



**FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Emprendimiento Senior: Determinantes e Importancia Económica

Trabajo Fin de Grado presentado por María Azahara Navarro León, siendo el tutor del mismo el profesor D. José Serrano Fernández.

Vº. Bº. del Tutor:

Alumna:

D. José Fernández Serrano

Dña. María Azahara Navarro León

Sevilla, Junio de 2018



GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**TRABAJO FIN DE GRADO
CURSO ACADÉMICO [2017-2018]**

TÍTULO:

EMPRENDIMIENTO SENIOR: DETERMINANTES E IMPORTANCIA ECONÓMICA

AUTOR:

MARÍA AZAHARA NAVARRO LEÓN

TUTOR:

D. JOSÉ SERRANO FERNÁNDEZ

DEPARTAMENTO:

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

ECONOMÍA APLICADA

RESUMEN:

Ante un mundo en el que la población envejece a un ritmo muy acelerado, las economías de los países se ven afectadas, por lo que tienen que buscar alternativas para cubrir todos los gastos que conlleva mantener a una población tan longeva. Ante este problema, en nuestra investigación explicamos una posible solución que año tras año va en aumento. Hablamos del emprendimiento senior, una alternativa para mantener a la población mayor activa realizando algo que realmente desean, mientras ayudan a relanzar las economías. Pero realmente ¿por qué emprenden las personas mayores tras la jubilación? ¿Qué les empuja a ello? ¿Tienen las mismas características que los emprendedores jóvenes?

PALABRAS CLAVE:

Emprendimiento senior; personas mayores; motivaciones; barreras; España

ÍNDICE

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. JUSTIFICACIÓN.....	1
1.2. OBJETIVOS.....	1
1.3. METODOLOGÍA.....	1
1.4. ESTRUCTURA.....	2
CAPÍTULO 2: REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	3
2.1. EL EMPRENDIMIENTO SENIOR Y EL ENVEJECIMIENTO ACTIVO DE LA POBLACIÓN.....	3
2.2. DEFINICIÓN DE EMPRENDIMIENTO SENIOR.....	4
2.3. EMPRENDIMIENTO SENIOR EN ESPAÑA Y EUROPA.....	4
2.4. MAYORES VS JÓVENES EN EL EMPRENDIMIENTO.....	7
2.4.1. Predisposición al emprendimiento.....	7
2.4.2. Duración de las empresas.....	11
2.4.3. Financiación.....	11
2.4.4. Género.....	11
2.5. FACTORES QUE INFLUYEN EN EL EMPRENDIMIENTO SENIOR.....	13
2.5.1. Motivación.....	14
2.5.2. Recursos económicos.....	15
2.5.3. Responsabilidades familiares.....	16
2.5.4. Según el nivel de estudios.....	16
2.5.5. Por su capital social.....	17
2.5.6. Emprendimiento social.....	18
2.5.7. Emprendimiento por despido y discriminación.....	18
2.5.8. Salud.....	19
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS EMPÍRICO: ENTREVISTA A MANUEL DÍAZ FAJARDO.....	21
3.1. RESULTADOS SOBRE LA ENTREVISTA.....	28
CAPÍTULO 4: CONCLUSIONES.....	29
BIBLIOGRAFÍA.....	31

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1. JUSTIFICACIÓN

La idea de realizar el trabajo que se presenta surgió a raíz de ver la película “El becario”, protagonizada por Robert De Niro y Anne Hathaway, la cual trata de un hombre jubilado que se reincorpora al mundo laboral. Tras analizarla y darle un giro a la situación, consideramos la oportunidad de investigar los factores que influyen a las personas mayores de 55 años para establecer su propio negocio. Por lo que teóricamente, dicho trabajo se realizó con la finalidad de conocer cómo se encuentra actualmente el entorno de los emprendedores seniors en España y en la Unión Europea, además de analizar las causas que los promueve o los desmotiva a la hora de abrirse camino en el emprendimiento. Asimismo, también se ha realizado una comparación entre las personas mayores y su contraparte más joven, lo cual ha resultado muy interesante, puesto que como se comentará a lo largo de la investigación, los jóvenes, a pesar de tener un mayor miedo al fracaso, tienen un mayor espíritu emprendedor, sin embargo, las empresas de los seniors son las que más tiempo permanecen activas.

Por tanto, al no encontrarse muchos estudios sobre la población senior en el emprendimiento en España y en la UE, consideramos de gran importancia presentar una investigación que englobe todos estos factores para que pueda ayudar a futuras indagaciones y poder así fomentar el envejecimiento activo tras la jubilación.

1.2. OBJETIVOS

Los objetivos que se han ido cumpliendo conforme avanzábamos en la investigación son los siguientes:

- Analizar y valorar el material que se encuentra publicado por las organizaciones más importantes que estudian el emprendimiento.
- Clarificar conceptos como emprendimiento senior.
- Conocer la situación actual del envejecimiento activo y el emprendimiento de la tercera edad en España y Europa.
- Detallar los factores que influyen en el emprendimiento senior.
- Determinar el papel que juega cada persona en el emprendimiento en función de la edad, a través de la comparación de las personas mayores con los más jóvenes.
- Resolver contradicciones entre los distintos autores.
- Valorar la implicación social que tienen los mayores a la hora de montar sus propios negocios.
- Observar cómo se mantiene la discriminación de género, incluso después de la jubilación.

1.3. METODOLOGÍA

En este apartado mostramos los recursos que hemos empleados para encontrar la información utilizada tanto en la parte teórica como empírica, así como la bibliografía estudiada y analizada para llevar a cabo el estudio del Emprendimiento Senior en España y la Unión Europea.

Se ha llevado a cabo un análisis de la información obtenida, en el que hemos excluido aquellos artículos que no aportaban información adecuada en el resumen o en las palabras claves, o cuyos textos completos no estaban disponibles. Tras realizar esto, la información recopilada se ha organizado en diferentes apartados, en los cuales se incluyen conceptos, conclusiones contribuidas por los diferentes investigadores analizados, estudios con sus principales resultados, contraposiciones de ideas entre los distintos autores en el área de los seniors en el emprendimiento y comparaciones con el segmento más joven y las mujeres adultas.

En concreto, la recogida de la información científica sobre el emprendimiento senior, para la parte teórica, se ha realizado a través de 38 fuentes bibliográficas. Las bases de datos utilizadas han sido SCOPUS, WOS, DIALNET, ABI/INFORM y GOOGLE ACADÉMICO, además de la página web de organizaciones como la OCDE, GEM, EUROSTAT e INE de donde se han seleccionado artículos de revistas científicas, informes y estadísticas.

La estrategia para buscar los informes en las bases de datos SCOPUS, WOS, ABI/INFORM y GOOGLE ACADÉMICO fue utilizar las palabras claves “Senior entrepreneurship”, “Older entrepreneur”, “Brain retired”, “Active ageing” y “Barriers entrepreneurship”. En las bases de datos GOOGLE ACADÉMICO, ABI/INFORM y DIALNET, también hemos realizado búsquedas en castellano, utilizando las palabras “Emprendimiento senior”, “Emprendimiento personas mayores”, “Emprendimiento jubilados”. Y, por último, en las páginas web de las organizaciones de la OCDE, EUROSTAT y el GEM, se han empleado las palabras “Senior entrepreneurship” y “Entrepreneurship”, mientras que en el INE han sido “Emprendimiento” y “Emprendimiento senior”. Hay que destacar que en las indagaciones realizadas en castellano se han obtenido muy pocos resultados, o ninguno, como ha sido el caso del INE, en comparación con las realizadas en inglés.

Se han tenido ciertos criterios a la hora de seleccionar los artículos, como, por ejemplo, que los textos estuviesen completos, que en el título estuviesen incluidas las palabras claves y que la información fuese lo más actual posible. Sin embargo, tras leer ciertos artículos, que contenían estas características y, que en un principio resultaban de interés, nos hemos dado cuenta de que no disponían de información relevante para nuestro estudio, por lo que se han tenido que descartar.

Para la parte empírica, nos hemos puesto en contacto con el Círculo Mercantil de Sevilla para localizar algún emprendedor mayor de 55 años que estuviese dispuesto a realizar una pequeña entrevista. Al no encontrar ningún resultado, nos pusimos en contacto con una asesoría, pero tampoco hallamos nada, por lo que, en último lugar, contactamos con el SECOT. Tras varios intentos, hemos quedado con ellos para realizarle una entrevista a Manuel Díaz Fajardo, actual director del SECOT de Sevilla, sobre la situación actual del emprendimiento senior y la comparativa con su contraparte más joven.

1.4. ESTRUCTURA

Nuestro trabajo de investigación está dividido en cuatro capítulos. En el Capítulo 1 podemos ver una pequeña introducción del tema estudiado. En el segundo capítulo se recoge la Revisión de la Literatura, en la que se plantea la definición y la situación actual del emprendimiento senior en España y en la Unión Europea, una comparativa con los jóvenes emprendedores y, en último lugar, se narran los determinantes del emprendimiento en las personas mayores. En el Capítulo 3 podemos ver la entrevista realizada a Manuel Díaz Fajardo y, por último, en el Capítulo 4 hallaremos la conclusión de nuestro estudio.

CAPÍTULO 2

REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. EL EMPRENDIMIENTO SENIOR Y EL ENVEJECIMIENTO ACTIVO DE LA POBLACIÓN

Según datos de la OCDE¹, la población en España está envejeciendo año tras año desde el 2007. En 2014, último año analizado, el porcentaje de las personas mayores llegó a ser el 18.31% del total de la población. Sin embargo, en la Unión Europea (28 países) este crecimiento ha ido aumentando sin cesar desde 1985 y se prevé que siga así hasta el año 2030, en el que la población mayor de 55 años será el 37%, habiendo sido en 2010 del 30% (Halabisky, 2012). Por tanto, la proporción de las personas mayores está creciendo más rápido que cualquier otro grupo de edad (Kurek & Rachwał, 2011).

A este problema, originado por la generación del baby boom, se le suma el descenso de las tasas de natalidad, tanto en algunos países desarrollados como en desarrollo (Oelckers, 2015). Esto hace que cada generación sea menor que la anterior, lo que provocará importantes desafíos tanto económicos como presupuestarios y sociales en los distintos países. Uno de ellos serán los sistemas públicos de pensiones y atención médica, puesto que el número de personas que utilicen este servicio será cada vez mayor y no habrá suficiente población joven para sostener ese gran gasto público (Kurek & Rachwał, 2011). Además, la jubilación de tantas personas con experiencia puede provocar un desajuste laboral en muchos sectores. Esto se produciría porque las generaciones posteriores no están lo suficientemente cualificadas para hacerse cargo de los negocios o reemplazar a estos jubilados (Halabisky, 2012).

Hoy día las personas mayores viven más que las generaciones anteriores, lo que conlleva que tengan otras curiosidades, decisiones y estilos de vida, promoviendo así un nuevo mercado en el que se comercializan productos y servicios destinados a los consumidores de edad avanzada (Kurek & Rachwał, 2011). Uno de esos deseos es permanecer económicamente activos, bien sea para mantener un estilo de vida constante, porque la jubilación no es suficiente; o bien para sentirse realizados, entre otros muchos motivos. Ante este apego al mercado laboral que se está dando en las personas mayores, la Unión Europea, ha visto una oportunidad para que estos puedan realizar labores de voluntariado y emprendimiento (en este último nos centraremos durante todo el trabajo). De esta forma, se facilita la transferencia de conocimientos entre generaciones, además de un incremento de los ingresos fiscales, que podrían compensar el incremento de costes sociales, comentados anteriormente. Por este motivo, la Unión Europea declaró el año 2012 como el Año Europeo del Envejecimiento Activo y la Solidaridad entre Generaciones (Halabisky, 2012; Holienka, Jančovičová, & Kovacicova, 2016). Con el Año Europeo, se buscó concienciar a la población de los problemas, que se tendrán en un futuro no muy lejano, sobre el envejecimiento de la población, centrándose así en tres enfoques principales: el envejecimiento activo en el empleo, la participación de la sociedad y la vida independiente (Halabisky, 2012).

Por esta razón, muchos países de nuestro entorno, al igual que España, han comenzado a reformar algunas de sus políticas, entre las que se encuentra la prolongación de la vida activa y la desincentivación de la jubilación anticipada (Smaliukienė, 2013), además de expandir los sistemas de pensiones privados complementarios (Kurek & Rachwał, 2011). España por su parte estableció la edad legal de jubilación de los 65 a los 67 años (Jefatura del Estado, 2011), mientras que Reino Unido a partir de este año 2018, irá incrementando la edad de jubilación para que sus ciudadanos jubilados no estén un tercio de su vida recibiendo la pensión (Williams, 2015). Además de esta reforma legal, hay que crear conciencia entre la población senior con ejemplos de adultos que han alcanzado el éxito en su propio negocio y

¹<https://data.oecd.org/pop/elderly-population.htm#indicator-chart> (10/03/2018)

con agencias de colocación, gubernamentales o agencias locales de desarrollo empresarial (Schott, Rogoff, Herrington, & Kew, 2017).

2.2. DEFINICIÓN DE EMPRENDIMIENTO SENIOR

Comenzamos con la definición del tema principal de nuestro proyecto, el emprendimiento senior o de las personas mayores, también llamado emprendimiento gris, emprendimiento de la tercera edad o segunda carrera del emprendimiento (Pilková, Reháč, & Jančovičová, 2016). Hay una cierta discrepancia entre los autores a la hora de exponer con claridad el significado de este, por tanto, encontramos varias versiones que se contradicen en ciertos aspectos.

Según Oelckers (2015), Maritz (2015), Stirzaker & Galloway (2017) y Perenyi, Zolin, & Maritz (2018), los emprendedores seniors son aquellas personas cuya edad es mayor de 50 años o se encuentra comprendida entre los 50 y 75 años que poseen alguna empresa, sin tener en cuenta los negocios generados antes de dicha edad ni su tamaño. Esta definición coincide con la de Maritz (2015) en la que nos indica que el emprendimiento de alto nivel es el proceso mediante el cual las personas mayores de 50 años participan en empresas de nueva creación.

Sin embargo, Pilková, Jančovičová, & Kovačičová (2016) y Pilková, Reháč, & Jančovičová (2016) contradicen parte de esta definición. Se basan en función de la definición del Global Entrepreneurship Monitor (GEM de ahora en adelante), indicándolos como aquellos individuos de entre 55 y 64 años que son propietarios de una empresa nueva o de una ya establecida. Por un lado, las empresas nuevas estarían comprendidas entre 0 y 42 meses de edad y analizadas por índice Total Entrepreneurial Activity (TEA a partir de ahora), y las empresas ya establecidas, sería las que tienen más de 42 meses y analizadas por el índice Established Business (EstBu).

