



GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
MONITOR

A man in a dark suit and white shirt is walking on a thin, striped tightrope. He is captured in profile, moving from left to right. The background is a vast, bright blue sky filled with soft, white clouds. The overall image conveys a sense of balance, risk, and forward movement.

# EMPRENDIMIENTO EN LA REGIÓN DE MURCIA

*Informe Ejecutivo GEM 2011*

**editum**

EDICIONES DE LA UNIVERSIDAD DE MURCIA





GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
MONITOR



UNIVERSIDAD  
DE MURCIA

# Emprendimiento en la Región de Murcia

## INFORME EJECUTIVO GEM 2011

Los datos utilizados para la confección de este informe son recogidos por el Consorcio Internacional GEM.

Su análisis e interpretación es responsabilidad exclusiva de los autores.

### **EQUIPO INVESTIGADOR (Universidad de Murcia)**

#### **DIRECCIÓN PROYECTO GEM MURCIA**

Antonio Aragón Sánchez <sup>1</sup>

Alicia Rubio Bañón

#### **EQUIPO DE INVESTIGACIÓN**

Nuria Nevers Esteban Lloret

José Andrés López Yepes

Maria Feliz Madrid Garre

Mercedes Palacios Manzano

Gregorio Sánchez Marín

<sup>1</sup> Los autores agradecen la financiación recibida por al Fundación Séneca de la Región de Murcia, Proyecto 11837/PHCS/09





GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
MONITOR



UNIVERSIDAD  
DE MURCIA

# INFORME EJECUTIVO GEM 2011

## Emprendimiento en la Región de Murcia

Patrocinadores

---



---

INFORME EJECUTIVO 2011 : Emprendimiento en la Región de Murcia / Dirección proyecto GEM Murcia Antonio Aragón Sánchez, Alicia Rubio Bañón; equipo de investigación Nuria Nevers Esteban Lloret [et al.].- Murcia : Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones, 2013.

- (Editum emprender)

ISBN 978-84-15463-54-2

Empresarios-España.  
Empresas nuevas-Murcia (Comunidad autónoma)  
Aragón Sánchez, Antonio  
Rubio Bañón, Alicia  
Universidad de Murcia. Servicio de Publicaciones.

339.3(460.33)"2012"

338.1(460.33)"2012"

---

1ª Edición, 2013

Reservados todos los derechos. De acuerdo con la legislación vigente, y bajo las sanciones en ella previstas, queda totalmente prohibida la reproducción y/o transmisión parcial o total de este libro, por procedimientos mecánicos o electrónicos, incluyendo fotocopia, grabación magnética, óptica o cualesquiera otros procedimientos que la técnica permita o pueda permitir en el futuro, sin la expresa autorización por escrito de los propietarios del copyright.

© Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones, 2013



ISBN: 978-84-15463-54-2

Depósito Legal MU-44-2013  
*Impreso en España - Printed in Spain*

*Imprime: F.G. Graf, S.L.*  
*fggraf@gmail.com*

# ÍNDICE

---

Proyecto GEM-España: Equipos investigadores y patrocinadores 2011.....	11
I. Introducción.....	15
II. El Proyecto GEM, conceptualización y modelo teórico.....	17
III. Resumen ejecutivo.....	21
<b>Capítulo 1: La dinámica emprendedora en tiempos inciertos.....</b>	<b>29</b>
1.1. Concepción.....	32
1.2. Nacimiento.....	33
1.3. Actividad emprendedora en fase inicial.....	34
<b>Capítulo 2: Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Murcia.....</b>	<b>41</b>
2.1. Actividad emprendedora registrada en la población activa murciana.....	43
2.2. Evolución de la actividad emprendedora total registrada en la población activa de la Región de Murcia.....	46
2.3. Dinámica empresarial en la población activa de la Región de Murcia.....	47
2.4. Actividad emprendedora en el contexto internacional y regional.....	50
2.5. Dinámica empresarial en el contexto internacional y regional GEM.....	57
2.6. Potencial emprendedor en la población adulta española y murciana en el contexto internacional.....	64
<b>Capítulo 3: Tipos de comportamiento emprendedor.....</b>	<b>67</b>
3.1. Introducción.....	69
3.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor.....	70

3.3. Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en la Región de Murcia en el año 2011 .....	73
--	----

**Capítulo 4: Perfil socioeconómico del emprendedor .....75**

4.1. Introducción .....	77
4.2. Género .....	77
4.3. Edad .....	78
4.4. Nivel de estudios .....	79
4.5. Nivel de renta .....	80
4.6. Tamaño medio del hogar .....	81
4.7. Situación laboral .....	81
4.8. Origen .....	82
4.9. Formación específica para emprender.....	83
4.10. Perfil medio del emprendedor de la Región de Murcia .....	83

**Capítulo 5: Características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en la Comunidad Autónoma de Murcia.....85**

5.1. Introducción .....	87
5.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras en la Comunidad Autónoma de Murcia en 2011 .....	87
5.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia en 2011 .....	89
5.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas murcianas medida a través del número de empleados en Julio 2011 .....	91
5.5. Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor y consolidado .....	92
5.6. Innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas .....	95
5.7. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas.....	96
5.8. Uso de las nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas .....	97
5.9. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas .....	98
5.10. Nivel tecnológico del sector .....	99
5.11. Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas .....	100

**Capítulo 6: Financiación del proceso emprendedor.....103**

6.1. Introducción .....	105
6.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en 2011 en Murcia.....	105



6.3. El papel del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia y en el entorno GEM .....	107
6.4. Distribución y perfil del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia .....	109
6.5. Conclusiones.....	113

**Capítulo 7: Actividad emprendedora en función del género.....117**

7.1. Introducción .....	119
7.2. La actividad emprendedora femenina y masculina en Murcia .....	119
7.3. Características de la actividad emprendedora femenina en Murcia comparadas con la masculina.....	124
7.4. Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora murciana y su comparación con el del hombre emprendedor.....	126
7.5. El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora.....	126
7.6. El estado del entorno para el emprendimiento femenino .....	129

**Capítulo 8: Motivación y capacidad para emprender en la población de la Región de Murcia en el 2011 .....131**

8.1. Introducción .....	133
8.2. La percepción de buenas oportunidades para emprender .....	133
8.3. Factores de motivación.....	136
8.3.1. Red social.....	136
8.3.2. Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender .....	136
8.3.3. El temor al fracaso como obstáculo para emprender.....	138
8.3.4. Preferencia por una sociedad competitiva.....	139
8.3.5. Emprender es una buena opción profesional.....	140
8.3.6. El emprendimiento de éxito conduce a un buen estatus social y económico.....	140
8.3.7. Los medios de comunicación españoles ofrecen frecuentemente historias y noticias sobre emprendedores exitosos .....	141
8.4. Posicionamiento regional en el plano internacional y nacional con respecto a las variables clave relacionadas con la motivación y capacitación para emprender .....	143

**Capítulo 9: Condiciones específicas del entorno para emprender en la Región de Murcia en el 2011 .....147**

9.1. Introducción .....	149
-------------------------	-----

9.2. Análisis general del entorno en que se desarrolla la creación empresarial en la Región de Murcia .....	150
9.3. Factores que obstaculizan, factores que apoyan y recomendaciones para la creación de empresas .....	159
9.4. Aspectos favorables, desfavorables y recomendaciones: hablan los expertos .....	165
9.4.1. Obstáculos .....	165
9.4.2. Apoyos .....	165
9.4.3. Recomendaciones de los expertos .....	166
9.5. Posición de la Región de Murcia en el ámbito nacional GEM acerca del estado de las condiciones de entorno evaluadas por los expertos.....	167
9.6. Situación de la Región de Murcia en el contexto nacional con respecto a las condiciones del entorno .....	169

<b>Anexo: Ficha técnica del informe GEM 2011 en la Región de Murcia .....</b>	<b>173</b>
---	------------

## RELACIÓN DE LOS EQUIPOS INTEGRANTES DE LA RED GEM ESPAÑA 2011

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Nacional	Fundación Xavier de Salas-GEM España	Ricardo Hernández (Director GEM-España) Alicia Coduras (Directora Técnica GEM- España) M <sup>a</sup> de la Cruz Sánchez Juan Carlos Díaz Yancy Vaillant Esteban Lafuente	Fundación Xavier de Salas-GEM España Dirección General de Política de la Pyme, Ministerio de Industria y Fomento
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Gobierno de Aragón Instituto Aragonés de Fomento Consejo Aragonés de Cámaras de Comercio Universidad de Zaragoza
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	La Caja de Canarias Caja Canarias Gobierno de Canarias - Servicio Canario de Empleo Fondo Social Europeo

Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Francisco Javier Martínez García (Director GEM Cantabria) Ana Fernández Laviada (Coordinadora) Francisco M. Somohano Rodríguez (Coordinador) José Manuel Fernández Polanco Gemma Hernando Moliner Maria Concepción López Fernández José Manuel López Fernández Ana María Serrano Bedia	Santander  Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía y Hacienda Grupo SODERCAN Fundación UCEIF
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans Universitat Autònoma de Barcelona	Yancy Vaillant (Director GEM-Cataluña, UAB) Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña, UAB) Esteban Lafuente (Investigador principal, IERMB/UPC) Eduardo Gómez (UAB) Marc Fíguls (IERMB) Manoj Bayan (UAB)	Diputació de Barcelona Àrea de Desenvolupament Econòmic Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Ocupació
C. Valenciana	Universidad Miguel Hernández	José María Gómez Gras (Director GEM Comunidad Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover M <sup>a</sup> José Alarcón García M <sup>a</sup> Cinta Gisbert López Lirios Alos Simó Javier Sancho Azuar M <sup>a</sup> Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lapera	Air Nostrum  Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA)

Extremadura	Fundación Xavier de Salas Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) Mª de la Cruz Sánchez Escobedo Manuel Almodóvar González Ángel Díaz Aunió	Fundación Xavier de Salas, Junta de Extremadura, Universidad de Extremadura, Avante Extremadura, CC. NN. Almaraz-Trillo, Fundación Academia Europea de Yuste, Ogesa S.A., Hoy Diario de Extremadura, Grupo Alfonso Gallardo, El Periódico de Extremadura, Philip Morris Spain S. L., Palicrisa, Caja Rural de Extremadura, Cámara de Comercio de Cáceres, Urvicasa, Infostock, Comisiones Obreras de Extremadura, Federación Empresarial Cacereña, U.G.T. de Extremadura, Caja Duero, La Caixa, Gestyona S.L., Hotel Huerta Honda, Infocenter, Grupo Ros Multimedia
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)  CEEI Galicia, SA (BIC Galicia)  Universidad de Santiago de Compostela	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López María José Garrido Herrera Alejandro Prada Baceiredo Ana Vázquez Eibes Maite Cancelo Márquez Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Núria Calvo Babío Loreto Fernández Fernández Marta Portela Maseda Mercedes Teijeiro Álvarez Mª Milagros Vivel Búa David Rodeiro Pazos	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)  CEEI Galicia, SA (BIC Galicia) Universidad de Santiago de Compostela (USC) Dirección Xeral de Promoción do Emprego de la Xunta de Galicia

Madrid Metropolitano	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid Instituto de Empresa	Iñaki Ortega Cachón Isidro de Pablo López Begoña Santos Urda Yolanda Bueno Hernández Esperanza Valde's Lías Fernando Alfaro Ramos Esther Caurin Arribas	Agencia de Desarrollo Eco- nómico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid CIADE U.A.M
Madrid Comunidad Autónoma	Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM Madrid) Begoña Santos Urda Yolanda Bueno Hernández Esperanza Valdés Lías Fernando Alfaro Ramos	Fundación de la Universidad Autónoma de Madrid CIADE U.A.M.

Murcia	Universidad Pública de Murcia	Antonio Aragón Sánchez Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes Maria Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Consejería de Universidades Empresa e Investigación Fundación Cajamurcia Instituto de Fomento de la Región de Murcia Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder) Crecemos con Europa Plan Emprendemos Universidad de Murcia
Navarra	Universidad Autónoma de Navarra	Ignacio Contín Pilart (Director GEM Navarra) Martín Larraza Kintana Daniel Calvo Ibero	Gobierno de Navarra - Servicio Navarro de Empleo- Confederación de Empresarios de Navarra
País Vasco	Orkestra, instituto Vasco de Comp- titividad Deusto Business School  Universidad del País Vasco Mondragón Unibertsitatea U. Autònoma Barcelona	Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) José Luís González-Pernía Maribel Guerrero  María Saiz Jon Hoyos  Saioa Arando David Urbano	Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Fundación Emilio Soldevilla

Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinò- metre (Barcelona, Madrid, valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Fundación Xavier de Salas- GEM España
--------------------------------------	--	---	--

## I. Introducción

---

El año 2011, el observatorio global sobre actividad emprendedora GEM, presenta su sexta edición en Murcia. Su principal misión es la de proporcionar datos acerca de la medición de la tasa de actividad emprendedora de las naciones, regiones y ciudades participantes, así como una amplia descripción de sus características, su relación con el desarrollo económico y un diagnóstico acerca del estado de las principales condiciones institucionales o de entorno para emprender.

Así mismo, el GEM pretende que las instituciones y agentes relacionados con el emprendimiento en nuestra región dispongan de información de calidad e indicadores que permitan avanzar en materia de apoyo a la creación empresarial, contribuyendo al diseño de políticas públicas, programas gubernamentales, concepción de nuevos productos financieros, remodelación de planes y sistemas educacionales entre otros aspectos, mostrando los puntos fuertes y débiles del entorno inmediato que enfrentan todas aquellas personas que tienen una idea o una iniciativa empresarial para poner en marcha.

Las series temporales y las comparaciones entre distintos tipos de economías y trasfondos culturales son, asimismo de gran valor para la comprensión y aprendizaje de los mecanismos que articulan el emprendimiento. Por ello, la continuidad que significa este sexto informe a nivel regional, nos permite observar la evolución de los principales parámetros relacionados con la creación empresarial.

Al efectuar la lectura del informe GEM, es necesario tener en cuenta que se describe el proceso emprendedor, concepto mucho más amplio que el de registro de nuevas empresas y que comprende desde la actividad de las personas que aún están en fase de diseñar una iniciativa hasta aquellas que ya la han consolidado e incluso abandonado, pasando por las que la están poniendo en marcha y las que llevan menos de tres años de actividad efectiva.





## II. El Proyecto GEM: conceptualización y modelo teórico

GEM entiende el emprendimiento como un proceso que se inicia con la generación de una idea, continúa con las acciones de su puesta en marcha, se lanza al mercado, entra en una fase de consolidación y pasa a la fase consolidada cuando sobrevive por más de tres años y medio. Otro destino posible es el abandono del promotor o promotores, ya sea para traspasar la iniciativa a otras manos o para clausurarla. Este proceso se describe en el siguiente esquema.

**Figura 1. El proceso emprendedor según el Proyecto GEM**

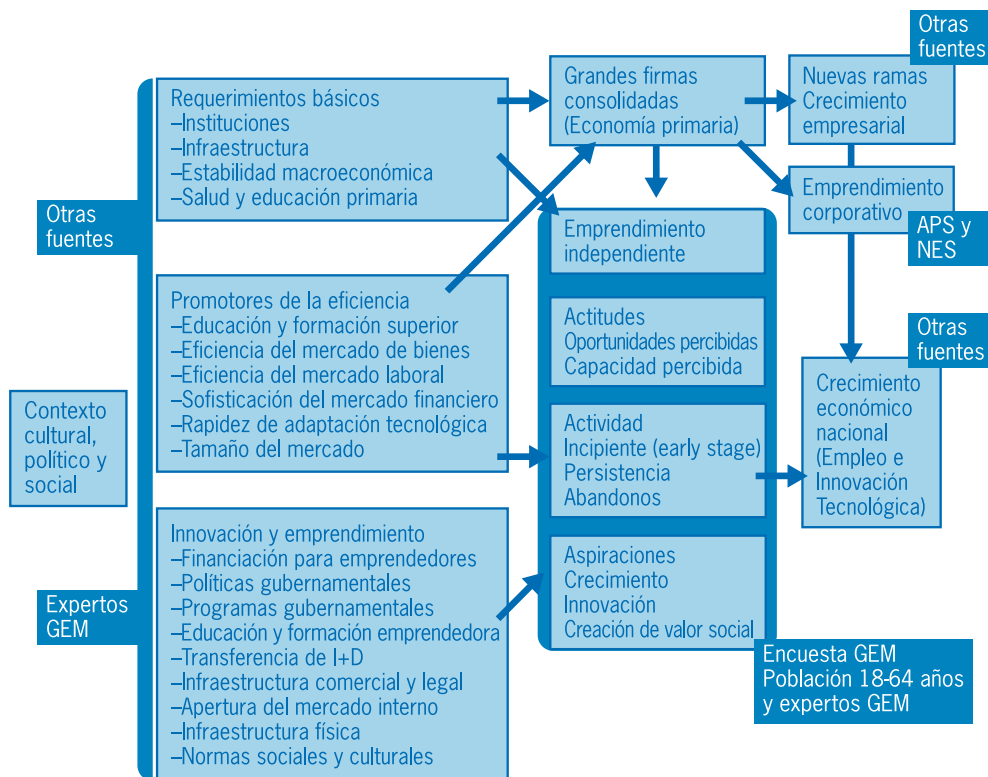


Además del diseño del proceso emprendedor, el observatorio desarrolla su actividad en base a los fundamentos del siguiente modelo teórico en que el contexto cultural político y social se relaciona con los grupos de factores que determinan el estatus de desarrollo

y competitividad de los países participantes, tal y como los presenta el Informe Global de Competitividad. Las naciones que basan su economía en el primer grupo de factores son las menos desarrolladas, mientras que las que han completado el ciclo de los requerimientos básicos se hallan inmersas en el segundo estadio en que el impulso económico se logra a través de una mayor oferta y acceso a la educación y formación superior, una mayor eficiencia del mercado de bienes y del laboral, una sofisticación del mercado financiero, la rapidez de adaptación tecnológica y adecuando las variables económicas al tamaño del mercado. Los países desarrollados son los que han completado o están próximos a completar los ciclos de desarrollo de los requerimientos básicos y de los promotores de la eficiencia y basan el avance de sus economías en la innovación y el emprendimiento de calidad. Los pilares de la economía y la competitividad inciden tanto en la economía primaria, representada por las grandes firmas consolidadas, como en el proceso emprendedor, y todo ello, a su vez, impacta en el crecimiento económico de las naciones.

GEM proporciona información acerca de las partes que componen el modelo teórico, en la forma en que se describe en el apartado metodológico. En el modelo se indican las fuentes de información del Proyecto que son básicamente tres: encuesta a la población de 18-64 años (APS), encuesta a expertos en el marco institucional (NES) y variables secundarias (VS).

**Figura 2. Modelo teórico GEM y fuentes de información que lo nutren**



Fuente: GEM Global (Bosma et al., 2008)

El observatorio GEM se basa en tres fuentes de información que se describen en la Figura 3. Las dos primeras, basadas en herramientas originales del Proyecto, son sometidas a rigurosos controles de calidad en cuanto a su traducción y trabajo de campo para asegurar que las respuestas obtenidas en todos los países participantes son comparables. La ficha técnica del estudio se incluye en el Anexo Técnico ubicado al final del informe.

**Figura 3. Las fuentes de información que nutren el observatorio GEM**



Encuesta a la población de 18-64 años de edad (APS)

- Sirve para obtener los principales indicadores de actividad emprendedora y caracterizar la misma.
- Se realiza entre los meses de Abril y Julio en todas las naciones participantes



Encuesta a los expertos en el entorno para emprender (NES)

- Sirve para valorar el estado de las principales variables que influyen en el proceso emprendedor y que pueden condicionar su magnitud y características
- Cada país, región o ciudad, selecciona una muestra representativa de expertos en: financiación, políticas gubernamentales, programas públicos, educación, transferencia de I+D, infraestructura comercial y física, apertura del mercado interno y normas sociales y culturales, que son entrevistados mediante un amplio cuestionario diseñado por GEM. La encuesta se realiza entre los meses de Marzo y Julio.



VARIABLES SECUNDARIAS

- Cada año, GEM recopila información de las más prestigiosas fuentes que proporcionan información sobre: desarrollo económico, demografía, mercado laboral, innovación, competitividad y cuantas variables considera relevantes para establecer relaciones de causalidad y de otros tipos con las variables propias del proyecto.
- La recopilación se hace desde Julio a Septiembre, tratando de proporcionar a los equipos el dato más actualizando, junto con las series temporales necesarias.

La información obtenida a través de estas fuentes complementarias entre sí, constituye la base para la elaboración de los resultados que se presentan en los distintos apartados de este doceavo informe nacional español, que recogen aspectos como: la magnitud de las partes que integran el proceso emprendedor, el perfil del emprendedor, la motivación para emprender, las actitudes de la población ante el emprendimiento, las características de las iniciativas emprendedoras, la financiación del emprendimiento naciente, el emprendimiento rural y urbano, el emprendimiento de origen extranjero, el emprendimiento corporativo y la comparación general regional de la actividad emprendedora desarrollada en España.



### III. Resumen ejecutivo

---

Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo aquel negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la población murciana de 18 a 64 años de edad el año 2011, es del 6,4%.

Este resultado pone de manifiesto que pese al recrudecimiento de la crisis en el año 2011 el indicador TEA asciende un 56,4% respecto del resultado del ejercicio 2010. Este ascenso se debe a un aumento de las dos componentes del indicador: un 38% de aumento de actividad naciente en comparación con el registrado el año 2010 y un 103% de incremento de actividad nueva o en consolidación en comparación con el registrado el año 2010.

Así mismo, el resultado de la actividad emprendedora obtenido para el 2011 pone de manifiesto que, al menos en el primer semestre del año, la dinámica de consolidación de iniciativas ha tenido un impulso muy significativo y que los negocios que están naciendo aumentan considerablemente. Sin embargo, la volatilidad del actual escenario económico, sometido a constantes fluctuaciones y las estimaciones pesimistas acerca de la evolución de los principales indicadores del mismo, nos sitúan en un escenario de inseguridad acerca de la recuperación de la actividad emprendedora en Murcia.

Sin embargo, como dato muy positivo se observa como el crecimiento del índice ha supuesto el nacimiento de más de 36.000 iniciativas en este ejercicio, incluyendo aquellas que obedecen a casos de autoempleo.

Respecto a los abandonos 2,7%, en general provocados por la falta de rentabilidad del negocio, es preocupante que el indicador alcance su máximo en el año 2011, situándose dos puntos porcentuales por encima de los datos obtenidos en el año 2007, año en

el que se obtuvo la tasa de abandono más baja. No obstante esta tasa se descompone en un 34,8% de traspasos o ventas y por un 65,2% de cierres efectivos, datos que, comparados con los de 2010, señalan un aumento de los traspasos y una disminución de los cierres efectivos.

Los datos GEM para las regiones en el año 2011 muestran un incremento bastante llamativo en la tasa de actividad emprendedora que superan el 50%, en este grupo se encuentra Murcia, junto con Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Navarra, Canarias, País Vasco y La Rioja. Del conjunto sólo Asturias presenta una disminución y, Cantabria muestra el aumento más discreto.

Por lo que respecta a los tipos de comportamiento emprendedor, cabe destacar que:

- En 2011 la Región de Murcia presenta una tasa  $TEA_{oportunidad}$  del 4%, mientras que la tasa  $TEA_{necesidad}$  es del 2,1% y la tasa  $TEA_{otros\ motivos}$  es del 0,3%.
- La principal razón que lleva a los emprendedores murcianos a desarrollar una iniciativa empresarial es el aprovechamiento de una oportunidad de negocio detectada en el mercado. Esta razón es argumentada en 2011 por el 62,6% de los emprendedores.
- La proporción que representan las iniciativas desarrolladas por oportunidad sobre el total de iniciativas se ha visto reducida en el último año en 16 puntos.
- Las iniciativas creadas por motivos de necesidad constituyen en 2011 un 32,7% del total, cifra que representa un incremento de 11 puntos porcentuales respecto a 2010.
- El valor alcanzado por la tasa  $TEA_{necesidad}$  de la Región de Murcia es superior al valor de esta tasa a nivel nacional (1,5%) y a la tasa media de las comunidades autónomas (1,23%).
- En el contexto internacional de los países GEM la Región de Murcia ocupa, en cuanto al índice  $TEA_{necesidad}$ , una posición acorde con su nivel de desarrollo y características macroeconómicas.
- En el contexto GEM de la Unión Europea la Región de Murcia muestra una tasa  $TEA_{necesidad}$  más próxima a las de los países más afectados por la crisis, como son Irlanda y Grecia, que a las de otros países menos amenazados como Alemania o Francia.
- La principal razón que lleva a los emprendedores murcianos a aprovechar una oportunidad de negocio es la búsqueda de independencia económica (47,4%), seguida del deseo de incrementar sus ingresos (33,6%) y de la intención de mantener los ingresos actuales (9,6%).
- La disposición a aprovechar una oportunidad de negocio con el fin de conseguir independencia económica ha aumentado de forma muy significativa (15 puntos porcentuales) en este último año.

Respecto del perfil del emprendedor de la Región de Murcia del año 2011, es preferentemente un hombre en torno a los 38 años de edad, con estudios medios de secundaria o formación profesional, que posee un nivel de renta medio-bajo (mayoritariamente

hasta los 20.000 €), que vive en un hogar con una media de 3,4 miembros (incluido el emprendedor), que trabaja, habitualmente a tiempo completo en la iniciativa que está desarrollando, que dispone moderadamente de la formación específica necesaria para emprender y que es de origen español.

Si comparamos este perfil con el del año 2010, se han producido algunos cambios. En el lado positivo, el porcentaje de mujeres emprendedoras se ha incrementado significativamente, de tal forma que más de un tercio de los emprendedores son ya mujeres. En el lado negativo, se ha reducido claramente el nivel de renta del emprendedor, se ha elevado la ya de por sí alta tasa de paro de años anteriores y ha disminuido el nivel de preparación específica para emprender. Si realizamos una comparación con los datos de España, hay que señalar que el emprendedor murciano es en mayor proporción un hombre, tiene una edad media algo superior, tiene menor nivel de estudios, dispone de menores niveles de renta, está en un núcleo familiar con mayor número de miembros, se encuentra en una situación más precaria de empleo y parte de un nivel formativo para emprender más elevado.

En definitiva, salvo en el apartado de incorporación de la mujer al proceso emprendedor, los datos siguen indicando un claro empeoramiento general del perfil del emprendedor de la Región de Murcia con respecto a años anteriores. La agudización de la crisis económica durante este año ha tenido consecuencias muy importantes, afectando a la disminución de niveles de renta y educación del emprendedor, incrementando el porcentaje de emprendedores que se encuentran en paro y, reduciendo los niveles de educación y de formación específica para emprender de las personas que desarrollan actividades de emprendimiento.

Respecto a la distribución sectorial del emprendimiento en la Región de Murcia se observan cambios con respecto del ejercicio 2010 acusando aumentos de participación en el sector transformador, mientras que disminuye en el apartado extractivo y servicios a empresas. La dificultad de acceso a financiación tiene, por consiguiente, un reflejo en el descenso de puesta en marcha de estas actividades, sectores que requieren, por término medio, una fuerte inversión.

Respecto al tamaño empresarial, en 2011 se observa que las iniciativas en período naciente muestran un aumento de participación en la propiedad, situándose en los niveles de 2009 en cuanto a número medio de propietarios, lo que constituye un resultado positivo. También, en la actividad nueva y en consolidación se advierte un modesto pero significativo crecimiento del número medio de propietarios, si bien, en la mitad de los casos la actividad ha sido puesta en marcha por un solo propietario.

En 2011 se produce una drástica disminución en la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas con empleados en el tramo de 1 a 5, aumentando significativamente la proporción de casos de emprendimiento sin empleados. Respecto al potencial de crecimiento en los próximos cinco años, el empresario en fase incipiente muestra signos de optimismo en cuanto a desarrollar empleo, por lo que ni siquiera en la actual situación de crisis se ha perdido la voluntad de creación de empleo. Ahora bien, esta voluntad de crecimiento, comparada con la de años anteriores es menor y también hay que tener en cuenta el crecimiento de la tasa de respuesta “no lo sabe” en referencia a los

emprendedores, que pone en evidencia la gran dificultad existente para hacer previsiones en este terreno ante la gran incertidumbre que hay en el entorno. Por el contrario, el empresario en fase consolidada ha frenado en seco las expectativas de generar empleo. La incertidumbre asociada a la inestabilidad económica produce, por consiguiente, un compás de espera en que, para muchos empresarios, es una incógnita saber si pueden o no aspirar a crecer, tanto en empleo como en otras variables.

La proporción de empresas en fase emprendedora que se reconocen como completamente innovadoras en producto o servicio ha tenido un incremento importante tras el brusco descenso sufrido en el año 2010. El nivel no alcanza al que había en 2009 pero constituye un dato positivo y acorde con la necesidad de modernización de la economía para mejorar en competitividad. En la fase consolidada, el porcentaje de empresas completamente innovadoras también se ha incrementado con respecto al año anterior, si bien continúa muy por debajo de las cifras de 2008 y 2009.

Respecto al uso de nuevas tecnologías, los resultados se traducen en una fuerte reducción de la tasa de iniciativas emprendedoras que utilizan tecnologías de última generación, fenómeno que también se observa, pero más amortiguado, en el ámbito de la empresa consolidada. Por consiguiente, la dificultad de acceso a financiación y la falta de dinamismo del mercado retienen la inversión en este apartado, tras el aumento registrado el año 2009, que se interpretó como parte del combate a la crisis de un segmento del emprendimiento. Sin embargo, la persistencia del clima económico actual no permite estimular la inversión y, por el momento la adopción de nuevas tecnologías acusa una gran falta de impulso. Respecto a la actividad exportadora de las empresas murcianas, la tendencia ha sido muy negativa, pues ha aumentado considerablemente el número de iniciativas que no exportan, alcanzando el nivel más elevado en el periodo 2006-2011.

Por último, el comportamiento del índice de potencial de expansión en el mercado muestra un aspecto muy negativo para las empresas emprendedoras, pues se reduce drásticamente la proporción de empresas que esperan tener una notable expansión en su mercado así como aquellas que esperan alguna expansión gracias a nuevas tecnologías. Los resultados continúan manteniendo una significativa disminución de la tasa de empresas consolidadas que tienen expectativas de una notable expansión en el mercado, y también disminuyen aquellas que esperan expansiones de menor calibre. Los datos de este apartado son consonantes con los anteriores y evidencian la ralentización de actividad que está sufriendo el tejido empresarial murciano ante la intensificación de la crisis.

Por lo que respecta a la financiación del proceso emprendedor, el capital semilla de cada iniciativa emprendedora puesta en marcha en el 2011 en la Región de Murcia ha ascendido a 37.000 €, si atendemos a la mediana como medida de tendencia central. Esta cantidad es bastante similar a la mediana de España en este año (30.000 €) y muy inferior a la del año 2010 en la Región, que ascendía a 60.000 €. Se ha producido, por tanto, una reducción importante de la inversión en las iniciativas y, si tenemos en cuenta la distribución estadística global se aprecia que, efectivamente, se trata de iniciativas más modestas que las de años anteriores, tratándose muy probablemente de iniciativas menos intensivas en capital y tecnología y, por tanto, menos innovadoras.



Los emprendedores murcianos están poniendo 13.552 € de capital por término medio: el 48,6% del capital semilla necesario para iniciar la actividad. Este porcentaje es inferior al 57,0% de la media nacional y muy inferior que el 84,0% registrado en la Región en el año 2010. Estos datos siguen siendo muy preocupantes ya que ponen de manifiesto que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, el emprendedor murciano se ha descapitalizado y se ve incapaz siquiera de aportar la mitad del capital semilla para iniciar sus actividades, aumentando de forma importante su dependencia –e incertidumbre– con respecto a otros inversores.

Un 3,4% de la población activa ha actuado en 2011 como inversor privado que financia actividades ajenas en la Región de Murcia, cifra similar a la del año anterior y algo inferior a la de España (3,6%), pero que viene experimentado un acusado descenso con respecto a años anteriores. Se mantiene, por tanto, la escasa actividad financiadora privada, tanto de inversores informales como de Business Angels, para las iniciativas emprendedoras de la Región, afectada por la larga duración de la crisis económica. Estos datos, sumados a la falta de crédito bancario y de ayudas públicas, son seriamente preocupantes y amenazan la capacidad futura de creación de empresas por falta de financiación.

En la comparación internacional en relación con la presencia de inversores privados, España ocupa un nivel intermedio dentro del contexto europeo más próximo. La Región de Murcia, por su parte, se sitúa algo por debajo de la media nacional, en el puesto 46 a nivel mundial, por encima del puesto 57 que obtuvo en 2010, pero muy por debajo del puesto 16 que obtuvo en el año 2009. En general, los datos de los dos últimos años siguen siendo bastante negativos, ya que parece que el freno financiero que han impuesto las instituciones públicas y la banca no está siendo compensado por la inversión privada en negocios ajenos, muy particularizada en el caso de la Región de Murcia en los familiares.

La inversión media que han realizado estos inversores privados financiando actividades ajenas es de 8.714 € en 2011, cantidad algo superior que la registrada en 2010 (de unos 6.500 € aproximadamente) y a la de la media nacional (7.000 €). Aunque las cifras mejoran sensiblemente, visto en perspectiva desde 2008, la larga y prolongada incertidumbre económico-financiera ha traído un descenso en el número de inversores privados, acompañado por una disminución en las cantidades aportadas por ellos.

La distribución de la inversión privada en 2011 en la Región de Murcia sigue los patrones de años anteriores, resultando mucho más elevada la inversión informal (88,2%) que la llevada a cabo por Business Angels (11,8%). En relación a años anteriores, se produce un descenso en la presencia inversora de los Business Angels (en 2010 era del 15% aproximadamente), lo que implica una retirada de los inversores más formalizados, con lo que ello supone de descenso en la viabilidad económica y el sostenimiento financiero más consolidado para dichos proyectos.

En cuanto al perfil general del inversor privado que pone dinero en negocios ajenos en la Región de Murcia, se trata predominantemente de un hombre de unos 40 años de edad, con estudios medios-superiores y moderada formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo o parcial, cuya renta tiende a pertenecer al tramo medio-bajo de entre 10.000 € y 30.000 € y que vive en un hogar de cuatro personas.

Un 11,8% de estos inversores está involucrado en su propia iniciativa emprendedora, un 6,0% es empresario consolidado y un 11,6% ha abandonado una actividad en los últimos 12 meses.

Por último, hay que destacar la renovada importancia de los inversores privados informales, como aquellos que mayor influencia tienen como inversores en la Región de Murcia. En 2011, mayoritariamente se trata de la familia cercana la que proporciona el dinero necesario para emprender la actividad, en un 57,9%, produciéndose un importante incremento con respecto al año anterior. Este aumento ha venido a compensar la disminución de inversores tipo Business Angels más formalizados, que ya no ven oportunidades interesantes de negocio en la Región de Murcia.

Los aspectos que destacan en lo relativo a la **actividad emprendedora de la Región de Murcia en función de género** son:

- La tasa de actividad emprendedora femenina en 2011 es del 5%, casi el triple del excepcional valor alcanzado en 2010. Con este incremento se vuelve a los niveles alcanzados en 2008.
- La Región de Murcia, en cuanto a actividad emprendedora femenina, se sitúa en una posición intermedia a nivel internacional quedando su tasa de emprendimiento femenino ligeramente por encima de la tasa media de los países de la UE (4,7%).
- En el contexto nacional Murcia se encuentra entre las cuatro comunidades autónomas con mayor emprendimiento femenino, siendo su tasa  $TEA_{femenino}$  superior a la tasa media de las comunidades españolas (4,3%).
- La proporción de iniciativas acometidas por necesidad se ve incrementada tanto, en el colectivo femenino como en el masculino, hasta representar un tercio de la totalidad de iniciativas.
- El valor de la ratio  $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$ , que indica el grado de equilibrio entre géneros a la hora de emprender, es de 0,64. Respecto a 2010 se observa una importante mejoría derivada de un mayor incremento en la actividad emprendedora femenina que en la masculina.
- La ratio  $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$  de la Región de Murcia es superior a la ratio media de los países de la UE participantes en el proyecto (0,51) y a la ratio media de la totalidad de países GEM (0,61). En comparación con otras comunidades autónomas el valor de la ratio murciana es inferior a la ratio media de las distintas regiones españolas (0,68).
- El perfil de la emprendedora murciana es el siguiente: mujer de 36 años, con estudios básicos o de secundaria, con un bajo nivel de renta, que ha decidido acometer un proyecto empresarial para aprovechar una buena oportunidad de negocio, en un sector orientado al consumo y de bajo componente tecnológico.
- El 87% de las emprendedoras murcianas cree poseer las habilidades y conocimientos precisos para emprender un negocio.
- El miedo a fracasar representa para los emprendedores murcianos una barrera mayor que para las emprendedoras.

- El 39% de las emprendedoras murcianas tienen en su entorno más próximo a otros emprendedores.
- En la situación actual las emprendedoras murcianas se muestran más optimistas que los hombres en cuanto a expectativas de negocio a corto plazo.
- En 2011 se han reducido las diferencias de género en aspectos tales como la existencia de redes sociales en el entorno del emprendedor, la confianza en poseer los conocimientos necesarios para emprender, el grado de competitividad y la consideración de la actividad emprendedora como una buena alternativa profesional.
- En 2011 el colectivo de emprendedores masculino se distancia del femenino al percibir los hombres menos oportunidades de negocio a corto plazo y mostrar un mayor temor al fracaso de una iniciativa emprendedora.

Por lo que respecta a la **motivación para emprender** la percepción de oportunidades en la región de Murcia ha empeorado comparativamente con el resto de comunidades autónomas, aunque presenta un valor cercano a la media de todas las comunidades autónomas (13,74%). La comunidad de La Rioja, con casi un 20% de la población que percibe buenas oportunidades para emprender en su región se coloca en la primera posición, mientras que las comunidades del País Vasco, Comunidad Valenciana, Castilla la Mancha, Madrid, Cataluña, Canarias y Navarra se sitúan por encima de la media con valores que oscilan entre el 18% y el 16%.

Es importante destacar el efecto positivo que se observa en las capacidades para emprender de la población murciana fruto del esfuerzo realizado en años previos en materia de educación y formación de capacidades para emprender, y que nos sitúan al nivel de países con una gran tradición en materia de formación para el emprendimiento como Estados Unidos.

Así mismo es destacable que a pesar de la debilidad generalizada que se observa entre los factores que influyen en la motivación para emprender, la disminución de las diferencias con el conjunto de la población nacional en aquellos elementos en los que tradicionalmente existía una mayor desviación.

Por último, en lo relativo a la influencia de las características del entorno sobre la actividad emprendedora en la Región de Murcia, la evaluación se ha realizado a partir de la información obtenida de una encuesta personal a un grupo de 36 expertos cuidadosamente seleccionados.

De acuerdo con ello, los factores más desarrollados en la Región de Murcia son: acceso a infraestructuras físicas (valor medio 3,88); atención a la innovación desde el punto de vista del consumidor (3,59) y apoyo social al emprendedor (3,13). En el extremo opuesto se encuentran educación primaria y secundaria (2,01) y conocimientos y habilidades para emprender y acceso a financiación, ambos con una media de 2,17.

Si se contempla todo el período de estudio (2007-2011) se observa una caída importante en el primer año. Sin embargo, tras esta caída las circunstancias del entorno se han mantenido sin grandes variaciones durante el resto del período analizado.

En el conjunto de España se comprueba que produce un descenso sostenido desde 2007, cuya mayor caída se produce en 2010. Como se ha mencionado en el párrafo

anterior, en la Región de Murcia las cifras se mantienen (excepción hecha del descenso del primer año), de manera que en términos relativos se produce una mejora del entorno regional. Mejora, aclaramos, debida a un empeoramiento de las circunstancias nacionales antes que a una subida de las regionales.

De la consulta a los expertos sobre los factores que limitan, factores que apoyan y recomendaciones para mejorar la situación, se han identificado como principales **obstáculos** apoyo financiero, educación y formación, y programas gubernamentales. Los dos primeros factores tradicionalmente han ocupado un lugar destacado como obstáculos, mientras que programas gubernamentales ha aparecido a partir de 2010.

Entre los factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan programas gubernamentales, políticas gubernamentales y educación y formación. En este caso, programas y políticas con frecuencia han ocupado los primeros lugares. Por su parte, educación y formación aparece en estas posiciones en 2010.

Lógicamente las **recomendaciones** de los expertos van en la línea de superar los principales obstáculos. En consecuencia, se centran en educación y formación, políticas gubernamentales, apoyo financiero y programas gubernamentales. En este apartado suele existir coincidencia entre los expertos a la hora de indicar los factores más relevantes año tras año.

Por último, se han comparado los resultados obtenidos en la Región de Murcia con los del resto de Comunidades Autónomas. Las principales diferencias se dan en mercado interior (dinámica), conocimientos y habilidades para emprender y apoyo a la mujer emprendedora, los cuales se encuentran claramente por debajo de la media del conjunto de comunidades autónomas. Claramente por encima se sitúan educación superior y posgrado, acceso a infraestructuras físicas y normas sociales y culturales. Otros factores que también se encuentran por arriba son políticas gubernamentales (énfasis), educación primaria y secundaria, y apoyo social al emprendedor.

# CAPÍTULO 1

## LA DINÁMICA EMPRENDEDORA EN TIEMPOS INCIERTOS



## LA DINÁMICA EMPRENDEDORA EN TIEMPOS INCIERTOS<sup>1</sup>

Yancy Vaillant

Durante las últimas décadas diversos estudios no solo han documentado como las diferentes características de un entorno económico contribuyen en mayor o menor medida a la actividad emprendedora, sino que además han resaltado el importante papel que las actividades emprendedoras tienen sobre el nivel de desarrollo de una sociedad. Además, se ha resaltado el efecto revitalizador que la creación de empresas provoca de forma sistemática sobre la economía, en términos de desarrollo económico (Audretsch y Fritsch, 2002; Acs, Armington y Zhang, 2007; Lafuente y Vaillant, 2010).

Las diferentes intuiciones teóricas y empíricas derivadas de estos estudios académicos revelan como la contribución que la creación de empresas tiene en el desarrollo económico de una sociedad se expresa no solo en términos de mayores niveles de empleo, sino que además a través de mayores niveles de innovación. Esto ha hecho que la creación de empresas se haya hecho eco dentro de las distintas administraciones públicas, llevando a convertir la creación de empresas en un tema crítico dentro de la agenda política a nivel mundial (Barack Obama–Discurso para el Summit on Entrepreneurship, 26 de Abril, 2010, Washington)<sup>2</sup>.

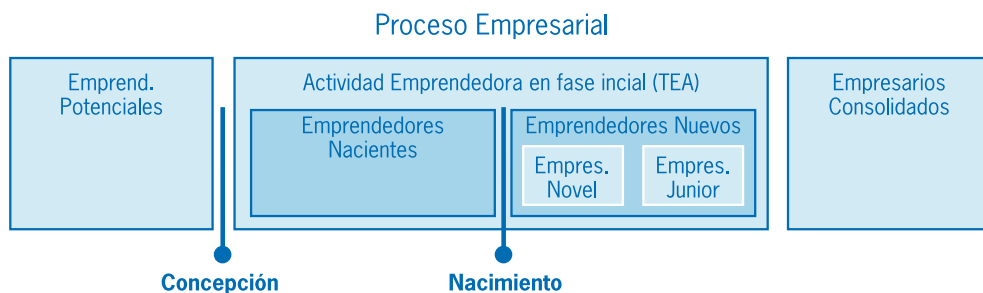
En España, la actividad emprendedora y la creación de nuevas iniciativas empresariales están cada vez más identificadas como elementos esenciales para la futura prosperidad de su economía. El emprendimiento es la vía por el cual se puede estimular y conducir la necesaria transformación del tejido económico español hacia el

1 El siguiente capítulo se basa en uno previamente publicado por el equipo del GEM-Catalunya en su informe ejecutivo 2010.

2 <http://www.america.gov/st/texttrans-english/2010/April/20100426195555sblebahc0.6099207.html>

nuevo paradigma económico basado en el conocimiento que, con toda probabilidad, dominará la competitividad económica de la futura era post-crisis en Europa (OCDE 2012).

Como resultado, en este capítulo se analiza la evolución de las diferentes etapas que forman parte del proceso emprendedor en España durante el periodo de desaceleración económica comprendido entre los años 2007 a 2011.



