

Informe Emprende

Estudio sobre emprendimiento y pymes en Europa

¿Cómo es emprender en Europa?

Hemos preguntado a más de
2.000 emprendedores y pymes
y estas han sido sus
respuestas...

Índice

-
- 01 Introducción
 - 02 Contexto social y demográfico
 - 03 Empezar un negocio
 - 04 Gestionar un negocio
 - 05 Hacer crecer un negocio
 - 06 Conclusiones
-

01

Introducción

Holded es el software de gestión para pymes, emprendedores y asesorías.

Un programa en la nube, intuitivo, para empoderar a cualquiera que se arriesgue a iniciar su propia empresa.

Creemos en el poder de la tecnología para potenciar y transformar el ecosistema emprendedor.

En colaboración con Visma y Kantar, hemos hecho nuestro primer estudio sobre el estado de las pymes y el emprendimiento en Europa.

Queremos entender qué motiva a las personas emprendedoras, cuáles son sus necesidades y a qué dificultades se enfrentan, teniendo en cuenta las diferencias de un territorio tan diverso, tanto a nivel económico como cultural.

Una encuesta con 2.000 pymes y personas emprendedoras de toda Europa

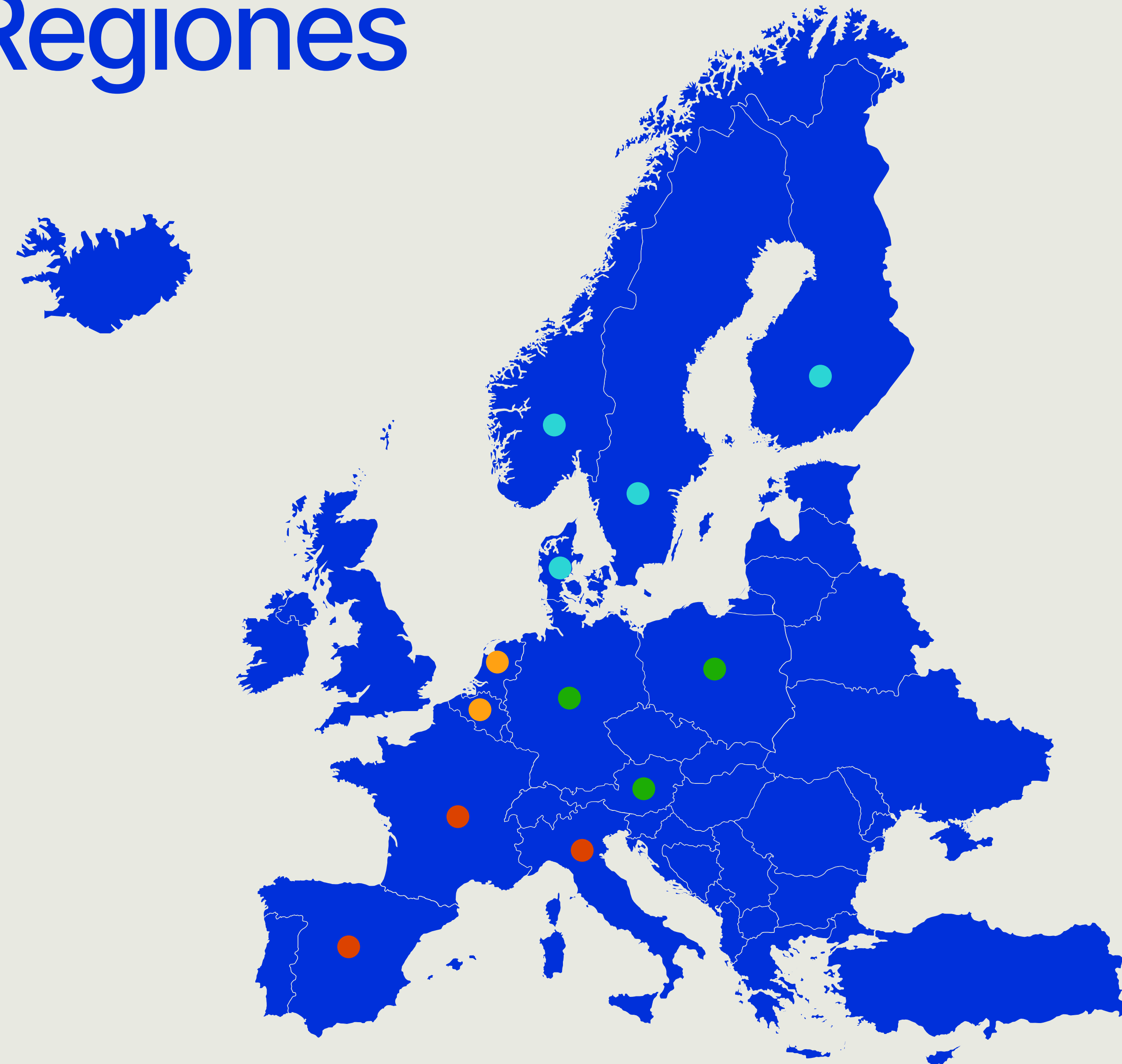
Europa cuenta con 24,5 millones de pymes, representan el 99,8% de todas las empresas activas. Un panorama que ofrece tantas oportunidades como retos. Para analizarlo, Holded y Visma hemos colaborado con Kantar para elaborar una encuesta sobre el estado del espíritu emprendedor.

El estudio se centró en cuatro regiones, cuidadosamente seleccionadas en función de la demografía de cada país, la cantidad de pequeñas empresas y la presencia de Visma. Este enfoque garantizó un análisis exhaustivo e informativo del espíritu empresarial.

El 99,8% de las empresas
en Europa son pymes.



Regiones



Los países escogidos para el estudio son: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Italia, Noruega, Países Bajos, Polonia y Suecia.

Los agrupamos en diferentes regiones para facilitar las comparaciones de los hallazgos obtenidos:

- Mediterráneo (46%)**
(Francia, Italia y España).
- Países nórdicos (12%)**
(Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia)
- Benelux (16%)**
(Bélgica y Países Bajos)
- Europa central (26%)**
(Austria, Alemania y Polonia).

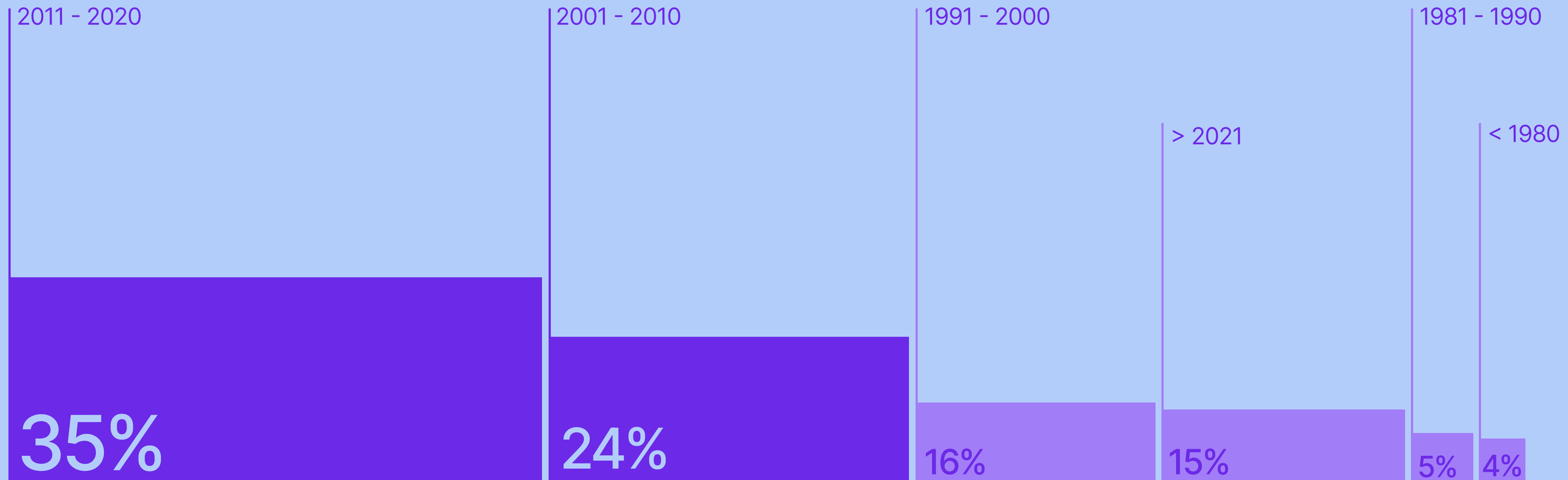
Hemos analizado más en profundidad los datos obtenidos en España e identificado comportamientos que nos permiten dibujar más en detalle el panorama general del ecosistema emprendedor español.

02

Fotografía del ecosistema emprendedor europeo

Longevidad de las empresas

Negocios fundados por periodo de tiempo



España se encuentra en una posición intermedia-alta en términos de número total de empresas creadas en la última década. Comparada con países como Francia y Polonia, tiene un menor número total de empresas de nueva creación, aunque muestra una tendencia positiva de crecimiento. Además, está por encima de países como Bélgica, Dinamarca y Países Bajos.

La vida media de una empresa en Europa es de 19,6 años.

Estos datos coinciden con *Eurostat data* y nos sirven de contexto para evaluar la viabilidad a largo plazo de una empresa europea y sus perspectivas de crecimiento.

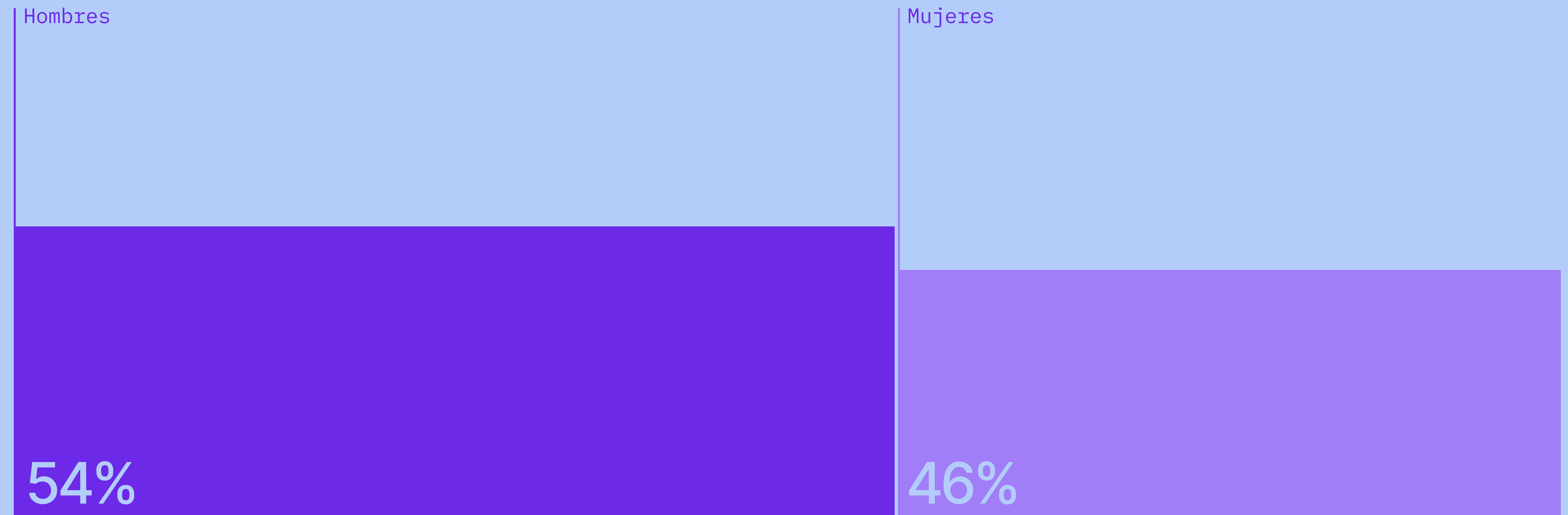
El 50% de las empresas estudiadas se crearon en los últimos 15 años.

Siendo el 15% de ellas fundadas en los últimos 4 años.

Género y emprendimiento

La distribución de personas emprendedoras por género es bastante homogénea: 46% de mujeres vs. 54% de hombres. Los hombres tienden a ser más emprendedores en todas las regiones, excepto en el Benelux.

Personas emprendedoras por género en Europa

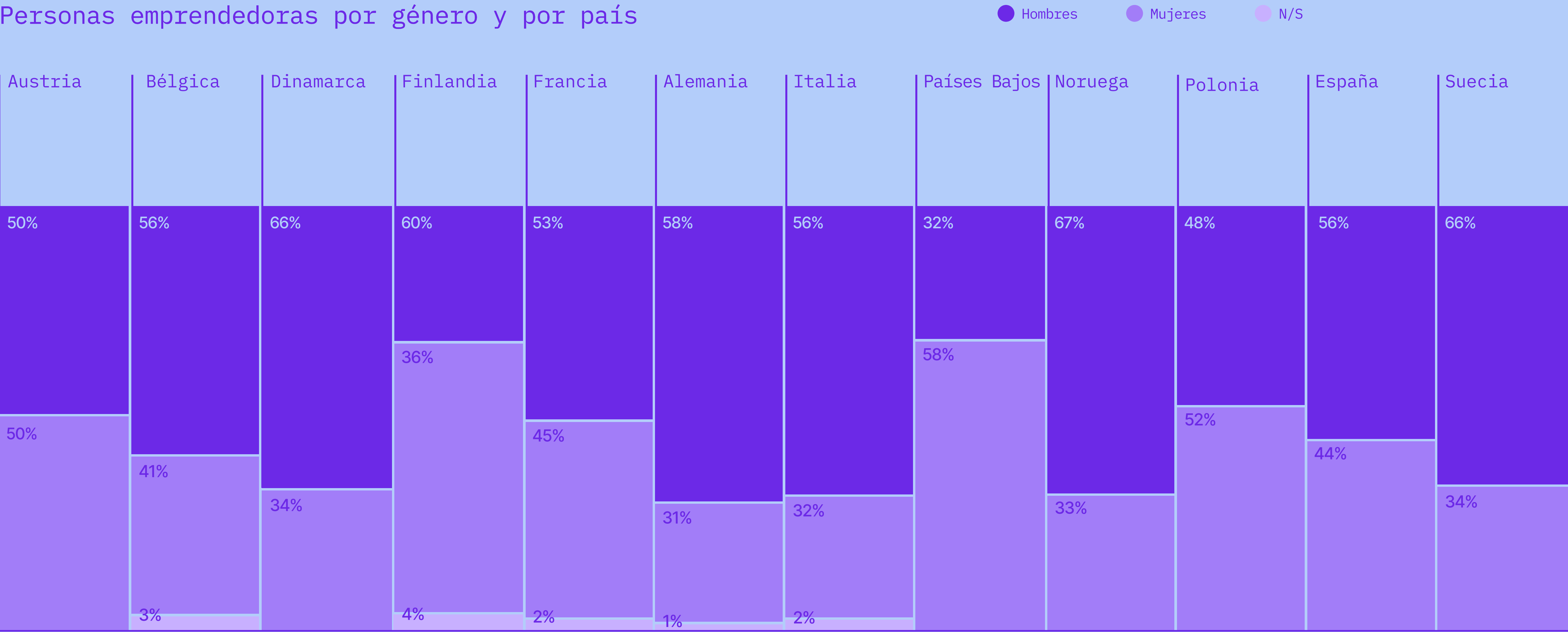


Género y emprendimiento

En España los datos no son muy diferentes, hay un 55,50% de hombres y un 44,50% de mujeres.

Los países nórdicos como Finlandia y Suecia tienen una mayor proporción de mujeres emprendedoras en comparación con España. Dinamarca (66,20%), Noruega (65,30%), Suecia (65,30%) son los países con mayor porcentaje de emprendedores hombres.

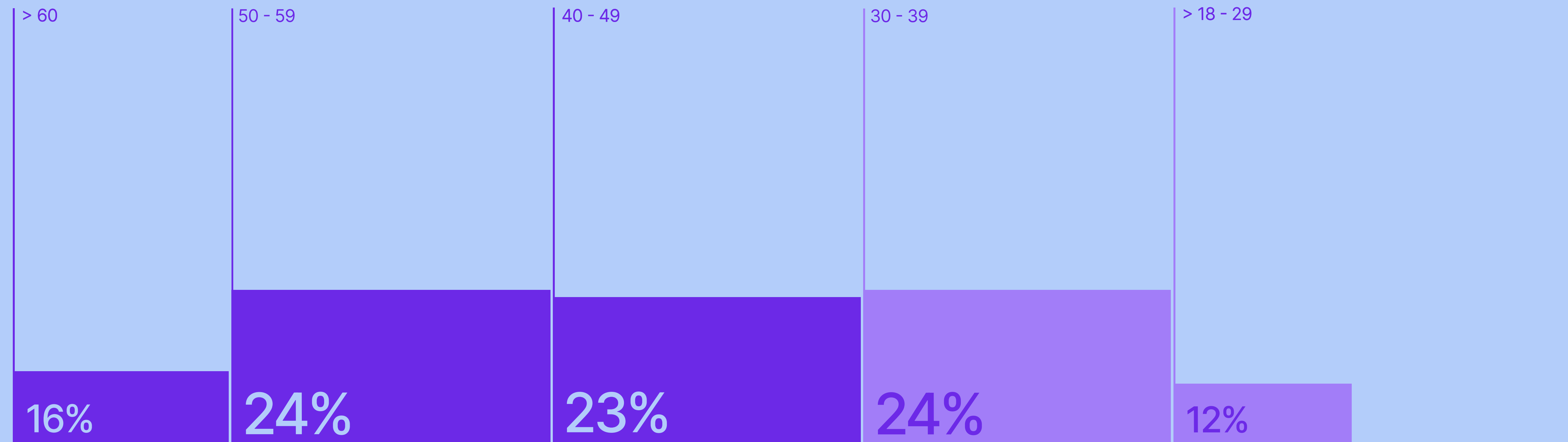
Personas emprendedoras por género y por país



Edad de los emprendedores

64% de los propietarios de empresas en España tienen 40 años (o más).