Por tanto, al no existir una definición absoluta, y para efectos de este trabajo, tomaremos como emprendedores seniors en España a aquellas personas que están activamente tratando de comenzar un negocio, han empezado uno o bien son autoempleados con 55 años o más (Oelckers, 2015).

2.3. EMPRENDIMIENTO SENIOR EN ESPAÑA Y EUROPA

Como hemos comentado anteriormente, la población senior cada vez es más longeva, lo cual conlleva a que tengan más tiempo para vivir nuevas experiencias y tener otras curiosidades, entre ellas el emprendimiento. A lo largo de este capítulo comentaremos como ha ido evolucionando el emprendimiento senior en el mundo, centrándonos especialmente en España y Europa, para lo que hemos utilizado la siguiente bibliografía:

ESPAÑA	Amat & Coduras, 2001; de Castro, Pistrui, Coduras, Cohen, & Justo, 2002; Coduras & Justo, 2003; Coduras, López García, Justo, & de la Vega, 2004; Vega García-Pastor et al., 2005; Vega García-Pastor et al., 2006; Vega García-Pastor et al., 2007; Vega García-Pastor et al., 2008; Vega Garcia-Pastor et al., 2009; Vega Garcia-Pastor et al., 2010; Sánchez, Díaz, Vaillant, & Lafuente, 2012; Vaillant, Batista Canino, Sosa Cabrera, Mira Solves, & Martínez Mateo, 2013; Peña et al., 2014; Peña et al., 2015; Peña et al., 2016; Peña et al., 2017; Peña et al., 2018
EUROPA	Kurek & Rachwał, 2011; OECD/EU, 2017

El emprendimiento senior en España ha tenido altibajos a lo largo de estos últimos 17 años, en los que se puede destacar una época de grandes variaciones, período comprendido entre 2000 y 2007, y otra en la que se mantiene un crecimiento casi constante, desde 2008 hasta hoy día.

El primer año que analizamos es el 2000, en el que el emprendimiento de las personas mayores de 55 años no era muy importante, correspondiéndole el porcentaje más bajo de los últimos años, un 6%. El dato curioso corresponde al año siguiente, 2001, en el que la proporción de la población senior que se dedicaba al emprendimiento era del 16.3%, porcentaje mayor que la media europea en aquellos años, pero no superior a países que se encontraban en auge como Japón, con un 20%. Es a partir de este momento, cuando el gobierno comienza a plantearse que, en un futuro no muy lejano, se deberá prestar más atención a los programas para fomentar el emprendimiento senior, puesto que, como se comentó anteriormente, dicha población crece a un ritmo considerable y no se podrá contar únicamente con la población joven para mantener la economía. Pensamiento que se mantiene durante años posteriores, aunque la proporción del emprendimiento senior disminuyera hasta el 8%.

Es en el año 2005 cuando el autoempleo tiene otro repunte, situándose en torno al 20%. Ante este gran incremento, el IESE estudió la situación y obtuvo que el aumento de este colectivo se debía a la cantidad de jubilaciones anticipadas que se estaban dando en España. Analizó que el 43% de las 700.000 personas que se jubilaban al año seguían trabajando “por sentirse útiles y tener un complemento económico”

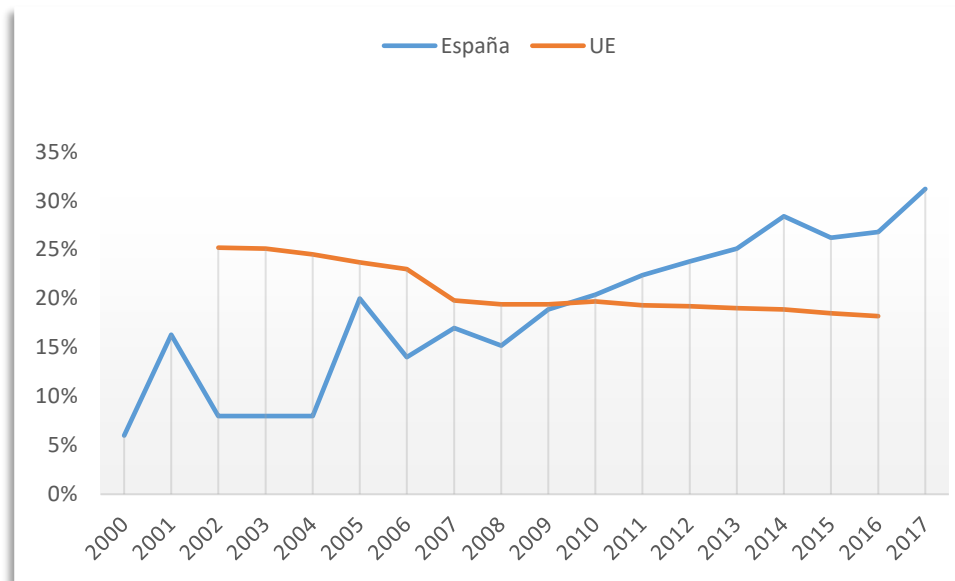
A partir del año 2006 el número de empresarios senior comienza a ascender paulatinamente, pasando del 14% al 31.2% en 2017.

Por tanto, ante este resultado ascendente en el emprendimiento senior español, podemos ver lógico que las personas de este rango de edad vean el autoempleo como una forma de seguir activos en el mercado laboral.

Por otro lado, en la UE entre el 2002 y el 2006, y gracias a las estrategias europeas de empleo, aumentó considerablemente, en torno a un 11%, el empleo para las personas mayores de 55 años (Kurek & Rachwał, 2011). Sin embargo, estas técnicas de motivación no se vieron reflejadas en el emprendimiento senior, teniendo justo el efecto contrario. Por lo que, según los datos recogidos por la OECD/The European Commission (2014) y OECD/European Union (2017), y como se puede apreciar en la gráfica, a diferencia de España, la UE desde el 2002 ha tenido un constante retroceso hasta hoy día.

Así pues, la tasa de autoempleo ha mantenido una ligera tendencia a la baja en más de 20 países, provocando que la media europea disminuyera desde el 2002 hasta 2007 un 1.6%. No obstante, en 2012 se realizó un análisis en el que se pudo comprobar que el 21% de la población de este rango de edad, en torno a 6.5 millones de personas, seguían activos en el mercado laboral en la UE (OECD/The European Commission, 2014). El último dato recogido por la OECD/European Union (2017) ha sido en el 2016, momento en el cual la proporción de personas mayores que se dedican al emprendimiento en la UE se encontraba en torno al 18.2%. Al igual que sucedió durante la época de expansión, no todos los países de la UE mantienen las mismas tasas de autoempleo entre las personas mayores. En Grecia, por ejemplo, más de cuatro de cada diez personas mayores de la tercera edad tienen trabajo por cuenta propia, representando así el 42.4%. Por el contrario, países como Estonia, Lituania y Dinamarca tienen tasas del 10% aproximadamente. Otros, sin embargo, a pesar de que casi todos los países de la UE disminuían, ellos mantenían un crecimiento constante, como es el caso de Holanda y Reino Unido.

Figura 2.1. Evolución del emprendimiento senior en España y en la UE



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de los Informes GEM España 2000-2017 y de la OECD 2017

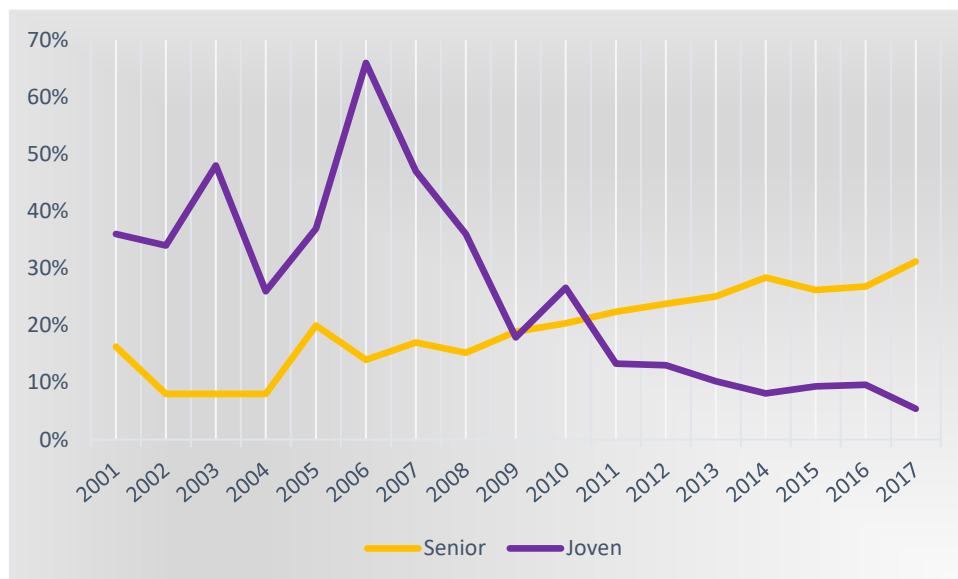
Por tanto, podemos concluir que el punto de inflexión entre el emprendimiento senior en España y en la UE se produce a mediados del 2009. Año a partir del cual, las personas mayores españolas tienen un mayor afán que la media europea por montar su propio negocio, y poder así, mantenerse activos durante más tiempo en el mundo laboral.

2.4. MAYORES VS JÓVENES EN EL EMPRENDIMIENTO

2.4.1. Predisposición al emprendimiento

Como hemos comentado anteriormente, el emprendimiento senior mantiene un ritmo creciente en España desde el año 2008, mientras que el emprendimiento joven, personas comprendidas entre los 18 y 35 años, desciende desde el año 2007. Tal y como se puede apreciar en la siguiente gráfica, se han producido dos puntos de inflexión, en 2009 y 2010, siendo este último decisivo. Dichos altibajos han provocado que haya controversia en los datos obtenidos por los distintos autores por lo que, como veremos a continuación, tienen ideas opuestas.

Figura 2.2. Evolución del emprendimiento senior y joven en España

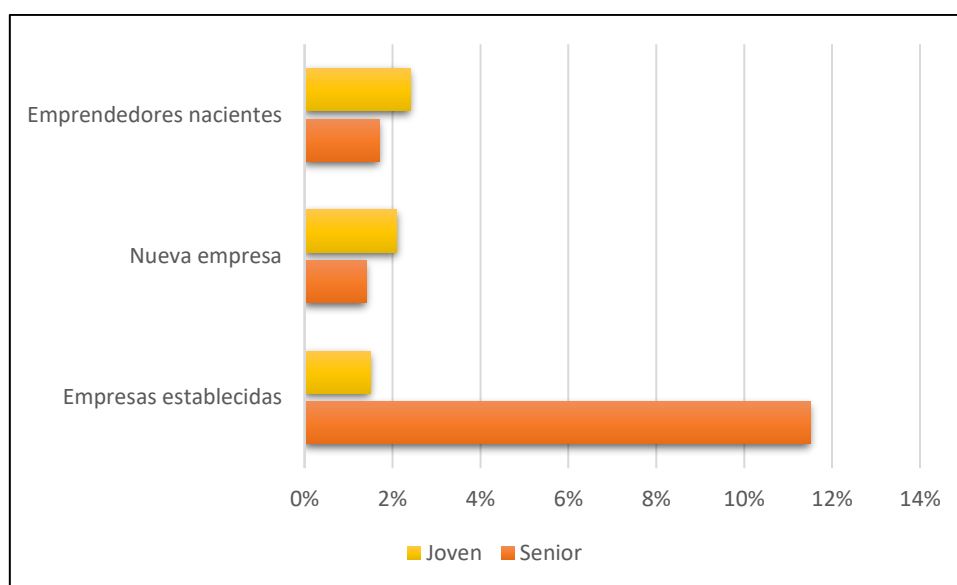


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del GEM España 2001-2017

Según Pilkova et al. (2014), Beach et al. (2015) y Schott et al. (2017) los jóvenes tienen una menor predisposición para participar en actividades empresariales, demostrándose que, aproximadamente, la mitad de los jóvenes inician un negocio, en comparación con las personas mayores. Por lo que la tendencia de las personas mayores que aspiran a convertirse en emprendedores va aumentando con la edad. La misma situación ocurre en la UE, donde los seniors son más propensos a trabajar por cuenta propia, siendo el porcentaje de ocupación en el autoempleo en los jóvenes del 11%, mientras que el de las personas mayores es del 13%. Por lo que así se demuestra que los mayores siguen siendo una parte importante de la economía de los distintos países. Sin embargo, aunque los mayores emprendan más, no significa que estos tengan un espíritu emprendedor mayor, ya que se ha demostrado que los seniors muestran unos niveles de interés más bajos que los jóvenes a la hora de ser autoempleados. En torno a un tercio de la población joven expresaron su intención de crear un negocio (Schott et al., 2017). En contraposición a esta idea, se encuentran Maritz (2015) y Červený et al. (2016), los cuales opinan que los jóvenes emprenden incluso el doble que los seniors. Dichos autores respaldan estos hechos comentando que la desmotivación de los seniors ante la actividad empresarial está causada por las preferencias y por otros factores negativos varios, como son los problemas de salud o los niveles más bajos de energía durante la vejez.

Por otro lado, podemos ver que los países que tienen menores tasas de emprendimiento senior son Finlandia y Nueva Zelanda, además de los países de Europa central y oriental (ECO) donde se encuentran los niveles más bajos del emprendimiento en personas mayores, tanto en la etapa inicial (TEA) como en las empresas ya establecidas (EstBu), sucediendo todo lo contrario en la población joven. Por ejemplo, entre los países del ECO, Hungría es la que tienen más personas mayores trabajando en la etapa inicial y en la establecida, mientras que en otros países se destacan los niveles más bajos en las distintas etapas, como el índice TEA en Eslovaquia y el EstBu en Rusia. Sin embargo, Pilková, Jančovičová, et al. (2016), piensa lo contrario respecto al EstBu. Según ellos, si comparamos a los jóvenes y a los seniors en Europa, estos últimos son menos activos en el TEA, mientras que en el EstBu pasa justo lo contrario. Esta situación es lo que ha sucedido en España entre el año 2012 y 2016, periodo en la cual el emprendimiento senior destaca sobre los jóvenes en las empresas establecidas, puesto que es la etapa más productiva y cuando se aporta un mayor nivel de ingresos (Maritz, 2015; Pilková, Rehák, et al., 2016).