Para tener una imagen aún más precisa de la actividad de creación de empresa en el último año, la tasa de emprendedores nuevos se ha dividido con el fin de diferenciar a quienes iniciaron sus actividades empresariales en el año anterior al estudio (el empresario novel) y a los empresarios denominados 'junior', los cuáles definimos como los emprendedores nuevos cuyas empresas se crearon en los dos y tres años previos al año en que se lleva a cabo el estudio. Para efectos del presente informe, los empresarios junior crearon su empresa en los años 2008 y 2009.

### 1.1. Concepción

La primera etapa del proceso emprendedor analizada es la concepción empresarial, la cual representa el salto desde la intención emprendedora (emprendedores potenciales) al activismo emprendedor (emprendedores nacientes). Los últimos años han sido testigos de una evolución ciertamente caótica en términos de concepción emprendedora, y creemos que ello es consecuencia de la situación económica adversa que atraviesa el país.

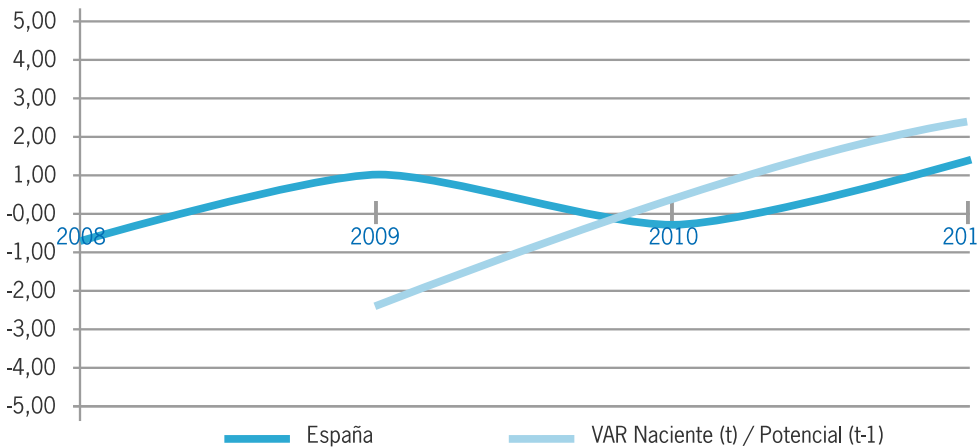
En España, la tasa de emprendedores potenciales en 2011 alcanzó el 9,37%, lo que supone el segundo año de incremento después del cambio de tendencia en la intención emprendedora el año 2009 cuando ésta tasa registró su valor más bajo en los últimos años (5,39%). De la misma forma, la proporción de emprendedores nacientes entre la población adulta española aumentó en 2011 (3,32%), lo que representa un giro respecto a la tendencia bajista que había seguido ésta tasa entre 2007 (3,49%) y 2010 (2,19%).

De esta forma, podemos concluir que parte de los adultos que residen en España que indican tener la intención de crear una nueva empresa dentro de los tres años posteriores a la encuesta parecen cumplir con sus proyectos empresariales. En



años anteriores era notorio que los emprendedores nacientes posponían sus planes emprendedores, lo que implicaba un retroceso dentro del proceso empresarial para volver a formar parte de los emprendedores potenciales. Sin embargo, los cambios en el nivel de concepción emprendedora en 2011 son positivos, superando los niveles vistos en los últimos cinco años. Y aunque el ratio de concepción que observa la transición entre los emprendedores potenciales a emprendedores nacientes suele oscilar de año a otro, los datos nos permite prever un probable incremento de la tasa de emprendedores nacientes en los próximos años.

**Figura 1.1. Ratio de Concepción: de la intención a la creación**



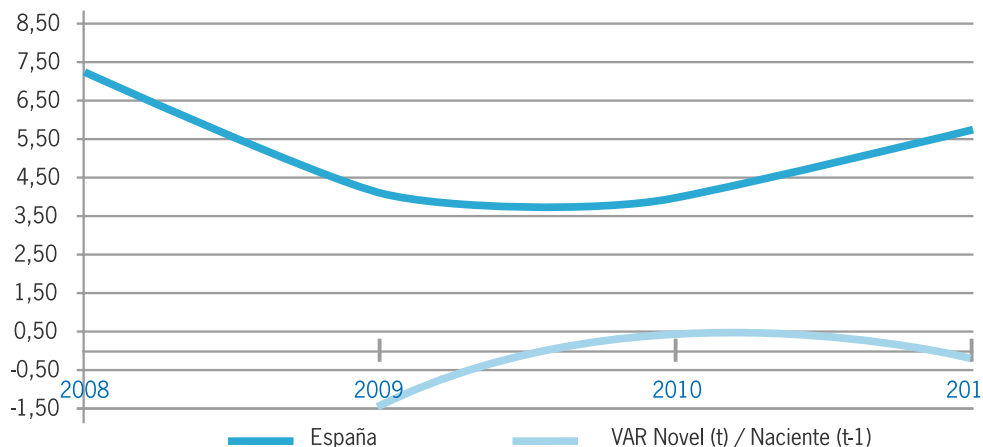
## 1.2. Nacimiento

En segundo lugar se analiza el ratio de creación de empresas, el cual documenta el paso entre la categoría de emprendedor naciente y de empresario novel, cuyas empresas tienen menos de 18 meses de vida. El objetivo de este ratio es aproximar la transición de emprendedor naciente en un periodo determinado a empresario novel en el siguiente año.

Como se observa en la Figura 1.2, la relación entre emprendedores nacientes y empresarios noveles, cuyas empresas tienen menos de 18 meses de vida, se ha recuperado en el 2011 después de haber sufrido un importante descenso en los últimos años. Dentro del periodo de coyuntura económica adversa, el ratio de creación de empresa para España pasó de 72,45% entre los años 2007 y 2008 a 39,82% en el año 2010, para cambiar de tendencia en el año 2011 cuando la proporción de empresarios noveles por emprendedores nacientes subió a 56,19%. Esto significa que en el año 2011 por cada 10 emprendedores que se encuentran en el proceso de crear su empresa en España había 5,62 emprendedores que conseguían iniciar las operaciones de su propia empresa, pasando de emprendedor naciente a formar parte de los empresarios noveles.

Ese repunte del ratio de creación de empresa en 2011 permite suponer que muchos emprendedores nacientes que estaban posponiendo el lanzamiento de sus iniciativas empresariales en años anteriores, dejaron de hacerlo en el 2011 para pasar a la acción llevando a cabo sus proyectos empresariales. También observamos a través de las variaciones interanuales que la creación de empresa no está influenciada por la tendencia histórica de la tasa de emprendedores nacientes, y por el contrario parece tener una consecuencia mucho más de corto plazo. De esta forma, la previsión de futuro crecimiento en la tasa de emprendedores nacientes que hicimos en la sección anterior permite también prever un probable aumento en la tasa de empresarios noveles.

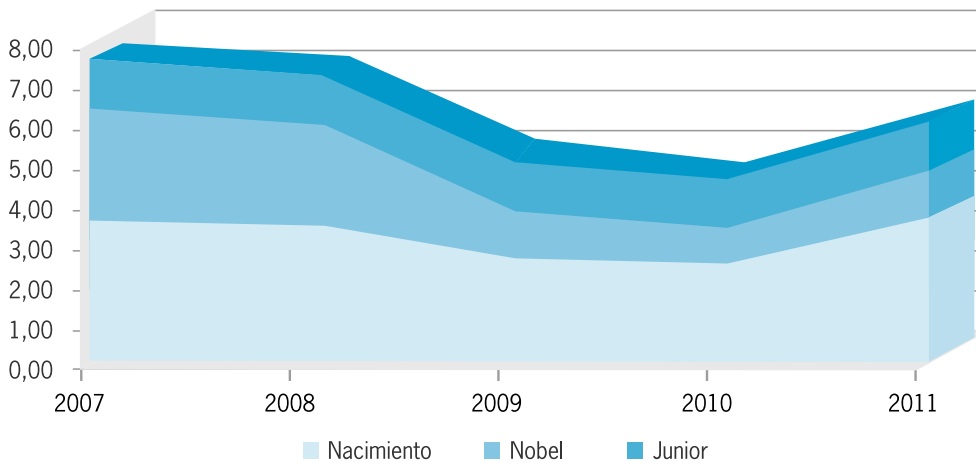
**Figura 1.2. La creación de empresas**



### 1.3. Actividad Emprendedora en fase inicial

Para entender mejor la evolución de la actividad emprendedora en fase inicial la figura 1.3 muestra la descomposición de la TEA en sus diferentes componentes. Como se puede apreciar, hay un cambio de tendencia en 2011 respecto a la evolución negativa de la tasa de emprendimiento observada entre 2007 y 2010. La tasa de actividad emprendedora en fase inicial sube después de más de tres años de continuo decrecimiento.

**Figura 1.3. Descomposición de la Tasa de Actividad Emprendedora en fase inicial en España para el periodo 2007-2011**



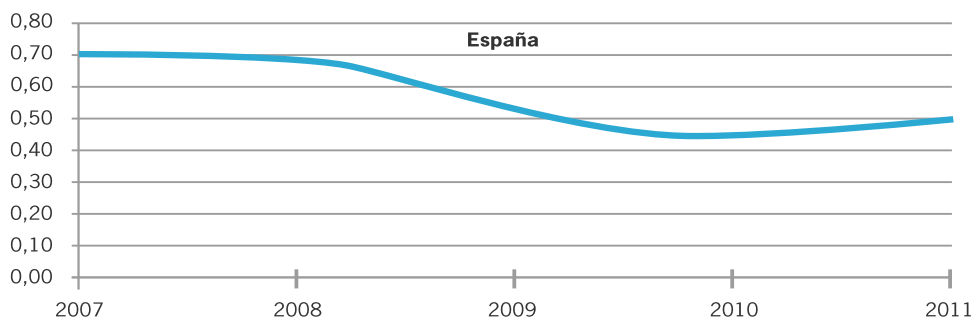
Visualizando la Figura 1.3 se puede ver claramente como a principios de la desaceleración económica hasta el año 2009, la caída que sufrió la actividad emprendedora en España fue principalmente debido al descenso entre los emprendedores nacientes así como a la importante disminución del grupo de empresarios noveles. Por el contrario, la proporción de empresarios junior que habían creado sus empresas antes de la crisis aumentó hasta 2009, aunque no lo suficiente para compensar la bajada de empresarios noveles. En 2010 los tres componentes de la actividad emprendedora muestran una caída llevando las tasas de actividad emprendedora en fase inicial hasta sus niveles históricos más bajos.

La tendencia bajista se revierte en 2011 cuando los tres componentes de la actividad emprendedora aumentan. Sin embargo, el incremento fue mucho más substancial entre los emprendedores nacientes quienes están en el proceso de crear una empresa pero que todavía no han iniciado operaciones. El incremento interanual en la tasa de ese colectivo subió un 34%, comparado con el aumento interanual de apenas 6% en la tasa de los empresarios junior.

A pesar del dominio mostrado por los emprendedores nacientes, con proyectos empresariales aún en espera, en lo que respecta al incremento de la actividad emprendedora en España en el último año, el relevo emprendedor también experimentó un aumento esperanzador. En la Figura 1.4 se puede apreciar un giro positivo en la evolución de la proporción que supone los empresarios noveles entre los nuevos emprendedores con empresas de menos de 42 meses de operación. Después de tres años de desaceleración emprendedora durante los cuales los empresarios noveles pasaron de ser siete de cada diez emprendedores clasificados como nuevo a sólo 4, el relevo emprendedor en el último año subió hasta representar la mitad de los nuevos emprendedores (49,38%).

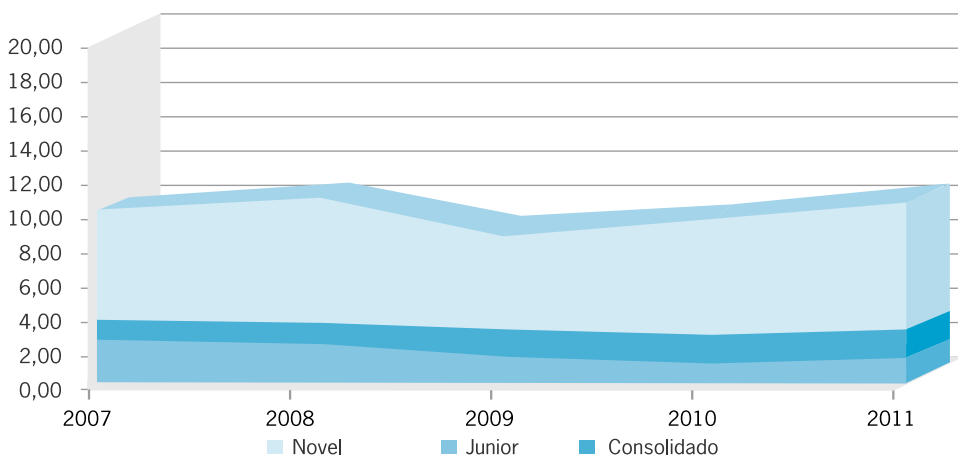
El repunte en la tasa de relevo emprendedor deja prever nuevos aumentos en la tasa de emprendedores nuevos en el futuro, o al menos garantizar un 'stock' suficiente de emprendedores noveles para compensar los emprendedores que se consolidan después de 42 meses los cuales pasan a formar parte de la categoría de empresarios establecidos.

**Figura 1.4. Proporción de Noveles entre los nuevos emprendedores**



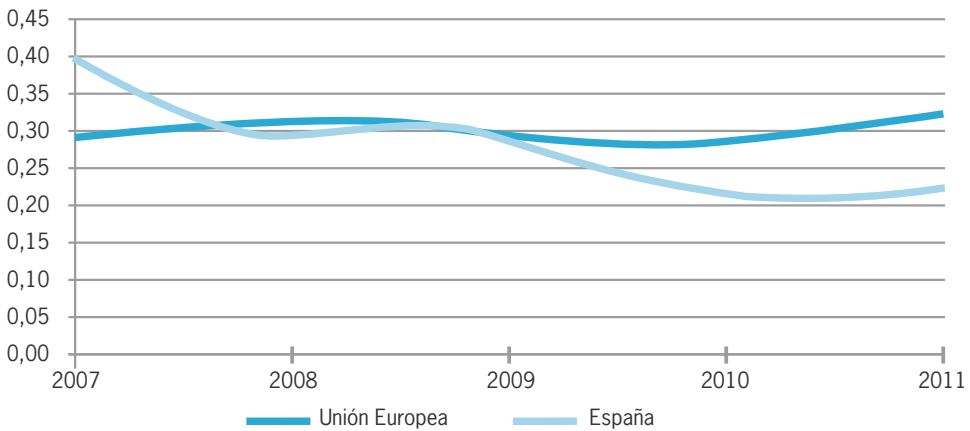
En lo que respecta a la evolución en la proporción de todos los empresarios entre la población adulta de España se observa en la Figura 1.5 una estabilización desde el 2009. La inestabilidad a principios del actual periodo de dificultades económicas llevó a una fuerte caída en el 'stock' de empresarios españoles en 2008 (12,76%) y 2009 (9,12%). Sin embargo, a partir de 2009 la proporción de empresarios entre la población adulta española ha ido creciendo ligeramente gracias principalmente a la consolidación de empresas creadas a principios de la crisis. Esta tendencia puede entenderse como una señal de la tenacidad de las empresas españolas a pesar de la situación económica.

**Figura 1.5. Descomposición de la actividad empresarial en España para el periodo 2007-2011**



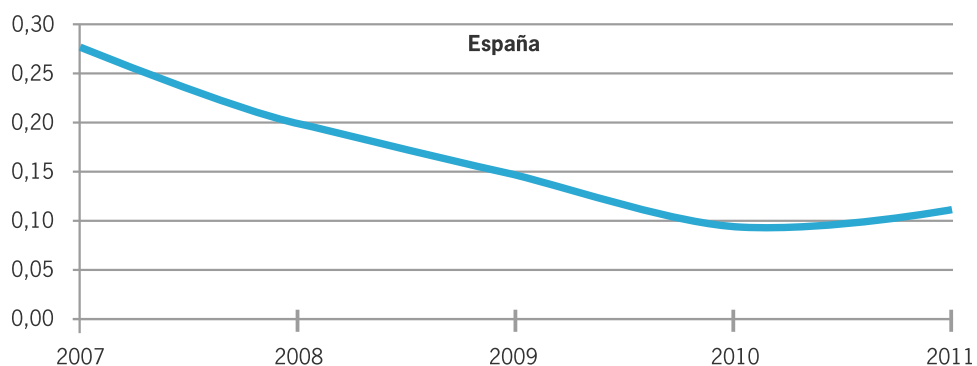
Sin embargo, y a pesar del aumento en cuanto a nuevos emprendedores en el 2011, si se diferencia entre los nuevos empresarios, que sean novicios o junior, y los empresarios consolidados (con empresas de más de 42 meses) se puede observar en la Figura 1.6 que España sigue teniendo unos niveles bajos de relevo empresarial entre su población adulta. Los nuevos emprendedores en 2011 apenas representan uno de cada cinco empresarios en España, la mitad del valor alcanzado en 2007. Si se compara el relevo empresarial de España con el del conjunto de países de la Unión Europea participando en el observatorio GEM podemos ver como desde 2008 el relevo empresarial en España está por debajo del nivel europeo, el cual se mantiene alrededor de un emprendedor nuevo por cada tres empresarios.

**Figura 1.6. Relevo de nuevos emprendedores  
(Nuevos emprendedores relativo al total de empresarios)**



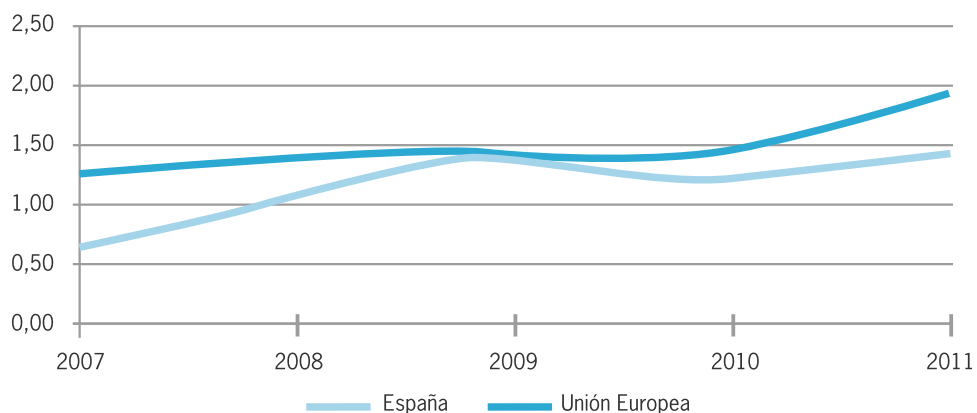
La caída en el relevo emprendedor en España en los últimos cinco años de desaceleración emprendedora es aún más evidente si nos centramos en el relevo de los empresarios noveles dentro del 'stock' total de empresarios del país. Mientras que en 2007 más de uno de cada cuatro empresarios (27,64%) era un emprendedor en su primer año como empresario (empresario novel), en 2011 el relevo de emprendedores noveles cayó hasta pasar a ser uno por cada diez empresarios (10,86%). A pesar que en España se puso freno en 2011 a la importante caída en el relevo emprendedor, queda todavía mucha mejora para poder recuperar las tasas anteriores a la desaceleración emprendedora que sufrió España en los últimos cinco años.

**Figura 1.7. Relevo de emprendedores noveles  
(Emprendedores noveles relativo al total de empresarios)**



Como complemento al análisis anterior, el año 2009 fue testigo del mayor aumento en la tasa de cese emprendedor en España. Sin embargo, desde ese año la proporción de la población adulta que declara haber cesado una actividad empresarial, la cual no ha tenido continuidad, se ha mantenido relativamente estable siendo 1,45% en 2011. A pesar de representar más del doble de la tasa de cierres del año 2007, España se mantiene por debajo de la tasa media de cierres de los países europeos y consigue evitar la tendencia alcista de ex-empresarios mostrada por el resto de Europa en el último año.

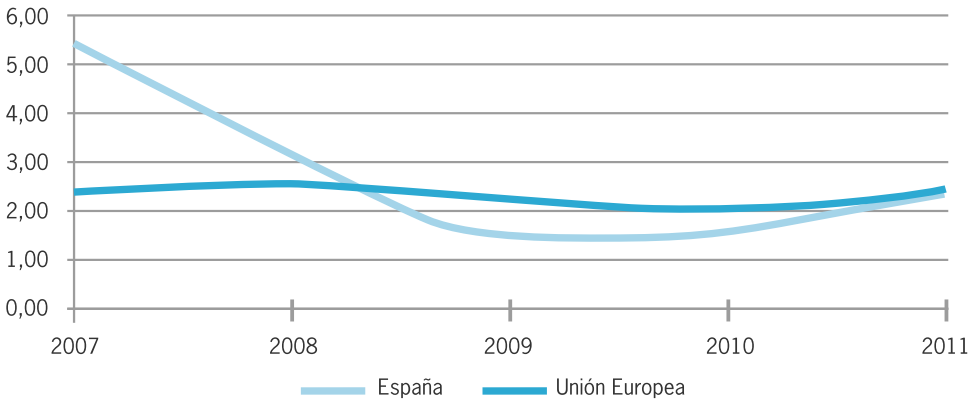
**Figura 1.8. Evolución de la tasa de ex-empresarios**



La comparación de la proporción de abandonos empresariales en España tiene una importancia relativa. La proporción de ex-empresarios entre la población adulta es informativa, sin embargo, lo es más aún el ratio de regeneración empresarial que compara la proporción de abandonos empresariales en el último año con la

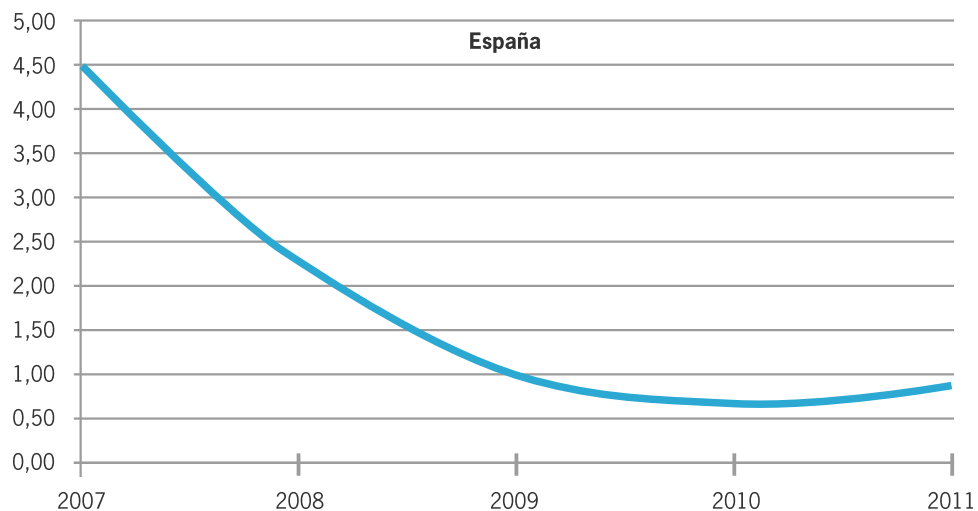
cantidad de adultos que declaran estar activamente involucrados en el proceso de creación de empresas. Este índice de regeneración se deterioró rápidamente en los primeros años de la desaceleración emprendedora, pero ha ido recuperándose de forma gradual desde 2009. En España la evolución del ratio de regeneración nos indica que mientras que en el 2007 por cada diez emprendedores nacientes, involucrados en el proceso de crear una empresa, había constancia de que algo menos de dos individuos (0.18) habían cerrado sus empresas en el último año. Dicho de otra forma, había 5,5 emprendedores nacientes por cada nuevo ex-emprendedor. En el 2009 apenas había más de 1,6 emprendedor naciente por cada cierre y en 2011 la cifra de emprendedores nacientes lograba doblar a la cifra de de abandonos empresariales en el último año (2,3). En el 2011 el ratio de regeneración empresarial español se equipara a la del resto de Europa, donde el ratio suele mantenerse entre 2,0 y 2,5.

**Figura 1.9. Regeneración empresarial**



La amplitud de la crisis emprendedora de los últimos cinco años, no obstante, solo se puede apreciar en toda su magnitud si comparamos la proporción de ex-empresarios quienes cerraron sus empresas en los últimos doce meses a la tasa de emprendedores noveles los cuales han conseguido iniciar las operaciones de sus empresas en el último año. Mientras que en 2007 en España habían aproximadamente 4,5 emprendedores noveles por cada nuevo ex-empresario, desde 2009 la tasa de emprendedores noveles ha pasado a ser inferior al número de ex-empresarios entre la población adulta. Eso quiere decir que desde hace dos años el flujo neto de empresarios en España es negativo, y aunque esto logró mejorarse en 2011, aún sigue habiendo más destrucción que creación de empresarios (0,85 empresarios noveles por cada nuevo ex-empresario).

**Figura 1.10. Flujo neto de empresarios**



### **Referencias bibliográficas**

- Acs, Z., Armington, C., Zhang, T. 2007. The determinants of new-firm survival across regional economies: The role of human capital stock and knowledge spillover. *Papers in Regional Science*, 86 (3): 367–391.
- Audretsch, D., Fritsch, M. 2002. Growth regimes over time and space. *Regional Studies*, 36: 113–124.
- Lafuente, E., Vaillant, Y. 2010. Regional Differences in New Firm Formation: Evidence from Romania. CEBR Working paper series, WP 01/2010.
- OECD (2012) OECD Territorial Review of Småland-Blekinge (Sweden), OECD Press: Paris.



# **CAPÍTULO 2**

## **ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN MURCIA**

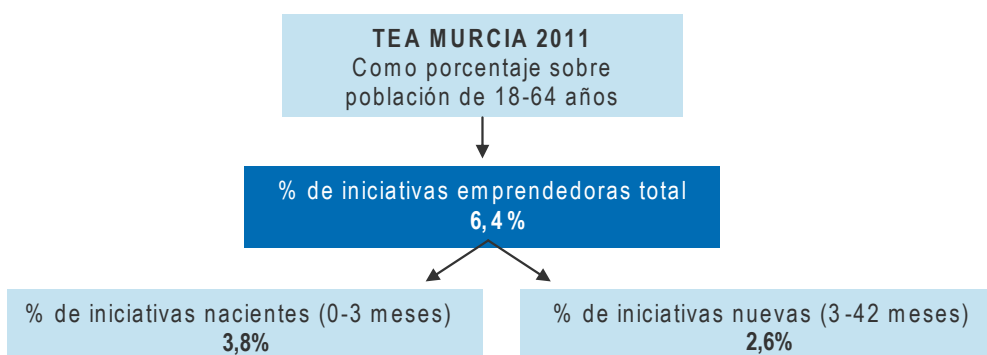


# ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN MURCIA

## 2.1. Actividad emprendedora registrada en la población activa murciana

Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo aquel negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la población murciana de 18 a 64 años de edad el año 2011, es del 6,4% y se desglosa tal y como se muestra en la figura 2.1.

**Figura 2.1. Desglose del índice TEA que mide la actividad emprendedora total en Murcia en el período 2000-2011**



Dado que la población de 18 a 64 años, estimada en el 2011 en Murcia, se compone de 961.688 <sup>3</sup>, al elevar los porcentajes anteriores a la misma, se obtiene una estimación

3 Fuente INE, elaborada para GEM Global en el 2011 por Instituto Opinòmetre, el proveedor de trabajo de campo de GEM Murcia.

del número de iniciativas de cada tipo que había en marcha en Murcia en Julio de 2011. Este resultado se puede ver en la tabla 2.1.

**Tabla 2.1. Estimación del número de iniciativas nacientes y en consolidación en Murcia en Julio de 2011 y su comparación con Julio de 2010**

Tipo de iniciativas	Estimación puntual 2011	Estimación puntual 2010	Estimación puntual 2009	Variación porcentual 2010-11	Variación porcentual 2010-09
Nacientes (0-3 meses)	36.544	26.552	24.987	38%	5%
Nuevas (3-42 meses)	25.004	12.328	28.728	103%	-56%
Total (0-42 meses)	61.548	38.879	53.625	58%	-27%

El recrudescimiento de la crisis se ha extendido a lo largo del año 2011. Sin embargo, ya el año 2010 se redujo notablemente el ritmo de descenso de la tasa de actividad emprendedora TEA, síntoma que permitía especular acerca de un posible cambio de tendencia al alza. Este cambio se ha producido y el indicador TEA asciende un 56,4% respecto del resultado del ejercicio 2010. Este ascenso se debe a un aumento de las dos componentes del indicador: un 38% de aumento de actividad naciente en comparación con el registrado el año 2010 y un 103% de incremento de actividad nueva o en consolidación en comparación con el registrado el año 2010.

El resultado de la actividad emprendedora obtenido para el 2011 pone de manifiesto que, al menos en el primer semestre del año, la dinámica de consolidación de iniciativas ha tenido un impulso muy significativo y que los negocios que están naciendo aumentan considerablemente. Sin embargo, la volatilidad del actual escenario económico, sometido a constantes fluctuaciones y las estimaciones pesimistas acerca de la evolución de los principales indicadores del mismo, nos sitúan en un escenario de inseguridad acerca de la recuperación de la actividad emprendedora en Murcia. La incertidumbre es elevada y los rápidos cambios que impone el sistema globalizado afectan de forma muy directa al desarrollo del emprendimiento e incluso a sus características. Así, desde el inicio de la crisis se ha esperado un aumento del emprendimiento motivado por la necesidad en países desarrollados, pues tal y como señalan los expertos GEM en los últimos años, el aumento del desempleo empuja a una parte de la población a emprender, fenómeno que habitualmente se registra en los países en vías de desarrollo. Sin embargo, los estudios realizados sobre otras crisis previas, también demuestran que este tipo de situación favorece la agudización del ingenio, del instinto de supervivencia y, por consiguiente la innovación, por lo que también cabe esperar un aumento de identificación o generación de nuevas oportunidades de negocio, rasgo que predomina claramente en la nueva actividad registrada en el 2011.

Al igual que en ediciones anteriores, se advierte que, en ningún caso deben

compararse directamente estas cifras con las del registro oficial de empresas que ofrece el DIRCE el primero de Enero de cada año y que, además, siempre se refieren al anterior. GEM mide actividad emprendedora, concepto más amplio que el del registro anual empresarial, distinguiendo entre actividades que se estaban poniendo en marcha y que no llevaban más de tres meses en el mercado y actividades en fase de consolidación de hasta tres años y medio de vida.

Estas estimaciones provienen de la encuesta GEM a la población de 18 a 64 años de edad y residente en Murcia, por lo que se hallan sujetas a error de muestreo. Dado que el año 2011 la muestra total se compone de 1.000 entrevistas y que, para un 95% de confianza el error muestral cometido es del  $\pm 0,31\%$ , lo que imprime una muy alta fiabilidad a los datos GEM de nuestra región.

Los resultados de la tabla 2.1 muestran el desglose de la actividad emprendedora del 2011 en Murcia en cuanto a número de iniciativas nacientes y nuevas. Sin embargo, el número de emprendedores se estima a partir del número de propietarios de cada iniciativa naciente y nueva, dato que también permite obtener la encuesta GEM y cuyos resultados se facilitan en la tabla 2.2.

Tal y como era de esperar por los datos obtenidos en la tabla 2.1, tanto los emprendedores nacientes como los nuevos aumentan un 47% y un 100% respectivamente. Estos datos compensan el gran descenso que se produjo el año pasado en el número de emprendedores nuevos (-59%) y en el de emprendedores totales (-26%).

**Tabla 2.2. Emprendedores incipientes totales registrados en la población adulta murciana (PA) de 18 a 64 años de edad en el 2011**

Estimaciones del número de	Estimación puntual 2011	Estimación puntual 2010	Estimación puntual 2009	Variación porcentual 2010-11	Variación porcentual 2010-09
Emprendedores nacientes	66.330	45.155	39.754	47,0%	12%
Emprendedores nuevos	36.117	18.044	45.705	100,0%	-59%
Total de emprendedores	102.447	63.200	85.459	62,0%	-26%

En conclusión, la actividad emprendedora murciana, medida gracias a la encuesta GEM sobre la población de 18-64 años de edad muestra un principio de recuperación reflejada en un aumento de la tasa algo más de dos puntos porcentuales. Sin embargo, ante la actual dinámica económica y la incertidumbre asociada a la misma, no es posible estimar si este cambio de tendencia se va a mantener en el 2012.

El índice de actividad emprendedora en su conjunto aumenta un 56%, lo cual traducido en cifras absolutas ha supuesto el nacimiento

de más de 36.000 iniciativas en este ejercicio, incluyendo aquellas que obedecen a casos de autoempleo.

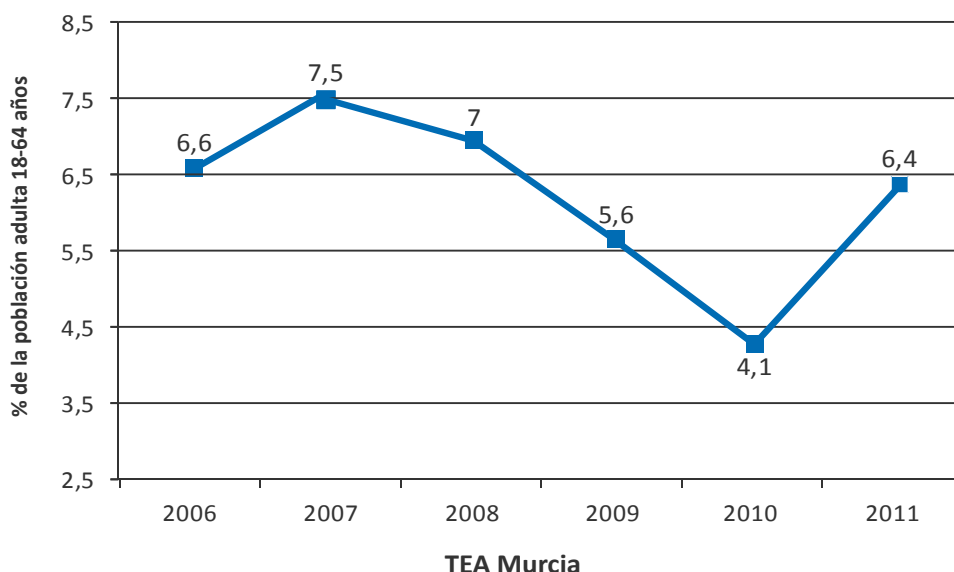
El aumento de la tasa de actividad emprendedora se debe tanto al incremento de actividades nacientes pero sobretodo a aquellos que están en fase de consolidación, es decir, que en Julio de 2011 se registran más casos de iniciativas de entre 0 y 3 meses y también de entre 3 y 42 meses en el mercado. Cabe resaltar también que el número de emprendedores aumenta más de un 60% en nuestra región.

## **2.2. Evolución de la actividad emprendedora total registrada en la población activa de la Región de Murcia**

En la figura 2.2, se puede ver la evolución de la tasa de actividad emprendedora total (TEA), desde el año 2006 hasta el año 2011.

La tendencia del TEA en Murcia, que ha sido negativa desde el año 2007, cambia en el 2011 para pasar a ser positiva y situándose entorno a las cifras obtenidas en el año 2006. Muchos son los aspectos que han variado en este período, siendo importante tener en cuenta muchas variables a la hora de interpretar la evolución actual y futura del TEA, pues el impacto de esta crisis no es sólo económico-financiero, sino social. Por consiguiente, en el caso español y murciano, es necesario considerar el aumento de la tasa de paro sin precedentes y las elevadas barreras de acceso a financiación, como factores destacados entre los determinantes del emprendimiento actual. En los años precedentes a la crisis, las políticas públicas de fomento de la creación empresarial se habían enfocado más al logro del aumento de la tasa de emprendimiento debido a que la economía murciana se estaba basando especialmente en un conjunto de sectores que tiraban de la misma, pero cuya dinámica ha amortiguado ostensiblemente la evolución recesiva. Este cambio ha puesto de manifiesto la necesidad de atender más a la calidad de la creación de iniciativas que a fomentar su cantidad. La crisis ha supuesto el cierre de muchas empresas y negocios, pero también ha supuesto un importante cambio en cuanto al tipo de iniciativas que se ponen en marcha desde el 2009: mayor presencia de empresas de base tecnológica, nuevos servicios personales y profesionales, renovación de estrategias comerciales, mayor desarrollo de la internacionalización y otros rasgos que están impulsando la modernización del tejido empresarial. La desaparición de empresas no rentables durante estos años, tenía que ser una oportunidad para dar paso a un emprendimiento de mayor calidad, innovador y capaz de hacer frente a condiciones económicas adversas, pero si en Murcia no se cambian los parámetros, la dificultad de competir persistirá. El emprendimiento potencial debería de ser canalizado de forma que en pocos años, una buena parte del mismo, responda a criterios de innovación, mayor ambición en cuanto a dimensión y de diversificación en sectores que representen menos dependencia comparados con aquellos en que se venía basando nuestra economía desde mediados del Siglo XX.

**Figura 2.2. Desglose del índice TEA que mide la actividad emprendedora total en Murcia en el período 2000-2011**



### 2.3. Dinámica empresarial en la población activa de la Región de Murcia

El observatorio GEM proporciona datos, no sólo de actividad emprendedora, sino también de iniciativas ya consolidadas, es decir, de aquellas que han sobrepasado la barrera de los 42 meses con que se identifica la fase incipiente. Los resultados obtenidos en este apartado para el 2011, se presentan a continuación, en la tabla 2.3, y se comparan con los de cinco años anteriores.

Los resultados del 2011 señalan que el tejido consolidado aumenta en un 28,1% con respecto al 2010, un aumento que compensa con creces el descenso del año 2010 pero que aún está lejos del 10% del año 2009. No obstante este dato pone de manifiesto el incremento de calidad de las iniciativas recientes.

**Tabla 2.3. Estimación del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en Murcia en Julio de 2011 y su comparación con los años 2006-2010**

Estimación puntual sobre la población de 18-64 años				
Año	Murcia		España	
2011	8,2%	78.858	8,9%	2.660.672
2010	6,4%	60.690	7,7%	2.367.097
2009	6,5%	62.243	6,4%	1.926.230
2008	9,9%	87.210	9,1%	2.383.057
2007	6,3%	57.750	6,4%	1.675.513
2006	5,0%	42.400	5,4%	1.413.714

Si en el informe 2009 se apelaba a la capacidad y habilidad de los emprendedores de estos últimos años para introducirse en un mercado en condiciones desfavorables y sobrevivir en él, en los informes 2010 y 2011, los datos apuntan hacia un logro de ese objetivo, si bien tal y como se ha indicado no basta con la cantidad de iniciativas generadas, sino que la calidad debe constituir la prioridad.

Estos datos se complementan con los obtenidos para los abandonos (tabla 2.4). El indicador alcanza su máximo en el año 2011, situándose dos puntos porcentuales por encima de los datos obtenidos en el año 2007, año en el que se obtuvo la tasa de abandono más baja.

Desde el año 2007, el observatorio GEM puso los medios para profundizar en el conocimiento de la composición de la tasa de abandonos. Así, en general, esta tasa se compone de traspasos y cierres. Los traspasos han podido efectuarse de forma que las actividades originales siguiesen igual, o con cambios. La figura 2.3 resume los resultados de este análisis para la edición 2011. Como se observa, se ha estimado que los datos se descomponen en un 34,8% de traspasos o ventas y por un 65,2% de cierres efectivos, datos que, comparados con los de 2010, señalan un aumento de los traspasos que el año pasado eran del 14,1% y una disminución de los cierres que en el 2010 se situaban en el 85,9%.

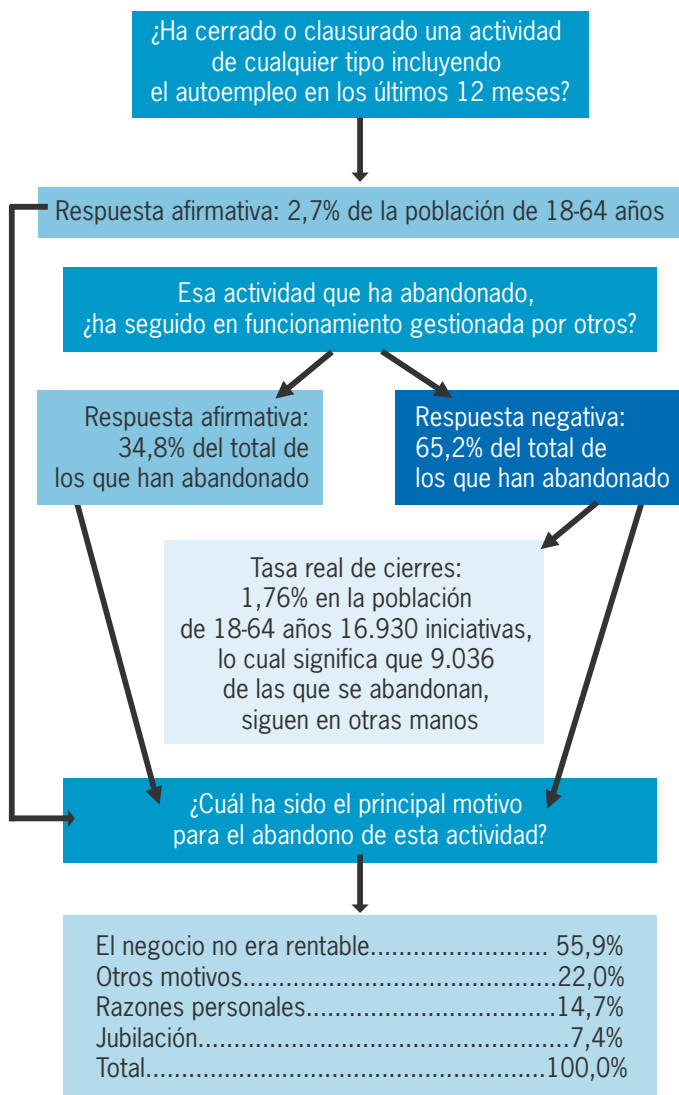
**Tabla 2.4. Estimación del número de iniciativas que fueron abandonadas en Murcia y España en los doce meses previos a Julio de 2011 y su comparación con los años 2006-2010**

Estimación puntual sobre la población de 18-64 años				
Año	Murcia		España	
2011	2,7%	25.966	2,2%	657.694
2010	1,8%	17.069	1,9%	584.089
2009	2,1%	20.109	2,0%	601.947
2008	1,0%	8.809	1,3%	340.437
2007	0,7%	6.417	1,0%	261.947
2006	2,1%	17.808	1,2%	314.159

Comparando las cifras de la edición del 2010, en el que la tasa de cierres efectivos se situaba en un 1,8% con las del 2011, la tasa ha aumentado un 50% situándose en un 2,7% (figura 2.3). Como se observa la actual crisis económica si ha afectado seriamente a la cifra de empresas cerradas. Si observamos los datos absolutos, en nuestra región se cerraron un total de 25.966 empresas, de estas 9.036 han seguido funcionando pero gestionadas por otras personas.



**Figura 2.3. Abandono de iniciativas y su motivación**



Por otro lado, la distribución de los motivos de abandono varía en algunos aspectos con respecto de la obtenida en el 2011. Sigue destacando la falta de rentabilidad del negocio como primer motivo, aumentando su peso en un punto porcentual respecto al año 2010. En cambio, la segunda posición pasa a ser ocupada por otros motivos, entre los que destaca la crisis y el impago de acreedores, duplicando su peso respecto del año anterior. Pero sin duda los cambios más importantes respecto a años anteriores son, la desaparición como causa de cierre de los problemas para obtener financiación y las oportunidades de venta que en años anteriores alcanzaban cifras cercanas al 20% y 12% respectivamente, y la aparición de dos nuevas causas, las personales y las jubilaciones.

En cualquier caso, es importante destacar que la tasa de cierres ha aumentado y que, aunque sigue conteniendo un importante contingente de traspasos, el estado de los mercados no está alentando la venta de negocios y la crisis sigue siendo uno de los temas más mencionado por los que han abandonado actividades y han aducido “otros motivos” para tomar esta decisión.

