

La figura del emprendedor y el concepto del emprendimiento

Antonio Pulido Gutiérrez



Reial Acadèmia Europea de Doctors
Real Academia Europea de Doctores
Royal European Academy of Doctors

BARCELONA - 1914



Antonio Pulido Gutiérrez, Castro del Río (Córdoba) 1965. Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Doctor en Economía por la Universidad de Sevilla.

Ha sido profesor tanto en esta Universidad, como en la Pablo de Olavide (Sevilla). Su experiencia profesional comienza en 1988 en Sevilla en varios puestos relevantes de la Administración Pública, así como en la Dirección de empresas públicas. Es coautor de una docena de libros y de un importante número de artículos y trabajos sobre economía.

Ha pertenecido como miembro a importantes Instituciones y Consejos de Administración, entre los que destacan: el Pleno del Consejo General del Colegios de Economistas de España, Consejo de Administración de CECA; patrono de la Residencia de Estudiantes y del CSIC, Presidente Consejo Andaluz de Colegios de Economistas, Presidente Asociación Andaluza de Fundaciones, Presidente de Central Mayorista de Cajas de Ahorros (CMC) y Presidente de la Asociación Internacional de Crédito Prendario y Social. Miembro de los Consejos de CAIXA-BANK, CASER, ISOLUX, GARCIA CARRIÓN, AHORRO CORPORACIÓN, CT ENDESA, DEOLEO, etc.

En 2006 es elegido Presidente del Consejo de Administración de ÉL MONTE, en 2007 es elegido Presidente de Cajasol y Presidente de la Fundación Cajasol y en 2011 es nombrado Presidente ejecutivo de Banca Cívica.

Posee la Medalla de Caballero de Estrella de la Orden de Italia, es Hijo Predilecto de Castro del Río (Córdoba); Académico de Honor de la Academia de la Diplomacia Española, Académico correspondiente de la Academia de San Dionisio de Jerez de la Frontera, así como otras distinciones y reconocimientos de instituciones.

La figura del emprendedor y el concepto de emprendimiento

Excmo. Sr. Dr. Antonio Pulido Gutiérrez

La figura del emprendedor y el concepto de emprendimiento

Discurso de ingreso en la Real Academia Europea de Doctores, como
Académico de Número, en el acto de su recepción
el 25 de febrero de 2016

Excmo. Sr. Dr. Antonio Pulido Gutiérrez
Doctor en Economía

Y contestación del Académico de Número

Excmo. Sr. Dr. José Daniel Barquero Cabrero
Doctor en Ciencias Humanas, Sociales y Jurídicas
y Doctor en Administración y Alta Dirección de Empresas

COLECCIÓN REAL ACADEMIA EUROPEA DE DOCTORES



Reial Acadèmia Europea de Doctors
Real Academia Europea de Doctores
Royal European Academy of Doctors

BARCELONA · 1914
www.radd.eu

© Antonio Pulido Gutiérrez

© Real Academia Europea de Doctores.

La Real Academia Europea de Doctores, respetando como criterio de autor las opiniones expuestas en sus publicaciones, no se hace ni responsable ni solidaria.

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del “Copyright”, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamos públicos.

Producción Gráfica: Ediciones Gráficas Rey, S.L.

Impreso en papel offset blanco Superior por la Real Academia Europea de Doctores.

ISBN: 978-84-608-5926-0

Depósito Legal: B 4685-2016

Impreso en España –Printed in Spain- Barcelona

Fecha de publicación: febrero 2016

*“A los que me han ayudado siempre desde la lealtad,
el compromiso y el apoyo constante”*

ÍNDICE

SALUDO, PRESENTACION Y AGRADECIMIENTOS.....	11
---	----

DISCURSO DE INGRESO	13
----------------------------------	-----------

1. INTRODUCCIÓN	13
-----------------------	----

1.1 Cualidades personales de los emprendedores.	15
--	----

1.2 Motivaciones para el emprendimiento.	16
---	----

2. LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y EMPRESARIAL	23
---	----

2.1 Ejercicio de ajuste alternativos.	33
--	----

2.2 La confianza como elemento esencial para el desarrollo.	40
--	----

3. EL EMPRENDEDOR Y LA SOCIEDAD	43
---------------------------------------	----

3.1 Ideas arraigadas en torno al empresario.	43
---	----

3.2 La problemática del concepto de emprendimiento.	46
--	----

3.3 Tipología de emprendedores.	47
--------------------------------------	----

4. ¿CUESTIÓN DE TAMAÑO EMPRESARIAL?	51
---	----

4.1 Evolución de empresas en la UE.....	51
---	----

4.2 Tipos de empresas y tasa de supervivencia.	56
---	----

4.3 La representatividad de las pymes en el conjunto total de empresas.	62
--	----

5. CONCLUSIÓN	73
---------------------	----

6. BIBLIOGRAFÍA	77
-----------------------	----

DISCURSO DE CONTESTACIÓN.....	81
--------------------------------------	-----------

Por el Excmo. Sr. Dr D. José Daniel Barquero

Publicaciones de la Real Academia Europea de Doctores	95
--	-----------

❖ SALUDO, PRESENTACION Y AGRADECIMIENTOS

Excelentísimo Señor Presidente
Excelentísimos Señores Académicos
Excelentísimos e Ilustrísimos Señores
Señoras y señores, queridos amigos

Hay un viejo dicho español que reza “De bien nacido es ser agradecido”. Por eso, quiero que mis primeras palabras sean de agradecimiento.

En primer lugar, a la Real Academia Europea de Doctores. Es para mí un alto honor que me acoja en su seno, y más allá de la lógica satisfacción por ello, es también para mí una enorme responsabilidad que contraigo a partir de hoy, cuando entro a formar parte de esta corporación que reúne un crisol inigualable de científicos, investigadores y académicos. Formar parte de dicho claustro me exige corresponder con dedicación, esfuerzo y la mayor voluntad para contribuir a fortalecer a nuestra institución.

A todos sus miembros, pues, mi gratitud y reconocimiento que permítanme personalice en la figura del Excelentísimo Señor Presidente, Dr. Alfredo Rocafort Nicolau, cuyos desvelos por la buena marcha de esta Real Academia representan un ejemplo a seguir por todos.

Gracias, también, a mi amigo el Excmo. Sr. Dr. Don Jose Daniel Barquero, que me hace el gran honor de contestar a mi discurso de ingreso en este solemne acto.

Y en este breve capítulo de gracias, permítanme sólo dos apuntes:

Quiero tener unas palabras de reconocimiento para mis maestros, desde la infancia a la Universidad, todos aquellos que me transmitieron sus conocimientos y, lo que es aún más importante, me inculcaron el ansia de saber, de aprender, de investigar y de terminar siendo un eslabón en la cadena del saber que se difunde en nuestras universidades y demás instituciones de enseñanza e investigación.

Y gracias, en fin, a mis padres, que me dieron la vida y a Fini, mi esposa, y a mis hijos Laura, Paula y Antonio que son, creo que todos uds. me entenderán, quienes me dan fuerza y ganas y constituyen mi principal aliento para seguir haciendo cosas. De algo tan elemental como hacer cosas trata, precisamente, mi discurso de ingreso en la Real Academia de Doctores, centrado en la figura de los emprendedores y en el concepto de emprendimiento.

A través de mi intervención procuraré aclarar ideas, desterrar mitos, señalar las motivaciones de los emprendedores y contextualizar su papel en una economía dinámica como la de hoy día, todo ello desde una perspectiva española pero proyectada al entorno europeo del que formamos parte.

Procedo, pues, a pronunciar mi discurso de ingreso en la Real Academia de Doctores.



❧ INTRODUCCIÓN

Desde 1730, cuando Richard Cantillón escribió su conocido *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, haciendo múltiples referencias a la empresa y al empresario, y argumentaba, por ejemplo, la predisposición de este al riesgo, ha pasado mucho tiempo. Hoy, la Sociedad es diferente y el momento que marca este siglo XXI es muy distinto, lo que debe hacernos reflexionar para ir más allá de tópicos demasiado repetidos en Economía.

En efecto, son muchos los mitos que año tras año se repiten en torno a la figura del emprendedor, estableciéndole una serie de tópicos recurrentes que lo tachan de persona arriesgada, líder o innovador, al tiempo que marcan que todo ello forma parte del mapa genético del individuo y que por ello un emprendedor nace siéndolo. Ya Alfred Marshall en 1880¹ argumentaba la posibilidad que tiene una persona de aprender y adquirir las habilidades especiales que requería ser emprendedor. Carece de sentido que después de tanta inversión en formación y educación se adopte una posición negativa sobre las capacidades de impulsar el emprendimiento, con argumentos derrotistas e insalvables, pero sobre todo no probados. Si ello fuera cierto, la única opción para impulsar el emprendimiento sería identificar el gen o la combinación de los mismos que marca este comportamiento tipo en pro del emprendimiento. Sin embargo, emprender, según la RAE, es acometer y comenzar una obra, un negocio...

1. Referido por Martín, M. Á. G. (2010). Instituciones y crecimiento económico. Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, (2992), p. 39

De la misma manera, no deja de resultar llamativa la recurrencia con la que muchos, estudiosos, políticos, periodistas, etc. se hacen eco de mensajes pesimistas en torno al emprendimiento, justificando la debilidad de un territorio en base a unas características que limitan su desarrollo y que yo considero no más que ‘superficiales’. No son más que mensajes continuamente repetidos, pero no por ello demostrados ni ciertos. A pesar de esto, se escucha decir como el problema de España es el escaso peso de la industria o que el peso de las pymes es mayor en España que en otros países europeos con mayor desarrollo.

Incluso puede que yo haya recurrido a estos mensajes fáciles en alguna ocasión, a fuerza de oírlos tantas y tantas veces. Pero creo que es el momento de realizar un análisis más profundo y capaz de determinar que nuestro futuro no tiene ni estos ni otros muchos límites de los que se habla, y aprovecharé esta oportunidad para poner en entredicho lo que bien pudiéramos considerar ficciones. En todo caso, sí les adelantaré lo que considero un único límite cierto: nosotros mismos y nuestra propia resistencia al cambio por razones muy diversas, reales o ficticias, que van desde las costumbres hasta la comodidad, pasando por la falta de capacidades a las que no queremos poner solución. Es muy amplio el catálogo de justificaciones que llegamos a poner con tal de no iniciar un proceso de emprendimiento; por ejemplo, la falta de financiación, el elevado riesgo, evitar el fracaso, la falta de apoyo o encontrarse solo, ser demasiado joven o ser demasiado mayor, no tener estudios suficientes o tener una preparación elevada como para trabajar por cuenta ajena...

En fin, la tentación es siempre es renunciar a uno mismo y a nuestra iniciativa interior por emprender. Siempre es ‘más cómodo’ negar que apostar por el cambio (más cómo pero no menos arriesgado). En toda persona hay un emprendedor potencial; sino cómo es posible que tres adolescentes sean capaces

de iniciar proyectos tan ambiciosos como Facebook, Google o YouTube, o bien lo es el hecho de que entre el 26-29% de los empresarios consolidados no supere los estudios primarios en las diferentes comunidades autónomas, salvo la Comunidad Valenciana en que asciende al 40,1% o Aragón al 34,7%, según datos del GEM². Cuadrado Roura y García Tabuenca³ señalan que más del 40% sólo tiene finalizada la escuela primaria, aunque una proporción similar ha estado en la universidad.

1.1 Cualidades personales de los emprendedores

También es cierto que existe toda una variedad de cualidades personales que pueden favorecer el emprendimiento, pero ello también depende de cuál sea la iniciativa empresarial en cuestión. Hay empresas cuya iniciativa debe venir impulsada por personas bastante jóvenes (empresas de turismo de aventura o de entrenadores personales), mientras que otras necesitan de una madurez mayor (librería o tienda de alimentación); en ocasiones se requiere de afán de lucro (empresas de trabajo temporal) y en otras no (empresas de inserción laboral); a veces se necesita de apoyo familiar (emprendedores que son hijos de empresarios) y en otras se necesita no tenerlo (muchos de los emigrantes que desarrollan iniciativas emprendedoras en destino); algunos emprendedores necesitan ser independientes (empresario individual) y otros dependientes (sociedades laborales y cooperativas); algunas iniciativas necesitan ser originales (empresarios noveles) y en otras se requiere existir (consorcios o clúster para la exportación); etc.

2. Global Entrepreneurship Monitor (2014). *Informe GEM España 2014*. Ed. de la Universidad de Cantabria, Santander.

3. Cuadrado Roura, J.R. y García Tabuenca, A. (2008): *Innovative and creative entrepreneurship in Spain*. Ed. Instituto universitario de análisis económico y social, Universidad de Alcalá, p. 8

Por tanto, podemos decir que si bien algunas características como el optimismo pueden ser impulsores del emprendimiento, algunas iniciativas emprendedoras necesitan de mayores dosis de pesimismo, y solo basta recordar como en épocas de recesión como las pasadas muchos han hecho grandes negocios. Hay algo, antes de entrar en detalles, que sí quiero destacar: la visión que del emprendimiento se tiene. Así, aquellas personas que nacen y/o viven en un entorno emprendedor, familiar o no, adquieren una visión de esta opción más próxima y asimilan las grandes posibilidades de vivir en torno a lo que puede representar un proyecto de vida sólido. Así, Van Praag⁴ señala que el entorno familiar no solo es una fuerza conductora a la actividad emprendedora, sino que además la tradición emprendedora influye también en cuál es el sector escogido por el nuevo emprendedor.

1.2 Motivaciones para el emprendimiento

En el recuadro 1 podemos ver como las motivaciones para emprender son difíciles de homogeneizar según el territorio, de manera que según el país los emprendedores actúan movidos por cualidades o estímulos diferentes, que oscilan desde la independencia de la India hasta la dificultad para rentabilizar ahorros en algo distinto que no sea un negocio propio en Guinea, pasando por ‘hacer una vida’ de Uganda. ‘Hacer una vida’, esa sí que es una gran justificación, la mejor, la más extendida y sin duda creo que la de mayor éxito, tanto personal como colectivo.

4. Referido en Cuadrado Roura, J.R. y García Tabuenca, A. (2008): *Innovative and creative entrepreneurship in Spain*. Ed. Instituto universitario de análisis económico y social, Universidad de Alcalá, p. 8

RECUADRO 1. MOTIVACIONES DE LOS EMPRENDEDORES EN...

Norte América	Los premios extrínsecos, la independencia, los premios intrínsecos y la seguridad familiar
Vietnam	Oportunidad y logro por delante de necesidad y seguridad
Rumania	Necesidades salariales fueron significativamente más fuertes que la autosatisfacción y necesidades personales
India	Deseo de independencia y ser su propio jefe, además del incremento de salario
Uganda	“hacer una vida” o “hacer dinero”
Guinea	La desconfianza en el sistema financiero lleva a invertir en su propio negocio
Kenia	Disponibilidad del capital, la posesión de las habilidades para el negocio, experiencia previa y apoyo de la familia

Chu, Hung Manh; Benzing, Cynthia; McGee, Charles: *Journal of Developmental Entrepreneurship*; Sep 2007; 12, 3; ProQuest Business Collection pg. 295

Audretsch y Thurik⁵ destacan que en los últimos años se ha pasado de la primacía de la economía gestionada por la gran empresa, a una economía emprendedora y al papel destacado de la pequeña empresa y de los emprendedores, donde la realidad de la persona emprendedora y de su empresa conforman un proyecto de vida que les une de forma esencial para ambas personas, y para la Sociedad, pues permite afrontar retos simples y complejos desde una escala territorial y sectorial diversa. Considero que estos proyectos son esenciales, además porque están dotados de una alta dosis de flexibilidad, de conectividad con el empleo y compromiso con su territorio, de diversidad empresarial y con una incorporación continua de lo que denominamos microinnovaciones, que suelen pasar desapercibidas, que no reciben apoyo institucional ni reconocimiento, pero que

5. Referidos en García Tabuenca, A. y Crespo Espert, J. L. (2007): *Perfil de los empresarios y resultados de sus empresas*. X Encuentro de Economía Aplicada, Ed. Universidad de la Rioja, p. 1 y s.

permiten la adaptación de nuestra Sociedad a este trepidante ritmo de cambio.

Si nos referimos a los planteamientos sobre motivaciones de los emprendedores a nivel personal, el recuadro 2 recoge diferentes perspectivas según los especialistas, pudiéndose comprobar como hay toda una variedad de elementos que pueden provocar que una o varias personas decidan desarrollar una iniciativa emprendedora. De todos ellos, llama la atención que el riesgo como cualidad del emprendedor solamente lo marca Veciana, y lo hace matizadamente, en términos de tolerancia al mismo, por lo que debemos ser prudentes. El riesgo no puede ser considerado como un elemento motivador y, desde luego, tampoco un factor favorecedor en sí mismo de la iniciativa o el éxito. Por tanto, una primera conclusión: mejor trabajar sobre los mecanismos para medir y controlar los riesgos, que alardear o presumir de lo arriesgado que son nuestros emprendedores. Cunningham y Lischeron han destacado seis escuelas de pensamiento diferentes⁶:

RECUADRO 2. MOTIVACIONES DE LOS EMPRENDEDORES EN...

Veciana (1989)	Independencia, necesidad de logro, tolerancia al riesgo, insatisfacción, intuición, tolerancia de la incertidumbre, capacidad de aprendizaje
Naffzinger, Hornsby y Kuratko (1994)	Rasgos personales, entorno personal, objetivos personales, idea de negocio, entorno del negocio
Martínez y Urbina (1998)	Dinero, afán de superación, independencia.
Rubio, Cordon y Agote (1999)	Afán de lucro, independencia económica, independencia personal, puesta en marcha de ideas propias, dirigir un grupo de personas, encontrar un empleo.

Cont...

6. Referidos por Koh, H.C. (1996): Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics A study of Hong Kong MBA students, *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 11 N°. 3, 1996, p. 13.

RECUADRO 2. MOTIVACIONES DE LOS EMPRENDEDORES EN...

Robichaud, McGraw y Roger (2001)	Autonomía e independencia, factores intrínsecos, factores extrínsecos, seguridad familiar
Shane, Locke y Collins (2003)	Necesidad de logro, locus de control, independencia, pasión, energía, objetivos, autoeficacia
Fernández y García (2004)	Realización socioeconómica, espíritu inquieto, aprovechar una oportunidad, ser creativo, elegir dónde y cómo vivir, tradición familiar empresarial, desempleo, complementar baja renta
Global Entrepreneurship Monitor (2004)	- Oportunidad, necesidad - Competencia y eficacia del emprendedor, notoriedad social, estatus social, medio de hacerse rico, carrera profesional, escaso miedo al fracaso
Eurobarómetro (2004)	Independencia y desarrollo personal, actividad interesante, perspectivas de ingresos, control sobre su actividad, oportunidad de negocio, evitar la incertidumbre, círculo familiar, falta de empleo, coyuntura económica

Zapico Aldeano, L. M., Nieto Antolín, M. y Muñoz Doyague, M. F. (2008: 179)

- La escuela de la ‘Gran persona’, que duró hasta la revolución francesa, ve al emprendedor como un talento nacido y no aprendido, caracterizado genéticamente por intuición, energía, vigor, persistencia y autoestima.
- La escuela de las características psicológicas ligán el emprendimiento a unos valores, actitudes y necesidades distintas en estas personas.
- La escuela clásica identifica el emprendimiento, no al emprendedor, con innovación, creatividad y descubrimiento.
- La escuela de dirección se centra en el emprendedor y caracteriza a la persona como aquella que organiza, posee, dirige y asume riesgos.
- La escuela de liderazgo ve al emprendedor de forma similar, identificándolo con quien motiva, dirige y lidera.
- La escuela del emprendimiento, por el contrario, se enfoca en habilidades directivas dentro de las organizaciones complejas.

En todo caso, toda esta variedad de elementos, algunos de carácter personal, otros familiar o social, nos alejan de los planteamientos genéticos y favorecen la creencia en que todo individuo tiene opciones para emprender, y la Sociedad debería procurar que dicha acción esté precedida por ciertos niveles formativos y continuada por más formación a lo largo de este proyecto de vida.

Bajo esta perspectiva general, hay múltiples motivaciones y que A. Corduras y C. Cruz⁷, agrupan en dos motivos generales y otros muchos de carácter particular, a la hora de entender la motivación como impulso del emprendimiento. Los dos motivos básicos son el aprovechamiento de una oportunidad y la necesidad de desarrollar su propia actividad para subsistir, de ahí que desde la creación del Proyecto Global Entrepreneurship se hable de los criterios «oportunidad» y «necesidad».

Parece obvio que una u otra opción dependerá en su mayor parte de las características personales de cada individuo, pero estas pueden ser variables según el emprendimiento en sí mismo o el papel a jugar por la persona; y sin duda alguna dependerá también del contexto económico global en el que nos encontremos, de manera que en momentos de crisis económica como los que hemos tenido e incluso en estos momentos de salida de la misma, la necesidad puede ser predominante y según estas características personales el emprendedor diseñará un proyecto de vida u otro, en un sector en el que se siente cómodo por su conocimiento sobre el mismo y en un territorio que también les resulta familiar, habitualmente el municipio en el que vive.

7. Coduras Martínez, A. y Cruz Serrano, C. (2006): La naturaleza del proceso emprendedor en España en el contexto internacional, Bilbao, Fundación BBVA, p. 133.

En lo que se refiere a decisión de emprender por necesidad tiene un factor psicológico menos arraigado que en aquellos casos en los que la persona tiene la firme decisión de emprender a lo largo de su vida laboral y sólo espera al momento oportuno.

En definitiva, tratamos rasgos y motivaciones comunes que se asocian a los individuos emprendedores; aun así, la creencia de que el emprendedor nace y no se hace no ha conseguido fundamentarse científicamente y, por el contrario, los argumentos en contra de esta idea son cada vez más sólidos. Es evidente que hay ciertos rasgos personales que favorecen el emprendimiento; sin embargo, si exigimos que un individuo, para ser emprendedor, acumule un número elevado de características, lo más probable es no encontrarlo. La educación por capacidades o la contratación de personas con ellas pueden resolver cualquier carencia personal del emprendedor.

La motivación, a modo de entender de Cheing y Megginson⁸ es un estado psicológico de individuo, provocando en el mismo un impulso de activación y orientación dirigido al logro del objetivo. Pero vista esta motivación como cualidad personal, al que debemos unir el valor del esfuerzo, implica que la persona dirigirá su acción hacia el emprendimiento inicial, que deberán conjugarse de forma continua durante todo el desarrollo de la actividad empresarial, en momentos de picos y llanuras, coincidiendo los primeros con los momentos en los que el objetivo a alcanzar muestra alguna necesidad de cambio derivada del medio en que se desenvuelve la actividad o bien porque el mismo emprendedor desee impulsar ese cambio.

Siguiendo el concepto de «energía emocional» de Goss cuando esta es elevada favorece la necesidad de salir de la rutina y reali-

8. Referido por Sánchez Almagro, M. L. (2003), perfil psicológico del autoempleado. Universidad Complutense de Madrid, 2003, p. 82

zar actividades emprendedoras, mientras que si esta energía es baja el individuo se sitúa en un espacio de confort ligado a la conformidad y la aversión al riesgo⁹.



9. Goss, D. (2005): Schumpeter's Legacy? Interaction and Emotions in the Sociology of Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29, pp. 205-219.

❖ LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y EMPRESARIAL

España se encuentra inmersa en un proceso de desarrollo definido a través de un modelo de economía de mercado, caracterizado en el siglo XXI por elementos tan evidentes como los derechos y libertades de las personas, la integración europea, la Sociedad de la Información y el Conocimiento, cuyo proceso encuentra el mayor impulso en Internet, y el Estado del Bienestar Activo que busca implantar un “compromiso” de la ciudadanía con su Sociedad. Todo ello implica cambios esenciales en el diseño de las capacidades o instituciones de carácter económico, social o cultural que han de contribuir al logro del modelo y al avance en el proceso de desarrollo.

Estas y otras capacidades pueden ser esenciales en el diseño de una sociedad dinámica y capaz de acercarse a un modelo propio de desarrollo. “Las opciones dependerán del tipo de sociedad que se dibuje y de las perspectivas y planteamientos que se marquen para su futuro”¹⁰, de manera que mientras más complejo sea el modelo deseado y más se aleje de la situación existente, mayor será el cambio que se necesite y más complejas las capacidades que se requieran.