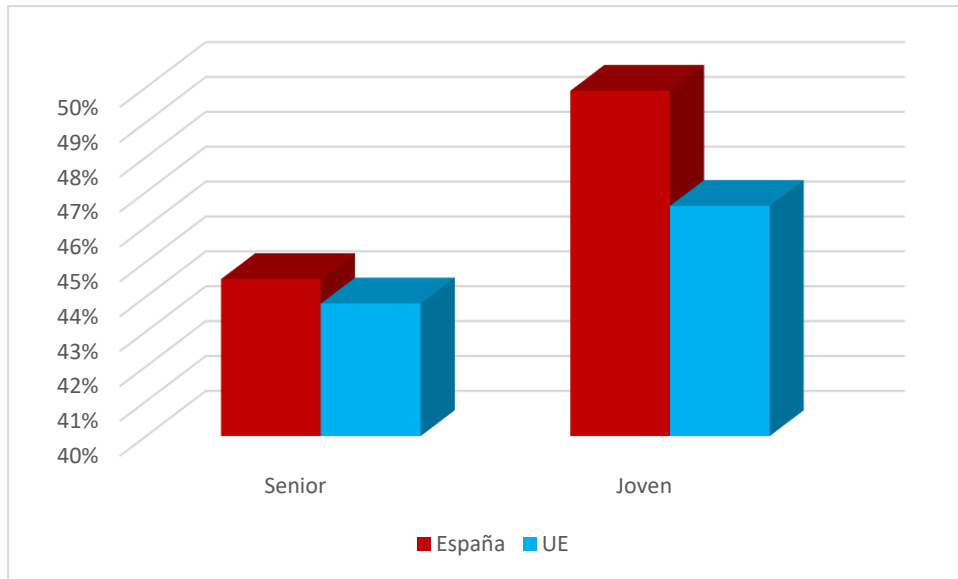
Figura 2.3. Etapas del emprendimiento en España 2012-2016



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del OCDE

Por tanto, esto demuestra que los jóvenes son más atrevidos a la hora de montar un negocio, es decir, son menos reacios al riesgo en comparación con los seniors, pero no son capaces de superar las barreras más allá de los primeros 42 meses (Pilková, Rehák, et al., 2016; Pilková, Jančovičová, et al., 2016). Sin embargo, como podemos ver en el siguiente gráfico, ante la pregunta: ¿Cree que el miedo al fracaso le impide comenzar un nuevo negocio?, realizada por OECD/European Union (2017), se aprecia justo lo contrario. Es decir, que existe un mayor porcentaje de jóvenes españoles, y de europeos en general, que sienten el temor al fracaso como un obstáculo importante. En cambio, este no es la única dificultad que encuentran los emprendedores jóvenes en su camino hacia el autoempleo. Podemos ver que dichos empresarios tienen unos problemas familiares distintos a los empresarios mayores. Uno de ellos, por ejemplo, es el problema de la sucesión de la empresa. Los mayores son conscientes de la situación cuando se deciden a emprender, por lo que tienen que planear cómo pasar su negocio a los miembros de su familia o, directamente, involucrar a un familiar desde el nacimiento de la empresa (Schott et al., 2017).

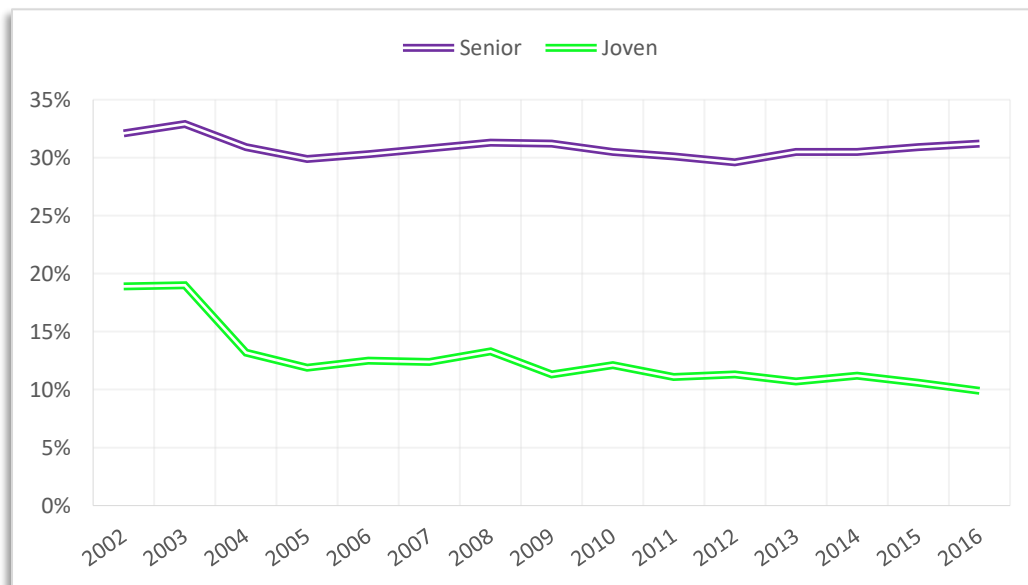
Figura 2.4. Miedo al fracaso en España 2012-2016



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de OCDE

A pesar de que los jóvenes estén más dispuestos al emprendimiento que los seniors, y como se comentará más adelante, los mayores a la hora de montar sus propios negocios suelen contratar a más empleados que la población más joven. Según Schott et al. (2017), los seniors tienden a emplear a más de 5 personas, mientras que los jóvenes contratan con menos regularidad a otras personas, siendo, asimismo, ellos los únicos propietarios y trabajadores de la empresa.

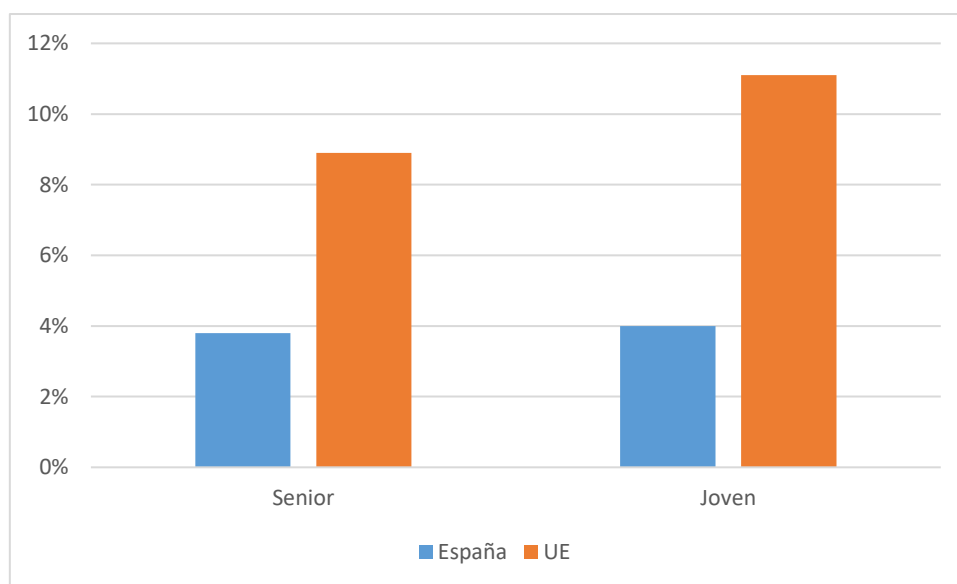
Figura 2.5. Proporción de autoempleados con empleados en la UE-28 (2002-2016)



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la OCDE

Por otro lado, las tres categorías de personas mayores que muestran una mayor intención de seguir en la vida laboral son los desempleados, el trabajo por cuenta propia y el estudio. Entre estos, destacan los desempleados, con el 35%, misma tasa que demuestran los jóvenes que se encuentran en la misma situación (Schott et al., 2017). Pero no cabe duda, que la opción del autoempleo es una opción más favorable para los seniors que para los jóvenes, puesto que disponen de experiencia, muy importante para implantar el negocio propio, y de un mejor acceso al capital (Tervo, 2014). Sin embargo, a pesar de que los seniors poseen un nivel más elevado de conocimiento y experiencia, las empresas suelen ser menos innovadoras que la de los jóvenes (Červený et al., 2016), provocando esto que las empresas de los seniors estén menos orientadas al crecimiento que la de los jóvenes (Halabisky, 2012)

Figura 2.6. Expectativas de crecimiento para empresarios seniors y jóvenes España 2012-2016



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del OCDE

Así pues, las personas mayores que disponen de un alto nivel de estudios o se encuentran estudiando, y que gracias a esto obtienen una cantidad mayor de ingresos, muestran mayores intenciones empresariales que los jóvenes, aumentando así la probabilidad de tener un negocio propio. Ante esta situación, a la hora de emprender, los seniors tienen una mayor necesidad por el ocio que los jóvenes, por lo que asumen el papel de emprendedores sociales. Según un estudio del GEM, las personas mayores de 64 años se dedican más al emprendimiento social que los jóvenes, lo cual es un buen descubrimiento, puesto que siempre se asocia a los jóvenes con los creadores de cambios en la sociedad. De esta forma, pueden ofrecer orientación y financiación a familiares, amigos o a los más jóvenes y menos experimentados. En cuanto al apoyo económico que realizan estos emprendedores, los jóvenes aportan una mayor contribución a los amigos y vecinos, mientras que los emprendedores mayores financian con mayor probabilidad a un extraño que tenga una buena idea de negocio (Tervo, 2014; Schott et al., 2017).

2.4.2. Duración de las empresas

Una investigación realizada por Age UK en 2012 ha estudiado la durabilidad de las empresas 5 años después de su fundación. En ella se ha demostrado que el 70% de las empresas instaladas por personas mayores seguían realizando su actividad económica en comparación con el 28% de las empresas establecidas por jóvenes emprendedores (Pilkova et al., 2014).

La relación entre la edad y la duración de las empresas iniciadas se estudia distintos puntos de vista, los cuales son: la calidad del capital humano, el capital social, el capital financiero acumulado, las motivaciones empresariales y el coste de oportunidad del tiempo, los cuales son puntos tratados anteriormente (Pilkova et al., 2014).

En cuanto al capital social, los emprendedores jóvenes tienen casi el doble de probabilidades que los seniors a la hora de obtener contactos de emprendedores nuevos o de reciente creación. Sin embargo, en cuanto a la proclividad al riesgo, son los seniors los que tienen unos porcentajes menores. Por otro lado, sí coinciden ambos rangos de edad en que el ingreso del hogar tiene escasa relevancia a la hora de tomar la decisión de emprender. (Schott et al., 2017).

2.4.3. Financiación

Independientemente de la edad que tengan los emprendedores, cuando deciden crear sus empresas utilizan fuentes de financiación muy parecidas, como lo son los bancos, los familiares, el crowdfunding y la financiación propia. En lo que respecta a esta última, los emprendedores mayores suelen aportar dos tercios de sus ahorros, mayor cantidad que los jóvenes, los cuales aportan una proporción que se encuentra en torno al 44% (Schott et al., 2017). Sin embargo, las personas mayores tienen más facilidades para respaldar los reembolsos de los préstamos que necesiten obtener, ya que disponen de recursos económicos estables y menos responsabilidades financieras que las familias jóvenes. Por último, el ingreso del hogar tiene una escasa relevancia para los jóvenes a la hora de emprender, mientras que para los adultos ocurre todo lo contrario (Schott et al., 2017).

2.4.4. Género

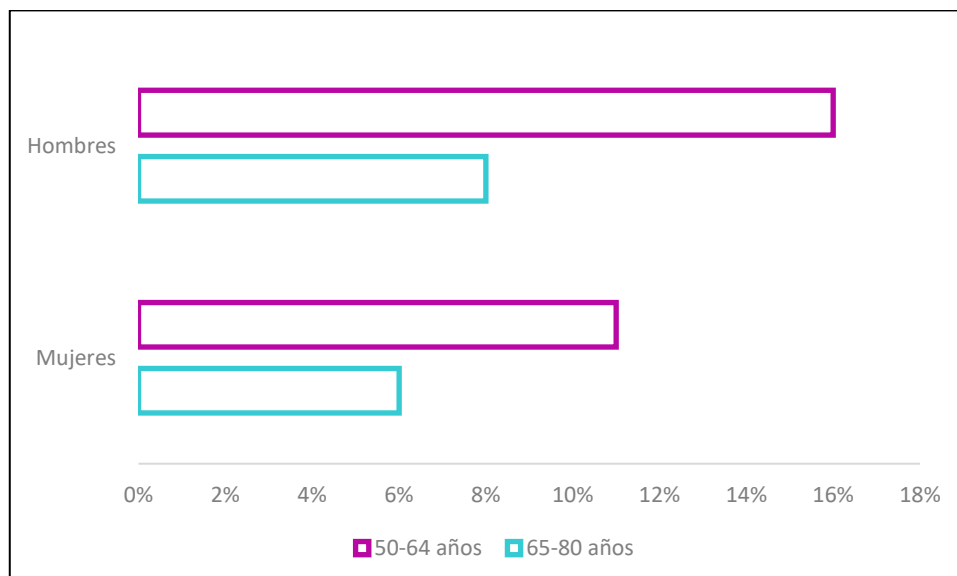
Las mujeres, como es de sapiencia general, tienen una mayor discriminación que los hombres para trabajar, tanto es así, que esta brecha ha llegado hasta el emprendimiento senior femenino, el cual comentaremos a lo largo de este epígrafe.

Según un estudio realizado por Schott et al. (2017), menos de siete mujeres por cada diez hombres mayores de 55 años tienen intención de emprender un nuevo negocio. Por lo que las mujeres son las que menos están dispuestas a alargar su vida laboral. Otros muchos estudios han demostrado que las mujeres tienen un mayor número de obstáculos a la hora de convertirse en emprendedoras, entre los que destacan: niveles más altos de responsabilidad doméstica, niveles más bajos de educación, falta de modelos de roles femeninos en el sector empresarial, menos redes orientadas a los negocios en sus comunidades, falta de capital, falta de confianza en sus habilidades para obtener éxito en los negocios, lo cual viene inducido culturalmente y problemas financieros. Precisamente sobre este último obstáculo Maitland (2011) realizó una encuesta, en la que descubrió que las mujeres seniors tienen mayores problemas financieros que los hombres para satisfacer sus necesidades principales. Los datos que recopiló fueron los siguientes, el 37% de las mujeres tenían un ingreso insuficiente frente al 24% de los hombres, además de que el 20% de las mujeres declararon que sus ingresos eran inadecuados para satisfacer estas necesidades frente al 6% de los hombres. Por lo que todos estos factores impiden que las mujeres tengan oportunidades suficientes para emprender.

