciativas y proyectos; la enumeración que se presenta aquí no es exhaustiva ni engloba todas las medidas existentes. De hecho, muchos de estos proyectos no tienen como objetivo exclusivo la creación de nuevas empresas sino que se integran dentro de programas más amplios de promoción pública empresarial, incluidos los dedicados a la modernización, adaptación y revitalización de empresas existentes.

Actuación Pública en la Promoción de la Capacidad Empresarial		
Líneas	Iniciativas	Proyectos
<b>Formación</b>	Talleres fomento de aptitudes	Cursos para la creación de una empresa
	Cursos y seminarios a la carta	<i>Ad Hoc</i> para la gestión
<b>Asistencia y apoyo</b>	Gestión administrativa	Ventanilla Única Empresarial
	Asesoramiento	Contratación y RRHH Jurídico Financiero Estratégico
	Infraestructura básica	Polígono de Valdeacederas Centro de Desarrollo Empresarial Vicálvaro
<b>Financiación</b>	Ayudas Públicas Directas	Emprender en Femenino Empresas I+E Cooperativas y Sociedades Laborales
	Indirectas PPP	Avales AVALMADRID ENISA ICO
	Indirectas Privadas	Productos negociados
<b>Promoción y difusión</b>	Fomento del espíritu emprendedor	En Institutos/Centros de enseñanzas medias
	Divulgación de la información	Páginas web y folletos informativos

Fuente: Elaboración propia

En ese sentido, una primera referencia sería las líneas de actuación definidas en el *Plan Estratégico de Madrid Emprende 2005-2007*, relacionadas con la capacidad de emprender (Línea Estratégica 1: Promoción de la internacionalización de la economía de la Ciudad de Madrid; Línea Estratégica 2: Incremento y mejora de dotación de infraestructurales empresariales; Línea Estratégica 3: Apoyo a la economía social; Línea Estratégica 4: Impulso a la competitividad de la PYME de Madrid; Línea Estratégica 5: Fomento del espíritu emprendedor).

### Formación e Información

La existencia en nuestro país de una oferta académica variada contrasta con el déficit de programas formativos que promuevan la adquisición de conocimientos prácticos básicos dirigidos hacia el desarrollo de

habilidades específicas que solucionen cuestiones concretas relacionadas con la puesta en marcha de un proyecto empresarial y con la gestión societaria. Organismos públicos, como Madrid Emprende, el Instituto de la Mujer o la Cámara de Comercio de Madrid ofertan actualmente -en el marco de programas europeos más amplios- talleres, seminarios y cursos destinados a la gestión de proyectos empresariales en el ámbito de la Ciudad. Muchas de estas actividades formativas se concentran no sólo en nuevos proyectos empresariales sino también en el desarrollo de habilidades requeridas por los emprendedores, una vez puesto en marcha el proyecto empresarial.

### Asistencia y apoyo

El asesoramiento y la asistencia directa es una de las líneas de actuación pública más visibles dentro de los organismos de promoción económica. Agencias de desarrollo como Madrid Emprende o IMADE, instituciones empresariales como la Cámara de Comercio de Madrid o la Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid ponen a disposición de los emprendedores diversos servicios de asesoría sobre aspectos legales, estratégicos o financieros relacionados con la creación de nuevas empresas.

Sin embargo, las iniciativas públicas en el ámbito de la asistencia no se limitan al asesoramiento. Las distintas administraciones públicas están impulsando proyectos de dinamización del proceso de gestación empresarial. Entre estas iniciativas destaca, particularmente, la creación de la *Ventanilla Única Empresarial*<sup>1</sup>, que sin estar dedicada exclusivamente a la creación de empresas, está resultando un instrumento muy útil para los agentes de desarrollo en la prestación de sus servicios de asesoramiento.

Finalmente, dentro de las líneas de apoyo a la capacidad emprendedora, la agencia de desarrollo Madrid Emprende potencia medidas que faciliten la creación de la infraestructura necesaria para el desarrollo de actividades productivas. Entre estas medidas destacan, por ejemplo, viveros empresariales y áreas tecnológicas.

### Financiación

En tercer lugar, las administraciones públicas también promueven y gestionan diversas actuaciones para la financiación de nuevos proyectos empresariales. Las iniciativas públicas en este ámbito van desde el apoyo directo hasta esquemas blandos de financiación. En este sentido, las ayudas directas y las subvenciones son algunas de las iniciativas más visibles, que suelen tener un carácter parcial y, en muchos casos, están dirigidas a colectivos más desfavorecidos como mujeres o discapacitados.

Por otro lado, se han creado organismos de financiación alternativa para proyectos empresariales. Sociedades de Garantía Recíproca como Avalmadrid o ENISA fomentan y ofrecen esquemas de financiación

<sup>1</sup> Esta iniciativa está constituida por el Ayuntamiento de Madrid, la Comunidad de Madrid, el Ministerio de Administraciones Públicas y la Cámara de Comercio de Madrid.

alternativos para nuevos proyectos empresariales. Las características de estos esquemas vinculan el riesgo a la viabilidad de los proyectos, más que a las condiciones crediticias del mercado, lo que los hace muy atractivos a los emprendedores.

### Promoción y difusión

Por último, existiría un conjunto de medidas destinadas a la promoción y difusión, comenzando por medidas para el fomento del espíritu emprendedor como las que ya impulsa el Ayuntamiento de Madrid, en centros de enseñanza medias a través de charlas y talleres, a través de Madrid Emprende. Concluimos este repaso por los tipos de iniciativas públicas, señalando el oportuno esfuerzo por dar a conocer las propias acciones de impulso a la capacidad de emprender en la Ciudad de Madrid.

## 5. Conclusiones

La demografía empresarial en la Comunidad y la Ciudad de Madrid confirma que estamos ante el mayor polo de creación empresarial del país. A pesar del importante volumen de grandes empresas afincadas en la región, muchas de las sociedades mercantiles constituidas corresponden a tamaños de empresa muy pequeños, sobre todo a personas físicas. La densidad de este tejido es siempre un primer indicador de la capacidad de emprender. En este sentido, Madrid cuenta con un entorno muy favorable, al disponer de menores barreras a la creación y supervivencia de las empresas, así como de múltiples iniciativas públicas para el fomento de la capacidad de emprender, evidenciando el esfuerzo por impulsar un fenómeno que está detrás del crecimiento de las economías más avanzadas.

## Bibliografía

- Banco Mundial, <http://rru.worldbank.org/DoingBusiness/>
- García Tabuenca, A., De Jorge, J. y Pablo Martín, F. (2004): *Emprendedores y espíritu empresarial en España e los albores del Siglo XXI*. Fundación Rafael del Pino-Marcial Pons. Ediciones Jurídicas y Sociales. Madrid.
- Sánchez Moral, S. (2005): *Natalidad Industrial y redes de empresas en España : El papel de la Ciudad de Madrid*. Ayuntamiento de Madrid. Madrid.
- Segarra, A. y Callejón, M. (2000): "Geographical determinants of the creation of manufacturing firms: the regions of Spain", 40th European Regional Science Association Congress, Barcelona.