Dado que el modelo de desarrollo está centrado en una economía de mercado, el intercambio con fórmula de pago es fundamental, y por ello el tejido productivo y empresarial repre-

10. Morán, J. C. (2014). *Claves para el diseño de la política económica en la actualidad*, Madrid, Ed. Pirámide, p. 37.

senta una capacidad esencial en el crecimiento económico, que además requiere de adaptación al modelo de desarrollo que la Sociedad se plantea en cada momento. No debemos hacerlo al revés, adaptar nuestro modelo de desarrollo al tejido productivo y empresarial existente o deseado por unos pocos.

Tabla 1. Producto Interior Bruto a precios de mercado (precios corrientes en millones de euros)					
GEO/TIME	2006	2008	2010	2013	2014
UE (28 países)	12.177.005,1	12.993.621,0	12.794.296,1	13.541.722,8	13.944.015,3
UE (15 países)	11.370.131,2	11.932.703,1	11.781.936,3	12.447.163,3	12.819.982,0
Zona euro (19 países)	8.903.916,5	9.634.224,9	9.544.572,1	9.952.775,2	10.126.889,1
Alemania	2.393.250,0	2.561.740,0	2.580.060,0	2.820.820,0	2.915.650,0
Reino Unido	2.059.064,4	1.907.212,3	1.816.615,0	2.017.193,8	2.222.912,2
Francia	1.853.267,0	1.995.850,0	1.998.481,0	2.116.565,0	2.132.449,0
Italia	1.549.188,0	1.632.933,4	1.605.694,4	1.606.894,7	1.613.859,1
España	1.007.974,0	1.116.207,0	1.080.913,0	1.031.272,0	1.041.160,0
Países Bajos	579.212,0	639.163,0	631.512,0	650.857,0	662.770,0
Suiza	342.123,1	376.326,4	439.140,5	515.680,3	528.779,8
Suecia	334.876,5	352.317,1	369.076,6	435.752,1	430.634,6
Polonia	273.418,0	363.691,8	359.816,0	396.111,5	413.133,9
Bélgica	326.662,1	354.065,9	365.100,5	392.699,0	400.642,9
Noruega	275.289,8	316.813,6	323.587,2	393.098,4	377.008,6
Austria	266.478,0	291.930,4	294.627,5	322.878,3	329.295,6
Dinamarca	225.592,0	241.087,3	241.516,9	252.938,9	257.753,1
Finlandia	172.614,0	193.711,0	187.100,0	202.743,0	205.178,0
Irlanda	184.923,3	187.547,2	166.157,5	179.447,7	189.045,9
Grecia	217.830,5	242.096,1	226.209,6	182.438,3	179.080,6
Portugal	166.248,7	178.872,6	179.929,8	170.269,3	173.446,2
República Checa	123.743,2	160.961,5	156.369,7	156.932,6	154.738,7
Rumania	98.418,6	142.396,3	126.746,4	144.253,5	150.018,5

Cont...

**Tabla 1. Producto Interior Bruto a precios de mercado
(precios corrientes en millones de euros)**

GEO/TIME	2006	2008	2010	2013	2014
Hungría	91.345,0	107.503,1	98.198,4	101.273,3	104.239,1
Eslovaquia	45.435,7	65.679,0	67.204,0	73.593,2	75.214,9
Luxemburgo	33.409,3	37.647,4	39.525,5	46.315,3	49.428,3
Croacia	40.197,8	48.129,8	45.004,3	43.561,5	43.084,8
Bulgaria	27.349,9	37.373,3	37.723,8	41.911,8	42.750,9
Eslovenia	31.561,2	37.951,2	36.252,4	35.907,5	37.303,2
Lituania	24.079,2	32.696,3	28.027,7	34.962,2	36.444,4
Letonia	17.235,0	24.317,9	17.772,4	22.805,2	23.693,9
Estonia	13.521,7	16.517,3	14.718,5	19.014,9	19.962,7
Chipre	16.097,9	18.768,8	19.062,9	18.118,9	17.506,3
Islandia	13.627,6	10.719,5	9.995,1	11.569,8	12.845,5
Malta	5.386,1	6.128,7	6.599,5	7.533,6	7.941,3

Fuente: Eurostat

Con respecto a nuestra estructura productiva, el mensaje que repetidamente viene ofreciéndose es claro para España: que presenta unas características diferentes a las que muestran otros países más desarrollados de la Unión Europea, entre los que preferentemente se insiste en la comparación con Alemania, el país que mantiene el papel de liderazgo en el proceso de integración europea. Pero los datos no son tan evidentes, y tal y como refleja la tabla 1 España, el quinto mayor país de la Unión Europea en habitantes según datos de Eurostat (en torno al 9% de la UE-28), se sitúa con el quinto mayor PIB. Además, durante la etapa previa de expansión económica se situó entre el 8%-8.6% del peso relativo del PIB sobre el total de la UE-28, ligeramente inferior al peso poblacional. No obstante, durante esta recesión el peso relativo del España en el PIB europeo ha descendido hasta el 7.5% en 2014.

Tabla 2. Valor Añadido Bruto a precios corrientes (en millones de euros)

	Alemania			España		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Agricultura y silvicultura; Pesca	19.104	20.040	17.903	23.817	26.560	23.903
Industria excluida la construcción	651.190	655.525	674.793	164.647	161.040	161.150
Construcción	111.121	113.329	120.738	60.477	52.452	51.369
Servicios	1.306.535	1.351.715	1.402.493	708.199	701.241	711.887
- Comercio, transporte y hostelería	387.170	396.251	407.163	225.415	224.096	228.696
- Información y comunicaciones	116.464	122.887	127.478	42.285	40.496	40.388
- Actividades financieras y de seguros	104.350	104.745	107.605	40.787	35.621	39.324
- Actividades inmobiliarias	277.245	283.599	291.822	110.618	113.423	114.096
- Actividades profesionales	264.489	276.394	290.201	70.566	69.121	69.994
- Administración pública, sanidad y educación	443.762	460.639	478.391	178.023	178.747	178.364
- Otros servicios	100.225	103.451	106.996	40.505	39.737	41.025
Todos los sectores	2.475.120	2.536.860	2.623.090	957.140	941.293	948.309

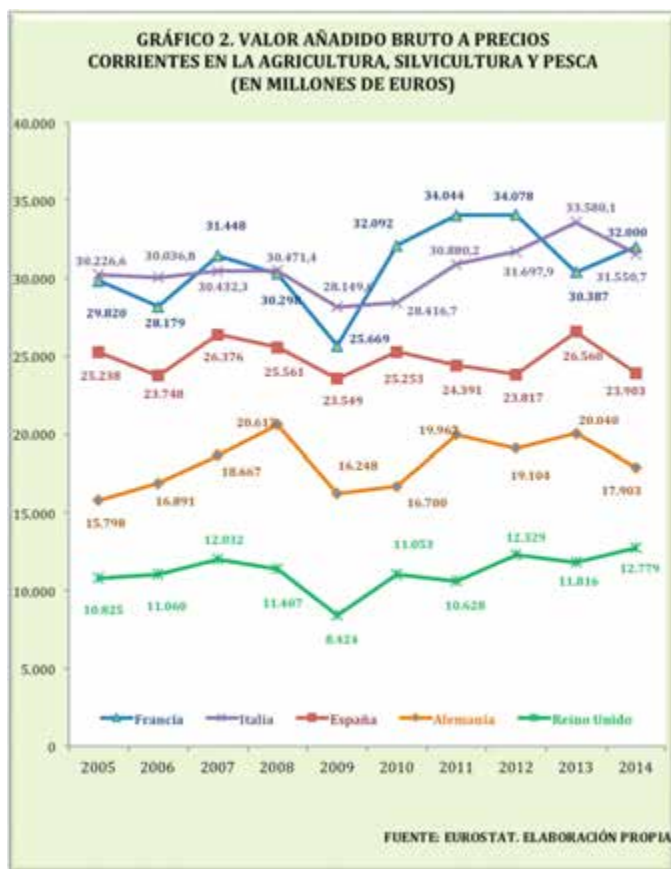
Fuentes: Statistisches Bundesamt y Contabilidad Nacional del INE

Si procedemos a realizar esa comparativa tan demandada por todos entre la estructura productiva española y alemana, la tabla 2 nos muestra efectivamente unas diferencias importantes. La primera de ellas es en el sector agrario, cuyo peso relativo es en torno a dos puntos porcentuales de diferencia con Alemania, que se quedó en 2014 en el 0.68% del VAB a precios corrientes. Esto supone seis mil millones de euros más de producción agraria en nuestro país, respecto de Alemania. Ahora bien, en términos relativos representa un punto porcentual más sobre el VAB que Francia en los últimos años y, según datos de

Eurostat, nuestra producción es de algo más de 8 mil millones de euros menos que la francesa (ver gráfico 1).

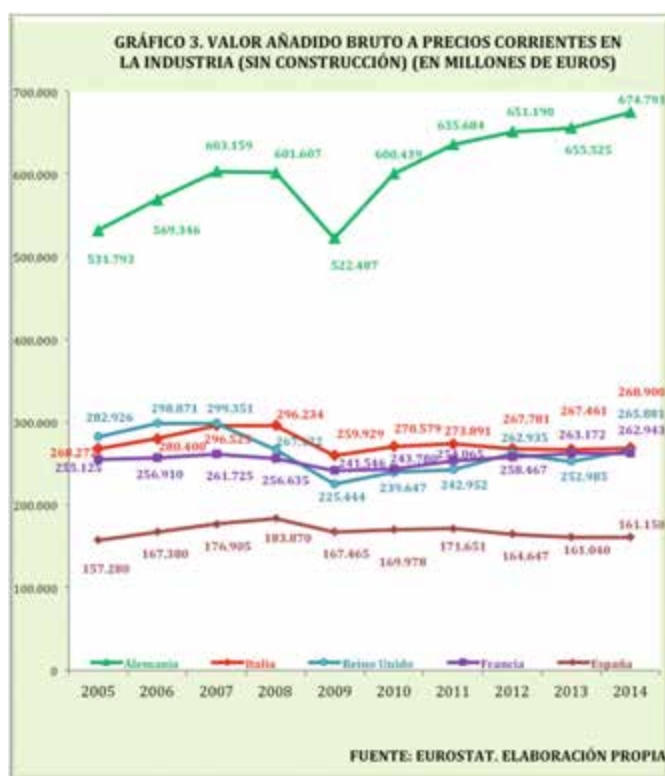


Lógicamente, este sector es más potente en España que en Alemania o que en el Reino Unido, pero menos que en Francia o en Italia, tal y como revela el gráfico 2. Existiendo dicha capacidad productiva, no debemos despreciarla sino impulsar la productividad en el sector, porque genera Valor Añadido donde no existía valor previo, constituyendo una base importante para otros sectores. De la producción agraria conjunta de los cinco mayores países de la Unión Europea España ha pasado de representar el 22.55% en 2005 al 20.23% en 2014, siendo Francia e Italia los países que representan más de la mitad de esta producción.



Pero lo que más suele llamarnos la atención sobre nuestra estructura productiva y empresarial es el enorme peso que tiene nuestro sector de comercio, transporte y hostelería, al tiempo que echamos en falta una industria más potente y, sobre todo, miramos con anhelo la situación de dominio alemán en este sector. Es tan repetitivo el mensaje, que incluso durante esta última campaña electoral ha sido recurrente la supuesta necesidad de apostar por un sector industrial más diverso y potente, que sea capaz de generar el empleo suficiente y crecimiento sostenido. Centremos la atención en este último, y comprobemos hasta qué punto nuestra industria es tan ‘deprimente’.

El gráfico 3 nos muestra como de los cinco países más grandes de la UE Alemania acaparaba en 2014 el 28.65% de la industria de la UE-28, muy por encima de su representatividad poblacional que se sitúa ligeramente por encima del 16% del total. España, sin embargo, con más del 9% de la población, se sitúa en peso industrial del 6,84% del total de la UE-28.



En Alemania la industria representa un 25,73% en 2014 sobre el total de su Valor Añadido Bruto, en España la cifra se queda en un 16,99%, lo que denota un peso relativo inferior. Esta circunstancia se presenta como determinante; aunque en realidad simplemente refleja que otros sectores productivos se llevan un peso mayor y que las personas emprendedoras tienen la ‘manía’

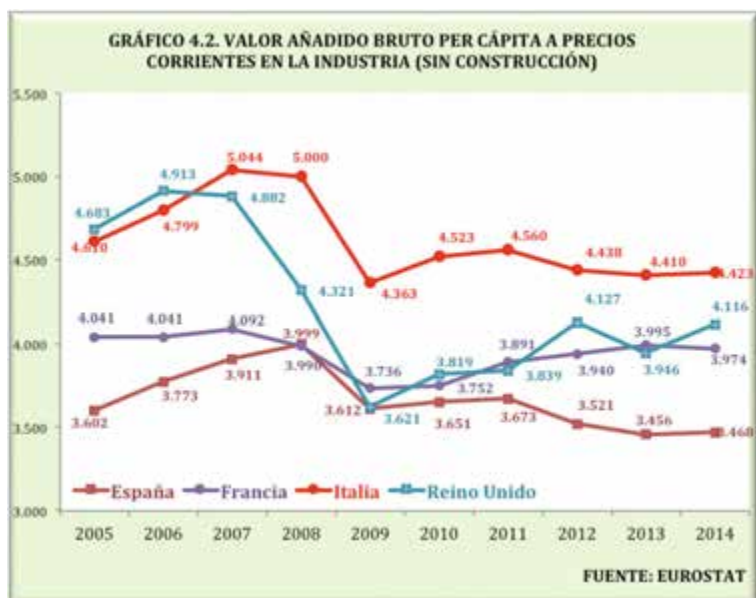
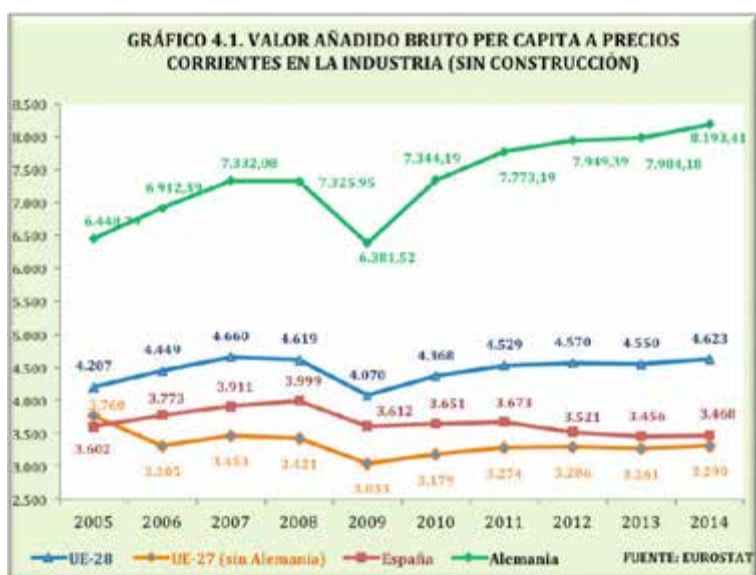
de desarrollar aquellas iniciativas que le resultan más atractivas, y estas parecen representar un mayor peso en la agricultura o pesca como dijimos anteriormente, o en algunos servicios. Así, la producción industrial por habitante fue de 3.998,63 euros en 2008 (inicio de la recesión) y de 3.468,27 euros en 2014, muy por debajo de Alemania, que en 2008 era 1,83 veces superior a la española y en 2014 2,36 veces. El VAB industrial (sin construcción) cayó en Alemania un 12,89% en 2009 y en España el 9,68%; sin embargo, desde entonces hasta 2014 en Alemania ha crecido un 28,39%, mientras que en España ha seguido cayendo con un -3,97% acumulado¹¹.

Pero, en realidad, la distancia con Alemania no es otra que la que este país ya mantiene con el resto de la Unión Europea. No se trata sólo de España sino del país con el que es comparado. El gráfico 4.1 nos muestra cómo se posiciona el VAB industrial per cápita entre una Unión Europea de 28 países y en una Unión Europea de 27 países en las que no incluyéramos a Alemania. Lógicamente, España marca una distancia negativa respecto al primer grupo y positiva respecto al segundo.

Así, los datos de España de 3.998,63 euros y de 3.468,27 euros en 2008 y 2014 respectivamente no son tan alejados de los presentados por Francia, pues en 2008 el VAB industrial per cápita consigue situarse incluso por encima de los 3.989,72 euros de Francia, aunque la caída en 2009 es en nuestro país 3,3 puntos porcentuales superiores al francés en 2009, y a partir de entonces crece un 6,37% acumulado en el periodo 2009-2014 en este país, de manera que en 2014 se sitúa en los 3.973,81 euros, a niveles casi de 2008, lo que suponen 505,54 euros de diferencia a favor de Francia. Con respecto de Italia la distancia es mayor, con una diferencia respectiva de 751,14 y 954,77 eu-

11. Eurostat (recuperado el 23-12-2015): <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

ros por encima de la española, mientras que en el caso del Reino Unido las diferencias varían mucho según el momento de la recesión, quedando en 9,33 y 647,79 euros respectivamente en ambos años (ver gráficos 4.1 y 4.2).



Si comparamos la producción industrial española con la de la UE-28, esta se quedó en 2008 en un 7,93% del total, lo que suponía 1,23 puntos porcentuales menos que la representatividad poblacional. Después de los estragos de la recesión, en 2014 el peso fue del 6,84% y la diferencia de 2,28 puntos porcentuales. Ello puede darnos indicio de nuestra debilidad industrial, aunque no lo sería mucho menos que la del resto de países grandes de la UE, todos ellos con un peso relativo industrial por debajo del poblacional, especialmente Francia con una diferencia de 1,75 puntos menos en 2008 y 1,82 menos en 2014.

Debemos, no obstante, complementar este hecho también desde otro enfoque el que para la mayoría de la población la visibilidad de nuestra industria es menor, quizás porque suele estar desplazada a espacios territoriales concretos, alejados de la propia población, dada sus propias singularidades; que para la ciudadanía la agricultura resulta muy visible, así como los servicios como la educación, salud, ocio, telecomunicaciones, financieros..., y ello combinado con la relatividad de la producción se traduce en afirmaciones sencillas sobre la escasez industrial. Insistimos: simplemente, si quitamos el impacto alemán tanto al Valor Añadido Bruto industrial como a la población total de la UE-28, nos quedaría que España, Francia, Italia y Reino Unido presentarían un peso relativo en el Valor Añadido Bruto de esa Europa de 27 por encima de su peso poblacional, tanto antes de la recesión como en 2014.

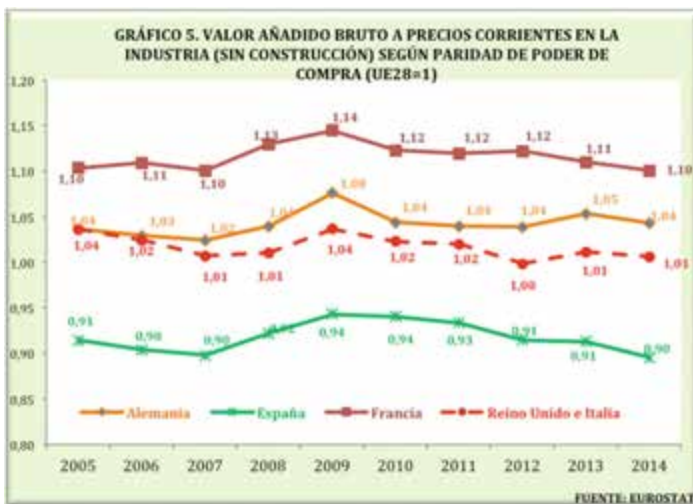
Por tanto, nuestra debilidad industrial, tan destacada por tantos, es manifiesta pero también relativa. Nos posicionamos por detrás de otros países con mayor grado de desarrollo económico que España, pero son mayores las diferencias por tamaño poblacional que por una debilidad industrial. Los datos alemanes debilitan cualquier posicionamiento relativo industrial en la Unión Europea. Eso sí, si Alemania estuviera localizada al suroeste de Europa, con la climatología, orografía y kilometraje

de costas que ahora existen en esta latitud, probablemente las decisiones inversoras y emprendedoras serían diferentes.

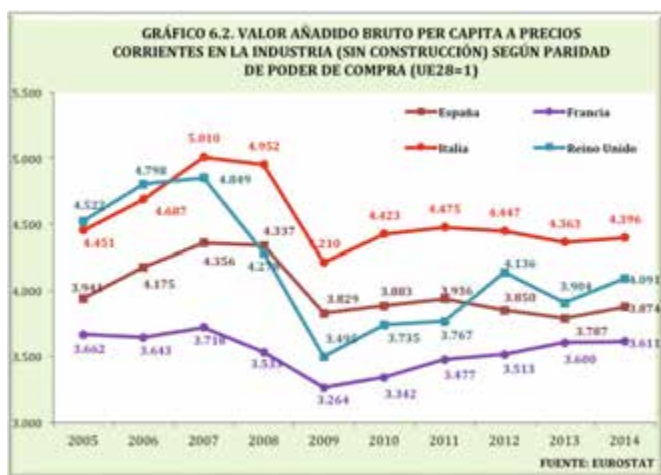
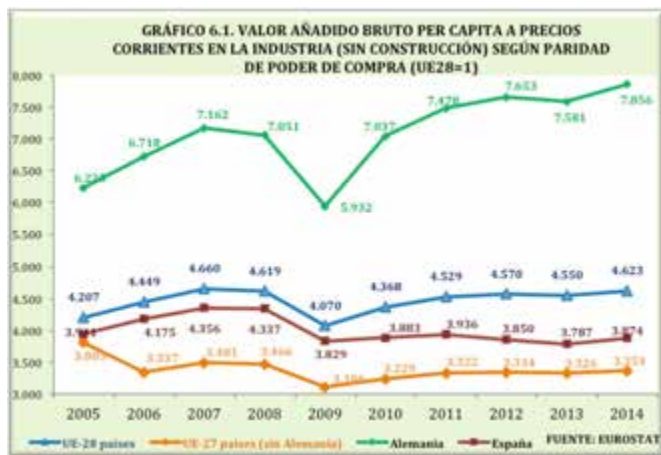
2.1 Cuatro ejercicios de ajuste alternativos

Así y todo, con respecto a los datos sobre la industria española, creo que sobre ellos habría mucho que puntualizar, empezando por la consideración de la población, por lo que el VAB industrial per cápita puede ser más correcto de considerar. Ahora bien, puede resultar interesante realizar unos ejercicios de ajuste alternativos, si bien no debemos considerarlos nunca al mismo tiempo:

1. Para empezar vamos a tener en cuenta la diferencia en el nivel de vida de un país y otro, puesto que la producción en Alemania está valorada a precios habitualmente más altos que en España, por lo que sería más que interesante tener presente la consideración de la Paridad de Poder de compra, y que según datos de Eurostat queda reflejada en el gráfico 5 para los cinco países más grandes de la Unión Europea, con valor 1 para el conjunto de la Unión Europea de 28 países.



A partir de estos datos podemos plantear un reajuste del gráfico 4, obteniendo un valor más próximo a la realidad, dividiendo cada VAB por el Índice de Paridad correspondientes, pudiendo comprobar en los gráficos 6.1 y 6.2 cómo el VAB industrial de España sube de forma importante mientras que el de Alemania o Francia bajan. De todos modos, las distancias en poder de compra en un mercado único en construcción desde 1993 lógicamente son cada vez más cortas, de ahí que la diferencia con Alemania o Italia sigan manteniéndose.

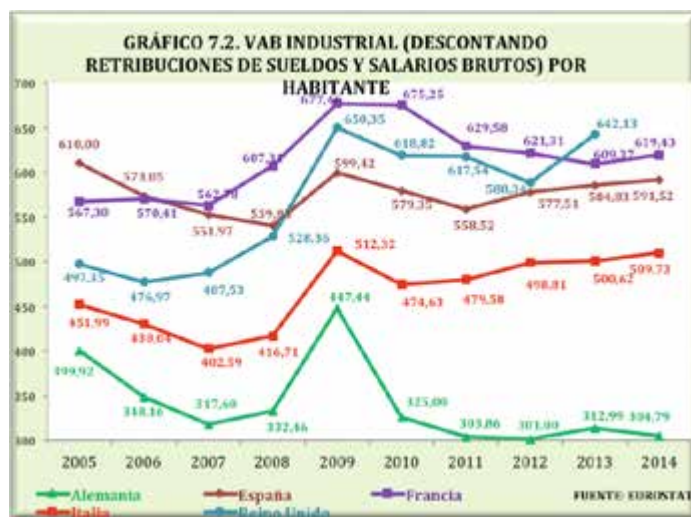


2. Otro ejercicio posible consiste en tener presente la que en estos momentos constituye la principal diferencia en los modelos productivos de estos países: la diferencia en la retribución al factor trabajo, dado que en un mundo globalizado el resto de factores marca menores diferencias. Producir 100 pares de zapatos requiere de mayor retribución salarial en Alemania que en España, pero no dejan de ser 100 pares de zapatos, lógicamente con un precio y, por tanto, un valor de producción, diferentes. Es por ello que hemos procedido a descontar del VAB industrial de estos países la retribución en sueldos y salarios brutos en el sector industrial de cada uno de ellos, que recogemos en el gráfico 7.1.