Así pues, la brecha del hombre con respecto a la mujer sigue siendo muy elevada, sobre todo en los grupos de edad de 55-64 años, siendo la participación de las mujeres de un 17%, mientras que la participación de los hombres es casi el doble (Maritz, 2015; Schott et al., 2017). Por tanto, la intención empresarial y la iniciativa para montar un negocio es mayor en los hombres que en las mujeres, pero esto no sucede en todas partes del mundo. Un estudio realizado por el GEM ha encontrado la excepción en África Subsahariana, donde las mujeres manifiestan mayores intenciones de emprender que los hombres, siendo esta iniciativa en su mayoría por oportunidad más que por necesidad, a diferencia del resto del mundo, donde emprenden por necesidad, puesto que no encuentran mejores medios para seguir sosteniendo su nivel de vida. Es decir, ocho mujeres de cada diez hombres expresan su intención de emprender. Además, en otras regiones como Oriente Medio y el Norte de África (MENA), se está produciendo un incremento del emprendimiento en mujeres, recortándose así la brecha que existía, puesto que hay más de diez mujeres expresando sus intenciones por cada diez hombres. Sin embargo, en otras regiones como la de los países europeos de la cultura (ECC), podemos observar la mayor disparidad existente hoy día, puesto que sólo tres mujeres por cada diez hombres muestran interés por el emprendimiento (Schott et al., 2017). Sin embargo, la brecha en dichos países no existe cuando hablamos de las etapas TEA y EstBu del emprendimiento, aunque sí destaca que las mujeres son capaces de superar las barreras de la puesta en marcha del negocio con más facilidad (Pilková, Jančovičová, et al., 2016).

Las mujeres mayores, ni siquiera en situaciones de necesidad, y no de oportunidad, consideran la posibilidad de montar su propio negocio, concentrándose más en el cuidado de la familia y sustentándose gracias a la pensión de jubilación (Holienka et al., 2016). Esta circunstancia en la que se encuentran las mujeres seniors proviene, en gran parte, por la discriminación que sigue presente hoy en día. Varios estudios destacan que los pensamientos siguen siendo que las mujeres mayores deben relacionarse con tareas del cuidado familiar, más que en tareas destinadas al emprendimiento. Por esta razón, las mujeres tienen muchas menos posibilidades de emprender que los hombres (Oelckers, 2015).

Figura 2.7. Intención empresarial senior por edad y sexo



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del GEM 2009-2016

Por lo que, ante todas las dificultades que se encuentran las mujeres en el camino hacia el emprendimiento, resulta normal que sean las que menos intención tienen de crear un negocio. Tanto es así, que esta discriminación ha llegado hasta las féminas seniors. Esto se puede apreciar en el gráfico anterior, en el cual vemos que, a pesar de que el porcentaje de emprendimiento disminuya en ambos sexos conforme va aumentando la edad, el ratio entre hombres y mujeres aumenta, pasando de 0.68, en el intervalo de 50-64 años, a los 0.75 correspondiente para las edades comprendidas entre 65-80 años. Por tanto, se concluye que a edades más avanzadas, las mujeres tienen menos intenciones de ingresar en el trabajo por cuenta ajena (Tervo, 2014; Schott et al., 2017).

2.5. FACTORES QUE INFLUYEN EN EL EMPRENDIMIENTO SENIOR

Actualmente podemos encontrar varios temas que influyen a las personas mayores a la hora de decidir tanto adentrarse en el mundo del emprendimiento como evitarlo. Como veremos a lo largo de este epígrafe, existe una larga lista de motivaciones y dificultades que tienen los seniors para iniciar su proyecto empresarial. A continuación, analizamos con mayor profundidad esta amplia clasificación, los cuales son:

MOTIVACIÓN	Maitland, 2011; Halabisky, 2012; Smaliukienė, 2013; Been & Knoef, 2015; Williams, 2015; Beach, Bamford, Franklin, & Jolley-Moore, 2015; Oelckers, 2015; Holienka et al., 2016; Stirzaker & Galloway, 2017; Schott et al., 2017; Perenyi et al., 2018
RECURSOS ECONÓMICOS	Halabisky, 2012; Tervo, 2014; Oelckers, 2015; Červený, Pilková, & Reháč, 2016; Stirzaker & Galloway, 2017; Schott et al., 2017
RESPONSABILIDADES FAMILIARES	Maitland, 2011; Tervo, 2014; Williams, 2015; Beach et al., 2015
NIVEL DE ESTUDIOS	Tervo, 2014; Červený et al., 2016; Schott et al., 2017; Perenyi et al., 2018
REDES DE CONTACTO	Halabisky, 2012; Tervo, 2014; Pilkova, Holienka, & Rehak, 2014; Oelckers, 2015; Červený et al., 2016, Holienka et al., 2016; Schott et al., 2017; OECD/EU, 2017
EMPRENDIMIENTO SOCIAL	Pilkova et al., 2014; Schott et al., 2017; OECD/EU, 2017
EMPRENDIMIENTO POR DESPIDO Y DISCRIMINACIÓN	Halabisky, 2012; Williams, 2015; Schott et al., 2017; Stirzaker & Galloway, 2017
SALUD	Halabisky, 2012; Oelckers, 2015

2.5.1. Motivación

Según Stirzaker & Galloway (2017), se realizó un estudio en Austria en el que se comprobó que a medida que las personas mayores habían trabajado durante más tiempo, menos motivación tenían a la hora de emprender, puesto que se identificaban más con su antiguo rol de empleado en un entorno hostil. Sin embargo, otros estudios demuestran que la predisposición de las personas mayores a emprender depende, precisamente, de la carrera desarrollada y de la experiencia obtenida. Es por ello, que las personas que han disfrutado más de su trabajo y, por tanto, han tenido una experiencia emprendedora positiva tienen mayor predisposición a la hora de comenzar un nuevo negocio. Por todo ello, podemos decir que, a la hora de emprender, influyen en gran medida el historial de la vida laboral desarrollado por esa persona en el pasado (Oelckers, 2015). Por lo que, ambos estudios reflejan los dos tipos de motivaciones que hoy día son objeto de estudio, puesto que son las razones claves por las que los seniors están siguiendo o reanudando su vida laboral a través del emprendimiento. Estas son las motivaciones push (empuje) y las motivaciones pull (atracción).

Los factores que pertenecen al grupo push, son aquellas que alientan a las personas a emprender por necesidad, que no tienen mejores opciones de trabajo (Holienka et al., 2016), estos serían el largo desempleo, evitar un empleo poco atractivo o la incapacidad de cobrar ayudas sociales (Halabisky, 2012). Por lo que esta teoría de empuje se considera principalmente como un emprendimiento destinado a la creación de nuevos negocios y como una alternativa para evitar el desempleo y la incomodidad psicológica que esto conlleva (Smaliukienė, 2013).

Por otro lado, el grupo pull provoca la atracción de las personas al autoempleo, como por ejemplo la oportunidad de acumular una mayor riqueza, mejores oportunidades de empleo y de negocio (Holienka et al., 2016), la flexibilidad horaria o la independencia, al ser tu propio jefe. A esto se le añade, además, la búsqueda de otros intereses y otros pasatiempos que estas personas no pudieron realizar con anterioridad, por lo que intentan buscar otro estilo de vida.

Según los datos del GEM, podemos ver como en la gran mayoría de los países, las personas adultas acuden al emprendimiento por oportunidad más que por necesidad. Existen salvedades en Europa, como son Polonia, Grecia y Alemania, además de la zona de África Subsahariana y Asia, tanto meridional como oriental, en los que es más influyente la necesidad (Halabisky, 2012; Schott et al., 2017). Por tanto, hay una relación positiva entre la motivación de oportunidad y la actividad emprendedora, puesto que mientras más elevada sea esta motivación, mayor actividad empresarial tendrá el emprendedor senior (Perenyi et al., 2018).

Así pues, esta motivación está promovida, principalmente, por el apoyo financiero que conlleva, al seguir activo, y por el placer que les causa trabajar en su propio negocio (Maitland, 2011). Por la misma razón de ser una persona autoempleada, los seniors se sienten más motivados y lo ven como una oportunidad para trabajar menos horas y mejorar así su jubilación. Por último, los seniors también eligen el trabajo por cuenta propia para evitar el desempleo, ya que hoy en día cada vez más jubilados quieren seguir desempeñando un oficio (Been & Knoef, 2015).

Por tanto, vemos que la motivación es una característica fundamental para levantar un negocio, pero no siempre los mayores se sienten alentados a emprender. Así pues, pasaremos a analizar una barrera primordial para el emprendimiento entre las personas mayores, el desánimo.

Según (Williams, 2015), este desaliento se debe a que no tienen los conocimientos suficientes, y necesarios hoy en día, para poder encontrar trabajo de forma online. Además, tampoco disponen de la habilidad suficiente para poder redactar un Currículum Vitae o presentarse a una entrevista de trabajo. Por esto, al no encontrarse familiarizados con la

nueva forma de encontrar empleo, la mayoría de ellos han llegado a la siguiente conclusión: “Tengo más de 50 años, soy demasiado viejo”.

Otro motivo por el cual se siente menos alentado a emprender es la discriminación que perciben, de la población más joven, por su edad. Se han realizado estudios en los que se demuestran que hoy en día se tienen arraigados unos estereotipos muy desfavorables para los seniors, ya que se tienen como personas poco flexibles, menos comprometidas, con menos capacidades para afrontar diversos cambios, como por ejemplo los tecnológicos y, además, se resienten a recibir órdenes de trabajadores más jóvenes (Oelckers, 2015; Beach, Bamford, Franklin, & Jolley-Moore, 2015).

Por último, podemos decir que también existe el desincentivo causado por la pérdida de la pensión. Muchas personas mayores tienen miedo de perder los beneficios de la jubilación por obtener ingresos de su propio negocio, por lo que se ha demostrado en un estudio que el 59% de la población mayores de los 55 años de la UE piensan que no es beneficioso seguir trabajando, debido a que corren el riesgo de perder los ingresos procedentes de la pensión (Oelckers, 2015).

2.5.2. Recursos económicos

Por lo normal, los emprendedores seniors disponen de menos responsabilidades y de unos recursos económicos estables que los ayudan a emprender (Schott et al., 2017), pero esto no siempre es así. A continuación, desarrollaremos los pros y contras económicos que encuentran los mayores en su camino hacia el emprendimiento.

a) Baja pensión

Un estudio realizado a 20 emprendedores mayores en Reino Unido, que anteriormente habían sido despedidos, demostró que 2 de ellos abrieron su nuevo negocio para complementar la pensión insuficiente que cobraban. Una de esas personas entrevistadas declaró que, tras cobrar el desempleo y después la pensión, se dio cuenta de que necesitaba dinero extra para amortiguar la jubilación y poder gastar parte de ese dinero en disfrutar más de la vida (Stirzaker & Galloway, 2017).

b) Capital acumulado

Las personas mayores se ven también influenciadas a la hora de emprender por su capital acumulado a lo largo de toda su vida de trabajo y esto puede influenciar de forma tanto positiva como negativa. Según el punto de vista de los diversos autores analizados, hemos podido comprobar que existen distintas perspectivas.

Červený, Pilková, & Reháč (2016), piensan que los mayores que tienen un exceso de capital se sienten menos motivados para emprender, pero a su vez, esto facilitaría la inversión para la creación de nuevas empresas. Sin embargo, Tervo (2014) y Schott, Rogoff, Herrington, & Kew (2017), piensan justo lo contrario. Estos creen que es más probable que los seniors que tienen un mayor nivel de ingresos y, por tanto, un mayor capital acumulado, sean más propensos a emprender que aquellos que no disponen de tanto capital.

c) Acceso a la financiación externa

Las personas mayores también tienen dificultades a la hora de obtener financiación externa. Un estudio realizado en Londres demostró que la dificultad para acceder a dicho capital era mucho mayor cuando los seniors se encontraban desempleados o recibían bajas pensiones que si se encontraban trabajando y recibiendo una importante pensión de jubilación

(Halabisky, 2012; Oelckers, 2015). Lo cual sucede porque los bancos necesitan un respaldo a la hora de poder conceder los préstamos.

d) Coste de oportunidad

Ciertas personas mayores relacionan la idea de montar un negocio propio con la producción de pagos futuros, en vez de ver en ellos una forma de entretenerse y obtener una rentabilidad que le ayude a disfrutar de otras curiosidades. Por esta razón, estos seniors no se ven motivados para montar su propia empresa, para poder así dedicar ese tiempo a actividades de ocio (Halabisky, 2012).

Por tanto, todo esto demuestra que, aunque los mayores también tengan problemas para ser autoempleados, gran parte de estas personas no se reincorporan al mundo laboral por codicia, sino que emprenden para seguir manteniendo su nivel de vida antes de la jubilación o disfrutar de otros placeres de la vida.

2.5.3. Responsabilidades familiares

Hay autores que piensan que la responsabilidad familiar es una barrera para el empleo en las personas mayores, como es el caso de Williams (2015). Por el contrario, autores como Tervo (2014) y Beach, Bamford, Franklin, & Jolley-Moore (2015) consideran que estas personas mayores necesitan unos acuerdos de trabajo que le proporcionen ciertos beneficios, como por ejemplo, el horario flexible o el trabajo desde casa.

Las personas cuando llegan a una cierta edad, como la de los seniors, necesitan combinar el trabajo con el cuidado familiar. Este rol de cuidador informal se produce porque tienen algún pariente mayor a su cargo, como es el caso de los padres o el cónyuge; tienen que cuidar de los nietos o incluso de su cuidado propio, causado por alguna enfermedad. ¿Y qué mejor manera de que esto se pueda llevar a cabo que siendo tu propio jefe? Según un estudio realizado por Maitland (2011), el 17% de las personas mayores estudiadas, le gustaría trabajar desde casa, opción muy compatible para aquellas personas, que como se ha mencionado anteriormente, están a cargo de familiares. De esta forma, los seniors pueden ajustar las horas de trabajo a sus necesidades, disfrutando así de una ventaja que, en comparación con aquellos seniors que trabajan a tiempo completo y por cuenta ajena, no tienen. Por tanto, la literatura en este apartado parece que no es concluyente.