Personas emprendedoras por franja de edad en España



Hay una perspectiva generacional del emprendimiento.



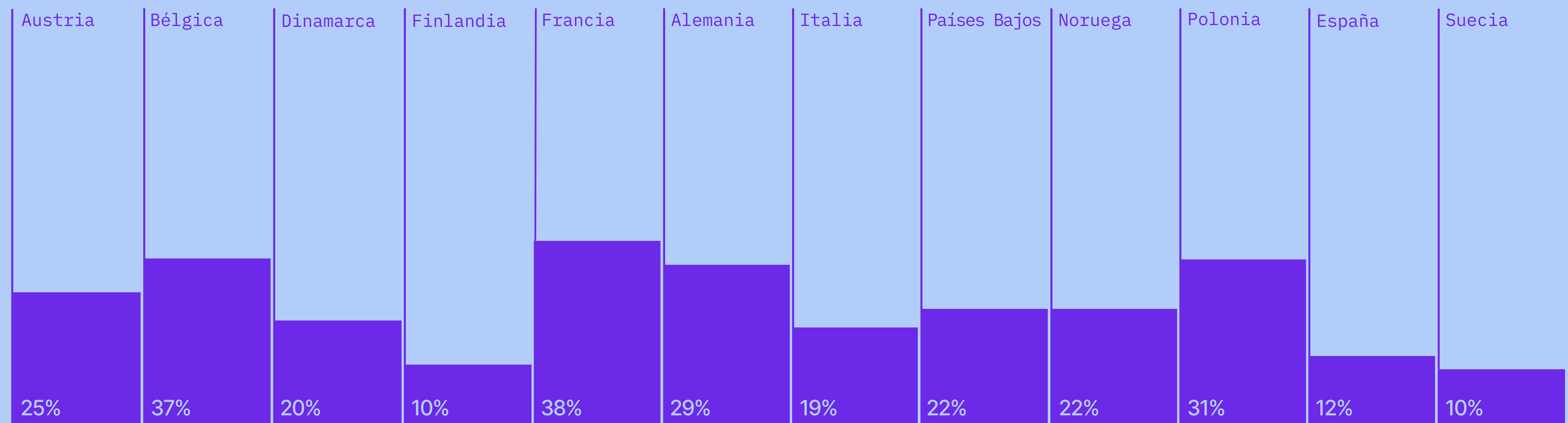
Emprender siendo joven

Personas emprendedoras entre 18-34 años por país

La proporción de emprendedores jóvenes en España es significativamente menor en comparación con otros países europeos como Francia y Bélgica.

Francia tiene la proporción más alta con un 37,90%, seguida de Bélgica (37,30%) y Polonia (31,80%).

Suecia tiene la proporción más baja de emprendedores jóvenes con un 10,70%, seguida de Finlandia (10,80%) y España (12,30%).



¿Se están creando empresas con el objetivo de dejar un legado o se está emprendiendo como una oportunidad de transformación en las carreras?

La distribución de edades en los porcentajes de emprendimiento plantea esta intrigante pregunta.

Explorar la cuestión es esencial para comprender qué impulsa el espíritu emprendedor en este grupo demográfico.

03

Empezar un negocio

Al emprender, Europea está llena de sueños, pero también se enfrenta a muchas incógnitas.

En la primera parte de la encuesta exploramos las motivaciones, retos y miedos para identificar patrones y diferencias.



Cualquier persona que quiere emprender, empieza con una idea...

Saber ejecutar una idea es clave del éxito de un nuevo negocio. Sin embargo, sin una ejecución adecuada, ni siquiera la idea más innovadora vale gran cosa.

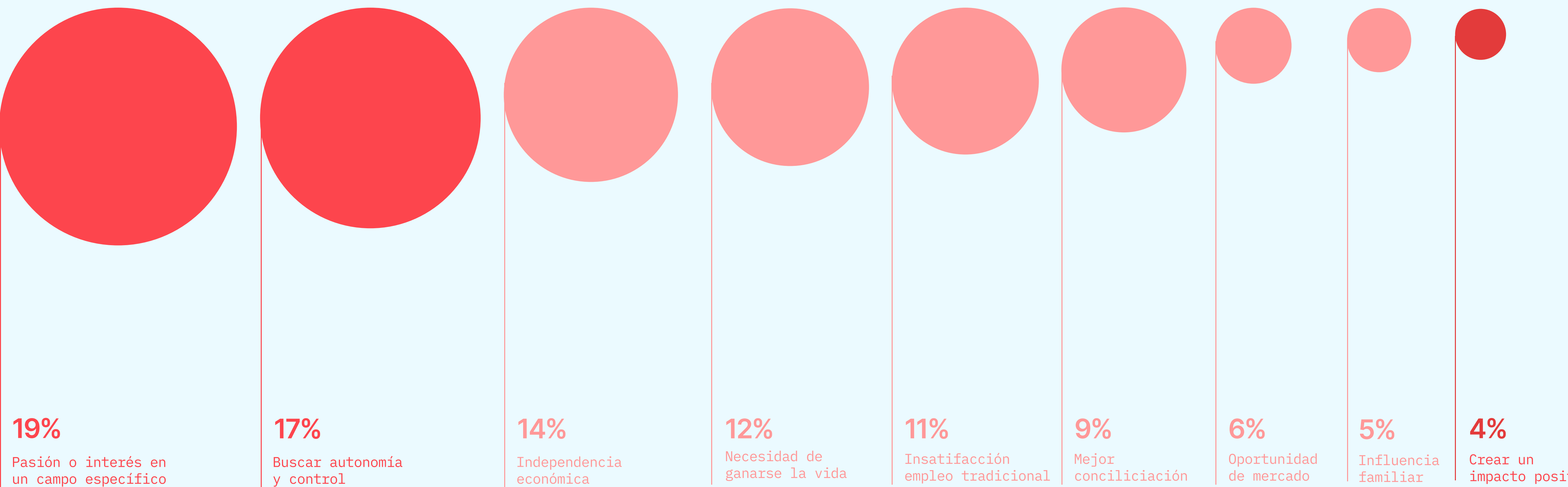
Comprender las necesidades de los clientes garantizará la calidad del servicio y su satisfacción y ayudará a conocer los caminos para pasar del mundo de las ideas a la realidad.

La motivación es la clave en Europa

Pasión y autonomía: los motores de la iniciativa emprendedora

Nuestra encuesta muestra que perseguir un sueño y tener autonomía y control a nivel laboral son las principales razones por las que se emprende, seguida de la búsqueda de aumentar los ingresos. Por otra parte, son menos las personas que emprenden motivadas por su familia o por haber encontrado un nicho de mercado.

Motivación principal para emprender un negocio



¿Cuál es la motivación en España?

Menos del 2% empezaría una empresa en España para dejar su huella positiva en el mundo, comparado con el 4,3% de Alemania o el 6,3% de Francia.



Nuestros deberes: Altruismo y el impacto positivo
En España predominan los motivos más personales para hacer negocios y menos los altruistas.

El punto fuerte de España: la pasión
España (23,9%) y Suecia (26,5%) tienen los porcentajes más altos de personas que emprenden por perseguir una pasión personal.

Comprendiendo los retos de emprender en Europa

Entender la legislación financiera

Una cuestión que puede ser abrumadora para cualquiera que se disponga a comenzar un negocio. Buscar buenos consejos, mentorías, formarse o buscar ayuda de un despacho profesional es crucial para superar este bache.

Sobrecarga de tareas

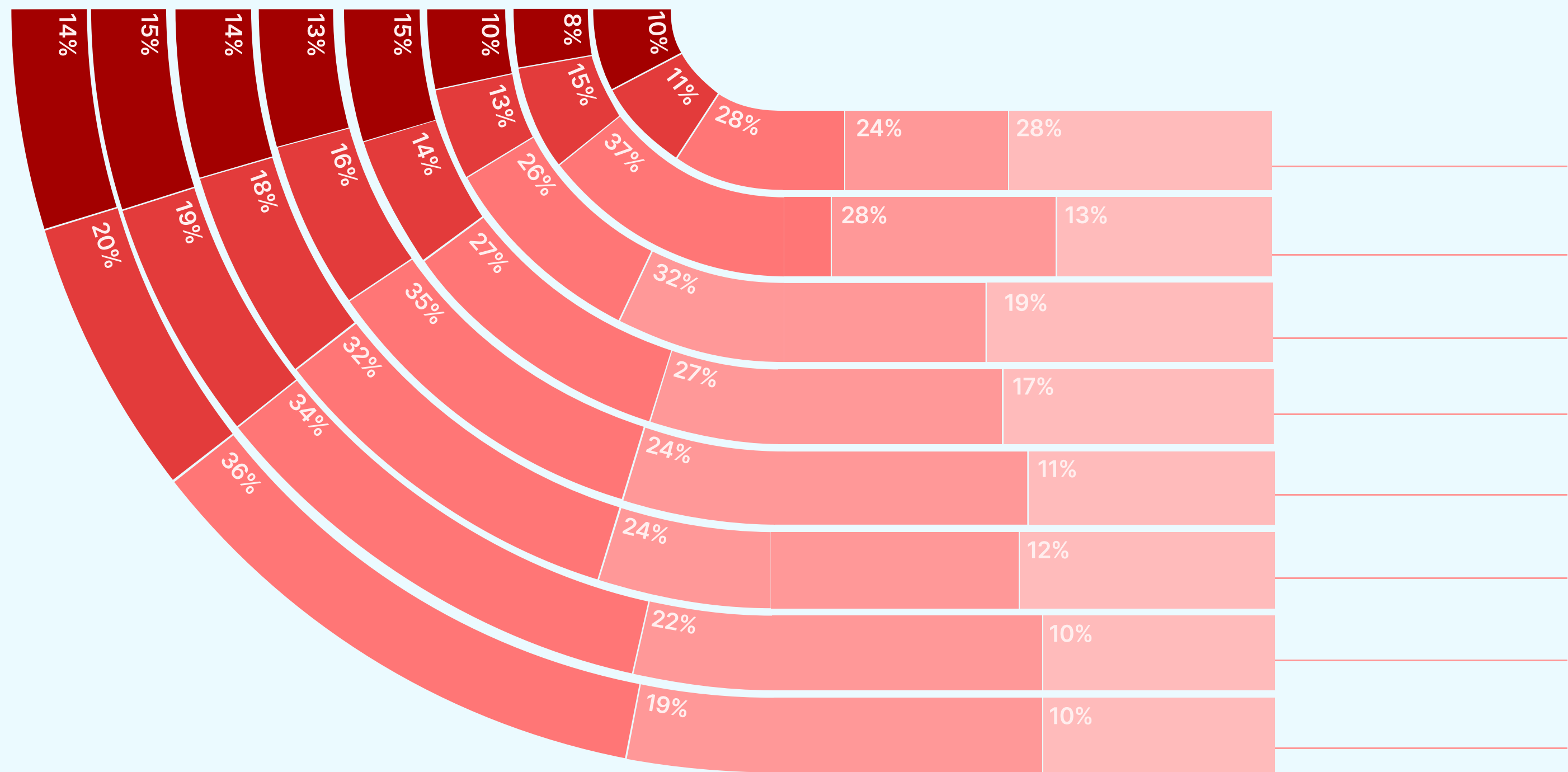
Tareas administrativas, captación de clientes, ejecución de contratos, facturación, marketing, gestión de proveedores, impuestos... Compaginarlo todo puede desbordar a cualquiera. Estas responsabilidades del día a día desvían la atención de la rentabilidad y el éxito general de la empresa.

Cumplimiento normativo

Comprender y adherirse a los requisitos reglamentarios, como el GDPR y las normas específicas de la industria, son desafíos considerables. Los emprendedores se enfrentan a menudo a una gran cantidad de normativas que pueden incurrir en gastos de asistencia especializada, simplemente para poder comprender y cumplir con la legalidad.

Retos de crear una empresa

Muy desafiante Desafiante Algo desafiante No muy desafiante Nada desafiante



El marketing es el gran reto para los europeos a la hora de empezar un negocio.

En concreto, lo que más difícil resulta es dar a conocer su empresa a los clientes (un 70%) y saber diferenciarse de otras empresas similares (un 68%).

Los miedos personales y la complejidad de la legislación y la burocracia son otros de los mayores obstáculos, para un 64% de los encuestados.

La gestión de equipos y las tareas administrativas son percibidas como menos difíciles a la hora de enfrentarse a crear una empresa.

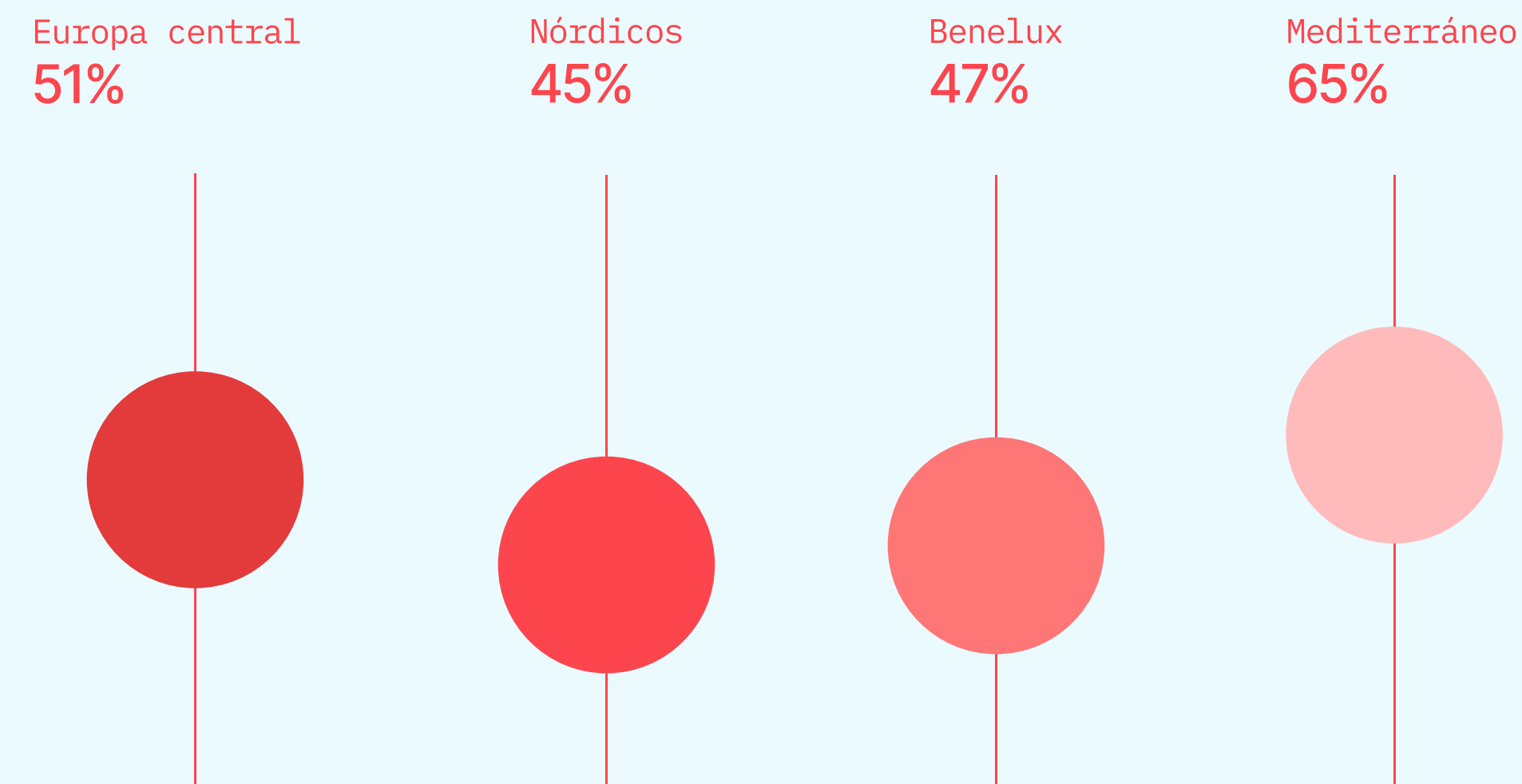
→ 7 de cada 10 emprendedores europeos piensan que el marketing es el aspecto más complicado de llevar su propia empresa

Una comparativa a nivel europeo: financiación y miedos

Metodología: para comprender mejor las diferencias en la percepción de los desafíos, separamos cada reto y presentamos el porcentaje de encuestados que calificaron su relevancia como significativa (con puntuaciones que oscilan entre 3 y 5 en una escala de 1 a 5), segmentados por países.

Crear un negocio les resulta más complicado a los emprendedores mediterráneos.