Así, el gráfico 7.1 nos muestra aquella parte del VAB industrial que va dirigido a retribuir ‘Excedente de explotación bruto/renta mixta bruta’ e ‘Impuestos netos sobre la producción y las importaciones’. En este caso las diferencias son menos acentuadas que las aparecidas en el gráfico 3, siendo aún España el país con menor valor a lo largo de todo el periodo estudiado, si bien también se trata del país con menor población.

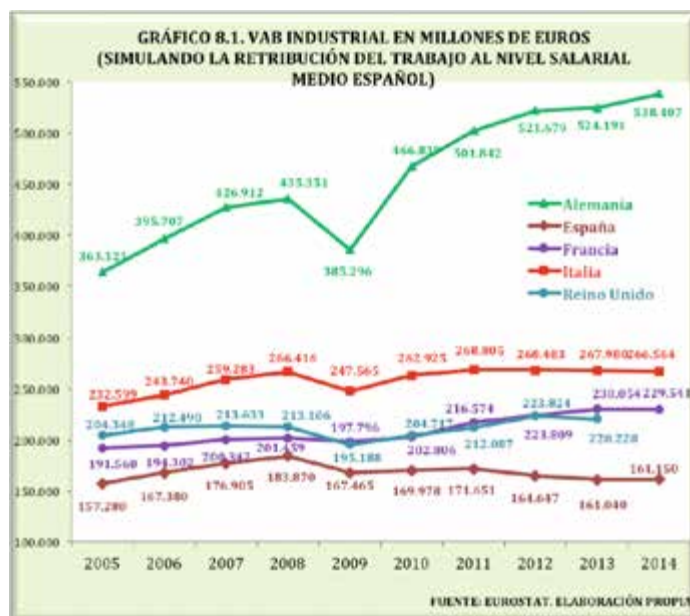
Por ello, el gráfico 7.2 presenta una relativización por habitante, en este caso podemos comprobar cómo España se disputa la primera posición con Reino Unido y Francia según el año, mientras que Alemania e Italia se colocan bastante por debajo. En él podemos observar como España se sitúa con un VAB industrial dirigido a retribuir el ‘Excedente de explotación bruto/renta mixta bruta’ y los ‘Impuestos netos sobre la producción y las importaciones’ superior al de Alemania en 210,08 euros por habitante en 2005, que alcanzan los 234,38 euros en 2007 y logra su máximo en 2014 con 286,72 euros después de la reducción de mano de obra necesaria y la menor retribución en sueldos y salarios experimentada en la industria española durante esta recesión.



Sin lugar a dudas, este es un simple ejercicio de análisis que nos permite ver la capacidad industrial de España de una manera diferente a la habitual, teniendo presente que hay unas diferencias salariales entre los distintos países de la UE que impactan sin lugar a dudas sobre el valor añadido bruto de la industria. En realidad, la industria alemana

tiene una capacidad amplia para generar suficiente VAB como para poder pagar dichas retribuciones, mientras que España no.

3. Si igualáramos el nivel salarial en los 5 países, y los asemejáramos a los españoles los resultados también serían diferentes. Así hemos calculado la media salarial en la industria española de cada año y hemos incorporado al VAB industrial de estos países la retribución salarial teniendo en cuenta el número de ocupados cada año en cada país pero al nivel salarial medio español, obteniendo las tablas 8.1 y 8.2.



El primero de ellos recoge un nuevo cálculo para el VAB que resta a Alemania un mínimo de 129.519,95 millones de euros en 2012 y un máximo de 176.247,34 millones de euros menos en 2007; a Francia baja un mínimo de 33.117,89 millones de euros en 2013 y un máximo de 63.565,49 millones

de euros menos en 2005; Italia aumentaría su VAB industrial en torno a los 600 millones de euros en 2012 y 2013 mientras que en el resto del periodo caería con un máximo de 37.241,98 millones de euros en 2007; el Reino Unido baja desde un mínimo de 30.255,61 millones de euros en 2009 y un máximo de 86.380,15 millones de euros menos en 2007. En definitiva, las diferencias son menos manifestadas en términos globales. Pero es necesario relativizar, y si hasta ahora lo hemos hecho con respecto al conjunto de la población, en este caso lo haremos en base a la población ocupada en la industria, obteniendo los valores recogidos en la tabla 8.2.



Podemos observar como la similitud del VAB por empleado de España con la de sus socios europeos va convergiendo a la de los otros cuatro países de la UE estudiados. Así, a partir

de 2009 se pone casi al mismo nivel de Alemania e Italia, y desde 2011 hasta 2014 se sitúa por encima de Italia, Francia y Reino Unido, y muy próximo a Alemania, por debajo tan solo en 565 millones de euros en 2013 y en 1.443 millones de euros en 2014.

4. El último ejercicio a desarrollar está relacionado con la productividad aparente del factor trabajo, pero incluyendo el VAB industrial correspondiente a cada país, y que recogemos en el gráfico 9 para el conjunto de la UE-28 y para los cinco países más grandes que la componen.



La productividad aparente del factor trabajo de la industria, medido a través de su VAB por persona ocupada en el sector, pudiendo comprobar como en España se ha producido el mayor incremento acumulado de productividad industrial en el periodo 2005-2014 con un aumento del 74,81%, mientras que la media de la UE-28 es del 24,95% y la de

Alemania del 22,08%. Es más desde 2008 hasta el 2014 se han producido dos tercios de dicho crecimiento. Desde 2008 hasta 2011 el aumento de productividad en la industria ha aumentado anualmente más del 9%, para bajar su ritmo al 6,47% en 2012 y 4,88% en 2013. Solamente en 2014 cuando apenas aumenta medio punto porcentual, el resto de países incluida la media de la UE-28 países superan en avance de productividad este nivel.

Anteriormente, hicimos mención a las capacidades esenciales para impulsar nuestro modelo de desarrollo y destacamos la necesidad de tener presente el papel que juega nuestra estructura productiva y empresarial en el mismo. Pues bien, unido a esta capacidad se encuentra el nivel de confianza que genera en los agentes económicos y sociales, pues si esta es elevada potenciará su impacto en los logros deseados, mientras que si recelamos de ella debilitará la influencia de esta capacidad en el desarrollo económico y humano de nuestro territorio.

La estructura empresarial y productiva española es un instrumento esencial para el logro de nuestro modelo de desarrollo actual, en tanto en cuanto representa una capacidad esencial para generar de forma creciente renta, riqueza y empleo, para cubrir necesidades de la Sociedad y para dar respuesta a los nuevos retos y oportunidades que van surgiendo.

2.2 La confianza como elemento esencial para el desarrollo

Pues bien, la mayor o menor confianza de la ciudadanía en su modelo productivo y empresarial representará un elemento esencial en su capacidad para un desarrollo empresarial óptimo desde diferentes perspectivas: la de los trabajadores al realizar sus obligaciones de forma eficiente y eficaz; la de la dirección empresarial al afrontar la empresa como una herramienta en

continua expansión y adaptación; la de los inversores para ampliar y diversificar actividades; la de los creativos para innovar; la de los consumidores a la hora de decidir entre nuestros productos u otros... Si la confianza en nuestro modelo productivo y empresarial es débil, y en el caso de Andalucía hay muchas leyendas al respecto, nuestra capacidad de ser eficiente y eficaz, de crecimiento, de inversión, de innovación, de demanda de productos del interior... será inferior.

Por tanto, la defensa de argumentos de debilidad industrial de España, comparándola de forma continuada con Alemania creo que señalan que el nivel de confianza que los agentes económicos y sociales implicados tienen sobre tales capacidades es bastante débil, y por ello contribuye a debilitar en lugar de potenciar sus efectos sobre el desarrollo real, distanciándolo de su capacidad potencial.

En este mismo sentido, una reflexión final sobre la motivación: J. K. Galbraith¹² establece como primer requisito para que se produzca el desarrollo económico en un país, que exista una población social y económicamente motivada. Esa motivación empujará al país hacia el Desarrollo Humano y Sostenible, de ahí la inconveniencia de ocultar o distorsionar la realidad detrás de un simple dato para resaltar una debilidad, obviando toda una variedad de condicionantes que nos llevan a una situación concreta. Ello nos debilita más que empujarnos a un futuro más próspero. En un once contra once o en un uno contra uno, y con unas condiciones reales iguales, cualquier rival puede vencer. En un 82,4 millones de habitantes contra 46,5 millones de habitantes y teniendo en cuenta características orográficas, climáticas, históricas, de compor-

12. Galbraith, J. K. (1994). *Un viaje por la economía de nuestro tiempo*. Barcelona. Ed. Ariel Sociedad Económica, p. 150.

tamiento humano... los resultados siempre inclinarán la balanza a favor de uno de ellos; aunque el tiempo, la tecnología y el conocimiento pueden hacer 'milagros'.



❧ EMPRENDEDOR Y LA SOCIEDAD

3.1 Ideas arraigadas en torno al empresario

Con respecto al modelo de desarrollo y las capacidades económicas, sociales y culturales referidas anteriormente al citar a J. C. Morán¹³, quiero resaltar la existencia de un elemento adicional a tener presente: los conceptos arraigados existentes en cada sociedad local, regional... En esta misma dirección se posiciona Hoselitz en su “Sociological Aspects of Economic Growth”, cuando estima que para alcanzar el desarrollo se requiere “un conjunto de transformaciones en las estructuras mentales y las costumbres sociales que permiten aumentar, en modo duradero, la renta real global de una sociedad”¹⁴.

Considero que hay toda una variedad de ideas arraigadas en torno al empresario y a la empresa en nuestra Sociedad y que sin lugar a duda están muy relacionados con los bajos niveles de confianza anteriormente mencionados. Así, por ejemplo, existe una creencia generalizada de que los empresarios son personas arriesgadas o que el emprendedor lo es precisamente por su mayor propensión al riesgo. Así, por ejemplo, en Andalucía, donde hay una fuerte resistencia individual al cambio, si emprender implica un cambio y este encima es arriesgado, lógicamente la resistencia al emprendimiento estaría más que justificada. Además, no veo clara la idea de desarrollar políticas que provoquen que la población sea más arriesgada. Quizás deberíamos desa-

13. Morán, J. C. (2014). *Claves para el diseño de la política económica en la actualidad*, Madrid, Ed. Pirámide, p. 25 y ss.

14. Referido por Carmagnani, M. (1988). *Crecimiento y desarrollo*. Barcelona. Ed. Oikos-Taus, p.13.

rollar actuaciones que destierren la idea de que el riesgo y la propensión al mismo son esenciales para emprender.

Sobre el mayor riesgo o no de los empresarios, debo puntualizar que en la distribución del PIB entre los diferentes factores de producción, los excedentes brutos de explotación y rentas mixtas recibieron en torno al 41,5% en el periodo 2005-2008 de expansión económica, según datos del INE, mientras que la remuneración de los asalariados (excluida las cotizaciones a la Seguridad Social), y teniendo en cuenta que en número representan muchas más personas que las primeras, se queda por debajo del 38%. En 2013, último año de la recesión, los excedentes brutos de explotación y rentas mixtas subieron hasta el 43,12% y la remuneración de asalariados sin cotizaciones el 37,14%¹⁵. Además, quizás deberíamos plantearnos quién dispone de más información sobre la situación real de la empresa: el trabajador o el empresario. Dados estos argumentos, por qué pensar que ser empresario conlleva mayor riesgo que ser empleado, solo porque aquel ha de tomar más decisiones que afectan a su futuro y al de los empleados. No lo veo claro, toda vez que considero que los empleados toman micro-decisiones que unidas unas a otras pueden afectar al futuro de la empresa. Además hay que tener en cuenta que la Sociedad ha establecido límites a la responsabilidad financiera y económica del primero, mientras que solo se exige un preaviso de 15 días para despedir a un trabajador o ningún día si es despido disciplinario. No obstante, si quiero dejar claro que mi defensa va dirigida precisamente al empresario y al papel esencial que juega en nuestro modelo de crecimiento y desarrollo económico. Se trata precisamente de evitar justificaciones de comportamientos imprecisos y arriesgados que llevan a muchos empresarios a actuar sin control y que al mismo tiempo conducen al sistema

15. Datos del INE: www.ine.es, recuperado el 1/11/2015

financiero a tratar con exceso de prudencia los accesos a financiación teniendo en cuenta la ‘mala costumbre de ser arriesgado’ que tienen estos empresarios. Más bien, se trata de formar y educar al empresario en términos de gestión de riesgos, con objeto de hacerlos crecer con más fortalezas que debilidades, que sus pasos sean más sólidos, aunque evidentemente sometidos a la incertidumbre que implica vivir, moverse. Ello favorecerá un tejido empresarial más solvente, con más opciones y apoyos del sistema financiero, esto es, menos “dejarse llevar” y más diseñar pasos de gigantes. En definitiva, tener presente en todo momento lo que necesitan los empresarios y lo que necesita nuestra Sociedad.

Schumpeter, al desarrollar la teoría del empresario innovador, destaca como el acierto de este al introducir innovaciones en el mercado le permitirá temporalmente disponer de un beneficio extraordinario. Este llamará la atención de otros emprendedores, que por imitación propagarán la innovación y desaparecerá el beneficio extraordinario. La repetición de este proceso favorece el crecimiento económico.

En su *Teoría del desenvolvimiento económico*, Schumpeter destaca un comportamiento del emprendedor caracterizado por tres elementos¹⁶:

- a) Comportamiento innovador en cualquiera de los aspectos ligados a una empresa: materias primas, reorganización, nuevos bienes, proceso productivo...
- b) Comportamiento motivacional de autorrealización: triunfar, disfrutar, resolver problemas o crear.

16. Schumpeter, J. A. (1976). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México, Ed. Fondo de Cultura Económica.

- c) Comportamiento emprendedor que supone superar el rechazo al cambio, la dinámica diaria o inercia y el esfuerzo inicial que requiere cualquier nuevo proyecto.

3.2 La problemática del concepto de emprendimiento

Pero quizás el problema que tenemos los investigadores, es que no nos gusta la simpleza del concepto de emprendimiento, que no es otra cosa que la acción de emprender, y esta no más que la intención o empeño de hacer empresa. Tan poco y tanto, ni más ni menos. ¿Qué problema tenemos para admitirlo? Posiblemente, que consideramos por igual a prohombres que promueven empresas inimaginables hace un lustro con otros que reproducen negocios ya existentes. Ciertamente, ambas son figuras emprendedoras pero con muy amplias diferencias en términos de esfuerzo, creatividad e innovación; distancias lógicas en el grado de diseño y ejecución; direcciones muy diferentes; ámbito distintos de acción territorial, poblacional y/o sectorial; etc. Es decir, tienen en común que son emprendedores; todo lo demás es diferente. Hay que reconocerlo así, sin miedos ni antojos, y mucho menos sin la intención de diferenciar categorías de personas o clases sociales, sino con la de remarcar diferencias evidentes en los hechos que denominan a cada empresa.

En este sentido, R. Varela¹⁷ simplifica la definición al destacar en el emprendedor la capacidad de captar oportunidades de producción o prestación de servicios y moviliza los recursos necesarios para el negocio, generando con ello renta y empleo.

Pero la simplificación del término nos exige clasificar al emprendedor tanto como figura personal como a la acción de emprender. Respecto a las características personales del emprendedor, J.

17. Varela, R. (2001). *Innovación empresarial*. Prentice Hall, 2ª ed.

Guzmán¹⁸ destaca tres ámbitos funcionales esenciales, tales como el financiero (capitalista), el gerencial (dirección y administración) y el impulsor (innovación). Estas tres figuras son difíciles de diferenciar en muchas actividades empresariales, pero en otras aparecen claramente definidas y diferenciadas, incluso son personas diferentes quienes juegan cada uno de los papeles. Como resumían los profesores Morán y Guzmán¹⁹ lo que es evidente es que la existencia abundante de estas figuras en un territorio favorece la creación de medianas y grandes empresas.

3.3 Tipología de emprendedores

Respecto a la acción de emprender debemos diferenciar dos tipos de emprendedores, los profesionales y aquellos que representan un proyecto de vida. Vamos a puntualizar ambos:

- Emprendimiento profesional. Hay proyectos empresariales que encuentran su impulso inicial en un respaldo profesional y financiero, marcado por la identificación de un problema en la sociedad, ya existente o de nuevo reconocimiento. A partir del mismo se procede a la caracterización de la necesidad surgida del mismo y la posible vía emprendedora para su solución, que permite en el mercado ofertar un bien o la prestación de un servicio. Este tipo de emprendimiento es muy profesional desde diferentes perspectivas:
 - a) Existencia de capital financiero puesto a disposición de personas capaces de identificar para cada proyecto su capacidad de rentabilidad económica y financiera, y una vez detectada se está dispuesto a la cesión bajo diferentes

18. Guzmán Cuevas, J. (2006). El Rol del Entrepreneurship en el proceso de crecimiento económico. *Revista de Economía Aplicada*, Vol. 24-2, p. 378

19. Morán, J. C. y Guzmán Cuevas, J. (1991): Empresas y Empresarios en Andalucía. *Revista de Estudios Andaluces*, 16. Ed. Universidad de Sevilla, p. 61

formas de custodia (capital riesgo, préstamos, partenariado...). Suelen ser llamados Capitalistas.

- b) Existencia de profesionales de la gestión financiera y empresarial con la capacidad requerida para cada caso, de manera que se establecen una condiciones que van desde su participación como meros empleados de los financiadores hasta su involucración máxima en la dirección empresarial, por delante de aquellos. Suelen ser llamados Gerentes.
- c) En algunos casos, cada vez más, y cuando se trata de proyectos de nuevo reconocimiento, surge la necesidad de profesionales de la creatividad y la innovación, capaces de ver con perspectiva amplia la Sociedad, el mercado y el futuro. El surgimiento de estas personas dentro de los cauces del emprendimiento procede de dos direcciones bien diferentes:
 - 1. Su capacidad lleva a estas personas a descubrir una nueva forma de [cubrir una necesidad / resolver un problema]. A partir de ella surgen mecanismos para que se produzca la conexión con los otros tipos de profesionales del emprendimiento (aceleradores, ronda de inversores, premios empresariales...).
 - 2. Proceso inverso; los otros dos tipos de profesionales del emprendimiento tienen en plantilla a profesionales de la creatividad y la innovación, así como técnicos o profesionales diferentes como para llevar a cabo proyectos nuevos que surjan de su trabajo creativo e innovador.
- Proyectos de vida. En este caso, el emprendimiento surge de la intención de un individuo, o de un grupo de ellos, que sim-

plemente tiene la intención de diseñar un proyecto de vida propio o compartido y su diseño lo realiza en torno a una acción de emprendimiento. Hay dos elementos que impulsan este tipo de proyectos de vida: la presión de la necesidad por subsistir o la presión de su propia iniciativa por el emprendimiento.

Es importante que este tipo de emprendedores tengan un nivel de preparación suficiente para poder desarrollar su proyecto de la forma más adecuada posible, en términos de capacidad competitiva y de obtención de retribución financiera suficiente como para compensar el alto esfuerzo. Pero además, la formación debe ir en dos líneas básicas: aprender a medir y gestionar sus riesgos y, en segundo lugar, estar dispuesto continuamente a dar impulso a su proyecto, evitando el establecimiento de frenos por comodidad.

Tanto uno como otro modelo de emprendedor juegan un papel clave en el proceso de crecimiento económico y desarrollo humano de nuestro país. El pasado y presente de España está definido en gran parte por su esencia, su composición y sus opciones para adaptarse a las exigencias del mercado real, cubriendo necesidades proyectadas por la Sociedad, dando respuesta a los nuevos retos y oportunidades con mayor o menor grado de acierto y generando más renta, riqueza y empleo en España. En etapas de expansión económica sus fortalezas llegan a generar espejismos de grandeza y durante las de recesión espejismos de flaqueza. Tras la última recesión las debilidades de nuestra estructura productiva y empresarial se han hecho patentes, pero ello no debe llevarnos a obviar el planteamiento inicial de estas empresas: todas ellas son fruto de una iniciativa individual o colectiva, que libremente, salvando la regulación existente en cada caso, surgen en nuestro territorio.

Con respecto a esta última, a la regulación, resulta imprescindible que nuestras leyes, al igual que la sociedad cambia, deben cambiar. No es lógico mantener una regulación cuya filosofía se remonta en muchos caos a más de 50 o 100 años. Es esencial que empecemos a mostrar al siglo XXI, a la nueva Sociedad que construimos día a día, normas claramente útiles para impulsarla no para frenarla o inutilizarla.

En este mismo sentido, debemos asumir que la regulación en torno a las diferentes acciones empresariales no puede generarse pensando en un tipo de emprendedores y/o empresas, especialmente las de mayor tamaño empresarial o la de determinadas actividades con singularidades que requieren ser reguladas, y a partir de ello generalizar su aplicación y cumplimiento, porque puede implicar restricciones excesivas, especialmente para las micro y pequeñas empresas.



❧ ¿CUESTIÓN DE TAMAÑO EMPRESARIAL?

En 2015 el Círculo de Empresarios²⁰ ha publicado un informe sobre la mediana empresa española donde se recoge que el número medio de trabajadores por empresa en España es de 4,6 empleados en 2015, menos de la mitad que el Reino Unido y Alemania y uno de los más pequeños de la UE. Dado que es imposible que Eurostat, su fuente, tenga los datos para un año que no ha terminado, suponemos que se trata de un error y procederemos a comprobar la bondad del resto de la información.

4.1 Evolución de empresas en la UE

La tabla 3 nos muestra la evolución del número de empresas de los países europeos en el periodo 2008-2013. A lo largo de estos años de recesión el número de empresas en España ha descendido cada año, de manera que en el conjunto del periodo hay un 10,19% menos de empresas, superado en este retroceso por Portugal (-17,54%) y Hungría (-17,66%), y probablemente por Irlanda, si bien no se dispone del año 2013. En términos absolutos en España se han perdido 335.036 empresas en un lustro de recesión (2008-2013), mientras que en Francia se han creado en el periodo 2008-2012 un total de 368.961 empresas. Respecto de Alemania, el espíritu emprendedor parece permanecer invariable, puesto que el número de empresas ha crecido tan solo el 0,01% en el periodo 2008-2013, lo que supone 213 empresas más en estos años.

20. Círculo de Empresarios (2015). La empresa mediana española. INFORME ANUAL 2015

Italia es el país con mayor peso en el número de empresas de Europa, con un porcentaje que varía desde el 16,37% de 2009 al 15,42% de 2012, con un descenso continuado en el periodo, pero poco más de un tercio del descenso producido en España. Nuestro país es el segundo a lo largo de todo el periodo, con excepción de 2012 en que con un 11,75% de las empresas de la UE-27 se queda ligeramente por debajo también del 11,85% de Francia. Entre Italia, España, Francia y Alemania acaparan más de la mitad de las empresas existentes en la UE-27 (tabla 3).