2.5.4. Según el nivel de estudios

El nivel de estudios y la experiencia también influyen a la hora de emprender. Normalmente, ambos factores van unidos, pero cuando se decide emprender, hay variedad de opiniones con respecto a lo que verdaderamente importa, los estudios o la experiencia.

Según los estudios realizados por Červený et al. (2016) y por Perenyi et al. (2018), los seniors ven como un mayor aliciente para comenzar un nuevo negocio la obtención de estudios. Sin embargo, para Tervo (2014) es más importante la experiencia a la hora de emprender. Esto se puede ver a través de dos ejemplos, las personas con experiencia, pero sin estudios y los que no tienen ni estudios ni experiencia. Comparando ambas circunstancias, por un lado, podemos ver que las personas que no tienen ni experiencia ni estudios no tienden a ingresar en el autoempleo tras la jubilación. Mientras que, por otro lado, los que sí tienen experiencia, aunque se encuentren al mismo bajo nivel de estudio que los anteriores, sí se arriesgan a emprender. En cuanto a las personas que sí tienen experiencia, podemos destacar aquellas que han trabajado en el área comercial, puesto que emprenden con mayor facilidad que aquellos otros que se han dedicado a otros sectores.

Esta situación, sin embargo, cambia cuando hablamos de zonas urbanas y rurales. En territorios donde la población es más escasa, las condiciones de empleo suelen ser más bajas, por lo que la población ante esa necesidad de trabajo se ven empujadas hacia el emprendimiento, sea cual sea el nivel de estudios. Por otro lado, en las zonas más pobladas sucede todo lo contrario. En este caso, la educación formal es decisiva, debido al elevado nivel de demanda, de competencia y de estudios. Esto también se ve reflejado en un estudio que ha realizado el GEM (Schott et al., 2017), en el que se destacan los países con mayores tasas de emprendimiento entre los seniors. Estos países pertenecen a los continentes más pobres, como son África Subsahariana, América Latina y el Caribe, puesto que el tipo de empresa que se crea requiere un menor poder adquisitivo y nivel de estudios. Entre estos, destaca África Subsahariana, en el que casi un quinto de los seniors se dedica al emprendimiento.

2.5.5. Por su capital social

O por redes de contacto, este factor puede potenciar como inhibir el emprendimiento en los seniors. Los factores principales por los que pueden ser causados, son los siguientes:

Según Tervo (2014), el emprendimiento de una persona mayor depende, en parte, de su cónyuge. Es decir, si este trabaja por cuenta propia, aumentan las probabilidades de que esta se lance a emprender, influyendo, sobre todo, en personas mayores que son novatas en el emprendimiento.

Por otro lado, para Červený et al. (2016) las redes de contacto de emprendedores juegan también un papel importante para facilitar el inicio del emprendimiento. A lo largo de los años, los mayores han obtenido una experiencia laboral y, gracias a eso, han conseguido un amplio abanico de contactos y de una determinada naturaleza que pueden ser muy útiles para iniciar un nuevo negocio. Esto se comprobó en un estudio realizado en Londres a 22 empresarios seniors, en el cual se obtuvo que los emprendedores que usaban su capital social existente, tenían menos dificultades para administrar y poner en marcha su empresa (Halabisky, 2012). Sin embargo, Pílkova, Holienka, & Rehak (2014) apoya la opinión anterior de Červený et al., la cual dice que la relevancia de la red depende de la experiencia laboral del individuo, pero añade que el alcance de estos contactos va disminuyendo con la edad del emprendedor. Este precisamente es un motivo por el que los seniors se sienten desalentados a emprender. Con el paso del tiempo, las redes de contacto de las personas mayores van siendo cada vez más obsoletas, lo cual viene causado principalmente por estar mucho tiempo fuera de la vida laboral o, simplemente, porque llevar un período de tiempo jubilados (Oelckers, 2015).

Otro motivo por el que los seniors están más desmotivados es porque, una vez que se deciden a montar su propio negocio, normalmente lo hacen enfocándolo a empresas relacionadas con su trabajo en el pasado, pero no siempre sucede esto (Oelckers, 2015). El problema se aprecia cuando estas personas mayores enfocan su emprendimiento en sectores totalmente distintos a los que estaban acostumbrados. En este caso, se sienten perdidos y desorientados, puesto que no disponen de un capital humano al que recurrir en busca de ayuda, teniendo que empezar a buscar contactos desde cero, lo cual es muy costoso, sobre todo cuando deciden trabajar desde casa. Por todo ello, los emprendedores seniors se sienten impotentes, puesto que no disponen de la capacidad empresarial suficiente para hacer frente a los problemas (Halabisky, 2012; Oelckers, 2015). Esta barrera es bastante común que se dé entre los emprendedores de la tercera edad, por lo que se han realizado estudios como el de la OECD/EU (2017) entre 2012 y 2016. En este, se detalla que el 57,2% de la población senior perteneciente a la mayoría de los países de la UE informó que no tenían las habilidades necesarias para la creación de negocios. Entre las facultades que carecen las personas mayores para emprender, destacan los niveles bajos o la desactualización a nivel digital o informático, lo cual es imprescindible hoy en día (Halabisky, 2012).

Por esta misma razón, los seniors, a la hora de montar su propio negocio, se tienen que enfrentar a otro gran obstáculo, como es el miedo al fracaso. Dicha barrera es muy importante para la actividad empresarial, aunque según un estudio realizado por la OECD/EU (2017) la población senior estuvo por debajo del promedio en la media realizada para la UE. Sin embargo, entre estos países destacan los del este y sur de Europa, donde parece ser un mayor obstáculo para la población, opinión que también respalda Červený et al. (2016).

Por tanto, tiene un efecto menor en las personas mayores, lo cual puede ser causado por varias razones, como el hecho de estar respaldados por las pensiones, una vez que están jubilados (Červený et al., 2016) o bien, porque estas personas inicien su actividad emprendedora causada por la necesidad (Holienska et al., 2016). Pero aun así, muchos seniors no inician un negocio por temor al fracaso, el cual puede darse por las normas de la sociedad o por rasgos intrínsecos del individuo (Schott et al., 2017). Tanto es así, que según un estudio realizado por el GEM, han comprobado que el 43.8% de las personas mayores en la UE durante el periodo comprendido entre 2012-2016 indicaron que tenían miedo al fracaso (OECD/European Union, 2017).

Así pues, hemos podido comprobar un estudio en el que se detalla que los adultos que no creen tener oportunidad de negocio, por no tener unos contactos de calidad, tienen un 37% menos de probabilidad para iniciar una empresa, frente al 49,7% de probabilidad de las personas que no tienen contactos (Červený et al., 2016). Luego, esta barrera impide que la mayoría de los seniors puedan desarrollar sus facultades por completo a la hora de emprender un negocio (Holienska et al., 2016).

2.5.6. Emprendimiento social

Muchas personas mayores se sienten inseguras a la hora de crear una gran empresa, debido a la tarde reincorporación a la vida laboral, salvo cuando se trata de emprendimiento social. A través del apoyo social (como son por ejemplo el asesoramiento, las empresas sin ánimo de lucro o la realización de productos para personas discapacitadas), estas personas crean una red social, formada por personas que se encuentran en la misma situación, para así mitigar más fácilmente el estrés o el miedo al fracaso. De esta forma, muchos empresarios sociales mayores asumen el papel de *business angels*, proporcionando orientación y financiación a los jóvenes menos experimentados que lo necesiten (Schott et al., 2017).

Por otro lado, sin estas personas darse cuenta, están aliviando la presión negativa que se está creando en la economía y en la sociedad. Esto sucede porque las personas mayores crean oportunidades de empleo para los desempleados (Pilkova et al., 2014), desarrollando empresas que tienen una probabilidad de emplear a más de 5 personas (Schott et al., 2017). Según un estudio realizado por OECD/EU (2017), en 2016 el 31,2% de las personas mayores autoempleadas en la Unión Europea tenían al menos un empleado contratado.

2.5.7. Emprendimiento por despido y discriminación

Este factor se puede ver desde una perspectiva tanto positiva como negativa, pero nosotros lo abordaremos, mayormente como un factor que alienta a los seniors a emprender.

Se ha demostrado que el despido entre las personas de más edad tiene consecuencias tanto emocionales como económicas, puesto que se ven desplazados, tal y como nos indica Stirzaker & Galloway (2017). Por un lado, cuando los seniors son destituidos, las pérdidas de ingresos son significativas, puesto que normalmente mantienen altos niveles de vida. Ante esta situación, los seniors saben que cuando son despedidos, son reemplazados por trabajadores más jóvenes y baratos que pueden comenzar a trabajar a la perfección, tener habilidades más actualizadas y aprender más rápido, por lo que ven pocas posibilidades de reincorporarse al mercado laboral (Williams, 2015).

Por otro lado, en la cultura organizacional los estereotipos de los trabajadores mayores están muy arraigados, sobre todo en lo que se refiere a los estereotipos negativos. Estos hacen referencia a que los seniors ya no se adaptan a los cambios y las facultades a la hora de trabajar son menores, ya que son menos productivos, tienden a ausentarse de forma más continuada, tienen menos interés o compromiso, poniendo así en peligro la sostenibilidad del negocio. Sin embargo, siempre hay algunos estereotipos positivos, aunque no se tengan tan en cuenta, como son la lealtad o la confiabilidad. Además, según un estudio realizado por Maitland (2011), el 62% de las personas mayores se sienten más fuertes tanto física como mentalmente en el trabajo en comparación de cuando tenían 20 o 30 años. Este hallazgo contradice completamente el estereotipo negativo de que las personas mayores son menos capaces que los más jóvenes a la hora de desempeñar el trabajo.

Por tanto, al estar tan arraigada las características negativas, los seniors para enfrentar esta problemática, ven como su mejor oportunidad crear sus propios negocios y superar así esta discriminación (Halabisky, 2012; Schott et al., 2017; Stirzaker & Galloway, 2017).

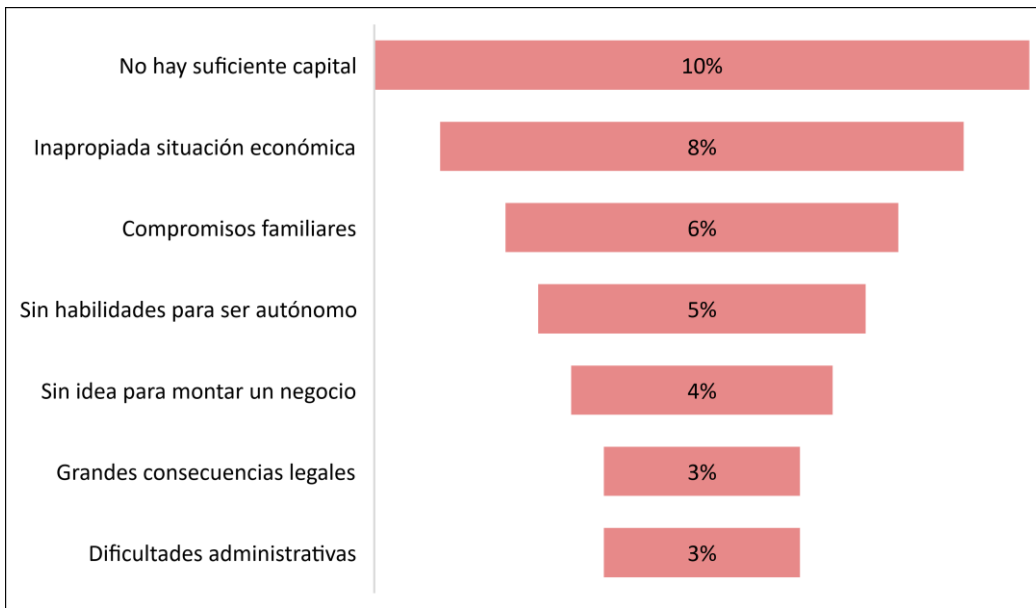
2.5.8. Salud

Esta preocupación es muy común entre las personas de 55 años, puesto que, aunque tengan una salud más duradera y dispongan de más curiosidades por la vida, hay que tener en cuenta que son personas mayores.

Así pues, la salud física es una barrera que a medida que va aumentando la edad del emprendedor hace que vaya disminuyendo la probabilidad de que éste se decida a abrir un nuevo negocio. En otras ocasiones, la mala salud hace que la persona esté incapacitada por completo para montar un negocio, como es el caso de algunas personas que por su mala salud tienen que adelantar su edad de jubilación (Halabisky, 2012).

También existe el temor de que el emprendedor senior enferme una vez que haya iniciado su empresa y no se pueda hacer cargo de los pagos que requiera el negocio. Ante esta situación, se realizaron estudios en los que se demostró que las personas mayores prefieren dedicarse a disfrutar de las actividades de ocio que a emprender en un negocio que le dará unos ingresos económicos a largo plazo (Oelckers, 2015).

Figura 2.8. ¿Por qué no sería factible que un senior trabajara por cuenta propia en los próximos 5 años?



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

Como hemos podido comprobar, hay muchos factores que promueven el emprendimiento entre las personas mayores, pero no todos ellos tienen relaciones positivas con la actividad empresarial. En esta gráfica, por ejemplo, se muestran los principales problemas que tienen los emprendedores seniors para ser autoempleados. Entre ellos, se puede apreciar que la mayor dificultad es la ausencia de capital junto con los compromisos familiares, mientras que los problemas menores son los conocimientos o las dificultades administrativas.

Todo ello nos ha llevado a indagar más en los motivos de emprendimiento entre los seniors, descubriendo así que estos emprendedores están más motivados por las oportunidades que por las necesidades y, además, por la motivación propia más que por la externa tras el despido (Perenyi et al., 2018).

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS EMPÍRICO: ENTREVISTA A MANUEL DÍAZ FAJARDO

Para complementar esta investigación, nos hemos puesto en contacto con el SECOT de Sevilla (Seniors Españoles para la Cooperación Técnica). Dicha organización es un voluntariado senior de asesoramiento empresarial que contaba en 2016 con 28 delegaciones repartidas por todo el territorio español, contando con un total de 1.146 seniors. Su misión principal es, tal y como veremos a lo largo de la entrevista, mantener y crear empleo fomentando el espíritu emprendedor, permitiendo a los seniors prolongar su vida activa y transmitir a los emprendedores el talento, los conocimientos y la experiencia adquirida a lo largo de su vida laboral. Esta asociación cuenta con numerosos proyectos, entre los que podemos destacar el proyecto Explorer, anteriormente llamado Yuzz, que consiste en asesorar a los alumnos que se quieran abrir camino en el emprendimiento, y que cuenta con un espacio en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Sevilla.