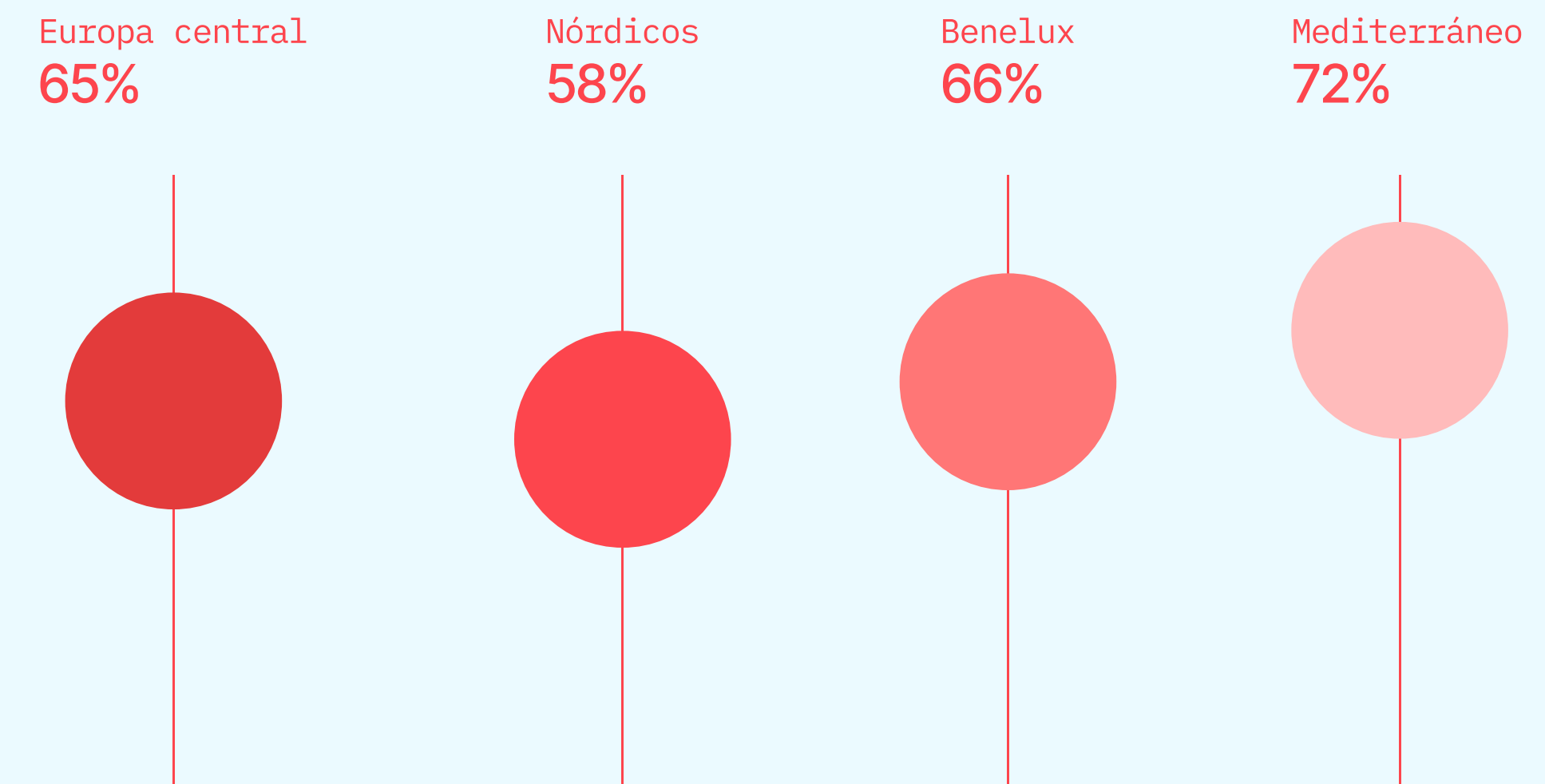
Percepción de la dificultad para conseguir financiación



Conseguir financiación

Vemos una clara desproporción de dificultad a la hora de conseguir financiación para crear un negocio. En particular, los emprendedores de la región mediterránea lo consideran más difícil que los de otras zonas.

Percepción del miedo para poner en marcha un negocio



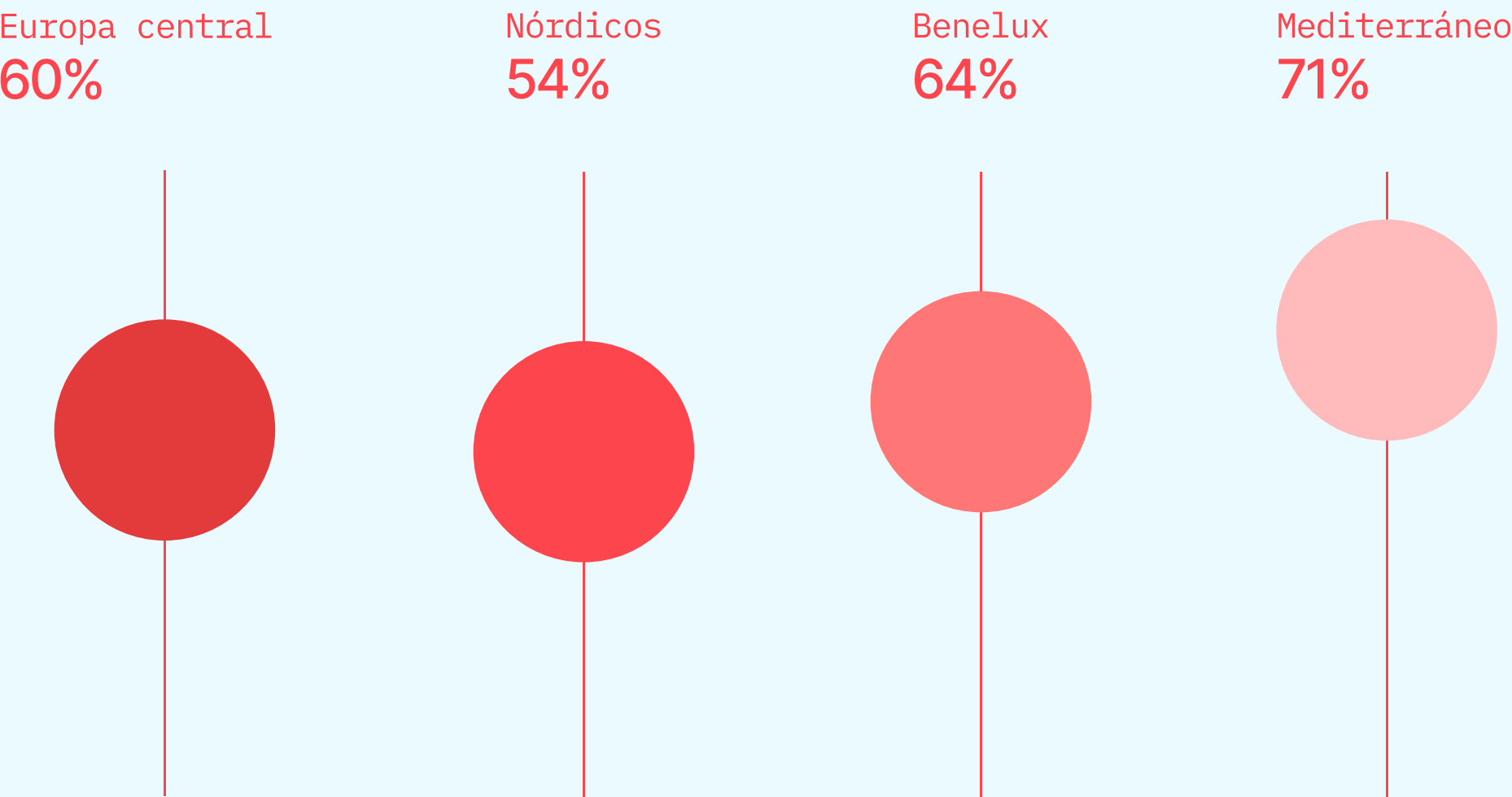
Miedos personales

Enfrentarse a miedos personales es algo habitual. Sin embargo, vemos que los emprendedores de los países nórdicos experimentan menos miedo a la hora de poner en marcha nuevas empresas.

Crear un negocio les resulta más complicado a los emprendedores de las regiones mediterráneas.

Una comparativa a nivel europeo: competencia y marketing

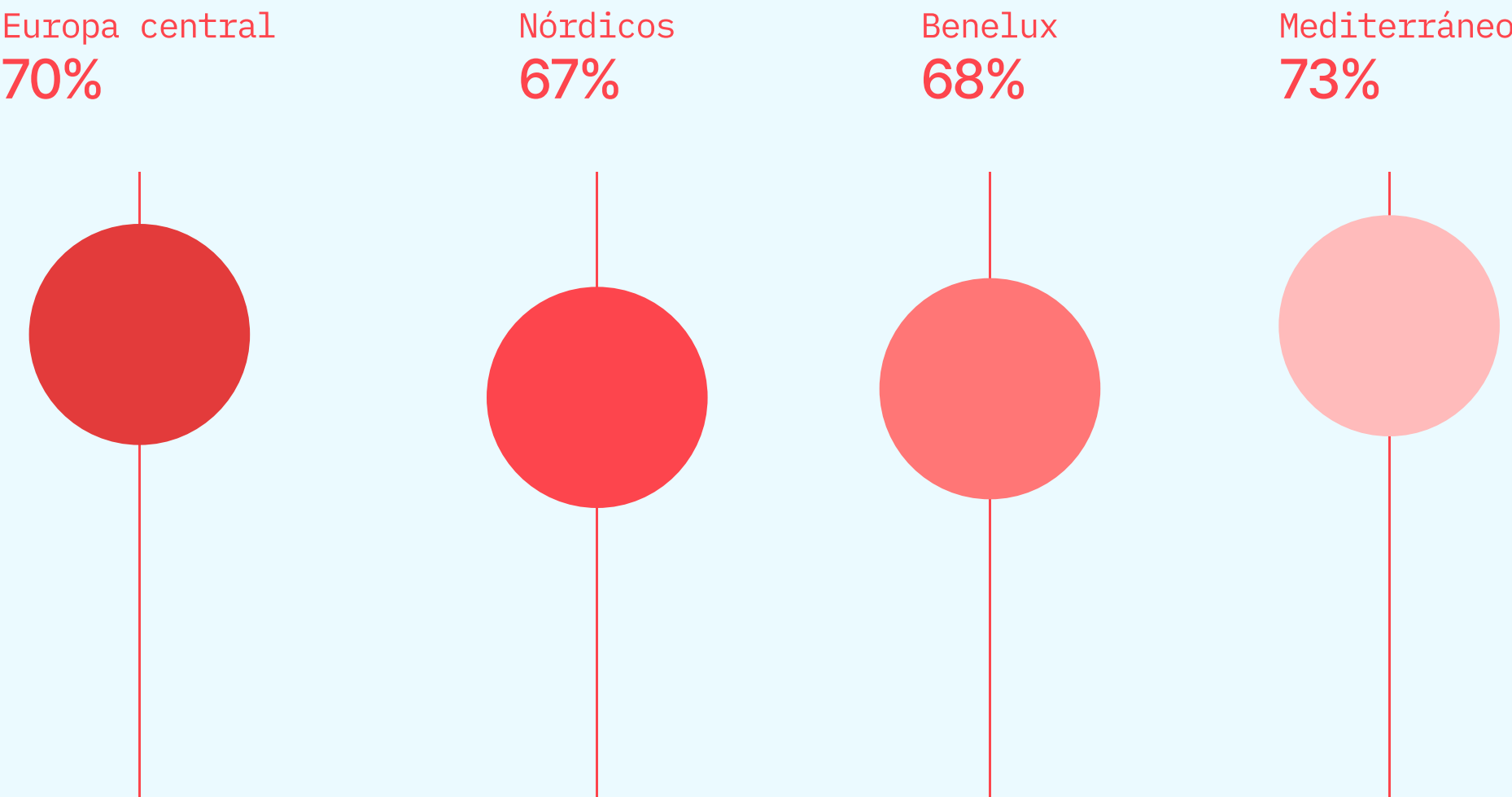
Percepción de dificultad en destacar entre competidores



Competencia

Aunque todas las regiones consideran que destacar por encima de la competencia es un desafío a tener en cuenta, la región Mediterránea y el Benelux lo perciben como un reto especialmente difícil.

Percepción por región de la publicidad como reto

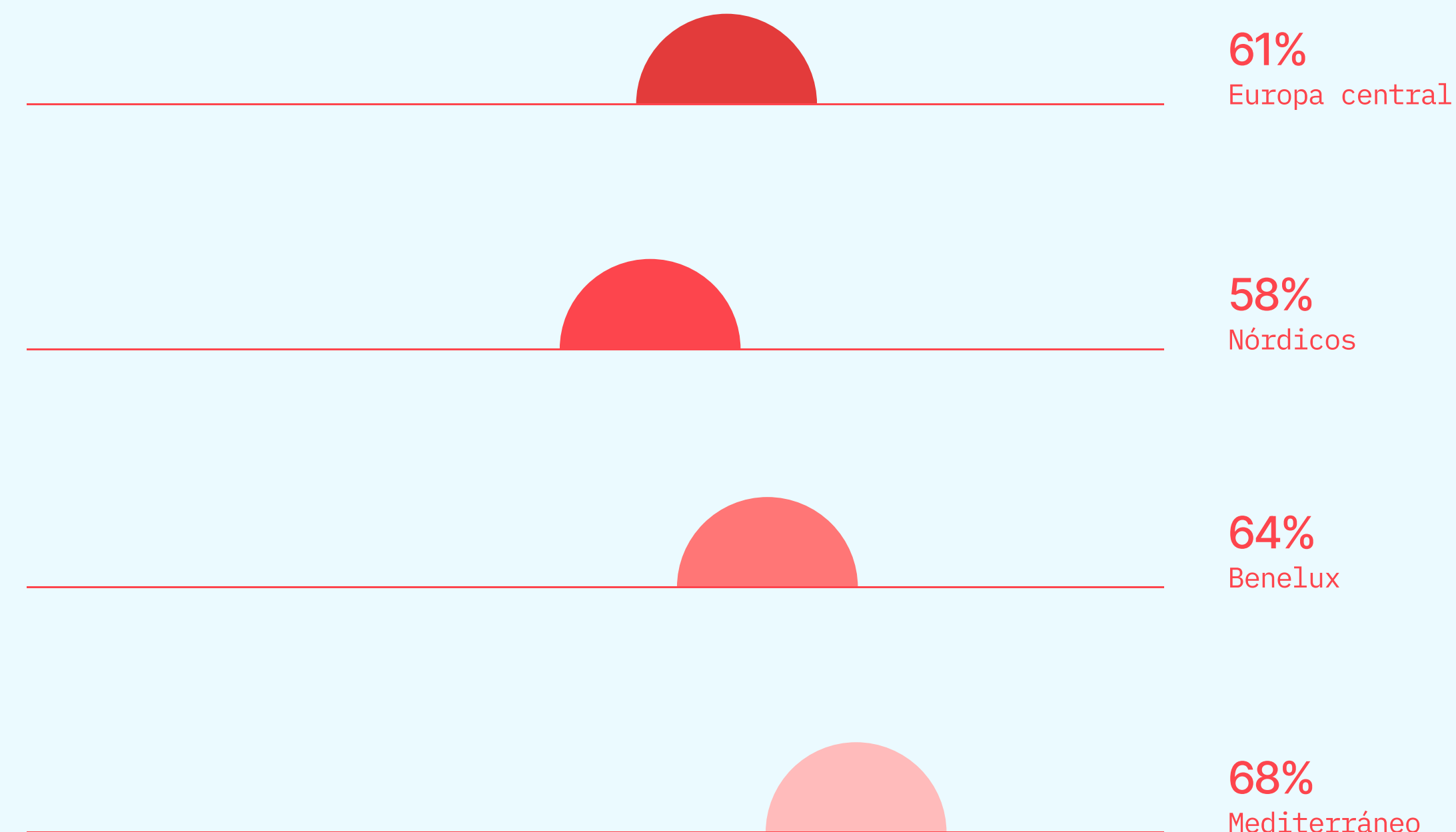


Publicidad y marketing

Los encuestados destacan publicitar su negocio como el mayor reto. Aunque se trata de un problema universalmente reconocido en todas las regiones examinadas, se percibe como más agudo en zonas densamente pobladas como el Mediterráneo y Europa Central.