## **2.4. Actividad emprendedora en el contexto internacional y regional**

En la edición 2011, el observatorio GEM ha contado con la participación de 55 naciones. La crisis, la dificultad para obtener financiación y la situación de conflicto de algunos países, ha motivado que países como Italia, Islandia, la India, Ecuador, Siria, Yemen y otros que forman parte del núcleo GEM o que ya habían logrado adherirse al proyecto, no hayan podido estar presentes en esta edición.

Al observar los gráficos comparativos de la tasa de actividad emprendedora, se insiste en la importancia de tener en cuenta que una tasa elevada responde a una mayor necesidad de la población de emprender ante la falta de otras alternativas de trabajo. Actualmente, está suficientemente contrastado que la calidad del emprendimiento debe primar sobre su cantidad y que cada nación tiende a desarrollar una tasa adecuada a sus necesidades de empleo, innovación y diversificación. Esta tasa viene determinada por múltiples factores y debe analizarse en cada contexto. Los países en vías de desarrollo no cuentan con estructuras funcionariales ni de grandes empresas comparables con las de los países desarrollados y, por consiguiente, una mayor proporción de la población emprende. Asimismo, en el conjunto de países GEM, los hay con tradición y cultura emprendedora que gracias a la misma muestran tasas por encima de la media, sin llegar a ser tan elevadas como las de los países en vías de desarrollo. Finalmente, existen otros dos grupos de naciones: las desarrolladas en que el espíritu emprendedor se fomenta de nuevo para lograr una mayor implicación de la sociedad en nuevas actividades que generen riqueza y empleo, y las desarrolladas en que el estatus de la población presenta estándares muy elevados y que necesitan invertir el excedente en iniciativas innovadoras, e incluso sofisticadas, para satisfacer demandas de una sociedad que puede permitirse la búsqueda de una mayor calidad de vida. Una de las principales conclusiones respecto del emprendimiento es que, para lograr un tejido empresarial y público competitivo y de calidad, lo deseable es que los valores del emprendedor estén presentes en toda la esfera social y profesional. En este sentido, GEM 2011 advierte de la importancia tanto del emprendimiento independiente como del emprendimiento corporativo o que se genera a partir de iniciativas de los empleados dentro de las grandes empresas e instituciones, tanto privadas como públicas.

También, por lo que respecta a estas comparaciones, es necesario tener en cuenta que el indicador TEA no contempla aspectos de calidad de las iniciativas emprendedoras, sino sólo de cantidad, por lo que hay que tener presente que en una nación no es deseable una elevada tasa de actividad, si ésta no se corresponde con negocios que tengan posibilidades de supervivencia a largo plazo y sean fuente de innovación, creación de empleo y generadoras de riqueza o bienestar, aspectos que se analizan en los siguientes capítulos del Informe.

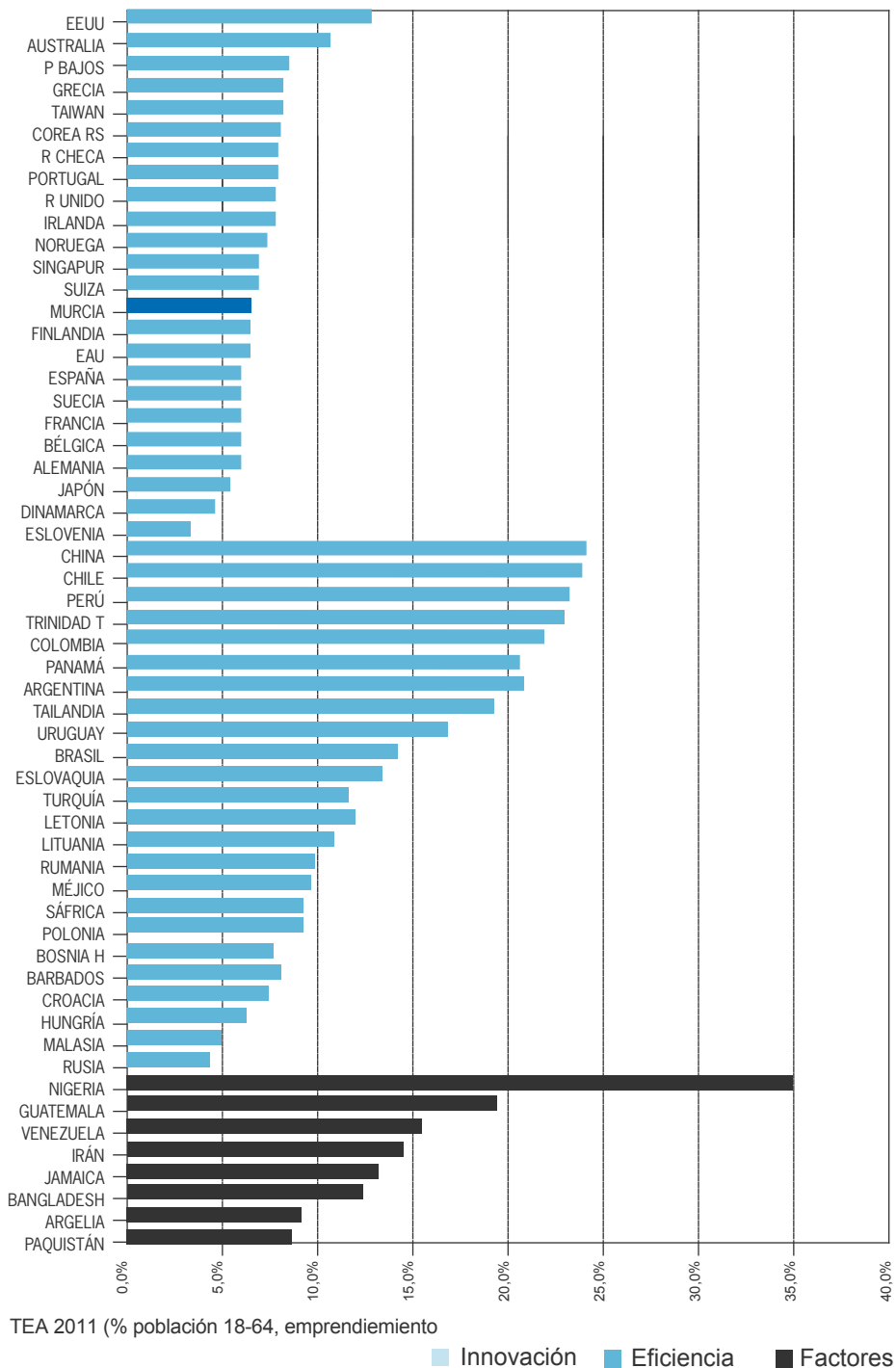
GEM presenta los resultados comparativos, clasificando a las naciones participantes en función del tipo de orientación que muestran en indicadores relacionados con las principales herramientas que aplican para mejorar su productividad y competitividad. Así, desde el 2008, los países GEM se agrupan en tres categorías inspiradas en las que utiliza el Índice de Competitividad Mundial y que se denominan: países impulsados por factores, países impulsados por la eficiencia y países impulsados por la innovación. Los primeros son los menos desarrollados, pues basan su economía en los factores de producción tradicionales. Los segundos están en una etapa intermedia en que la eficiencia de los factores de producción es el motor de la economía, y los terceros son los más desarrollados basando sus economías en la innovación.

Los datos de la tabla 2.5 y de la figura 2.4 presentan las tasas de actividad emprendedora total de cada una de las naciones participantes en GEM 2011, clasificadas por grupo económico, y en la figura 2.4, se puede visualizar el posicionamiento relativo de los países en cuanto a esta variable. También situamos a Murcia en este contexto internacional para así obtener una foto de la posición relativa de nuestra región, que como se observa se encuentra por encima de la media española, con cifras de emprendimiento cercanas a Finlandia o Suiza.

**Tabla 2.5. Tasa de actividad emprendedora total (TEA) en los países GEM 2011**

Factores	TEA 2011	Eficiencia	TEA 2011	Innovación	TEA 2011
PAQUISTÁN PK	9,1%	RUSIA RU	4,6%	ESLOVENIA SI	3,6%
ARGELIA DZ	9,3%	MALASIA MY	4,9%	DINAMARCA DK	4,6%
BANGLADESH BD	12,8%	HUNGRÍA HU	6,3%	JAPÓN JP	5,2%
JAMAICA JM	13,7%	CROACIA HR	7,3%	ALEMANIA DE	5,6%
IRÁN IR	14,5%	BARBADOS BB	8,0%	BÉLGICA BE	5,7%
VENEZUELA VE	15,4%	BOSNIA H BA	8,1%	FRANCIA FR	5,7%
GUATEMALA GT	19,3%	POLONIA PL	9,0%	SUECIA SE	5,8%
NIGERIA NG	34,9%	SÁFRICA ZA	9,1%	<b>ESPAÑA ES</b>	<b>5,8%</b>
		MÉJICO MX	9,6%	EAU AE	6,2%
		RUMANIA RO	9,9%	FINLANDIA FI	6,3%
		LITUANIA LT	11,3%	<b>MURCIA ES</b>	<b>6,4%</b>
		LETONIA LV	11,9%	SUIZA SW	6,6%
		TURQUÍA TR	11,9%	SINGAPUR SG	6,6%
		ESLOVAQUIA SK	14,2%	NORUEGA NO	6,9%
		BRASIL BR	14,9%	IRLANDA IE	7,3%
		URUGUAY UY	16,7%	R UNIDO UK	7,3%
		TAILANDIA TH	19,5%	PORTUGAL PT	7,5%
		ARGENTINA AR	20,8%	R CHECA CZ	7,6%
		PANAMÁ PA	20,8%	COREA RS KR	7,8%
		COLOMBIA CO	21,4%	TAIWAN TW	7,9%
		TRINIDAD T TT	22,7%	GRECIA GR	8,0%
		PERÚ PE	22,9%	P BAJOS NL	8,2%
		CHILE CL	23,7%	AUSTRALIA AU	10,5%
		CHINA CN	24,0%	EEUU US	12,3%

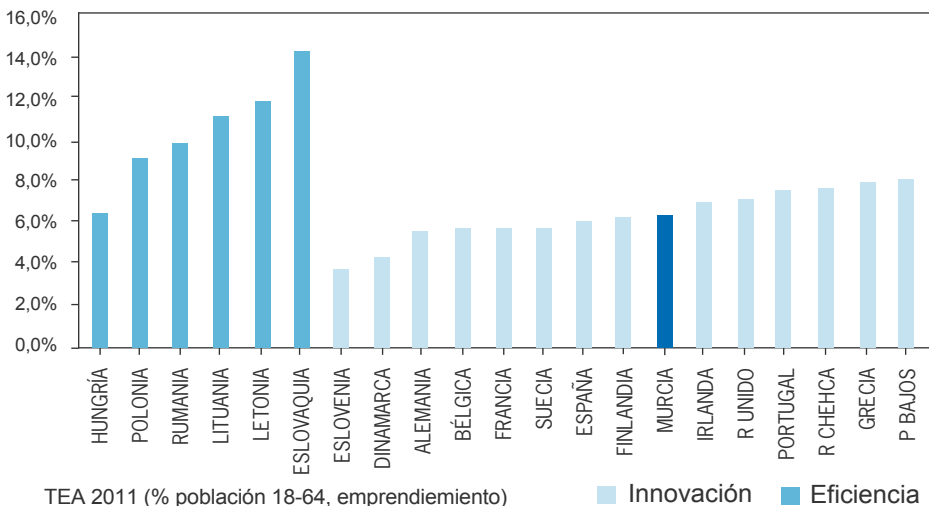
**Figura 2.4. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países participantes GEM 2011 clasificados en función de su estatus en cuanto a productividad y competitividad**



Como es habitual, las tasas de emprendimiento más elevadas, se registran entre los países en vías de desarrollo impulsados por los factores de producción tradicionales, debido a la mayor necesidad de la población. El caso más extremo corresponde a Nigeria donde más del 30% de la población de 18-64 años está involucrada en actividades emprendedoras. En el segundo grupo, destacan China, Chile, Perú, Trinidad Tobago, Colombia, Panamá y Argentina con tasas superiores al 20%. En el grupo más desarrollado, España y Murcia mejoran su posición respecto del 2010, pero todavía distan de una tasa media que debería situarse entre un 7 y un 8%. También se advierte una mejora en Alemania.

Por su parte, la figura 2.5 muestra la posición española y murciana en el contexto de los países GEM de la UE que han participado en esta edición. Las naciones con las tasas de actividad emprendedora más elevada son las que están en el segundo estadio de competitividad y menos desarrolladas dentro de la UE. Eslovaquia encabeza el grupo de las economías basadas en la eficiencia con una tasa algo por encima del 14%, mientras que en el grupo impulsado por la innovación, los Países Bajos tienen la tasa más elevada en torno al 8%. Grecia le sigue de cerca, pero un análisis más preciso muestra un aumento de las iniciativas por necesidad. España y Murcia están alineadas con Alemania, Bélgica, Francia, Suecia y Finlandia y, la pregunta que surge es la de tras la crisis nuestro país irá derivando hacia una tasa más reducida que antes de la misma, como consecuencia de la modernización del tejido empresarial, o si, por el contrario, regresará a la tendencia de situarse en una media del 7-8%. Así, si tras la crisis las iniciativas creadas tienen una componente de mayor dimensión y competitividad, podría suceder que, en unos años, la tasa de emprendimiento se pareciese más a las de Francia y Alemania, habitualmente inferiores a la media española debido a la diferente composición de su tejido empresarial y mercados laborales.

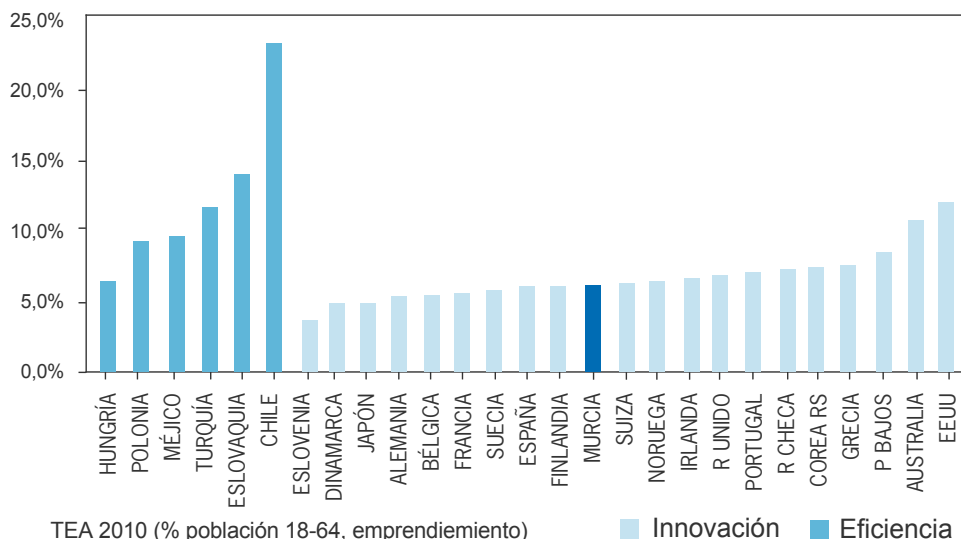
**Figura 2.5. Actividad emprendedora en los países de la UE participantes GEM 2011. Países clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad**



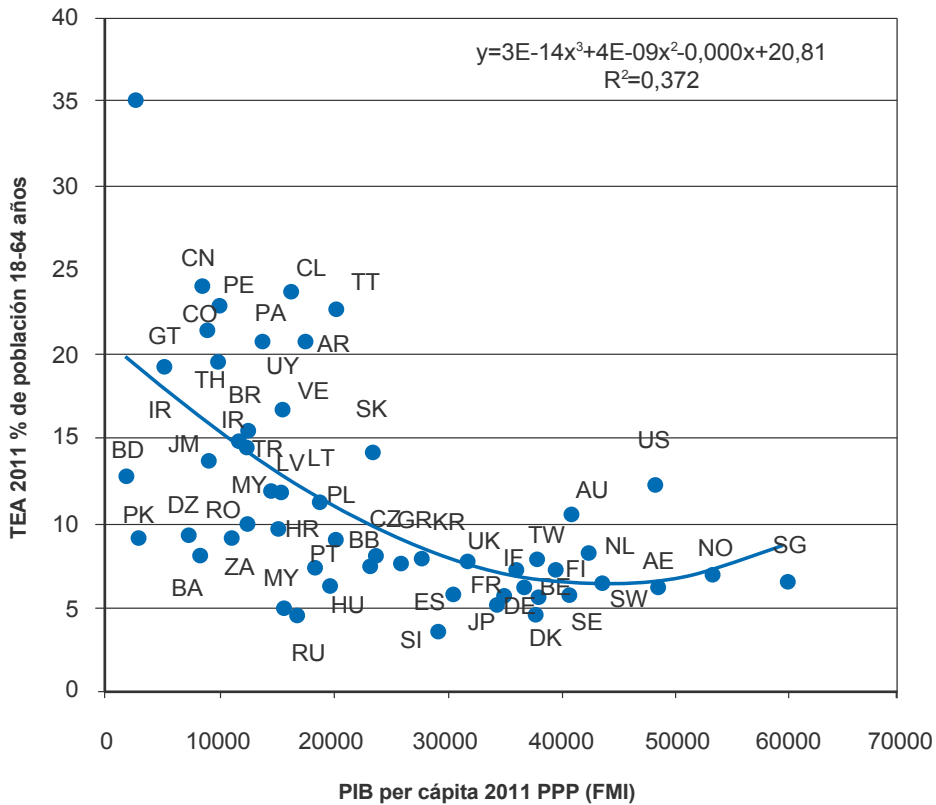
Seguidamente, se muestra nuestra posición relativa en el contexto de la OCDE (figura 2.6). Como se observa tanto Murcia como España se encuentran en el centro de la tabla con cifras alejadas de Estados Unidos o Australia, países que encabezan el ranking.

Desde hace varios años los resultados del proyecto GEM han puesto de manifiesto que tener una alta tasa de actividad emprendedora en la población no es sinónimo de desarrollo en términos brutos. La principal conclusión que permiten extraer los resultados GEM tras 11 años de observación en España y 6 años en Murcia, es que la tasa de actividad emprendedora de los países responde a un ciclo evolutivo de larga duración, de forma que no sólo tiene un impacto en el crecimiento económico, sino que éste y el nivel de desarrollo de los países explican el momento que atraviesa dicha evolución en cada tipo de país. Por eso, cuando GEM ofrece un gráfico de situación internacional global, éste no se puede interpretar sin tener en cuenta el nivel de desarrollo de cada nación y su estructura macroeconómica y demográfica. La figura 2.7 muestra cómo el indicador TEA depende significativamente de grado de desarrollo de los países representado por el PIB real per cápita en Paridades de Poder Adquisitivo (PPP) a precios corrientes del 2011 mediante un modelo de regresión no lineal cúbico. El ajuste o capacidad explicativa del modelo es del 37,2%.

**Figura 2.6. Actividad emprendedora en los países de la OCDE participantes GEM 2011. Países clasificados en función de su desarrollo y competitividad**



**Figura 2.7. Relación de dependencia del TEA11 respecto del nivel de desarrollo de los países GEM 2011 como conjunto total**



Al observar la figura 2.7, se advierte que los países menos desarrollados se sitúan a la izquierda, ya que aquellos con menos infraestructuras de servicio a la población, son los que presentan una tasa más elevada de emprendimiento, pues un elevado porcentaje de la población debe emprender para subsistir. A medida que se gana en eficiencia de los factores de producción y se generan infraestructuras que proporcionen empleo a la población, la tasa de actividad emprendedora va descendiendo y el PIB per cápita aumentando. Comparando esta fotografía con la del año anterior, se sigue apreciando cómo la crisis ha suavizado el final de la curva, más elevado los dos años anteriores, debido a la disminución generalizada de las tasas de actividad emprendedora de los países desarrollados que, en la mayoría de los casos no ha recuperado los valores medios anteriores a la recesión, si bien ha habido excepciones.

Como ya se apuntó en la edición pasada, el proceso de recuperación de la crisis debería propiciar un avance algo más rápido hacia la derecha de la mayoría de los países desarrollados, si se aprovechara la coyuntura para progresar en racionalizar la competitividad, impulsando nuevos modelos de crecimiento. Algunos países, entre los que se encuentra España muestran signos de seguimiento de esta tendencia,

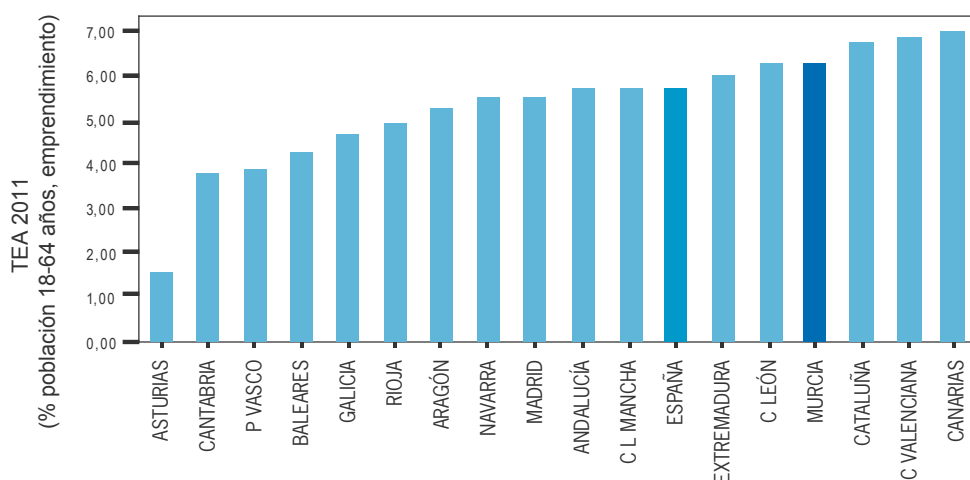
pero no se puede aventurar si será posible su consolidación y progreso, dado que las previsiones señalan que los mercados aún se verán sometidos a nuevas fluctuaciones que podrían reactivar la senda recesiva en muchos países.

El análisis comparativo de estos datos con los del resto de comunidades españolas se recoge en la figura 2.8. Tal y como se apuntó en el informe del año pasado del año 2009 al 2010, la tasa de actividad emprendedora tubo cambios notables en el ambito de las Comunidades Autonomas. El año pasado se acuso una importante disminucion de la tasa en Baleares y La Rioja, comunidades que habian mantenido tasas elevadas en el 2008 y el 2009. Tambien se produjeron descensos tardios pero significativos: Andalucía, Cataluña, Cantabria y Galicia, y de mucha menor magnitud, el Pais Vasco, Extremadura, Madrid, Navarra y Aragon. Sin embargo Murcia mostraba un descenso moderado o intermedio al igual que sucedia en la Comunidad Valenciana y en Canarias. Otras regiones sin embargo, acusaron rapidamente el cambio de clima economico y habían comenzado a recuperar en mayor medida la tasa de actividad emprendedora, algunas de forma moderada (Asturias, Castilla La mancha y Ceuta), y otras de forma mas destacada: Castilla y Leon y Melilla, que es el territorio con una mayor tasa de actividad emprendedora en 2010.

En el 2010, 15 Comunidades Autonomas y la ciudad de Ceuta, presentaron tasas de actividad emprendedora por debajo de la media española, tan solo superada en los casos de Madrid, Castilla y Leon y Melilla.

Los datos GEM para las regiones en el año 2011 son bastante diferentes y muestran un incremento bastante llamativo en el caso de diversas regiones. De las 17 Comunidades Autónomas acerca de las que se dispone de datos, un total de 9 muestran aumentos superiores al 50%. En este grupo se encuentra Murcia, junto con Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Navarra, Canarias, Pais Vasco y La Rioja. Del conjunto sólo Asturias presenta una disminución y, Cantabria muestra el aumento más discreto.

**Figura 2.8. Actividad emprendedora en las regiones españolas participantes GEM 2011**





Un análisis de los datos de empresas nacientes y nuevas por comunidades y su evolución entre el 2010 y el 2011 muestra como la actividad naciente crece en todas las regiones excepto dos, Asturias y Cantabria, sin embargo, la magnitud de ese crecimiento es diversa y supera el 100% en Baleares, Cataluña, Extremadura, Galicia, País Vasco y La Rioja. Es esperanzador que el TEA crezca y que lo haga la actividad naciente, síntoma de que hay movimiento, pero no podemos saber si será positivo o no para la economía en cuanto a generación de riqueza, empleo y competitividad, por la menor calidad probablemente de una buena parte de ese emprendimiento naciente.

En cuanto a la actividad nueva, los datos revelan diferentes situaciones. En principio, se producen aumentos en todas las regiones salvo en cuatro: Asturias, Baleares, Castilla y León y Madrid. Las disminuciones son de diversa magnitud, siendo la menos la que se produce en Madrid y la mayor la que se produce en Castilla y León. En las regiones que hay aumentos, se observan algunos muy llamativos frente a otros medianos y otros de una magnitud más baja. Canarias, Comunidad Valenciana, Extremadura, Murcia, Navarra y, sobre todo Rioja, muestran aumentos muy fuertes y desmarcados. Por consiguiente en estas regiones, las empresas creadas en los tres últimos años han sobrevivido en una mayor proporción que en otras regiones.

En resumen, se puede afirmar la buena situación de la tasa de emprendimiento en nuestra región además de superar la media española, se encuentra entre las 5 comunidades con más iniciativas emprendedoras.

## **2.5. Dinámica empresarial en el contexto internacional y regional GEM**

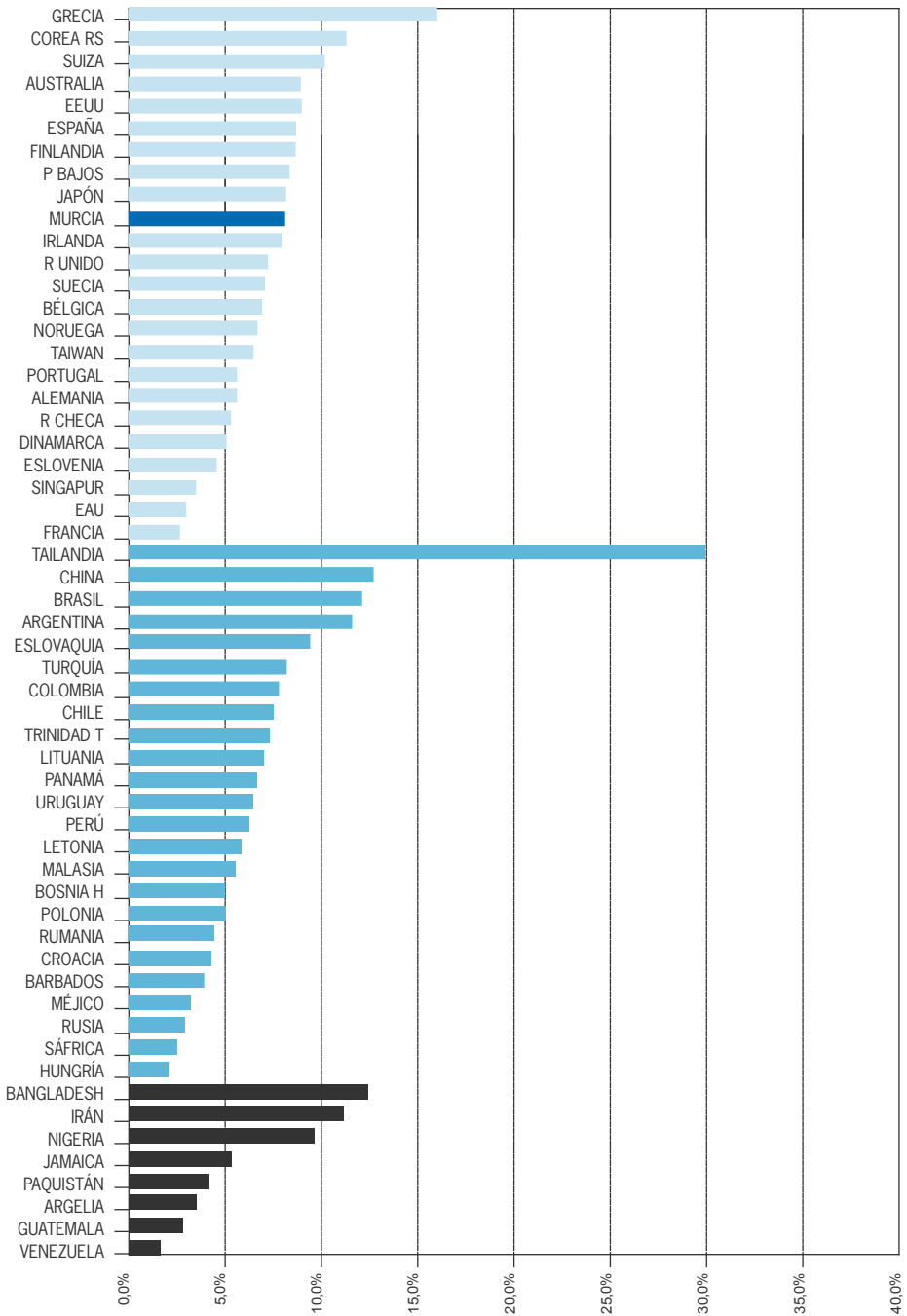
La figura 2.9 muestra el porcentaje de empresas consolidadas, es decir, que superaron la fase de emprendimiento, estimado en la población de 18-64 años de los países participantes. Se trata de empresas, negocios y autoempleos que llevan operando por más de 42 meses y se corresponden, aproximadamente, con lo que en España entendemos por empresas dadas de alta, por término medio, desde hace aproximadamente 3,5 años y que prosiguen su dinámica. En otros países, no existe un sistema de registro como el español, de forma que en ellos, este dato constituye una de las mejores aproximaciones que se puede establecer acerca del tejido empresarial consolidado.

El año 2009 se acusó un paro bastante generalizado de la inversión en nuevas tecnologías, en innovación, en internacionalización y en transferencia de I+D, justamente entre los pilares del crecimiento y el desarrollo. Además, la complejidad de acceso a financiación ha supuesto un importante obstáculo para el cambio de tendencia de estos indicadores. Sin embargo, entre el año 2010 y el 2011, se ha producido una importante recuperación del tejido empresarial consolidado, resultado que permite suponer que el emprendimiento de los últimos tres años es, en general, del tipo requerido para afrontar condiciones adversas y asentarse.

Al igual que en el apartado anterior, es interesante mostrar estos resultados para la UE (figura 10), la OCDE (figura 2.11) y tener siempre en cuenta que la calidad y dimensión de la dinámica empresarial no es comparable entre algunos países. En la UE, al igual que en el 2010, Grecia es la nación participante con mayor proporción de tejido empresarial consolidado sobre la población activa, pero sus estándares de calidad e innovación son inferiores en comparación con otras naciones. Nuestro país ha recuperado posiciones y vuelve a alinearse con Finlandia, país con el que venía mostrando una afinidad en este indicador antes de la crisis. En esta ocasión nuestra región se sitúa levemente por debajo de la media española con cifras de consolidación muy similares a Países Bajos e Irlanda.

En el panorama internacional, Tailandia, Grecia, China, Brasil y Argentina, son las naciones que más destacan en cuanto a tasa de negocios consolidados. Salvo en el caso de Grecia, se trata de países emergentes. En el contexto europeo, Suiza es el país con una mayor tasa de consolidación, que podría disminuir el año próximo si se cumplen los pronósticos de ajuste de su mercado.

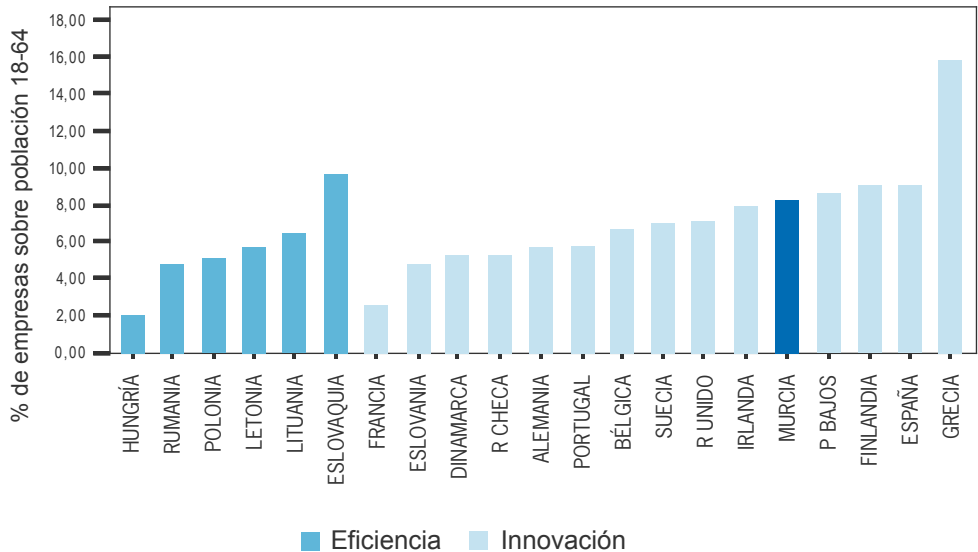
**Figura 2.9. Actividad empresarial consolidada (incluyendo autoempleo y todos los sectores) en los países participantes en GEM 2011 y Murcia, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad**



% de empresas consolidadas sobre población 18-64

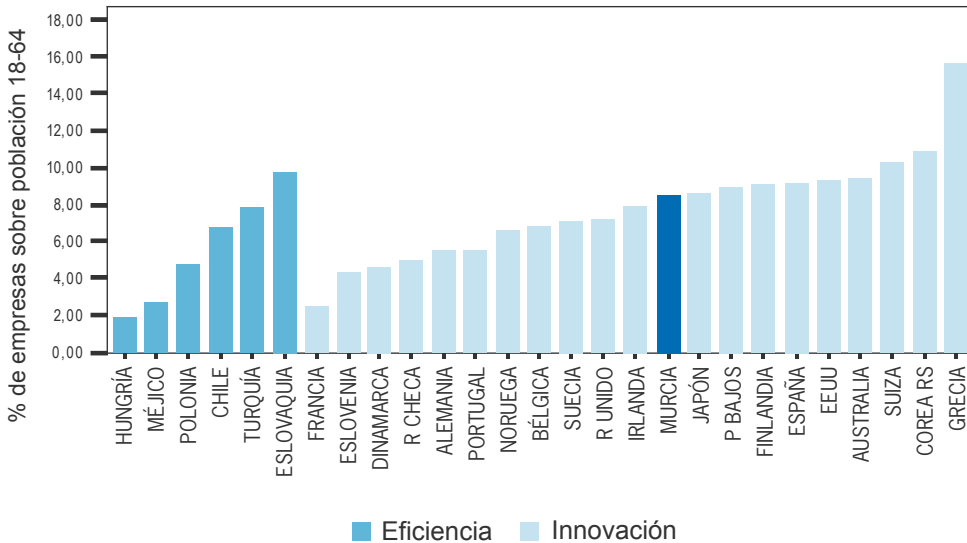
■ Innovación ■ Eficiencia ■ Factores

**Figura 2.10. Empresa consolidada (que lleva más de 3,5 años en activo) detectada como porcentaje de la población en el contexto de la Unión Europea, países clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad**



Entre los países menos desarrollados, destacan las reducidas cifras de consolidación en comparación con las tasas de emprendimiento presentadas en la figura 4. De ello puede deducirse la elevada mortalidad de iniciativas y la volatilidad de la actividad emprendedora de estos países, pues el porcentaje de supervivencia a los tres años y medio o más de creación es comparativamente muy bajo respecto de la generación de actividad. Este es uno de los temas más delicados a la hora de considerar más la cantidad que la calidad del emprendimiento. Si se crean muchas iniciativas pero que no son capaces de sobrevivir y de competir, la inversión no tiene la rentabilidad que debería y, por consiguiente, la economía del país no obtiene una remuneración satisfactoria derivada del emprendimiento. Por eso es importante observar todos los indicadores del fenómeno emprendedor y valorar cada tasa de actividad en su propio entorno.

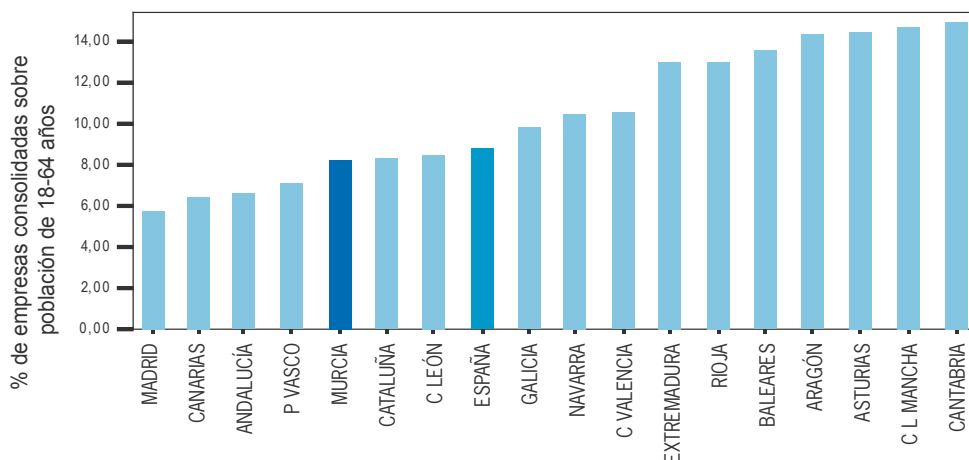
**Figura 2.11. Empresa consolidada detectada como porcentaje de la población de 18-64 años en el contexto de la OCDE, países clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad**



Los datos por regiones (figura 2.12), en cuanto a la actividad consolidada, muestran una distribución en la que diez Comunidades superan la media española, Galicia, Navarra, Comunidad Valenciana, Extremadura, La Rioja, Baleares, Aragón, Asturias, Castilla la Mancha y Cantabria. Dada la pérdida de tejido industrial del 2009, estos resultados podrían interpretarse como el resultado de la consolidación de una parte importante del emprendimiento reciente.

La situación de Murcia, a pesar de mantener su posición por debajo de la media española, es bastante mejor que la que se recogía en el año 2010. Tal y como se ha comentado anteriormente, las empresas consolidadas en nuestra región aumentan más de un 28% tras el fuerte descenso que se produjo del año 2008 a 2009, en el que las empresas consolidadas disminuyeron más de un 52%. No obstante es de señalar que a pesar de este dato positivo, las cifras de consolidación se encuentran a la cola de las comunidades españolas, con datos similares a los obtenidos para Cataluña o País Vasco y muy lejanas a las alcanzadas por Aragón, Asturias, Castilla La Mancha o Cantabria que superan el 14%.

**Figura 2.12. Empresa consolidada detectada como porcentaje de la población de 18-64 años en el contexto regional**



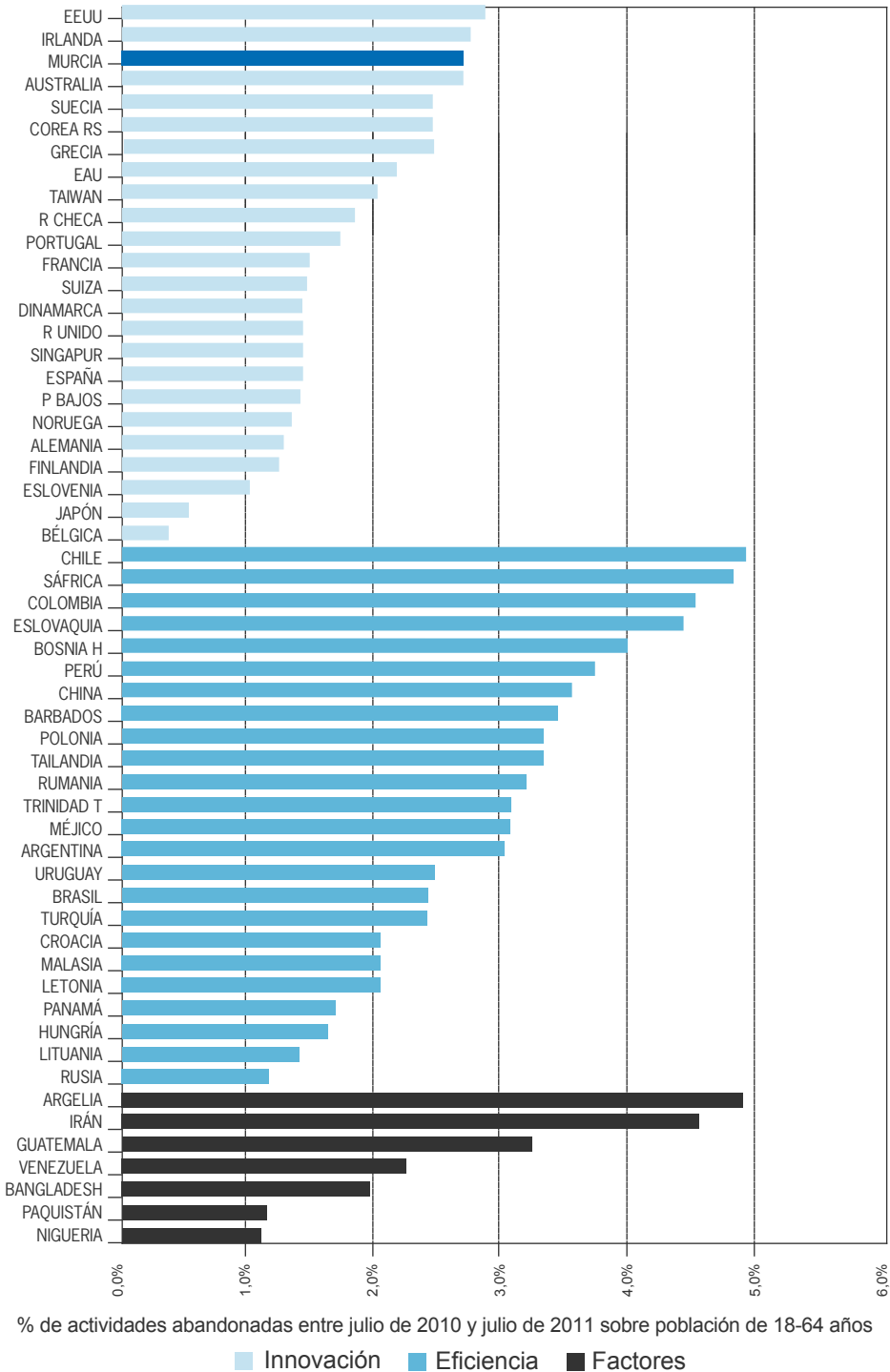
La descripción de la dinámica empresarial, se completa con el estudio del abandono de actividades doce meses antes de Julio de 2011 en forma de porcentaje sobre la población de 18-64 años de los países GEM. Parte de estos abandonos corresponden a ventas o traspasos por lo que la tasa de cierres efectivos es menor que se ve en el gráfico.

Sin embargo, como puede observarse en la figura 2.13 al igual que sucede con la tasa de actividad emprendedora, por término medio, la de abandonos tiende a ser superior en los países en vías de desarrollo y se va moderando progresivamente a medida que aumenta el nivel de competitividad de los países.

Por consiguiente, este indicador, junto con el de consolidación, constituye un importante control de la supervivencia de la actividad emprendedora y de la importancia de lograr un equilibrio entre el impulso de la misma y su efectividad. De nuevo, se insiste en que la calidad es más importante que la cantidad y en que, los negocios capaces de crear riqueza y empleo, con expectativas de poder competir y permanecer en el mercado, son los que más retorno pueden ofrecer en las naciones en vías de desarrollo.

Los datos más extremos de esta variable corresponden a Argelia y a Chile y se aproximan al 5%. Dejando de lado la tasa de traspasos y ventas que suele estar cerca de una media del 1%, en Chile, hay una tasa de emprendimiento cercana al 24%, pero se podría cerrarse un 4% en doce meses y la estimación de consolidadas, que han superado la barrera de los 3,5 años, es del 7%. Por consiguiente, en esta nación, se percibe un desequilibrio importante entre la actividad emprendedora y su resultado. En Argelia, la tasa de emprendimiento es del 9,3%, podría cerrarse un 4% en doce meses y la estimación de consolidadas es del 3,09%. Este caso, también evidencia un desequilibrio, pero se puede presumir una inversión total menor en emprendimientos, por lo que, la economía del país, proporcionalmente hablando, se estima que resultará menos impactada por el desfase. A medida que los países se desarrollan, se espera que los emprendedores potenciales utilicen los recursos adecuados y la formación y asesoramiento adecuados para evitar embarcarse en iniciativas acerca de las cuales no se haya analizado la viabilidad y el mercado.