Tras ponernos en contacto con ellos y explicarles las razones de la entrevista, se mostraron bastante interesados y dispuestos a colaborar, ofreciéndonos Manuel Díaz Fajardo, presidente del SECOT de Sevilla, una pequeña entrevista, la cual se muestra a continuación.

➤ ¿Cuál es su principal papel en el SECOT?

En la actualidad, D. Manuel Díaz Fajardo es presidente del SECOT de Sevilla. Entró en el 2010 como un señor más y con el ánimo de ayudar a las personas que le pudiera ofrecer sus servicios. Sus servicios no por su formación académica, que la tiene al igual que muchos de sus compañeros, inquirió, sino por su experiencia profesional a lo largo de la vida. Su función principal es ayudar a emprendedores, asesorarlos e impartir cursos de formación, ya que cada compañero está especializado en un tema. En el 2014, D. Manuel era de vicepresidente con un compañero, el cual por razones personales tuvo que dimitir, por lo que se tuvo que hacer cargo de la organización de forma provisional. Tras este período, se presentó a las elecciones y lo escogieron como presidente de la delegación.

Por lo que su labor es coordinar la delegación. La Cámara de Comercio le ofrece el despacho a cambio de que el SECOT le dé el asesoramiento que necesitan las empresas que se encuentran en ese vivero. Nos contó que se encarga, fundamentalmente, de la gestión integral de la delegación, pero dispone de un equipo directivo en el que se ha repartido una serie de cuestiones, como por ejemplo la persona que lleva la comunicación, el compañero que lleva la gestión comercial y el que se encarga de las relaciones públicas, que normalmente es el mismo director del SECOT. Hizo hincapié en que son un voluntariado, porque no cobran a nadie por prestarle los servicios, pero la estructura de 1.200 personas que son a nivel de España en 27 delegaciones tiene que tener empleados fijos, por lo que tienen que cubrir unos presupuestos. Para ello, disponen de muchas empresas que les dan aportaciones, además de convenios que realizan con los ayuntamientos por una cantidad irrisoria, según él.

Así es que ellos le prestan servicios de asesoramiento a emprendedores, le dan formación, en fin, lo que les demanden, ellos lo ofrecen. Y, a parte de la labor propia del presidente, que es la coordinación, gestión, motivación, también se dedican a la captación de seniors, que, por supuesto, es muy importante para la delegación, porque ellos se van haciendo mayores. De los 39 que son, porque dos han fallecido este año, por desgracia, disponen de compañeros que están por encima de los 80 años, por lo que les cuesta más trabajo coger el coche para acudir a la oficina. Por ello, o van reforzando poco a poco la "plantilla" de voluntarios, en la que el año pasado no entró ningún voluntario y en lo que van de año tampoco, o el futuro de la fundación está en peligro. D. Manuel nos comentaba que actualmente tiene 70 años y que, gracias a Dios, se encuentra muy bien, pero que de los 39 compañeros que son, realmente trabajan la mitad, por lo que son muy pocos para realizar todo el trabajo que hay por hacer y

dar a la vez un buen servicio. Además, aclaró que dentro de esa mitad algunos tienen su casuística de enfermedad, de familia... Por eso, uno de sus objetivos es el de captar a nuevos voluntarios. Por ejemplo, nos dijo: *“Ahora estoy pendiente de que me llamen los de la televisión de El Correo TV, que nos va a grabar una entrevista a dos asesores nuestros y mí. Y una de las llamadas que voy a hacer es a las personas que se jubilen o se prejubilén, para que se vengan con nosotros a ayudar a los demás”*. Nos comentó que el SECOT al 100% es un voluntariado, porque cuando se desplazan les pagan el kilometraje a 0,19 céntimos el kilómetro y si se tienen que quedar a comer son tremendamente discretos con las comidas, comentando que incluso a veces comen peor que en casa, pero aclarando que eso no es un problema. D. Manuel también es miembro de la Junta Directiva Nacional. En la semana en la que le realizamos la entrevista tenía que viajar a Madrid para una reunión de aprobación de presupuestos y de cuentas. Aclaró que le pagaban el viaje y la comida, en el caso en el que tuviese que quedar, pero ya está. Por lo que siempre intentan ser lo más cautos posible en eso. Así que intentan hacer lo que denominan “gestión comercial”, lo cual consiste en captar a organismos, ayuntamientos, fundaciones... en las que puedan colaborar y en los que puedan tener una ayuda. Un ejemplo de ello es la Universidad de Sevilla, la cual han introducido el plan de empresa del SECOT como una asignatura troncal dentro del máster que imparte en la Calle Virgen de África. Sin embargo, comenta que, a pesar de tener bastantes amigos que se han jubilado en el banco, en Endesa, en un puesto ejecutivo en el Corte Inglés, no hay ninguno que se anime a apuntarse al voluntariado. Aunque en estos instantes está pendiente de que entre en la organización una señora amiga suya que es inspectora de Hacienda y se jubiló el año pasado, pero por ahora, sólo ha acudido a un par de cursos con él. Así que básicamente lo que realizan es una labor de captación.

Nos contó un hecho que le sucedió con la directora general de empleo y voluntariado en el congreso de voluntariado de Sevilla. Allí, ella les preguntó si tenían mujeres trabajando en el SECOT, a lo que le contestó que actualmente tienen pocas mujeres, pero no porque ellos no quieran, sino porque no encuentran, a pesar de tener una campaña de captación de mujeres para que les ayuden en el devenir diario. D. Manuel no aclaró que actualmente disponen de dos mujeres dadas de alta, una de ellas está activa y la otra temporalmente no lo está, por lo que, realmente, tienen una mujer nada más. Sin embargo, nos comentó que, fijándose en su mujer, que ahora está jubilada y tiene nietos, entiende que las mujeres tengan otras prioridades. Así pues, aclaró que su amiga inspectora jefe de Inspección de Hacienda, a pesar de conocerla desde la carrera e invitarla a las comidas de confraternización que realiza la delegación de vez en cuando, la cual indicó que pagaban ellos, no se termina de animar. Por lo que una cosa que realmente le preocupa al presidente, y la asociación en sí, es que no encuentran personas que vayan relevando el envejecimiento progresivo de los componentes de la asociación.

➤ **¿Por qué cree que no se animan los seniors?**

Para responder a esta pregunta, nos puso un ejemplo, *“Yo tengo un familiar que está en el banco de alimentos. Él sigue trabajando, pero está de voluntario en el banco de alimentos y cuando hay recogidas vamos mi mujer y yo, y mis hijos si pueden ir, y le ayudamos los dos días que están en la recogida de alimentos en los supermercados”*. Con esto, nos quiso decir que a este familiar como le gusta y tiene ese espíritu, pues ayuda a los que lo necesitan, pero no todo el mundo es así. Aclaró que hay personas que se organizan la vida de otra manera o dicen que ya han trabajado bastante, pero también hay gente que le pregunta que qué va a sacar de estar trabajando. Ante esto, nos contestó que uno no se tiene que preguntar qué es lo que va a sacar, porque al final sí se saca algo. Él, por ejemplo, nos aseguró que saca una satisfacción enorme ayudando a los demás y, que cuando alguien le llama y le dice que gracias a la validación que le hicieron del plan de empresas, le han dado el crédito de Microbank, pues él ya puede seguir para adelante. De igual forma, que cuando alguien le manda un mensaje diciéndole que le han dado un premio, como fue el caso de un proyecto que asesoraron, y que, seguramente, sea uno de los asesores que vayan a la entrevista

del Correo TV. Por lo que ante la pregunta que le realiza la gente de qué gana con todo el trabajo que realiza en el voluntariado, él contesta *“Pues la satisfacción de ayudar a los demás”*.

➤ **¿Ayudar a los demás fue la razón por la que se animó para participar en el voluntariado?**

Ante esta pregunta, D. Manuel nos dijo que sí, que él vino de forma voluntaria al SECOT porque tenía claro que quería hacer algo cuando se jubilara, ya que es una persona que se encuentra bien de salud y que tiene la vida resuelta desde el punto de vista económico. Por lo que quería seguir, pero sin salirse del patrón que llevaba antes de la jubilación. Así es que de forma casual encontró que en la prensa le habían realizado una entrevista a la que era en ese momento la presidenta del SECOT, la leyó, buscó información sobre la asociación y se puso en contacto con la delegación de Sevilla, en la que le atendió el presidente que estaba entonces, y que hoy está con él de vicepresidente, y entró.

Se jubiló en julio de 2009 y en enero del 2010 se incorporó en el SECOT tras darle de alta la junta directiva, la cual es quien decide quién entra, aunque nos comentó que normalmente si alguien es recomendado por una delegación, se admite. Así es que comenzó a dar cursos de formación y a atender asesorías que le encargaba la delegación, bien en la oficina o en los pueblos de alrededor como Tomares, Alcalá de Guadaíra o Dos Hermanas. Nos informó de que para ello hay un personal fijo, pero cuando no podían ciertas personas, él iba cubriendo el trabajo de sus compañeros. De esta forma, D. Manuel se iba sintiendo cada vez más satisfecho, y fue a partir de ese momento cuando empezó a integrarse en la organización. En un principio, iba con un par de compañeros que le explicaban lo que era el SECOT, qué hacían, qué turnos tenían, los pros, los contras... Pero nos aseguró de que lo único que ve son pros. Él, por ejemplo, se dijo *“lo contra que es que ¿estás dedicando tu tiempo a esto?”*, a lo que contestó *“Bueno pues si es un tiempo que yo no me lo voy a quitar de otra cosa, yo atiendo a mi familia y, bueno, yo esta mañana tenía que hacer un tema en el banco, pues eso lo he hecho antes de venirme y... bueno... la semana pasada no, sino la anterior estuvimos de viaje mi mujer y yo y, hombre, de cierta manera tengo flexibilidad”*. Por lo que tiene una agenda en la que se planifica cómo y cuándo realizar sus compromisos. Sin embargo, cuando él no puede atenderlos, acuden otros compañeros en su lugar, ya que disponen de una estructura que está ordenada de tal forma que puede acudir cualquiera. De esta manera, el presidente no tiene tantas obligaciones, puesto que, si fuera de otra forma, no podría hacerse cargo del puesto. Nos comentó que ese mismo día, nos iban a atender otros compañeros de la delegación que son los que se encargan de las relaciones institucionales y del tema de la gestión comercial, pero por diversos motivos, no pudieron acudir. Por lo que, en la asociación, cada persona puede seguir haciendo perfectamente su vida. Para ello, nos puso un ejemplo, nos comentó que las reuniones las tiene que convocar a veces a las 10 de la mañana hasta las 12:30, puesto que algunos de los compañeros se tienen que ir a recoger a los nietos a las 13:00 o a las 13 y pico a la salida del colegio o guardería. Así es que respetan toda esta casuística, que ya la conocen. Otro ejemplo que nos comentó fue que esa misma tarde tenía que ir con su mujer a cuidar de su nieta, por lo que, con ello, nos quiso decir que dispone de la flexibilidad suficiente para atender sus obligaciones. Nos lo comparó con un trabajo fijo, en el cual se es mucho más estricto, con respecto al horario. Por lo que aseguró que se siente muy satisfecho y que no hablaba por él solo, sino también por los demás, aquellos que colaboran y se encuentran en la misma casuística.

➤ **¿Cuál es, principalmente, el perfil del emprendedor al que ayudan?**

Hace unos años atendían a emprendedores jóvenes con proyectos muy variopintos, que iban desde poner un bar a un traspaso de un quiosco, por ejemplo. Pero ellos, realmente a lo que les ayudan es a hacer el plan de empresa, es decir, le montan el plan de empresa en todas sus estructuras por si necesitan financiación, ese plan de empresa si además lo validan y se lo dan por bueno, le sirve para pedir un crédito, ya que están homologados con Microbank.

En los últimos años ha habido un 80-90% con esa casuística, pero está disminuyendo, porque también ayudan a reestructurar empresas pequeñas, no grandes, porque no quieren ser competencia de nadie, sino ayudar a personas que no tengan medios económicos. Nos comentó que, en la zona de Alcalá de Guadaíra, sobre todo, han cerrado grandes empresas haciendo regulaciones de empleo con motivos de la crisis. Así pues, la media de edad en la asesoría, por ejemplo, en el año 2008-2009 no llegaba a los 30 años, mientras que en el año 2017 nos comentó que, por esta zona, pero que es muy parecido a nivel nacional, la media ha pasado los 40 años. Por lo que, como podemos ver, la media se ha incrementado unos 10-12 años de media, puesto que se encuentran muchas personas con 46-47 años que han sido despedidas de su trabajo y que acuden con un proyecto con el que intentan ayudarles y advertirles de los riesgos. Nos expuso un ejemplo que dice contar siempre, como es el fracaso del negocio de un familiar, al que no llegó a asesorar, pero del que cogió un poco el tema. A este le dijo que cuando montase algo, tenía que tener una buena infraestructura para prestar un buen servicio, pero no le hizo caso, ya que esta persona comenzaba sola y cuando necesitaba a alguien, llamaba a una persona que tardaba hora y media en incorporarse. Así pues, esta persona tuvo que cerrar el negocio costándole el dinero. De esta forma, D. Manuel nos comentó que siempre aconseja a los asesorados que se tienen que hacer ver, que las personas lo conozcan, además de advertirles de que, posiblemente, los ingresos no les den para cubrir los gastos en 5 o 6 meses o directamente en un año. Por lo que estos voluntarios del SECOT no sólo se dedican a realizar una hoja de cálculos, sino a asesorar a las personas que lo necesitan.

En la delegación tienen varios ingenieros, gente que ha dirigido fábricas, gente que ha dirigido hoteles, gente que ha sido director comercial de empresas muy importantes y bueno, pues a cada uno le asignan una tarea. Entonces, nos dijo que el año pasado hicieron en torno a las 160 asesorías, cuya edad media está en torno a los cuarenta y tantos años, de las cuales un tercio crearon empleo y salieron para adelante, hubo otro tercio que se cayó y el último tercio lo está intentando, entre los cuales se encuentran aquellos a los que no le han dado crédito, a pesar de que lo han valorado bien. D. Manuel cree que esto se puede deber a que esas personas tenían otros antecedentes, pero el banco, por razones de privacidad, no les ofrecen los motivos, puesto que el trabajo de la asociación acaba una vez que presentan y firman el certificado de validez del proyecto. Así es que nos comentó que este es el tipo de proyectos que están asesorando. Además, nos dijo que a cada persona que asesoran le piden que les hagan una evaluación de 1 sobre 10, y que la media se encuentra por encima del 9.