Una comparativa a nivel europeo: legislación y normativa

Percepción del entendimiento de las leyes
y las reglas para los negocios



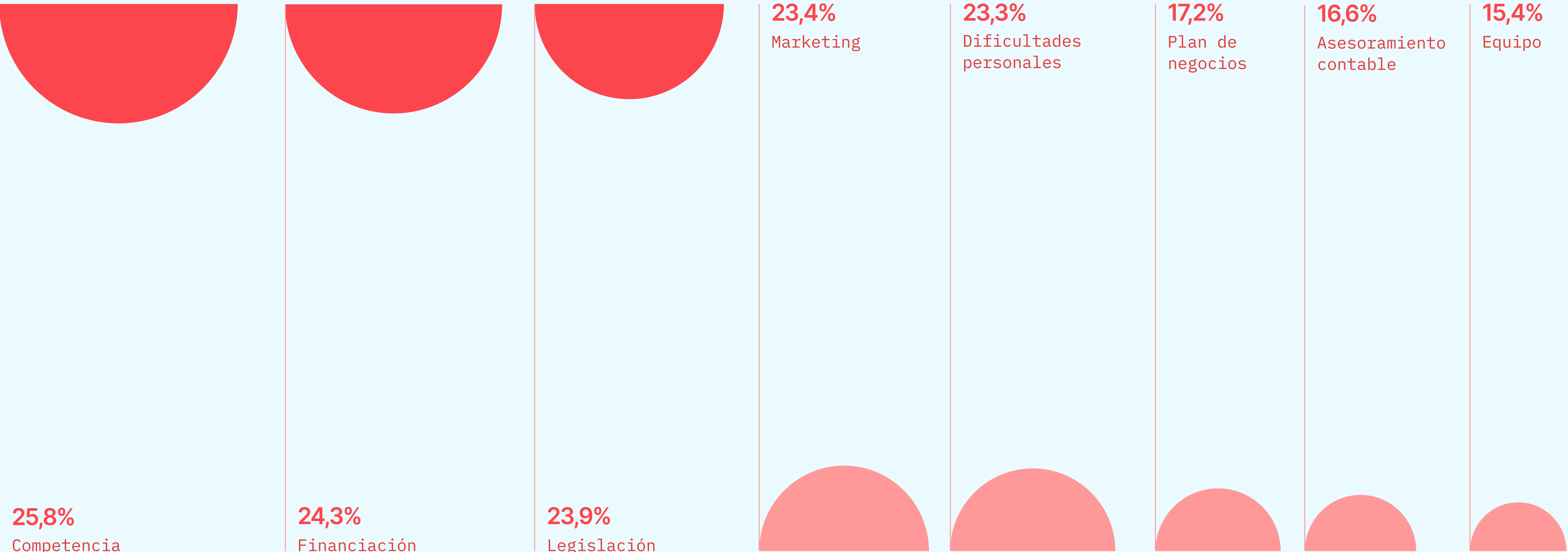
Percepción de la dificultad en la gestión de
leyes y reglas obligatorias al emprender



Los mayores retos en España

Conseguir financiación, las leyes y la competencia

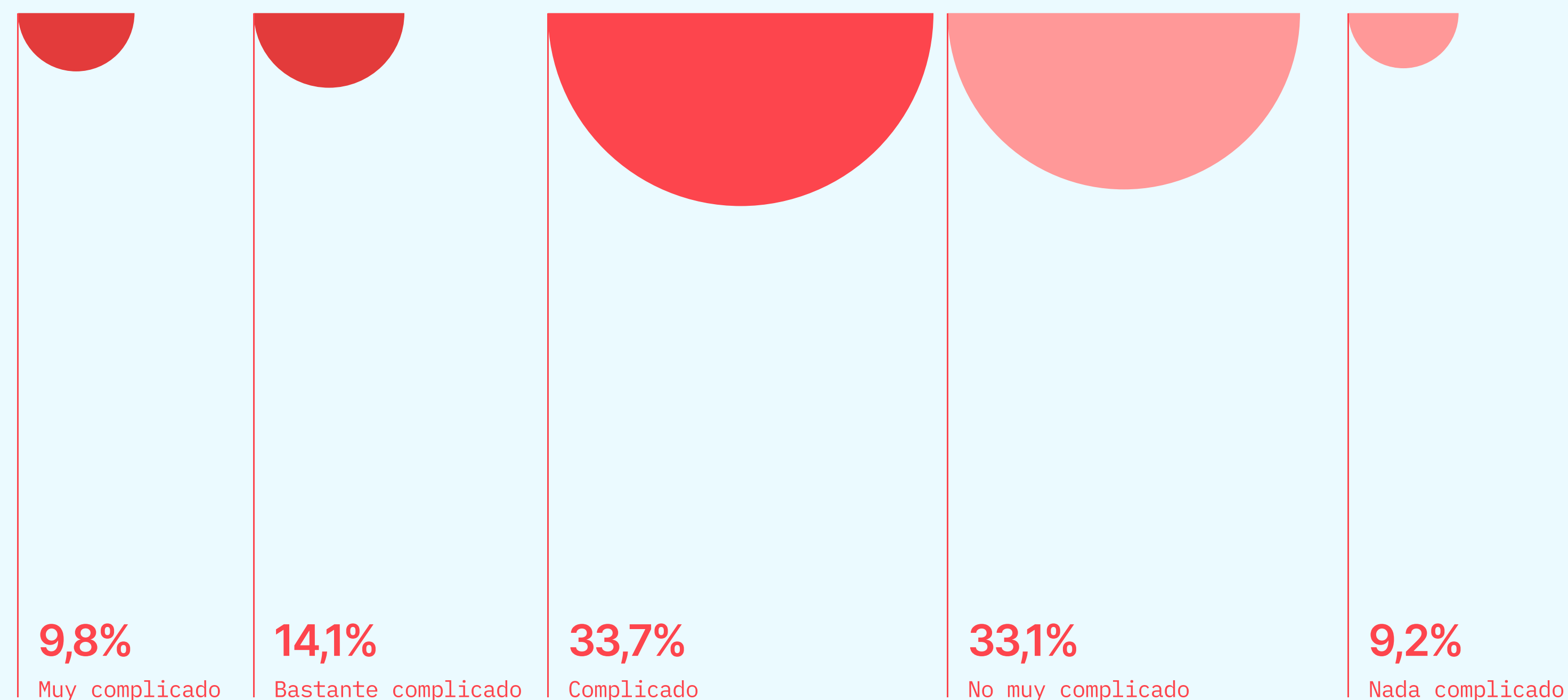
Las personas encuestadas consideran estos tres aspectos como desafiante o muy desafiante. Estos factores afectan directamente la viabilidad y el crecimiento de nuevos negocios, subrayando la importancia de acceder a recursos financieros, comprender las leyes y de saber diferenciarse en un mercado competitivo.



Afrontar la legislación y los trámites

Los procesos administrativos para crear una empresa en España pueden resultar abrumadores.

Percepción de la dificultad para comprender la normativa y las leyes empresariales en España



Un 9,8% lo encuentra "Muy complicado" y casi un 34% "Complicado", sumando un 14,1% que considera esta área como un reto bastante complicado. Solo un 9,2% considera que no es complicado en absoluto.

La factura y el reporte fiscal electrónico. Un cambio de paradigma.

Más adelante, veremos más detalladamente cómo la tecnología afecta a la gestión de un negocio. En España, con las leyes "Crea y crece" y "Antifraude", las pymes ya se enfrentan a una fecha límite para digitalizarse y contar con un software homologado.

Para las empresas de nueva creación, estas nuevas leyes añaden una nueva capa a la ya abultada burocracia y trámites necesarios.

España quiere emprender por pasión, pero se encuentra con un sistema burocrático que resulta muy complejo y frena las ganas de emprender.

¿Conseguirá la nueva ley Crea y Crece facilitar el proceso o tendrá el efecto opuesto?



04

Gestionar un negocio

Una carrera de fondo

Los emprendedores se esfuerzan por compaginar las tareas diarias, estrategias de crecimiento, llevar la burocracia, el cumplimiento de la legislación...

La estrategia es la habilidad base a la hora de gestionar un negocio para saber identificar en qué áreas enfocarse y dónde no malgastar recursos. ¿Es posible que la tecnología sea lo que incline la balanza a favor de los emprendedores?

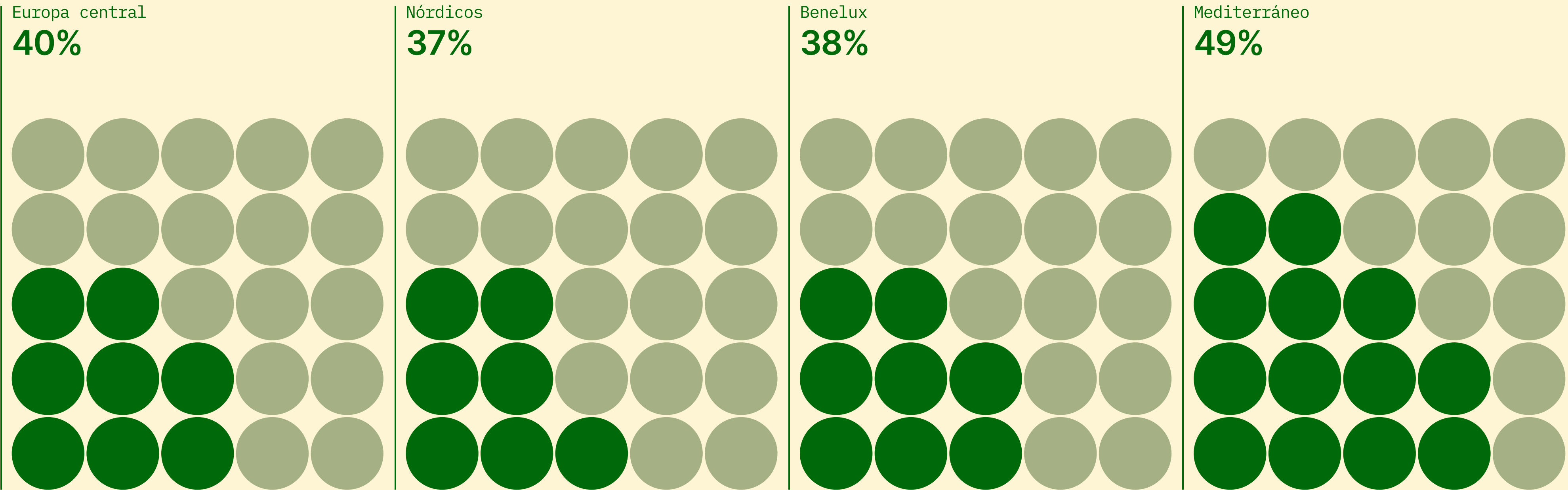
Los avances en software, IA e ingeniería de datos ya han demostrado ser de gran ayuda a los negocios más exitosos. Aunque la externalización de ciertas áreas también es clave para superar los retos que depara el camino.

Afrontando tareas administrativas

5 de cada 10 emprendedores mediterráneos dedican más del 40% de su tiempo a tareas administrativas.

Aproximadamente la mitad de las respuestas de la encuesta indican que las tareas administrativas representan del 40% al 80% del tiempo de gestión para una empresa.

Tiempo dedicado a tareas administrativas, por región

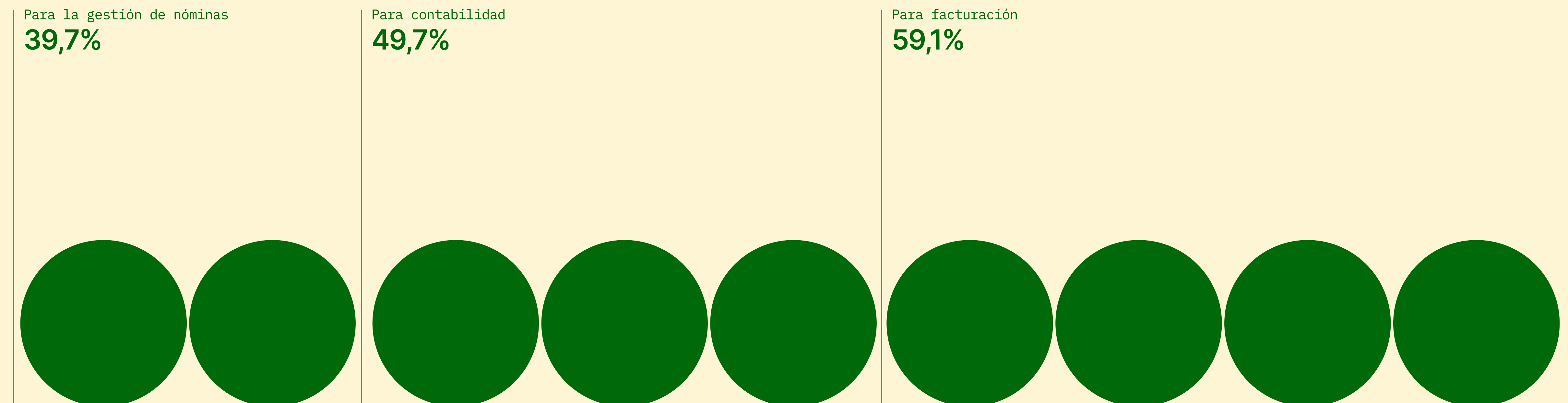


El uso de tecnología en el manejo de un negocio en España

Las tasas de adopción de un software profesional, ya sea instalado o en la nube, son más altas para las tareas de facturación, entre otras funciones administrativas.

En concreto, el 59,1% de las empresas españolas declararon utilizar este tipo de herramientas para la facturación, frente al 49,7% para la contabilidad y el 37,9% para las nóminas.

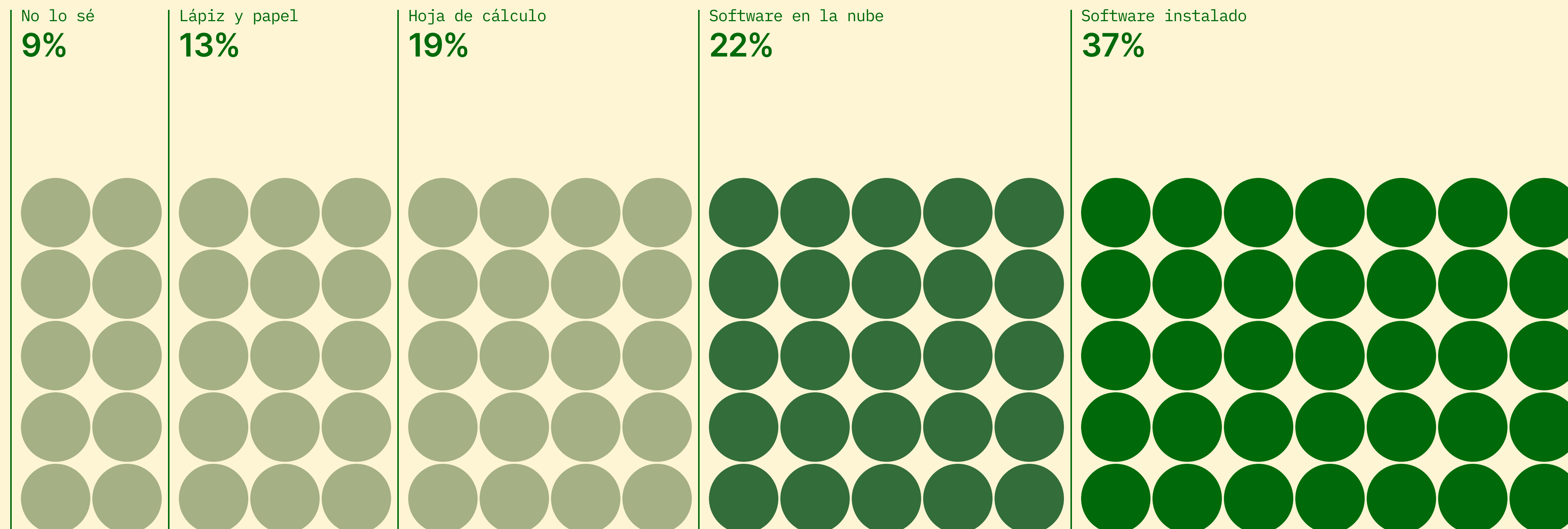
Tasa de adopción de software según el propósito de la herramienta



¿Cómo hacen la facturación las empresas?

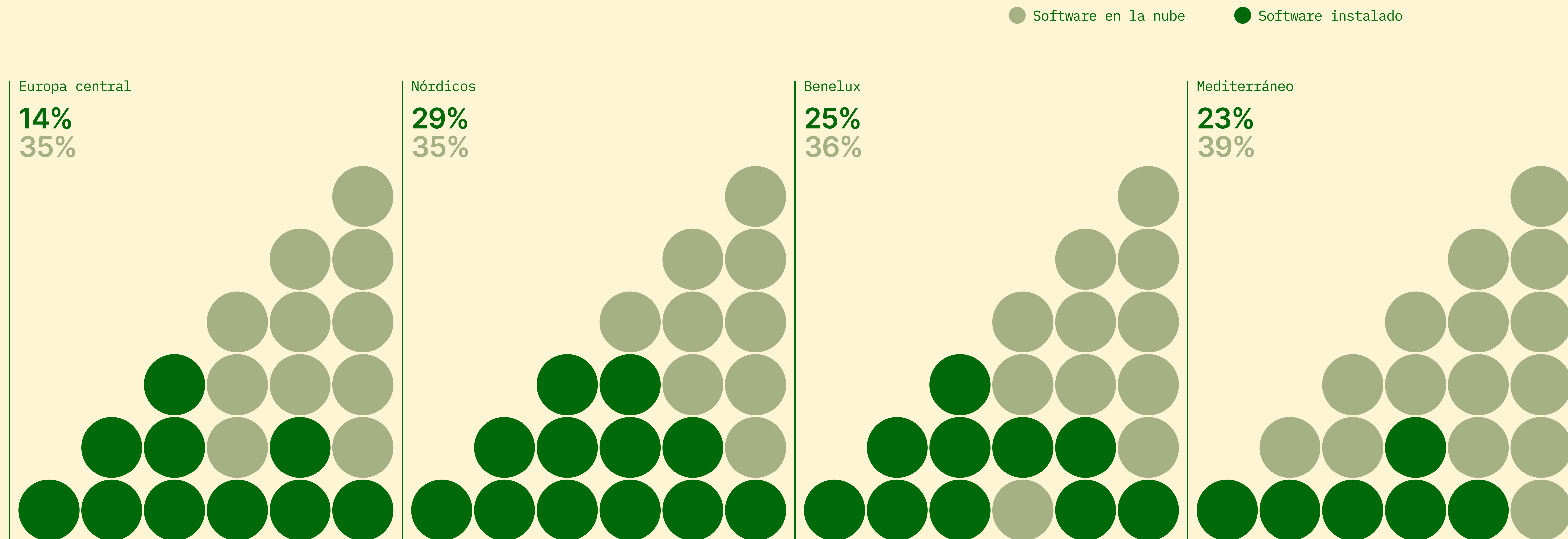
A pesar de que el uso de soluciones en la nube está creciendo (lo usan un 22% de los encuestados), el 37% de los negocios todavía trabajan con un programa instalado en sus dispositivos.

El 19% de las empresas todavía confía en las hojas de cálculo para facturar, lo que subraya el importante papel que esta herramienta sigue desempeñando en el sector. En España, esto pronto podría dejar de ser una opción, ya que la nueva legislación obligará a las pymes a digitalizarse para luchar contra el fraude fiscal.



¿Cómo hacen la facturación las empresas por región?