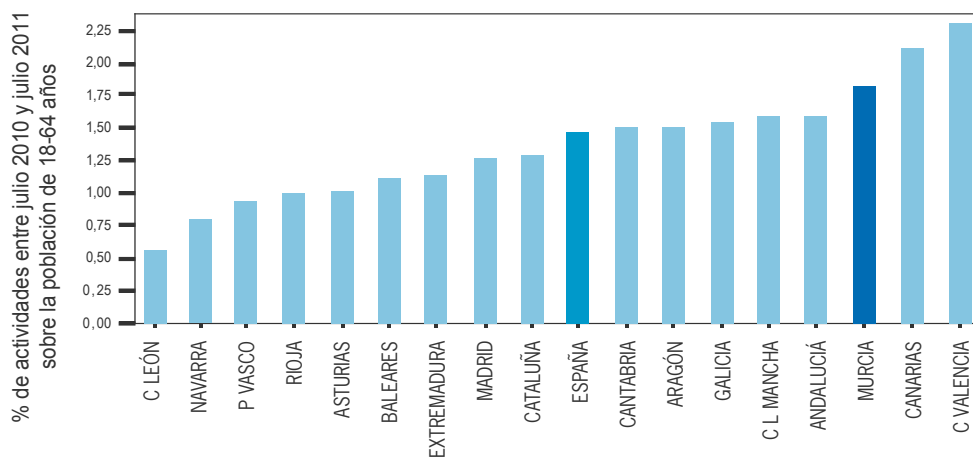
**Figura 2.13. Porcentaje de abandono de actividades en la población de los países GEM 2011, clasificados en tres grupos económicos y de competitividad**



En España se ha avanzado y se sigue avanzando en este terreno, hecho que se plasma en que nuestras cifras para España muestran un equilibrio que no se advierte en los casos precedentes: una tasa de actividad emprendedora del 5,8% habiéndose cerrado un 1,43% de negocios en los doce meses previos y con una tasa de consolidación del 8,85%. El superávit final de los últimos años, incluso en un escenario de crisis como el actual, es la garantía de que se crean menos negocios pero de mayor calidad: el tipo de emprendimiento que hay que promover. Murcia, en cambio se sitúa a la cabeza del ranking junto con EEUU, Irlanda y Austria.

A nivel regional (figura 2.14), la posición de la Región de Murcia en cuanto al porcentaje de empresas cerradas se vuelve a situar entre las primeras posiciones, sólo le superan Canarias y La Comunidad Valenciana. Las mejores posiciones son para Castilla León, Navarra y País Vasco.

**Figura 2.14. Porcentaje de abandono de actividades en la población de las regiones españolas GEM 2011**



## 2.6. Potencial emprendedor en la población adulta española y murciana y en el contexto internacional

GEM identifica a los emprendedores potenciales como aquellas personas que tienen en mente la idea de poner en marcha un negocio o autoempleo en los próximos 3 años. El año 2011, en España, la tasa de emprendimiento potencial ha aumentado un 44,7%, cifra que supone el aumento más elevado registrado por el observatorio español en los últimos cinco años. Este dato evidencia la importancia del emprendimiento como alternativa profesional en el actual escenario económico. El mensaje ampliamente difundido de que el emprendimiento es uno de los elementos que mayor impulso puede dar a la recuperación del empleo y la generación de riqueza, parece estar impactando en la sociedad, ya que, si bien es necesario considerar también que la elevada tasa de desempleo es un impulsor del emprendimiento por necesidad, los datos 2011 ponen de manifiesto que esta motivación ha disminuido con respecto de ejercicios recientes, predominando ampliamente la motivación por oportunidad. Para poder despejar la incógnita acerca del carácter de este crecimiento



de la intención emprendedora, será necesario esperar al análisis de los datos de 2012, donde se verá si las empresas nacientes obedecen más a una motivación u otra, pues ante la sucesión rápida de cambios y tendencias, ambos resultados son posibles. Otro rasgo importante a tener en cuenta respecto de este significativo aumento de la intención emprendedora es la disminución de la población de 18-64 años, que amplifica el impacto de este indicador a nivel nacional.

**Tabla 2.7. Potencial emprendedor de la población murciana de 18-64 años en el 2011 y comparación con los cuatro años anteriores**

<b>Emprendedores Potenciales en la Población Adulta 2007- 2009</b>				
	Número	% de PA	Número	% de PA
Emprendedores potenciales año 2007	1.790.704	6,8%	60.450	6,6%
Emprendedores potenciales año 2008	2.013.814	7,7%	56.378	6,9%
Emprendedores potenciales año 2009	1.625.256	5,4%	64.158	6,7%
Emprendedores potenciales año 2010	2.059.681	6,7%	72.069	7,6%
Emprendedores potenciales año 2011	28.998.343	9,7%	119.249	12,4%

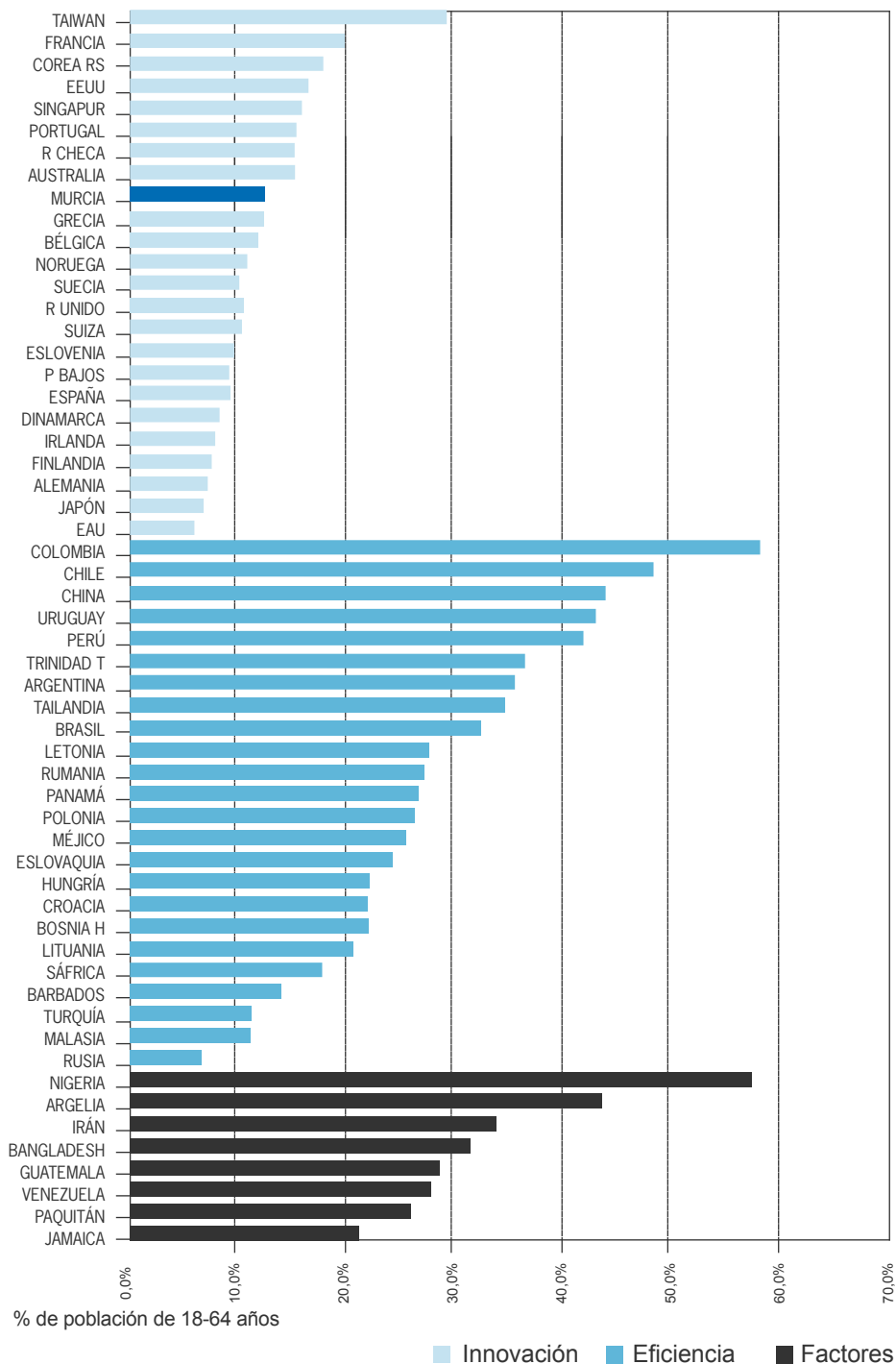
Al igual que en España, en el plano internacional también se advierten importantes aumentos de intención emprendedora en muchos países del mismo grupo de desarrollo. Algunos de ellos son francamente llamativos, como es el caso de Francia, país con tasas de emprendimiento bastante moderadas desde que se inició el observatorio GEM y que, en cambio arroja un índice de actividad potencial de casi el 20%. En general, en el grupo de economías impulsadas por la innovación, ninguna tasa de emprendimiento potencial queda por debajo del 6%, resultado que evidencia que se está produciendo un cambio social notable en cuanto a la consideración del emprendimiento como carrera profesional.

Este panorama se repite en las economías impulsadas por la eficiencia de los factores de producción, pero con países que alcanzan cotas más elevadas, por término medio. Colombia, Chile, China, Uruguay y Perú, presentan tasas superiores al 40%, mientras que Rusia se queda en un 6,2%, con un patrón más cercano, aunque inferior a la media de la Europa Comunitaria. Argentina y Brasil, economías emergentes, muestran tasas de emprendimiento potencial por encima del 30% de la población de 18-64 años.

Finalmente, en la pequeña muestra de países impulsados por los factores tradicionales de producción, Nigeria destaca como la nación con la tasa de intención emprendedora más elevada, cerca del 58% de la población de dicha edad. Jamaica presenta la tasa más moderada del grupo con un 21,4%. Estas cifras son acordes con la mayor necesidad de la población de generar su propio empleo.

Las cifras obtenidas para nuestra región son aun mejores que las obtenidas para España. Concretamente si bien en nuestro país la tasa de emprendedores potenciales aumenta un 44,7% en nuestra región la tasa aumenta más de un 63%. Este dato es muy favorable y esperemos que los datos del año 2012 confirmen estas buenas intenciones.

**Figura 2.15. Porcentaje de emprendedores potenciales en la población de todos los países GEM 2011, clasificados en tres grupos de desarrollo y competitividad**



# **CAPÍTULO 3**

## **TIPOS DE COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR**

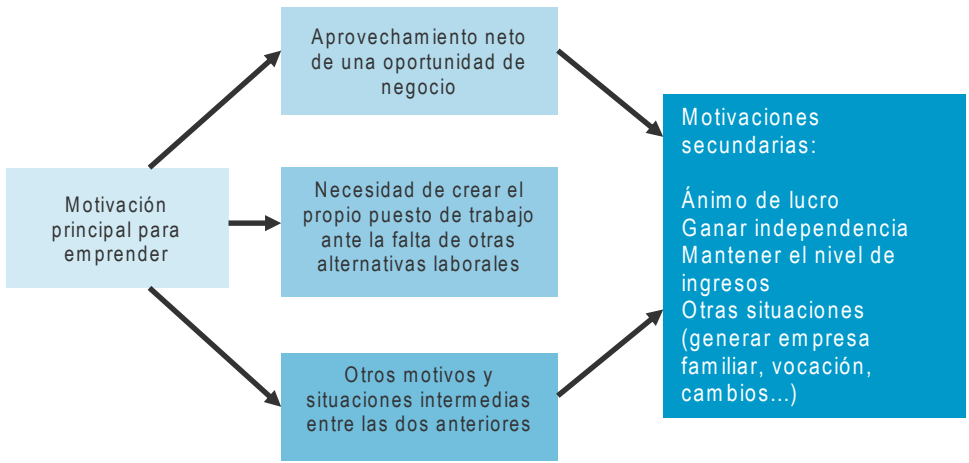


# TIPOS DE COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

## 3.1. Introducción

El observatorio GEM analiza la motivación del emprendimiento clasificando a las iniciativas de negocio, a grandes rasgos, en: creadas por aprovechamiento de una oportunidad y creadas por motivos de necesidad ante la falta de alternativas de empleo. El modelo teórico en el que se basan los análisis del observatorio acerca de este aspecto del emprendimiento, es el siguiente:

**Figura 3.1. Motivación principal para poner en marcha una iniciativa emprendedora**



### 3.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

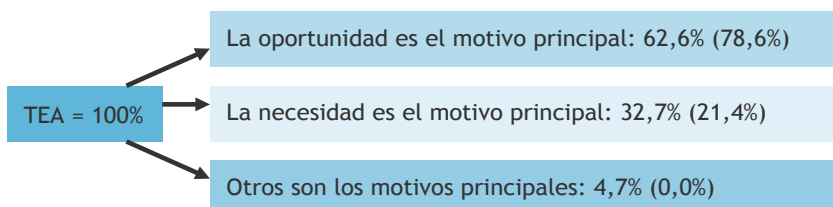
La tabla 3.1 resume las cifras obtenidas en 2011 relativas a los diversos comportamientos emprendedores y su comparación con las de 2010, entre paréntesis, sobre la población de 18-64 años de edad, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente (start up), nueva o baby business y el total (TEA) que aglutina a ambos grupos.

**Tabla 3.1. Iniciativas emprendedoras en función del tipo y la motivación**

Motivo de su creación	Tipo de iniciativa		
	Naciente (SU)	Nueva (BB)	TEA: SU+BB
Oportunidad pura	1,5 (1,6%)	1,2 (0,9%)	2,7 (2,5%)
Oportunidad en parte	0,8 (0,6%)	0,6 (0,1%)	1,4 (0,7%)
Necesidad	1,5 (0,5%)	0,7 (0,4%)	2,2 (0,9%)
No clasificable	0,0 (0,0%)	0,0 (0,0%)	0,0 (0,0%)
Total	3,8 (2,7%)	2,5 (1,4%)	6,4 (4,1%)

Los resultados de la figura 3.2 permiten visualizar fácilmente que del total de la actividad emprendedora murciana, la gran mayoría (casi dos terceras partes), se crea, principalmente, por aprovechamiento de una oportunidad.

**Figura 3.2. Distribución de la actividad emprendedora total en 2011 en función del principal motivo de su creación y comparación con 2010 (entre paréntesis)**



Aunque la tasa  $TEA_{oportunidad}$  se ha visto ligeramente incrementada al pasar del 3,23% de 2010 al 4,02% de 2011, el incremento experimentado por la tasa  $TEA_{necesidad}$  ha sido mucho mayor (del 0,87% al 2,10%). Este hecho se refleja en la tabla 3.2 mediante un cambio considerable en las proporciones que representan ambos tipos de emprendimiento sobre el total de actividad emprendedora. Si comparamos con 2010 se observa un importante descenso en la proporción de actividades emprendidas por oportunidad, descenso que se cifra en más de 15 puntos. Este dato contrasta con la tendencia mostrada por el conjunto de España que solo ha visto reducida esta proporción en 1,5 puntos. Sin embargo, y como consecuencia de la crisis, la proporción que representa el emprendimiento por necesidad ha experimentado un crecimiento de más de 10 puntos. Esta cifra queda muy por encima de la que muestra el conjunto de España (25,9%), si bien, se ha de tener en cuenta que el conjunto nacional experimentó un crecimiento similar en 2010.

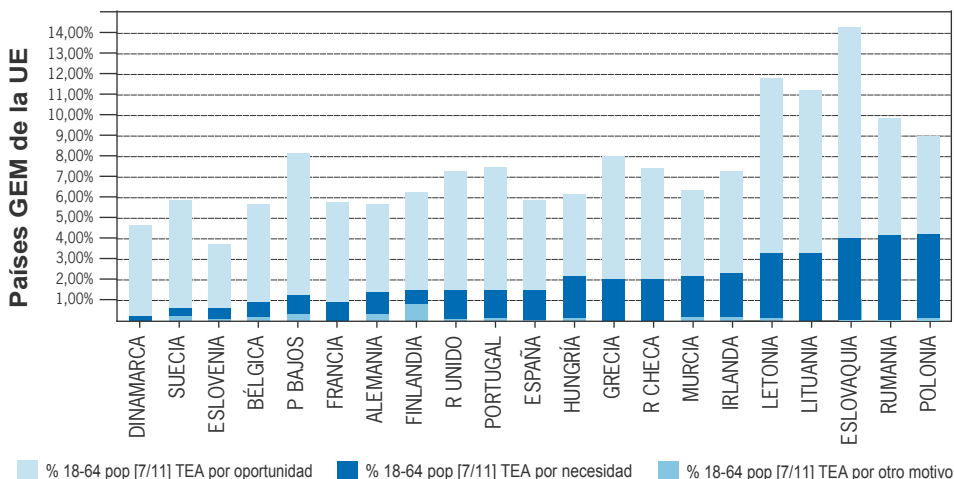
Si atendemos a la evolución de la tasa TEA<sub>necesidad</sub> durante los últimos años (tabla 3.2), comprobamos que ha ido aumentando de forma progresiva desde 2007, a excepción de cierta estabilidad en 2009, y que con el recrudecimiento de la crisis en 2011 se ha producido un crecimiento espectacular.

**Tabla 3.2. Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en Murcia como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total (entre paréntesis)**

Año	TEA	TEA oportunidad	TEA necesidad	TEA otro caso
2006	6,60 (100%)	5,30 (80,3%)	0,90 (13,6%)	0,40 (6,1%)
2007	7,50 (100%)	5,99 (79,8%)	1,09 (14,5%)	0,43 (5,6%)
2008	7,00 (100%)	5,40 (77,6%)	1,30 (18,6%)	0,30 (3,8%)
2009	5,58 (100%)	4,31 (77,2%)	1,03 (18,5%)	0,24 (4,3%)
2010	4,11 (100%)	3,23 (78,6%)	0,87 (21,4%)	0,00 (0,0%)
2011	6,43 (100%)	4,02 (62,6%)	2,10 (32,7%)	0,30 (4,7%)

En la figura 3.3, donde se encuentran ordenados los países de la UE de menor a mayor índice TEA<sub>necesidad</sub> se puede ver que Murcia ocupa una posición similar a Grecia, República Checa o Irlanda pero se mantiene distante de la mayoría de países de Europa del Este. Este gráfico muestra que las tasas más elevadas de emprendimiento por necesidad corresponden a los países de la UE cuyas economías son impulsadas por la eficiencia de los factores, mientras que en el grupo de las economías impulsadas por la innovación, estas tasas son más moderadas. Si tenemos en cuenta que Murcia pertenece al grupo impulsado por la innovación vemos que tiende a estar más cerca de los países con situaciones delicadas dentro de la UE, como son Irlanda y Grecia, que de otros países menos amenazados como Alemania o Francia.

**Figura 3.3. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países GEM 2011 de la UE**



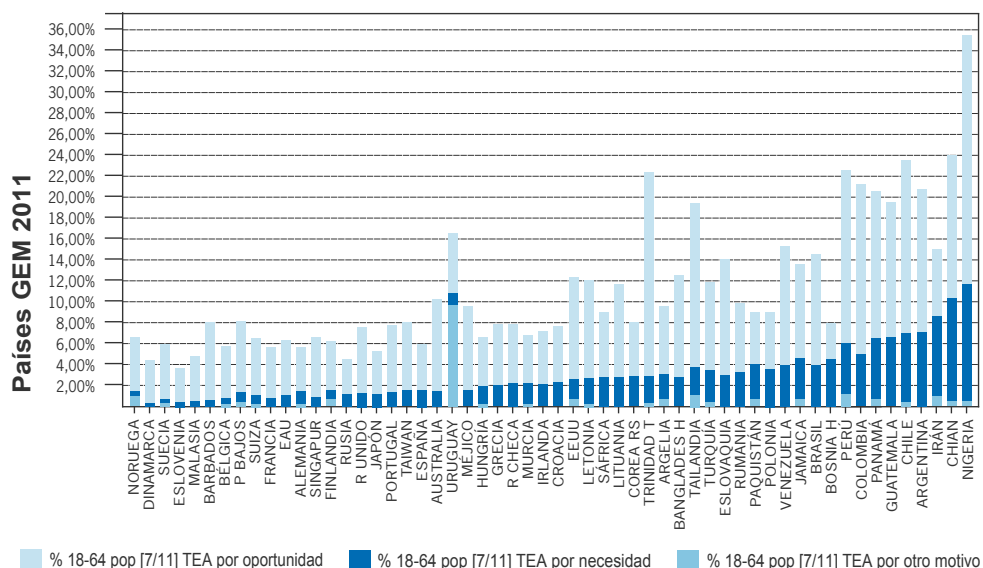
En un contexto más amplio como es el de todos los países GEM (figura 3.4), Murcia ocupa una posición acorde con su nivel de desarrollo y características macroeconómicas. Así, ordenados los países de menor a mayor tasa de actividad emprendedora por necesidad, en 2011 el país que presenta el mayor valor del índice TEA<sub>necesidad</sub> es Nigeria, seguido de China, Irán y Argentina.

En este ámbito internacional también cabe destacar que el grupo de economías impulsadas por la eficiencia, China, Chile, Colombia y otras naciones, muestra cifras de emprendimiento por necesidad tan notables como las del grupo de países menos desarrollados. Uruguay, por su parte, destaca por una importante cifra de casos de emprendimiento que obedecen a otros motivos diferentes de la pura necesidad o de la pura oportunidad. Desde el punto de vista de la Región de Murcia, el seguimiento de esta evolución también es relevante por cuanto muchos de estos países vienen siendo el origen de importantes corrientes migratorias hacia nuestra región, aunque la crisis haya amortiguado este flujo.

En el ámbito de las culturas árabes, Irán destaca como la nación con una tasa de emprendimiento por necesidad más elevada.

A pesar de todo lo comentado se ha de tener en cuenta que la Figura 3.4 permite visualizar los resultados globales, siendo necesario recordar que estas cifras no proporcionan información acerca de la calidad, dimensión y otros aspectos de las iniciativas emprendedoras.

**Figura 3.4. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países GEM 2011**

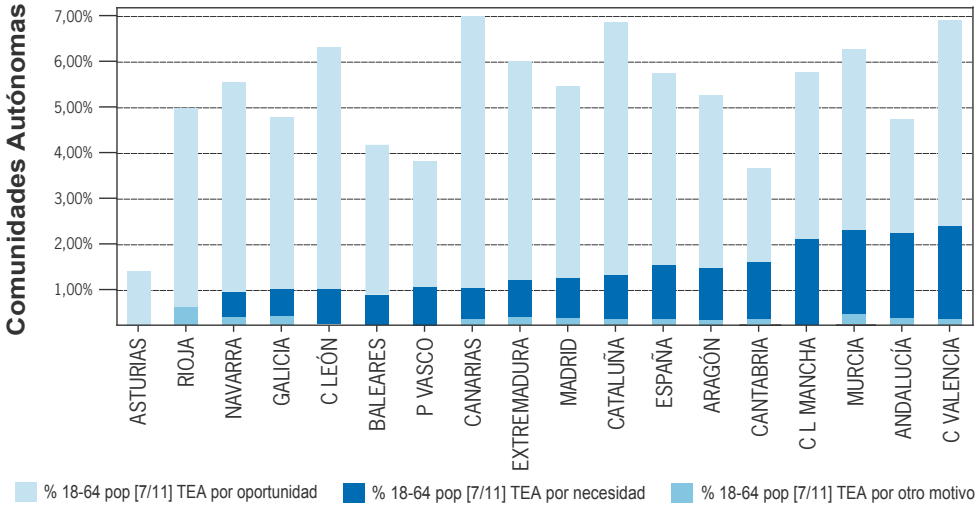


Comparada con el resto de comunidades autónomas (figura 3.5), en lo que se refiere a TEA<sub>necesidad</sub>, la Región de Murcia muestra cierto empeoramiento respecto a 2010, año



en el que se situaba en una posición intermedia. El valor medio de la tasa TEA<sub>necesidad</sub> para las comunidades autónomas es de 1,23%. En 2011 Murcia se encuentra entre las tres comunidades de mayor TEA<sub>necesidad</sub> siendo superada su tasa sólo por las de Andalucía y la Comunidad Valenciana. No obstante, también conviene señalar, que la tasa TEA<sub>oportunidad</sub> de la Región de Murcia presenta un valor ligeramente superior a la tasa media de las comunidades autónomas españolas (3,94%).

**Figura 3.5. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las Comunidades Autónomas**



### 3.3. Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en la Región de Murcia en el año 2011

Cuando un emprendedor potencial detecta una oportunidad y toma la decisión de poner en marcha su iniciativa, bajo esa decisión subyacen, además, otros motivos de índole más personal relacionados, generalmente, con el desarrollo personal y profesional. El Proyecto GEM explora estos motivos mostrando la figura 3.6 los resultados para Murcia.

**Figura 3.6. Análisis de otros motivos para emprender que subyacen bajo la oportunidad**



La principal razón que ha llevado a los emprendedores murcianos a aprovechar una oportunidad de negocio es el deseo de conseguir independencia económica, razón que es argumentada por casi la mitad de estos emprendedores. El siguiente motivo, argumentado por un tercio de la población emprendedora, ha sido el deseo de incrementar sus ingresos. Esta prioridad en las motivaciones es coincidente con la observada para el conjunto de España.

Si atendemos a la evolución seguida por estas motivaciones subyacentes (tabla 3.3), observamos un cambio de tendencia respecto a 2010, año en el que la motivación predominante era incrementar los ingresos. El hecho de que esta motivación, que es la más competitiva, deje de ser la principal constituye otro síntoma de que parte del emprendimiento es de subsistencia y, por consiguiente de menor calidad con respecto a lo deseable.

**Tabla 3.3. Evolución de la distribución de las motivaciones que complementan el aprovechamiento de una oportunidad para emprender**

	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Independencia	48,3%	44,4%	33,4%	48,2%	32,3%	47,4%
Aumentar ingresos	40,0%	45,3%	50,9%	27,9%	55,8%	33,6%
Mantener ingresos actuales	11,7%	6,9%	15,7%	18,1%	9,0%	9,6%
Otros No sabe	-	2,2%	-	5,8%	2,9%	9,4%
Empresa Familiar	-	1,2%	-	-	-	-
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

# **CAPÍTULO 4**

## **PERFIL SOCIECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR**



## PERFIL SOCIECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR

### 4.1. Introducción

En este capítulo se presenta el perfil de los emprendedores de la Región de Murcia mediante la delimitación de sus principales rasgos socioeconómicos. Para su elaboración, se ha partido de la información proporcionada por los entrevistados que han respondido a la encuesta GEM 2011 que estaban involucrados en una iniciativa empresarial de algún tipo –naciente, nueva, consolidada, potencial o abandonada–.

Con este propósito, las variables analizadas han sido el sexo, la edad, el nivel de estudios, el nivel de renta, el tamaño medio del hogar, el estatus laboral, el origen de las personas y la posesión de formación específica para emprender. En la presentación de los resultados se han distinguido nuevamente entre: emprendedores nacientes (hasta 3 meses en el mercado), nuevos (entre 3 y 42 meses en el mercado), consolidados (más de 42 meses en el mercado), que han abandonado una actividad en los doce meses previos a la encuesta GEM, potenciales (que tienen en mente emprender en los próximos tres años) y en general (en esta categoría se han considerado los resultados agregados de los emprendedores nacientes y nuevos).

Finalmente, a partir de los datos de las anteriores variables, se establece para el año 2011, un perfil medio del emprendedor murciano propiamente dicho, es decir, aquel que es o bien naciente o bien nuevo (excluyendo, por tanto, a los empresarios consolidados, a los que han abandonado su actividad y a los potenciales).

### 4.2. Género

En relación al género, como se aprecia en la tabla 4.1, el emprendedor murciano es mayoritariamente hombre. Con la excepción de los emprendedores potenciales, en los que las mujeres alcanzan un 46%, la proporción mayoritaria de hombres permanece

bastante constante con independencia de la fase de emprendimiento. Así, si nos centramos en el emprendedor general (naciente más nuevo), se trata predominantemente de un hombre en torno al 60-65% de los casos. Si distinguimos las diferentes categorías, aunque en la fase naciente la presencia femenina tiende a ser mayor que en el resto (casi un 40%), se aprecia una paulatina disminución de su presencia a medida que la actividad emprendedora se va consolidando, hasta llegar al caso más acusado, el de los emprendedores que han abandonado (en torno al 30%).

**Tabla 4.1. Distribución del sexo de los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Hombres	60,6%	65,8%	62,7%	63,6%	70,6%	54,0%
Mujeres	39,4%	34,2%	37,3%	36,4%	29,4%	46,0%

Considerando años anteriores, hay que señalar que la persistencia de la crisis económica ha reducido las diferencias existentes entre ambos sexos en todas las fases de emprendimiento. Asimismo, se aprecia también una tendencia bastante mimética si se comparan estos datos con la media nacional: en España el emprendedor general es mujer en un 38,6%, mientras que en la Región de Murcia se trata de un 37,3%.

#### 4.3. Edad

En cuanto a la edad, como se puede ver en la tabla 4.2, el emprendedor general de la Región de Murcia (considerando nacientes más nuevos) tiene una media de 38,3 años, concentrándose principalmente –un 70% de ellos– en los intervalos de edad de 25 a 34 años y de 35 a 44 años. Se trata, por tanto de un emprendedor joven y que sigue manteniendo prácticamente la misma edad media que en años anteriores. Apenas se puede apreciar alguna diferencia con respecto a la media nacional, que es de 37,8 años, lo que supone que la incorporación del emprendedor a la actividad es similar en Murcia y en España.

**Tabla 4.2. Distribución de la edad de los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
18-24 años	2,6%	11,5%	6,2%	1,2%	3,7%	13,4%
25-34 años	24,3%	43,2%	32,1%	8,7%	26,8%	32,5%
35-44 años	47,2%	26,6%	38,8%	34,0%	29,5%	34,3%
45-54 años	18,3%	11,4%	15,5%	35,2%	25,8%	15,0%
55-64 años	7,6%	7,3%	7,4%	20,9%	14,2%	4,8%
Media (años)	40,2	35,4	38,3	46,9	42,1	36,2

Por categorías se aprecia, por un lado, que el emprendedor consolidado, como es lógico, tiene una media de edad bastante más avanzada (46,9 años) que el emprendedor naciente, nuevo y potencial. Por otro lado, se mantiene la tendencia de años anteriores: mayor incorporación de jóvenes y de personas maduras a la actividad emprendedora debido al continuo aumento del desempleo también durante el

año 2011, que ha dado como resultado un retroceso del colectivo más joven en el proceso de emprendimiento. Por consiguiente, la concentración de emprendedores nacientes y nuevos en tramos más altos de edad, constituye un signo de que la crisis sigue destruyendo la dinámica empresarial. Estos datos son algo más positivos para el conjunto de España, dónde se aprecia un mayor colectivo de emprendedores jóvenes en las fases potencial y naciente.

#### 4.4. Nivel de estudios

El nivel de estudios del emprendedor murciano se ha deteriorado ligeramente en 2011, en comparación con los datos del año anterior. Tal y como se advierte en las distribuciones de la tabla 4.3, en comparación con los datos de 2010, encontramos una proporción similar de emprendedores (nacientes más nuevos) con estudios universitarios –un 32,9%–, aunque con niveles inferiores de formación profesional –un 16,9%–. Estas cifras también son inferiores a las que se aprecian en el conjunto de España, dónde los porcentajes de emprendedores con estudios universitarios y de formación profesional son más elevados, estando en torno al 39% en universitarios y alrededor del 21% en formación profesional.

**Tabla 4.3. Distribución del nivel de estudios de los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Sin estudios	2,6%	3,8%	3,1%	2,4%	0,0%	2,5%
Primarios	26,4%	7,8%	3,2%	3,6%	7,4%	2,5%
Secundarios	13,2%	38,5%	45,3%	48,1%	41,4%	45,2%
FP hasta superior	30,0%	22,7%	15,5%	16,9%	26,4%	21,1%
Diplomado	20,9%	19,4%	20,3%	8,5%	7,4%	14,2%
Licenciado	13,2%	7,8%	11,0%	16,9%	3,5%	11,0%
Post grado	2,7%	0,0%	1,6%	3,6%	3,9%	2,5%

Por categorías, tal y como señala la tabla, se puede ver mayor proporción de universitarios en las fases potencial y naciente –con un 37,7%, un 36,8%, respectivamente– comparadas con las fases de emprendedor nuevo y consolidado –con un 27,2% y un 29%, respectivamente–. Es en la fase de abandono en la que los porcentajes de estudios universitarios son significativamente inferiores, no alcanzando el 15%. Estos datos son positivos, pues parece que los potenciales que van a incorporarse al proceso emprendedor y los nacientes, que ya están incorporados, lo hacen con unos elevados niveles de formación. Sin embargo, como aspectos negativos hay que destacar la disminución de formación universitaria por parte de emprendedores nuevos y consolidados. Asimismo, especialmente preocupante es el hecho de que, con la excepción de los nacientes, la formación profesional no se está incorporando como se esperaba al escenario emprendedor, lo que está suponiendo un significativo aumento de emprendedores con muy poco nivel educativo a todos los niveles.

## 4.5. Nivel de renta

Tal y como muestra la tabla 4.4, como consecuencia de la prolongación de la crisis económica, el nivel de renta de los emprendedores (nacientes y potenciales) sigue bajando significativamente, situándose en más de dos terceras partes en los intervalos medios y bajos de la distribución. Específicamente, un 28,2% de los emprendedores de la Región de Murcia tienen una renta anual de menos de 10.000 euros, porcentaje que se situaba en 2010 en sólo el 5,1%, apreciándose un traslado masivo a este tramo de renta de emprendedores que en años anteriores se situaban claramente por encima. Asimismo, también hay una disminución de emprendedores en los tramos de 10.000 a 20.000 euros y de 20.000 a 30.000 euros: del 47,4% y 36,1% de los emprendedores situados en ese nivel de renta en el año anterior, se ha pasado a unos porcentajes en el 2011 de 28,2% y 34,0%, respectivamente. Continua, por lo tanto, el proceso de trasvase mayoritario hacia rentas bajas, a pesar de que en algunos tramos de rentas medias (de 60.000 a 100.000 €) han aumentado apreciablemente los emprendedores en un 13,3%, manteniéndose los de rentas altas en porcentajes mínimos (2%). Esta tendencia también se refleja en las diferencias con respecto a la media nacional, que a pesar de haber sido inferior a la de años anteriores, se mantiene claramente por encima, constatándose una mayor proporción de emprendedores españoles en tramos de renta media y alta y una menor proporción en tramos de renta baja.

**Tabla 4.4. Distribución del nivel de renta de los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
≤ 10.000€	36,4%	14,7%	28,2%	11,5%	31,7%	27,7%
10.001-20.000€	33,4%	35,0%	34,0%	30,5%	37,4%	33,3%
20.001-30.000€	12,1%	25,1%	17,0%	30,9%	20,7%	18,7%
30.001-40.000€	8,9%	0,0%	5,5%	9,6%	10,2%	6,7%
40.001-60.000€	9,2%	15,1%	11,4%	15,5%	0,0%	11,2%
60.001-100.000€	0,0%	4,9%	1,9%	1,9%	0,0%	1,2%
>100.000€	0,0%	5,2%	2,0%	0,0%	0,0%	1,2%
Por tercios						
Tercio inferior	36,4%	14,7%	28,2%	11,5%	31,7%	27,7%
Tercio medio	33,4%	35,0%	34,0%	30,5%	37,4%	33,3%
Tercio superior	30,2%	50,3%	37,8%	57,9%	30,9%	39,0%

Por categorías, un dato positivo es que los emprendedores nuevos cuentan con mayor proporción -50,3%. También, como es de esperar, entre los emprendedores consolidados se encuentran los mayores porcentajes de rentas en el nivel superior -57,9%- mientras que entre los emprendedores que han abandonado una actividad en los últimos 12 meses se encuentra el segundo mayor número de individuos con niveles de renta en el tercio inferior -31,7%-. Llama la atención el hecho de que los emprendedores nacientes estén presentando los peores niveles de renta: el 36,4% no pasa del tercio inferior, siendo casi el 85% los que no llegan a



30.000 euros de renta media anual, lo que nos hace seguir viendo de manera muy pesimista el sostenimiento del individuo y de su actividad.

#### 4.6. Tamaño medio del hogar

El tamaño medio del hogar en el que vive el emprendedor de la Región de Murcia (considerando los nacientes y los nuevos) es de 3,40 personas, como muestra la tabla 4.5, produciéndose un ligero ascenso con relación al año anterior (3,29), observándose similares diferencias con respecto a la media nacional, que se sitúa este 2011 también en 3,29 miembros. En cualquier caso, tal y como viene sucediendo en los últimos años, se consolida la tendencia alcista en el tamaño medio del hogar en torno a un modelo de tres-cuatro personas, lo que no es especialmente positivo desde el punto de vista de propiciar mayor incorporación y emancipación del capital humano para contribuir al empleo y el emprendimiento.

**Tabla 3.5. Tamaño medio del hogar de los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tamaño medio del hogar (incluye al emprendedor)	3,34	3,50	3,40	3,96	3,18	3,65

Por categorías, los datos ponen de manifiesto, como era de esperar, que en el caso del emprendedor naciente el hogar suele ser ligeramente más reducido (3,34 miembros) que en el caso del emprendedor consolidado (3,96 miembros). Llama la atención el hecho de que los hogares de emprendedores nuevos y potenciales sean ligeramente mayores que los de años anteriores, señalando probablemente una tendencia que se va acusando con la crisis: un aumento de incorporación de personas de más edad y con familias de mayor tamaño que hace unos años como consecuencia del mayor índice de paro de la economía española.

#### 4.7. Situación laboral

Como se puede observar en la tabla 4.6, desde el punto de vista de la situación laboral, la mayoría de los emprendedores (nacientes y nuevos) de la Región de Murcia realizan una actividad a tiempo completo o parcial -72,0%-. Estos resultados suponen un descenso de las actividades de autoempleo con relación al año anterior (86,8% en 2010), hecho que se corrobora con el considerable aumento en el porcentaje de emprendedores en paro en 2011, aumentando hasta tasas del 18,6%, dos puntos por encima de la del año anterior. Si, además, consideramos la comparación con la media nacional, que indica que un 14,6% de emprendedores está inactivo, los datos de la Región son particularmente negativos en este aspecto.

**Tabla 4.6. Distribución de la situación laboral de los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tiempo completo o parcial	57,9%	92,4%	72,0%	93,9%	40,7%	39,6%
Sólo a tiempo parcial	10,6%	7,6%	9,4%	3,6%	3,7%	13,4%
Jubilado	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,2%	0,8%
Labores del hogar	0,0%	0,0%	0,0%	1,2%	11,1%	4,2%
Estudiante	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	11,8%
Paro, otro caso	31,5%	0,0%	18,6%	1,3%	37,3%	30,2%

Por categorías, hay que señalar que, lógicamente, la mejor situación es la de los emprendedores consolidados, que son los que menor índice de paro tienen y que en mayor porcentaje trabajan a tiempo completo o parcial. Asimismo, también es razonable que las tasas de paro más elevadas sean las de los emprendedores que han abandonado la actividad en los últimos 12 meses. Lo que es particularmente negativo es el elevado porcentaje de paro en los emprendedores potenciales y en los nacientes, con porcentajes del 31,5% y 30,2%, respectivamente. Este dato, junto con el de años anteriores, es indicativo de que se busca empleo, lo que es síntoma de visión del emprendimiento, pero esta iniciativa es radicalmente frenada por la situación económica, que no ofrece oportunidades profesionales suficientes.

#### 4.8. Origen

Los resultados de la tabla 4.7 siguen evidenciando la baja incorporación de personas extranjeras al proceso de emprendimiento en la Región de Murcia en los últimos años. Así, sólo el 7,9% de los emprendedores propiamente dichos (nacientes y nuevos) son extranjeros –de los que el 3,2% son comunitarios–. No obstante, estos datos suponen cierto aumento con respecto a 2010, lo que puede ser un positivo indicativo de aumento del flujo de extranjeros en el proceso de emprendimiento. Sin embargo, a pesar de la mejora, aún se está por debajo de la media nacional, en la que el porcentaje de extranjeros se mantiene en torno al 10%.

**Tabla 4.7. Distribución del origen de los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Español	94,6%	88,5%	92,1%	97,6%	92,4%	88,2%
Extranjero régimen general	5,4%	0,0%	4,7%	1,2%	7,6%	11,8%
Extranjero régimen comunitario	0,0%	11,5%	3,2%	1,2%	0,0%	0,0%

Por categorías, cabe destacar que entre los emprendedores potenciales y nuevos, el porcentaje de extranjeros es considerablemente superior, en torno al 11,5%, lo que supone cierto optimismo con respecto al futuro. En cualquier caso, es importante prestar atención al bajo porcentaje de extranjeros en la fase de emprendedor naciente y tratar de superar las barreras que les pueden impedir comenzar o seguir actividades emprendedoras en la Región.

#### 4.9. Formación específica para emprender

Por los datos que arroja la tabla 4.8, se puede afirmar que la formación específica para emprender en la Región de Murcia desciende ligeramente con respecto al año anterior. Mientras que en 2010 el 52,4% del colectivo emprendedor afirmaba tener una formación adecuada para emprender, en 2011 este porcentaje es del 50,2%. La Región de Murcia presenta también peores cifras que las del resto de España, que también se sitúa en porcentajes en torno al 52%. Este dato puede indicar que se están incorporando al proceso emprendedor, como consecuencia de la crisis, personas que trabajaban en sectores de bajas necesidades formativas y se disponen de escasos conocimientos y habilidades para emprender en la actualidad.

**Tabla 4.8. Distribución de la posesión de formación específica para emprender entre los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tiene formación	50,1%	50,2%	50,2%	36,3%	44,3%	45,3%
No tiene formación	49,9%	49,8%	49,8%	63,7%	55,7%	54,7%

Por categorías también se aprecian datos negativos como, por ejemplo, el reducido porcentaje de emprendedores consolidados que siguen valorando como suficiente la formación recibida para emprender (36,3%). También hay que destacar que un 54,7% de emprendedores potenciales manifiestan que no tienen la formación necesaria para emprender. Por tanto, es importante seguir insistiendo e impulsando el esfuerzo formativo de los emprendedores murcianos.

#### 4.10. Perfil medio del emprendedor de la Región de Murcia

Para concluir, podemos establecer un perfil socioeconómico medio del emprendedor de la Región de Murcia del año 2011 sobre la base de las variables analizadas en epígrafes anteriores. En este sentido, hay que tener en cuenta que únicamente aquí se van a considerar los emprendedores propiamente dichos, es decir, aquellos que han iniciado actividades recientemente, nacientes y nuevos (entre ambos se abarcan las actividades con una antigüedad de hasta 42 meses), excluyendo por tanto empresarios consolidados, individuos que han abandonado una actividad y emprendedores potenciales.

**Tabla 4.9. Perfil del emprendedor de la Región de Murcia 2011**

Emprendedores nuevos y nacientes	
Porcentaje de hombres	62,7
Edad media	38,3
Nivel de estudios	Medios
Nivel de renta	Medio-Bajo
Tamaño del núcleo familiar	3,4 miembros
Situación laboral	Activo a tiempo completo
Preparación	Formación específica para emprender
Origen	Español

**El emprendedor de la Región de Murcia del año 2011, tal y como se recoge en la tabla 4.9, es preferentemente un hombre en torno a los 38 años de edad, con estudios medios de secundaria o formación profesional, que posee un nivel de renta medio-bajo (mayoritariamente hasta los 20.000 €), que vive en un hogar con una media de 3,4 miembros (incluido el emprendedor), que trabaja, habitualmente a tiempo completo en la iniciativa que está desarrollando, que dispone moderadamente de la formación específica necesaria para emprender y que es de origen español.**

Si comparamos este perfil con el del año 2010, se han producido algunos cambios. En el lado positivo, el porcentaje de mujeres emprendedoras se ha incrementado significativamente, de tal forma que más de un tercio de los emprendedores son ya mujeres. En el lado negativo, se ha reducido claramente el nivel de renta del emprendedor, se ha elevado la ya de por sí alta tasa de paro de años anteriores y ha disminuido el nivel de preparación específica para emprender. Si realizamos una comparación con los datos de España, hay que señalar que el emprendedor murciano es en mayor proporción un hombre, tiene una edad media algo superior, tiene menor nivel de estudios, dispone de menores niveles de renta, está en un núcleo familiar con mayor número de miembros, se encuentra en una situación más precaria de empleo y parte de un nivel formativo para emprender más elevado.