➤ **¿Por qué cree que los jóvenes ahora mismo no se deciden a emprender?**

Hubo una época en la que los jóvenes se dedicaron a emprender, porque era la alternativa al empleo, no había otra cosa, pero ahora parece ser que la crisis se está superando y va habiendo ya oposiciones. Esto fue lo que nos comentó, pero ellos, ahora mismo, tienen 25 proyectos en Explorer de personas que quieren emprender y de las 34 personas del máster agroalimentario que han impartido en la facultad en Virgen de África, ha habido en torno a unos 10-12 alumnos que se han llegado a la oficina para que los asesoren. Además, están inmersos en Red Innprende de la Fundación Cruzcampo, donde asesoran a 25 proyectos. Así es que en estos momentos están asesorando y dándole una formación específica a bastantes jóvenes, por lo que el emprendimiento sigue en auge.

Nos confirmó que cada vez los temas son más tecnológicos, algunos de los cuales son buenos sólo teóricamente, por lo que al llevarlos a la práctica se dan cuenta de la cantidad de problemas que tiene el proyecto. Nos contó que algunos asesorados tienen muy claro cuáles son los gastos, como lo que vale un alquiler, la luz, el teléfono..., pero no sucede lo mismo con los ingresos. Estos fallan, la mayoría de las veces, a la hora de monetizar el proyecto, porque no saben centrar su público objetivo, decir quiénes son las personas exactas a las que se van a dirigir. Nos aclaró que él es muy reacio a planificar los ingresos desde un punto de vista estadístico, por lo que prefiere hacer un plan económico-financiero pesimista, otro medio

y un último optimista, porque de esta forma sabe que en la mitad baja de esta planificación puede estar el acierto. Esta cuestión nos explicó que se la comentaba a todos los asesorados a los que atiende, porque esa es su misión, hacer dudar, puesto que antes de que se meta una persona y se involucre económicamente, bien con un préstamo o con dinero personal, hay que tener bien planificado todo. Un ejemplo de un proyecto que nos comentó fue de un muchacho que quería abrir un supermercado por 150.000€, dinero que iba a obtener a través de sus padres, al hipotecar la casa. Con esta persona, concretamente, fue a ver el sitio en el que quería poner el establecimiento y se dio cuenta de que este muchacho quería ponerlo en un lugar donde iba a tener mucha competencia, por lo que se iba a quedar con las migajas de lo que los otros no vendieran. De forma que le comentó todos los riesgos que iba a correr si seguía para adelante, puesto que con esa gran cantidad de dinero no compraba ni el local, solo era para el alquiler, montar la franquicia y las primeras existencias. Por lo que, con todo esto, D. Manuel nos quiso decir que, si es necesario, a los asesorados le quitan las ganas de montar sus proyectos, en función del riesgo que vayan a tener. Así es que intentan ayudar de la forma más honesta posible.

➤ **¿Usted ha emprendido alguna vez?**

Ante esta pregunta, dudó un poco para después contestar de forma afirmativa. No explicó que, aunque tiene cuatro carreras, las obtuvo mientras trabajaba desde muy joven en un banco. Nos confirmó que ha tenido diferentes negocios. Uno de ellos era un local de fotografía, que cogió junto a su mujer, en el que les iba realmente bien, pero lo tuvieron que dejar por temas familiares. A pesar de que ganaba dinero y estaba muy bien situado, no tuvieron más remedio que traspasarlo y venderlo, aunque nadie se creía que lo dejaría, puesto que cuando enseñaba los libros de cuentas, la gente le decía que no lo dejara, que estaba obteniendo beneficios. Además, había tenido temas de asesoramiento fiscal y financiero, como si fuese un pluriempleo, trabajo que tuvo que dejar cuando cogió un cargo más ejecutivo. Nos aclaró que, al disponer de muchos conocimientos sobre el tema bancario, conoce muchas empresas que han cometido errores, de los cuales él aprendió y lo llevó a cabo con sus inversiones, las cuales les fueron bastante bien. Nos puso el ejemplo de Estados Unidos, país número uno en el emprendimiento, y en el que un emprendedor que no haya fracasado al menos 2 o 3 veces, no le dan el apoyo los business angels. La semana siguiente a la de la entrevista, daba un curso en la UCA, Universidad de Cádiz, de fiscalidad del Crowdfunding, cosa que en España es completamente nuevo, mientras que en EE. UU lleva mucho tiempo. Nos aseguró que la financiación por crowdfunding es más fuerte que la financiación bancaria y, que a las startups también se les financia mucho por crowdfunding y business angels.

➤ **¿No le hubiese gustado emprender en vez de entrar en el SECOT?**

Ante esta pregunta, nos contestó que con los 65 años que tiene no se embarca en un nuevo negocio, porque el SECOT es distinto, allí está de voluntario, por lo que le dedica el tiempo que quiera y la responsabilidad la tienen con él mismo. Así es que nos comentó que en el caso en el que lo necesitara, posiblemente se habría decidido a montar su propio negocio, o si un hijo suyo lo hubiese necesitado, pero no tiene ningún hijo en esta situación. Sin embargo, el antiguo presidente si tuvo que ayudar a un hijo que sí decidió emprender. Nos comentó que gracias a sus numerosos contactos tiene algunas colaboraciones, a parte del SECOT, pero que en su mayoría son temas de mediación que no le quita tiempo de otras obligaciones y de las cuales puede obtener una comisión. Por lo que D. Manuel nos explicó que las personas mayores se deciden a emprender porque lo necesitan, como es el caso de algunas personas que han pasado por la oficina con 60 años y que iban a emprender porque tenían hijos todavía sin trabajar.

➤ **¿Y han venido muchas personas mayores para que la asesoréis?**

Al encontrarse la media en torno a los 40 años, nos aseguró de que por la oficina pasan muchas personas de unos cincuenta y tantos años.

➤ **¿Qué opina usted de que los seniors emprendan a esa edad?**

La mayoría no lo hacen por gusto sino porque no tienen más remedio que hacerlo, nos dijo. Aseguró que incluso estuvo asesorando a una persona con cincuenta y tantos años que lo habían echado de la empresa por la crisis y que iba a poner un negocio de arreglar equipos de aire acondicionado porque era lo que hacía en la empresa que estaba y que cerró. Pero nos comentó que este hombre un buen día le llamó para decirle que estaba invitado a la inauguración de su nuevo negocio, una pescadería. Nos explicó que al principio le sorprendió al ver que había cambiado de sector, pero que se alegra de que actualmente le vaya bien el negocio. Así es que este hombre vio que cambiar en ese momento era una oportunidad y la aprovechó.

➤ **¿Normalmente las personas mayores tienden a emprender en el mismo sector o cambian como este hombre que me ha explicado?**

Nos comentó que la situación de este hombre suele ser anormal, lo más común es que si una persona está especializada en un sector, siga en él. Así es que nos explicó que lo que pasó es que, montando el local para los equipos de aire acondicionado vio la necesidad, porque no había por allí pescaderías y aprovechó la ocasión, porque, además, el local está situado en un sitio donde hay una densidad de población importante.

➤ **¿Considera que el entorno actual ayuda al emprendimiento?**

Nos explicó que en las instituciones todo el mundo habla de emprendimiento, de startups, y de todo este tema, pero después, cuando uno se sitúa en la realidad, no es tan fácil seguir adelante. Nos puso un ejemplo con la Red Innprende, donde ellos colaboran, y nos dijo que este tipo de proyectos son los que realmente ayudan a los emprendedores, porque una vez que sales al mercado, si no vas de la mano con la fundación, se tienen muchas dificultades. Esto sucede incluso con los préstamos de Microbank, puesto que dicen que si dispones de un proyecto validado lo dan, pero al final lo que dan es un 50% de los proyectos y el otro 50% lo deniegan o piden avalista, o sea, como si de una operación financiera normal se tratara. Ante esta situación, nos comentó que de 10 negocios que empiezan, menos de la mitad siguen para adelante.

➤ **¿Por qué motivo cree que no salen para adelante los proyectos?**

Ante esta pregunta, nos comentó que la mayoría de los emprendedores montan negocios repetitivos e intentan competir en precios, cosa que es muy complicada, porque cuando la otra empresa va muy bien, no va a tener problemas en ponerse a la altura del nuevo emprendedor. Para ello, nos puso el ejemplo de montar un bar en la Avenida Ramón y Cajal, donde hay mucha competencia. Explicó que, si el negocio se pone en otra parte de la avenida, puede que el establecimiento esté desplazado, por lo que hizo hincapié en que la estrategia para entrar en el mercado se tiene que tener muy clara. Así es que aconseja que siempre se busque un valor añadido, porque de esta forma se puede diferenciar de la competencia.

Otro ejemplo que expuso fue el de una cadena de bares, que de tener 4 o 5 establecimientos se quedaron con uno sólo. Esto sucedió porque, según nos contó D. Manuel, cuando los bares empezaron a poner tapas en Sevilla, los clientes dejaron de pedir raciones porque, además de que pagaban menos cuando comían, podían pedir una variedad distintas

de tapas, comiendo así lo que realmente le gustaba. Sin embargo, esta cadena no se adaptó y siguió poniendo raciones únicamente, por lo que tuvo que cerrar varios establecimientos al no adaptarse. Con esto, nos quiso decir que en todos los negocios hay que adecuó a los tiempos y que ellos ayudan a que esto se lleve a cabo a través de la reestructuración del personal, viendo los turnos de los empleados, cómo lo tienen... porque esto, según el director del SECOT, es imprescindible para sobrevivir en el mercado.

➤ **¿Cuáles son los principales obstáculos que se pueden encontrar las personas mayores a la hora de emprender?**

Nos comentó que el problema a los que se enfrentan las personas mayores suele ser el que se encuentra todo el mundo, siendo este fundamentalmente, la financiación. Explicó que los bancos no dan créditos, por lo que los emprendedores tienen que acudir a los Microbank, pero, si el dinero que estos le ofrecen no es que realmente necesita, los emprendedores tienen que hipotecar la casa. Por lo que la financiación es el primer obstáculo.

➤ **¿Le dan los bancos las mismas oportunidades a las personas mayores que a los jóvenes?**

Nos comentó que los bancos no dan oportunidades a nadie, sino que hacen publicidad de dan créditos, pero realmente, si meten el proyecto en el scoring y este dice que no es válido, no te dan la financiación. Explicó que, en sus tiempos, cuando trabajaba en el banco si el scoring decía que no era factible, realizaban otro tipo de análisis y a lo mejor se daba bien en su totalidad o sólo la mitad, es decir, en vez de dar 10.000€, daban 5.000€. Pero, sin embargo, expuso que ahora mismo los bancos están en una dinámica que, a pesar de que digan que van a dar créditos, no los dan, a no ser que sean grandes empresas o equipos de fútbol.

➤ **¿Qué ventajas pueden encontrarse los seniors en el camino del emprendimiento?**

La ventaja que nos comentó fue la de ser tu propio jefe, puesto que no se tiene un jefe que te mande y así, el emprendedor puede tomar sus propias alternativas. Sin embargo, para un autónomo y un emprendedor son más los inconvenientes que las ventajas. Inquirió en que la ventaja es, que, si la empresa va bien, se gana dinero, pero un negocio no siempre funciona de forma constante, sino que tiene altos y bajos hasta que no se consolida el negocio, y cuando esto se consigue, hay que mantenerlo. Por lo que nos dijo *“Aquí no te vale decir, pues mira, ya he llegado, ya este mes he vendido lo que yo quería, quería vender 300€ de media al día y ya lo he conseguido, no ya lo has conseguido no, ahora hay que mantenerlo, así que no te duermas”*.

➤ **¿Cree que el gobierno fomenta el emprendimiento?**

Nos comentó que hoy en día todo el mundo está fomentando el emprendimiento, pero se está fomentando el emprendimiento a partir de ayudas y cursos de formación, principalmente. Sin embargo, una vez que se está decidido a montar un negocio propio, las ayudas que hay no son suficientes, por lo que el director del SECOT cree que tampoco se está muy por la labor de ayudar a los emprendedores. Inquirió en que cada vez hay menos subvenciones y que las únicas ayudas que se pagan puntualmente son las que provienen de Europa, que son los fondos FEDER. Comentó que conoce una persona que montó un negocio en el 2011 estando pendiente de una subvención y que hoy día sigue pendiente de recibirla, por lo que esa tardanza perjudica enormemente a los emprendedores.

➤ **¿Ha encontrado alguna diferencia entre jóvenes y mayores a la hora de montar una empresa?**

Para el director del SECOT de Sevilla el objetivo final es el mismo. El mayor porque se ha quedado sin empleo o tiene una empresa y quiere reestructurarla, hecho que nos aseguró haber visto en algunos de sus asesorados. Como por ejemplo una persona que tenía su clientela consolidada pero no ganaba el suficiente dinero, por lo que tuvo que realizar una reestructuración de la empresa. Y el joven porque tiene que empezar a abrirse en el mercado y empezar desde cero, aunque hay algunos mayores que también empiezan desde cero.

➤ **Y, por último, ¿varía el tipo de empresa entre los mayores y jóvenes?**

Nos explicó que da lo mismo, puesto que conoce psicólogos y abogados que han montado un bar de copas. Sin embargo, nos dijo que lo que tiene que hacer siempre el emprendedor es montar un negocio de lo que realmente conozca.

3.1. RESULTADOS SOBRE LA ENTREVISTA

Tras analizar la entrevista realizada a D. Manuel Díaz Fajardo y compararla con nuestra revisión teórica, hemos obtenido las siguientes conclusiones.

En primer lugar, podemos ver que esta asociación es un ejemplo más de que las personas mayores quieren seguir manteniéndose activas. Por ello, vemos que el voluntariado, al igual que el emprendimiento es una forma de mantener esta dinámica y poder así compartir los conocimientos y la experiencia obtenidos, a lo largo de su vida, con los más jóvenes.

En segundo lugar, respecto a figura de la mujer senior en el trabajo, hemos podido corroborar la información que nos ha aportado D. Manuel con la de nuestro estudio, puesto que son las que menos se deciden a permanecer activas. Esto, en su mayoría sucede porque las mujeres dejan su rol de asalariadas para pasar así, a dedicarse más a los cuidados del hogar y familiar.