Tabla 3. Evolución en el número de empresas activas en industria y servicios						
GEO/TIME	2008	2009	2010	2011	2012	2013
UE-27	:	23.986.411	24.052.852	25.159.092	25.642.451	:
Bélgica	521.634	526.013	534.783	545.083	560.222	577.149
Bulgaria	271.272	327.647	323.872	319.937	323.745	327.503
Rep. Checa	840.464	933.760	969.801	989.952	987.609	968.621
Dinamarca	:	210.245	212.593	218.082	218.078	:
Alemania	2.972.219	2.937.202	2.958.720	2.985.718	2.997.832	2.972.456
Estonia	74.612	72.734	70.302	72.178	76.002	:
Irlanda	203.083	199.241	195.431	189.055	185.530	:
España	3.286.851	3.194.175	3.102.016	3.056.440	3.012.443	2.951.815
Francia	2.670.242	2.816.853	2.947.623	2.977.599	3.039.203	:
Croacia	:	:	:	:	147.798	145.800
Italia	4.054.307	3.998.096	3.985.434	3.970.747	3.953.714	3.904.219
Chipre	59.099	57.378	51.464	51.014	51.127	:
Letonia	77.299	79.742	82.650	87.973	93.664	97.023
Lituania	140.572	121.404	120.830	131.986	150.855	158.190
Luxemburgo	25.898	26.686	27.611	28.516	29.122	30.223
Hungría	575.382	559.414	563.368	557.889	524.749	473.767
Malta	:	:	33.039	32.824	31.427	30.494
Países Bajos	758.648	808.679	787.170	921.689	996.384	1.051.281
Austria	336.357	338.617	338.698	339.567	339.071	:
Polonia	1.834.960	1.910.364	1.957.113	1.983.731	1.989.879	2.015.249
Portugal	961.727	924.532	876.907	847.483	808.221	790.184
Rumania	512.753	498.127	450.168	609.827	647.325	689.985
Eslovenia	113.313	119.653	123.467	125.413	128.088	134.601
Eslovaquia	345.987	362.928	374.114	421.909	404.369	398.895
Finlandia	280.588	283.204	286.432	291.080	291.410	:
Suecia	636.225	651.917	667.421	715.879	736.112	719.505
Reino Unido	2.157.830	2.109.610	2.013.215	2.027.605	2.054.935	2.126.780
Noruega	272.075	271.208	268.949	274.776	279.037	288.392

Notas: 1. 2012 UE-28 países 2.: no disponible Fuente: Eurostat. Elaboración propia.

Tabla 4. Número de creación de empresas en sectores secundario y servicios

GEO/TIME	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
UE-27	:	:	:	:	:	2.375.474	2.327.763	2.388.541	2.315.377	:
Bélgica	:	:	28.127	30.579	28.211	24.099	27.969	28.601	28.086	20.694
Bulgaria	41.936	43.116	40.550	55.488	49.287	57.741	36.890	35.061	42.136	39.055
República Checa	89.305	77.672	82.775	83.958	32.055	102.021	110.880	104.479	85.522	77.662
Dinamarca	:	:	:	:	:	20.576	23.266	26.365	23.627	:
Alemania	303.338	283.105	272.140	260.108	274.803	244.199	258.076	258.661	238.205	219.603
Estonia	5.944	6.440	8.115	8.383	13.576	7.229	7.794	8.567	9.249	:
Irlanda	:	:	16.696	13.461	11.954	13.810	11.237	11.847	12.551	:
España	282.307	317.273	326.991	313.093	245.423	229.540	242.228	243.800	247.690	247.464
Francia	223.087	224.819	235.185	259.380	259.121	365.597	376.631	328.117	308.326	:
Croacia	:	:	:	:	:	:	:	:	12.123	14.775
Italia	300.018	308.307	284.471	338.439	286.141	288.834	265.060	264.671	275.427	276.538
Chipre	:	:	:	:	1.930	1.746	2.011	2.307	2.786	:
Letonia	6.396	7.278	6.961	8.297	10.785	13.093	13.803	16.880	15.768	14.856
Lituania	:	:	:	36.128	28.164	17.869	25.463	31.299	37.539	36.468
Luxemburgo	2.101	2.225	2.473	2.508	2.570	2.474	2.629	2.767	2.771	2.955
Hungría	59.122	52.646	49.815	50.938	58.414	51.308	56.370	55.676	45.151	38.735
Malta	:	:	:	:	:	:	2.299	1.143	1.947	1.890
Países Bajos	52.831	62.040	68.576	93.591	109.589	97.875	77.550	101.519	64.159	105.904
Austria	23.228	24.568	23.625	23.355	22.322	20.688	20.602	20.952	21.043	:
Polonia	174.939	195.970	227.638	234.205	241.288	245.331	270.271	247.161	229.174	250.051
Portugal	106.759	116.920	124.376	143.709	140.649	112.110	103.950	104.996	100.797	114.818
Rumanía	72.266	76.337	64.775	75.046	75.171	47.247	39.211	79.284	79.362	153.044
Eslovenia	7.702	8.579	9.968	10.895	13.277	13.557	12.757	12.746	12.920	17.831
Eslovaquia	28.782	43.278	44.612	45.043	53.647	59.290	49.354	60.703	42.793	39.676
Finlandia	20.721	21.253	24.143	27.826	28.617	25.441	28.424	28.475	25.949	:
Suecia	36.525	41.212	40.938	46.082	45.176	46.240	50.214	58.653	50.360	50.806
Reino Unido	271.260	265.550	256.595	299.175	280.380	212.830	210.955	234.495	242.400	311.840
Noruega	24.829	24.811	24.674	27.362	26.063	23.544	20.758	22.445	24.266	26.548

Notas: 1. 2012 UE-28 países 2.: no disponible Fuente: Eurostat. Elaboración propia.

Ahora bien, el hecho de que en Alemania el número de empresas apenas haya variado en este periodo no significa que no se produzca creación de nuevas empresas. En los diez años que abarca el periodo 2004-2013 se han creado 2,6 millones de nuevas empresas (1,4 millones en el primer lustro y 1,2 millones en el segundo). En España, la creación de nuevas empresas, con casi 2,7 millones, supera a los demás países, salvo a Italia con 2,9 millones de nuevas empresas, lo que denota lo activa que es la población española (o en España) a la hora de emprender nuevos negocios (tabla 4). Correspondiendo al periodo 2004-2008 casi 1,5 millones y en 2009-2013 algo más de 1,2 millones, siendo el año en que más empresas nuevas se crearon 2006, con 326.991 unidades y el que menos en 2009 con 229.540 empresas nuevas.

Los ceses de empresas también se han producido a lo largo de periodo (en el caso de ceses disponibles para 2008-2013) y de forma abundante como refleja la tabla 5. Así, España que ocupaba la segunda posición en creación de nuevas empresas se convierte en la primera en ceses de empresas a lo largo del periodo 2009-2013, con una diferencia entre nuevas empresas y las que cesan de actividad de 241.091 empresas a favor de las segundas, que denota la intensidad de la crisis económica que se ha producido en este periodo.

Otros países socios de la UE en los que se producen más ceses que aperturas son Portugal (-173.036 empresas), Italia (-57.027 empresas), Alemania (-42.400 empresas), Hungría (-35.086 empresas), Rumania (-31.509 empresas), Dinamarca (-6.436 empresas) y Austria (-2.922 empresas). Esto simplemente nos muestra como el hecho de tener iniciativa emprendedora no es garantía de éxito. El mercado, o sea los demandantes y los competidores, determina la continuidad de estas iniciativas, el tiempo de permanencia, su éxito en diferente grado o su cierre.

En este éxito y fracaso influyen también las buenas o malas decisiones tomadas por los emprendedores, así como el momento en que son tomadas.

Tabla 5. Número de ceses de empresas en sectores secundario y servicios

GEO/TIME	2008	2009	2010	2011	2012	2013
UE-28	:	:	2.171.156	2.310.451	2.217.558	:
Bélgica	17.549	19.242	17.936	:	13.449	:
Bulgaria	35.442	25.772	25.650	39.183	38.749	38.680
República Checa	68.910	76.631	86.820	90.426	118.658	96.503
Dinamarca	:	26.305	23.671	22.987	27.307	:
Alemania	:	261.297	253.123	255.206	254.009	237.509
Estonia	9.853	10.621	7.065	6.064	7.558	:
Irlanda	19.530	22.963	16.116	18.076	10.493	:
España	310.598	305.446	280.762	289.980	294.961	280.668
Francia	206.556	212.502	202.274	193.351	171.433	:
Croacia	:	:	23.096	17.426	17.449	32.390
Italia	283.273	242.980	257.983	272.778	320.511	333.305
Chipre	1.408	2.193	3.745	5.069	5.783	:
Letonia	10.803	11.899	9.018	10.766	12.300	4.456
Lituania	40.837	26.068	20.417	18.927	27.411	12.484
Luxemburgo	2.006	1.962	2.062	2.164	2.133	2.272
Hungría	62.193	53.950	62.408	77.958	87.042	968
Malta	:	:	944	2.700	644	1.162
Países Bajos	58.700	48.153	63.431	77.597	91.885	87.538
Austria	19.389	20.902	21.268	22.722	21.315	:
Polonia	165.216	206.614	207.003	224.670	244.054	:
Portugal	148.198	149.578	137.331	138.518	147.299	136.981
Rumania	53.150	103.067	91.085	48.122	82.293	105.090
Eslovenia	7.522	8.890	10.507	10.353	11.615	10.338
Eslovaquia	39.358	38.351	26.882	59.767	49.468	39.866
Finlandia	21.846	23.808	24.470	:	28.934	:
Suecia	37.430	40.295	40.112	37.342	53.723	48.641
Reino Unido	253.765	298.510	224.360	204.745	222.555	213.770
Noruega	18.570	17.099	16.180	11.824	13.563	12.737

Nota: (:) no disponible Fuente: Eurostat. Elaboración propia.

4.2 Tipos de empresas y tasa de supervivencia

Los gráficos 10 y 11 nos muestran, para los cinco mayores países de la UE y el conjunto del periodo 2009-2013, con respecto al total de empresas creadas o que presentan cese de actividad, su distribución entre los diferentes tipos de empresas, considerando empresas propiedad de una persona con responsabilidad ilimitada, empresas de capital privadas de responsabilidad limitada y sociedades privadas que no son de capital con responsabilidad limitada o ilimitada. Alemania nos sorprende, eso sí, por detrás de Italia, al mostrar un fuerte dinamismo creador de empresas individuales con responsabilidad ilimitada, pues más de dos de cada tres son de este carácter, seguido de otro tipo de sociedades privadas que no son de capital (cooperativas, asociaciones...).



De los cinco países, solo en el Reino Unido la creación de empresas mayoritaria no es de este tipo individual, registrando tan solo a una de cada cinco empresas creadas. Siendo preferente este tipo de empresas en su creación, el cese de actividad castiga en porcentaje superior al de la creación a las mismas, especialmente en Alemania con 5,7 puntos porcentuales por encima al de creación. Solamente Francia muestra un menor nivel de ceses en este tipo de empresas (55,4% frente al 58,6% de las creadas). Por su parte, en España la creación de este tipo representa el 63,6% y el cese 2,3 puntos porcentuales mayor.

En el caso de sociedades cooperativas, asociaciones, etc. con todo tipo de responsabilidad, limitada o ilimitada, solo en Alemania se posicionan por delante de las de capital en creación. Teniendo en cuenta que el cese de estas empresas es inferior a su creación en España, Alemania y Francia, quizás debería ser una opción más frecuente en estos países. No es el caso del Reino Unido donde la creación bajo esta fórmula es poco frecuente y el cese de las mismas es 1,7 veces superior.

Ahora bien, la creación y el cese no suelen coincidir en el mismo año, salvo en una minoría de las empresas. Así, en España, solo un 22,76% de las empresas creadas en el periodo 2007-2012 cesó en actividad antes de terminar el año (ver tabla 6). Por lo que más de tres de cada cuatro empresas se mantiene en el mercado, siendo otras ya creadas con anterioridad las que cesan. Así, nuestra tasa de supervivencia a un año es del 77.24% para el conjunto del periodo, 11 puntos porcentuales por debajo del Reino Unido y 4 puntos por debajo que el de Francia. Por su parte, Alemania se sitúa ligeramente por debajo que España en supervivencia empresarial al año de la constitución.

Tabla 6. Número de empresas creadas en t - 1 que han sobrevivido en t

GEO/TIME	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bélgica	26.089	25.587	21.700	24.949	26.105	25.404
Bulgaria	42.434	41.402	46.530	29.197	28.289	34.517
República Checa	69.173	24.420	81.694	90.711	83.484	67.601
Dinamarca	:	18.814	15.431	17.552	19.320	:
Alemania	209.179	201.593	187.838	198.141	201.071	185.731
Estonia	5.817	11.892	5.887	6.472	7.228	:
Irlanda	11.579	10.252	11.244	9.387	9.930	:
España	246.408	194.308	183.289	185.136	183.882	186.924
Francia	238.745	235.856	296.044	293.642	257.971	:
Croacia	:	:	:	:	8.915	10.561
Italia	305.464	245.010	247.892	220.351	214.728	209.598
Chipre	1.660	1.806	1.614	1.876	2.096	:
Letonia	6.768	8.447	10.050	10.652	14.247	12.770
Lituania	20.912	11.777	10.555	15.097	20.519	22.800
Luxemburgo	2.251	2.305	2.215	2.350	2.469	2.475
Hungría	39.416	43.611	40.031	41.492	40.567	:
Malta	:	:	2.095	1.957	1.813	1.774
Países Bajos	76.605	94.331	79.596	72.705	93.683	96.275
Austria	20.577	19.406	17.897	17.817	18.701	:
Polonia	209.173	214.574	215.411	237.535	212.175	198.494
Portugal	105.861	98.478	76.224	71.721	72.687	70.361
Rumania	66.365	62.988	36.977	58.912	65.253	59.574
Eslovenia	10.003	12.101	12.059	11.509	11.458	11.485
Eslovaquia	29.360	40.194	45.493	41.425	47.805	35.940
Finlandia	22.702	23.987	20.786	22.804	22.239	:
Suecia	44.588	43.584	44.783	48.600	55.934	48.592
Reino Unido	284.880	229.115	193.235	182.180	218.270	220.950
Noruega	22.554	20.859	19.245	17.386	18.727	20.343

Fuente: Eurostat. Elaboración propia.

Frente al 77,24% general de España, la tasa de supervivencia para las nuevas empresas sin trabajadores es inferior en casi dos puntos porcentuales, mientras que sube en los otros tipos de empresas con trabajadores, siendo mayor a más trabajadores, de ahí que nuestros gobiernos debieran realizar una apuesta por empresas con trabajadores frente a las individuales, donde el cese en el primer año es mayor. Sin embargo, parece que la apuesta actual se centra más en los autónomos (ver tabla 7). De todos, modos, si bien la supervivencia es mayor a la que presenta Alemania, ello no puede llevarnos a pensar que se trata de un buen dato, porque es una de las más bajas del conjunto de la UE-28 países.

Tabla 7. Tasa de supervivencia de empresas creadas en ... para el total del periodo 2008-2013

	Total empresas			Empresas sin trabajadores			Empresas con 1 a 4 trabajadores			Empresas con 5 a 9 trabajadores			Empresas con 10 trabajadores o más						
	...t-1...	...t-2...	...	...t-1...	...t-2...	...	...t-1...	...t-2...	...	...t-1...	...t-2...	...	...t-1...	...t-2...	...				
Bélgica	90,35%	79,19%	89,15%	77,98%	94,38%	82,75%	98,01%	89,96%	91,42%	81,38%	67,28%	77,43%	61,82%	88,08%	75,83%	91,45%	83,26%	93,13%	86,87%
Bulgaria	79,99%	66,37%	78,21%	63,86%	90,75%	81,90%	95,31%	87,55%	94,01%	86,07%	79,99%	66,37%	78,21%	63,86%	90,75%	81,90%	95,31%	87,55%	86,07%
Rep. Checa	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Dinamarca	76,48%	61,24%	72,32%	57,60%	86,50%	69,33%	92,69%	79,97%	80,61%	84,70%	67,95%	84,23%	66,68%	85,64%	71,71%	90,24%	67,18%	86,99%	67,09%
Alemania	83,55%	73,25%	83,03%	72,79%	86,26%	76,19%	74,95%	59,62%	60,32%	77,24%	63,67%	75,36%	61,99%	82,41%	67,36%	90,70%	78,84%	91,20%	79,63%
España	77,24%	63,67%	75,36%	61,99%	82,41%	67,36%	90,70%	78,84%	79,63%	81,50%	69,83%	80,14%	68,05%	95,68%	85,49%	98,10%	91,37%	96,81%	87,57%
Francia ¹	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Croacia	82,43%	71,06%	80,05%	69,06%	90,03%	78,22%	94,53%	83,66%	93,93%	79,61%	92,47%	94,26%	82,70%	91,48%	94,92%	96,67%	96,67%	96,67%	96,67%
Italia	92,47%	:	94,26%	82,70%	91,48%	:	94,92%	:	96,67%	:	79,86%	63,63%	72,52%	52,44%	85,95%	71,28%	93,71%	80,71%	94,96%
Chipre ¹	79,86%	63,63%	72,52%	52,44%	85,95%	71,28%	93,71%	80,71%	94,96%	79,29%	57,54%	40,08%	47,96%	26,44%	87,41%	88,39%	95,24%	89,68%	96,41%
Letonia	89,43%	78,22%	84,69%	72,81%	94,47%	83,82%	97,15%	87,48%	98,33%	85,06%	62,08%	59,04%	58,57%	52,92%	66,21%	66,79%	69,97%	69,42%	64,87%
Lituania	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Luxemburgo	96,88%	76,18%	98,84%	78,18%	87,32%	67,48%	91,60%	71,76%	89,90%	70,80%	87,30%	77,46%	84,16%	73,80%	90,90%	82,09%	95,05%	86,89%	92,57%
Hungría	87,30%	70,74%	86,90%	69,73%	90,41%	75,57%	92,07%	82,58%	94,80%	87,80%	69,24%	48,44%	64,54%	42,23%	89,88%	75,95%	93,59%	84,51%	93,98%
Malta	69,24%	48,44%	64,54%	42,23%	89,88%	75,95%	93,59%	84,51%	93,98%	82,45%	88,58%	77,80%	88,65%	84,48%	88,21%	72,30%	90,12%	75,54%	91,02%
Países Bajos	89,82%	76,84%	87,58%	73,42%	95,80%	85,66%	97,32%	88,85%	95,85%	89,56%	89,82%	76,84%	87,58%	73,42%	95,80%	85,66%	97,32%	88,85%	95,85%
Austria ¹	79,33%	62,43%	77,41%	60,73%	81,89%	64,95%	89,05%	63,91%	87,89%	65,49%	79,33%	62,43%	77,41%	60,73%	81,74%	96,57%	96,57%	96,57%	96,57%
Polonia	80,95%	66,64%	74,53%	60,25%	96,57%	81,74%	96,57%	96,57%	96,57%	96,57%	80,95%	66,64%	74,53%	60,25%	96,57%	81,74%	96,57%	96,57%	96,57%
Portugal	96,35%	85,86%	95,56%	83,52%	98,15%	91,38%	96,24%	86,33%	97,88%	91,12%	96,35%	85,86%	95,56%	83,52%	98,15%	91,38%	96,24%	86,33%	97,88%
Rumania	88,37%	72,62%	91,93%	72,90%	87,20%	71,96%	93,79%	79,75%	78,49%	82,48%	66,46%	79,77%	63,71%	92,18%	76,42%	94,12%	79,63%	93,66%	76,69%
Eslovenia	82,48%	66,46%	79,77%	63,71%	92,18%	76,42%	94,12%	79,63%	93,66%	76,69%	82,48%	66,46%	79,77%	63,71%	92,18%	76,42%	94,12%	79,63%	93,66%
Eslovaquia	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Finlandia ¹	88,37%	72,62%	91,93%	72,90%	87,20%	71,96%	93,79%	79,75%	78,49%	82,48%	66,46%	79,77%	63,71%	92,18%	76,42%	94,12%	79,63%	93,66%	76,69%
Suecia	82,48%	66,46%	79,77%	63,71%	92,18%	76,42%	94,12%	79,63%	93,66%	76,69%	82,48%	66,46%	79,77%	63,71%	92,18%	76,42%	94,12%	79,63%	93,66%
Reino Unido	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Noruega	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:

¹ Periodo 2008-2012 Fuente: Eurostat. Elaboración propia.

Aunque algunos países presenten tasas de supervivencia muy reducidos a un año de su constitución, como Lituania o Hungría, la mayor parte de las empresas creadas permanece con actividad durante todo el primer año. Sería más correcto calcular esta tasa con respecto a los dos años posteriores a su constitución.

Tabla 8. Número de empresas creadas en t - 2 que han sobrevivido en t

GEO/TIME	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bélgica	21.406	22.895	22.131	19.374	22.476	23.561
Bulgaria	25.679	37.545	34.710	38.252	23.720	23.534
República Checa	54.591	56.516	21.714	66.913	75.180	67.340
Dinamarca	:	16.272	15.991	13.047	14.591	:
Alemania	171.537	162.927	159.362	150.258	159.921	161.159
Estonia	5.625	4.684	10.225	4.777	5.444	:
Irlanda	13.524	10.186	8.876	9.799	8.100	:
España	218.973	200.560	161.705	149.298	150.367	149.328
Francia	180.923	203.881	200.171	239.111	237.260	:
Croacia	:	:	:	:	9.731	7.490
Italia	210.635	255.486	209.568	204.669	185.670	170.085
Chipre	1.553	1.414	1.543	1.324	1.545	:
Letonia	4.580	5.278	6.673	7.785	8.455	11.807
Lituania	15.121	11.148	8.299	8.333	12.227	15.671
Luxemburgo	1.941	1.973	2.040	1.923	2.030	2.162
Hungría	31.515	31.171	35.462	31.577	31.985	30.797
Malta	:	:	1.969	1.832	1.587	1.534
Países Bajos	43.483	65.248	77.283	72.747	63.641	86.821
Austria	18.666	18.302	17.146	15.761	16.159	:
Polonia	161.800	174.504	172.631	171.359	189.589	167.897
Portugal	70.430	73.791	65.463	52.649	49.130	52.226
Rumania	50.027	55.550	45.572	49.479	48.065	47.165
Eslovenia	8.321	8.825	10.373	10.158	9.738	9.494
Eslovaquia	27.279	23.313	32.910	39.768	31.977	39.374
Finlandia	23.291	18.700	19.618	17.059	18.135	:
Suecia	35.729	39.924	39.157	39.888	43.051	49.503
Reino Unido	206.615	232.270	182.905	155.125	151.830	176.820
Noruega	17.486	18.071	16.622	15.668	14.174	15.329

Fuente: Eurostat. Elaboración propia.

Para el total del periodo 2008-2013, la tabla 8 nos muestra como de las 811.258 empresas creadas a lo largo del periodo 2007 a 2011, dos años después habían cerrado ya más de un tercio de las mismas, un 36,33% en España, mientras que en Alemania sumaban 793.627 empresas y cerraron el 38,76%. Otros cinco países presentaron un peor comportamiento (Lituania, Portugal, Hungría, Eslovaquia y Letonia). El resto muestra mejor tasa de supervivencia t-2 que España, cuya recepción parece castigar no solo a las empresas existentes sino también a las de reciente creación. Para el caso de las empresas con 10 o más trabajadores España alcanza una tasa de supervivencia del 79,63%, similar a la Alemana y superior a la de Italia y Reino Unido. Pero conforme disminuye el número de trabajadores, menor es la tasa de supervivencia, siendo solo del 61,99% en las empresas sin trabajadores, una de las más bajas (tabla 7).

4.3 a representatividad de las pymes en el conjunto total de empresas

Volviendo al tamaño, son recurrentes las referencias a la representatividad de las pymes frente al total de las empresas. Así, cuando uno comprueba cómo el 99,88% de las empresas españolas en 2012 son pymes, la conclusión más inmediata a la que frecuentemente se llega es que ahí radica nuestro problema, que prácticamente todas nuestras empresas son pymes y, efectivamente, nuestro país es el que presenta mayor porcentaje de toda Europa, tras de Grecia y Portugal.

Ahora bien, el país que más se aleja de nuestro peso relativo es Alemania, como no, pero lo hace en apenas 0,37 puntos porcentuales, lo cual no creo que sea de alta relevancia. La representatividad de las pymes hasta 250 trabajadores varía entre el máximo de Grecia con 99,94% y el mínimo de Alemania con 99,51% (tabla 9).

Si nos quedamos con una referencia menor y hablamos de pequeñas empresas de hasta 50 trabajadores, la misma fuente nos da que en España rebaja en 0,65 puntos porcentuales el peso de las pymes. Sin embargo, ese 99,30% en 2012 apenas se distancia por encima del valor alcanzado por Alemania (96,99%) o del Reino Unido (98,11%), pero también se sitúa por encima del valor de Francia en 0,03 puntos porcentuales. El máximo se encuentra en Grecia con un 99,59% de pequeñas empresas y el mínimo en 96,99% de Alemania.

Al bajar hasta el nivel de empresas menores de 20 trabajadores, en 2012 en España el 97,65% no superaban este nivel de contratación laboral, 5.5 puntos porcentuales por encima de Alemania, 2,67 puntos por encima de Reino Unido y 0,03 de Francia. El máximo se encuentra en Grecia con un 98,79% de pequeñas empresas y el mínimo en 93,40% de Alemania.