En los países mediterráneos, el software tradicional instalado es aún más usado que el software en la nube.



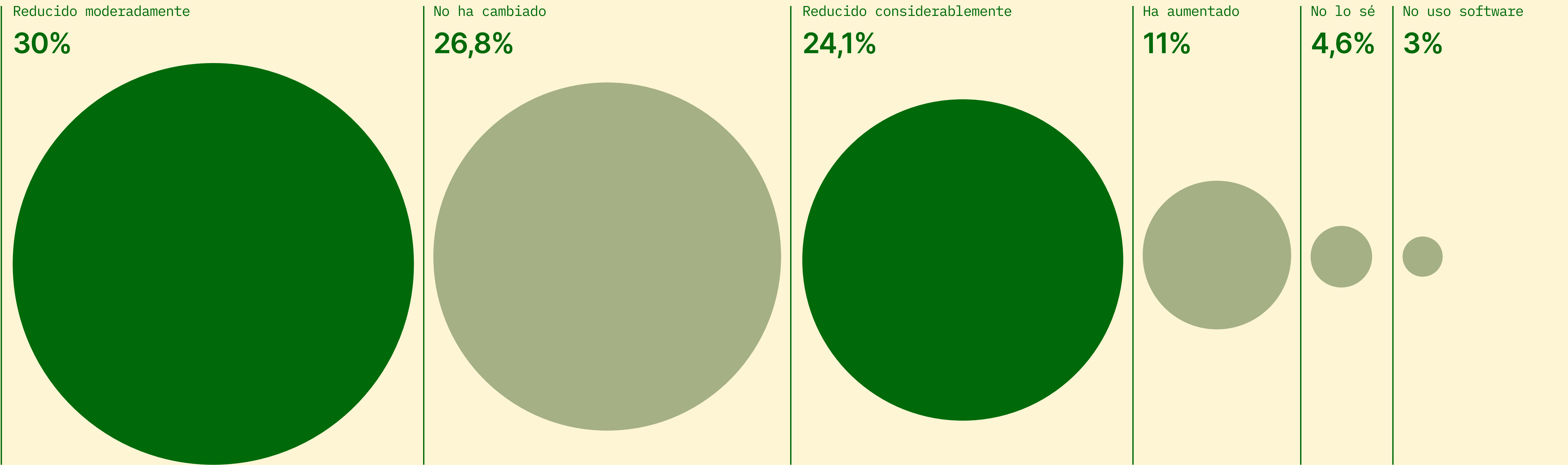
El software profesional de facturación deja huella

Impacto en el tiempo dedicado a la gestión de nóminas al usar un software de facturación

El 54% de los encuestados destaca la gran eficacia de estos programas. El 30% señala un ahorro de tiempo moderado y el 24,1% un ahorro significativo.

Sin embargo, el 26,8% no ha notado cambios y el 11,5% ha observado un aumento del tiempo dedicado a la facturación.

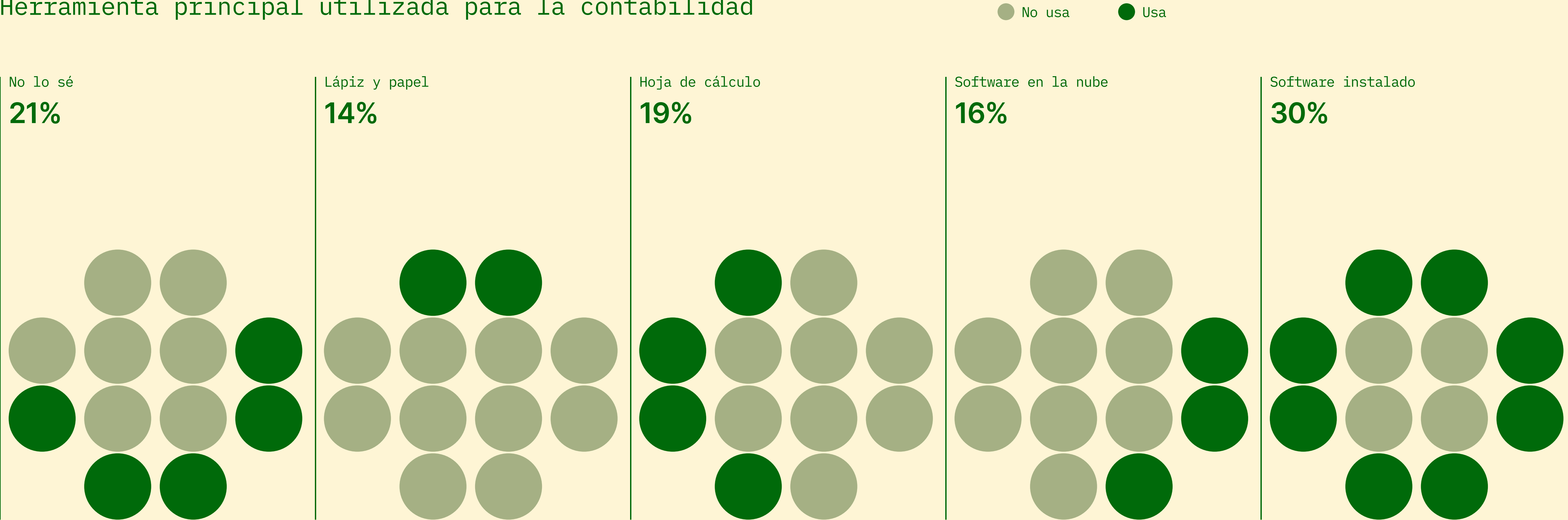
El 54% de las empresas que usan un software de facturación ahorra tiempo.



La mayoría de las pymes no utilizan programas de contabilidad

Mientras que más del 50% de los emprendedores que utilizan software profesional afirman haber reducido el tiempo dedicado a la contabilidad, solo el 46% de las empresas de este estudio utilizan este tipo de herramientas. Aunque la adopción de software en la nube (SaaS) va en aumento, sigue estando por detrás del software tradicional instalado.

Herramienta principal utilizada para la contabilidad

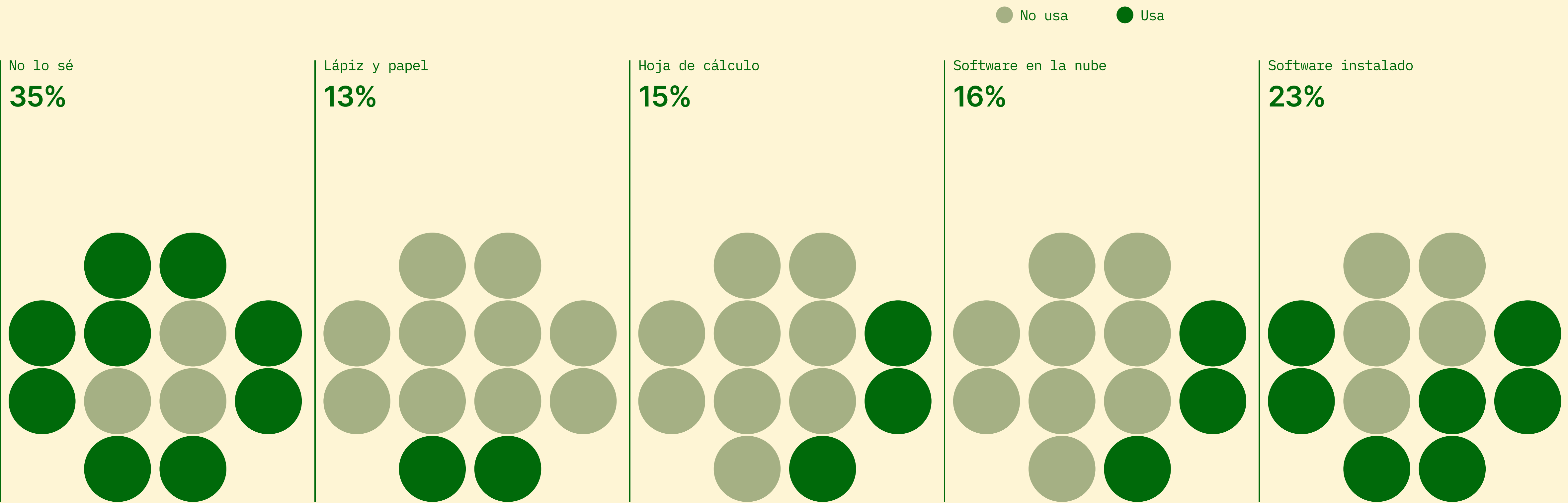


Hablemos de gestión de nóminas

Herramienta principal utilizada para la gestión de nóminas

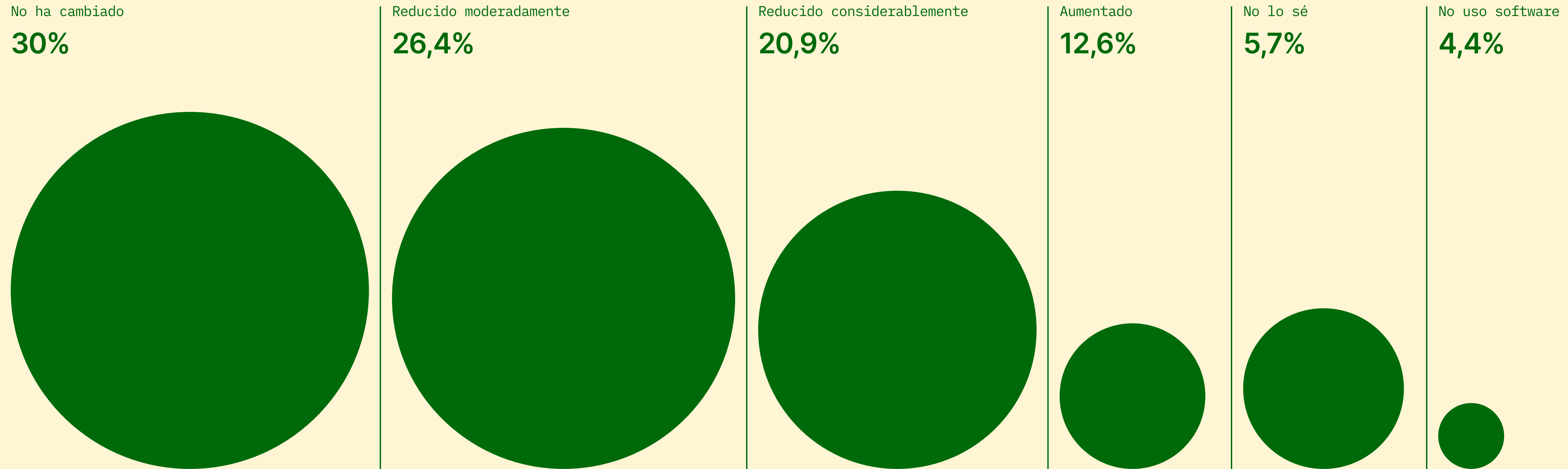
El 47 % de las personas encuestadas reconoce el ahorro de tiempo y la mejora de la eficiencia que supone el uso de software profesional de nóminas (instalado o basado en la nube). Sin embargo, el 35% de los encuestados no sabe cuál es su principal herramienta de gestión de nóminas. Esto nos lleva a pensar que esta tarea seguramente se externalice.

Más de un tercio de encuestados no sabe qué herramienta usa su empresa para gestionar nóminas



El software de gestión de nóminas, por afianzarse

Impacto en el tiempo dedicado a la gestión de nóminas al usar un software de gestión



Con un 35% de los encuestados sin saber qué se utiliza en la empresa, la percepción del tiempo ahorrado con el uso de software queda más diluida en comparación con otras funcionalidades, como la facturación.

No obstante, sí podemos observar mejoras. Aproximadamente el 21% informaron de una reducción significativa del tiempo dedicado a las tareas relacionadas con nóminas y un 26,4% adicional observó una mejora moderada.

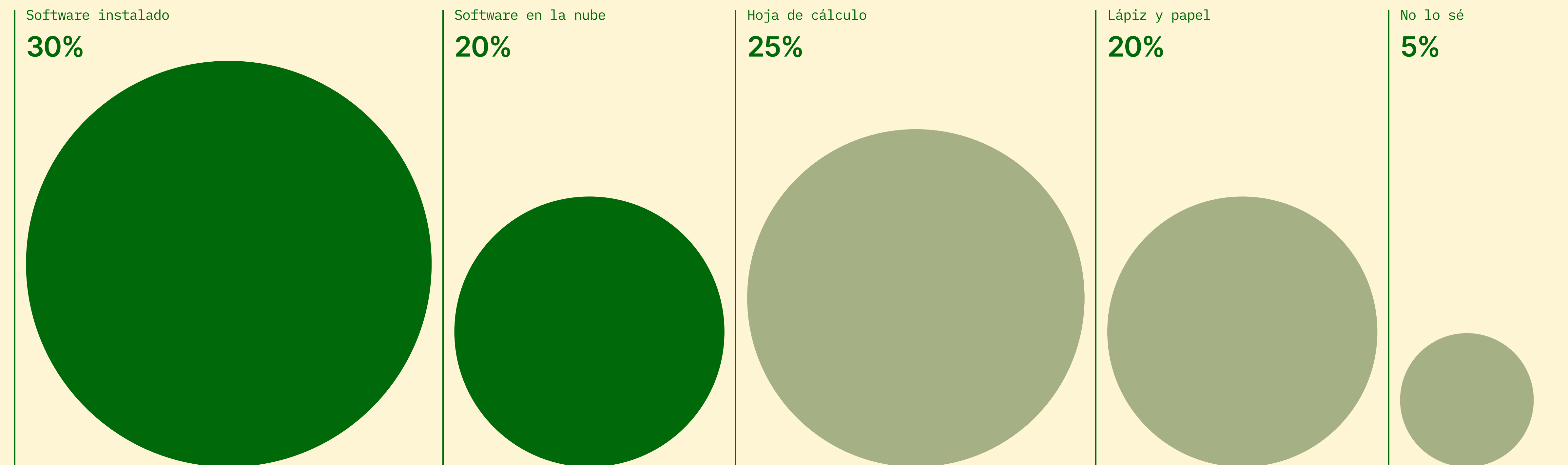
Esto indica que el uso de software profesional para nóminas contribuye positivamente a la eficiencia.

El uso de software para gestionar gastos, al 50%

Según este estudio, el uso de software profesional para la gestión de gastos es una realidad en Europa. Una de cada dos empresas lo utiliza como herramienta principal.

Aunque pueda sonar paradójico, es en este ámbito donde los viejos métodos como las hojas de cálculo y el «papel y lápiz» siguen siendo relevantes, con un 25% y un 20% de las empresas que admiten su uso como herramienta principal para la gestión de gastos.

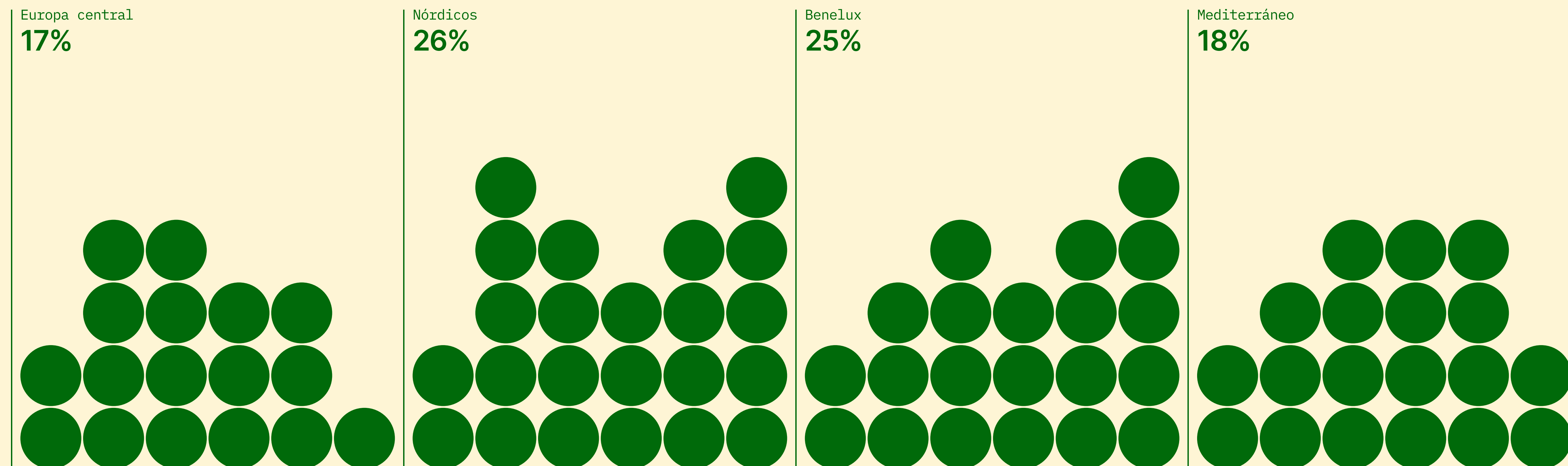
Herramienta principal utilizada para la gestión de gastos



¿Cómo es el uso del software en la nube para gastos en Europa?

La adopción de software en la nube para la gestión de gastos es aún una tarea pendiente para Europa y, más concretamente, los países centroeuropeos y mediterráneos.

Uso de un software en la nube para la gestión de gastos por región



El uso de hojas de cálculo, o incluso papel y lápiz, es todavía bastante significativo y, dentro de las opciones tecnológicas, en España se siguen prefiriendo los programas instalados.

¿Tememos a la nube?

Para entenderlo, hay que tener en cuenta factores como las pronunciadas curvas de aprendizaje, las implantaciones complejas o el uso ineficaz de las herramientas.