En tercer, y último lugar, se ha comprobado que los mayores emprenden más que los jóvenes, sobre todo después de la crisis. Momento a partir del cual los jóvenes dejaron el emprendimiento para seguir estudiando y poder estar así más cualificados en el futuro. Por otro lado, según lo que ha podido constatar en estos años el director del SECOT, los mayores comenzaron a emprender más a partir de esta fecha porque, al ser despedidos, vieron el emprendimiento como una forma de seguir trabajando o de poder ayudar a los familiares que se habían quedado en el paro. Sin embargo, no todas las personas mayores emprenden por necesidad, algunas de ellas lo hacen para ayudar a los demás, como es el caso de los business angels. También se ha podido cotejar que, a pesar de que el emprendimiento juvenil vaya disminuyendo, se siguen manteniendo proyectos para ayudarlos a salir adelante, ya que los gobiernos no terminan de fomentar el autoempleo. Por lo que, de esta forma, la media de edad en los emprendedores va en aumento, tal y como se ha demostrado a lo largo de la investigación. Por último, hemos verificado que el obstáculo que encuentran tanto los seniors como los jóvenes a la hora de emprender es la financiación, porque como nos ha comentado D. Manuel, los bancos no dan oportunidades, así que los emprendedores tienen que financiarse más a través de los Microbank y el crowdfunding.

Por tanto, como hemos podido comprobar, al comparar nuestra investigación con la entrevista al director del SECOT, que, aunque la dinámica entre el emprendimiento y el voluntariado sea distinta, puesto que unos no cobran y los otros tendrían su propio negocio con una inversión, la visión que se tiene del emprendimiento actual es muy parecida, compartiéndose así las diferentes ideas y problemas.

CAPÍTULO 4

CONCLUSIONES

Como hemos podido apreciar, el ritmo al que envejece la población europea es desorbitado, lo que conllevará muchos problemas económicos, apreciándose hoy en día ya alguno de ellos, como son las pensiones. Ante esta preocupación, hemos estudiado el emprendimiento senior y, lo hemos comparado con su contraparte más joven, durante las dos últimas décadas, analizando su evolución y las motivaciones y barreras que encuentran a su paso para poder ser autoempleados.

Hoy en día los mayores son un parte muy importante de la población mundial, por lo que gracias a ellos se debe la estabilidad económica de los países. Por esta misma razón, las instituciones gubernamentales deben fomentar más el emprendimiento en los mayores, creando proyectos en los que se les ayude a sacar adelante sus ideas de negocios, al igual que se están empezando a hacer con los jóvenes. Sin embargo, el gobierno no hace todo lo que debe para incentivar de una forma adecuada el emprendimiento en jóvenes y, mucho menos en mayores. Hoy en día se habla mucho de fomentar el emprendimiento, pero las medidas que se llevan a cabo no son suficientes, como no lo son las ayudas, subvenciones o las facilidades bancarias. Por lo que una vez que esa persona ha emprendido se ve sólo, sin ayudas, a no ser que tenga el apoyo de alguna fundación, así es que realmente, se habla mucho, pero se hace poco por potenciarlo. Opinión que es compartida por Manuel Díaz, el director del SECOT.

Por otro lado, creemos que el gobierno no debería aumentar tanto la edad de jubilación y evitar muchas prejubilaciones, ya que sólo deberían dársela a quienes realmente lo necesiten. Además, si a una persona se le da la facilidad suficiente para poder montar un negocio, esa persona no dudará en hacerlo, pero al no favorecer esta situación, provoca que muchos jóvenes decidan hacerse funcionarios o irse al extranjero, y eso es un problema que actualmente tiene España. Por este motivo, si a los seniors se les ayuda a montar un negocio, esta persona, que ya está interesada en seguir trabajando, no sólo montará una empresa, sino que contratará a personal, entre los cuales habrá personas jóvenes que, no sólo obtendrán un salario, sino que recibirá de forma indirecta una formación proveniente de una persona mayor con una experiencia laboral muy amplia. Sin embargo, estos mayores no se sienten muy motivados, por las dificultades que encuentran hoy en día, ya no solo porque se tengan que hacer cargo de los familiares o de su salud, simplemente porque económicamente algunos no pueden o porque no se arriesgan a perder un dinero con el que pueden seguir disfrutando de su jubilación.

Por otro lado, muchos seniors, tras jubilarse se preguntan ¿y ahora qué? Son personas que han estado ocupadas durante años y muchas de ellas, quieren seguir estándolo. Por esta razón, D. Manuel se incorporó a esta asociación. Por ello, tras hablar con D. Manuel, nos dimos cuenta de que hay personas mayores que realmente está motivadas en seguir manteniéndose activas. En este caso, por ejemplo, lo hacen para sentirse satisfechos con ellos mismos al ayudar a los que realmente lo necesitan, puesto que no cobran nada. Algunos seniors simplemente lo que buscan es esto, un lugar en el que cual se sientan realizados sin perseguir un motivo económico. Las mujeres, en cambio, no se encuentran tan motivadas a ello. Tal y como nos explicó en la oficina, ellos están creando campañas para captar mujeres, pero no se animan a participar, bien porque se dedican a las labores del hogar o familiar. Sin embargo, las mujeres siempre son las que emprenden menos y esto puede ser causado por la discriminación que hay actualmente y las dificultades extras que se encuentran en el camino, en comparación con los hombres.

Asimismo, cada vez es más frecuente que los seniors se planteen esta situación tras la jubilación por lo que algunas de las formas para satisfacer esta necesidad son facilitándoles que emprendan o bien, que se reincorporen en las empresas. Sin embargo, algunos de los

seniors no se atreven a emprender por temor a perder la jubilación, pero ante esta situación, el estado debe buscar alternativas. Por ejemplo, mantener una parte de la jubilación a dichos trabajadores, para que la complementen con los beneficios obtenidos por su trabajo, al contrario de lo que sucede con aquellas personas que se incorporan a un voluntariado, puesto que siguen cobrando toda su jubilación, al no recibir ningún tipo de salario. Así es que estas personas tienen una larga experiencia laboral, la cual se puede aprovechar para enseñar a la población más joven. Al reintegrar a un senior en una empresa, esta puede aconsejar y asesorar a los empleados, sin embargo, si este senior monta su propio negocio, no sólo ayuda económicamente a sus trabajadores, sino que les da una formación que no se aprende en los libros ni universidades, sino superando los obstáculos que se encuentran a lo largo de la vida. De esta forma, estarían traspasando sus conocimientos a los más jóvenes, como si de maestros y aprendices se tratase, enseñándoles a realizar ciertos trabajos de una forma más eficiente, a prevenirlos de ciertos engaños, a eludir ciertas tentaciones y a recuperar ese respeto hacia los mayores que hoy en día está desapareciendo. Así pues, estarían ayudando a esta parte de la sociedad, al darles un trabajo con un salario y una formación única, pero no serían a los únicos a los que ayudarían. De esta forma, dicha sapiencia no se perdería por completo, además de poder fomentar en los más jóvenes un interés futuro por preservar esa sucesión de los conocimientos. Por otro lado, estarían promoviendo la economía del país, puesto que, al tener una media de cinco empleados contratados por persona, estos recibirían un salario, por lo que incrementarían el poder adquisitivo de los trabajadores, permitiendo que aumente el consumo y reduciendo así el paro. Además, no sólo disminuirían el gasto del Estado Central al dejar de ser personas completamente dependientes de una jubilación, sino que incrementaría sus ingresos gracias a las aportaciones de los impuestos correspondientes a su negocio.

Por tanto, al realizar esta investigación y tras ver los diferentes artículos y leer las distintas opiniones se ha visto que mantener activos a los seniors ofrece más ventajas que perjuicios tanto a la sociedad como a la economía. Por ese mismo motivo los gobiernos tienen que tener muy en cuenta fomentar el emprendimiento entre los seniors, tal y como hizo la Unión Europea, declarando el año 2012 como el Año Europeo del Envejecimiento Activo y la Solidaridad entre Generaciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Amat, J. M., & Coduras, A. (2001). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2000*.
- Beach, B., Bamford, S.-M., Franklin, B., & Jolley-Moore, G. (2015). *The Missing Million : Pathways back into employment. Business in the community*. Recuperado a partir de http://age.bitc.org.uk/system/files/research/missing_million_-_report_2.pdf
- Been, J., & Knoef, M. (2015). *The necessity of self-employment Towards retirement: Evidence from labor market dynamics and search requirements for unemployment benefits. Instituut Gak and Netspar*. Recuperado a partir de <http://www.netspar.nl/files/Evenementen/2013-11-08 PD/021 knoef update.pdf>
- Červený, J., Pilková, A., & Reháč, J. (2016). Senior Entrepreneurship in European Context : Key Determinants of Entrepreneurial Activity. *Ekonomický časopis*, 64(2), 99-117.
- Coduras, A., & Justo, R. (2003). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2002*.
- Coduras, A., López García, P., Justo, R., & de la Vega, I. (2004). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2003*.
- de Castro, J., Pistruí, J., Coduras, A., Cohen, B., & Justo, R. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2001*.
- Halabisky, D. (2012). Entrepreneurial Activities in Europe - Senior Entrepreneurship. *OECD Employment Policy Papers*, 2(1), 31.
- Holienka, M., Jančovičová, Z., & Kovacicova, Z. (2016). Drives of senior entrepreneurship in Visegrad countries. En *Innovation Management, Entrepreneurship and Corporate Sustainability* (pp. 236-246).
- Jefatura del Estado. Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del sistema de Seguridad Social (2011).
- Kurek, S., & Rachwał, T. (2011). Development of entrepreneurship in ageing populations of The European Union. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 19, 397-405. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2011.05.147>
- Maitland, A. (2011). *Working Better: The over 50s, the new work generation*.
- Maritz, A. (2015). Emprendedores senior en Australia.pdf. *International Journal of Organizational Innovation*, 7(3).
- OECD/European Union. (2017). *The missing entrepreneurs 2017: Policies for Inclusive Entrepreneurship*, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1787/9789264283602-en>
- OECD/The European Commission. (2014). *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264188167-en>
- Oelckers, F. (2015). Emprendimiento en la tercera edad: Una revisión de la situación actual. *Journal of Technology Management and Innovation*, 10(3), 143-153. Recuperado a partir de <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-84945267850&partnerID=40&md5=d56879df1001138dd917b2ec3ab29d37>
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., Alonso Martínez, D., González Álvarez, N., Nieto, M., ... Rodríguez Ariza, L. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2016. Choice Reviews Online*. <https://doi.org/10.5860/CHOICE.51-4537>
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., Montero, J., Zapata Huamani, G. A.,

- Fernández López, S., ... de No Sánchez de León, J. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2017-2018*.
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., Rubio Bañón, A., Aragón Sánchez, A., Nicolás Martínez, C., ... Sánchez Ruiz, L. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2014*. <https://doi.org/10.5860/CHOICE.51-4537>
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., Ruiz Navarro, J., Cabello Medina, C., Medina Tamayo, R., & Hoyos, J. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2013. Informe GEM España 2013*. Recuperado a partir de <http://www.gem-spain.com/?q=presentacion-informe-2013>
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., Turró, A., Urbano, D., de Pablo, I., ... Torres Sánchez, M. J. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2015*.
- Perenyi, A., Zolin, R., & Maritz, A. (2018). The perceptions of Australian senior entrepreneurs on the drivers of their entrepreneurial activity. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24(1), 81-103. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-12-2016-0424>
- Pilkova, A., Holienka, M., & Rehak, J. (2014). Senior Entrepreneurship in the Perspective of European Entrepreneurial Environment. *Procedia Economics and Finance*, 12(March), 523-532. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00375-X](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00375-X)
- Pilková, A., Jančovičová, Z., & Kovačičová, Z. (2016). Inclusive Entrepreneurship in Visegrad4 Countries. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 220(March), 312-320. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.05.504>
- Pilková, A., Reháč, J., & Jančovičová, Z. (2016). Senior entrepreneurship in Central and Eastern European Countries: GEM evidences. En *Proceedings of the 4th International Conference Innovation Management, Entrepreneurship and Corporate Sustainability* (pp. 571-582).
- Sánchez, M. de la C., Díaz, J. C., Vaillant, Y., & Lafuente, E. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2011*. Recuperado a partir de <http://www.gemconsortium.org/%5Cnpapers3://publication/uuid/EA93AD1A-4DA8-4B4D-936E-542A80060AE2>
- Schott, T., Rogoff, E., Herrington, M., & Kew, P. (2017). Special Topic Report 2016-2017 Senior Entrepreneurship. *Gem*. Recuperado a partir de <http://gemconsortium.org/report>
- Smaliukienė, R. (2013). Entrepreneurship Opportunities after Military Career : Practice in Central and Eastern versus Western Europe. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 1(4), 97-108.
- Stirzaker, R. J., & Galloway, L. (2017). Ageing and redundancy and the silver lining of entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 18(2), 105-114. <https://doi.org/10.1177/1465750317706441>
- Tervo, H. (2014). Starting a new business later in life. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 27(2), 171-190. <https://doi.org/10.1080/08276331.2014.1000148>
- Vaillant, Y., Batista Canino, R. M., Sosa Cabrera, S., Mira Solves, I., & Martínez Mateo, J. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2012*. <https://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>
- Vega Garcia-Pastor, I., Ruiz Navarro, J., Fuentelsaz Lamata, L., Ventura Victoria, J., Batista Canino, R. M., Martínez García, F. J., ... Peña, I. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2009*.
- Vega Garcia-Pastor, I., Ruiz Navarro, J., Fuentelsaz Lamata, L., Ventura Victoria, J., Martínez García, F. J., Galindo Martín, M. Á., ... Peña, I. (2009). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2008*. <https://doi.org/10.4324/9781315795607>

Vega García-Pastor, I., Ruiz Navarro, J., Ventura Victoria, J., Batista Canino, R. M., Galindo Martín, M. Á., Nieto Antolín, M., ... Peña, I. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2004*.

Vega García-Pastor, I., Ruiz Navarro, J., Ventura Victoria, J., Batista Canino, R. M., Galindo Martín, M. Á., Nieto Antolín, M., ... Peña, I. (2006). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2005*.

Vega García-Pastor, I., Ruiz Navarro, J., Ventura Victoria, J., Batista Canino, R. M., Galindo Martín, M. Á., Nieto Antolín, M., ... Peña, I. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2006*.

Vega García-Pastor, I., Ruiz Navarro, J., Ventura Victoria, J., Batista Canino, R. M., Galindo Martín, M. Á., Nieto Antolín, M., ... Peña, I. (2008). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2007*.

Williams, C. (2015). *Barriers to Employment for Over 50s*.