En definitiva, salvo en el apartado de incorporación de la mujer al proceso emprendedor, los datos siguen indicando un claro empeoramiento general del perfil del emprendedor de la Región de Murcia con respecto a años anteriores. La agudización de la crisis económica durante este año ha tenido consecuencias muy importantes, afectando a la disminución de niveles de renta y educación del emprendedor, incrementando el porcentaje de emprendedores que se encuentran en paro y, reduciendo los niveles de educación y de formación específica para emprender de las personas que desarrollan actividades de emprendimiento.

# **CAPÍTULO 5**

## **CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES RESULTANTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MURCIA**



# CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES RESULTANTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MURCIA

## 5.1. Introducción

El proceso emprendedor en la Región de Murcia genera mayoritariamente empresas de pequeña dimensión: micro-Pymes y Pymes básicamente. Dado el interés que suscitan los temas relacionados con su potencial de crecimiento, innovación, internacionalización y expansión, el Proyecto GEM proporciona en este capítulo una detallada descripción del estado actual y evolución de estos apartados.

Para ello, el observatorio GEM analiza las características de las iniciativas resultantes de la actividad emprendedora, es decir, de las nacientes y las nuevas, y confecciona las distribuciones referentes al sector de actividad, número de propietarios de las iniciativas, número de empleados actual y esperado en cinco años desde la puesta en marcha, actividad emprendedora de iniciativas nuevas y consolidadas, carácter innovador, grado de competencia que afrontan, uso de nuevas tecnologías y grado de internacionalización de sus bienes o servicios, así como el grado de expansión esperado en el mercado.

## 5.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras en la Comunidad Autónoma de Murcia en el 2011

Dado el carácter sintético del Informe GEM, la clasificación sectorial consta de cuatro grandes apartados: extractivo, transformador, servicios a empresas y orientado al consumo.

La distribución sectorial del emprendimiento en la Región de Murcia se modifica con respecto del ejercicio 2010 acusando aumentos de participación en el sector transfor-

mador, mientras que disminuye en el apartado extractivo y servicios a empresas. La dificultad de acceso a financiación tiene, por consiguiente, un reflejo en el descenso de puesta en marcha de estas actividades, sectores que requieren, por término medio, una fuerte inversión. El entorno económico no propicia el emprendimiento en este tipo de empresas, a menos que se trate de oportunidades claras que tengan un mercado asegurado.

La mayor parte de las iniciativas emprendedoras registradas en el 2011, que tienen entre 0 y 42 meses de operatividad se ubican en el sector orientado al consumo (65,5%), tal y como ocurría en años anteriores. Esta cifra se ha mantenido estable respecto al ejercicio 2010, y representa un aumento de diez puntos porcentuales con respecto al 2009 en que la cifra fue del 55,4%, y entonces presentó un leve descenso de medio punto porcentual respecto al 2008. Este resultado concuerda con lo esperado en tiempos de crisis, pues se ha demostrado que es más barato y sencillo emprender en este sector y en el de servicios que en el primario e industrial.

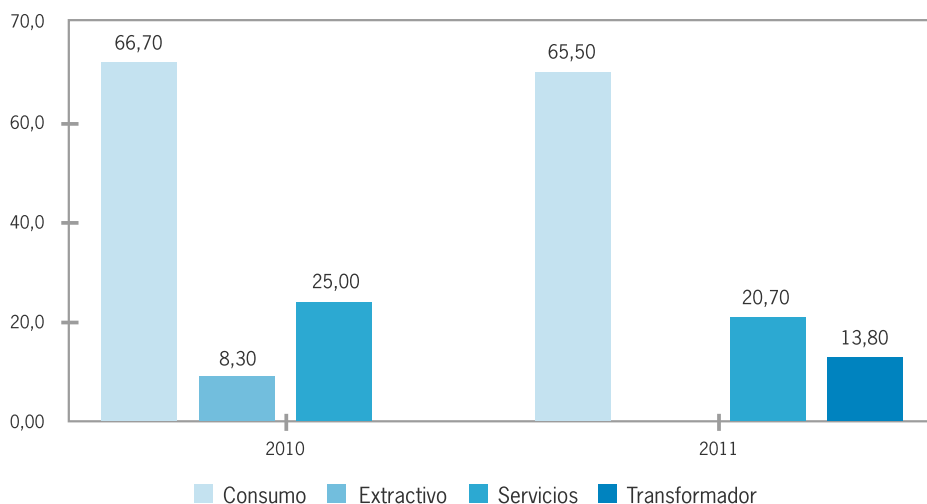
En cambio, las empresas ubicadas en el sector transformador se han recuperado, con una participación este año del 13,8% frente al 2010 en el que no tenían representación. Esto implica que se incrementa el potencial emprendedor en cuanto a la creación y desarrollo de empresas de base productiva industrial.

La proporción de empresas en el sector servicios se ha visto reducida este año al 20,7%, mientras que en 2010 se situó en un 25%. El sector habitualmente menos activo en cuanto a emprendimiento, el extractivo, este año no presenta niveles, lo que implica un descenso con respecto al 2010 del 8%.

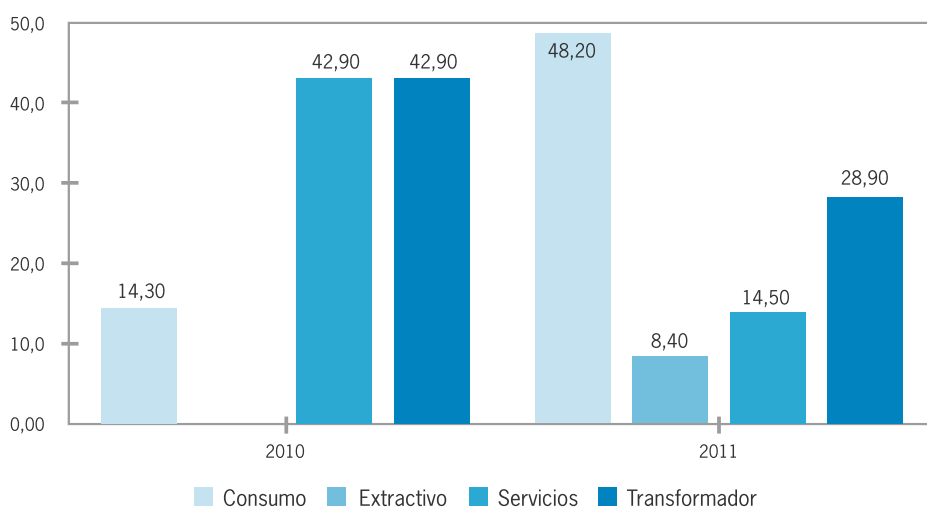
Si se compara la distribución de la actividad emprendedora del 2011 mostrada en la Figura 5.1 con la de la consolidada (Figura 5.2), es decir, con aquella que ha superado los 42 meses y que puede tener una gran diversidad de años de antigüedad, se observa que ha habido mayor resistencia en el mantenimiento de proporciones de empresas en el sector transformador entre estos empresarios que entre los recientes, si bien este año ha sufrido un descenso del 14% frente al año 2010. El sector orientado al consumo representa un 48,2% frente a un 14,3% en el año 2010, mientras que el sector extractivo ha aumentado considerablemente de no tener participación alguna en 2010 a un 8,4% en 2011. Por último, en esta fase se nota un importante descenso de actividad en el sector servicios, que deberá recuperarse en la medida en que el aumento de actividad emprendedora en los mismos se vaya consolidando en los próximos años.



**Figura 5.1. Distribución de la actividad emprendedora total (operativa entre 0 y 42 meses) en cuatro grandes sectores**



**Figura 5.2 Distribución de la actividad emprendedora consolidada (operativa en más de 42 meses) en cuatro grandes sectores**



### 5.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia en 2011

El número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas constituye un primer dato acerca de su dimensión. La Tabla 5.1, proporciona un descriptivo de la distribución de esta variable para las actividades nacientes (hasta 3 meses), nuevas (entre 3 y 42 meses) y consolidadas (más de 42 meses), comparando los resultados del período 2008-2011.

**Tabla 5.1. Distribución del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas, emprendedoras en general y consolidadas**

Iniciativas:	Nacientes				Nuevas				Consolidadas			
	Año	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010
Media	2,01	1,79	1,58	1,82	1,91	1,55	1,38	1,46	1,78	1,86	1,62	1,78
Mediana	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Moda	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Des. Estándar	1,972	1,343	0,908	1,330	1,742	1,131	0,703	0,857	1,427	1,542	1,368	1,488
Mínimo	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	10	7	5	8	10	6	3	4	10	10	10	9
Percentil 10	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 20	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 30	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 40	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 60	2,00	2,00	1,00	2,00	1,92	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	1,00	2,00
Percentil 70	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00	1,36	1,93	2,00	2,00	2,00	2,00
Percentil 80	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Percentil 90	3,00	4,00	3,00	3,00	4,00	3,00	3,00	2,56	3,00	3,00	3,46	3,00

Las iniciativas que están en período naciente muestran un aumento de participación en la propiedad, situándose en los niveles de 2009 en cuanto a número medio de propietarios. Ello constituye un resultado positivo porque se llega al percentil 80 con 3 personas, todo lo cual indica que estas iniciativas han sido más ambiciosas en dimensión que las del año pasado.

También, en la actividad nueva y en consolidación se advierte un modesto pero significativo crecimiento del número medio de propietarios, si bien, en la mitad de los casos la actividad ha sido puesta en marcha por un sólo propietario.

Los percentiles indican que el 50% de las iniciativas nacientes no sobrepasan un propietario, y un 20% pasa de tres. En el caso de las iniciativas nuevas los casos de más de un propietario son a partir del 70%, y en las consolidadas a partir del 60%, si bien se mantiene el último percentil con un 10% de empresas de tres o más propietarios.

En conclusión, ante el recrudecimiento de la crisis, el proceso emprendedor del 2011 muestra unos indicadores de propiedad de las iniciativas y empresas muy parecidos a los del resto del período, salvo en la fase naciente que están aumentando discretamente.

Este rasgo se ha observado también a nivel nacional, y se interpreta como una forma de búsqueda de mayor fortaleza en la puesta en marcha de negocios ante la mayor dificultad de abordar su financiación y viabilidad. Sin embargo, será necesario observar la evolución de esta tendencia en el próximo observatorio para poder hablar de un cambio realmente significativo en este terreno en la Región de Murcia.

#### 5.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas murcianas medida a través del número de empleados en Julio de 2011

Tal y como muestra la Tabla 5.2, las microempresas son aquellas que no superan los 10 empleados, mientras que son pequeñas las que tienen entre 10 y 49, medianas las que tienen entre 50 y 249 y grandes las que superan ésta última cifra.

**Tabla 5.2. Clasificación de la PYME en función del número de empleados**

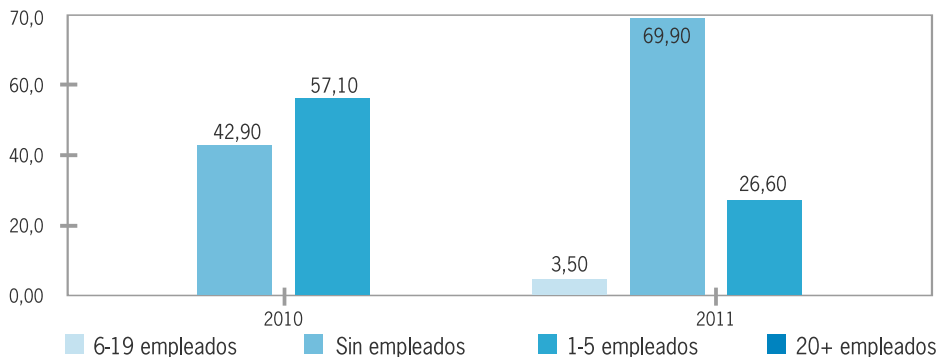
Tipo de Empresa	Trabajadores
Microempresa	Menos de 10
Pequeña empresa	Entre 10 y 49
Mediana empresa	Entre 50 y 249
Gran empresa	Más de 249

Partiendo de los datos que nos ofrece el proyecto GEM en la Comunidad Autónoma de Murcia para el año 2011, vamos a realizar una aproximación al tamaño empresarial que nos permitirá observar la dimensión de las empresas murcianas en cada una de las fases del proceso emprendedor.

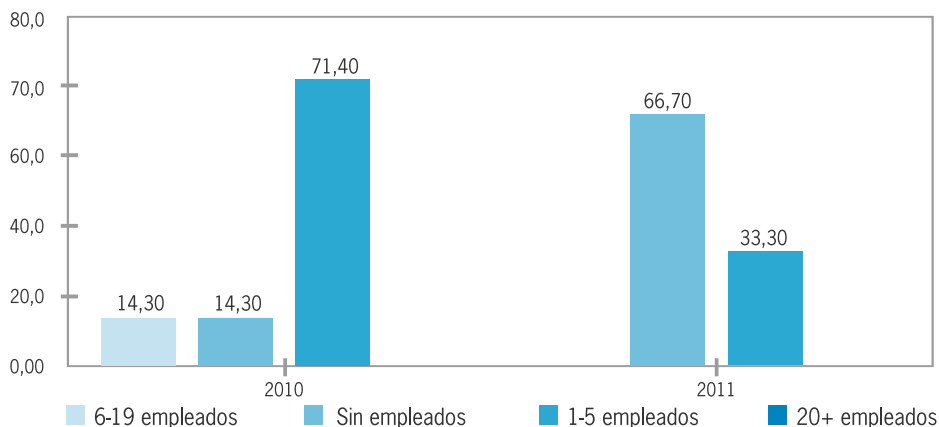
En la edición 2010 se registró una proporción de iniciativas en fase emprendedora con 1-5 empleados superior a la de aquellas que sólo proporcionan empleo al emprendedor. Sin embargo, en 2011 se produce una drástica disminución de las empresas con empleados en el tramo de 1-5 empleados, aumentando significativamente la proporción de casos de emprendimiento sin empleados. Ahora bien, aparece el porcentaje de empresas de 6 a 19 empleados que en 2010 no tenía representación.

En las empresas consolidadas, la proporción de propietarios con 1 a 5 empleados disminuye drásticamente, pasando del 71% en 2010 al 33% en 2011. Por el contrario, el número de casos de emprendimiento sin empleados aumenta de un 14% en 2010 a un 66% en 2011. A su vez, desaparece el porcentaje de empresas de 6 a 19 empleados que en 2010 representaba un 14,3% y continúa sin tener presencia el porcentaje de empresas de 20 o más empleados.

**Figura 5.3. Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad)**



**Figura 5.4. Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)**



### 5.5. Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor y consolidado

Una de las mayores preocupaciones en el ámbito de la creación de empresas es el potencial de generación de empleo local que presentan los nuevos negocios. La encuesta a la población adulta realizada en la Comunidad Autónoma de Murcia y en el resto de Comunidades y Países del GEM incluye una pregunta que permite estimar el potencial de creación/destrucción de empleo, tanto de los nuevos negocios como de aquellos que se encuentran en fase de consolidación.

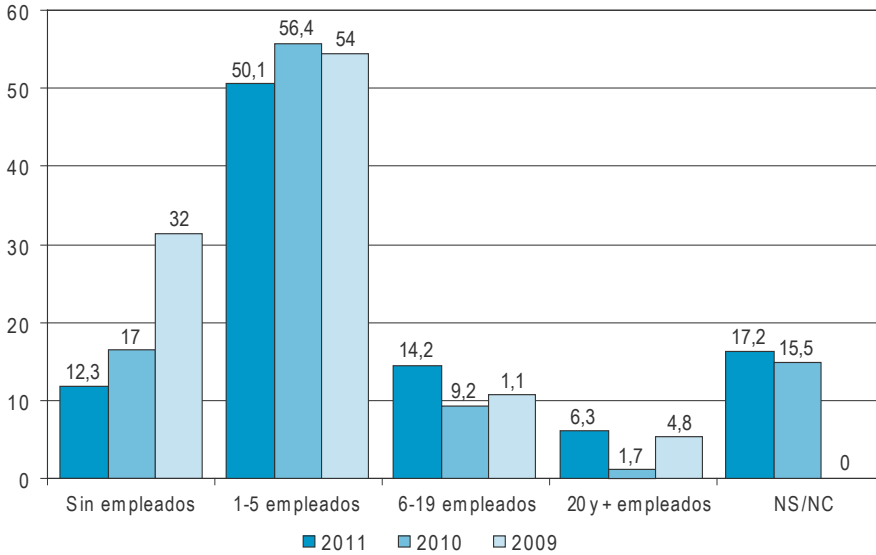
Para estimar la proporción de iniciativas que esperan crecer en términos de empleo se ha preguntado a los empresarios entrevistados cuántos puestos de trabajo esperan tener al final de los 5 próximos años del momento de la entrevista. Las Figuras 5.5 y 5.6 muestran los resultados referentes a las actividades emprendedoras y a las consolidadas.

En el caso de las empresas en fase emprendedora, la cifra de 1-5 empleados ha disminuido un 6%, estando próxima al 50%, si bien en el año 2009 era un 54%: También se observa una significativa disminución en la categoría de las que no tendrían empleados. Por el contrario, se aprecia un notable incremento de las iniciativas que alcanzarían la categoría de 6-19 empleados y más de 20 empleados. Por consiguiente, ni siquiera en la actual situación de crisis se ha perdido la voluntad de creación de empleo y los resultados de la Figura 5.5 han mostrado un cierto impacto de la misma. Ahora bien, esta voluntad de crecimiento, comparada con la de años anteriores es menor y también hay que tener en cuenta el crecimiento de la tasa de respuesta “no lo sabe” en referencia a los emprendedores, que pone en evidencia la gran dificultad existente para hacer previsiones en este terreno ante la gran incertidumbre que hay en el entorno.

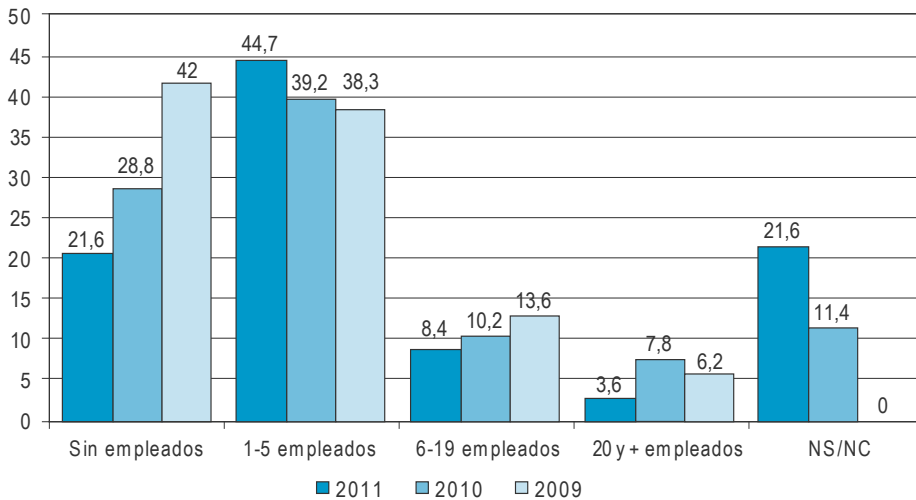
En las iniciativas ya consolidadas, desciende un 7% el porcentaje de emprendedores que no piensa crear puestos de trabajo, sigue disminuyendo la proporción de empresas que espera tener de 6 a 19 empleados, y se observa un descenso drástico en la proporción de empresarios que esperan tener crecimientos superiores a 20 empleados. Por

el contrario, se observa un incremento en la proporción de empresarios que esperan tener crecimientos de 1 a 5 empleados. El diferencial es un porcentaje significativo de empresas que no se ven capaces de estimar qué crecimiento podrían tener (21%). La incertidumbre asociada a la inestabilidad económica produce, por consiguiente, un compás de espera en que, para muchos empresarios, es una incógnita saber si pueden o no aspirar a crecer, tanto en empleo como en otras variables.

**Figura 5.5. Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad)**



**Figura 5.6. Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)**



El crecimiento medio esperado por los dos tipos de iniciativas y la dispersión en torno a la media de empleados se pueden ver en la Tabla 5.3, cuyos resultados están medidos en personas. Como se puede observar, el empresario en fase incipiente muestra signos de optimismo en cuanto a desarrollar empleo, mientras que el consolidado ha frenado en seco las expectativas, si bien la dispersión es mucho mayor en las emprendedoras.

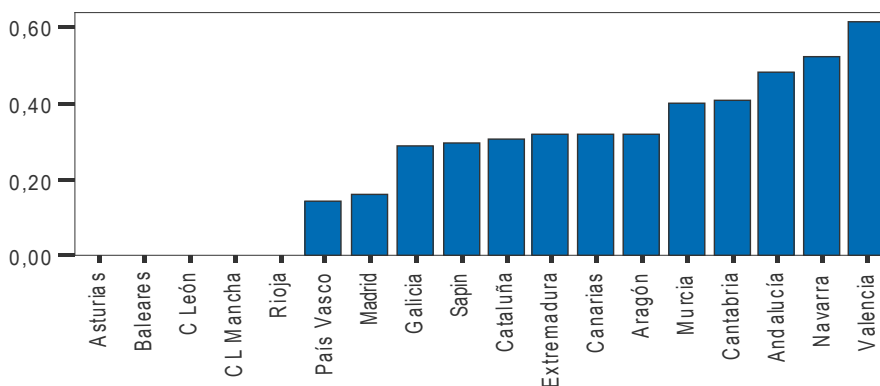
**Tabla 5.3. Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas para dentro de cinco años**

Crecimiento medio en empleo esperado en 5 años por:	Media				Desv. Estándar				
	Año	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
TEA: iniciativas emprendedoras (0-42 meses de actividad)		2,68	2,11	2,04	5,58	3,53	4,40	2,80	10,33
EB: iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)		1,37	0,24	2,82	0,95	6,87	14,49	14,33	2,90

Por último, mostraremos la posición de la Comunidad Autónoma de Murcia en el ámbito nacional con respecto al número de emprendedores que presentan un alto potencial de crecimiento del empleo en los próximos cinco años. La Figura 5.7 muestra dicha posición en el conjunto global de regiones participantes en la edición GEM 2011.

Desde una perspectiva nacional, la Región de Murcia se ha alineado con Cantabria y aventaja a Comunidades como País Vasco y Madrid entre otras. La Comunidad Valenciana, Navarra y Andalucía muestran situaciones más favorables sobre este indicador. En 2011, la cifra murciana es levemente superior a la nacional en las iniciativas emprendedoras (5,58 regional frente al 5,11 nacional) y en las consolidadas (0,95 regional frente al 0,80 nacional).

**Figura 5.7. Clasificación de las regiones GEM 2010 en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras con potencial de rápido crecimiento en empleo (más de 19 puestos en 5 años)**



## 5.6. Innovación en las iniciativas en fase emprendedora y consolidadas

El concepto de innovación es multidimensional y se puede hacer referencia al mismo desde muchos puntos de vista: gestión, producción, distribución, implantación y otros. El observatorio GEM se ha centrado en los últimos años en el aspecto relacionado con el producto o servicio que se ofrece al cliente. Por consiguiente, los resultados que muestra la Tabla 5.4 han de entenderse como únicamente referidos a este factor que resulta excesivamente específico como representante de un concepto mucho más amplio.

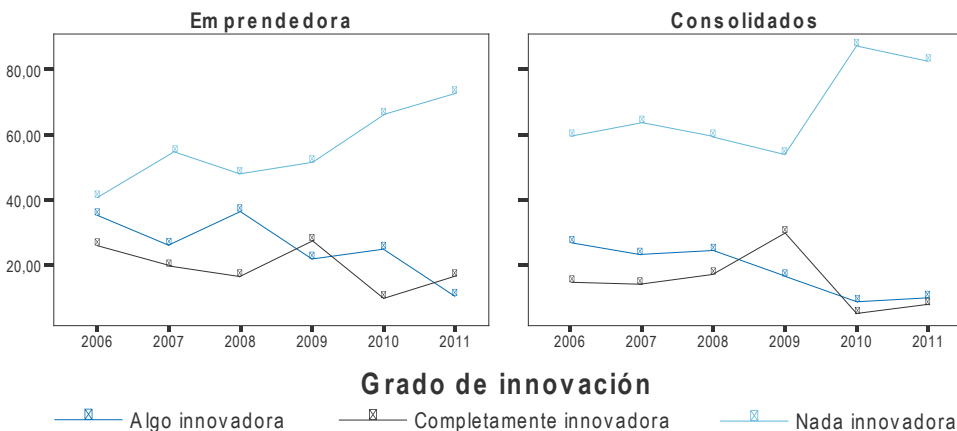
**Tabla 5.4. Porcentaje de iniciativas innovadoras en las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido y evolución en los últimos años**

Tipo de iniciativa	Completamente innovadora				Algo innovadora				No innovadora			
	Año	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010
Emprendedora	16,4%	27,0%	9,4%	17,2%	36,1%	21,6%	24,9%	11,0%	47,5%	51,4%	65,7%	71,9%
Consolidada	16,4%	29,8%	4,6%	8,4%	24,1%	16,3%	8,4%	9,6%	59,2%	53,8%	87,0%	82,0%

La proporción de empresas en fase emprendedora que se reconocen como completamente innovadoras en producto o servicio ha sufrido un incremento importante tras el brusco descenso sufrido en el año 2010. En el año 2011, la cifra ha alcanzado niveles del 2008. El nivel no alcanza al que había en 2009 pero constituye un dato positivo y acorde con la necesidad de modernización de la economía para mejorar en competitividad. En la fase consolidada, el porcentaje de empresas completamente innovadoras también se ha incrementado con respecto al año anterior, si bien alcanza apenas el 8%, muy por debajo de las cifras de 2008 y 2009.

Las iniciativas emprendedoras que no innovan en producto o servicio aumentan al 72%, frente a las iniciativas consolidadas que disminuyen 5 puntos porcentuales.

**Figura 5.8. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según su grado de innovación en oferta de productos y servicios (2006-11)**



## 5.7. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas

El exceso de competencia y la competencia externa es uno de los factores que dificultan el desarrollo de las empresas e impulsan al cierre de iniciativas. El observatorio GEM analiza el impacto de esta variable en el conjunto de iniciativas emprendedoras y consolidadas por medio de preguntas cualitativas. La Tabla 5.5 muestra los resultados obtenidos acerca de este tema. El tema cobra especial relevancia en época de crisis, porque es necesaria una buena estrategia en este apartado para sobrevivir en un mercado de consumo. Las empresas más capaces de diferenciarse en cuanto a producto y servicio y con mejor relación calidad/precio son las que tienen más posibilidades de supervivencia en este terreno.

La crisis ha contribuido a que las iniciativas en fase emprendedora hayan aumentado el porcentaje de los que no tienen competencia o tienen mucha, mientras que se ha reducido el de las que tienen alguna competencia. La empresa consolidada también se ve afectada, pues aumenta el porcentaje de las que no acusan ninguna competencia o alguna competencia, aunque la proporción sea menor que en las emprendedoras, si bien, disminuye la proporción de las que tienen mucha competencia alcanzando la cifra de 2009.

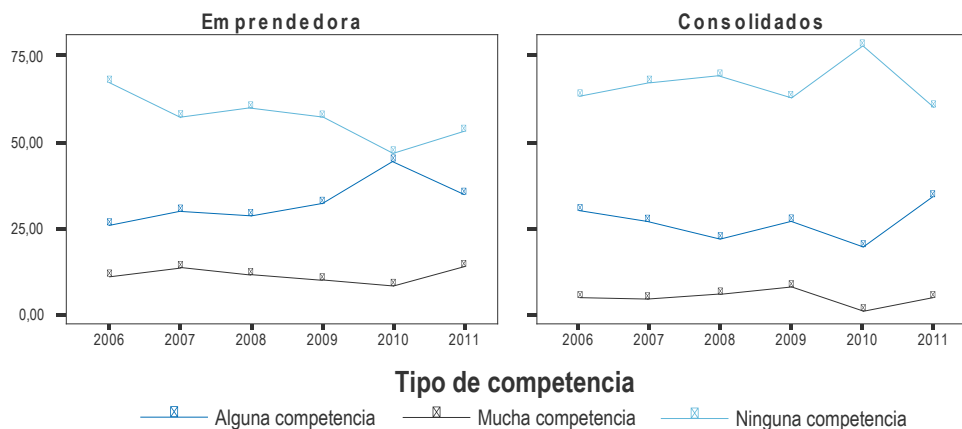
Así pues, los resultados indican que el porcentaje de emprendedores que esperan afrontar una gran competencia en el mercado es mayor entre los consolidados que entre los que están en su primera fase: más del 62% de las empresas consolidadas esperan tener mucha competencia durante el año 2011, siendo este porcentaje 10 puntos porcentuales inferior en las empresas emprendedoras. Los porcentajes de empresas que no tienen competidores son 14% para las empresas emprendedoras y 3,6% para las consolidadas. Estos datos suponen un importante incremento en el porcentaje de las empresas emprendedoras sin competencia.

**Tabla 5.5. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas que afrontan ninguna, alguna o mucha competencia en su mercado**

Tipo iniciativa	Ninguna competencia				Alguna competencia				Mucha competencia				
	Año	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Emprendedora		9,6%	8,1%	7,7%	14,0%	29,9%	33,8%	45,2%	34,4%	60,8%	58,1%	47,1%	51,6%
Consolidada		6,1%	7,7%	1,1%	3,6%	22,9%	26,9%	21,6%	33,5%	71,0%	65,4%	77,3%	62,8%



**Figura 5.9. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según el grado de competencia afrontado (2006-11)**



### 5.8. Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas

El observatorio GEM proporciona datos acerca de la antigüedad de las tecnologías utilizadas en las iniciativas emprendedoras y consolidadas para producir sus bienes y servicios, tal y como se puede ver en la Tabla 5.6 y en la Figura 5.10.

**Tabla 5.6. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir sus bienes o servicios**

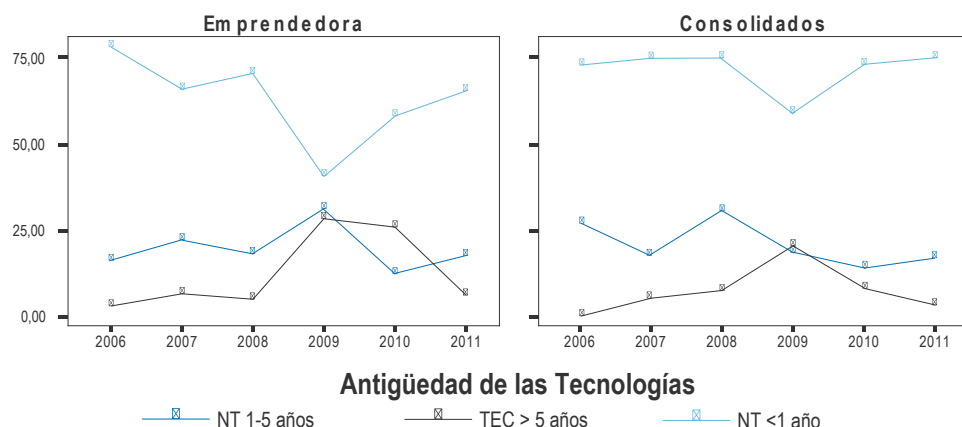
Tipo iniciativa	NT < 1 año				NT 1-5 años				TEC > 5 años				
	Año	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Emprendedora		8,0%	27,0%	26,0%	9,5%	20,0%	31,1%	17,2%	23,6%	71,9%	41,9%	56,9%	66,9%
Consolidada		7,6%	21,2%	8,0%	3,6%	28,3%	19,2%	16,8%	19,2%	64,1%	59,6%	75,1%	77,1%

Este elemento tiene el mismo nivel de relevancia que la innovación y la competitividad, siendo uno de los apartados en que mayor esfuerzo de inversión y actualización ha hecho nuestro tejido empresarial en los últimos años.

Los resultados se traducen en una fuerte reducción de la tasa de iniciativas emprendedoras que utilizan tecnologías de última generación, fenómeno que también se observa, pero más amortiguado, en el ámbito de la empresa consolidada. Por consiguiente, la dificultad de acceso a financiación y la falta de dinamismo del mercado retienen la inversión en este apartado, tras el aumento registrado el año 2009, que se interpretó como parte del combate a la crisis de un segmento del emprendimiento. Sin embargo, la persistencia del clima económico actual no permite estimular la inversión y, por el momento la adopción de nuevas tecnologías acusa una gran falta de impulso.

Por el contrario, el uso de tecnologías de entre 1 y 5 años y aquellas con más de cinco años se ha incrementado en ambas iniciativas, especialmente en las emprendedoras.

**Figura 5.10. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la antigüedad de las tecnologías usadas (2006-11)**



## 5.9. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

La internacionalización de la PYME española constituye otro de los frentes en que las distintas Administraciones vienen trabajando con el ánimo de ver conseguido un sustancial incremento. Aprender a introducirse en otros mercados es imprescindible en un contexto global y altamente competitivo como el actual, por lo que el planteamiento de la exportación debe hallarse entre los temas prioritarios en muchos sectores.

Los datos concretos sobre actividad exportadora de las empresas murcianas se muestran en la Tabla 5.7. Los resultados muestran un aumento de 17 puntos porcentuales de los emprendedores de la Comunidad Autónoma de Murcia que no desarrollan actividad exportadora (84%), siendo esta cifra del 91% en las empresas consolidadas. Por lo tanto, la tendencia ha sido muy negativa en ambas empresas, pues ha aumentado considerablemente el número de iniciativas que no exportan, alcanzando el nivel más elevado en el periodo 2006-2011.

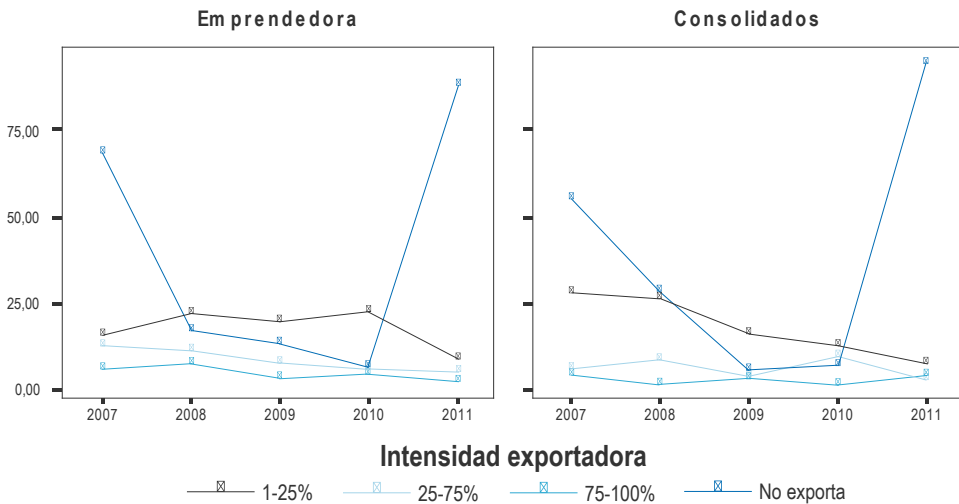
Las series de intensidad de exportación evolucionan de forma similar. En el caso de la exportación de entre un 1 y un 25% del producto o servicio, el incremento sufrido en 2010 del porcentaje iniciativas emprendedoras se contrarresta con un descenso en el 2011, situándose en el nivel más bajo del periodo, mientras que en el caso de las consolidadas también disminuye nuevamente seis puntos porcentuales. En la exportación de entre el 25 y el 75% el comportamiento de las iniciativas emprendedoras es un leve descenso, mientras que el de las consolidadas disminuye un 8%, quedando sin tener presencia este año. Finalmente, en la máxima intensidad exportadora, nuevamente se nota un descenso en las iniciativas emprendedoras frente a una estabilidad en las consolidadas.

Desde el principio de la recesión este apartado cobró especial relevancia porque la internacionalización se consideró otro de los elementos clave para paliar los efectos de la crisis en determinados sectores. Sin embargo, la persistencia de la crisis ha intensificado la disminución del número de empresas emprendedoras y consolidadas exportadoras y, por el momento, no se vislumbra tampoco una recuperación general de este indicador.

**Tabla 5.7. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la intensidad de la exportación que llevan a cabo de su bienes o servicios**

Intensidad exportadora	Emprendedoras				Consolidadas			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
No exporta	60,2%	72,9%	66,4%	83,8%	63,0%	74,0%	77,1%	91,6%
1-25%	21,7%	18,6%	24,2%	9,8%	25,5%	15,4%	12,4%	6,0%
25-75%	11,4%	5,7%	5,6%	4,9%	7,6%	4,8%	8,1%	0,0%
75-100%	6,6%	2,9%	3,8%	1,5%	2,0%	3,8%	2,4%	2,4%
NS/NC	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,9%	1,9%	0,0%	0,0%

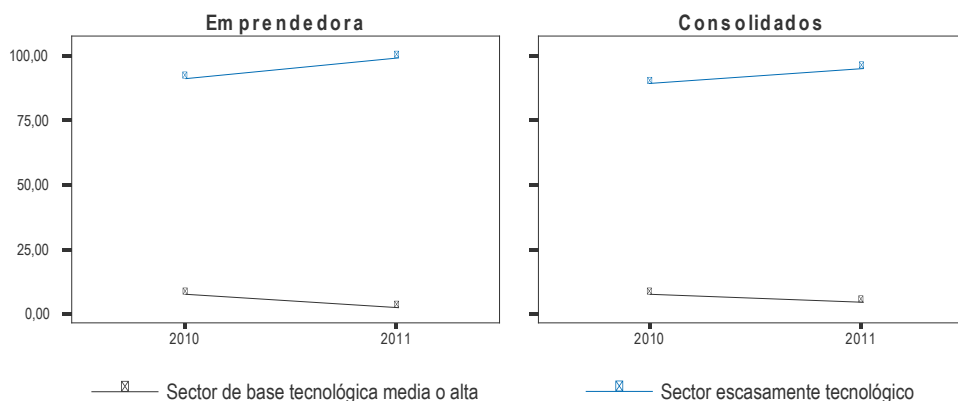
**Figura 5.11. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la intensidad exportadora (2006-11)**



## 5.10. Nivel tecnológico del sector

La evolución del emprendimiento de base tecnológica no muestra un dato deseable para la modernización de nuestra economía. En el año 2011 se acusa un descenso de actividad emprendedora en sectores de base tecnológica media o alta y también retrocede la presencia de empresas consolidadas de este tipo. La falta de capital y los recortes a la investigación impactan en este proceso cuyo desarrollo está muy vinculado a la universidad y los parques científicos y tecnológicos.

**Figura 5.12. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la base tecnológica del sector y su evolución temporal**



### 5.11. Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

En función de los resultados obtenidos en cuanto a las características de las actividades emprendedoras se calcula un índice de potencial de expansión en el mercado para las mismas. La Tabla 5.8 muestra los resultados obtenidos para las iniciativas emprendedoras y consolidadas en el 2011 en la Región de Murcia, y la comparación de los mismos con respecto a los años 2008, 2009 y 2010.

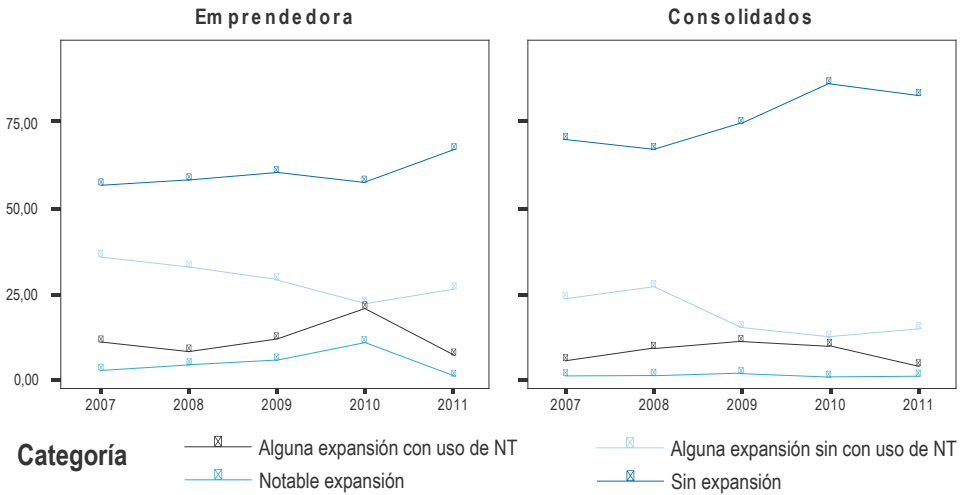
**Tabla 5.8. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de su potencial estimado de expansión en su mercado**

Potencial de expansión en el mercado	Emprendedoras				Consolidadas			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Sin expansión	58,1%	58,4%	55,1%	64,0%	69,9%	74,9%	81,7%	80,7%
Alguna expansión sin uso de NT	33,9%	27,1%	18,9%	26,4%	25,5%	15,6%	10,3%	15,7%
Alguna expansión con uso de NT	6,2%	10,5%	18,1%	8,0%	7,2%	8,2%	8,0%	3,6%
Notable expansión	1,8%	4,0%	7,9%	1,6%	0,4%	1,3%	0,0%	0,0%

El comportamiento del índice de potencial de expansión en el mercado muestra un aspecto muy negativo para las empresas emprendedoras, pues se reduce drásticamente la proporción de empresas que esperan tener una notable expansión en su mercado así como aquellas que esperan alguna expansión gracias a nuevas tecnologías. Los

resultados continúan manteniendo una significativa disminución de la tasa de empresas consolidadas que tienen expectativas de una notable expansión en el mercado, y también disminuyen aquellas que esperan expansiones de menor calibre. Los datos de este apartado son consonantes con los anteriores y evidencian la ralentización de actividad que está sufriendo el tejido empresarial murciano ante la intensificación de la crisis.

**Figura 5.13. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según sus expectativas de expansión en su mercado a corto plazo (2007-11)**





# **CAPÍTULO 6**

## **FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR**





# FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR

## 6.1. Introducción

La financiación es una de las condiciones de entorno cuyo estado más condiciona la magnitud y características de la actividad emprendedora. La crisis financiera está dificultando el acceso al capital por parte de los emprendedores y, por consiguiente la puesta en marcha de iniciativas ambiciosas. En la Región de Murcia, la dificultad para obtener capital se está agudizando año tras año desde el inicio de la crisis. A pesar del incremento del TEA durante este año, a lo largo del capítulo se verá como una parte significativa de ese mayor emprendimiento responde a un perfil modesto, con necesidades de capital semilla discretas y que, sin embargo, cada vez necesitan de más participación ajena para su abordaje, ya sea a través de crédito, subvenciones o aportaciones informales.

En los diferentes epígrafes de este capítulo vamos a tratar de responder a estas cuestiones desde la perspectiva del propio emprendedor de la Región de Murcia. Así, en primer lugar, se hace referencia al capital necesario o capital semilla (seed capital) que ha necesitado para iniciar el negocio para, a continuación, pasar a analizar el papel, la importancia y el perfil del inversor privado en el proceso emprendedor. En este sentido, es preciso señalar que cuando se hable de fondos necesarios para la creación de negocio y de necesidades de financiación en este capítulo, se está haciendo referencia en todo momento a las empresas nacientes (o start-up) de la Región de Murcia, es decir, a aquellas que llevan como mucho tres meses en el mercado.

## 6.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en 2011 en la Región de Murcia

Según los resultados de la encuesta GEM, reflejados en la tabla 6.1, las iniciativas nacientes puestas en marcha antes de Julio del 2011 en la Región de Murcia necesitaron una media de capital semilla de 99.265 €. Si se tiene en cuenta que en el 2010 este

dato se situaba en unos 90.000 €, estamos hablando de unas cifras muy similares, con un leve aumento. Si se compara con la cifra de España, si se obtiene una idea de la gran distancia en cuanto a la inversión inicial para el emprendimiento, ya que la media nacional se sitúa en un capital semilla de 291.837 €, más del doble de lo registrado en la Región.