Tabla 9. Servicios totales de la industria y del mercado; reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico; excluyendo las actividades financieras y de seguros

	PYMES de menos de 250 trabajadores			Total		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Bélgica	549.891	565.136	564.916	550.777	566.006	565.802
Bulgaria	309.269	311.935	313.513	309.953	312.608	314.192
Rep. Checa	1.003.153	1.006.019	987.299	1.004.565	1.007.441	988.746
Dinamarca	:	212.718	:	:	213.358	:
Alemania	:	2.179.097	:	:	2.189.737	:
Estonia	54.787	58.257	62.449	54.933	58.408	62.610
Irlanda	:	:	:	147.457	146.741	:
Grecia	:	726.179	:	:	726.581	:
España	2.084.653	2.382.328	2.352.275	2.087.372	2.385.077	2.354.948
Francia	2.563.001	:	:	2.567.431	2.882.419	:
Croacia	153.262	148.171	146.223	153.687	148.573	146.627
Italia	:	:	:	:	3.825.458	:

Cont...

Tabla 9. Servicios totales de la industria y del mercado; reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico; excluyendo las actividades financieras y de seguros

	PYMES de menos de 250 trabajadores			Total		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Chipre	:	46.071	:	:	46.139	47.015
Letonia	79.047	91.759	96.928	79.234	91.939	97.122
Lituania	127.227	141.597	152.934	127.517	141.893	153.252
Luxemburgo	29.023	29.126	30.664	29.165	29.265	30.799
Hungría	549.463	:	:	550.259	528.519	499.842
Malta	27.614	26.747	25.285	27.664	26.796	25.333
Países Bajos	802.377	861.203		803.873	862.697	:
Austria	303.217	307.354	317.197	304.242	308.411	318.262
Polonia	1.520.404	1.516.886	1.490.450	1.523.418	1.519.904	1.493.431
Portugal	830.854	792.494	775.702	831.655	793.235	776.429
Rumanía	407.410	424.149	434.615	408.951	425.731	436.153
Eslovenia	117.256	119.419	126.544	117.481	119.644	126.762
Eslovaquia	414.385	397.877	392.695	414.905	398.392	393.203
Finlandia	225.304	225.768	:	225.913	226.373	:
Suecia	650.424	660.814	:	651.418	661.822	:
Reino Unido	1.690.731	1.697.653	1.775.877	1.696.589	1.703.562	1.781.894
Noruega	271.683	278.300	:	272.264	278.899	:

Fuente: Eurostat. Elaboración propia.

La distancia es mayor si nos centramos en microempresas, donde el mínimo valor se encuentra en el 82,31% de Alemania y el máximo de 96,75% en Grecia, ambos para 2012, situándose España en el 94,45%, Francia en el 94,77% e Italia en el 94,85%. Por su parte Reino Unido, Dinamarca o Austria se sitúan en torno al 88%.¹

Tabla 10. Servicios totales de la industria y del mercado; reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico; excluyendo las actividades financieras y de seguros

	De 0 à 9 personas empleadas				De 10 à 19 trabajadores				De 20 à 49 trabajadores				De 50 à 249 trabajad.			
	2011	2012	2013		2011	2012	2013		2011	2012	2013		2011	2012	2013	
Bélgica	517.769	533.350	533.487		17.129	17.262	17.073		10.765	10.327	10.167		4.236	4.197	4.189	
Bulgaria	281.793	285.346	287.045		14.419	13.879	13.790		8.772	8.500	8.517		4.285	4.210	4.161	
República Checa	963.753	967.067	949.260		20.391	19.752	19.232		12.376	12.517	12.242		6.633	6.683	6.565	
Alemania	: 1.802.281				: 215.839				: 105.631				: 55.347			
Estonia	49.075	52.394	56.471		2.944	2.999	3.053		1.772	1.873	1.921		996	991	1.004	
Irlanda	130.661	130.621			9.051	8.550				4.585						
Grecia	: 702.936				: 14.251				: 6.447				: 2.544			
España	1.963.596	2.252.804	2.229.190		70.074	76.165	72.622		36.746	38.529	36.300		14.236	14.830	14.164	
Francia	2.417.698	2.731.649			76.198				48.660	48.268			20.451	20.255		
Italia	: 3.628.547				: 125.628				: 19.069				: 19.069			
Letonia	70.398	82.943	87.887		4.613	4.577	4.694		2.670	2.815	2.893		1.366	1.424	1.454	
Lituania	114.721	128.608	139.657		6.381	6.700	6.925		4.006	4.147	4.196		2.119	2.142	2.156	
Luxemburgo	25.382	25.415	26.870		1.880	1.918	1.987		1.167	1.195	1.195		594	601	612	
Hungría	521.381	499.635	470.960		16.462	16.102	16.030		7.540	7.894	8.042		4.080			
Malta	25.977	25.126	23.512		854	814	937		495	520	536		288	287	300	
Países Bajos	751.875	810.605			26.057	26.052			16.035	16.104			8.410	8.442		
Austria	265.584	268.640	277.970		21.294	21.913	22.319		11.327	11.655	11.779		5.012	5.146	5.129	
Polonia	1.452.022	1.446.539	1.418.595		29.867	31.907	34.158		23.237	23.379	23.147		15.278	15.061	14.550	
Portugal	789.947	755.424	740.353		23.518	21.142	20.083		12.163	11.116	10.556		5.226	4.812	4.710	
Rumania	356.008	372.569	383.257		26.947	27.041	27.424		16.294	16.496	16.003		8.161	8.043	7.931	
Eslovenia	110.343	112.704	119.901		3.707	3.692	3.623		2.032	1.901	1.920		1.174	1.122	1.100	
Eslovaquia	398.309	384.271	379.820		9.066	7.638	7.009		4.709	3.806	3.666		2.301	2.162	2.200	
Finlandia	207.362	207.774			9.769	9.768			5.653	5.631			2.520	2.595		
Suecia	616.132	626.045			18.370	18.679			10.895	11.019			5.027	5.071		
Reino Unido	1.518.212	1.514.849	1.588.043		97.931	103.222	107.221		49.092	53.377	54.164		25.496	26.205	26.449	
Noruega	249.704	255.951			12.577	12.713			6.594	6.742			2.808	2.894		

Fuente: Eurostat. Elaboración propia.

La misma fuente nos ofrece para el conjunto de la industria y servicios, sin excluir ningún subsector las empresas sin trabajadores, con 0 a 4 trabajadores y de 5 a 9. Respecto de la primera de ellas, la tabla 11 refleja la cifra de empresas sin trabajadores y en España presentó una media anual de 1.709.470 empresas, ocupando la segunda posición detrás de los 2.496.665 de Italia. Por encima del millón y medio de empresas sin trabajadores se encuentran también Alemania, Francia y Polonia. En términos relativos las empresas sin trabajadores representaron de media en el periodo el 55,18% del total en España, por debajo de Francia (66,6%) o Italia (63,03%), y por encima del 53,29% de Alemania y del 14,42% de Reino Unido. Este último valor destaca por ser muy bajo, siendo Rumanía el segundo más bajo con un 27,36%.

Tabla 11. Número de empresas sin trabajadores en sectores secundario y servicios

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	334.931	340.776	348.650	357.945	374.839	393.524
Bulgaria	111.918	150.245	142.166	140.119	144.330	146.975
República Checa	613.698	706.779	743.081	763.119	750.682	737.555
Dinamarca	:	109.486	112.187	115.862	115.535	:
Alemania	1.599.010	1.566.696	1.578.194	1.592.037	1.597.589	1.613.243
Estonia	31.779	31.770	30.906	31.733	33.389	:
Irlanda	86.602	95.750	96.095	89.573	86.631	:
España	1.736.994	1.756.633	1.731.527	1.737.266	1.662.304	1.632.095
Francia	1.618.824	1.785.685	1.916.252	1.964.146	2.023.988	:
Croacia	:	:	:	:	47.094	43.857
Italia	2.737.144	2.590.188	2.590.456	2.511.354	2.491.889	2.496.956
Chipre	21.197	19.086	16.153	15.451	16.055	:
Letonia	19.207	22.496	26.677	27.589	43.921	45.650
Lituania	79.964	58.853	56.779	65.148	77.806	91.610
Luxemburgo	9.196	9.464	9.910	10.418	10.630	11.267
Hungría	248.459	250.335	250.808	241.176	209.039	184.012
Malta	:	:	22.657	22.165	21.374	20.751

Cont...

Tabla 11. Número de empresas sin trabajadores en sectores secundario y servicios

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Países Bajos	425.161	471.472	483.161	607.879	676.587	818.417
Austria	131.229	131.707	130.161	129.734	133.039	:
Polonia	1.211.998	1.215.760	1.297.483	1.307.276	1.327.651	1.349.864
Portugal	621.878	592.708	545.627	524.378	500.345	486.937
Rumania	96.381	96.201	90.501	252.961	291.580	104.992
Eslovenia	51.075	55.365	58.968	60.775	62.962	70.176
Eslovaquia	222.013	233.004	254.953	252.186	245.068	230.808
Finlandia	140.724	143.070	153.394	155.751	141.877	:
Suecia	401.438	412.551	425.425	455.042	466.936	449.936
Reino Unido	342.375	328.645	303.785	285.200	273.910	266.880
Noruega	152.994	154.848	152.125	155.778	157.943	164.530

Fuente: Eurostat. Elaboración propia.

La tabla 12 recoge la evolución en el número de empresas con 1 a 4 trabajadores. De los cinco países más grandes de la UE-28, Reino Unido presenta el mayor porcentaje sobre el total de empresas, ya que dos de cada tres empresas tienen este tamaño, mientras que en España es una de cada tres (34,84%) y Alemania un 30,05%, Italia el 26,08% y Francia el 22,44%.

Tabla 12. Número de empresas con 1 a 4 trabajadores en sectores secundario y servicios

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bélgica	127.717	126.931	127.618	128.170	126.766	125.663
Bulgaria	105.170	121.242	128.739	127.657	128.579	130.278
República Checa	140.878	142.768	143.459	145.455	156.439	152.271
Dinamarca	:	64.796	66.107	67.954	68.483	:
Alemania	896.273	894.549	899.065	902.472	903.130	859.988
Estonia	27.539	27.299	27.329	28.479	30.311	:
Irlanda	74.355	67.003	65.201	66.145	65.810	:

Cont...

**Tabla 12. Número de empresas con 1 a 4 trabajadores
en sectores secundario y servicios**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
España	1.180.036	1.101.870	1.054.788	1.019.546	1.067.519	1.057.597
Francia	663.431	652.986	650.329	635.974	640.126	:
Croacia	:	:	:	:	74.521	75.981
Italia	921.155	1.032.493	1.026.937	1.089.370	1.096.893	1.056.917
Chipre	28.454	29.447	26.586	26.955	26.931	:
Letonia	34.296	37.557	37.727	41.223	32.712	35.009
Lituania	29.565	33.399	35.973	37.475	42.359	35.608
Luxemburgo	9.713	10.139	10.493	10.754	10.998	11.368
Hungría	260.734	248.375	251.199	255.111	254.807	230.071
Malta	:	:	7.606	7.785	6.840	6.364
Países Bajos	204.244	210.084	190.707	193.339	200.741	129.554
Austria	134.220	135.287	135.955	135.956	131.261	:
Polonia	447.799	483.105	458.464	477.071	469.269	480.353
Portugal	234.544	230.959	233.465	229.594	222.744	222.491
Rumanía	298.070	295.108	259.563	250.089	248.379	477.792
Eslovenia	46.450	48.630	49.438	50.059	50.721	50.133
Eslovaquia	79.222	97.593	100.218	139.837	130.405	137.983
Finlandia	103.553	104.272	97.187	98.150	112.832	:
Suecia	164.227	168.307	170.748	186.983	194.100	194.111
Reino Unido	1.434.315	1.392.030	1.330.145	1.356.295	1.379.655	1.445.550
Noruega	74.017	71.677	72.364	74.504	76.435	78.437

Fuente: Eurostat. Elaboración propia.

Si en las empresas con ningún trabajador y en las de 1 a 4 trabajadores Alemania presenta un peso inferior a España, en las de 5 a 9 trabajadores Alemania con el 7,60% de sus empresas supera el peso de las de España con el 5,78%, más próximos a los niveles de Francia (6,84%) e Italia (5,04%), volviendo a destacar Reino Unido con el 9,79% (ver tabla 13).

**Tabla 13. Número de empresas con 5 a 9 trabajadores
en sectores secundario y servicios**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	28.330	28.134	28.253	28.287	28.040	27.799
Bulgaria	24.500	26.524	25.444	24.954	24.507	24.020
República Checa	39.631	39.283	39.194	38.031	37.780	37.072
Dinamarca	:	17.398	16.831	16.653	16.467	:
Alemania	222.739	223.094	224.016	226.882	228.719	228.758
Estonia	7.453	6.718	6.061	5.925	6.052	:
Irlanda	20.484	18.068	16.841	16.451	16.364	:
España	204.099	191.778	182.217	175.935	168.249	153.383
Francia	203.133	197.777	198.636	195.250	193.934	:
Croacia	:	:	:	:	13.980	13.836
Italia	211.210	201.429	199.092	200.985	199.488	191.105
Chipre	5.528	5.030	4.971	4.806	4.541	:
Letonia	11.679	10.096	9.310	10.008	8.355	7.461
Lituania	13.282	13.467	13.499	13.980	14.651	14.934
Luxemburgo	3.029	3.087	3.186	3.230	3.296	3.311
Hungría	34.251	31.975	32.409	32.516	32.464	31.725
Malta	:	:	1.211	1.287	1.449	1.505
Países Bajos	55.274	54.278	48.159	52.004	51.226	44.001
Austria	34.093	34.637	35.033	35.670	35.553	:
Polonia	84.610	119.485	106.526	101.229	96.648	89.731
Portugal	57.652	55.578	53.962	51.625	47.147	44.502
Rumanía	61.797	54.524	50.552	53.838	53.601	54.240
Eslovenia	7.794	7.890	7.653	7.419	7.418	7.371
Eslovaquia	19.932	16.245	7.936	14.814	14.123	14.808
Finlandia	17.522	17.481	17.615	18.124	17.833	:
Suecia	34.922	35.557	35.846	37.108	37.739	37.909
Reino Unido	193.540	202.285	199.140	203.815	208.030	216.065
Noruega	21.903	21.662	21.628	21.684	21.571	21.773

Fuente: Eurostat. Elaboración propia.

Respecto a la información dada por el Círculo de Empresarios, el valor último extraído de Eurostat es de 2013 y la media de empleo por empresa (sectores secundario y servicios) es, para ese año, de 3,88 personas trabajadoras, menos de la mitad que en el Reino Unido (9,21 personas) o Alemania (8,16 personas), o incluso que Luxemburgo (9,97 personas), acercándose más al tamaño medio de Bélgica, Suecia o Finlandia que se sitúan algo por encima de la media española o al de Italia que a lo largo del periodo presenta una media ligeramente inferior a la de España (ver tabla 14). Ello no implica que su estructura y potencial empresarial sea inferior, simplemente diferente.

También debemos subrayar que entre los trabajadores considerados se encuentra el personal funcional, y teniendo en cuenta que en España hay un número menor que en Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Suecia, Finlandia...²¹ el resultado final podría ser diferente y menos distante.

Tabla 14. Evolución del número medio de personas ocupadas por empresa en los sectores secundario y servicios						
GEO/TIME	2008	2009	2010	2011	2012	2013
UE-27 países	:	5,74	5,61	5,56	5,50	:
Bélgica	5,17	5,05	5,01	4,99	4,84	4,69
Bulgaria	7,81	6,47	6,22	6,21	6,06	5,99
República Checa	5,07	4,35	4,11	4,08	4,07	4,09
Dinamarca	:	6,59	6,26	6,16	6,18	:
Alemania	8,01	7,75	7,89	8,50	8,48	8,16
Estonia	6,64	6,09	:	5,65	5,57	:
Irlanda	7,31	6,54	6,33	6,47	6,57	:
España	4,27	4,09	4,03	3,94	3,86	3,88
Francia	6,31	5,95	5,77	5,72	5,62	:

Cont...

21. Organización Internacional del Trabajo: <http://www.ilo.org/> recuperado el 8-11-2015

Tabla 14. Evolución del número medio de personas ocupadas por empresa en los sectores secundario y servicios

GEO/TIME	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Croacia	:	:	:	:	7,05	7,10
Italia	4,11	4,06	4,02	3,90	3,88	3,84
Chipre	5,04	4,66	5,04	5,15	4,87	:
Letonia	9,31	7,52	6,84	6,70	6,72	:
Lituania	8,01	7,84	7,49	7,28	6,67	6,43
Luxemburgo	11,10	10,76	10,52	10,48	10,40	9,97
Hungría	4,77	4,53	4,50	4,62	4,80	5,15
Malta	:	:	3,71	3,77	4,06	4,21
Países Bajos	8,38	7,62	7,31	6,58	6,12	5,30
Austria	8,37	8,19	8,24	8,43	8,70	:
Polonia	5,20	5,05	4,87	4,66	4,66	4,59
Portugal	3,73	3,73	3,83	3,83	3,76	3,73
Rumania	8,84	8,17	8,46	6,63	6,46	6,07
Eslovenia	5,95	5,47	5,13	4,88	4,70	4,44
Eslovaquia	4,93	4,14	3,53	3,58	3,72	3,76
Finlandia	5,34	5,12	4,95	5,04	5,05	:
Suecia	4,67	4,55	4,41	4,24	4,19	4,27
Reino Unido	9,08	9,27	9,30	9,30	9,37	9,21
Noruega	5,64	5,54	5,59	5,57	5,57	5,52

Notas: 1. 2012 UE-28 países 2.: no disponible Fuente: Eurostat. Elaboración propia.



CONCLUSIÓN

Cuando referimos la estructura productiva y empresarial de un territorio, debemos tener presente en primer lugar que esta se constituye en una de las capacidades clave en nuestro modelo de desarrollo, que basa su crecimiento en el intercambio y el mercado. El papel que juega es esencial en el éxito de la Sociedad en su proceso de creación de renta, riqueza y empleo, y por tanto en una mejora de la calidad de vida, y su demonización por parte de unos y su santificación por parte de otros genera no más que un peligro al generar en una confianza débil e irreal en esta institución, que minorará sus impactos posibles en el desarrollo económico y humano.

Es importante huir de mantras y mitos en torno a nuestro tejido productivo y empresarial, porque ello no hace más que debilitar su capacidad de impacto positivo. Este tejido, en el que participan empresarios y trabajadores, en sectores de actividad muy diversos y con características muy dispares unos de otros en su forma de actuar y de entender los retos que tienen por delante, ha de encontrar una vía de normalización y racionalización. Aquí hemos demostrado que una frase tan repetida como la carencia de industria en España es más que relativa, dado que serían pocos los países que comparados con Alemania salieran airoso. Las diferencias de la industria española con otros países no son tan amplias, y en una UE-27 en la que no estuviera incluida Alemania, España tendría un peso en el VAB industrial europeo por encima de su peso poblacional, por lo que la supuesta debilidad industrial es simplemente relativa, aunque más remarcada en estos momentos después de este largo periodo de crisis económica.

En lo relativo al tamaño del tejido empresarial en España, hemos demostrado como en nuestro país el número de empresas es superior en número que en Alemania, y por supuesto muy superior en términos per cápita, aunque no podemos negar que más empresas presentan un menor VAB. Lógicamente, más personas produciendo supone un mayor valor añadido, si bien es cierto que la capacidad productiva del tejido empresarial alemán, con prácticamente la misma población activa, es muy superior no solo a España sino a toda la Unión Europea, dado que produce el 28,65% de todo el VAB industrial de la UE-28. Ahora bien, no es un problema de creación de empresas, pues en ello España supera sobradamente a Alemania. Es más, a lo largo del periodo 2004-2013 en España se han creado 2.695.809 empresas, un 3,20% más que las creadas en Alemania. De estas empresas creadas, la tasa de supervivencia t-1 para España fue del 77,24%, superior por tanto a la de Alemania, y pasa lo mismo en el caso de la tasa de supervivencia t-2. Ello es indicativo de que la iniciativa emprendedora ni es escasa ni está mal definida. Eso sí, la situación económica de los últimos años y nuestra menor productividad es patente.

También hemos visto como las sociedades de Economía Social presentan un porcentaje de ceses inferior que el de creación, marcando un mayor éxito que en los casos de sociedades de capital, aunque también hay menos ceses que creaciones, y que las empresas individuales en las que los ceses son mayores que las nuevas creaciones. Ello debería marcar prioridades políticas sobre el tipo de empresas a apoyar.

Con respecto del tamaño de nuestras empresas, el hecho de que el 99,88% de las empresas sean pymes ha generado mucha literatura al respecto. Pero hemos demostrado como el resto de los países se mantienen en este entorno, y que incluso Alemania, que es el país que más, se aleja lo hace en 37 centésimas

(99,51%). Es más, conforme hemos ido bajando en tamaño, no ha sido hasta las empresas de menos de 20 trabajadores cuando todos los países han conseguido bajar del 99%, cuando Grecia logra su 98,79% y España se sitúa en el 97,65% del total de empresas. Si nos centramos en microempresas España, Francia e Italia se sitúan en el entorno del 94,5% del total de empresas, y aquí Alemania sí se aleja más (82,31%). Sin embargo, si miramos las empresas sin trabajadores, España presenta una media anual para el periodo de recesión 2008-2013, el 55,18% por debajo de Francia e Italia, pero por encima de Francia o Reino Unido.

En relación a otros elementos de orden cualitativo, hemos señalado la necesidad de fijar la definición de emprendedor de la forma más sencilla posible, puesto que su desarrollo ya marca variaciones y diferencias amplias. Es por ello que si creemos en la importancia del emprendimiento busquemos clarificar nuestras intervenciones y para ello nuestros conceptos. De manera que hemos hecho hincapié en la necesidad de admitir que los emprendedores nacen todos, como los no emprendedores, pero que no hay una marca genética que impulse el emprendimiento. Que si una persona tuviera que llenar tantos y tantos condicionantes como los que se señalan como esenciales para ser emprendedor por los distintos autores, entonces lo más probable es no hallarlo. Así que recomendamos la apuesta por la formación en capacidades o en su defecto la contratación de personas que suplan las carencias personales del emprendedor.

Igualmente, el riesgo o la predisposición al mismo tan señalado por tantos, es un concepto tan arraigado en nuestra Sociedad y en nuestros manuales de emprendimiento, que no deja de ser un peligro para la estabilidad y crecimiento sostenido de nuestro tejido empresarial. Es importante que no impulemos el emprendimiento arriesgado, sino aquel otro emprendimien-

to capaz de controlar y medir los riesgos existentes, porque la incertidumbre siempre estará presente en las acciones humanas (o de la naturaleza). Si queremos adaptar a la población al cambio, característica tan acentuada en el siglo XXI, a los nuevos retos y oportunidades, no debemos identificarlo con riesgo, sino con control del riesgo.

Finalmente, la identificación que planteo en torno a un proyecto de vida en la mayor parte de los casos, sin obviar lógicamente la importancia de emprendimientos profesionales, debe llevarnos a entender que hablar de un nuevo modelo productivo para el siglo XXI pasa por respetar las decisiones individuales o colectivas de emprendimiento, de fijación de estos proyectos de vida a actividades productivas y territorios elegidos por los propios emprendedores, capaces de visionar problemas y necesidades que cubrir, de detectar formas diversas de cobertura de las mismas. Todo ello se someterá al propio mercado y este decidirá hasta qué punto y momento apoya este emprendimiento. Es por ello que también he planteado la necesidad de diseñar una verdadera adaptación de nuestra regulación. En primer lugar para ajustarla al modelo de sociedad que estamos creando y al que estamos dando signos sobrados de inadaptación con fórmulas de actuación y de regulación propias del siglo XX. Y, en segundo lugar, es necesario conseguir una regulación al detalle, recogiendo las diferencias que existen en el propio tejido productivo y empresarial, en términos de actividades, de tamaños, de experiencia... y de todas aquellas circunstancias que hacen necesaria acomodar el sistema legislativo a las peculiaridades de nuestras empresas y emprendedores.