4.1

Gestionar un negocio como asesoría

La asesoría, un compañero de viaje

El papel de las asesorías en el éxito de las pymes

Una de las barreras de entrada al empezar un negocio son las regulaciones. Especialmente en la región del Mediterráneo, donde se perciben como el principal obstáculo a superar. Por eso, el papel de las asesorías es crucial para el crecimiento de las empresas.

Las asesorías están muy bien valoradas por parte de las pymes y son un compañero de viaje valioso. La transformación digital del sector es uno de los motivos de esta satisfacción. Aunque las empresas europeas consideran que el precio de estos servicios es algo excesivo.

Por lo que las asesorías se encuentran en una encrucijada, y tienen que decidir si centran sus servicios en precio y volumen o si se transforman en consultores de negocios y compiten basándose en el valor que ofrecen.

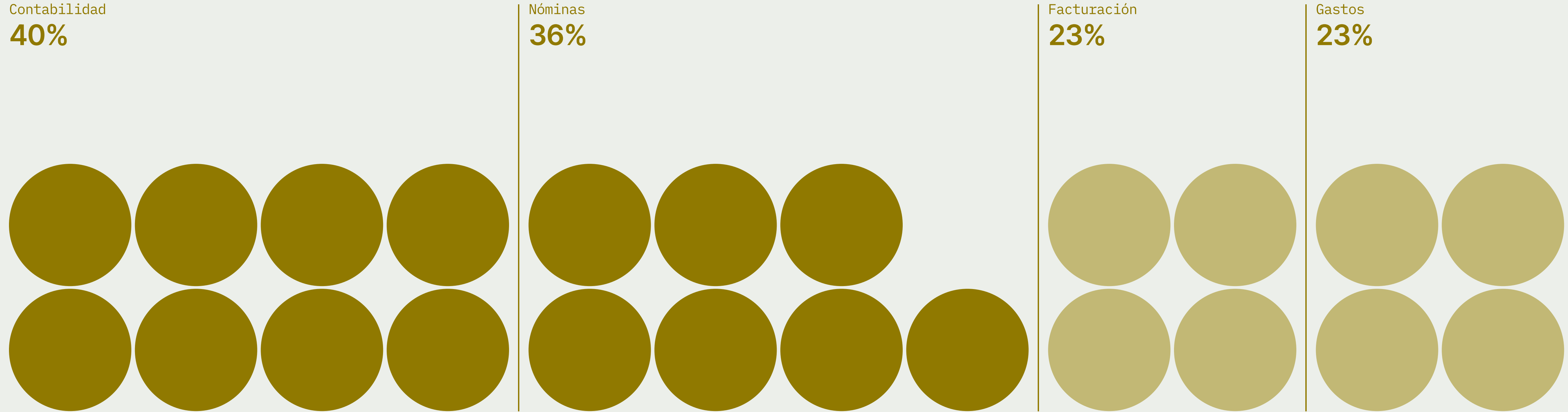
El valor de las asesorías

Las asesorías son una pieza clave en las empresas y tienen un papel fundamental en la administración y gestión de áreas críticas del negocio. Un 40% de los negocios dependen de ellas para llevar la contabilidad y un 36% para gestionar las nóminas.

La contabilidad implica normas complejas y la gestión de nóminas requiere precisión en el cálculo de salarios y cumplimiento con las leyes laborales. Las asesorías ofrecen conocimientos especializados y actualizados, ayudando a evitar errores y sanciones.

La contabilidad y gestión de nóminas son las áreas con más dependencia de las asesorías.

Importancia de las asesorías por área de actuación

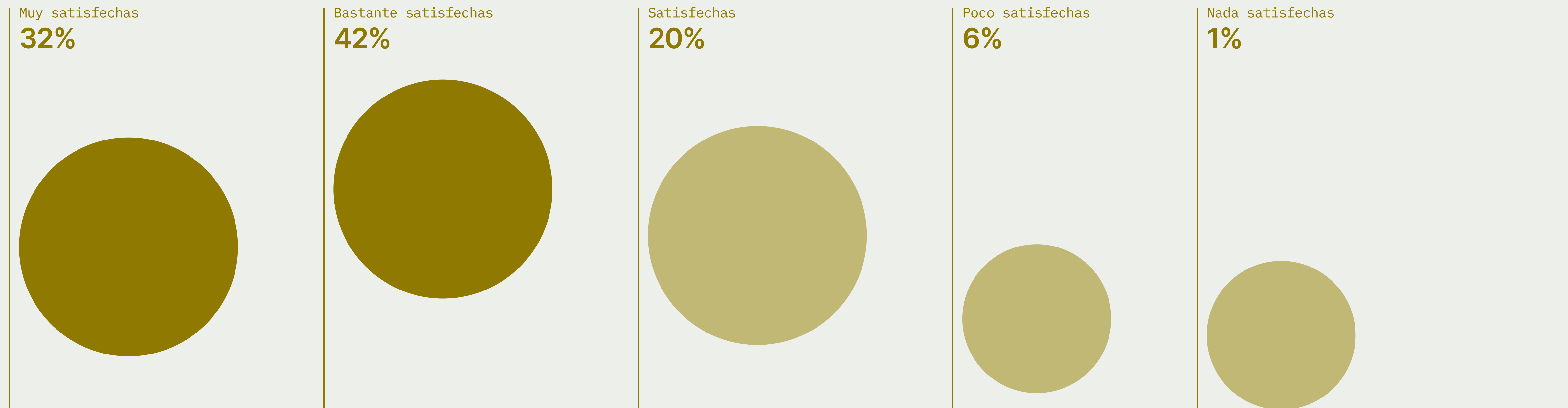


Construyendo en base a la confianza en Europa

En Europa, el sector tiene muy buena reputación. El 32% de las empresas europeas están muy satisfechas con su asesoría, un 42% dicen estar bastante satisfechas y solo el 7% se muestran descontentas con los servicios de las asesorías.

74% de las empresas en Europa se sienten muy satisfechas o bastante satisfechas con su asesoría.

Satisfacción de las empresas europeas con sus asesorías



Construyendo en base a la confianza en España

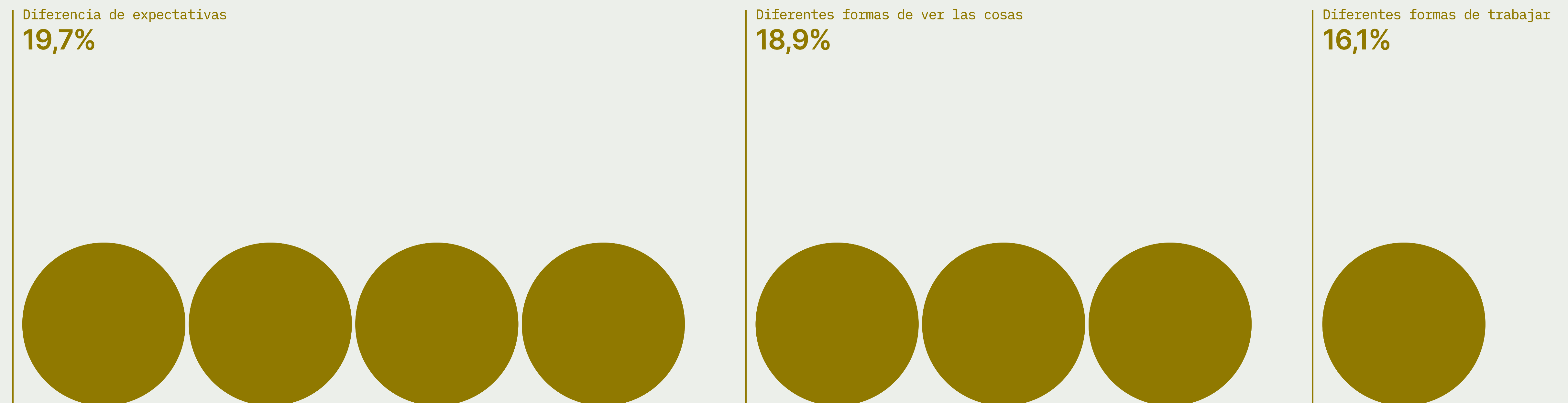
Retos clave en la relación entre asesorías y clientes

En España, el grado de satisfacción es algo menor, un 61,4%.

Este porcentaje coincide con las respuestas mostrando un grado de satisfacción entre el 7 y el 10.

El 37,3% de las empresas españolas asegura no tener problemas para trabajar colaborativamente con su asesoría.

Este porcentaje coincide con las respuestas mostrando un grado de satisfacción entre el 8 y el 10.



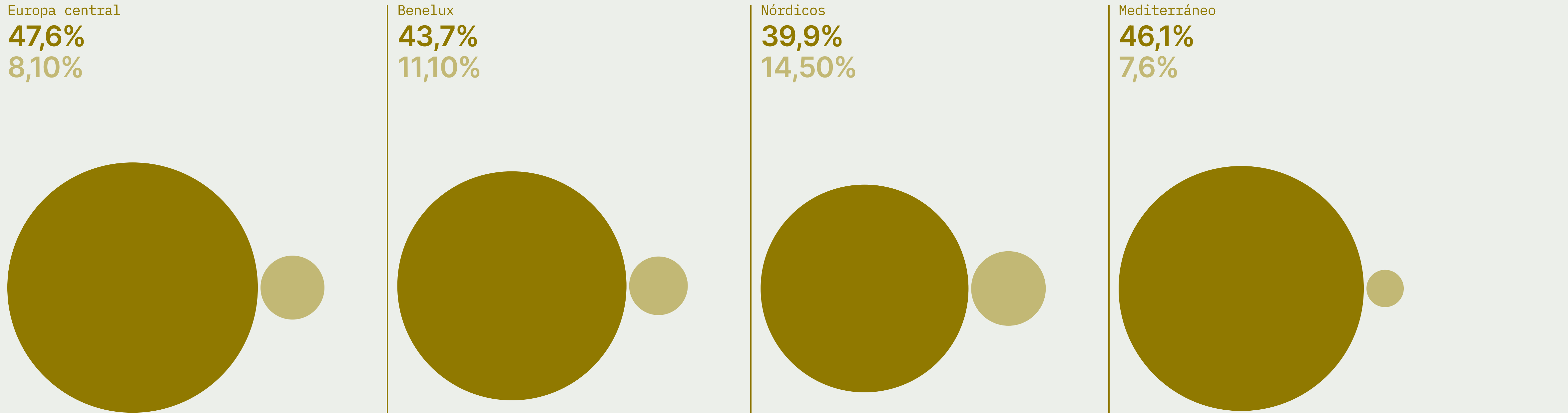
En España, aún hay retos en la relación entre la empresa y la asesoría. Con una metodología de trabajo como la **contabilidad colaborativa** mejoran la comunicación y se simplifican los procesos.



Hablemos de dinero (datos de Europa)

Percepción del precio de las asesorías por región

● Caro ● Barato



El precio de los servicios de asesoría es una preocupación entre los emprendedores. Hay un equilibrio delicado entre el valor percibido y el precio.

El 45% lo considera caro (14,3% piensa que es extremadamente alto para el valor recibido y el 31,2% alto, pero manejable), mientras que solo el 9% lo percibe como barato.

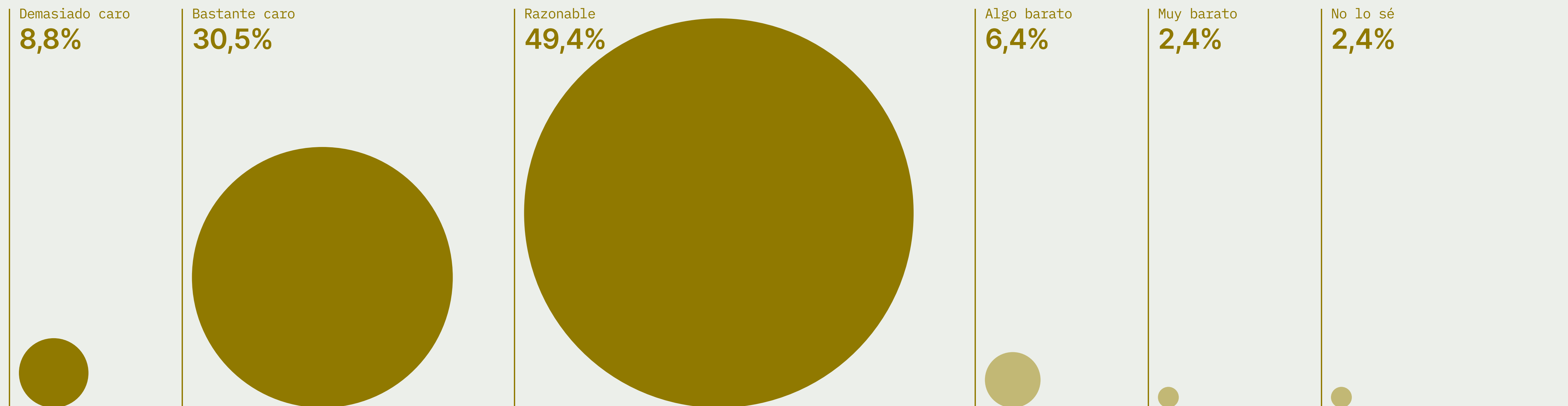
Estos datos indican que las asesorías deben decidir entre una estrategia de volumen, con un gran número de clientes, o enfocarse en ofrecer valor añadido convirtiéndose en consultorías de negocios.

El 45% de los europeos
encuestados considera caros
los servicios de las asesorías.

Hablemos de dinero (datos de España)

Percepción del precio de las asesorías en España

● Caro ● Barato



En España, el 49,4% de las empresas cree que el precio es justo por los servicios que ofrecen. Al 30,5% le parece bastante caro y solo al 8,8% le parece muy caro.

¿A qué se debe esta diferencia con las otras regiones?

Un 27,4% de los encuestados en España informa que entre el 61-80% de su tiempo se consume en tareas administrativas, y un 25,8% indica que dedica entre el 41-60% de su tiempo a estas funciones.

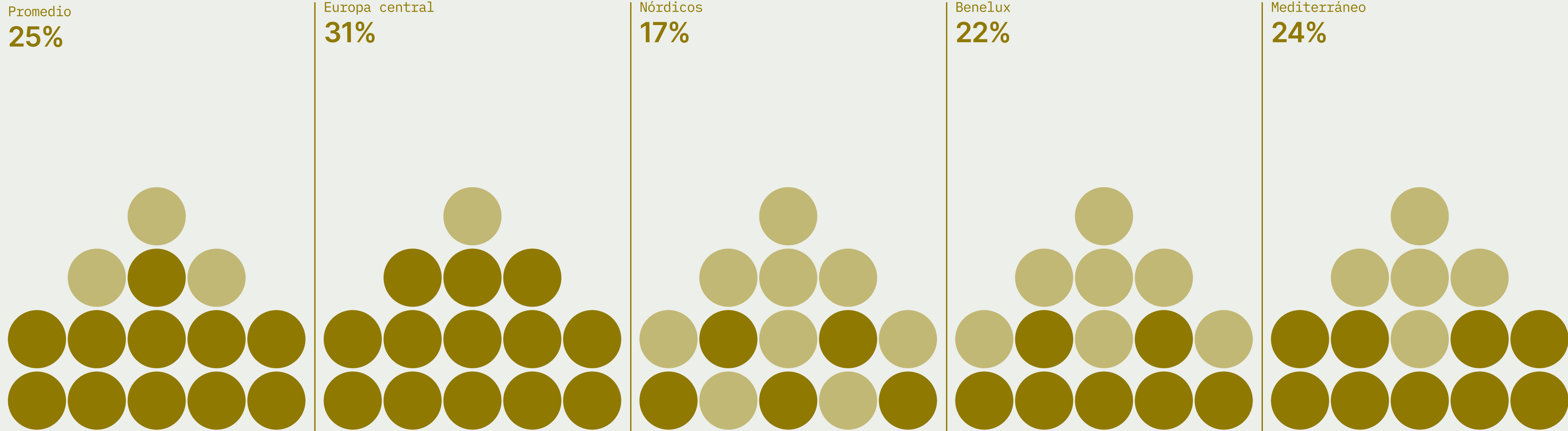
Esta carga administrativa es significativamente mayor que, por ejemplo, en los países nórdicos. La alta carga administrativa en España podría estar relacionada con una mayor complejidad regulatoria o procesos menos eficientes.

Trabajar con una asesoría puede liberar tiempo y recursos internos en las empresas españolas, pudiendo dedicarlos al desarrollo del negocio.



Satisfacción según región

Negocios altamente satisfechos con sus asesorías por región



- En Europa central, las empresas muestran la mayor satisfacción con sus asesorías. Un 31,3% las han valorado con una puntuación de 9 o 10, aunque las consideran caras.
- En contraste, en los países nórdicos, aunque estos servicios se consideran asequibles, solo el 17,4% los ha valorado positivamente.
- En el Mediterráneo, la satisfacción es modesta. Un 23,6% ha dado puntuaciones altas debido a que el 46,1% considera los servicios caros.
- En Benelux, la satisfacción es algo menor, pero es el territorio donde hay mejor equilibrio entre precio y calidad del servicio.

05

Hacer crecer un negocio

Experimentar y ser flexible, dos caminos para el éxito

El cambio y la adaptación son la única constante en la historia de la humanidad y, por supuesto, también en la historia de los negocios.