No obstante, dada la alta variabilidad de la media, con una desviación típica de 161.654 €, es necesario analizar la información de la mediana y los percentiles para tener una panorámica más clara de la distribución del capital semilla. Así, si atendemos a la mediana como medida de tendencia central, el capital medio que ha invertido un emprendedor de la Región de Murcia para poner en marcha su iniciativa es de 37.000 €. Esta medida parece bastante más acertada, sobre todo si la comparamos con la del año 2010, que ascendía a 60.000 €, y si se tiene en cuenta la mediana de España para 2011, que se sitúa en 30.000 €. Podríamos afirmar, considerando estas cifras, que hay una importante disminución de inversión en las iniciativas, lo que viene refrendado, además, por la moda, que con un importe de tan sólo 12.000 € este año, nos indica el modesto capital que más frecuentemente ha necesitado el emprendedor para poner en marcha su actividad. Asimismo, si atendemos a los percentiles, se aprecia que, efectivamente, existen iniciativas algo menos ambiciosas que las de años anteriores en la Región de Murcia.

Así, la conclusión apunta a que, en conjunto, la inversión se ha reducido con respecto a periodos pasados, lo que seguramente apuntan a que las iniciativas emprendedoras, a pesar de ser más numerosas este año 2011, son más modestas en términos de inversión, probablemente porque se trata de iniciativas poco intensivas en capital, en tecnología y, por tanto, con baja intensidad innovadora.

**Tabla 6.1. Características y distribución del capital semilla en el 2011**

		<b>CAPITAL SEMILLA NECESARIO POR START UP (Euros)</b>	<b>CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (Euros)</b>	<b>CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (% sobre total)</b>
Media		99265	32065	45,3
Mediana		37000	13552	48,6
Moda		12000	2000	100,0
Desv. típ.		161654	63561	36,1
Mínimo		40	30	0,0
Máximo		600000	300000	100,0
Percentiles	10	821	1134	0,0
	20	3583	2000	12,1
	30	12000	3000	16,5
	40	22061	10228	28,8
	50	37000	13552	48,6
	60	56083	17358	50,0
	70	85511	25290	51,6
	80	130985	37384	100,0
	90	355227	80548	100,0

Por otro lado, si atendemos a la segunda y tercera columna de la tabla 6.1, podemos apreciar que el capital medio aportado por el emprendedor de la Región de Murcia se sitúa en 32.065 €. Si consideramos la mediana, dado que la media está muy afectada por los casos atípicos, la aportación propia del emprendedor es de 13.552 €. En ambos casos, el emprendedor aporta en torno a la mitad del capital necesario para iniciar la actividad (45,3% con la media y 48,6% con la mediana), lo que supone una importante disminución con respecto al año 2010, en el que el emprendedor aportaba más de dos terceras partes. Este dato evidencia que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, el emprendedor murciano se ha descapitalizado y se ve incapaz siquiera de aportar la mitad del capital semilla para iniciar sus actividades, aumentando su dependencia con respecto a otros inversores. Asimismo, si comparamos el dato actual con el de la media nacional, se comprueba que el emprendedor murciano aporta bastante menos dinero que el español y en una menor proporción: en España, la media de capital aportado por el emprendedor es de 73.589 €, lo que supone un porcentaje del 57% del total.

También es interesante señalar que hay un 64,2% de emprendedores que no han aportado el 100% del capital necesario para iniciar su actividad, lo que supone un aumento con respecto a la proporción del año anterior (55,3%), así como con relación a la media nacional (57,5%). En este sentido, el capital medio aportado por estos emprendedores se sitúa en el 28,2%, cifra significativamente inferior a la del año anterior (42,7%) y también mayor a la de la media nacional (34,4%). Aunque hay que resaltar positivamente que la media de capital de este grupo en la Región de Murcia se sitúa en 116.196 €, doblando la cifra del año anterior -60.000 € aproximadamente-, es bastante más reducida que la de la media nacional -situada en torno a los 398.878 €-.

Por consiguiente, a partir de la información recabada, se concluye que alrededor de un 65% de los emprendedores nacientes de la Región de Murcia necesita fondos ajenos para poner en marcha su iniciativa. Esta cifra ha ido creciendo desde el 2008, cuando se inició la recesión, y sigue poniendo de manifiesto el peso que tiene actualmente el sistema financiero en la creación empresarial, y la importancia que sigue teniendo en la superación de la crisis su accesibilidad, el hallazgo de nuevas fórmulas y la propia labor de los emprendedores en la detección de oportunidades innovadoras, competitivas, con potencial de creación de riqueza y empleo, capaces de atraer la inversión.

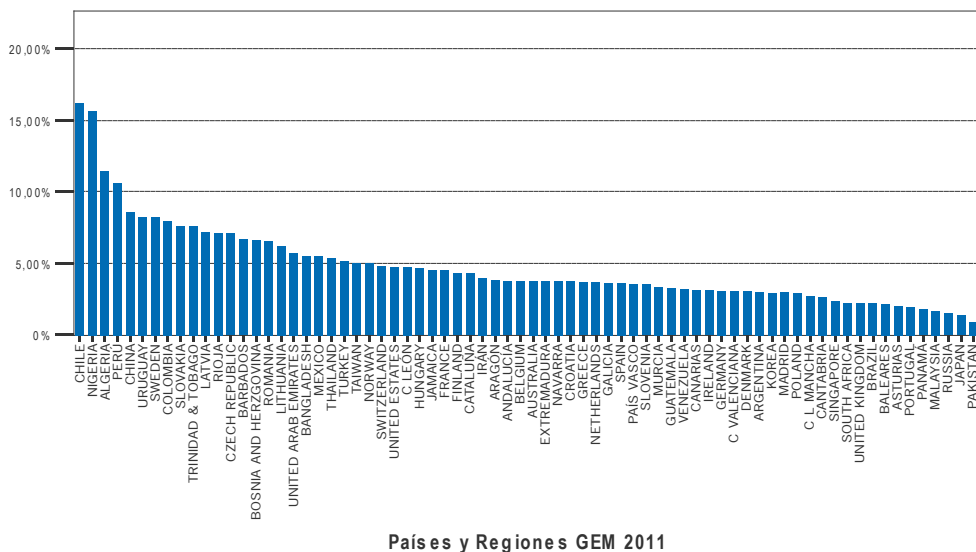
### **6.3. El papel del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia y en el entorno GEM**

Para el proyecto GEM sigue siendo muy importante la medición de la participación de este tipo de inversores -personas de entre 18 y 64 años que ha invertido dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años- en la financiación de actividades de emprendimiento y más en el contexto actual de restricción financiera.

En el caso de la Región de Murcia, en el 2011, un 3,4% de la población activa ha puesto dinero propio en negocios ajenos, idéntica cifra que la de 2010 y menor que la del año 2009, situada en un 4,9% de personas que habían actuado como inversor in-

formal o Business Angel. Esta escasa actividad financiadora se justifica plenamente por la larga duración de la crisis económica, que hace que las personas que anteriormente financiaban vayan poco a poco disminuyendo su participación en actividades ajenas. Esta tendencia es similar a la de España, que con una cifra del 3,6%, también refrenda esa escasa participación del inversor privado en la actividad emprendedora.

**Figura 6.1. Porcentaje de población adulta que ha actuado como inversor privado en negocios ajenos en 2011 en países y regiones GEM**

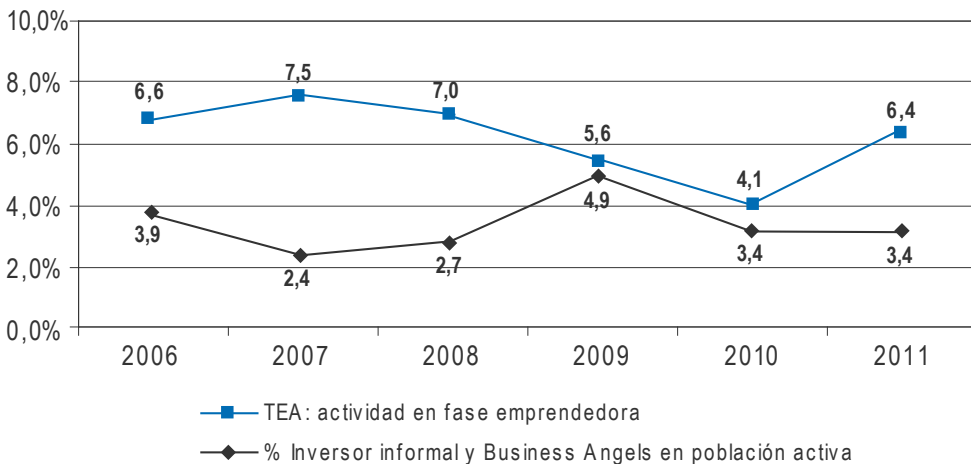


En la comparación internacional que se muestra en la figura 6.1 se puede ver a nuestro país a nuestro país alineado con los Países Bajos, Grecia, Australia y Bélgica en cuanto a este indicador, con una participación inferior a la que se registra en Francia, pero superior a la de Alemania, Reino Unido, Irlanda y Portugal, dentro de lo que es el contexto europeo que nos resulta más próximo. En cualquier caso, la inversión en negocios ajenos es fundamental para el desarrollo del emprendimiento de cualquier país, incluso crítica en los países menos desarrollados, en que el acceso a canales sofisticados de financiación puede llegar a ser muy precario.

En cuanto a la Región de Murcia, como se aprecia, se sitúa en el puesto 46 a nivel mundial, por encima del puesto 57 que obtuvo el año pasado, pero muy por debajo del puesto 16 que obtuvo en el año 2009. Aunque se sitúa por debajo de la media nacional (España ocupa el puesto 43), la Región de Murcia presenta mejores cifras de financiación privada que comunidades como Asturias, Baleares, Cantabria, Castilla La Mancha, Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana y Canarias. A pesar de ello, en general, los datos de los dos últimos años siguen siendo bastante negativos, ya que parece que el freno financiero que han impuesto las instituciones privadas y públicas no está siendo compensado por la inversión privada en negocios ajenos, muy particularizada en el caso de la Región de Murcia en los familiares.

En la figura 6.2 se muestra un gráfico con la evolución temporal 2006-2011 del indicador relativo a la proporción de personas que financian actividades ajenas y su relación con la actividad emprendedora en la Región de Murcia. Como se observa, la caída del TEA desde 2008 ha venido siendo compensada por un incremento en la proporción de personas privadas que financiaban actividades ajenas, lo que resultaba positivo. Sin embargo, en los dos últimos años (2010-2011) los datos sobre inversores privados en negocios ajenos comienzan a disminuir y se estancan en el 3,4%. El repunte en el TEA en 2011 sin venir acompañado de una mayor financiación ajena privada indica que las nuevas iniciativas emprendedoras siguen careciendo de financiación suficiente y, además, probablemente se trata de iniciativas de bajo interés tecnológico e innovador, requiriendo menor dotación de fondos. Suponemos, pues, que la persistencia y duración de la crisis sigue limitando el apoyo económico al emprendimiento innovador por parte de la población. Estos son datos decepcionantes si tenemos en cuenta la situación de España en 2011, en la tendencia positiva de financiación privada crece, aunque de forma muy moderada, junto a la tasa de actividad (TEA de 5,8% e inversores privados del 3,6%).

**Figura 6.2. Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora y la inversión privada durante el periodo 2006-2011 en la Región de Murcia**

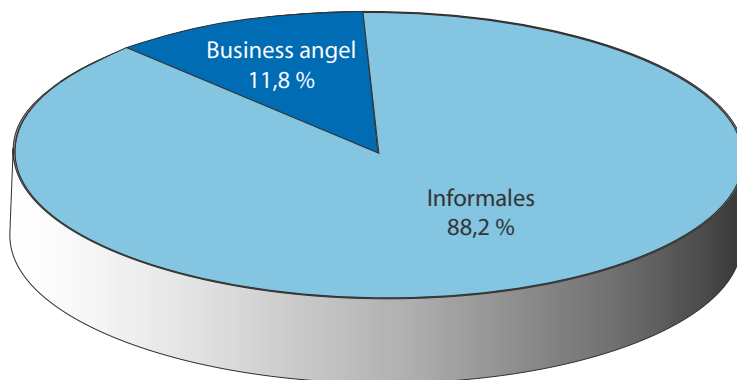


#### 6.4. Distribución y perfil del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia

La inversión en negocios ajenos, se distribuye en la Región de Murcia de tal forma que resulta mucho más elevada la inversión informal (3,0% de la población de 18-64 años) que la llevada a cabo por Business Angels (0,4% de la población de 18-64 años). La distinción entre estos dos grupos viene dada, fundamentalmente, por el tipo de relación que tienen con el beneficiario de su inversión y por su grado de profesionalización. Así, el inversor informal suele tener una relación familiar, de amistad o de relaciones de trabajo con el emprendedor, actúa de una forma desinteresada, habitualmente altruista, y suele invertir

cantidades modestas acerca de las cuales no espera un retorno específico, no llegando muchas veces ni siquiera a recuperar lo invertido. En cambio, el Business Angel, suele ser una persona que no tiene una relación previa con el emprendedor, pero invierte en su negocio porque ha captado una oportunidad interesante, que le puede reportar algún tipo de beneficio. Estos inversores acostumbran a tener experiencia empresarial y, en muchas ocasiones, no sólo aportan capital, sino también ideas, asesoramiento y hasta pueden acabar involucrándose en el negocio. Su objetivo es la rentabilidad y ver crecer la idea, aunque ello lleve tiempo. Por consiguiente, las motivaciones de uno y otro colectivo, así como su forma de actuar son lo suficientemente diferentes como para ser destacadas. El informe GEM no ha distinguido entre estos dos colectivos hasta que la presencia relativamente novedosa del Business Angels profesionalizado ha comenzado a cobrar importancia y sus prácticas se han ido extendiendo y comienzan a tener cierto impacto.

**Figura 6.3. Distribución de la población total involucrada en inversión privada en negocios ajenos en función del tipo de inversor**



**Distribución del total de inversores privados en negocios ajenos**

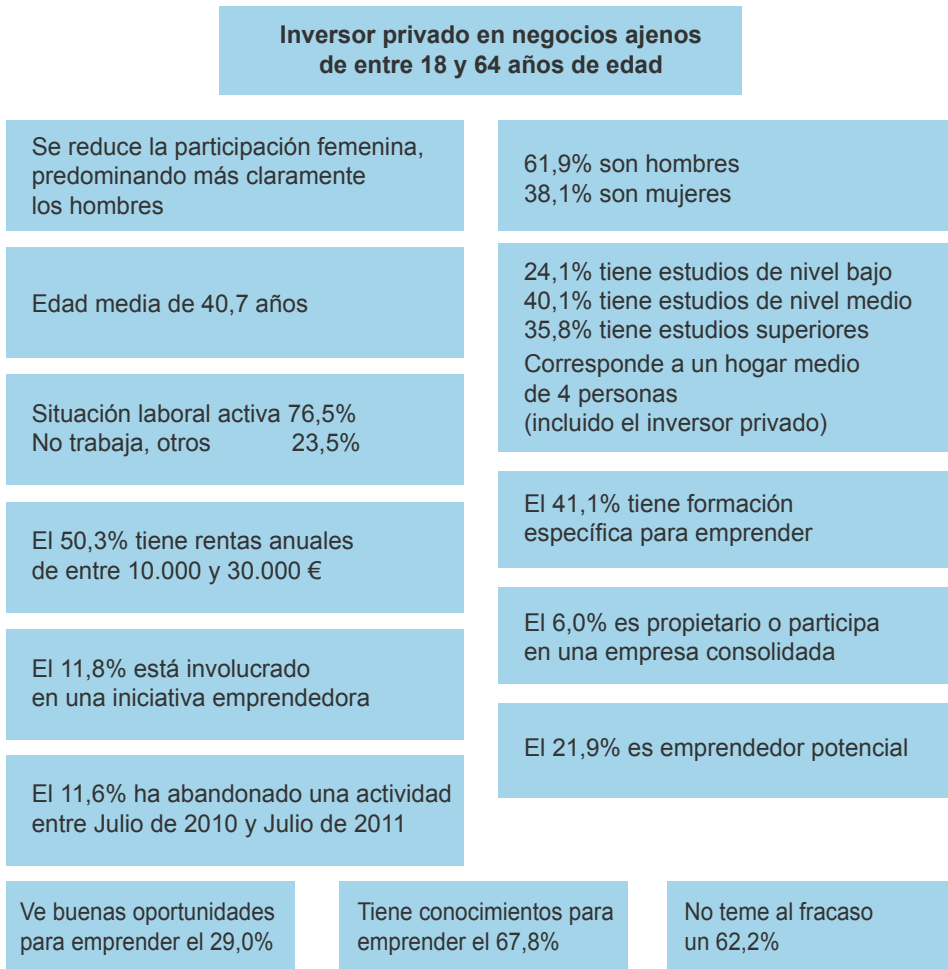
En términos porcentuales, como se aprecia en la figura 6.3, el 88,2% de la inversión privada en negocios ajenos en la Región de Murcia la realizan los inversores informales, mientras que sólo un 11,8% es canalizada a través de Business Angels. Esta presencia de Business Angels se ha reducido en la Región, ya que en 2010 tenía un peso del 15,9%, lo que hace recaer en mayor medida en el inversor informal la responsabilidad de financiar actividades, lo que implica un sostenimiento financiero menos consolidado para los proyectos y, probablemente, una menor viabilidad económica de los mismos. No obstante, en comparación con la media nacional, en la Región de Murcia hay una mayor apuesta por el Business Angels, ya que en el caso de España dicho porcentaje apenas alcanza un 8,4%.

En cuanto al perfil del inversor que pone dinero en negocios ajenos en la Región de Murcia, se puede afirmar, tal y como muestra la figura 6.4, que se trata predominantemente de un hombre de unos 40 años de edad, con estudios medios-superiores y moderada formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo o parcial,

cuya renta tiende a pertenecer al tramo medio-bajo de entre 10.000 € y 30.000 € y que vive en un hogar de cuatro personas. Un 11,8% de estos inversores está involucrado en su propia iniciativa emprendedora, un 6,0% es empresario consolidado y un 11,6% ha abandonado una actividad en los últimos 12 meses. El 21,9% es emprendedor potencial, por lo que entre sus planes a corto plazo no está incluido el de emprender y, además, percibe buenas oportunidades para ello en los próximos seis meses en su zona. Considera, por último, que tiene las habilidades y conocimientos necesarios para poner en marcha un negocio y el miedo al fracaso no es un obstáculo para ello.

En comparación con el perfil medio de España, el inversor privado murciano es más joven, tiene menor nivel de paro, y tiene mejores expectativas económico-empresariales de futuro, aunque, por el contrario, tiene menor nivel de estudios, una renta significativamente más baja, una formación específica para emprender más deficiente y una menor iniciativa emprendedora actual.

**Figura 6.4. Perfil del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia**



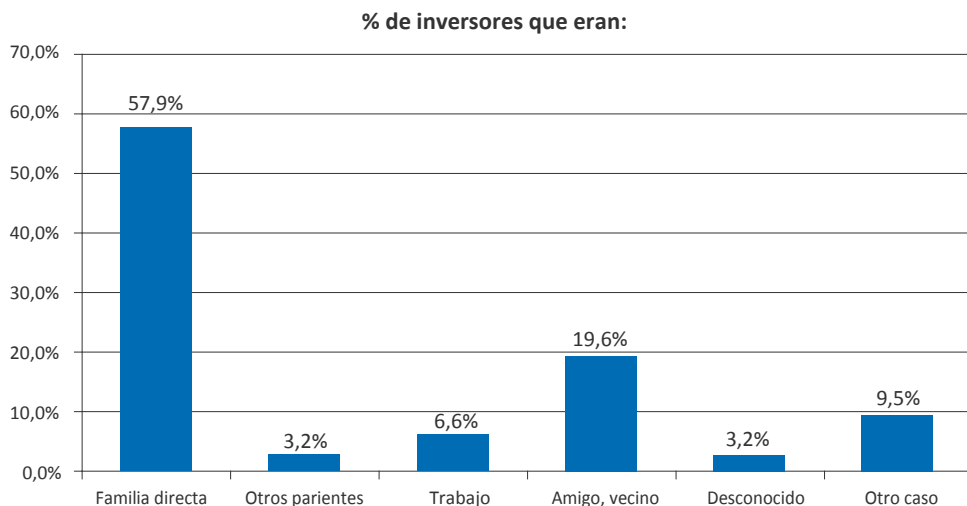
La evolución experimentada por el perfil del inversor privado de la Región entre el 2010 y el 2011 pone de manifiesto, tal y como se aprecia en la figura 6.4, lo siguiente:

- Se reduce drásticamente la participación femenina en este colectivo, hasta llegar a una presencia de hombres en torno a dos tercios.
- Aumenta ligeramente la edad media, aunque no de forma significativa.
- Aumenta significativamente la proporción de inversores privados con estudios universitarios.
- Aumenta de forma clara el porcentaje de inversores que tienen una situación laboral activa.
- El hogar del inversor privado sigue siendo de cuatro miembros, incluido el mismo.
- La distribución de renta de este colectivo mejora sensiblemente con respecto al año pasado, desplazándose una parte de ellos hacia rentas medias.
- Aumenta significativamente la proporción de inversores privados que cree haber recibido la formación necesaria para emprender.
- Aumenta claramente la presencia de emprendedores y de emprendedores potenciales.
- Se mantiene el porcentaje de empresarios consolidados y aumenta de forma importante el porcentaje de empresarios que han abandonado alguna actividad.
- Aumenta la proporción de inversores privados que percibe buenas oportunidades para emprender en los próximos seis meses en su zona.
- Aumenta la presencia de inversores con habilidades y conocimientos para emprender.
- Aumenta el porcentaje de inversores que no teme al fracaso: la duración de la crisis hace disminuir la cautela entre ellos.

Si nos centramos en los inversores informales, que son los que sin duda mayor influencia tienen como inversores privados, y su relación con el beneficiario de su inversión, como se puede apreciar en la figura 6.5, en la Región de Murcia se trata de una relación predominantemente familiar: en un 57,9% de los casos es la familia cercana la que proporciona el dinero necesario para emprender la actividad. El porcentaje es algo mayor que el que presenta la media nacional (con un 55,2%) y, comparados con los de la Región en 2010, se ha detectado un acusado incremento (43,4%). Este aumento ha sido consecuencia de la menor presencia de amigos o vecinos –que ahora suponen casi un 20%, mientras que en 2010 eran casi un 30%-. Y de compañeros de trabajo –que supone un 6,6% frente al 10,8% del año anterior-. Mención aparte requieren los inversores desconocidos y otros inversores, que suman en 2011 un 12,7% frente al casi un 16% en 2010 (este dato es aún peor en España: en 2011 sólo un 9,7%) La disminución de su presencia viene a representar la cada vez más baja participación de los Business Angels profesionales, lo que afecta negativamente al proceso de financiación cuantitativamente y cualitativamente: no financia por la crisis económica española y porque probablemente no se presentan oportunidades de negocio lo suficientemente interesantes.



**Figura 6.5. Relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión**



Por último, hay que señalar que la inversión media que han realizado los inversores privados que financian actividades ajenas en 2011 es de 23.652€, superior a la cifra de del 14.143 € del año anterior, y muy similar a la cifra media nacional (unos 28.000 €). No obstante, atendiendo a la mediana, la inversión es bastante menor de lo que nos dice la media (distorsionada por valores atípicos): 8.714 €. A pesar de ello, esta cantidad es algo mayor a la registrada en 2010 (6.500 € aproximadamente) y a la que presenta el conjunto de España (7.000 €). En cualquier caso, las cifras no son muy halagüeñas y, aunque en este apartado mejoran sensiblemente, visto en perspectiva desde 2008, la ya larga y prolongada incertidumbre económico-financiera ha traído un descenso en el número de inversores privados, acompañado por una disminución en las cantidades aportadas por ellos.

## 6.5. Conclusiones

En cuanto al capital semilla o inicial, cada iniciativa emprendedora puesta en marcha en el 2011 en la Región de Murcia ha ascendido a 37.000 €, si atendemos a la mediana como medida de tendencia central. Esta cantidad es bastante similar a la mediana de España en este año (30.000 €) y muy inferior a la del año 2010 en la Región, que ascendía a 60.000 €. Se ha producido, por tanto, una reducción importante de la inversión en las iniciativas y, si tenemos en cuenta la distribución estadística global se aprecia que, efectivamente, se trata de iniciativas más modestas que las de años anteriores, tratándose muy probablemente de iniciativas menos intensivas en capital y tecnología y, por tanto, menos innovadoras.

Los emprendedores murcianos están poniendo 13.552 € de capital por término medio: el 48,6% del capital semilla necesario para iniciar la actividad. Este porcentaje es inferior al 57,0% de la media nacional y muy inferior que el 84,0% registrado en la Región

en el año 2010. Estos datos siguen siendo muy preocupantes ya que ponen de manifiesto que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, el emprendedor murciano se ha descapitalizado y se ve incapaz siquiera de aportar la mitad del capital semilla para iniciar sus actividades, aumentando de forma importante su dependencia –e incertidumbre– con respecto a otros inversores.

Un 3,4% de la población activa ha actuado en 2011 como inversor privado que financia actividades ajenas en la Región de Murcia, cifra similar a la del año anterior y algo inferior a la de España (3,6%), pero que viene experimentado un acusado descenso con respecto años anteriores. Se mantiene, por tanto, la escasa actividad financiadora privada, tanto de inversores informales como de Business Angels, para las iniciativas emprendedoras de la Región, afectada por la larga duración de la crisis económica. Estos datos, sumados a la falta de crédito bancario y de ayudas públicas, son seriamente preocupantes y amenazan la capacidad futura de creación de empresas por falta de financiación.

En la comparación internacional en relación con la presencia de inversores privados, España ocupa un nivel intermedio dentro del contexto europeo más próximo. La Región de Murcia, por su parte, se sitúa algo por debajo de la media nacional, en el puesto 46 a nivel mundial, por encima del puesto 57 que obtuvo en 2010, pero muy por debajo del puesto 16 que obtuvo en el año 2009. En general, los datos de los dos últimos años siguen siendo bastante negativos, ya que parece que el freno financiero que han impuesto las instituciones públicas y la banca no está siendo compensado por la inversión privada en negocios ajenos, muy particularizada en el caso de la Región de Murcia en los familiares.

La inversión media que han realizado estos inversores privados financiando actividades ajenas es de 8.714 € en 2011, cantidad algo superior que la registrada en 2010 (de unos 6.500 € aproximadamente) y a la de la media nacional (7.000 €). Aunque las cifras mejoran sensiblemente, visto en perspectiva desde 2008, la larga y prolongada incertidumbre económico-financiera ha traído un descenso en el número de inversores privados, acompañado por una disminución en las cantidades aportadas por ellos.

La distribución de la inversión privada en 2011 en la Región de Murcia sigue los patrones de años anteriores, resultando mucho más elevada la inversión informal (88,2%) que la llevada a cabo por Business Angels (11,8%). En relación a años anteriores, se produce un descenso en la presencia inversora de los Business Angels (en 2010 era del 15% aproximadamente), lo que implica una retirada de los inversores más formalizados, con lo que ello supone de descenso en la viabilidad económica y el sostenimiento financiero más consolidado para dichos proyectos.

En cuanto al perfil general del inversor privado que pone dinero en negocios ajenos en la Región de Murcia, se trata predominantemente de un hombre de unos 40 años de edad, con estudios medios-superiores y moderada formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo o parcial, cuya renta tiende a pertenecer al tramo medio-bajo de entre 10.000 € y 30.000 € y que vive en un hogar de cuatro personas. Un 11,8% de estos inversores está involucrado en su propia iniciativa emprendedora, un 6,0% es empresario consolidado y un 11,6% ha abandonado una actividad en los últimos 12 meses.

Por último, hay que destacar la renovada importancia de los inversores privados informales, como aquellos que mayor influencia tienen como inversores en la Región de Murcia. En 2011, mayoritariamente se trata de la familia cercana la que proporciona el dinero necesario para emprender la actividad, en un 57,9%, produciéndose un importante incremento con respecto al año anterior. Este aumento ha venido a compensar la disminución de inversores tipo Business Angels más formalizados, que ya no ven oportunidades interesantes de negocio en la Región de Murcia.



# CAPÍTULO 7

## ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL GÉNERO



# ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL GÉNERO

## 7.1. Introducción

El análisis llevado a cabo sobre la actividad emprendedora en función del género sigue revelando, como en años precedentes, una mayor participación masculina en el proceso de creación empresarial. Los resultados del presente capítulo proporcionan información sobre las diferencias y similitudes del emprendimiento de mujeres y hombres destacando la importante recuperación en el colectivo femenino fruto, sin duda, de las consecuencias de la crisis sobre las economías familiares.

## 7.2. La actividad emprendedora femenina y masculina en Murcia

La actividad emprendedora registrada entre la población femenina comprendida entre 18 y 64 años (TEA<sub>femenino</sub>) muestra un importante crecimiento al pasar de un 1,7% en 2010 a un 5% en 2011. No obstante, se ha de tener en cuenta que como consecuencia de la crisis la cifra de 2010 que estamos utilizando como referencia alcanzó un valor extraordinariamente bajo que podríamos calificar, incluso, de anómalo. Por otra parte, no olvidemos que un incremento de la actividad emprendedora puede tener su origen en la dificultad para encontrar empleo por cuenta ajena. El emprendimiento masculino también se ha recuperado mostrando un incremento de más del 25% respecto a 2010.

**Tabla 7. 1. Evolución de los índices de actividad emprendedora masculina y femenina**

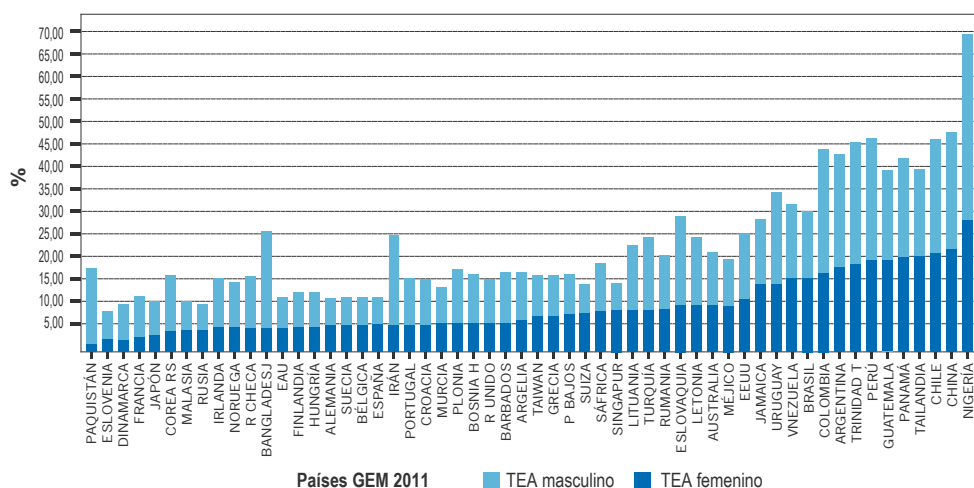
Indicador por año	2006	2007	2008	2009	2010	2011
TEA masculino	8,1%	8,6%	8,9%	6,7%	6,2%	7,8%
TEA femenino	5,0%	6,4%	4,9%	4,4%	1,7%	5,0%

Si comparamos la evolución de la actividad emprendedora para ambos sexos durante los últimos años (tabla 7.1), vemos cómo ambos colectivos muestran un cambio en la tendencia decreciente observada desde el inicio de la crisis; tendencia que se manifestó de forma más temprana en el colectivo femenino

Si se contempla la actividad emprendedora femenina desde una perspectiva internacional (figura 7.1), vemos que Murcia se sitúa, con respecto a sus vecinos europeos, en una posición intermedia, mostrando una tasa  $TEA_{femenino}$  similar a la de los distintos países de la UE donde el valor medio de esta tasa es de 4,7%. En un contexto internacional más amplio, delimitado por la totalidad de países que participan en el Proyecto GEM, también se observa una importante recuperación de la Región de Murcia pues ha pasado de estar en 2010 entre los tres participantes con menor actividad emprendedora femenina a ocupar el puesto 23 en 2011.

Al igual que en años anteriores, los países con mayor contribución femenina siguen siendo los menos desarrollados en los cuales prevalece como motivación la necesidad de subsistencia. Nigeria, China y Chile son las naciones con mayores porcentajes de emprendimiento femenino, mientras que Dinamarca, Eslovenia y Pakistán destacan por lo contrario.

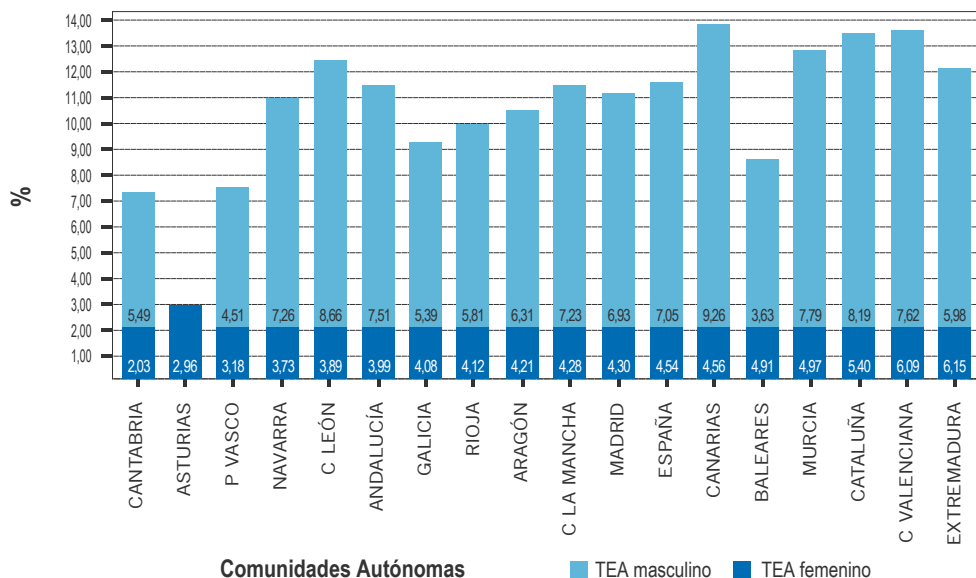
**Figura 7. 1. Actividad emprendedora masculina y femenina en los países GEM 2011**



Si comparamos la actividad emprendedora de la Región de Murcia con la del resto de comunidades autónomas españolas (figura 7.2), observamos que Murcia se encuentra entre las cuatro comunidades con mayor actividad emprendedora femenina. Este dato comparado con el del año anterior muestra una importante mejora en términos relativos ya que en 2010 la Región de Murcia se encontraba entre las tres regiones con menor tasa  $TEA_{femenino}$ .



**Figura 7. 2. Actividad emprendedora masculina y femenina en las CCAA españolas**

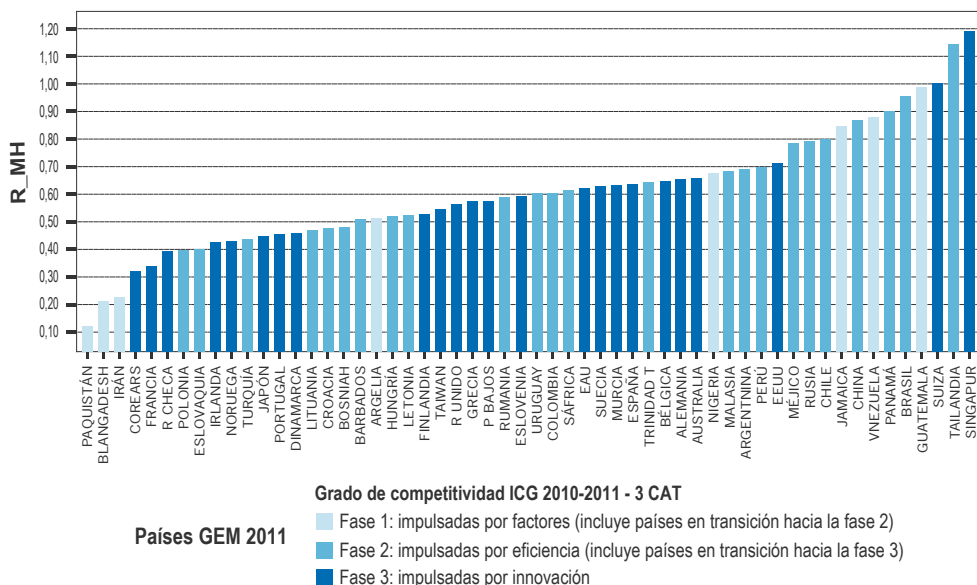


A excepción de Castilla-La Mancha, Castilla-León y Cantabria, el resto de comunidades autónomas han visto incrementada su tasa de emprendimiento femenino en el último año. Este crecimiento ha sido especialmente significativo en Extremadura y la Comunidad Valenciana donde se ha producido una subida de más de cuatro puntos porcentuales.

Por otra parte, también conviene destacar que el índice  $TEA_{femenino}$  de Murcia es ligeramente superior al índice medio de las comunidades autónomas españolas que, para 2011, presenta un valor de 4,3%.

Con el objetivo de conocer el grado de equilibrio existente entre géneros a la hora de iniciar una actividad emprendedora se ha analizado la ratio  $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$  ( $R_{MH}$ ) cuyo valor para 2011 es de 0,64, es decir, por cada 100 emprendedores existen 64 emprendedoras. Cuanto mayor sea la proximidad de este índice a la unidad mayor será el equilibrio entre géneros. En Murcia, al haberse producido un mayor incremento en la actividad emprendedora femenina que en la masculina se obtiene una importante mejoría en esta ratio respecto a 2010, año en el que su valor fue de 0,27.

**Figura 7. 3. Ratio  $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$  para los países GEM 2011**

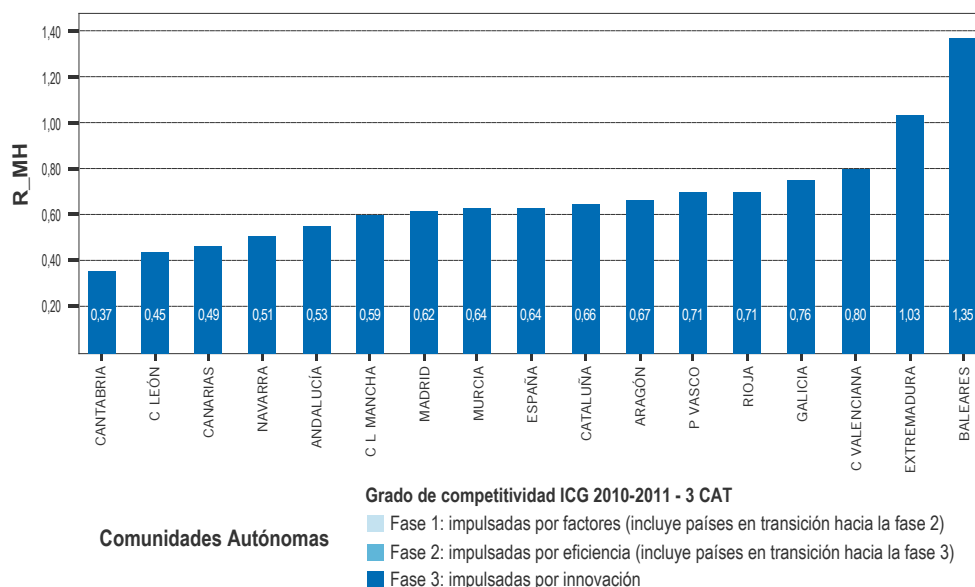


En comparación con la ratio del resto de países GEM (figura 7.3) Murcia se sitúa en una posición intermedia, con un valor de la ratio que este año queda por encima de la media de los países GEM (0,61). Los valores mínimos en 2011 corresponden a países en vías de desarrollo como Paquistán (0,11) y Bangladesh (0,21), y los máximos a Tailandia (1,16) y Singapur (1,19), economías impulsadas por la eficiencia e innovación, respectivamente.

En el contexto de la Unión Europea, la Región de Murcia también muestra una ratio superior a la media (0,51) y se sitúa entre los países con mayor índice, siendo superada sólo por Bélgica y Alemania.

En el contexto nacional (figura 7.4) podemos ver que Murcia presenta el mismo valor de este índice que el conjunto de España, aunque ligeramente inferior a la media de las comunidades autónomas que en 2011 es de 0,68. Las regiones con mayor peso relativo del emprendimiento femenino son Asturias, donde la totalidad de actividades emprendedoras han sido acometidas por mujeres, junto con Extremadura y Baleares, donde es superior la cifra de emprendedoras a la de emprendedores.

**Figura 7. 3. Ratio  $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$  para las CCAA españolas**



Comunidades Autónomas

Otro aspecto analizado para profundizar en el estudio del emprendimiento femenino es la motivación que lleva a la mujer murciana a iniciar una actividad empresarial. Para ello, siguiendo las directrices del proyecto GEM, se han distinguido tres modalidades básicas: iniciativas emprendedoras que persiguen el autoempleo ante la dificultad de encontrar otras alternativas laborales ( $TEA_{necesidad}$ ), iniciativas que pretenden aprovechar una oportunidad de negocio ( $TEA_{oportunidad}$ ), e iniciativas basadas en otras circunstancias ( $TEA_{otros\ motivos}$ ).

**Tabla 7. 2. Motivación para emprender según género**

MOTIVACIÓN	MUJER (%)					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Oportunidad	88,2	81,0	70,8	66,1	79,0	62,5
Necesidad	6,0	14,6	25,8	29,1	21,0	33,3
Otros motivos	5,8	4,4	3,4	4,8	0,0	4,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

MOTIVACIÓN	HOMBRE (%)					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Oportunidad	75,9	77,8	80,9	84,1	78,5	62,5
Necesidad	17,3	14,7	14,8	11,9	21,5	32,5
Otros motivos	6,8	7,5	4,3	4,0	0,0	5,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

El colectivo femenino de la Región de Murcia presenta en 2011 unas tasas de creación de empresas TEA<sub>oportunidad</sub> TEA<sub>necesidad</sub> de 3,11% y 1,65%, respectivamente. En términos porcentuales, para ambos sexos, observamos que la actividad emprendedora motivada por el deseo de aprovechar una oportunidad representa un 62,5% del total, mientras que las iniciativas empresariales emprendidas ante la dificultad de encontrar otro empleo se cifran en torno al 33%. Si tenemos en cuenta la evolución que refleja la tabla 7.2, podemos comprobar que ambos colectivos, femenino y masculino, sufren la misma tendencia y con igual intensidad. El recrudescimiento de la crisis ha hecho que se produzca un incremento de más de 10 puntos porcentuales en la proporción que representa el emprendimiento por necesidad.

### 7.3. Características de la actividad emprendedora femenina en Murcia comparadas con la masculina

En este apartado se analizan las características de la actividad emprendedora desde una perspectiva de género con el fin de detectar posibles diferencias.

Si analizamos la fase en la que se encuentran las iniciativas empresariales (tabla 7.3) vemos cómo la proporción de empresas en fase naciente es mayor entre mujeres que entre hombres. También merece la pena destacar que la tendencia observada en las iniciativas en fase naciente es distinta para ambos sexos, en el caso de las mujeres vemos un incremento de la proporción, respecto a 2010, de más de 10 puntos, mientras que entre los hombres se reduce en igual cantidad.

**Tabla 7. 3. Etapa en la que se encuentran las iniciativas según el género del emprendedor**

<b>X<sup>2</sup> = 0,155 Significación = 0,693</b> <b>Diferencias no significativas</b>		<b>Sexo</b>		<b>Total</b>
		<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	
TEA: fase de las iniciativas	Naciente (0-3 meses)	57,5%	62,5%	59,4%
	Nueva (3-42 meses)	42,5%	37,5%	40,6%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Para analizar la dimensión de las nuevas iniciativas se ha tenido en cuenta el número de propietarios y el número de trabajadores.

En cuanto al número medio de propietarios observamos que es muy bajo tanto en los negocios emprendidos por mujeres (1,7) como por hombres (1,6) y, aunque en este último caso la cifra de propietarios es ligeramente inferior, la diferencia no resulta estadísticamente significativa.