❧ BIBLIOGRAFÍA

- Becker, F. (2012). *La función innovadora del empresario en el crecimiento económico*. *Mediterráneo Económico*, 21.
- Carmagnani, M. (1988). *Crecimiento y desarrollo*. Barcelona. Ed. OikosTaus
- Chu, H. M.; Benzing, C.; McGee, C.: Ghanaian and Kenyan entrepreneurs: A comparative analysis of their motivations, success characteristics and problems. *Journal of Developmental Entrepreneurship*; Sep 2007; 12, 3; ProQuest Business Collection
- Círculo de Empresarios (2015). *La empresa mediana española*. INFORME ANUAL 2015
- Coduras Martínez, A. y Cruz Serrano, C. (2006): *La naturaleza del proceso emprendedor en España en el contexto internacional*, Bilbao, Fundación BBVA.
- Cuadrado Roura, J.R. y García Tabuena, A. (2008): *Innovative and creative entrepreneurship in Spain*. Ed. Instituto universitario de análisis económico y social, Universidad de Alcalá
- Galbraith, J. K. (1994). *Un viaje por la economía de nuestro tiempo*. Barcelona. Ed. Ariel Sociedad Económica.
- Global Entrepreneurship Monitor (2014). *Informe GEM España 2014*. Ed. de la Universidad de Cantabria, Santander.
- Guzmán Cuevas, J. (2006). El Rol del Entrepreneurship en el proceso de crecimiento económico. *Revista de Economía Aplicada*, Vol. 24-2.

- INE (2015): *Contabilidad Nacional* (www.ine.es), recuperado el 1/11/2015
- Koh, H.C. (1996): Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics A study of Hong Kong MBA students, *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 11 Nº. 3, 1996, pp. 12-25.
- Martín, M. Á. G. (2010). Instituciones y crecimiento económico. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, (2992).
- Morán, J. C. (2014). *Claves para el diseño de la política económica en la actualidad*, Madrid, Ed. Pirámide.
- Morán, J. C. y Guzmán Cuevas, J. (1991): Empresas y Empresarios en Andalucía. *Revista de Estudios Andaluces*, 16. Ed. Universidad de Sevilla
- Shumpeter, J. A. (1971). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Madrid, Ed. Aguilar.
- Shumpeter, J. A. (2015). *Historia del análisis económico*. Barcelona, Ed. Ariel.
- Shumpeter, J. A. (1976). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México, Ed. Fondo de Cultura Económica.
- Varela, R. (2001). *Innovación empresarial*. Prentice Hall, 2ª ed.
- Zapico Aldeano, L. M., Nieto Antolín, M. y Muñoz Doyague, M. F. (2008): El coste de oportunidad como determinante del autoempleo en la Unión Europea (UE25). *Pecunia*, 6, Universidad de León.



Discurso de contestación

Excmo. Sr. Dr. José Daniel Barquero Cabrero

El término *emprender* elegido por el Excelentísimo Sr. Dr. Don Antonio Pulido para su ingreso en esta Real Corporación, se aplica en los tiempos actuales al aprovechamiento de una oportunidad de negocio, transformable no sin esfuerzo en una actividad empresarial generadora de riqueza para esta y el entorno. En una economía como la europea saturada, parece que las oportunidades emprendedoras escasean pero no es del todo cierto. La necesidad de las empresas a especializarse en su *core business* han generado numerosos servicios y de este modo han nacido empresas *outsourcing* como las empresas de mensajería, de seguridad y otras. El desarrollo de las nuevas tecnologías unido al de internet han permitido ver el nacimiento de empresas en una ciudad y luego comercializar sus productos en todo el mundo como es el caso entre otros muchos de Ebay, Amazon, Group On, Living Social, asos, alibaba, otto group o Vente Privee, con crecimientos acumulados y consecutivos desde hace años hasta la actualidad, haciendo que sus propietarios engrosen la lista de los más ricos del planeta.

Eso hace que un aporte tan significativo del Dr. Pulido, no solo a la ciencia, sino a la economía de nuestro país, ante esta la Real Academia y los académicos, ante el discurso de hoy, nos remite a cuanto ha conseguido que quedemos todos impregnados de su saber, por tanto si la libertad de pensamiento es el motor común de todos los Académicos nacidos del renacimiento y de la ilustración, desde la Royal Society de Londres hasta la Real Academia Europea de Doctores, la cual hoy nos acoge como un refugio de la heterodoxia contra la ignorancia sobre la que ejerce su poder en un espacio de libertad, abierto a la complejidad de la cultura y la ciencia Europea, bienvenido sea.

El lema de la Royal Society en Londres fundada en 1660 una de las más antiguas de Europa fue el de *nullius in verba* que significa *en palabras de nadie* y se refería a la necesidad de ob-

tener evidencias empíricas para el avance del conocimiento en vez de acudir al criterio de autoridad usado por los escolásticos. El lema procedía de la frase de Horacio (Epístolas, 1, 14) que decía: *Nullius addictus jurare in verba magistri* que significa: *no me siento obligado a jurar por las palabras de maestro alguno*, en clara evidencia a que la ciencia evoluciona tan rápido como las personas.

Nuestra centenaria academia, sin embargo, adoptó el lema asignado por Su Majestad el Rey de España Don Juan Carlos I de Borbón, cuando en el año 1989 autorizó el uso del título de Real y en la propia Academia y con sus propias palabras nos infundió: “El amor por el trabajo bien hecho, el sentido común y la visión abierta así como la capacidad de iniciativa y la tenacidad han conformado las mejores virtudes de sus académicos” en justo reconocimiento a la forma de trabajar de sus miembros.

El Excelentísimo Señor Doctor Don Antonio Pulido Gutiérrez ha cumplido sobrada y científicamente este servicio a la ciencia y al progreso de la Economía y la Empresa. Razón por la cual así como por las virtudes que en grado científico le otorgan, debo expresar públicamente el honor de esta Real Corporación y sus nuevos compañeros los Excmos. Doctores hoy aquí presentes, al recibirle protocolariamente y con la solemnidad de esta Real corporación como académico de número. También es para mí una honra muy especial responder como Secretario General de la Real Academia, a su discurso de ingreso por encargo expreso de nuestro Presidente el Excmo. Sr. Profesor Dr. Alfredo Rocafort Nicolau.

Pienso que la inquietud social del Dr. Pulido al frente de la Fundación Cajazol en cuanto a entrega a los demás es más importante aún que sus muchos méritos científicos y empresaria-

les que ya es decir, pues gracias a su gestión y desde hace años invierte cada año 23 millones de euros en investigación, acción cultural y deportiva para la infancia, Cáritas, hermandades y colectivos desfavorecidos.

Dedicar unas líneas de presentación y de felicitación al profesor en economía el Dr. Pulido supone para mí un motivo y un momento de felicidad y de orgullo como pocos he tenido en mi vida, pues, además de haber sido ejemplo de alto empresario, financiero y banquero también lo ha sido de profesor, académico y docente que todos debemos seguir.

Tuve el privilegio de conocerlo y ver su forma de trabajar muy de cerca hace ya años, siendo el Director de ESERP, cuando simultáneamente tuve el honor de pasar de los órganos de Gobierno de la Caixa a ser uno de los miembros del Consejo de Administración de Torre Sevilla, también de “La Caixa” que él presidía, y es ahí donde nace una buena amistad.

En cuanto a su carrera universitaria hay que resaltar que el Profesor Dr. Pulido se graduó como Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Sevilla en 1989, con posterioridad, en el año 2003 se Doctoró por la Universidad de Sevilla con una profunda investigación sobre la: “Evolución de la demanda y la competitividad del turismo exterior en el periodo 1985-2001 y sus causas”. Con la máxima calificación de Sobresaliente “Cum Laude”.

Su experiencia docente es amplia, muy amplia, es de aquellos profesores que comparten secretos profesionales y enseña a sus alumnos a liderar empresas demostrando que un buen académico también es un buen ejecutivo así como emprendedor.

Su experiencia docente comienza a principios de los 90 en la Universidad de Sevilla y en la Universidad Pablo de Olavide

también de Sevilla como profesor de las asignaturas economía mundial, economía española, economía de la Unión Europea, política económica, economía aplicada a los países comunitarios y políticas turísticas.

Ha impartido clases periódicamente de postgrado en el reputado Instituto de Estudios Caja Sol en su máster de finanzas y ha dirigido el curso de experto de economía social en el Instituto de estudios Caja Sol, en su Business School hasta la actualidad.

Durante toda su vida académica y, en consecuencia, entregada a la docencia y a la investigación le ha llevado a publicar una veintena de obras de reconocido éxito científico y es justo reconocer de ventas también con editoriales como Algaida, Coceta, Anaya, Barcanova y otras, con títulos tan especializados como: *Productos y servicios financieros; Economía; Economía y organización de empresas; El Euro ante las cooperativas de trabajo asociado; Cambios económicos y política de reforma estructural; Las reformas de pensiones; La estabilidad y la equidad del sistema; La adaptación al euro de las empresas de economía social; Analizando Shift-Share al valor añadido; El crecimiento de la industria andaluza; Sectores económicos con futuro en Andalucía.*

El resultado del contenido de esos libros le ha llevado por demanda de la sociedad científica y empresarial a impartir Conferencias en los reputados Foros como: Universidad Harvard (EE.UU), Instituto Mundial de Cajas de Ahorro en Edimburgo (Escocia), Universidad de México D.F (México), Cámara de Comercio de Miami (EE.UU) y en foros españoles como : Foro Financiero Deloitte-ABC (Madrid), Desayunos de Europa Press, Foro Nueva Economía, Convención Empresarial de la Provincia de Sevilla, Cádiz, Málaga y Córdoba, Escuela de Economía del Ilustre Colegio de Economistas de Córdoba,

Foro Antares, Foro Consejo General de Colegios de Economistas, Foro Cinco Días, Foro Joly Andalucía, Universidad de Cádiz con su Lección Magistral del Claustro de Doctores, Foro Diálogos Córdoba, Foro Doñana de la Empresa Sostenible, Foro Desayunos del Correo de Andalucía, Foro de Burgos y otros muchos.

También ha participado en las siguientes investigaciones de reconocido prestigio con la publicación en revistas especializadas y científicas como: “El sector extractivo pesquero y su integración en la comunidad europea”; “Coordinación y seguimiento de los Planes de Desarrollo Sostenible de los Parques Naturales y su Área de Influencia”; “Efectos de la modernización de las infraestructuras de regadío y de la aportación tarifaria en la demanda de agua y la rentabilidad de los cultivos de la cuenca del Guadalquivir”; “Estudio sobre el Impacto Socioeconómico en Albacete del Ferrocarril de Alta Velocidad Madrid-Levante.”

Su carrera empresarial y financiera no deja indiferente a nadie pues se inició en los años 90 entre otras responsabilidades con los cargos de: Presidente del Banco Europeo de Finanzas (BEF), Miembro de los Consejos de Administración de Caser, Ahorro Corporación, de Consejo de Administración de CECA, Isolux, Tubacex, García Carrión, Unipapel, Eurobuilding, Central Mayorista de Cajas, Director General de Critería CaixaHolding, Presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Economistas, Patrono de la Fundación tres Culturas del Mediterráneo, Patrono de la Fundación Forja XXI, Patrono de Fundación Antares o Patrono de la Universidad Loyola Andalucía.

Sin embargo, los cargos que desempeña en la actualidad van aún mucho más allá pues es el actual: Presidente de la Funda-

ción Cajasol, Presidente del Instituto de Estudios Cajasol Business School, Presidente del Consejo Asesor de los Montes de Piedad de la Caixa, Presidente del Consejo de Administración de Puerto Triana (Torre Sevilla), de la Caixa. Presidente del Consejo Territorial de CaixaBank en Andalucía, Miembro del Pleno del Consejo General de Colegios de Economistas de España, Miembro del Consejo Social de la Universidad Pablo de Olavide (UPO), Miembro del Consejo de Administración de Déoleo, Presidente de la Asociación Andaluza de Fundaciones (AFA), Patrono de la Fundación General CSIC, Patrono de FUNCAS, Presidente de la Asociación Internacional de Crédito Prendario y Social (PIGNUS).

Los galardones recibidos a lo largo de una carrera de trabajo y dedicación han sido: Honorary Degree de Eserp, premio otorgado también a Su Majestad el Rey y a cinco Premios Nobel. Miembro de Honor por El Consejo Superior Europeo de Doctores, Académico correspondiente de la Academia de San Dionisio de Jerez. Elegido Ejecutivo del año Andalucía 2009 por la Revista Ejecutivos. El Presidente de la República le confiere la Medalla de Caballero de la Estrella de la Orden de Italia.

El profesor Pulido, en su discurso de hoy, ha abordado el tema con profundo conocimiento de causa y valentía, por un lado, y con rigor científico y académico, por otro, centrando su investigación en un fenómeno que afecta al presente y al futuro inmediato así como a las posibilidades de los países industriales y personas, toda vez que como señala el autor en sus trabajos: “Lo que no está en la mente de los directivos no existe”.

La problemática que ha esbozado en su discurso el beneficiario es de un alcance inabordable, por ello, debemos concretarla en objetivos más reducidos: objetivos empíricos u operativos. Se trata de una combinación de objetivos descriptivos, propios

de las investigaciones de las ciencias económicas y sociales, y de objetivos explicativos, que intentan averiguar alguna de las cuestiones que el beneficiario se ha planteado. En su caso no se trata de una dicotomía explicación/descripción, sino de una complementariedad para aproximarnos a la realidad que analizamos: la Estrategia en general y la empresa particular cuando emprendemos.

Los objetivos empíricos que se plantea en su trabajo de investigación se han visto cubiertos en base a seis puntos que me permito condensar:

- I. Analiza los cambios históricos que se han producido en los últimos años, especialmente en la última década, en cuanto a estrategia y emprendedora se refiere bajo un prisma europeo con un claro sentido de supervivencia y adaptabilidad.
- II. Indaga en la realidad de la empresa, del ejecutivo y su estrategia, en sus particularidades y características, así como ponerla en comparación con otras realidades.
- III. Dibuja el perfil de la profesión de empresario y del emprendedor y la estrategia como elemento indispensable bajo el nuevo marco social y cultural del siglo XXI en la toma de decisiones, así como las funciones y responsabilidades que dicha profesión debería acoger.
- IV. Propone un nuevo método de investigación más efectivo para formar a los futuros profesionales en estrategia y emprendimiento.
- V. Aplica su método de formación con garantías de éxito probadas, aplicado al futuro emprendedor.

Sobre la metodología utilizada en esta investigación “La realidad social es compleja, multivariada y difícil de comprender, presentándose ante los ojos del investigador o del estudioso como múltiples realidades. Su análisis sobre el emprendedor no puede, por tanto, ser sencillo ni realizarse mediante una sola metodología o perspectiva científica.

La estrategia es un modelo coherente, unificador e integrador de decisiones que determina y revela el propósito de la organización en términos de objetivos a largo plazo, programas de acción y prioridades en la asignación de recursos, tratando de lograr una ventaja sostenible a largo plazo y respondiendo adecuadamente a las oportunidades y amenazas surgidas en el medio externo de la empresa, teniendo en cuenta las fortalezas y debilidades de la organización.

Bajo mi punto de vista no existe un método científico único, universalmente reconocido. Existen características que componen el método científico y que se han de procurar seguir con rigor: objetivos claros, diseño operativo, validez y fiabilidad en la recogida de datos, un análisis riguroso de los mismos y unas conclusiones ajustadas.

¿Qué le ha inclinado al profesor Pulido a utilizar un método/metodología u otro? En primer lugar, el paradigma científico en el que se ha enmarcado. Paradigma entendido como la escuela científica, el marco conceptual, las “gafas” a través de las cuales él ha visto la realidad, elegido unos problemas sociales como prioritarios, se ha adherido a unas teorías y rechazado otras.

Si tomamos como base la división paradigmática elemental de: positivista o inductivo, interpretativo y crítico, nos enmarcamos en el paradigma interpretativo por cuanto él ha querido

“cambiar” la realidad de la emprendeduría. Aunque nos inclinemos por paradigmas cualitativos; no son incompatibles. Lo más importante es la actitud del investigador y la del Dr. Pulido ha sido de comprensión y cambio, no de segmentación de la realidad ni de generalización de las conclusiones de la investigación. Este doble marco paradigmático hace intuir un cierto eclecticismo por lo que se refiere a la metodología que él ha utilizado.

En primer lugar, ha utilizado el método cualitativo, no en su antinomia simbólica cuantitativo-cualitativa, sino del método empírico que pretende comprender la realidad de la universidad y su evolución hacia la convergencia Oriente-Occidente y que trata de establecer identidades y diferencias y complementos. En ningún caso se excluye el análisis cuantitativo de datos recogidos en la investigación sobre la estrategia. Con él intenta dar razón de aspectos, componentes y planos específicos del objeto de conocimiento, utilizando los criterios “emic” y “etic”, siguiendo la propuesta de MacIntyre: “a menos que comencemos por una caracterización de una sociedad en sus propios términos, no podemos identificar el objeto que requiere explicación.

La atención a las intenciones, motivaciones y razones, debe preceder a la atención de las causas; la descripción en términos de los conceptos y creencias del sujeto debe preceder a la descripción según nuestros conceptos y creencias” (1976:44). La realidad social y empresarial centrada en la estrategia es una realidad con significados compartidos intersubjetivamente y expresados en el lenguaje, tanto en el objeto de su discurso como en el tratamiento de sus conclusiones; significados que no son simplemente creencias o valores subjetivos, sino elementos constitutivos de la realidad.

En segundo lugar ha utilizado el Profesor Pulido el método histórico, no como lo trabaja el historiador reconstruyendo e interpretando el pasado, sino como hace el sociólogo cuando se interroga e interroga a la realidad social, acerca del cursus sufrido por aquello que estudia, sobre cómo ha llegado a ser como es, e incluso por que ha llegado a serlo. Se trata de profundizar en la conciencia de la contingencia de la realidad y permitir percibir la historicidad de los fenómenos de la estrategia en la que él es experto.

En tercer lugar, ha utilizado el método comparativo, consecuencia de la conciencia de la diversidad: la variedad de formas y procesos, de estructuras y comportamientos sociales, tanto en el espacio como en el tiempo, que lleva a la curiosidad del estudioso.

Por último, ha utilizado el método crítico-racional que “nunca busca simplemente un incremento de conocimiento como tal: su objetivo es la emancipación del hombre” (Horkheimer, 1976:224). En este método asume el valor con los que comulga el investigador, y que se ponen de manifiesto a lo largo de la investigación. La consideración de la racionalidad se pone de manifiesto, sobre todo, en los fines, sin que ello implique ningún contenido dogmático en las conclusiones como así ha sido.

Cada vez más existe una postura a favor de la complementariedad metodológica. Ya no importa hacer una investigación cuantitativa o cualitativa sino hacer una buena y rigurosa investigación, del tipo que sea. Es fundamental responder a los problemas que se plantean. He ahí la justificación de nuevo de su eclecticismo metodológico. El Excelentísimo Dr. Pulido cierra su discurso la figura del emprendedor y la emprendimiento con unas conclusiones y reflexiones finales y deja abiertas líneas de investigación futura.

En mi discurso de contestación era necesario hacer una referencia al pensamiento educativo que hoy nos ha expuesto el Dr. Antonio

Pulido, que es único por numerosas razones expuestas; sus profundas raíces antropológicas, su mirada entorno a la ciencia, su avanzada visión pedagógica. Su destacado interés por el desarrollo y la dignificación del profesorado o su valiente defensa de la libertad, y su interés por que el alumno tenga las herramientas de ser un emprendedor de éxito, son solo algunas de ellas.

Así mismo, también es necesario hacer una referencia a la persona. Tras trabajar a su lado en el sector financiero, para la institución de La Caixa, puedo decir sin temor a equivocarme que destaca dentro del intelecto del Dr. Pulido la percepción y la facilidad para captar todo lo que ocurre a su alrededor, obteniendo información del entorno sin apenas esfuerzo. Su capacidad de planificación global sin desestimar por ello la particularizada también es muy estimable.

Se interesa por ampliar y conocer muchos temas pero que profundiza y es muy meticuloso con los que le atraen poderosamente su atención y de los que siempre puede obtener una aplicabilidad práctica. Estos conceptos los retiene en su memoria con carácter de permanencia.

Es muy deductivo, a todas sus conclusiones y deducciones llega a través de la deducción lógica desestimando en ocasiones la intuición.

Se manifiesta de forma tranquila, medida y convencional. Es un gran amante de las buenas formas y la tradición. No se altera con facilidad y cuando lo hace su respuesta será incisiva pero nunca explosiva. Prefiere meditar su comportamiento posterior ante una contrariedad que dar respuesta airada que no sea efectiva.

Su actividad es continuada con un ritmo espectacular pero bien programado para obtener un buen rendimiento de su trabajo.

Se aprecia su desanimo cuando sus planes no salen como estaban previstos, lográndose eso sí sobreponerse con facilidad para volver a retomar la acción., pues es de los que nunca tira la toalla.

Sus criterios son tradicionales los tiene muy asumidos en la creencia de que son los mejores. Respeta los ajenos y está abierto a los demás pero intenta de forma suave imponer los suyos, persuasivamente.

Necesita de la relación con los demás, el contacto con el entorno es para él una fuente de información muy importante. Su comportamiento en la relación superficial es siempre muy correcto y educado e incluso en ocasiones circunspecto. Sabe la importancia que tiene la imagen a nivel social y cuida con esmero la suya. Por esta razón valora a las personas en un primer contacto por su imagen y educación para más tarde darles la valoración adecuada tanto personal como intelectualmente. Sabe utilizar los contactos sociales y obtener un beneficio de su relación con el entorno, es muy buen negociador y diplomático, no olvida nunca los fines prácticos que se propone para las instituciones que representa. Para él independientemente de un contrato un apretón de manos es cerrar un acuerdo.

En la relación más íntima y continuada es sincero pero poco comunicador y reservado con su sentir íntimo, pocas personas como su mujer y familia y algunos de sus amigos íntimos tiene acceso a sus pensamientos y motivaciones; su mujer Josefina , de la que un día me dijo almorzando en Casa Alfonso: “ todo comenzó cuando me casé con Fini, ”, quien es profesora, buena profesora entregada a su vocación, la docencia y con quien tuvo tres hijos que hoy nos acompañan: Laura que estudia Administración de Empresas, Paula que sigue los pasos de su madre y su hijo menor Antonio José Pulido, que sigue los pasos de su padre pero también es justo reconocer que es un gran

futbolista, hoy todos aquí presentes, los cuales son el pilar fundamental y en el que cimienta a su alrededor toda su vida, estando muy orgulloso de estos y a los que es justo reconocer les consulta, pues es bien cierto que *hay que escuchar el consejo del que mucho sabe pero sobre todo del que mucho os quiere*.

Por último, quiero felicitar nuevamente al Dr. Pulido por sus ideas, por su valor en exponerlas y por la forma cómo nos las ha presentado, así como, por el crecimiento ininterrumpido en todas las facetas de su vida. Creo que en el momento presente necesitamos muchas personas así en Europa.

Muchas gracias por su atención.

He dicho.



PUBLICACIONES DE LA REAL ACADEMIA EUROPEA DE DOCTORES

Directori 1991

Los tejidos tradicionales en las poblaciones pirenaicas (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Eduardo de Aysa Satué, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Josep A. Plana i Castellví, Doctor en Geografia i Història) 1992.

La tradición jurídica catalana (Conferència magistral de l'acadèmic de número Excm. Sr. Josep Joan Pintó i Ruiz, Doctor en Dret, en la Solemne Sessió d'Apertura de Curs 1992-1993, que fou presidida per SS.MM. el Rei Joan Carles I i la Reina Sofia) 1992.

La identidad étnica (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Ángel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Pou d'Avilés, Doctor en Dret) 1993.

Els laboratoris d'assaig i el mercat interior; Importància i nova concepció (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Pere Miró i Plans, Doctor en Ciències Químiques, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Simón i Tor, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1993.

Contribución al estudio de las Bacteriemias (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent II-lm. Sr. Miquel Marí i Tur, Doctor en Farmàcia, i contestació per l'Excm. Sr. Manuel Subirana i Cantarell, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1993.

Realitat i futur del tractament de la hipertròfia benigna de pròstata (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Joaquim Gironella i Coll, Doctor en Medicina i Cirurgia i contestació per l'Excm. Sr. Albert Casellas i Condom, Doctor en Medicina i Cirurgia i President del Col·legi de Metges de Girona) 1994.

La seguridad jurídica en nuestro tiempo. ¿Mito o realidad? (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. José Méndez Pérez, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Ángel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres) 1994.

La transició demogràfica a Catalunya i a Balears (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Tomàs Vidal i Bendito, Doctor en Filosofia i Lletres, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ferrer i Bernard, Doctor en Psicologia) 1994.

L'art d'ensenyar i d'aprendre (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Pau Umbert i Millet, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Agustín Luna Serrano, Doctor en Dret) 1995.