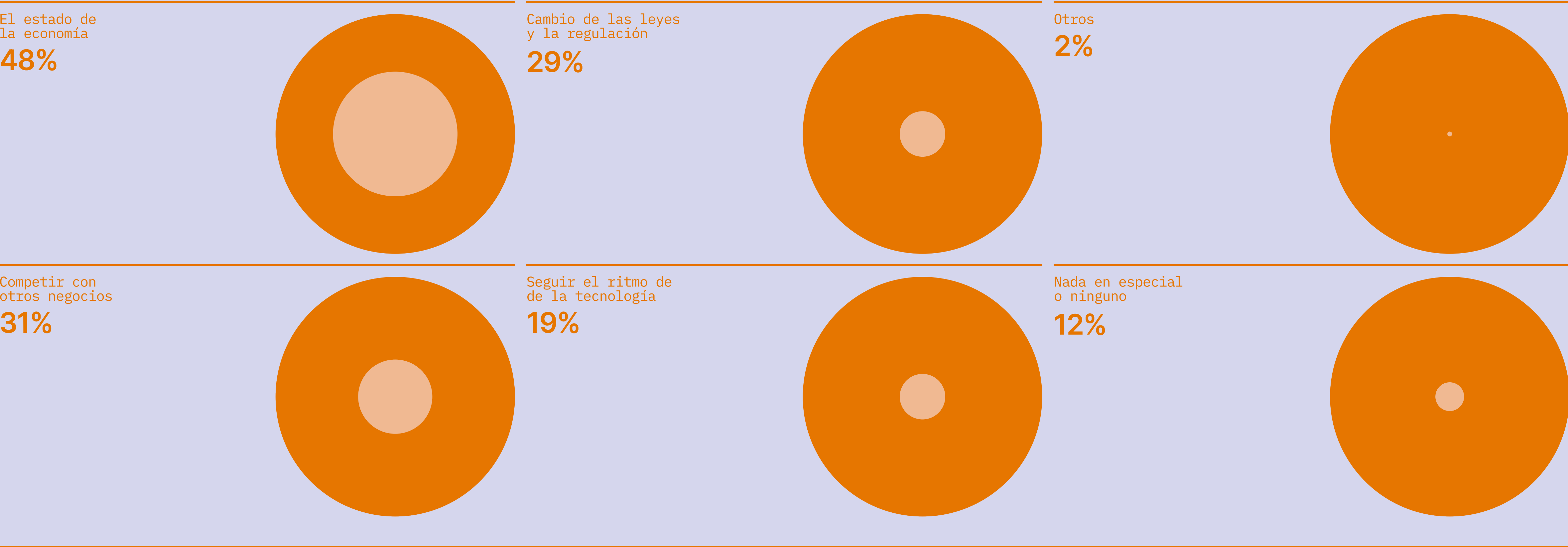
En un contexto económico difícil, queríamos saber cómo afrontan sus retos para el futuro próximo, cuáles son sus aspiraciones y el papel que desempeña la tecnología en ello.

Los retos externos

Los datos revelan que casi la mitad de los encuestados considera el contexto económico como el mayor reto para su negocio, especialmente en el Mediterráneo y en Europa Central.

La percepción común de que las condiciones económicas son el mayor obstáculo, indica una sensación de vulnerabilidad y preocupación general.

Principales retos externos para un negocio



Casi el 50% de los
encuestados considera que
la situación actual de la
economía es el factor externo
más problemático.

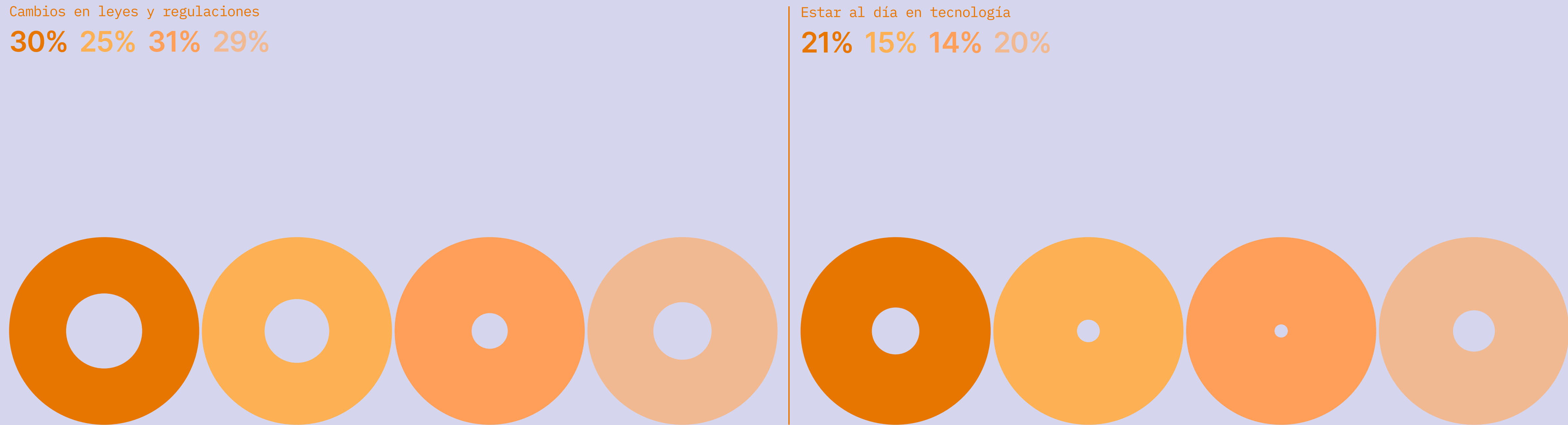
Una visión por regiones

Los empresarios del Mediterráneo señalan los cambios en las leyes y regulaciones (29%) y mantenerse al día con los avances tecnológicos (20%) como desafíos importantes.

En comparación con otras regiones, el Mediterráneo muestra una mayor preocupación por estos factores externos, lo que refleja un entorno empresarial más complicado en términos económicos y regulatorios.

Relevancia de los retos para un negocio por región

● Europa central ● Nórdicos ● Benelux ● Mediterráneo

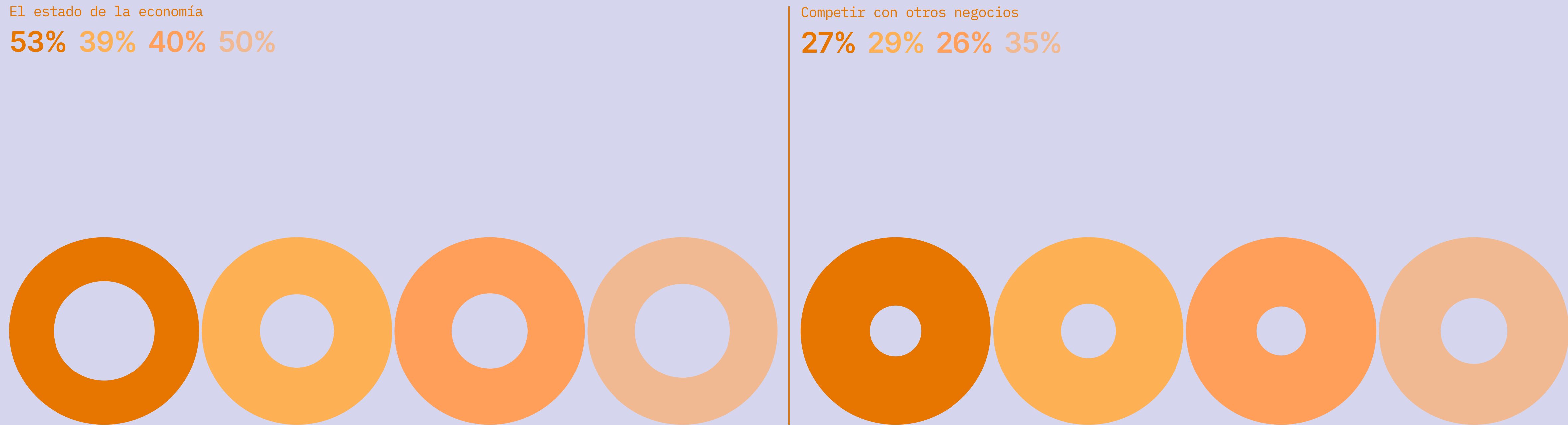


Una visión por regiones

En los países mediterráneos, el estado de la economía es también un desafío significativo para el 50% de los empresarios, seguido de la competencia con otras empresas (35%). Esto destaca una preocupación considerable por el entorno económico y competitivo.

Relevancia de los retos para un negocio por región

● Europa central ● Nórdicos ● Benelux ● Mediterráneo

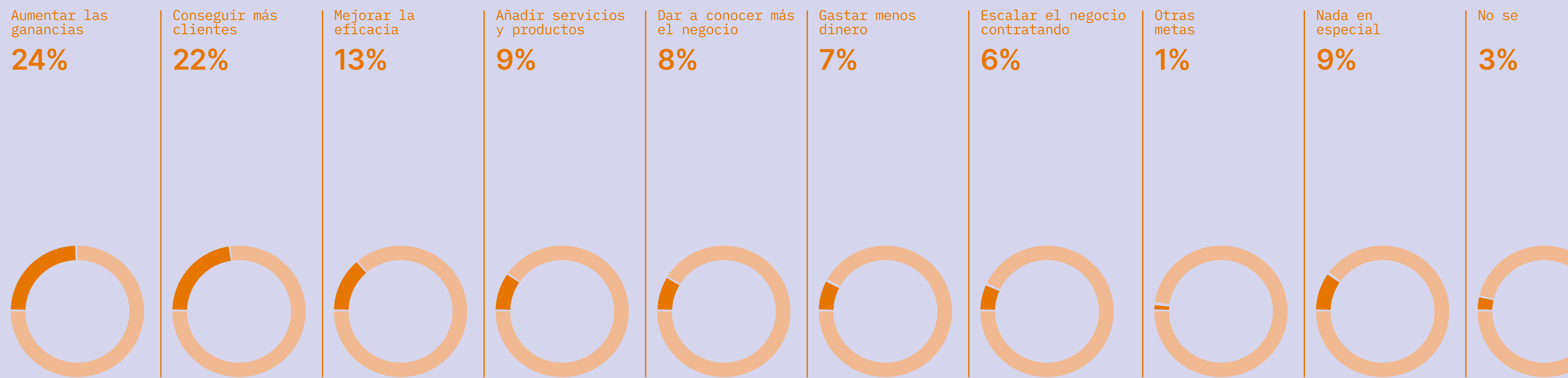


Objetivos y aspiraciones para 2025

Cuando se pregunta por los objetivos, el 61% señala que el crecimiento es la principal meta para el año siguiente.

Curiosamente, el 12% de los encuestados admite que no se ha fijado ningún objetivo específico o que no está seguro de cuáles son.

Crecer es la gran meta del siguiente año

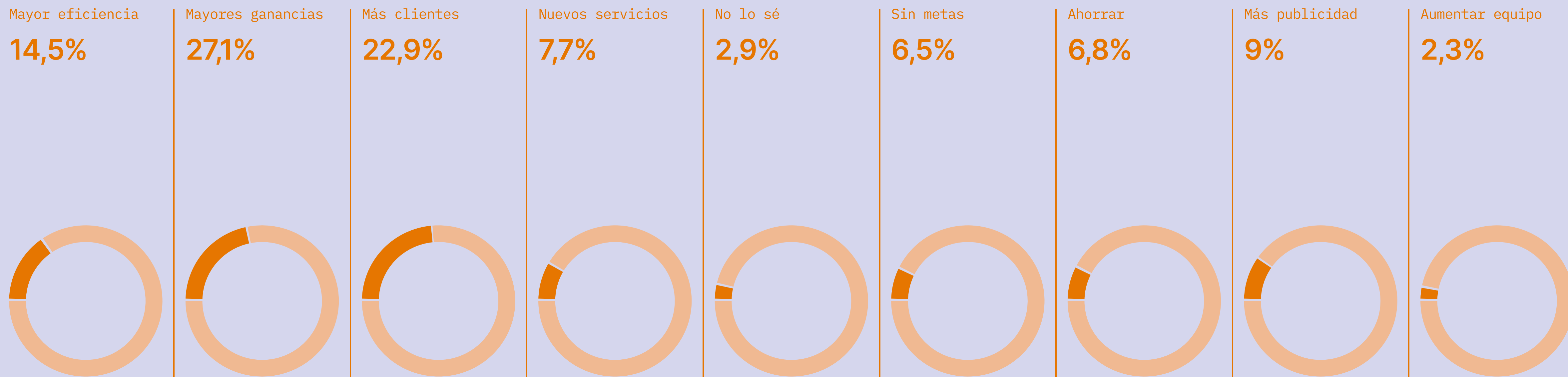


El 12% de los encuestados
admite que no se ha fijado
ningún objetivo específico o que
no está seguro de cuáles son.

España: objetivo 2025

Los principales objetivos de las empresas españolas para 2025 se centran en aumentar sus ingresos.

Objetivos de las empresas españolas para 2025



Además, una proporción significativa de empresas está enfocada en mejorar la eficiencia de sus operaciones (14,5%) y en incrementar la notoriedad de su marca (9%). Un menor porcentaje planea añadir nuevos servicios o productos (7,7%) y ahorrar en los costos operativos (6,8%).

Otros resultados, como escalar el negocio mediante la contratación de nuevo personal (2,3%) o no tener objetivos específicos (6,5%), están presentes en menor medida.

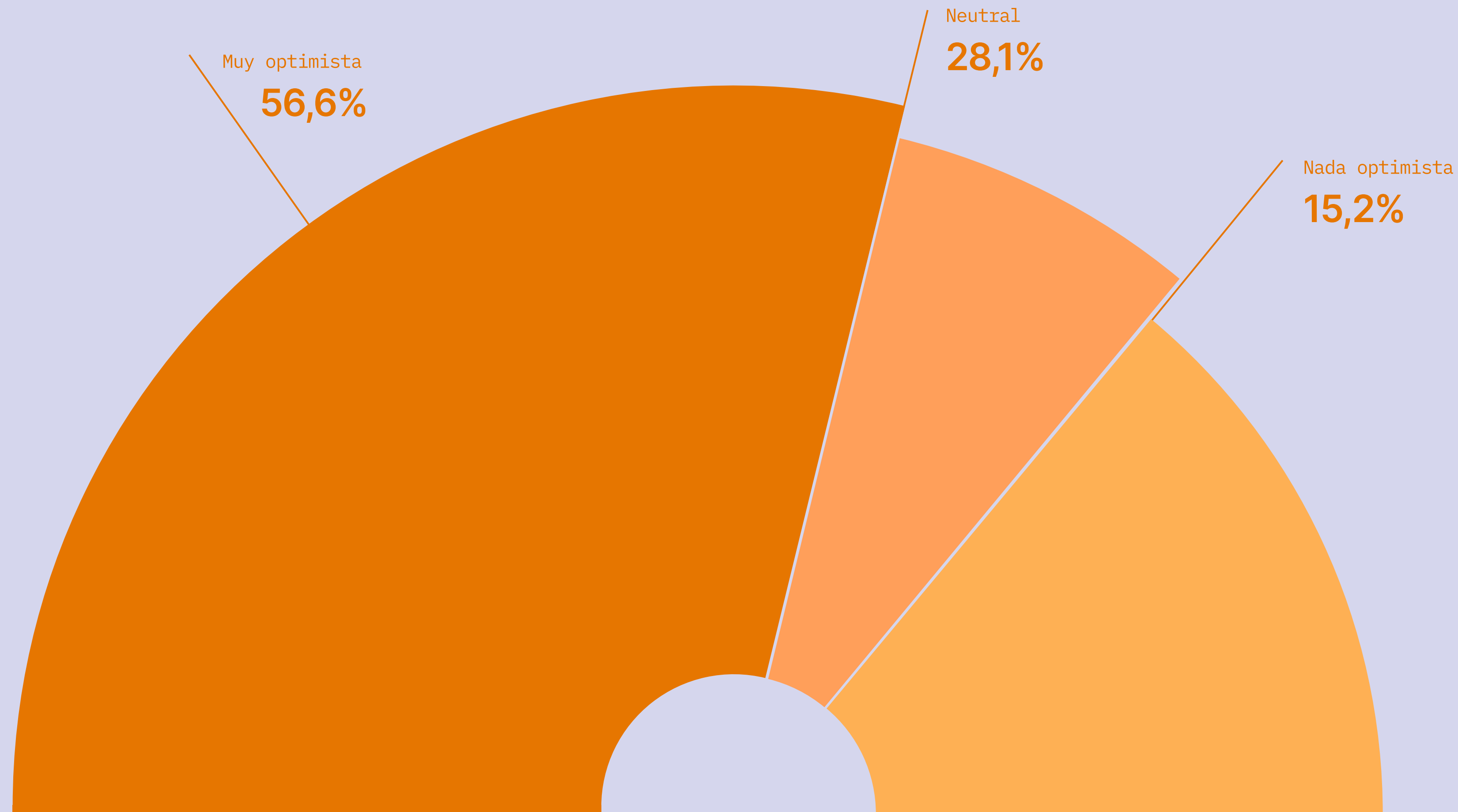
Esto refleja un enfoque prioritario en el crecimiento financiero y la optimización operativa en el próximo año.

Optimistas por naturaleza

Más del 56% de los emprendedores confía en alcanzar su objetivo para el próximo año.

La mayoría de los encuestados (56,6%) son optimistas sobre su capacidad para alcanzar los objetivos, con un 40,1% que se siente confiado y un 16,5% muy confiado. Por el contrario, solo el 15,2% expresa falta de confianza, incluyendo un 11,3% que tiene poca confianza y un 3,9% que no tiene ninguna confianza.

Nivel de confianza en alcanzar los objetivos planteados



Variaciones en la confianza y el optimismo respecto al futuro

Más del 56% de los emprendedores confía en alcanzar su objetivo para el próximo año.