**Tabla 7. 4. Número de empleados actual y esperado en cinco años, según el género del emprendedor**

<b>X<sup>2</sup> = 1,05 Significación = 0,592</b> <b>Diferencias no significativas</b>		<b>GENDER</b>		<b>Total</b>
		<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	
TEA: número actual de empleados en 4 categorías	Sin empleados	68,4%	73,7%	70,2%
	1-5 empleados	26,3%	26,3%	26,3%
	6-19 empleados	5,3%	0,0%	3,5%
	20+ empleados	0,0%	0,0%	0,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%
<b>X<sup>2</sup> = 0,92 Significación = 0,821</b> <b>Diferencias no significativas</b>		<b>GENDER</b>		<b>Total</b>
		<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	
TEA: número esperado de empleados en 4 categorías	Sin empleados	14,3%	16,7%	15,1%
	1-5 empleados	57,1%	66,7%	60,4%
	6-19 empleados	20,0%	11,1%	17,0%
	20+ empleados	8,6%	5,6%	7,5%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Atendiendo al número de trabajadores (tabla 7.4), no se aprecian grandes diferencias por razón de sexo aunque es mayor la proporción de empresarias que han optado por iniciar su actividad empresarial sin contratar empleados. En el caso de las expectativas de futuro, se observan mayores diferencias mostrándose los hombres más optimistas que las mujeres.

Otros análisis realizados conducen a las siguientes conclusiones sobre las características:

- En cuanto a los sectores escogidos para emprender, dentro de las categorías de extractivo, transformador, servicios y orientado a consumo, las mujeres siguen la tendencia observada desde 2009 de concentrarse fuertemente en el sector orientado al consumo (70,8% de empresas), tendencia que también se aprecia en el caso de las iniciativas masculinas donde se agrupan un 60,0% de las nuevas empresas.
- En 2011 la proporción de iniciativas femeninas que ofrecen productos o servicios innovadores (16,7%) ha experimentado un fuerte incremento equiparándose a las iniciativas masculinas (17,5%); no obstante, esta cifra sigue siendo baja para ambos colectivos.
- Respecto a la competencia que afrontan las nuevas iniciativas, se mantienen los niveles observados en 2010. Un 25% de las emprendedoras manifiesta no tener competencia frente al 7,5% de los emprendedores.
- En relación a la antigüedad de las tecnologías utilizadas en el desarrollo de la actividad, se observa un cambio en la tendencia seguida desde 2009 pasando a estar más actualizados los emprendedores que las emprendedoras. Sólo el 8,3% de las

- empendedoras manifiesta hacer uso de las tecnologías más novedosas frente al 10% de los emprendedores.
- No existe participación de la mujer en sectores de base tecnológica media o alta, probablemente porque requieren de una mayor inversión inicial. En el caso de los hombres, la participación también es baja y muestra cierto retroceso al pasar del 3% en 2010 al 2,5% en 2011.
  - El grado de internacionalización entre las iniciativas femeninas se ha visto reducido al pasar del 25% al 13% el porcentaje de empresas que realiza alguna actividad exportadora. En el colectivo masculino también se observa un importante retroceso de las exportaciones viéndose reducido al 18% la proporción de exportadores.
  - La tasa de abandono de un negocio emprendido sigue siendo menor entre mujeres (4,2%) que entre hombres (12,5%), pero en ambos casos el principal motivo alegado es la baja de rentabilidad del negocio.

#### **7.4. Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora murciana y su comparación con el del hombre emprendedor**

En este apartado se resumen los datos obtenidos al comparar las características socio-demográficas de hombres y mujeres emprendedores.

No se observan variaciones, respecto a 2010, en la edad de los emprendedores. Las mujeres tienen una media de 36 años y los hombres una edad media de 39 años. Para ambos sexos, el intervalo de edad en el que se concentra un mayor número de emprendedores es el que oscila entre los 35 y 44 años.

En 2011, en cuanto a nivel educativo, se observa mayor proporción de hombres (45%) que de mujeres (37,5%) con estudios medios o superiores, aunque en ambos colectivos predominan los emprendedores que poseen formación básica o secundaria.

En cuanto al nivel de renta de las emprendedoras se observa una mayor concentración (50%) en torno a rentas bajas; sin embargo, la renta predominante entre los emprendedores (51,5%) es de nivel elevado.

Tanto las mujeres como los hombres emprendedores viven en un hogar de tamaño medio con una cifra de miembros próxima a 3,5.

En el colectivo femenino hay un porcentaje (12,5%) mayor de emprendedores extranjeros que en el masculino (5%).

#### **7.5. El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora**

Esta sección muestra cómo influye el género en las percepciones subjetivas que tienen las personas residentes en Murcia sobre la actividad emprendedora. En concreto se ha analizado la actitud de la sociedad murciana, tanto empresaria como no empresaria, con respecto a un conjunto de factores psico-sociales.

**Tabla 7.5. Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población murciana de 18-64 años no empresaria, en función del sexo**

Pregunta	% de respuesta afirmativa		Conclusión
	Hombres	Mujeres	
¿Conoce a una persona que haya puesto en marcha una iniciativa emprendedora en los dos últimos años?	26,0%	20,5%	Los hombres tienen una red social emprendedora más amplia que las mujeres
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	12,8%	14,4%	Las mujeres, en 2011, se muestran más optimistas en cuanto a la percepción de oportunidades
¿Posee las habilidades y conocimientos suficientes como para poner en marcha una pequeña iniciativa?	56,7%	42,5%	Proporcionalmente, los hombres muestran una mayor confianza que las mujeres en relación a su preparación para emprender
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	52,6%	53,0%	El miedo al fracaso representa una barrera de similar proporción para hombres y mujeres
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	70,1%	72,7%	Los hombres expresan un mayor grado de competitividad que las mujeres, aunque la diferencia entre ambos es mínima
Emprender se considera una buena opción profesional	69,4%	69,2%	La mayoría de hombres y mujeres consideran que crear una empresa es una buena opción profesional.
Los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus	73,6%	76,1%	La opinión es más favorable entre las mujeres
Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores	49,2%	44,8%	Los hombres tienden a detectar en mayor proporción noticias sobre emprendedores de éxito.

Los resultados que se detallan en la tabla 7.5, referidos a la población no empresaria, muestran algunas diferencias respecto a 2010 que merece la pena destacar:

- La red social emprendedora se ha visto reducida, sobre todo en el colectivo masculino.
- Respecto a la confianza en poseer los conocimientos necesarios para iniciar un negocio se observa un incremento en ambos géneros reduciéndose ligeramente las distancias entre hombres y mujeres.

- Se observa una reducción del optimismo en ambos colectivos respecto a la percepción de oportunidades para emprender.
- Se produce un incremento considerable (más de 10 puntos porcentuales) en la proporción de hombres que consideran que el miedo a fracasar es un importante obstáculo para emprender.
- Aumenta, tanto entre hombres como entre mujeres, la proporción de aquellos que piensan que ser un emprendedor de éxito proporciona un buen status social.
- Aumenta ligeramente la proporción de mujeres que considera el emprendimiento como una buena opción profesional.

**Tabla 7. 6. Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población empresaria murciana de 18-64 años, en función del sexo.**

Pregunta	% de respuesta afirmativa		Conclusión
	Hombres	Mujeres	
¿Conoce a una persona que haya puesto en marcha una iniciativa emprendedora en los dos últimos años?	60,6%	50,0%	Las mujeres que se han decidido a emprender mostraron una red social emprendedora más amplia que los hombres. Ambos grupos superan a la población no empresaria
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	23,8%	22,2%	Las emprendedoras se muestran más optimistas en cuanto a la percepción de oportunidades que los emprendedores
¿Posee las habilidades y conocimientos suficientes como para poner en marcha una pequeña iniciativa?	87,9%	92,3%	Los emprendedores se consideran preparados para crear una empresa en mayor proporción que las emprendedoras. Ambos grupos superan a la población no empresaria
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	42,2%	47,5%	El miedo al fracaso constituye un mayor obstáculo para hombres que para mujeres
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	55,6%	50,0%	Entre los emprendedores, los hombres expresan un mayor grado de competitividad que las mujeres
Emprender se considera una buena opción profesional	67,2%	64,1%	La opinión es más favorable entre los hombres
Los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus	54,0%	50,0%	Las emprendedoras tienen una opinión más favorable que los emprendedores.
Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores	35,4%	41,7%	Los emprendedores tienen mejor opinión de la cobertura realizada por los medios que las emprendedoras



A partir de la información proporcionada por las tablas 7.5 y 7.6 podemos concluir que las empresarias murcianas, en comparación con las no empresarias:

- tienen mayor acceso a redes sociales empresariales,
- advierten más oportunidades de negocio a corto plazo,
- están más seguras de poseer la capacitación necesaria para iniciar un negocio,
- se sienten menos afectadas por el temor al fracaso,
- se muestran más competitivas,
- dan menos importancia al status que puede proporcionar el éxito en los negocios,
- y, finalmente, tras sufrir los efectos de la crisis tienen peor opinión de la actividad emprendedora como opción profesional.

Otro aspecto analizado ha sido la evolución de las diferencias de género respecto a 2010. Se observa un acercamiento entre géneros en aspectos tales como la existencia de redes sociales en el entorno del emprendedor, la confianza en poseer los conocimientos necesarios para emprender, el grado de competitividad y la consideración de la actividad emprendedora como una buena alternativa profesional. Sin embargo, se observan mayores diferencias entre géneros en la percepción de buenas oportunidades de negocio, ya que entre los hombres se observa un gran pesimismo, y en la consideración del temor al fracaso como un freno a la actividad emprendedora, ya que los hombres se muestran mucho más sensibles ante el riesgo de fracaso.

## **7.6. El estado del entorno para el emprendimiento femenino**

El proyecto GEM recoge anualmente, entre otras valoraciones, la opinión de un grupo de expertos acerca del grado de apoyo cultural e institucional a la actividad emprendedora femenina. La tabla 7.7 muestra el promedio de la valoración de dichos expertos sobre varias afirmaciones relacionadas con este tema. Si consideramos como valor aceptable un promedio de 3 puntos, vemos que los expertos consideran igualmente capacitados a mujeres y hombres para llevar a cabo una actividad empresarial y que ambos géneros se hallan expuestos a las mismas oportunidades de negocio. Sin embargo, se consideran insuficientes los servicios sociales que facilitan la conciliación laboral de las mujeres y las medidas que alientan el emprendimiento femenino. En el límite de “situación aceptable” se encuentra el grado de aceptación social que encuentran las mujeres ante su incorporación a la actividad empresarial.

**Tabla 7.7. Opinión media de los expertos murcianos acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora desde 2008 hasta 2011**

Afirmaciones valoradas por los expertos en escalas de 5 puntos: 1 = completamente cierto, 5 = completamente falso	Promedio de valoración de los expertos			
	2008	2009	2010	2011
En la RM, existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando después haber fundado una familia	2,26	2,43	2,44	2,39
En la RM, crear un negocio es una carrera socialmente aceptada para la mujer	3,34	3,23	2,97	2,97
En la RM, las mujeres son alentadas a ser auto-empleadas o a crear una empresa	2,89	3,06	3,80	2,77
En la RM, las mujeres son expuestas a tantas buenas oportunidades para crear un negocio como los hombres	2,97	3,34	3,56	3,47
En la RM, hombres y mujeres poseen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para crear una empresa	4,42	4,31	4,25	4,25

# **CAPÍTULO 8**

## **MOTIVACIÓN Y CAPACIDAD PARA EMPRENDER EN LA POBLACIÓN DE LA REGIÓN DE MURCIA EN EL 2011**



# MOTIVACIÓN Y CAPACIDAD PARA EMPRENDER EN LA POBLACIÓN DE LA REGIÓN DE MURCIA EN EL 2011

---

## 8.1. Introducción

Ciertas actitudes y capacidades se consideran de vital importancia para iniciar un proceso de creación de empresas. La identificación de estos factores de motivación del proceso emprendedor en la población involucrada y no involucrada en el proceso emprendedor a través de la consulta a la población adulta y a los expertos entrevistados, es el objetivo de este capítulo.

## 8.2. La percepción de oportunidades para emprender

Uno de los indicadores precursores de la iniciativa emprendedora es la percepción de oportunidades para emprender que tiene la población. Así, un 13,6% de la población murciana, percibe la existencia de buenas oportunidades para emprender. Este porcentaje es sensiblemente superior entre el colectivo empresario, es decir aquellas personas que ya están involucradas en alguna fase del proceso emprendedor (19,8%), mientras que la tasa de personas no involucradas en un proceso emprendedor capaces de captar oportunidades para emprender en los seis meses siguientes a la encuesta GEM desciende hasta el 11,3%.

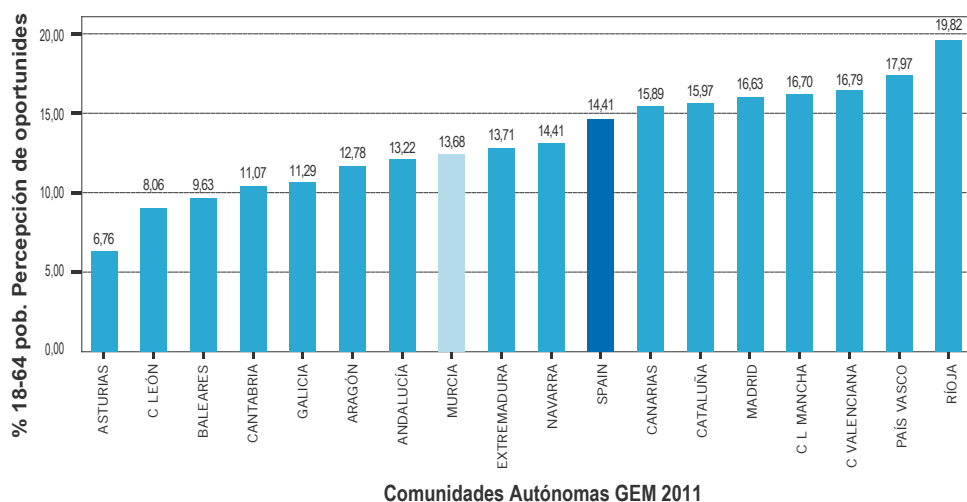
Como se observa, la tendencia negativa de este indicador se confirma este año, a pesar del repunte del año 2010, en línea con lo que ocurre en el conjunto de la población española.

**Tabla 8.1. Evolución temporal del porcentaje de población de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en Murcia y España, de Julio a Diciembre de 2011**

Percepción buenas oportunidades para emprender (% Población adulta 18-64 años)		
	Región de Murcia	España
Año 2011	13,6%	14,4%
Año 2010	19,1%	18,8%
Año 2009	14,9%	16,9%
Año 2008	23,7%	25,4%
Año 2007	28,9%	25,0%
Año 2006	32,6%	25,7%

Por otro lado, la percepción de oportunidades en la región de Murcia ha empeorado comparativamente con el resto de comunidades autónomas, aunque presenta un valor cercano a la media de todas las comunidades autónomas (13,7%). La comunidad de La Rioja, con casi un 20% de la población que percibe buenas oportunidades para emprender en su región se coloca en la primera posición, mientras que las comunidades de el País Vasco, Comunidad Valenciana, Castilla la Mancha, Madrid, Cataluña, Canarias y Navarra se sitúan por encima de la media con valores que oscilan entre el 18% y el 16%.

**Figura 8.1. Comparativa entre Comunidades Autónomas del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender**



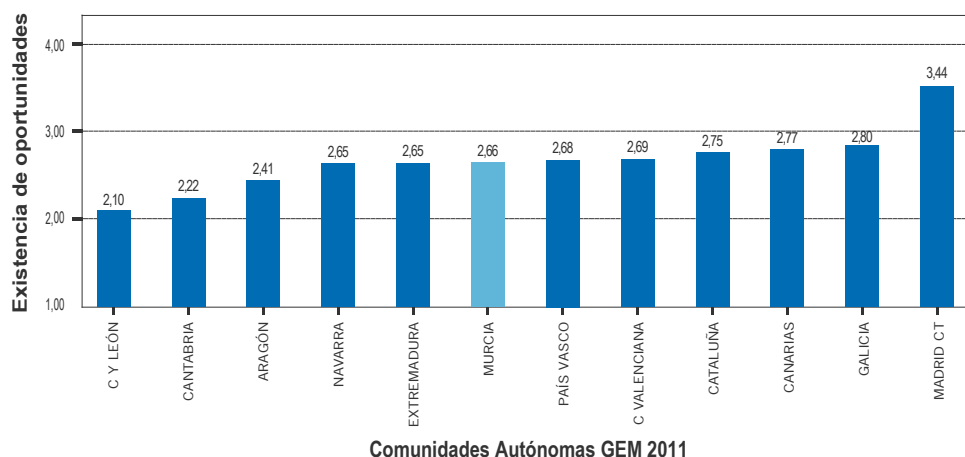
La visión de los expertos sobre las oportunidades emprendedoras en la región empeora respecto del año 2010 en todos los aspectos sobre los que se ha consultado, de forma que ninguna de las valoraciones medias de este apartado ha resultado aceptable. Sin embargo, la percepción de los expertos en la región es ligeramente más favorable que para el conjunto de España.

**Tabla 8.2. Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en Murcia y España**

Oportunidades. En Murcia y España:		2011	2010	2009	2008	2007	2006
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	Murcia	2,83	3,00	2,89	2,92	3,58	3,29
	España	2,83	3,18	3,34	3,21	3,21	3,03
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	Murcia	2,92	3,06	2,94	3,22	3,92	3,58
	España	2,69	2,92	3,37	3,24	3,52	3,23
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	Murcia	2,34	2,56	2,36	2,28	3,09	2,67
	España	2,38	2,50	2,56	2,35	2,71	2,54
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	Murcia	2,22	2,28	2,23	2,17	3,06	2,57
	España	1,94	1,85	2,29	2,22	2,63	2,68

En términos generales, la opinión de los expertos de la región sobre la percepción de oportunidades (Figura 8.2.) se encuentra en la media del conjunto de comunidades autónomas participantes. Sin embargo la posición relativa de la región ha empeorado ligeramente respecto a 2010, siendo Galicia y la Comunidad de Madrid las que mayor incremento relativo han sufrido.

**Figura 8.2. Media resumen acerca de la percepción de los expertos regionales en el bloque en que evalúan las oportunidades para emprender**



### 8.3. Factores de motivación

#### 8.3.1. Red social

Un factor que la literatura señala como motivador del proceso emprendedor está relacionado con la posesión de una red social, en la que el conocimiento de otros emprendedores actúan como incentivo para personas que quieran imitar el fenómeno emprendedor.

En Murcia, el porcentaje de la población que posee una red social de emprendedores es un 5% inferior a la población española que afirma tener contactos con emprendedores, confirmando así la evolución negativa de este apartado respecto del conjunto de la población española desde 2009.

Estas diferencias con el conjunto de España son similares para para ambos colectivos, involucrados y no involucrados en un proceso de emprendimiento, ampliándose ligeramente en el caso de involucrados -36,4% de la población murciana frente al 44,2% de la población española-.

Así, la evolución de este indicador entre los años 2010 y 2011 es a la baja y alcanza el valor más bajo del período, resultado que se justifica por la reducción de la actividad emprendedora que ha tenido lugar en los últimos años.

**Tabla 8.3. Evolución temporal del porcentaje de población de 18-64 años que posee una red social de emprendimiento en Murcia y España, de Julio a Diciembre de 2011**

Red social de emprendimiento (% Población adulta 18-64 años)		
	Región de Murcia	España
Año 2011	23,3%	28,7%
Año 2010	28,9%	32,4%
Año 2009	34,9%	32,6%
Año 2008	37,7%	37,6%
Año 2007	27,6%	35,5%
Año 2006	40,0%	35,8%

#### 8.3.2. Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender

Los recientes estudios que se están llevando a cabo en el seno del proyecto GEM, revelan que la enseñanza reglada del emprendimiento proporciona una ganancia en el ámbito de las actitudes emprendedoras de la población, que posteriormente puede traducirse en una mayor involucración de la población en el proceso emprendedor y también en un beneficio en el sentido de promover el emprendimiento de calidad.

En este sentido, en la tabla 8.4 se observa como casi la mitad de la población murciana (49,8%) de entre 18 y 64 años reconoce tener los conocimientos y habilidades para iniciar una actividad emprendedora, en línea con lo que reconoce el conjunto de la



población española (50,9%). Este porcentaje se eleva a un 83% entre aquellos que se encuentran involucrados en alguna fase del proceso, y desciende a un 38,4% entre los que no están involucrados, colectivo en el que hay una mayor diferencia con el conjunto de la población española (41,2%).

**Tabla 8.4. Evolución temporal del porcentaje de población de 18-64 años que posee conocimientos y habilidades para emprender en Murcia y España, de Julio a Diciembre de 2011**

Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender (% Población adulta 18-64 años)		
	Región de Murcia	España
Año 2011	49,8%	50,9%
Año 2010	46,3%	49,8%
Año 2009	50,4%	51,2%
Año 2008	44,3%	46,5%
Año 2007	45,6%	47,2%
Año 2006	48,3%	50,1%

Como se puede observar, el descenso en el nivel de competencias de la población para emprender sufrido en 2010 se recupera en 2011, hasta niveles cercanos a 2009, año en que el 50% de la población afirmó tener los conocimientos necesario para iniciar una actividad emprendedora. Así, se observan los resultados del esfuerzo en formación en materia de emprendimiento durante los últimos años.

Los expertos de la región valoran positivamente la capacidad emprendedora de la población (Tabla 8.5), apartado en el que se observa un incremento en todos los aspectos relacionados con los conocimientos y habilidades de la población para poner en marcha un negocio. Esta tendencia positiva no se observa en el conjunto de la población española, lo que implica una reducción en la brecha que desde el año 2008 existe entre la capacidad emprendedora de la población murciana y la española, lo que puede ser reflejo del esfuerzo de las políticas orientadas a incrementar esas capacidades.

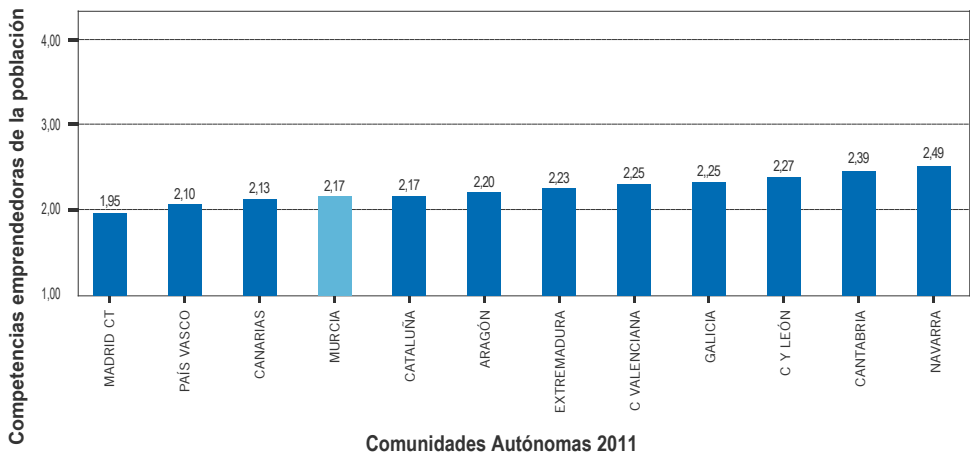
**Tabla 8.5. Evaluación media de expertos de la Región de Murcia sobre la capacidad que tiene nuestra población para emprender**

Oportunidades. En Murcia y España:		2011	2010	2009	2008	2007	2006
Mucha gente tiene conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un pequeño negocio	Murcia	2,83	2,33	2,34	2,31	3,00	3,47
	España	2,44	2,83	2,81	2,43	3,07	2,96
Mucha gente está preparada para organizar los recursos necesarios para la puesta en marcha de un pequeño negocio	Murcia	2,28	2,19	2,17	2,22	2,75	2,85
	España	2,37	2,38	2,65	2,38	2,74	2,70

<b>Oportunidades. En Murcia y España:</b>		<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>
Mucha gente puede reaccionar rápidamente en la detección de nuevas oportunidades de negocios que se presentan	Murcia	2,36	2,33	2,26	2,33	3,00	3,12
	España	2,17	2,25	2,45	2,38	2,65	2,60
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha un negocio con alto potencial de crecimiento	Murcia	1,79	1,80	1,76	1,79	2,42	2,57
	España	1,69	2,08	1,89	1,94	2,32	2,24
Mucha gente tiene experiencia en la puesta en marcha de negocios	Murcia	2,08	1,97	1,97	2,03	2,72	2,77
	España	1,92	1,95	2,28	2,26	2,48	2,41

Respecto al resto de comunidades autónomas participantes, la Región de Murcia se sitúa entre las cuatro con la población menos competente en materia emprendedora, lejos de Navarra y Cantabria que son las comunidades con una mejor posición relativa en este apartado, aunque ninguna comunidad autónoma obtiene un aprobado en esta materia.

**Figura 8.3. Media resumen de la percepción de los expertos de las Comunidades Autónomas sobre la posesión de conocimientos y habilidades para emprender**



### 8.3.3. El temor al fracaso como obstáculo para emprender

Uno de los principales factores disuasorios a la hora de tomar la decisión de iniciar una actividad emprendedora es el temor al fracaso, especialmente en aquellas sociedades en las que el emprendimiento no forma parte de la cultura ambiental. Por ello, el informe GEM tiene en cuenta este obstáculo al emprendimiento, preguntando a la población si el temor al fracaso sería un obstáculo para iniciar una actividad emprendedora. Como se ha

venido observando desde el año 2006 no existen grandes diferencias entre la población murciana y el conjunto de la población nacional en cuanto al temor a iniciar una actividad emprendedora. Sin embargo, la crisis económica ha supuesto un efecto negativo sobre la confianza, provocando un cambio en la tendencia positiva que mostraba este indicador desde 2009. (Tabla 8.6)

Si diferenciamos por colectivos, el colectivo empresario es proporcionalmente menos temeroso que el que no lo es -un 49,2% de la población involucrada respondió que no era temeroso frente al 43,5% de la población no involucrada-, sin embargo es también en el colectivo empresario donde mayores diferencias se observan con el conjunto de la población española (54,2%).

**Tabla 8.6. Evolución temporal porcentaje de población de 18-64 años que teme al fracaso en Murcia y España, de Julio a Diciembre de 2011**

Temor al fracaso (% Población adulta 18-64 años)		
	Región de Murcia	España
Año 2011	44,9%	46,9%
Año 2010	53,7%	54,5%
Año 2009	55,4%	48,1%
Año 2008	48,1%	48,3%
Año 2007	52,2%	46,2%
Año 2006	49,5%	52,7%

#### 8.3.4. Preferencia por una sociedad competitiva

El proyecto GEM evalúa el grado en que la población no está de acuerdo con un sistema igualitario en los estándares de vida, como indicador subjetivo del nivel de competitividad de la población, factor que puede ser desencadenante de la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras.

Como refleja la tabla 8.7., la evolución de este sentimiento en la población comenzó a deteriorarse en el año 2009, año en el que se produjo un cambio en la evolución positiva que venía experimentando desde el año 2006. Sin embargo, cabe destacar que esta evolución negativa parece haberse estabilizado en 2011, mientras que continúa empeorando ligeramente en el conjunto de la población española.

**Tabla 8.7. Evolución temporal porcentaje de población de 18-64 años que tiene un espíritu competitivo en Murcia y España, de Julio a Diciembre de 2011**

Espíritu competitivo (% Población adulta 18-64 años)		
	Región de Murcia	España
Año 2011	28,5%	28,4%
Año 2010	28,6%	30,5%
Año 2009	42,2%	41,2%
Año 2008	34,9%	36,2%
Año 2007	35,9%	44,3%
Año 2006	44,9%	45,3%

Si podemos destacar una mayor competitividad del colectivo involucrado en el proceso emprendedor de la población murciana (35,2%) frente al de la población española (29,2%).

### 8.3.5. Emprender es una buena opción profesional

La percepción social que la población tiene del emprendedor como profesional es determinante para promover la actividad emprendedora, así cuando ser emprendedor se observa como una opción factible y válida, es más fácil concienciar de su importancia y las oportunidades que ofrece, especialmente a aquellas personas que están buscando una oportunidad laboral.

Aunque se observa un ligero descenso en la opinión positiva que la población murciana tiene del emprendimiento, existe un elevado porcentaje de la población murciana (70%) que contempla la iniciativa emprendedora como una buena opción profesional, ligeramente por encima de la opinión que tiene el conjunto de la población nacional (65,2%).

**Tabla 8.8. Evolución temporal del porcentaje de población de 18-64 años que cree que emprender es una buena opción profesional en Murcia y España, de Julio a Diciembre de 2011**

Emprender es una buena opción profesional (% Población adulta 18-64 años)		
	Región de Murcia	España
Año 2011	69,3%	65,2%
Año 2010	71,2%	65,4%
Año 2009	69,3%	62,9%
Año 2008	70,3%	68,2%
Año 2007	73,6%	60,4%
Año 2006	66,0%	62,1%

### 8.3.6. El emprendimiento de éxito conduce a un buen estatus social y económico

Otro factor intrínseco añadido a la motivación para emprender es la percepción que tiene la población sobre los beneficios que proporciona ser emprendedor, en términos de estatus social y económico. Así, si además de considerar la posibilidad de ser emprendedor como una opción factible, la población considera que proporciona cierta posición social, será más probable que decidan iniciar una actividad emprendedora.

En este sentido, como se puede ver en la tabla 8.9. la evolución es muy positiva, casi un 75% de la población estima que ser empresario conlleva un estatus social y económico deseable, especialmente entre el colectivo no involucrado en el proceso emprendedor, entre quienes este factor puede tener una mayor influencia a la hora de contemplar esta opción profesional.

**Tabla 8.9. Evolución temporal de la opinión de la población de 18-64 años sobre el estatus social del emprendedor en Murcia y España, de Julio a Diciembre de 2011**

Estatus social del emprendedor (% Población adulta 18-64 años)		
	Región de Murcia	España
Año 2011	74,9%	66,5%
Año 2010	63,3%	62,5%
Año 2009	59,7%	54,6%
Año 2008	59,1%	58,3%
Año 2007	65,9%	53,3%
Año 2006	58,8%	53,4%

### 8.3.7. Los medios de comunicación españoles ofrecen frecuentemente historias y noticias sobre emprendedores exitosos

La importancia de los medios de comunicación es decisiva en la difusión de casos de éxito empresarial entre la población, esto a su vez es determinante en la generación de una imagen social de la figura del emprendedor y contribuye a dar por sentado ciertos valores asociados al emprendimiento y a conformar el estatus social de la figura del emprendedor.

En este sentido, el interés de los medios hacia la figura del emprendedor, es percibido por casi la mitad de la población murciana (47,2%), frente al 44,6% de la población nacional. Se observa así un positivo cambio de tendencia en este indicador, que se inicia en 2009 para el conjunto nacional, y en 2010 en el caso de la población murciana.

**Tabla 8.10. Evolución temporal de la opinión de la población de 18-64 años sobre el papel de los medios de comunicación en Murcia y España, de Julio a Diciembre de 2011**

Atención de los medios de comunicación al emprendedor (% Población adulta 18-64 años)		
	Región de Murcia	España
Año 2011	47,2%	44,6%
Año 2010	39,7%	40,7%
Año 2009	43,2%	37,0%
Año 2008	43,3%	43,5%
Año 2007	45,9%	43,7%
Año 2006	50,2%	42,9%

Sin embargo, cabe destacar que esta labor de difusión de los medios no es percibida con tanta intensidad por el colectivo emprendedor, ya que tan sólo un 40% de la población emprendedora murciana considera que se realice una cobertura adecuada en los medios.

Asimismo, y en contra de lo que se observa para el conjunto de la población española, los mecanismos de motivación para iniciar una actividad emprendedora por los que se

han consultado a los expertos han tenido una valoración ligeramente más positiva que en el año 2010, excepto cuando se trata de afirmar que crear una empresa es una forma de hacerse rico.

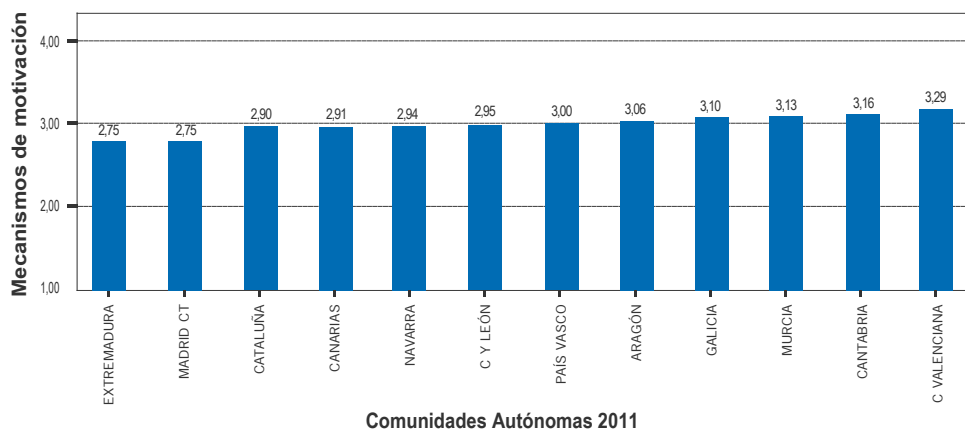
**Tabla 8.11. Evaluación media de expertos de la Región de Murcia sobre factores que influyen en la motivación para emprender**

Oportunidades. En Murcia y España:		2011	2010	2009	2008	2007	2006
Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social	Murcia	3,56	3,33	3,57	3,81	3,69	3,69
	España	3,56	3,63	3,40	3,72	3,61	3,67
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	Murcia	3,28	3,17	3,31	3,69	3,31	3,40
	España	2,97	3,13	2,94	3,50	3,20	3,33
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	Murcia	3,06	2,86	3,14	3,14	3,42	3,17
	España	2,78	2,90	2,86	3,28	3,13	3,15
La creación de empresas es una forma de hacerse rico	Murcia	2,61	2,83	2,83	3,09	3,17	3,17
	España	2,58	2,75	2,78	2,72	2,99	3,00
Convertirse en empresario es una opción profesional deseable	Murcia	2,89	2,86	2,89	3,03	3,17	3,03
	España	2,42	2,48	2,45	2,66	2,83	2,66

Como se puede observar en la Figura 8.4 la valoración de los expertos de la región sobre los diferentes mecanismos de motivación sobre los que se les ha preguntado está por encima de la media de las comunidades autónomas participantes (2,99) y mejorando nuestra posición relativa respecto al año 2010 (3,03), tan solo Cantabria y la Comunidad Valenciana reflejan una opinión más favorable de los expertos en relación a los mecanismos de motivación.

Así, podemos concluir que la opinión de los expertos sobre los factores que motivan y contribuyen a generar una percepción social positiva de la figura del emprendedor ha sufrido una evolución más favorable en la región que en el conjunto de España. Aún así, la valoración sobre las oportunidades para emprender y las competencias emprendedoras de la población continúa siendo insuficiente para originar un efecto impulsor de un emprendimiento de calidad en la región.

**Figura 8.4. Media resumen de la percepción de los expertos sobre los mecanismos de motivación y el apoyo social a la figura del emprendedor**



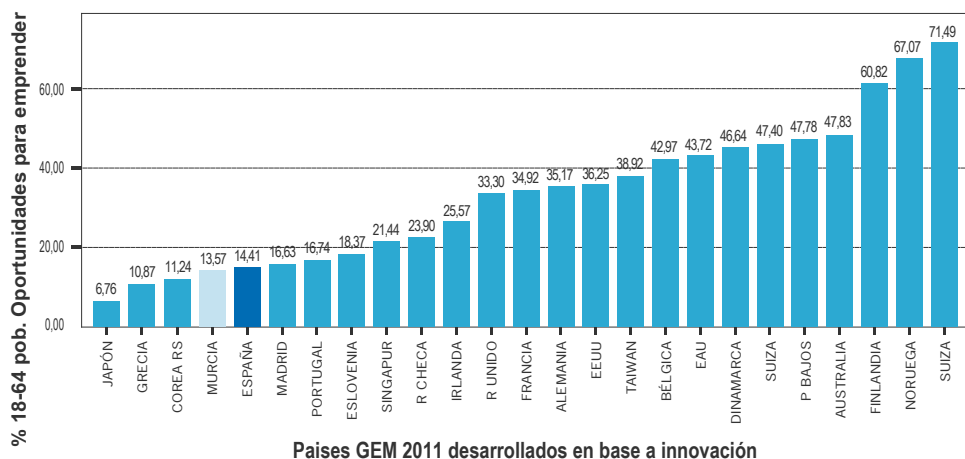
#### 8.4. Posicionamiento regional en el plano internacional con respecto a las variables clave relacionadas con la motivación y capacitación para emprender

En el plano internacional, la situación de la Región de Murcia en temas de motivación de la población para emprender presenta algunos aspectos positivos, como las capacidades de la población para emprender, y algunos otros no tanto como las oportunidades percibidas para emprender.

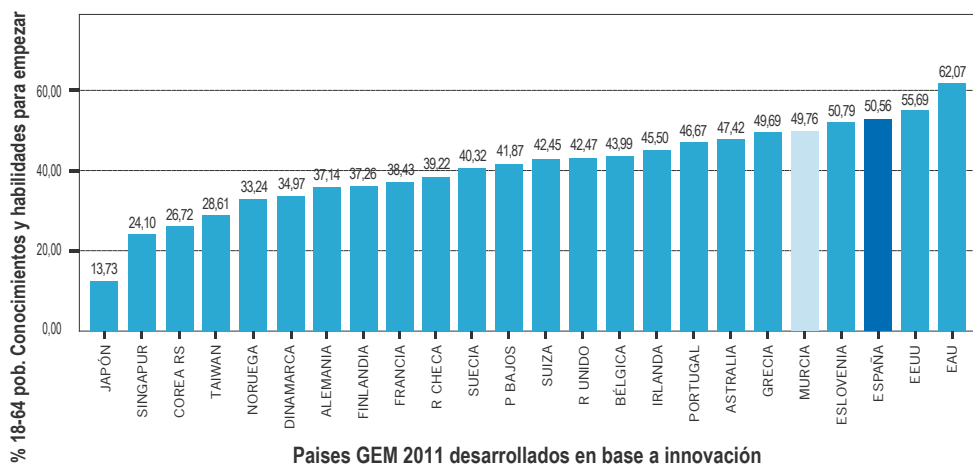
Así, en la Figura 8.5 se observa como la Región de Murcia se encuentra al nivel de los países cuya población posee unos mayores conocimientos y habilidades para emprender, solamente por debajo de países como Estados Unidos y Emiratos Árabes Unidos.

En cuanto al temor al fracaso (Figura 8.6) cómo obstáculo para emprender, la Región de Murcia muestra una situación negativa comparativamente con el resto de países participantes en el proyecto GEM cuyo motor de desarrollo es también la innovación.

**Figura 8.5. Comparativa internacional acerca de las capacidades para emprender de la población**

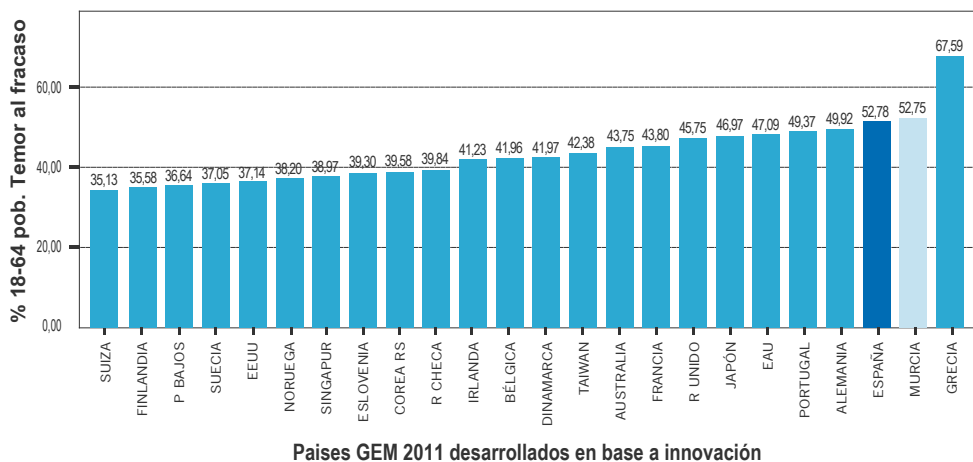


**Figura 8.6. Comparativa internacional acerca de las capacidades para emprender de la población**



Otro de los aspectos en los que la Región de Murcia se encuentra en una situación relativamente peor es en cuanto al temor al fracaso (Figura 8.7). Este factor que condiciona de forma importante la iniciativa emprendedora presenta uno de los niveles más altos de los países GEM comparados, solo superado por Grecia.

**Figura 8.7. Comparativa internacional acerca de la percepción de la población sobre el nivel del temor a emprender**

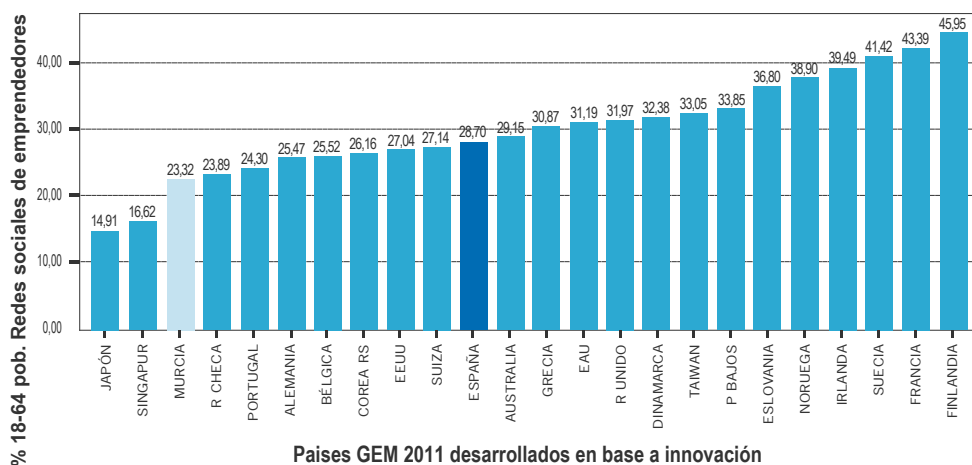


Si nos fijamos en los emprendedores que conoce la población de la Región de Murcia (Figura 8.8), factor que se considera favorable para iniciar una iniciativa empresarial, la comparativa es desfavorable para la región, ya que las redes sociales de emprendedores de la región es muy inferior al de el resto de países GEM comparados.

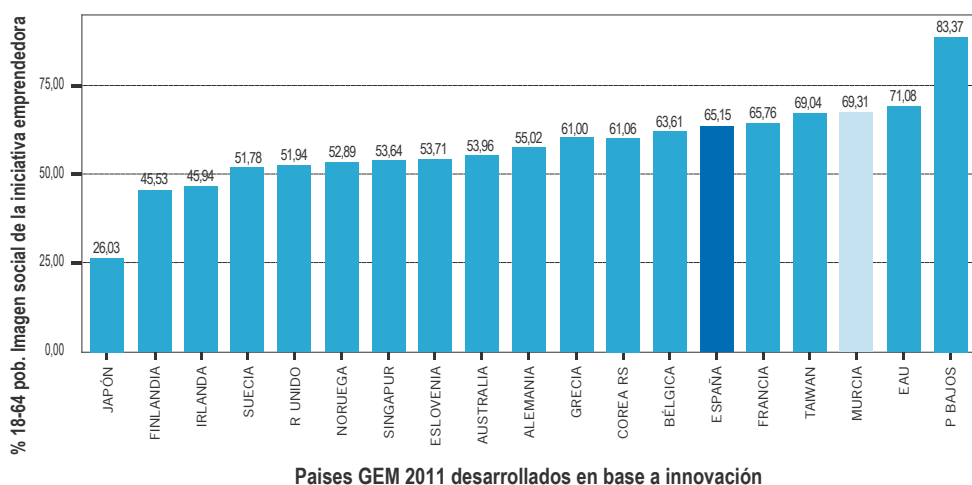
Así, por último podemos observar en la Figura 8.9., como la población de la región de Murcia tiene una opinión mejor que el resto de países GEM sobre la creación de empresas como opción profesional.