Sessió necrològica en record de l'Excm. Sr. Lluís Dolcet i Boxeres, Doctor en Medicina i Cirurgia i Degà-emèrit de la Reial Acadèmia de Doctors, que morí el 21 de gener de 1994. Enaltiren la seva personalitat els acadèmics de número Excms. Srs. Drs. Ricard Garcia i Vallès, Josep Ma. Simón i Tor i Albert Casellas i Condom. 1995.

La Unió Europea com a creació del geni polític d'Europa (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Jordi Garcia-Petit i Pàmies, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Llort i Brull, Doctor en Ciències Econòmiques) 1995.

La explosión innovadora de los mercados financieros (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Emilio Soldevilla García, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'Excm. Sr. José Méndez Pérez, Doctor en Dret) 1995.

La cultura com a part integrant de l'Olimpisme (Discurs d'ingrés com a acadèmic d'Honor de l'Excm. Sr. Joan Antoni Samaranch i Torelló, Marquès de Samaranch, i contestació per l'Excm. Sr. Jaume Gil Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques) 1995.

Medicina i Tecnologia en el context històric (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Felip Albert Cid i Rafael, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Ángel Aguirre Baztán) 1995.

Els sòlids platònics (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Pilar Bayer i Isant, Doctora en Matemàtiques, i contestació per l'Excm. Sr. Ricard Garcia i Vallès, Doctor en Dret) 1996.

La normalització en Bioquímica Clínica (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Xavier Fuentes i Arderiu, Doctor en Farmàcia, i contestació per l'Excm. Sr. Tomàs Vidal i Bendito, Doctor en Geografia) 1996.

L'entropia en dos finals de segle (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. David Jou i Mirabent, Doctor en Ciències Físiques, i contestació per l'Excm. Sr. Pere Miró i Plans, Doctor en Ciències Químiques) 1996.

Vida i música (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Carles Ballús i Pascual, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Espadaler i Medina, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1996.

La diferencia entre los pueblos (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Sebastià Trías Mercant, Doctor en Filosofia i Lletres, i contestació per l'Excm. Sr. Ángel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres) 1996.

L'aventura del pensament teològic (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Josep Gil i Ribas, Doctor en Teologia, i contestació per l'Excm. Sr. David Jou i Mirabent, Doctor en Ciències Físiques) 1996.

El derecho del siglo XXI (Discurs d'ingrés com a acadèmic d'Honor de l'Excm. Sr. Dr. Rafael Caldera, President de Venezuela, i contestació per l'Excm. Sr. Ángel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres) 1996.

L'ordre dels sistemes desordenats (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques, i contestació per l'Excm. Sr. Joan Bassegoda i Novell, Doctor en Arquitectura) 1997.

Un clam per a l'ocupació (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Isidre Fainé i Casas, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Joan Bassegoda i Nonell, Doctor en Arquitectura) 1997.

Rosalía de Castro y Jacinto Verdaguer, visión comparada (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Jaime M. de Castro Fernández, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Pau Umbert i Millet, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1998.

La nueva estrategia internacional para el desarrollo (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Santiago Ripol i Carulla, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Joaquim Gironella i Coll, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1998.

El aura de los números (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins,

Canals i Ports, i contestació per l'Excm. Sr. David Jou i Mirabent, Doctor en Ciències Físiques) 1998.

Nova recerca en Ciències de la Salut a Catalunya (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Anna Maria Carmona i Cornet, Doctora en Farmàcia, i contestació per l'Excm. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 1999.

Dilemes dinàmics en l'àmbit social (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Albert Biayna i Mulet, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 1999.

Mercats i competència: efectes de liberalització i la desregulació sobre l'eficàcia econòmica i el benestar (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Amadeu Petitbó i Juan, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Jaime M. de Castro Fernández, Doctor en Dret) 1999.

Epidemias de asma en Barcelona por inhalación de polvo de soja (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Ma. José Rodrigo Anoro, Doctora en Medicina, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Llorc i Brull, Doctor en Ciències Econòmiques) 1999.

Hacia una evaluación de la actividad cotidiana y su contexto: ¿Presente o futuro para la metodología? (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Maria Teresa Anguera Argilaga, Doctora en Filosofia i Lletres (Psicologia) i contestació per l'Excm. Sr. Josep A. Plana i Castellví, Doctor en Geografia i Història) 1999.

Directorio 2000

Génesis de una teoría de la incertidumbre. Acte d'imposició de la Gran Creu de l'Orde d'Alfons X el Savi a l'Excm. Sr. Dr. Jaume Gil-Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques i Financeres) 2000.

Antonio de Capmany: el primer historiador moderno del Derecho Mercantil (discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Xabier Añoberos Trías de Bes, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Santiago Dexeus i Trías de Bes, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2000.

La medicina de la calidad de vida (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Luís Rojas Marcos, Doctor en Psicologia, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Ángel Aguirre Baztán, Doctor en psicologia) 2000.

Pour une science touristique: la tourismologie (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Dr. Jean-Michel Hoerner, Doctor en Lletres i President de la Universitat de Perpinyà, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Jaume Gil-Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques) 2000.

Virus, virus entèrics, virus de l'hepatitis A (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Albert Bosch i Navarro, Doctor en Ciències Biològiques, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària) 2000.

Mobilitat urbana, medi ambient i automòbil. Un desafiament tecnològic permanent (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Pere de Esteban Altirriba, Doctor en Enginyeria Industrial, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Carlos Dante Heredia García, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2001.

El rei, el burgès i el cronista: una història barcelonina del segle XIII (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. José Enrique Ruiz-Domènec, Doctor en Història, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Felip Albert Cid i Rafael, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2001.

La informació, un concepte clau per a la ciència contemporània (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Salvador Alsius i Clavera, Doctor en Ciències de la Informació, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports) 2001.

La drogaaddicció com a procés psicobiològic (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Miquel Sánchez-Turet, Doctor en Ciències Biològiques, i contestació per l'Excm. Sr. Pedro de Esteban Altirriba, Doctor en Enginyeria Industrial) 2001.

Un univers turbulent (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Jordi Isern i Vilaboy, Doctor en Física, i contestació per l'Excm. Sra. Dra. Maria Teresa Anguera Argilaga, Doctora en Psicologia) 2002.

L'envelliment del cervell humà (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Dr. Jordi Cervós i Navarro, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Josep Ma. Pou d'Avilés, Doctor en Dret) 2002.

Les telecomunicacions en la societat de la informació (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Ángel Cardama Aznar, Doctor en Enginyeria de Telecomunicacions, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports) 2002.

La veritat matemàtica (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Josep Pla i Carrera, doctor en Matemàtiques, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 2003.

L'humanisme essencial de l'arquitectura moderna (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Helio Piñón i Pallarés, Doctor en Arquitectura, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Xabier Añoveros Trías de Bes, Doctor en Dret) 2003.

De l'economia política a l'economia constitucional (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Joan Francesc Corona i Ramon, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Xavier Iglesias i Guiu, Doctor en Medicina) 2003.

Temperància i empatia, factors de pau (Conferència dictada en el curs del cicle de la Cultura de la Pau per el Molt Honorable Senyor Jordi Pujol, President de la Generalitat de Catalunya, 2001) 2003.

Reflexions sobre resistència bacteriana als antibiòtics (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Dra. Ma. de los Angeles Calvo i Torras, Doctora en Farmàcia i Veterinària, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària) 2003.

La transformación del negocio jurídico como consecuencia de las nuevas tecnologías de la información (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Rafael Mateu de Ros, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Jaime Manuel de Castro Fernández, Doctor en Dret) 2004.

La gestión estratégica del inmovilizado (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Dra. Anna Maria Gil Lafuente, Doctora en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Josep J. Pintó i Ruiz, Doctor en Dret) 2004.

Los costes biológicos, sociales y económicos del envejecimiento cerebral (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Félix F. Cruz-Sánchez, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Dr. Josep Pla i Carrera, Doctor en Matemàtiques) 2004.

El conocimiento glaciar de Sierra Nevada. De la descripción ilustrada del siglo XVIII a la explicación científica actual. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Antonio Gómez Ortiz, Doctor en Geografia, i contestació per l'acadèmica de número Excma. Sra. Dra. Maria Teresa Anguera Argilaga, Doctora en Filosofia i Lletres (Psicologia))2004.

Los beneficios de la consolidación fiscal: una comparativa internacional (Discurs de recepció com a acadèmic d'Honor de l'Excm. Sr. Dr. Rodrigo de Rato y Figaredo, Director-Gerent del Fons Monetari Internacional. El seu padrí d'investidura és l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Jaime Manuel de Castro Fernández, Doctor en Dret) 2004.

Evolución histórica del trabajo de la mujer hasta nuestros días (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Eduardo Alemany Zaragoza, Doctor en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Rafel Orozco i Delclós, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2004.

Geotecnia: una ciencia para el comportamiento del terreno (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Antonio Gens Solé, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports) 2005.

Sessió acadèmica a Perpinyà, on actuen com a ponents; Excma. Sra. Dra. Anna Maria Gil Lafuente, Doctora en Ciències Econòmiques i Empresarials i Excm. Sr. Dr. Jaume Gil-Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials: “Nouvelles perspectives de la recherche scientifique en économie et gestion”; Excm. Sr. Dr. Rafel Orozco i Delcós, Doctor en Medicina i Cirurgia: “L'impacte mèdic i social de les cèl·lules mare”; Excma. Sra. Dra. Anna Maria Carmona i Cornet, Doctora en Farmàcia: “Nouvelles stratégies oncologiques”; Excm. Sr. Dr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària: “Les résistances bactériennes a les antibiotiques”. 2005.

Los procesos de concentración empresarial en un mercado globalizado y la consideración del individuo (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Fernando Casado Juan, Doctor en Ciències Econòmiques

i Empresariales, i contestació de l'Excm. Sr. Dr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 2005.

"Son nou de flors els rams li renc" (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Jaume Vallcorba Plana, Doctor en Filosofia i Lletres (Secció Filologia Hispànica), i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. José Enrique Ruíz-Domènec, Doctor en Filosofia i Lletres) 2005.

Historia de la anestesia quirúrgica y aportación española más relevante (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Vicente A. Gancedo Rodríguez, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Llort i Brull, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresariales) 2006.

El amor y el desamor en las parejas de hoy (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Paulino Castells Cuixart, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Joan Trayter i Garcia, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresariales) 2006.

El fenomen mundial de la deslocalització com a instrument de reestructuració empresarial (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Alfredo Rocafort i Nicolau, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresariales, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Isidre Fainé i Casas, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresariales) 2006.

Biomaterials per a dispositius implantables en l'organisme. Punt de trobada en la Historia de la Medicina i Cirurgia i de la Tecnologia dels Materials (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Anton Planell i Estany, Doctor en Ciències Físiques, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària) 2006.

La ciència a l'Enginyeria: El llegat de l'école polytechnique. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Xavier Oliver i Olivella, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Pla i Carrera, Doctor en Matemàtiques) 2006.

El voluntariat: Un model de mecenatge pel segle XXI. (Discurs d'ingrés de l'acadèmica de número Excma. Sra. Dra. Rosamarie Cammany Dorr, Doctora en Sociologia de la Salut, i contestació per l'Excma. Sra. Dra. Anna Maria Carmona i Cornet, Doctora en Farmàcia) 2007.

El factor religioso en el proceso de adhesión de Turquía a la Unión Europea. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Maria Ferré i Martí, Doctor en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Carlos Dante Heredia García, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2007.

Coneixement i ètica: reflexions sobre filosofia i progrés de la propedèutica mèdica. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Màrius Petit i Guinovart, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Gil i Ribas, Doctor en Teologia) 2007.

Problemática de la familia ante el mundo actual. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic honorari Excm. Sr. Dr. Gustavo José Noboa Bejarano, Doctor en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Paulino Castells Cuixart, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2007.

Alzheimer: Una aproximació als diferents aspectes de la malaltia. (Discurs d'ingrés de l'acadèmica honoraria Excma. Sra. Dra. Nuria Durany Pich, Doctora en Biologia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Eugenio Oñate, Doctor-Enginyer de Camins, Canals i Ports) 2008.

Guillem de Guimerà, Frare de l'hospital, President de la Generalitat i gran Prior de Catalunya. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic honorari Excm. Sr. Dr. Josep Maria Sans Travé, Doctor en Filosofia i Lletres, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. D. José E. Ruiz Domènec, Doctor en Filosofia Medieval) 2008.

La empresa y el empresario en la historia del pensamiento económico. Hacia un nuevo paradigma en los mercados globalizados del siglo XXI. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Excm. Sr. Dr. Guillermo Sánchez Vilariño, Doctor Ciències Econòmiques i Financeres, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Jaume Gil Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques i Financeres) 2008.

Incertesa i bioenginyeria (Sessió Acadèmica dels acadèmics corresponents Excm. Sr. Dr. Joaquim Gironella i Coll, Doctor en Medicina i Cirurgia amb els ponents Excm. Sr. Dr. Joan Anton Planell Estany, Doctor en Ciències Físiques, Excma. Sra. Dra. Anna M. Gil Lafuente, Doctora en Ciències Econòmiques i Financeres i Il·lm. Sr. Dr. Humberto Villavicencio Mavrich, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2008.

Els Ponts: Història i repte a l'enginyeria estructural (Sessió Acadèmica dels acadèmics numeraris Excm. Sr. Dr. Xavier Oliver Olivella, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports, i Excm. Sr. Dr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports, amb els Ponents Il·lm. Sr. Dr. Angel C. Aparicio Bengoechea, Professor i Catedràtic de Ponts de l'escola Tècnica Superior d'Enginyers de Camins, Canals i Ports de Barcelona, Il·lm. Sr. Dr. Ekkehard Ramm, Professor, institute Baustatik) 2008.

Marketing político y sus resultados (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Excm. Sr. Dr. Francisco Javier Maqueda Lafuente, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials i contestació per l'acadèmica de número Excm. Sra. Dra. Anna M. Gil Lafuente, Doctora en Ciències Econòmiques i Financeres) 2008.

Modelo de predicción de "Enfermedades" de las Empresas a través de relaciones Fuzzy (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Excm. Sr. Dr. Antoni Terceño Gómez, Doctor en Ciències Econòmiques i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Paulino Castells Cuixart, Doctor en Medicina) 2009.

Células Madre y Medicina Regenerativa (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Excm. Sr. Dr. Juan Carlos Izpisúa Belmonte, Doctor en Farmàcia i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Joaquim Gironella i Coll, Doctor en Medicina) 2009.

Financiación del déficit externo y ajustes macroeconómicos durante la crisis financiera El caso de Rumania (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Excm. Sr. Dr. Mugur Isarescu, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Alfredo Rocafort Nicolau, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2009.

El legado de Jean Monnet (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excm. Sra. Dra. Teresa Freixas Sanjuán, Doctora en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Fernando Casado Juan, Doctor en Ciències Econòmiques) 2010.

La economía china: Un reto para Europa (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Jose Daniel Barquero Cabrero, Doctor en Ciències Humanes, Socials i Jurídiques, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Alfredo Rocafort Nicolau, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2010.

Les radiacions ionitzants i la vida (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Albert Biete i Solà, Doctor en Medicina, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. David Jou i Mirabent, Doctor en Ciències Físiques) 2010.

Gestió del control intern de riscos en l'empresa postmoderna: àmbits econòmic i jurídic (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Ramon Poch i Torres, Doctor en Dret i Ciències Econòmiques i Empresariales, i contestació per l'acadèmica de número Excma. Sra. Dra. Anna Maria Gil i Lafuente, Doctora en Ciències Econòmiques i Empresariales) 2010.

Tópicos típicos y expectativas mundanas de la enfermedad del Alzheimer (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Rafael Blesa, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Llorc i Brull, Doctor en Ciències econòmiques i Dret) 2010.

Los Estados Unidos y la hegemonía mundial: ¿Declive o reinvencción? (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Excm. Sr. Dr. Mario Barquero i Cabrero, Doctor en Economia i Empresa, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Alfredo Rocafort i Nicolau, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresariales) 2010.

El derecho del Trabajo encrucijada entre los derechos de los trabajadores y el derecho a la libre empresa y la responsabilidad social corporativa (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. José Luis Salido Banús, Doctor en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Manuel Subirana Canterell) 2011.

Una esperanza para la recuperación económica (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Jaume Gil i Lafuente, Doctor en Econòmiques, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Gil i Ribas, Doctor en Teologia) 2011.

Certes i incertes en el diagnòstic del càncer cutani: de la biologia molecular al diagnòstic no invasiu (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Josep Malvehy, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Llorc, Doctor en Econòmiques i Dret) 2011.

Una mejor universidad para una economía más responsable (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Senén Barro Ameneiro, Doctor en

Ciències de la Computació i Intel·ligència, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Jaume Gil i Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2012.

La transformació del món després de la crisi. Una anàlisi polièdrica i transversal (Sessió inaugural del Curs Acadèmic 2012-2013 on participen com a ponents: l'Excm. Sr. Dr. José Juan Pintó Ruiz, Doctor en Dret: “*El Derecho como amortiguador de la inequidad en los cambios y en la Economía como impulso rehumanizador*”, Excma. Sra. Dra. Rosmarie Cammany Dorr, Doctora en Sociologia de la Salut: “*Salut: mitjà o finalitat?*”, Excm. Sr. Dr. Àngel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres: “*Globalización Económico-Cultural y Repliegue Identitario*”, Excm. Sr. Dr. Jaime Gil Aluja, Doctor en Econòmiques: “*La ciencia ante el desafío de un futuro progreso social sostenible*” i Excm. Sr. Dr. Eugenio Oñate Ibañez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports: “*El reto de la transferencia de los resultados de la investigación a la industria*”), publicació en format digital www.reialacademiadoctors.cat, 2012.

La quantificació del risc: avantatges i limitacions de les assegurances (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numeraria Excma. Sra. Dra. Montserrat Guillén i Estany, Doctora en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'acadèmica de número Excma. Sra. Dra. M. Teresa Anguera i Argilaga, Doctora en Filosofia i Lletres-Psicologia) 2013.

El procés de la visió: de la llum a la consciència (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Rafael Ignasi Barraquer i Compte, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. José Daniel Barquero Cabrero, Doctor en Ciències Humanes, Socials i Jurídiques) 2013.

Formación e investigación: creación de empleo estable (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Mario Barquero Cabrero, Doctor en Economia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. José Luis Salido Banús, Doctor en Dret) 2013.

El sagrament de l'Eucaristia: de l'Últim Sopar a la litúrgia cristiana antiga (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Armand Puig i Tàrrach, Doctor en Sagrada Escripura, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Jaume Vallcorba Plana, Doctor en Filosofia i Lletres) 2013.

Al hilo de la razón. Un ensayo sobre los foros de debate (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Enrique Tierno Pérez-Relaño, Doctor en Física Nuclear, y contestación por la académica de número Excm. Sra. Dra. Ana María Gil Lafuente, Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales) 2014.

**Colección Real Academia Europea de Doctores
Fundación Universitaria Eserp**

1. *La participació del Sistema Nerviós en la producció de la sang i en el procés cancerós* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Pere Gascón i Vilaplana, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmica de número Excm. Sra. Dra. Montserrat Guillén i Estany, Doctora en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2014.
ISBN: 978-84-616-8659-9, Dipòsit Legal: B-5605-2014
2. *Información financiera: luces y sombras* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Emili Gironella Masgrau, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Luis Salido Banús, Doctor en Derecho) 2014.
ISBN: 978-84-616-8830-2, Depósito Legal: B-6286-2014
3. *Crisis, déficit y endeudamiento* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. José Maria Gay de Liébana Saludas, Doctor en Ciencias Económicas y Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Juan Francisco Corona Ramón, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales) 2014.
ISBN: 978-84-616-8848-7, Depósito Legal: B-6413-2014
4. *Les empreses d'alt creixement: factors que expliquen el seu èxit i la seva sostenibilitat a llarg termini* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Oriol Amat i Salas, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Santiago Dexeus i Trias de Bes, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2014.
ISBN: 978-84-616-9042-8, Dipòsit Legal: B-6415-2014

5. *Estructuras metálicas* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Joan Olivé Zaforteza, Doctor en Ingeniería Industrial y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Xabier Añoberos Trias de Bes, Doctor en Derecho) 2014.
ISBN: 978-84-616-9671-0, Depósito Legal: B-7421-2014
6. *La acción exterior de las comunidades autónomas* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Josep Maria Bové Montero, Doctor en Administración y Dirección de Empresas y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José María Gay de Liébana Saludas, Doctor en Ciencias Económicas y Doctor en Derecho) 2014.
ISBN: 978-84-616-9672-7, Depósito Legal: B-10952-201
7. *El eco de la música de las esferas. Las matemáticas de las consonancias* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Vicente Liern Carrión, Doctor en Ciencias Matemáticas (Física Teórica) y contestación por la académica de número Excma. Sra. Dra. Pilar Bayer Isant, Doctora en Matemáticas) 2014.
ISBN: 978-84-616-9929-2, Depósito Legal: B-11468-2014
8. *La media ponderada ordenada probabilística: Teoría y aplicaciones* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. José María Merigó Lindahl, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Josep Pla i Carrera, Doctor en Ciencias Matemáticas) 2014.
ISBN: 978-84-617-0137-7, Depósito Legal: B-12322-2014
9. *La abogacía de la empresa y de los negocios en el siglo de la calidad* (Discurso de ingreso de la académica numeraria Excma. Sra. Dra. María José Esteban Ferrer, Doctora en Economía y Empresa y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Carlos Dante Heredia García, Doctor en Medicina y Cirugía) 2014.
ISBN: 978-84-617-0174-2, Depósito Legal: B-12850-2014
10. *La ciutat, els ciutadans i els tributs* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Joan-Francesc Pont Clemente, Doctor en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Enrique Tierno Pérez-Relaño, Doctor en Física Nuclear) 2014.
ISBN: 978-84-617-0354-8, Dipòsit Legal: B-13403-2014

11. *Organización de la producción: una perspectiva histórica* (Discurso de ingreso de los académicos numerarios Excmo. Sr. Dr. Joaquín Bautista Valhondo, Doctor en Ingeniería Industrial y del Excmo. Sr. Dr. Francisco Javier Llovera Sáez, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Luis Salido Banús, Doctor en Derecho) 2014.
ISBN: 978-84-617-0359-3, Depósito Legal: B 13610-2014
12. *Correlación entre las estrategias de expansión de las cadenas hoteleras Internacionales y sus rentabilidades* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Onofre Martorell Cunill, Doctor en Economía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Josep Gil i Ribas, Doctor en Teología) 2014.
ISBN: 978-84-617-0546-7, Depósito Legal: B 15010-2014
13. *La tecnología, detonante de un nuevo panorama en la educación superior* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Lluís Vicent Safont, Doctor en Ciencias de la Información y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Daniel Barquero Cabrero, Doctor en Ciencias Humanas, Sociales y Jurídicas y Doctor en Administración y Alta Dirección de Empresas) 2014.
ISBN: 978-84-617-0886-4, Depósito Legal: B 16474-2014
14. *Globalización y crisis de valores* (Discurso de ingreso del académico de Honor Excmo. Sr. Dr. Lorenzo Gascón, Doctor en Ciencias Económicas y contestación por la académica de número Excmo. Sra. Dra. Ana María Gil Lafuente, Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales) 2014.
ISBN: 978-84-617-0654-9, Depósito Legal: B 20074-2014
15. *Paradojas médicas* (Discurso de ingreso del Académico Correspondiente para Venezuela Excmo. Sr. Dr. Francisco Kerdel-Vegas, Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Lloret Brull, Doctor en Ciencias Económicas y Doctor en Derecho) 2014.
ISBN: 978-84-617-1759-0, Depósito Legal: B 20401-2014
16. *La formación del directivo. Evolución del entorno económico y la comunicación empresarial* (Discurso de ingreso de los académicos numerarios Excmo. Sr. Dr. Juan Alfonso Cebrián Díaz, Doctor

en Ciencias Económicas y Empresariales y del Excmo Sr. Dr. Juan María Soriano Llobera, Doctor en Administración y Dirección de Empresas y Doctor en Ciencias Jurídicas y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Fernando Casado Juan, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales) 2014.

ISBN:978-84-617-2813-8, Depósito Legal: B 24424-2014

17. *La filosofia com a cura de l'ànima i cura del món* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Francesc Torralba Roselló, Doctor en Filosofia i Doctor en Teologia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. David Jou i Mirabent, Doctor en Física) 2014.