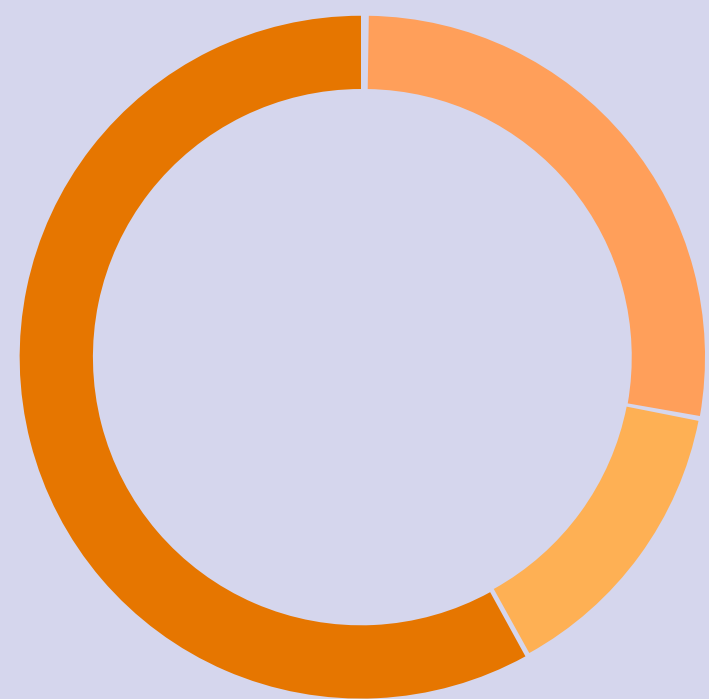
En los países mediterráneos, el 54,2% de los empresarios se sienten confiados en lograr sus objetivos, un porcentaje inferior al de otras regiones como el Benelux, donde el 65,5% de los empresarios muestran confianza.

Los países nórdicos también tienen una menor confianza (50,6%) y un mayor porcentaje de empresarios que se sienten inseguros (17,8%). Esto indica que, dentro de la media, los mediterráneos son menos optimistas respecto a alcanzar sus metas comparado con sus pares en otras regiones.

● Muy optimista ● Neutral ● Nada optimista

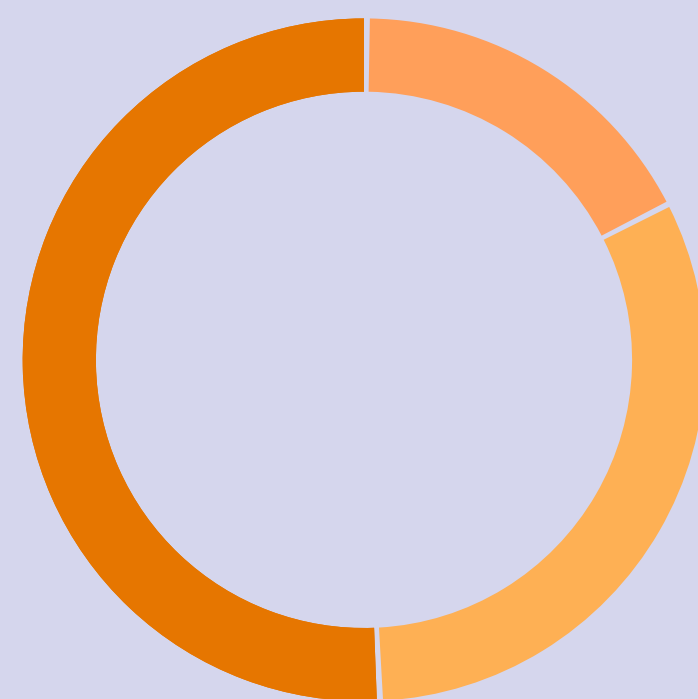
Europa central

58,5% 26,6% 14,9%



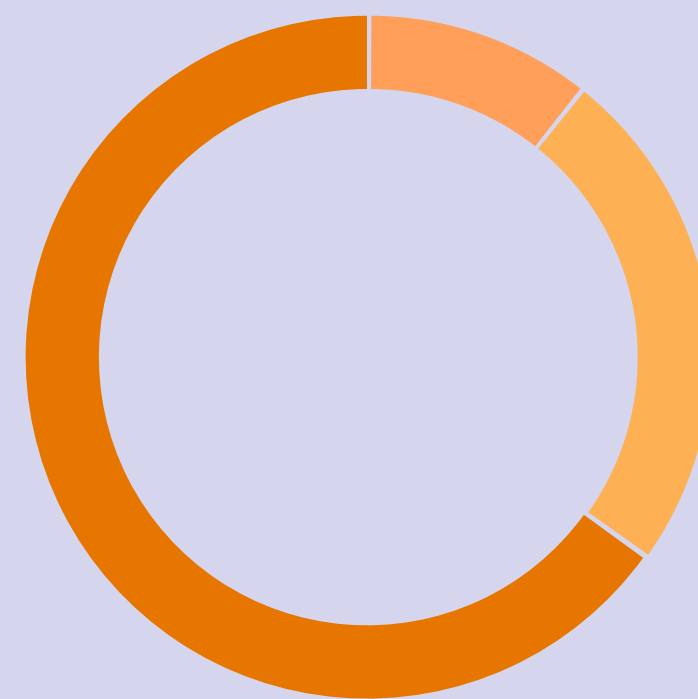
Nórdicos

50,6% 31,5% 17,8%



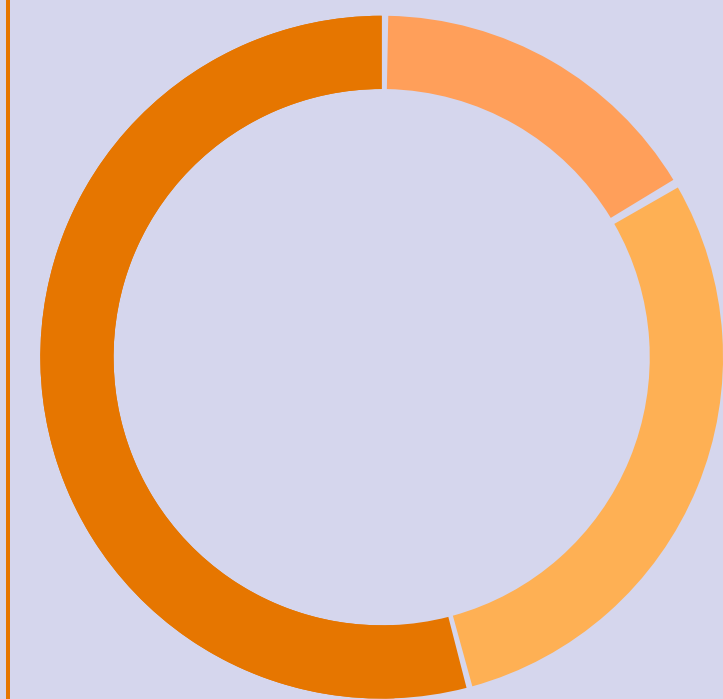
Benelux

65,5% 24,7% 9,7%



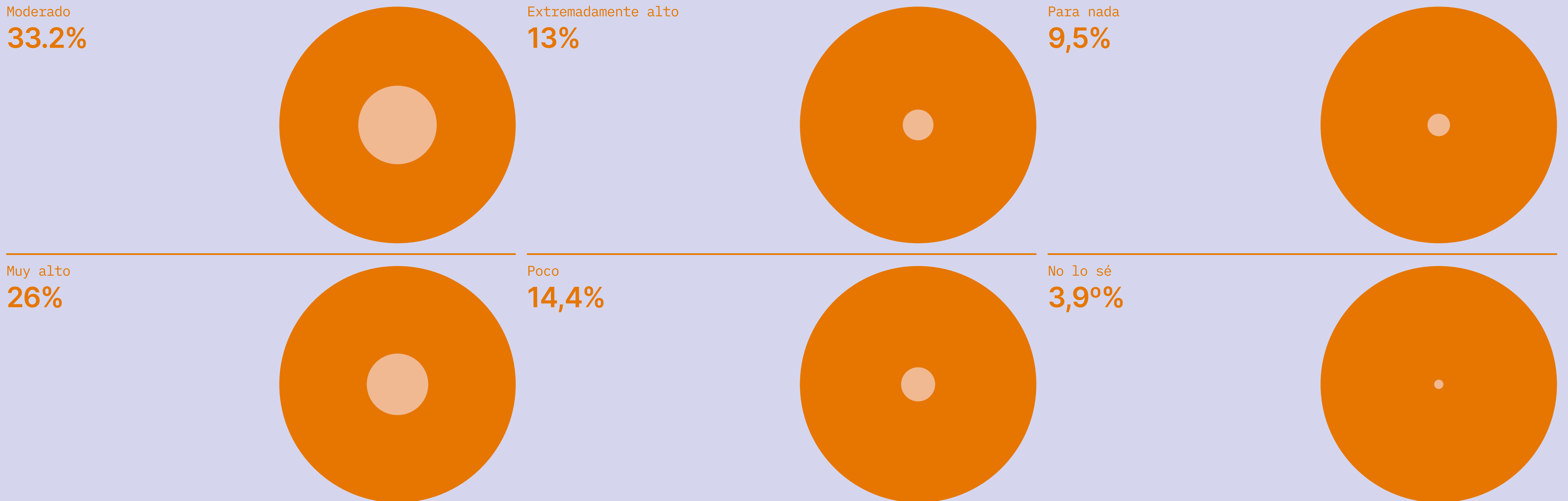
Mediterráneo

54,2% 29,2% 16,5%



Tecnología y el éxito de las pymes

Nivel de entusiasmo sobre cómo la tecnología puede contribuir al éxito de un negocio



Siguiendo con el optimismo, una mayoría significativa de los encuestados (72%) muestra entusiasmo por el papel de la tecnología en su éxito. El 33,2% se muestra moderadamente entusiasta, el 26% muy optimista y el 13% totalmente entusiasta. Cabe destacar que solo un pequeño porcentaje (9,5%) no muestra ningún entusiasmo por el impacto de la tecnología en su éxito.

Los emprendedores están entusiasmados con la forma en que la tecnología contribuye a su éxito.

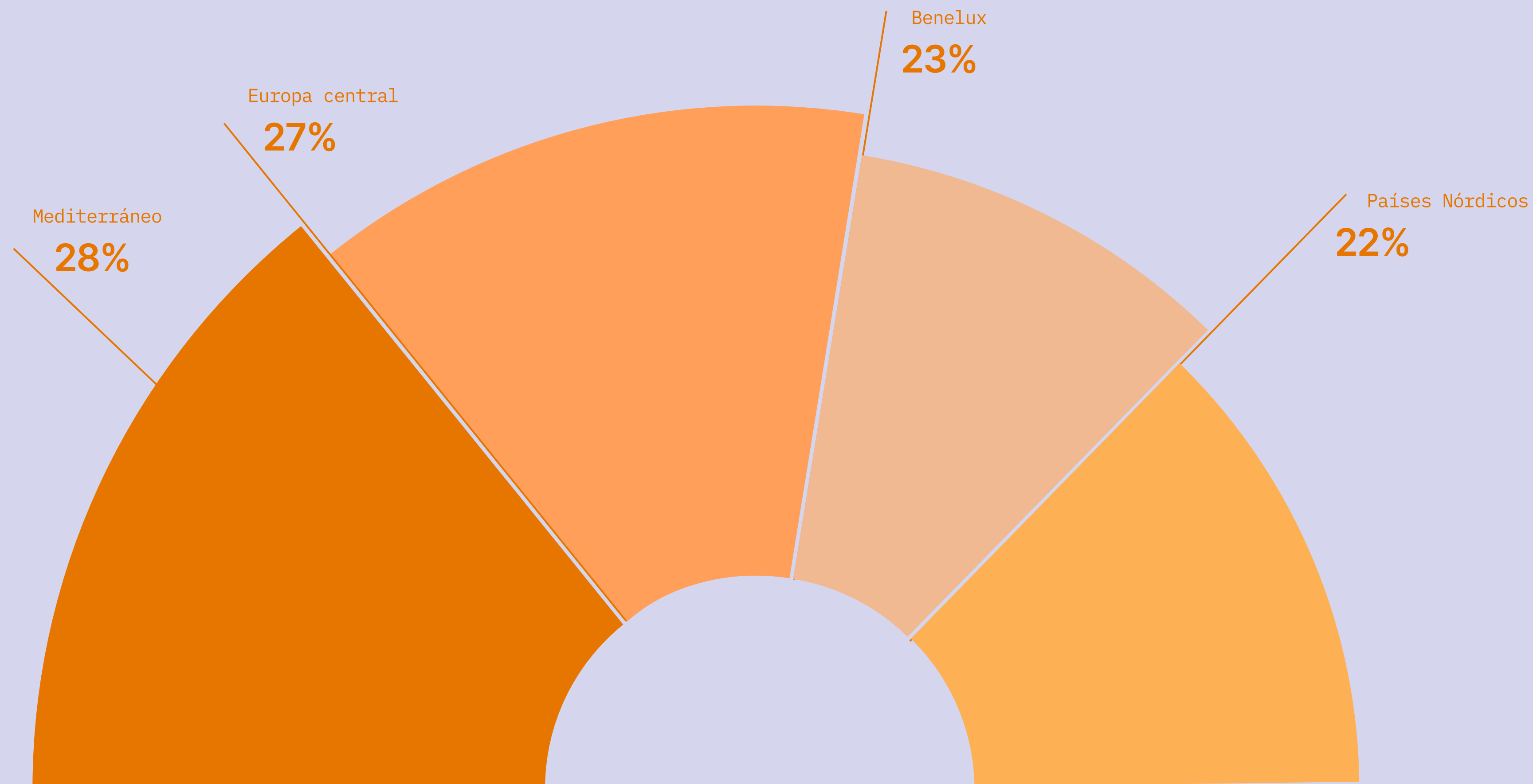
7 de cada 10
emprendedores son
entusiastas en cómo
impacta la tecnología
en su éxito.!

Comparativa regional

Entusiasmo sobre cómo la tecnología puede contribuir al éxito de un negocio por región.

Respuesta por regiones a la pregunta “¿Crees que la tecnología tendrá un gran impacto en el éxito de tu empresa?”

Los mediterráneos son los que muestran un entusiasmo más moderado en cómo la tecnología impactará en su éxito



06

Conclusiones

Europa

Los emprendedores confían en conseguir sus objetivos

A pesar de enfrentarse a muchos retos, los emprendedores y propietarios de empresas muestran altos niveles de confianza y optimismo.

La pasión y la búsqueda de autonomía alimentan las iniciativas emprendedoras

El sueño de controlar sus vidas en sus propios términos es la principal motivación de los emprendedores europeos para crear nuevas empresas.

La tecnología jugará un papel fundamental en el éxito

Aunque todavía se puede mejorar la adopción de software profesional, existe un creciente interés en lo que respecta a la tecnología y la regulación.

El buen rendimiento de sus negocios es el reto y el objetivo

A pesar de dedicar una cantidad significativa de tiempo a tareas administrativas, el reto principal reside en hacer crecer su empresa. Para ello, ser más eficientes es la clave.

España

Resistencia a la nube

Aunque casi 4 de cada 10 emprendedores en España confía en que la tecnología es y será un factor clave para el éxito de su negocio, siguen predominando los programas o software instalado en los dispositivos.

Emprendemos por pasión

La pasión y tener más libertad son las principales razones para emprender en España, por encima de ganar más dinero.

Medios clásicos

Las hojas de cálculo o incluso el papel y el lápiz siguen teniendo una importancia considerable en el manejo de tareas como facturación y contabilidad.

Escaso papel del altruismo en el emprendimiento

España es el país que peor puntúa de Europa la respuesta “creo un negocio para crear una sociedad mejor”.

España y las asesorías

La contabilidad y la gestión de nóminas son las áreas con más dependencia de las asesorías

Son áreas críticas por su complejidad y por la necesidad de estar al día con la legislación. Por eso, las empresas deciden delegarlas a asesorías, que ofrecen conocimientos especializados y actualizados, ayudando a evitar errores y sanciones.

Hay un equilibrio delicado entre el valor percibido y el precio de los servicios

En Europa 7 de cada 10 empresas dicen estar satisfechas o muy satisfechas con su asesoría; a pesar de ello, a la mitad le parece que sus servicios tienen un precio excesivo.

En España, la alta carga administrativa hace que el precio de las asesorías se perciba como justo

A diferencia de las otras regiones, la mitad de empresas en España opina que el precio de las asesorías es justo. Esta percepción puede deberse a las regulaciones y a la alta carga administrativa en el país.

Competir por precio o por valor añadido

En Europa las asesorías tienen que decidir si centran sus servicios en precio y volumen o si se transforman en consultores de negocios y compiten basándose en el valor que ofrecen.

Sobre Holded

Para Holded, la gestión diaria nunca debe impedir que una gran idea se convierta en éxito. Por eso, hemos creado un programa 'todo en uno' que facilita las tareas de gestión para pymes y autónomos a través de funcionalidades automatizadas.

Nuestro software en la nube ofrece soluciones para llevar contabilidad,

facturación, inventario, CRM, proyectos y recursos humanos, todo con una interfaz intuitiva y fácil de usar.

Holded permite a las empresas centralizar sus operaciones en una sola plataforma, haciendo que los procesos sean más óptimos, se reduzcan los errores y se ahorre tiempo de trabajo para poder tomar mejores decisiones.

Make business simple

Sobre Visma

Visma es líder europeo en software que digitaliza y simplifica las tareas de autónomos y empresas, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo de la sociedad. Cuenta con más de 180 empresas a nivel mundial y 6 en España, siendo Holded la primera empresa en nuestro país en

formar parte del grupo noruego. Sus soluciones de software en la nube, se adaptan a las necesidades locales y están estandarizadas en aras de la eficiencia, automatizan las tareas administrativas, conectan los datos y proporcionan a las empresas la confianza financiera que buscan.

Champions of business software