ISBN: 978-84-617-2459-8, Dipòsit Legal: B 24425-2014

18. *Hacia una Teoría General de la Seguridad Marítima* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Jaime Rodrigo de Larrucea, Doctor en Derecho y Doctor en Ingeniería Náutica y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Juan Francisco Corona Ramón, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales) 2015.

ISBN: 978-84-617-3623-2, Depósito Legal: B 27975-2014

Colección Real Academia Europea de Doctores

19. *Pensamiento Hipocrático, Biominimalismo y Nuevas Tecnologías. La Innovación en Nuevas Formas de Tratamiento Ortodóncico y Optimización del Icono Facial* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Luis Carrière Lluch, Doctor en Odontología y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Antoni Terceño Gómez, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales) 2015.

ISBN: 978-84-606-5615-9, Depósito Legal: B 3966-2015

20. *Determinantes de las Escuelas de Pensamiento Estratégico de Oriente y Occidente y su contribución para el Management en las Organizaciones del Siglo XXI.* (Discurso de ingreso del académico Correspondiente para Chile Excmo. Sr. Dr. Francisco Javier Garrido Morales, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Daniel Barquero

Cabrero, Doctor en Ciencias Humanas, Sociales y Jurídicas y Doctor en Administración y Alta Dirección de Empresas) 2015.

ISBN:978-84-606-6176-4, Depósito Legal: B 5867-2015

21. *Nuevos tiempos, nuevos vientos: La identidad mexicana, cultura y ética en los tiempos de la globalización.* (Discurso de ingreso del académico Correspondiente para México Excmo. Sr. Dr. Manuel Medina Elizondo, Doctor en Ciencias de la Administración, y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Daniel Barquero Cabrero, Doctor en Ciencias Humanas, Sociales y Jurídicas y Doctor en Administración y Alta Dirección de Empresas) 2015.
ISBN: 78-84-606-6183-2, Depósito Legal: B 5868-2015

22. *Implante coclear. El oído biónico.* (Discurso del ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós Blanch, Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Joaquín Barraquer Moner, Doctor en Medicina y Cirugía) 2015.
ISBN: 978-84-606-6620-2, Depósito Legal: B 7832-2015

23. *La innovación y el tamaño de la empresa.* (Discurso del ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Carlos Mallo Rodríguez, Doctor en Ciencias Económicas y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José María Gay de Liébana Saludas, Doctor en Ciencias Económicas y Doctor en Derecho) 2015.
ISBN: 978-84-606-6621-9, Depósito Legal: B 7833- 2015

24. *Geologia i clima: una aproximació a la reconstrucció dels climes antics des del registre geològic* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Ramon Salas Roig, Doctor en Geologia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Enrique Tierno Pérez-Relaño, Doctor en Física Nuclear) 2015.
ISBN: 978-84-606-6912-8, Dipòsit Legal: B 9017-2015

25. *Belleza, imagen corporal y cirugía estética* (Discurso del ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Josep Maria Serra i Renom, Doctor en Medicina y Cirugía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José María Gay de Liébana Saludas, Doctor en Ciencias Económicas y Doctor en Derecho) 2015.
ISBN: 978-84-606-7402-3, Depósito Legal: B 10757-2015

26. *El poder y su semiología* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Michael Metzeltin, Doctor en Filología Románica y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Joaquim Gironella i Coll, Doctor en Medicina y Cirugía) 2015.
ISBN: 978-84-606-7992-9, Depósito Legal: B 13171-2015

27. *Atentados a la privacidad de las personas* (Discurso de ingreso del académico de honor Excmo. Sr. Dr. Enrique Lecumberri Martí, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Joan-Francesc Pont Clemente, Doctor en Derecho) 2015.
ISBN: 978-84-606-9163-1, Depósito Legal: B

28. *Panacea encadenada: La farmacología alemana bajo el yugo de la esvástica* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Francisco López Muñoz, Doctor en Medicina y Cirugía y Doctor en Lengua Española y Literatura y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Joan-Francesc Pont Clemente, Doctor en Derecho) 2015.
ISBN: 978-84-606-9641-4, Depósito Legal: B 17701-2015

29. *Las políticas monetarias no convencionales: El Quantitative Easing*” (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Juan Pedro Aznar Alarcón, Doctor en Economía y Administración de Empresas y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Luis Salido Banús, Doctor en Derecho) 2015.
ISBN: 978-84-608-299-1, Depósito Legal: B 25530-2015

30. *La utopía garantista del Derecho Penal en la nueva “Edad Media”* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Fermín Morales Prats, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José María Gay de Liébana Saludas, Doctor en Ciencias Económicas y Doctor en Derecho) 2015.
ISBN- 978-84-608-3380-2, Depósito Legal: B 26395-2015

31. *Reflexions entorn el Barroc* (Discurs d’ingrés de l’acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Salvador de Brocà Tella, Doctor en Filosofia i lletres, i contestació per l’acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Josep Gil Ribas, Doctor en Teologia) 2016.
ISBN- 978-84-608-4991-9, Depósito Legal: B 30143-2015

32. *Filosofia i Teologia a Incerta Glòria. Joan Sales repensa mig segle de cultura catalana* (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Dr. Josep-Ignasi Saranyana i Closa, Doctor en teologia i doctor en filosofia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Dr. Francesc Torralba i Roselló, Doctor en teologia i doctor en filosofia) 2016.
ISBN- 978- 84- 608-5239-1, Depósito Legal: B 1473-2016
33. *Empresa familiar: ¿Sucesión? ¿Convivencia generacional?* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Miguel Ángel Gallo Laguna de Rins, Doctor en Ingeniería y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Pedro Clarós Blanch, Doctor en Medicina y Cirugía) 2016.
ISBN- 978 84 6085663-4, Depósito Legal: B 3910-2016
34. *Reflexiones y alternativas en torno a un modelo fiscal agotado.* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Antoni Durán-Sindreu Buxadé, Doctor en Derecho y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. Joan-Francesc Pont Clemente, Doctor en Derecho) 2016.
ISBN- 978-84-608-5834-8, Depósito Legal: B 4684-2016
35. *La figura del emprendedor y el concepto del emprendimiento.* (Discurso de ingreso del académico numerario Excmo. Sr. Dr. Antonio Pulido Gutiérrez, Doctor en Economía y contestación por el académico de número Excmo. Sr. Dr. José Daniel Barquero Cabrero, Doctor en Ciencias Humanas, Sociales y Jurídicas y Doctor en Alta Administración de Empresas) 2016.
ISBN- 978-84-608-5926-0, Depósito Legal: B 4685-2016



RAD Tribuna Plural. La revista científica

REVISTA 1 - Número 1/2014

Globalización y repliegue identitario, *Ángel Aguirre Baztán*. El pensament cristià, *Josep Gil Ribas*. El teorema de Gödel: recursivitat i indecidibilitat, *Josep Pla i Carrera*. De Königsberg a Göttingen: Hilbert i l'axiomatització de les matemàtiques, *Joan Roselló Moya*. Computerized monitoring and control system for ecopyrogenesis technological complex, *Yuriy P. Kondratenko, Oleksiy V.Kozlov*. Quelques réflexions sur les problèmes de l'Europe de l'avenir, *Michael Metzeltin*. Europa: la realidad de sus raíces, *Xabier Añoveros Trias de Bes*. Discurs Centenari 1914-2014, *Alfredo Rocafort Nicolau*. Economía-Sociedad-Derecho, *José Juan Pintó Ruiz*. Entrevista, *Jaime Gil Aluja*.

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 404.

REVISTA 2 - Número 2/2014 Monográfico Núm.1

I Acto Internacional: Global Decision Making.
2014: à la recherche d'un Humanisme renouvelé de El Greco à Nikos Kazantzakis, *Stavroula-Ina Piperaki*. The descent of the audit profession, *Stephen Zeff*. Making global lawyers: Legal Practice, Legal Education and the Paradox of Professional Distinctiveness, *David B. Wilkins*. La tecnología, detonante de un nuevo panorama universitario, *Lluís Vicent Safont*. La salida de la crisis: sinergias y aspectos positivos. Moderador: *Alfredo Rocafort Nicolau*. Ponentes: Burbujas, cracs y el comportamiento irracional de los inversores, *Oriol Amat Salas*. La economía española ante el hundimiento del sector generador de empleo, *Manuel Flores Caballero*. Tomando el pulso a la economía española: 2014, año de encrucijada, *José María Gay de Liébana Saludas*. Crisis económicas e indicadores: diagnosticar, prevenir y curar, *Montserrat Guillén i Estany*. Salidas a la crisis, *Jordi Martí Pidelaserra*. Superación de la crisis económica y mercado de trabajo: elementos dinamizadores, *José Luís Salido Banús*.

Indicadores de financiación para la gestión del transporte urbano: El fondo de comercio, El cuadro de mando integral: Una aplicación práctica para los servicios de atención domiciliaria, Competencias de los titulados en ADE: la opinión de los empleadores respecto a la

contabilidad financiera y la contabilidad de costes. Teoría de conjuntos clásica versus teoría de subconjuntos borrosos. Un ejemplo elemental comparativo. Un modelo unificado entre la media ponderada ordenada y la media ponderada. Predicting Credit Ratings Using a Robust Multi-criteria Approach.

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 588.

REVISTA 3 - Número 3/2014

Taula rodona: Microorganismes i patrimoni. Preàmbulo, *Joaquim Gironella Coll*. L'arxiu Nacional de Catalunya i la conservació i restauració del patrimoni documental, *Josep Maria Sans Travé, Gemma Goikoechea i Foz*. El Centre de Restauració Béns Mobles de Catalunya (CRBMC) i les especialitats en conservació i restauració, *Àngels Solé i Gili*. La conservació del patrimoni històric davant l'agressió per causes biològiques, *Pere Rovira i Pons*. Problemàtica general de los microorganismos en el patrimonio y posibles efectos sobre la salud, *Maria dels Àngels Calvo Torras*. Beyond fiscal harmonisation, a common budgetary and taxation area in order to construct a European republic, *Joan-Francesc Pont Clemente*. El microcrédito. La financiación modesta, *Xabier Añoveros Trias de Bes*. Extracto de Stevia Rebaudiana. *Pere Costa Batllori*. Síndrome traumático del segmento posterior ocular, *Carlos Dante Heredia García*. Calculadora clínica del tiempo de doblaje del PSA de próstata, *Joaquim Gironella Coll, Montserrat Guillén i Estany*. Miguel Servet (1511-1553). Una indignació coherent, *Màrius Petit i Guinovart*. Liquidez y cotización respecto el Valor Actual Neto de los REITs Españoles (Las SOCIMI), *Juan María Soriano Llobera, Jaume Roig Hernando*. I Acte Internacional: Global decision making. Resum. Entrevista, *Professor Joaquim Barraquer Moner*.

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 376

REVISTA 4 - Número 4/2014

Sessió Acadèmica: La simetria en la ciència i en l'univers. Introducció, evocació del Dr. Jaume Vallcorba Plana, *David Jou Mirabent i Pilar Bayer i Isant*. La matemàtica de les simetries, *Pilar Bayer i Isant*, l'Univers

i les simetries trencades de la física, *David Jou Mirabent*. Sessió Acadèmica: La financiación de las grandes empresas: el crédito sindicado y el crédito documentario. Los créditos sindicados, *Francisco Tusquets Trias de Bes*. El crédito documentario. Una operación financiera que sustituye a la confianza en la compraventa internacional, *Xabier Añoveros Trias de Bes*. Sessió Acadèmica: Vida i obra d'Arnau de Vilanova. Introducció, *Josep Gil i Ribas*. Arnau de Vilanova i la medicina medieval, *Sebastià Giralte*. El *Gladius Iugulans Thomatistas* d'Arnau de Vilanova: context i tesis escatològiques, *Jaume Mensa i Valls*. La calidad como estrategia para posicionamiento empresarial, *F. González Santoyo*, *B. Flores Romero* y *A.M. Gil Lafuente*. Etnografía de la cultura de una empresa, *Ángel Aguirre Baztán*. L'inconscient, femení i la ciència, *Miquel Bassols Puig*. Organización de la producción: una perspectiva histórica, *Joaquim Bautista Valhondo* y *Francisco Javier Llovera Sáez*. La quinoa (*Chenopodium quinoa*) i la importancia del seu valor nutricional, *Pere Costa Batllori*.

El Séptimo Arte, *Enrique Lecumberri Martí*. "Consolatio" pel Dr. Josep Casajuana i Gibert, *Rosmarie Cammany Dorr*, *Jaume Gil Aluja* i *Josep Joan Pintó Ruiz*. The development of double entry: An example of the International transfer of accounting technology, *Christopher Nobes*. Entrevista, *Dr. Josep Gil Ribas*.

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 460

REVISTA 5 - Número 1/2015

Sessió Acadèmica: Salut, economia i societat. Presentació, *M. dels Àngels Calvo Torras*. Descripción y valoración crítica de los diferentes sistemas sanitarios en Europa, *Joaquim Gironella Coll*. Efectos económicos en el sistema público de salud del diagnóstico precoz de las enfermedades, *Ana María Gil Lafuente*. Estar sano y encontrarse bien: El reto, *Rosmarie Cammany Dorr*. What is the greatest obstacle to development? *Alba Rocafort Marco*. Aceleradores globales de la RSE: Una visión desde España, *Aldo Olcese Santoja*. Zoonosis transmitidas por mascotas. Importancia sanitaria y prevención, *M. dels Àngels Calvo Torras* y *Esteban Leonardo Arosemena Angulo*. Seguretat alimentària dels aliments d'origen animal. Legislació de la Unió Europea sobre la fabricació de pinsos, *Pere Costa Batllori*. Panacea encadenada: La farmacología alemana

bajo el III Reich y el resurgir de la Bioética, *Francisco López Muñoz*. Laicidad, religiones y paz en el espacio público. Hacia una conciencia global, *Francesc Torralba Roselló*. Inauguración del Ciclo Academia y Sociedad en el Reial Cercle Artístic de Barcelona. Entrevista, *Dr. José Juan Pintó Ruiz*.

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 356

REVISTA 6 - Número 2/2015

Sessió Acadèmica: Subrogación forzosa del acreedor. Presentación, *José Juan Pintó*. La subrogación Forzosa del acreedor: Concepto, Naturaleza, Finalidad y Efectos, *Alfonso Hernández Moreno*. La utilización de la subrogación forzosa en la práctica: Aspectos relevantes y controvertidos, *Francisco Echevarría Summers*. Methods of Modeling, Identification and Prediction of Random Sequences Base on the Nonlinear Canonical Decomposition, *Igor P. Atamanyuk, Yuriy P. Kondratenko*. Rien n'est pardoné!. *Stravroula-Ina Piperaki*. Seguretat alimentària dels aliments d'origen animal. Legislació de la Unió Europea sobre la fabricació de pinsos II. Pinsos ecològics, *Pere Costa Batllori*. The relationship between gut microbiota and obesity, *Carlos González Núñez, M. de los Angeles Torras*. Avidesa i fulgor dels ulls de Picasso, *David Jou Mirabent*. Problemática de la subcontratación en el sector de la edificación, *Francisco Javier Llovera Sáez, Francisco Benjamín Cobo Quesada y Miguel Llovera Ciriza*. Jornada Cambio Social y Reforma Constitucional, *Alfredo Rocafort Nicolau, Teresa Freixes Sanjuán, Marco Olivetti, Eva Maria Poptcheva, Josep Maria Castellà y José Juan Pintó Ruiz*. Inauguración del ciclo "Academia y Sociedad" en el Reial Cercle Artístic de Barcelona: Nuevas amenazas. El Yihadismo, *Jesús Alberto García Riesco*. Presentación libro "Eva en el Jardín de la Ciencia", *Trinidad Casas, Santiago Dexeus y Lola Ojeda*. "Consolatio" pel Dr. Jaume Vallcorba Plana, *Xabier Añoveros Trias de Bes, Ignasi Moreta, Armand Puig i Tàrrach*. Entrevista, *Dr. David Jou Mirabent*.

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 400

REVISTA 7 - Número 3/2015 *Monográfico Núm.2*

II Acto Internacional: Congreso Internacional de investigación “Innovación y Desarrollo Regional”. Conferencia Inaugural: Lecciones de la crisis financiera para la política económica: austeridad, crecimiento y retos de futuro, *Aznar Alarcón, P., Gay de Liébana Saludas, J.M., y Rocafort Nicolau, A.*

Eje Temático 1. Gestión estratégica de las organizaciones: Diseño, operación y gestión de un modelo de negocio innovador, *Medina Elizondo, M. y Molina Morejón, M.* Matriz insumo producto como elemento de estrategia empresarial, *Towns Muñoz, J.A., y Tuda Rivas, R.* Valoración sobre la responsabilidad social de las empresas en la comarca lagunera, *De la Téjera Thomas, Y.E., Gutiérrez Castillo, O.W., Medina Elizondo, E., Martínez Cabrera, H., y Rodríguez Trejo, R.J.* Factores de competitividad relacionados con la internacionalización. Estudio en el estado de Coahuila, *González Flores. O., Armenteros Acosta, M del C., Canibe Cruz, F., Del Rio Ramírez, B.* La contextualización de los modelos gerenciales y la vinculación estratégica empresa-entorno, *Medina Elizondo, M., Gutiérrez Castillo, O., Jaramillo Rosales, M., Parres Frausto, A., García Rodríguez, G.A.* Gestión estratégica de las organizaciones. Los Estados Unidos de Europa, *Barquero Cabrero, J.D.* El análisis de la empresa a partir del Valor Añadido, *Martí Pidelaserra, J.* Factors influencing the decision to set up a REIT, *Roig Hernando, J., Soriano Llobera, J.M., García Cueto, J.I.*

Eje Temático 2: Gestión de la Innovación y desarrollo regional: Propuesta metodológica para la evaluación de ambientes de innovación empresariales. Aplicaciones en el estado de Hidalgo, México, *Gutiérrez Castillo, O.W., Guerrero Ramos, L.A., López Chavarría, S., y Parres Frausto, A.* Estrategias para el desarrollo de la competitividad del cultivo del melón en la comarca lagunera. *Espinoza Arellano, J de J., Ramírez Menchaca, A., Guerrero Ramos, L.A. y López Chavarría, S.* Redes de Innovación Cooperativa en la región lagunera. *Valdés Garza, M., Campos López, E., y Hernández Corichi, A.* Ley general de contabilidad gubernamental. Solución informática para municipios menores de veinticinco mil habitantes, *Leija Rodríguez, L.* La innovación en la empresa como estrategia para el desarrollo regional, *González Santoyo, F., Flores Romero, B., y Gil Lafuente, A.M.* Aplicación de la Gestión del conocimiento a la cadena de suministro de la construcción. La calidad un reto necesario, *Llovera Sáez, F.J., y Llovera Ciriza, M.*

Eje Temático 3. Gestión del capital humano y cultura organizacional: Influencia del capital humano y la cultura emprendedora en la innovación como factor de competitividad de las pyme

industriales, *Canibe Cruz, F., Ayala Ortiz, I., García Licea, G., Jaramillo Rosales, M., y Martínez Cabrera, H.* Retos de la formación de empresarios competitivos de la región lagunera, México. Competencias estratégicas gerenciales y su relación con el desempeño económico en el sector automotriz de Saltillo. *Hernández Barreras, D., Villanueva Armenteros, Y., Armenteros Acosta, M. del C., Montalvo Morales, J.A. Facio Licera, P.M., Gutiérrez Castillo, O.W., Aguilar Sánchez, S.J., Parres Frausto, A., del Valle Cuevas, V.* Competencias estratégicas gerenciales y su relación con el desempeño económico en el sector automotriz de Saltillo, *Hernández Barreras, D., Villanueva Armenteros, Y., Armenteros Acosta, M. del C., Montalvo Morales, J.A.* Identificación y diseño de competencias laborales en las áreas técnicas de la industria textil en México. *Vaquera Hernández, J., Molina Morejón, V.M., Espinoza Arellano, J. de J.* Self-Perception of Ethical Behaviour. The case of listed Spanish companies, *García López, M.J., Amat Salas, O., y Rocafort Nicolau, A.* Descripción y valoración Económico-Sanitaria de los diferentes sistemas sanitarios en el espacio europeo, y de las unidades de hospitalización domiciliaria en las comunidades autónomas de España, *Gironella Coll, J.* El derecho público en el Quijote. Derecho de gentes y derecho político, *Añoveros Trias de Bes, X.*

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 558

REVISTA 8 - Número 4/2015

Sessió Acadèmica: l'Aigua, una visió interdisciplinària. Presentació, *M. dels Àngels Calvo Torres*. El agua: Características diferenciales y su relación con los ecosistemas, *M. dels Àngels Calvo Torres*. L'Aigua en l'origen i en el manteniment de la vida, *Pere Costa Batllori*. Planeta oceàno, pasado, presente y futuro desde una visión particular. Proyecto AQVAM. Aportación sobre el debate del agua. Fausto García Hegardt. Sesión Académica: Ingeniería y música. Presentación, *Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra*. Las comunicaciones móviles. Presente y futuro, *Ramon Agustí*. Sessió Acadèmica: Debat sobre la religió civil. Presentació, *Francesc Torralba Roselló*. La religió vertadera, *Josep Gil Ribas*. La religión civil, Ángel Aguirre *Baztán*, La religión en la que todos los hombres están de acuerdo, *Joan-Francesc Pont Clemente*. Aportació al debat sobre la religió, *Josep Gil Ribas*. El camino hacia la libertad: el legado napoleónico en la independencia de México, *Enrique Sada Sandoval*.

Los ungüentos de brujas y filtros de amor en las novelas cervantinas y el papel de Dioscórides de Andrés Laguna, *Francisco López Muñoz y Francisco Pérez Fernández*. La lingüística como economía de la lengua. *Michael Metzeltin*. Situación de la radioterapia entre las ciencias, *Santiago Ripol Girona*. Conferencia “Las Fuerzas Armadas y el Ejército de Tierra en la España de hoy”, *Teniente General Ricardo-Álvarez-Espejo García*. Entrevista, *Dr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra*.

Edición impresa ISSN: 2339-997X, Edición electrónica: ISSN: 2385-345X
Depósito Legal: B 12510-2014, Págs. 410





José Daniel Barquero (Jd.barquero@eserp.com) es profesor en Ciencias Económicas y Sociales. Por vocación se ha dedicado al estudio, investigación y docencia, lo cual ha permitido dotar a la profesión de avances académico-científicos a través de sus modelos empresariales de persuasión de los públicos. Siendo galardonado por estos con el título de Doctor Honoris Causa en América, Europa, Asia y África.

Obtuvo los grados universitarios en Empresa, Publicidad-Relaciones Públicas y el Máster of Business Administración por la Universidad de Barcelona. Posteriormente, se Doctoró en el área de las Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales con sobresaliente Cum -Laude por La Universidad Camilo José Cela de Madrid, la Universidad Internacional de Cataluña y la Universidad Autónoma de Coahuila, México.

En el contexto científico es Director General de la Escuela Universitaria ESERP de Madrid, Barcelona y Palma de Mallorca (www.eserp.com), Académico de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, Académico de la Real Academia Europea de Doctores, Miembro de la Ilustre academia Iberoamericana de Doctores (www.iaidres.org), así como Presidente del Consejo Superior Europeo de Doctores (www.consedoc.com)

Sus investigaciones han sido publicadas en más de 40 libros. Los últimos en siete países distintos: *Cómo mantener, fidelizar y conseguir nuevos clientes*, McGrawHill, EEUU; *O livro de Ouro das Relações Públicas*, Porto Editora, Portugal; *Manual de Banca*, de la editorial Planeta, España; *How to avoid the clash of cultures and civilizations*, Staffordshire University, Reino Unido; *Relaciones Públicas Empresariales*, de las Ediciones Dielo, Federación Rusa; *20 competencias profesionales para la práctica docente*, Editorial Trillas, México y *Economy and Society*, McGrawHill en Azerbaiyán y EEUU.

“En toda persona hay un emprendedor potencial. Las motivaciones de los emprendedores han sido objeto de múltiples estudios, que nos sirven para desterrar tópicos como su tendencia al riesgo o la exigencia de determinadas cualidades innatas. Aclarar adecuadamente el concepto del emprendimiento, perfilar rigurosamente los perfiles de los emprendedores, son exigencias de nuestra economía. En efecto, cualquier sociedad que quiera avanzar necesita ser competitiva e innovadora y para lograrlo necesita contar con hombres y mujeres emprendedores. El emprendimiento es, pues, una necesidad social y nuestro país no se encuentra ajeno a esa necesidad.”

Antonio Pulido Gutiérrez

1914 - 2014

Colección Real Academia Europea de Doctores



**Generalitat
de Catalunya**