**Figura 8.8. Comparativa internacional acerca de existencia de redes sociales de emprendedores entre la población**



**Figura 8.9. Comparativa internacional acerca de la imagen social del emprendedor**



Así podemos concluir que la situación de crisis económica que aún continúa durante 2011, se refleja en los diferentes aspectos evaluados. En especial en cuanto a la percepción de oportunidades para emprender en la región, la situación empeora respecto al año 2010 y nos sitúa en una posición relativa peor que el resto de comunidades autónomas, si bien es cierto que esta tendencia es generalizada en el conjunto de España.

Es importante destacar el efecto positivo que se observa en las capacidades para emprender de la población murciana fruto del esfuerzo realizado en años previos en materia de educación y formación de capacidades para emprender, y que nos sitúan al nivel de países con una gran tradición en materia de formación para el emprendimiento como estados unidos.

Por último es destacable, a pesar de la debilidad generalizada que se observa entre los factores que influyen en la motivación para emprender, la disminución de las diferencias con el conjunto de la población nacional en aquellos elementos en los que tradicionalmente existía una mayor desviación.

# **CAPÍTULO 9**

## **CONDICIONES ESPECÍFICAS DEL ENTORNO PARA EMPRENDER EN LA POBLACIÓN DE LA REGIÓN DE MURCIA EN EL 2011**



# CONDICIONES ESPECÍFICAS DEL ENTORNO PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2011

---

## 9.1. Introducción

La creación de empresas se encuentra condicionada en buena medida por las circunstancias del entorno específico en el que se lleva a cabo. Este hecho tiene su reflejo en el modelo conceptual GEM que sirve de base para el presente estudio. Tomando en consideración lo establecido en la literatura especializada, dicho modelo identifica los factores del entorno que tienen una mayor incidencia en la actividad emprendedora, los cuales se agrupan en las categorías siguientes: (1) acceso a financiación, (2) políticas gubernamentales, (3) programas gubernamentales, (4) educación y formación, (5) transferencia tecnológica y de I+D, (6) acceso a infraestructura comercial y de servicios, (7) apertura del mercado, (8) acceso a infraestructuras físicas, (9) normas sociales y culturales, (10) percepción de oportunidades de negocio, (11) habilidades para crear y desarrollar una empresa, (12) motivación para crear una empresa, (13) apoyo institucional y derecho intelectual, (14) apoyo a la mujer emprendedora, (15) fomento del crecimiento y desarrollo empresarial y (16) atención a la innovación (tabla 9.1).

En este estudio se analizan dichos factores a partir de una encuesta personal realizada a una serie de expertos en diferentes materias, cuidadosamente seleccionados. Para la consulta se utiliza un cuestionario estructurado que incluye dos bloques de preguntas. El primero recoge un amplio espectro de afirmaciones relacionadas con los factores citados en el párrafo anterior, y el experto ha de expresar su opinión con respecto a las mismas en una escala tipo Likert (siendo 1 = completamente falso, y 5 = completamente cierto). El segundo bloque incluye una serie de preguntas abiertas en las que se solicita al encuestado que identifique cuáles son los factores que limitan en mayor medida la creación de empresas, cuáles la favorecen y, en tercer lugar, que formule recomendaciones para mejorar la situación.

**Tabla 9.1. Factores del entorno considerados en el estudio**

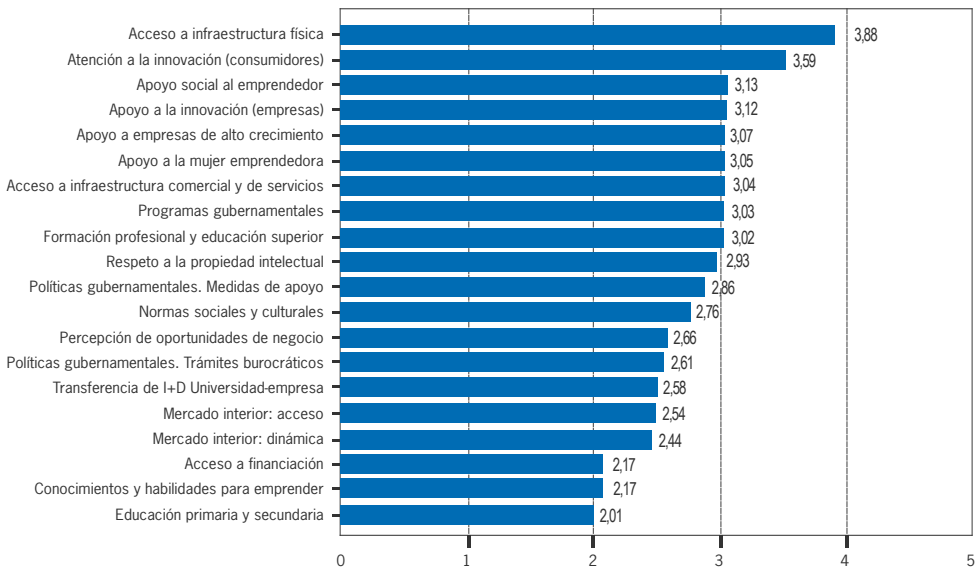
Condición de entorno	Nº ítems
1. Acceso a financiación	6
2. Políticas gubernamentales: - énfasis medidas	3
- burocracia, trámites	4
3. Programas Gubernamentales	6
4. Educación y formación: - Educación primaria/secundaria	3
- FP y estudios superiores: fomento emprendedor	3
5. Transferencia tecnológica e I+D	6
6. Infraestructura comercial y de servicios	5
7. Apertura del mercado interior: - Dinámica	2
- Barreras	4
8. Acceso a infraestructuras físicas	5
9. Normas sociales y culturales	5
10. Percepción de oportunidades de negocio	5
11. Habilidades para crear y desarrollar una empresa	5
12. Apoyo social al emprendedor	5
13. Respeto a la propiedad intelectual	5
14. Apoyo a la mujer emprendedora	5
15. Fomento del crecimiento y desarrollo empresarial	5
16. Atención a la innovación - Perspectiva consumidor	5
- Perspectiva empresa	3
	3

En este capítulo se estudia, en primer lugar, el estado del conjunto de factores identificados por el modelo GEM como condicionantes de la creación de empresas en la Región de Murcia. A continuación se estudian los obstáculos, apoyos y recomendaciones puestas de relieve por los expertos. Finalmente se compara la situación regional con la media nacional y con la existente en el resto de comunidades autónomas.

## **9.2. Análisis general del entorno en que se desarrolla la creación empresarial en la Región de Murcia**

Comenzamos con el análisis de la valoración media dada por los encuestados a las dimensiones definitorias del entorno citadas en el apartado anterior. Por la parte superior destaca acceso a infraestructuras físicas (3,88), le siguen atención a la innovación (desde el punto de vista del consumidor) y apoyo social al emprendedor, con unos valores de 3,59 y 3,13, respectivamente. En el extremo opuesto se sitúan educación primaria y secundaria (2,02), conocimientos y habilidades para emprender (2,17), y acceso a financiación (2,17).

**Figura 9.1. Valoración media del estado de las condiciones de entorno para emprender en la Región de Murcia**



*Escala: 1= completamente falso, 5= competamente cierto*

A tenor de los resultados obtenidos, se puede afirmar que el entorno de la Región de Murcia presenta unas condiciones medias para la creación de empresas. De hecho, los valores de todas las dimensiones consideradas se sitúan entre dos y cuatro, en una escala de uno a cinco. Conviene señalar también que las cifras más bajas se obtienen en aspectos tan relevantes para el establecimiento de empresas, como los relacionados con la formación y las capacidades para emprender, además de acceso a financiación.

Por otro lado, estos factores no han sufrido grandes cambios en los últimos años. Se observa que los que ocupan las primeras y las últimas posiciones lo hacen durante todo el período analizado (aunque hay alguna excepción). En este sentido, destaca apoyo a la mujer emprendedora que aumenta considerablemente en 2009 -y se mantiene en 2010-, pero que en 2011 desciende y se acerca a los valores que había en los años iniciales. Por el contrario, apoyo social al emprendedor y atención a la innovación (empresas) experimentan una ligera subida en este último año. Donde se encuentra mayor estabilidad es en los factores situados al final de la tabla. En todos ellos, los datos de 2011 son prácticamente coincidentes con los obtenidos en 2010. La excepción la constituye educación primaria y secundaria que aumenta levemente, pero sigue ocupando el último lugar (tabla 9.2)

**Tabla 9.2. Valoración de las condiciones del entorno para emprender.  
Murcia 2007 - 2011**

Dimensiones del entorno	Valor					Orden	
	2007	2008	2009	2010	2011	2011	2010
Infraestructura Física	3,95	3,77	3,82	3,80	3,88	1	1
Atención a la innovación (consumidores)		3,53	3,57	3,58	3,59	2	2
Apoyo social al emprendedor	3,35	3,36	3,18	3,03	3,13	3	6
Atención a la innovación (empresas)		3,15	2,83	2,92	3,12	4	9
Apoyo a empresas de alto crecimiento	3,17	3,13	3,07	3,11	3,07	5	4
Apoyo a la mujer emprendedora	2,96	2,92	3,36	3,34	3,05	6	3
Infraestructura comercial y servicios	3,43	3,12	3,08	2,94	3,04	7	7
Programas Gubernamentales	3,23	3,19	3,04	3,05	3,03	8	5
Educación Superior y Postgrado	2,78	2,67	2,90	2,92	3,02	9	8
Respeto propiedad intelectual	2,85	2,89	2,85	2,85	2,93	10	10
Políticas Gubernamentales. Énfasis	3,03	2,79	2,73	2,80	2,86	11	11
Normas sociales y culturales	2,93	2,89	2,66	2,50	2,76	12	16
Percepción de oportunidades	3,39	2,71	2,72	2,79	2,66	13	12
Políticas Gubernamentales. burocracia	2,99	2,78	2,33	2,56	2,61	14	14
Transferencia de I+D	2,52	2,22	2,56	2,54	2,58	15	15
Mercado interior: barreras	2,98	2,52	2,35	2,58	2,54	16	13
Mercado interior: dinámica	2,26	2,21	2,36	2,46	2,44	17	17
Apoyo financiero	2,69	2,54	2,16	2,23	2,17	18	18
Conocimientos y habilidades para emprender	2,79	2,14	2,06	2,12	2,17	19	19
Educación Primaria y Secundaria	2,17	1,70	1,91	1,91	2,01	20	20
Atención a la innovación	3,05						

En la tabla 9.3 se representan las respuestas a cada uno de los ítems del cuestionario<sup>4</sup>. En dicha tabla se puede observar con mayor detalle lo ya señalado en referencia a la evolución de los factores del entorno.

**Tabla 9.3. Valoración de los expertos acerca de aspectos particulares de cada uno de los factores del entorno**

Acceso a financiación					
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010	2012
Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento	4	2	2	2	2
Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento	4	2	2	2	2

4 En la tabla se recoge la opinión de los encuestados, quienes han utilizado una escala de 1 a 5, en la que 1 = completamente falso y 5 = completamente cierto. Para elaborar estas tablas se ha utilizado la mediana como medida de tendencia central. La mediana representa el valor de la variable por debajo del cual quedan el 50% de los datos (por tanto, los que son mayores representan el otro 50%).



<b>Acceso a financiación</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2012</b>
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento	3	2	3	2	2
Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento	2	3	2	2	2
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento	2	3	2	2	2
Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento	2	3	2	2	2

<b>Políticas gubernamentales</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos)	3	3	2	3	2
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal	3	3	2	2,5	3
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración autonómica	3	3	3	3	3
Las nuevas empresas pueden realizar todos los tramites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana	2,5	2	2	2	2
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general	3	3	2	2	4
Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas son aplicados de una manera predecible y coherente	4	3	3	3	3
Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento no representa una especial dificultad	3	3	2	2	2

<b>Programas gubernamentales</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando con un sólo organismo público (Ventanilla única)	4	4	4	4	4
Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento	3	4	3	3	4
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas	3	3	3	3	3
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces	3	3	2	3	3
Casi todo el que necesita ayuda de un programa del gobierno para crear o hacer crecer una empresa, puede encontrar algo que se ajuste a sus necesidades	3	3	2	3	2
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos	3	3	2	2	2

<b>Educación y formación</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal	2	2	2	2	2
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado	2	2	2	2	2
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas	2	1	2	2	2
Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas	2	2	2	2	2
La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas	3	3	3	3	2
Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas	3	3	3	3	3
En general, los emprendedores necesitan asesoramiento externo para desarrollar sus planes de puesta en marcha de las iniciativas		5			

<b>Transferencia de I+D</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento	2	2	2	2	2
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas	2	2	3	3	2
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías	2	2	2	2	1
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas	3	2	2	2	2
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto	3	3	3	3	3
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas	2	2	2	2	2

<b>Acceso a infraestructura comercial y de servicios</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento	4	4	3	3	4
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores	3	2	2	2	2
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas	3	3	3	3	3
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal	4	4	4	3,5	3
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares)	4	3	3	2,5	2

<b>Apertura del mercado interno</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro	2	2	2	2	2
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro	2	2	2	2	2
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados	3	2	2	2	2
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado	3	2	2	3	2
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas	3	3	2	3	3
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir	3	3	2	3	2

<b>Infraestructura física, estado y acceso</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	4	4	4	4	4
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.)	4	4	4	4	4
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.)	4	4	4	4	4
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc)	4	4	4	4	4
Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc) en aproximadamente un mes.	4	4	4	4	4

<b>Normas sociales y culturales</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal	3	4	3	3	3
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal	3	3	3	3	3
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial	3	2	2	2	2

<b>Normas sociales y culturales</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación	2	3	2	2	2
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida	3	3	3	3	3

<b>Percepción de oportunidades de negocio</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	4	3	3	3	2
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	3	3	3	3	2
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años	4	4	3	3	2
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	3	2	2	2	2
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	3	2	2	2	2

<b>Habilidades para crear y desarrollar una empresa</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento	2	2	2	2	2
Mucha gente está capacitada para dirigir una pequeña empresa	3	2	2	2	2
Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas	2	2	2	2	2
Mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio	3	2	2	2	2
Mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa	3	2	2	2	2

<b>Motivación para crear una empresa</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
La creación de nuevas empresas esta considerada como una manera adecuada para hacerse rico	3	3	3	3	2
La mayoría de la gente considera que convertirse en empresario es una opción profesional deseable	3	3	3	3	2
Los empresarios que tienen éxito gozan de un gran reconocimiento y prestigio social	4	4	4	3	4

<b>Motivación para crear una empresa</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	3	4	3	3	4
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	3,5	3	3	3	3

<b>Legislación y estado de registros, patentes y similares</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa y comprensible	3	3	3	3	3
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz	3	2	2,5	3	3
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados no está muy extendida	2	2	1	2	2
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas	3	3	3	3	3
Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados	3	4	3	3	2

<b>Apoyo a la mujer emprendedora</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia	2	2	2	2	2
Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer	4	4	3	3	4
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas	4	3	3	3	3
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres	3	3	3	4	3
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres	4	5	4	4	5

<b>Creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo	3	3	3	3	2

<b>Creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo	4	4	3	3	2
La gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas tiene suficientes habilidades y competencias para proporcionar apoyo a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento y desarrollo	3	3	3	3	2
El potencial de rápido crecimiento y desarrollo de las empresas se usa a menudo como criterio de selección de las entidades que son susceptibles de recibir apoyos a la creación empresarial	3	3	3	3	4
El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de creación de empresas	3	3	3	3	3

<b>Innovación</b>					
<b>En mi Comunidad Autónoma ...</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
En las empresas de mi CA, se nota que hay un interés por experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas formas de hacer las cosas	3	3	2,5	3	3
A los consumidores de mi CA les gusta probar nuevos productos y servicios	3	4	4	4	4
En mi CA, la innovación es altamente valorada por las empresas	3	4	3	3	3
En mi CA, la innovación es altamente valorada por los consumidores	4	4	4	4	4
En general, las empresas consolidadas de mi CA están abiertas a la posibilidad de utilizar como proveedoras a firmas emprendedoras de reciente creación	3	3	3	3	3
En mi CA, los consumidores están abiertos a la compra y uso de servicios proporcionados por firmas emprendedoras de reciente creación	3	3	3	3	3

### **9.3. Factores que obstaculizan, factores que apoyan y recomendaciones para la creación de empresas**

Como ya se ha expuesto al principio de este capítulo, en la segunda parte del cuestionario se pide al encuestado que exprese su opinión con respecto a cuáles

son los principales obstáculos y apoyos con los que se encuentra la creación de empresas, así como sus recomendaciones para fomentarla <sup>5</sup>.

Las respuestas a estas preguntas se clasifican atendiendo a los factores considerados por el modelo GEM (teniendo en cuenta para ello los rasgos definitorios de dichos factores establecidos en el modelo). De esta forma, se pueden identificar directamente cuáles son los factores del entorno que actúan como obstáculos y cuáles fomentan la actividad emprendedora. Además, al unificar las respuestas, se permite la comparación de resultados con los de otras comunidades autónomas e, incluso, con otros países.

En la tabla 9.4 se muestran los principales obstáculos para la creación de empresas en la Región, según los expertos consultados. El factor más citado –con diferencia– como obstáculo a la creación de empresas es apoyo financiero (60% de los expertos así lo considera). A continuación se encuentra educación y formación (51,4% de los expertos y programas gubernamentales (48,6%). Cierran la lista los cuatro siguientes: estado del mercado laboral, capacidad emprendedora y apertura del mercado, barreras. Es de mencionar que acceso a infraestructura física no ha sido citado como obstáculo en ningún caso.

Este año, tras el paréntesis de 2010, apoyo financiero ha vuelto a ser considerado como el principal obstáculo, como tradicionalmente ha venido sucediendo. Por otro lado, educación y formación y programas gubernamentales se mantienen también en los primeros lugares. En lo que se refiere a las últimas posiciones, la situación es prácticamente igual a la de los años anteriores.

Con respecto al conjunto de España, hay coincidencia en cuanto a la apreciación del apoyo financiero como principal obstáculo. Lo mismo sucede con los factores situados en los últimos lugares. Por otro lado, se aprecian diferencias notables en programas gubernamentales, educación y formación y contexto político, social e intelectual; estos factores son considerados como obstáculos importantes por los expertos regionales, mientras que lo son en bastante menor medida para los expertos del conjunto de España. Sin embargo, sucede lo contrario con políticas gubernamentales y normas sociales y culturales.

En la identificación de factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan programas gubernamentales y políticas gubernamentales, así reconocidos por el 60,0% y 42,9% de los encuestados, respectivamente. Le sigue de cerca educación y formación, señalada por el 40,0% de los expertos. Bastante lejos de los anteriores se encuentran clima económico, acceso a infraestructura física, transferencia de I+D y apoyo financiero. El resto de factores son citados por menos del 10% de los encuestados e, incluso, infraestructura comercial y profesional no lo ha sido por ningún experto (tabla 9.5).

5 Las opiniones de los expertos constituyen un barómetro sólido y lleno de interés acerca del estado y la evolución del entorno para emprender. Por ello, es muy apreciable su contribución informativa para el diseño y corrección de las políticas públicas de fomento de la creación empresarial. Este hecho se ha corroborado a lo largo de la totalidad de ediciones del proyecto GEM a nivel nacional, en las que dichos expertos han manifestado su opinión y ésta se ha visto refrendada año tras año, a pesar de que el conjunto de expertos cambia en cada edición



**Tabla 9.4. Principales apoyos a la creación de empresas según los expertos consultados**

Factores citados por los expertos como OBSTÁCULOS a la creación de empresas	Región de Murcia						España					
	2011		2010		2009		2008		2007		2011	
	% de la tabla	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	% de la tabla	Orden	
Apoyo financiero	60,0	1	3	1	1	1	1	1	1	20,5	1	
Educación, formación	51,4	2	1	2	2	2	2	2	2	2,5	5	
Programas gubernamentales	48,6	3	2	5	5	6	6	7	7	71,8	8	
Clima económico	22,9	4	6	4	4	4	4	8	8	56,4	4	
Políticas gubernamentales	20,0	5	4	3	3	3	3	3	3	5,1	2	
Transferencia de I + D	14,3	6	5	6	6	8	8	5	5	33,3	6	
Normas sociales y culturales	11,4	7	7	6	6	5	5	5	5	35,9	3	
Contexto político, social e intelectual	8,6	8	8	7	7	5	5	4	4	5,1	-	
Infraestructura comercial y profesional	5,7	9	7	9	9	7	7	9	9	2,6	7	
Estado de mercado laboral	2,9	10	10	9	9	7	7	7	7	0,1	8	
Capacidad emprendedora	2,9	10	9	8	8	7	7	9	9	17,9	6	
Apertura de mercado, barreras	2,9	10	9	10	10	6	6	10	10	5,1	8	
Acceso a infraestructura física	-	-	9	10	10	5	5	6	6	2,6	-	

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas)

**Tabla 9.5. Principales apoyos a la creación de empresas según los expertos consultados**

Factores citados por los expertos como APOYOS a la creación de empresas	Región de Murcia					España						
	2011		2010		2009		2008		2007		2011	
	% de la tabla	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	% de la tabla	Orden	
Programas gubernamentales	60,0	1	1	1	1	1	1	3	3	40,6	2	
Políticas gubernamentales	42,9	2	2	4	2	2	2	3	3	18,8	5	
Educación, formación	40,0	3	3	8	7	7	7	6	6	21,9	4	
Transferencia de I + D	14,3	6	4	5	5	5	5	8	8	9,4	6	
Apoyo financiero	11,4	7	5	5	8	8	8	8	8	21,9	4	
Acceso a infraestructura física	17,1	5	6	8	3	3	3	8	8	3,1	7	
Infraestructura comercial y profesional	0,0	-	7	7	4	4	4	5	5	0,0	-	
Contexto político, social e intelectual	8,6	8	7	6	7	7	7	2	2	0,0	-	
Estado de mercado laboral	2,9	9	7	8	6	6	6	9	9	43,8	1	
Clima económico	20,0	4	7	2	6	6	6	1	1	9,4	6	
Normas sociales y culturales	8,6	8	7	6	4	4	4	8	8	18,8	5	
Capacidades emprendedora	8,6	8	-	3	4	4	4	4	4	31,3	3	
Apertura de mercado, barreras	2,9	9	-	5	9	9	9	4	4	0,0	-	

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas)

Con respecto al orden que presentan estos factores como apoyo a la creación de empresas en 2011, hay pocas variaciones con la opinión expresada por los expertos un año antes. La diferencia más significativa se refiere a clima económico que en 2010 ocupaba el séptimo lugar y asciende hasta el cuarto en 2011.

Al comparar con los factores identificados a nivel nacional surgen las disparidades. Mientras estado del mercado laboral es el principal apoyo a nivel nacional (43,8% de los expertos) en la Región de Murcia esta cifra se reduce hasta el 2,9%. Son significativas las reducciones producidas en capacidad emprendedora, apoyo financiero y normas sociales y culturales. También hay que mencionar las diferencias, aunque en sentido contrario a las anteriores, en políticas gubernamentales, educación y formación, acceso a infraestructura física y clima económico.

En cuanto a las **recomendaciones**, aparecen en los primeros lugares educación y formación, políticas gubernamentales, apoyo financiero y programas gubernamentales, citados por entre el 40 y 60% de los encuestados. A continuación se encuentra contexto político, institucional y social y transferencia de I+D, según el 23,5% y 17,6% de los expertos, respectivamente. Como es lógico estas respuestas coinciden prácticamente con los factores señalados como obstáculos a la creación de empresas (tabla 9.6).

Al analizar la evolución temporal se observa que los expertos consultados, de forma consistente, ofrecen respuestas muy similares año tras año. Además, si se comparan con las obtenidas para el conjunto de España, se observan diferencias en porcentajes, pero las medidas propuestas coinciden casi en su totalidad. Las mayores discrepancias surgen en contexto político, institucional y social, que es una recomendación relevante para el 23,5% de los expertos regionales, mientras que desaparece como recomendación en el caso de los expertos nacionales. Algo similar sucede con normas sociales y culturales; este factor no es citado por ningún experto regional, mientras que en el caso nacional el porcentaje de los mismos se eleva hasta el 18,8%. Llama nuestra atención que un factor que a priori parece importante para la creación de empresas, como es el caso de capacidad emprendedora, se encuentre entre los menos citados como recomendación (tabla 9.6).

**Tabla 9.6. Principales recomendaciones a la creación de empresas según los expertos consultados**

Factores citados por los expertos como <b>RECOMENDACIONES a la creación de empresas</b>	Región de Murcia						España					
	2011		2010		2009		2008		2007		2011	
	% de la tabla	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	% de la tabla	Orden	
Educación y Formación	61,8	1	1	1	1	1	1	1	1	53,1	3	
Políticas Gubernamentales	50,0	2	1	3	3	5	2	2	2	78,1	1	
Apoyo financiero	47,1	3	3	3	3	3	3	3	3	62,5	2	
Programas Gubernamentales	41,2	4	2	2	2	2	2	2	4	18,8	4	
Contexto político, institucional y social	23,5	5	4	4	4	8	7	7	7	0,0	-	
Transferencia de I + D	17,6	6	3	5	5	6	4	4	4	9,4	5	
Apertura de mercado	8,8	7	-	-	5	9	8	8	8	3,1	7	
Infraestructura física	2,9	8	-	-	6	9	9	6	6	9,4	5	
Normas sociales y culturales	0,0	-	5	5	5	4	5	5	5	18,8	4	
Capacidades emprendedora	0,0	-	-	-	7	8	9	9	9	6,3	6	
Clima económico	0,0	-	5	6	6	8	8	8	9	0,0	-	
Mercado laboral	0,0	-	5	7	7	11	9	9	9	0,0	-	
Infraestructura comercial y profesional	0,0	-	-	7	7	7	5	5	5	0,0	-	

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas)

## **9.4. Aspectos favorables, desfavorables y recomendaciones: hablan los expertos**

Con el objeto de completar e ilustrar mejor lo expuesto en el apartado anterior referido a los principales obstáculos, apoyos y recomendaciones relativas al entorno de la Región, a continuación se expone una selección de las respuestas más significativas –tal cual las hemos obtenido- para cada uno de ellos.

### **9.4.1. Obstáculos**

- Elevado número de trámites administrativos
- Falta de financiación pública y privada
- Falta de información de organismos públicos para la creación de empresas
- Aversión a tomar riesgos
- Crisis económica, financiera y de valores actual
- La desmotivación y la falta de confianza en el futuro
- Falta de actitud y formación emprendedora y empresarial en los niveles básicos de formación.
- Carencia en la formación de los valores de iniciativa personal, creatividad y autonomía
- Dificultad para acceder a financiación
- Estigmatización y miedo al fracaso
- Falta de creatividad e ilusión. Dejar de hablar ya de crisis
- Obstáculos administrativos para abrir un negocio
- Falta de incentivos (subvenciones y otros apoyos) de la Administración
- Algunos trámites administrativos, sobre todo los locales, son excesivamente lentos
- Falta de conocimientos de gestión empresarial por parte de los emprendedores
- Falta formación y difusión del espíritu emprendedor
- Falta apoyo de consultores para la creación y desarrollo de la empresa
- Muchos inconvenientes por parte de las entidades financieras
- El actual entorno económico y el cese de apoyo para el mantenimiento de servicios de asesoramiento empresarial en los principales agentes sociales
- La falta de concesión de créditos a emprendedores por parte de los bancos
- Desconocimiento de nuevos yacimientos de empleo e información acerca de los mismos
- Falta de recursos propios por parte del emprendedor

### **9.4.2. Apoyos**

- Red de viveros de empresas
- Desarrollo de infraestructuras de comunicaciones (telecomunicaciones)
- Desarrollo de infraestructuras terrestres
- Oportunidades de negocio debido a la crisis
- Experiencia empresarial de los empresarios consolidados
- El asesoramiento e información al emprendedor

- El aumento del nivel de formación de los trabajadores
- Apoyo público a la formación/información de los empresarios desde organismos gubernamentales y confederaciones
- Las políticas gubernamentales de apoyo al emprendedor
- La existencia de una red de organismos de apoyo al emprendedor
- El desempleo está desarrollando la imaginación de los parados y preparados para desarrollar actividades emprendedoras
- Las comunicaciones: conocimiento de oportunidades a través de Internet
- Las redes sociales
- Interés de las Administraciones Públicas Regionales por incentivar el emprendedurismo. Plan Emprendemos Región de Murcia
- Infraestructuras (CEEIS, parque científico)
- Hay mucha información gratuita disponible de muchos organismos
- Rapidez en la constitución de nuevas empresas mediante las nuevas tecnologías
- Formación hacia el autoempleo y nuevas tecnologías de información
- Información y utilización de canales de comunicación sociales

#### **9.4.3. Recomendaciones de los expertos**

- Facilidad de financiación pública y privada
- Fomentar a través de instituciones públicas y privadas el acceso a nuevos mercados
- Evitar el exceso de burocracia, facilitando en el tiempo la apertura y el desarrollo de la nueva empresa
- Fomento de las exportaciones
- Abaratar los alquileres
- Formación empresarial general (como una asignatura más, transversal de todas las especialidades) en colegios, formación profesional y universidades
- Eliminación de impuestos durante los dos primeros años de la creación de una empresa
- Creación de instrumentos de financiación para emprendedores
- Medidas fiscales incentivadoras y reducción de la presión fiscal y burocrática
- Más recursos públicos para políticas de emprendimiento
- Educar y formar desde la infancia, potenciando la creatividad y el espíritu emprendedor
- Limitar el riesgo crediticio del emprendedor exclusivamente al negocio
- Eliminación de la concesión previa de licencias; sólo con un informe de especialista (arquitecto, ingeniero, economista, abogado, ...) y previo pago de la tasa correspondiente, se obtengan todas las licencias (apertura, sanidad, etc.)
- Creación de un interlocutor único para conseguir/presentar la documentación para apertura de negocios
- Mejorar la preparación en todos los ámbitos de la gestión empresarial de los emprendedores

- Acortar plazos administrativos para el establecimiento de algunas empresas (contaminantes, químicas, industriales, etc.)
- Difundir, apoyar espíritu emprendedor
- Detectar emprendedores y apoyarlos
- Formación continuada y cualificación al personal técnico involucrado en el servicio de asesoramiento empresarial
- Promoción y mantenimiento mediante convenio con la Administración Pública de los servicios de creación de empresas prestados por los agentes sociales
- Apoyo financiero a nuevos empresarios (microcréditos sin aval)
- Ayudas para la consolidación de empresas

### **9.5. Posición de la Región de Murcia en el ámbito nacional GEM acerca del estado de las condiciones de entorno evaluadas por los expertos**

En la tabla 9.7 se comparan los resultados obtenidos en la Región de Murcia con los del conjunto de España desde 2007 a 2011. La conclusión principal a la que se llega es que no aparecen diferencias importantes entre ambos, ni en lo que se refiere a valoraciones, ni en la posición que ocupa cada uno de los factores. No obstante, se pueden resaltar los siguientes aspectos:

- A lo largo del período de análisis, se observa una cierta estabilidad de los factores considerados, de tal manera que se mantienen prácticamente los mismos factores tanto en las primeras como en las últimas posiciones. Especialmente en este segundo grupo, en el que repiten durante todo el período educación primaria y secundaria, dinámica del mercado interno y transferencia de I+D.
- Con carácter general se observa que el entorno de Murcia sufre un retroceso con respecto al nacional en los años 2008 y 2009 para sufrir una mejora en los dos años siguientes. Mejora que responde más a un empeoramiento del entorno nacional que a una mejora del regional, ya que éste último mantiene sus valores desde 2008.
- Considerando el año 2011, se comprueba que los valores de Murcia son superiores a los nacionales. Destacan política gubernamental (énfasis medidas de apoyo), infraestructura comercial y de servicios, fomento de empresas de alto crecimiento y acceso a infraestructura física. En los factores cuya media se encuentra por debajo de la nacional, sobresale mercado interno (dinámica). En el resto las diferencias apenas llegan a unas pocas centésimas.

**Tabla 9.7. Comparación de las valoraciones medias de las condiciones de entorno Región de Murcia y España**

	2007		2008		2009		2010		2011	
	Murcia	España	Murcia	España	Murcia	España	Murcia	España	Murcia	España
Acceso a infraestructura física	3,95	3,56	3,77	3,54	3,81	3,67	3,80	3,61	3,88	3,46
Atención a la innovación (consumidores)			3,54	3,46	3,57	3,25	3,58	3,60	3,59	3,36
Apoyo a la mujer	2,96	3,3	2,93	3,11	3,36	3,31	3,34	2,81	3,05	3,01
Apoyo social al emprendedor	3,35	3,17	3,36	3,23	3,18	2,90	3,03	3,08	3,13	3,01
Infraestructura comercial	3,43	3,23	3,12	2,98	3,08	3,06	2,94	2,86	3,04	2,58
Fomento del crecimiento	3,17	3,04	3,13	3,02	3,07	3,15	3,11	2,54	3,07	2,66
Programas Gubernamentales	3,23	3,13	3,19	3,1	3,04	3,06	3,05	2,49	3,03	2,72
Educación superior y posgrado: fomento emprende	2,78	2,82	2,67	2,81	2,90	2,65	2,92	2,26	3,02	2,34
Protección Derecho Intelectual	2,85	2,92	2,89	2,76	2,85	2,81	2,85	2,65	2,93	2,57
Atención a la innovación (empresas)			3,15	3,09	2,83	2,90	2,92	2,68	3,12	2,62
Política Gubernamental: énfasis medidas	3,03	2,9	2,79	2,73	2,73	2,69	2,80	2,40	2,86	2,06
Percepción de oportunidades	3,39	3,03	2,71	2,79	2,72	2,98	2,79	2,56	2,66	2,60
Normas sociales y culturales	2,93	2,74	2,89	2,8	2,66	2,45	2,50	2,27	2,76	2,21
Transferencia Tecnología e I+D	2,52	2,53	2,22	2,6	2,56	2,42	2,54	2,24	2,58	2,13
Mercado interno: capacidad de reacción	2,26	2,09	2,21	2,4	2,36	2,50	2,46	2,55	2,44	2,69
Apertura mercado interno: barreras	2,98	2,76	2,52	2,6	2,35	2,68	2,58	2,30	2,54	2,16
Política Gubernamental: burocracia, trámites	2,99	2,8	2,78	2,56	2,33	2,34	2,56	2,21	2,61	2,21
Apoyo financiero	2,69	2,67	2,54	2,58	2,16	2,20	2,23	2,08	2,17	2,06
Conocimientos y habilidades para emprender	2,79	2,65	2,14	2,25	2,06	2,43	2,12	2,25	2,17	2,24
Educación primaria y secundaria	2,17	2	1,7	1,91	1,91	1,73	1,91	1,58	2,01	1,56
<b>Valor promedio</b>	2,97	2,87	2,81	2,82	2,78	2,76	2,80	2,55	2,83	2,51

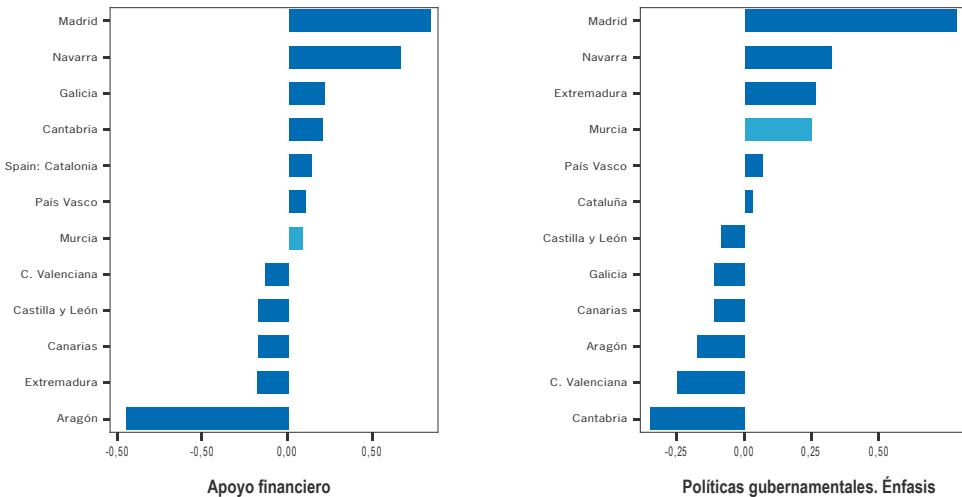


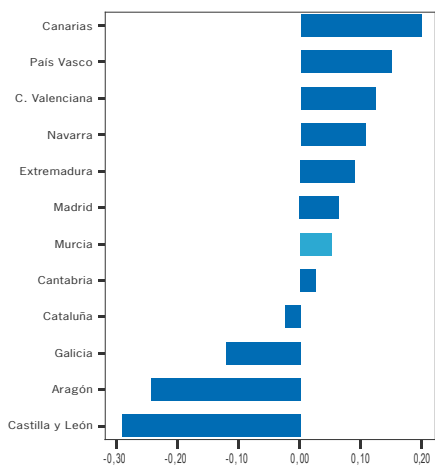
La siguiente figura muestra la posición relativa de la Región de Murcia en el contexto nacional; se han considerado para ello las condiciones evaluadas por los expertos, referidas al entorno específico en cada una de las Comunidades Autónomas.

En 2011 el entorno de la Región de Murcia con relación al resto de comunidades autónomas se encuentra en un nivel medio. Si se analizan los factores que componen dicho entorno de forma individual, se pueden hacer las consideraciones siguientes (figura 9.2):

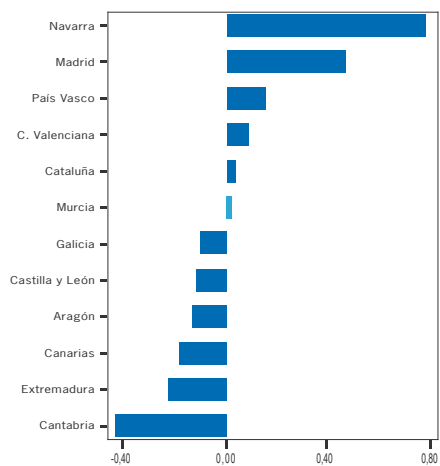
- Un grupo de factores del entorno en la Región de Murcia son valorados por los expertos en forma similar a la media nacional. Se trata de: apoyo financiero, políticas gubernamentales (burocracia), programas gubernamentales, transferencia I+D universidad-empresa, infraestructura comercial y de servicios, mercado interior (barreras acceso), percepción oportunidades, respeto a la propiedad intelectual, apoyo empresas de alto crecimiento, y atención a la innovación (empresas y consumidores).
- Con valores inferiores a la media nacional se encuentran: mercado interior (dinámica), conocimientos y habilidades para emprender y apoyo a la mujer emprendedora.
- Finalmente, obtienen una valoración más alta en la Región los factores que siguen: políticas gubernamentales (énfasis medidas), educación primaria y secundaria, educación superior y posgrado, acceso a infraestructuras físicas, normas sociales y culturales y apoyo social al emprendedor.

### 9.6. Situación de la Región de Murcia en el contexto nacional con respecto a las condiciones del entorno

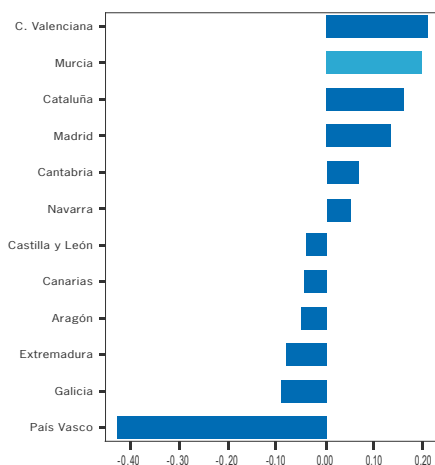




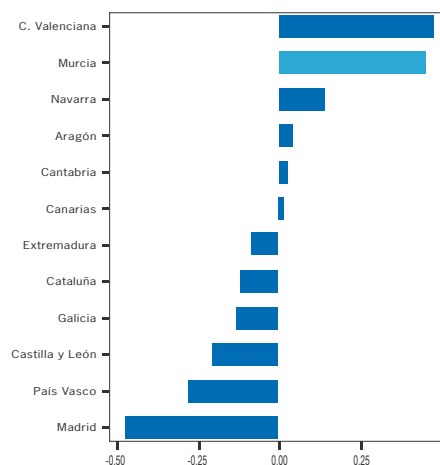
Políticas gubernamentales. Burocrazia



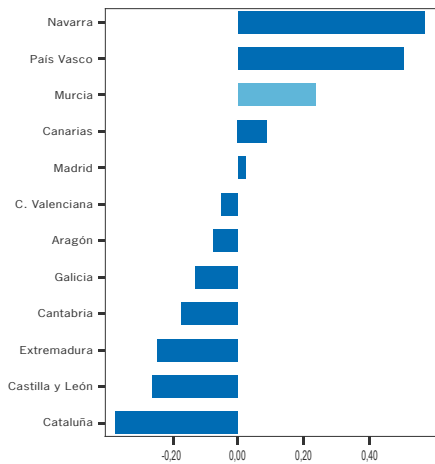
Programas gubernamentales



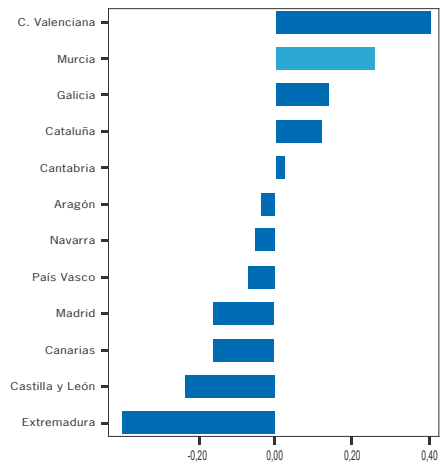
Educación primaria y secundaria



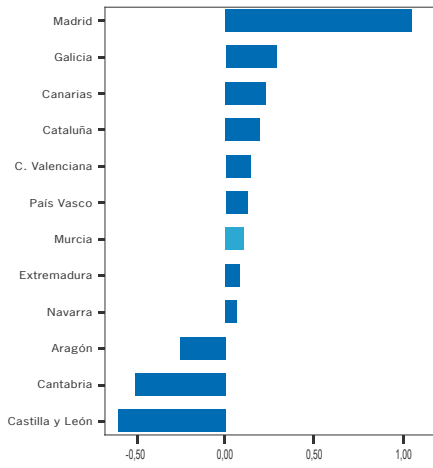
Educación superior y posgrado



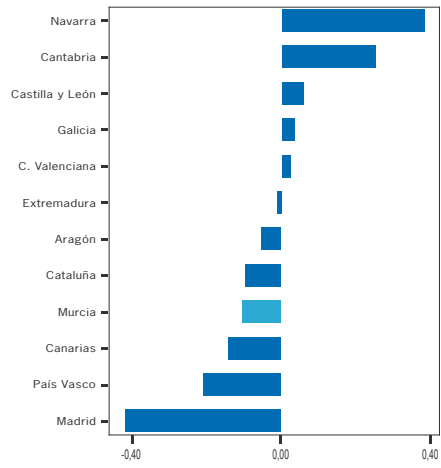
Acceso a infraestructuras físicas



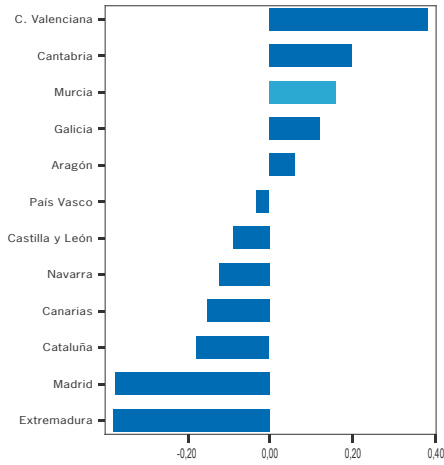
Normas sociales y culturales



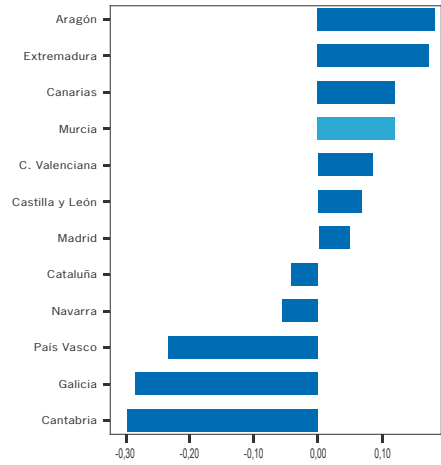
Percepción de oportunidades



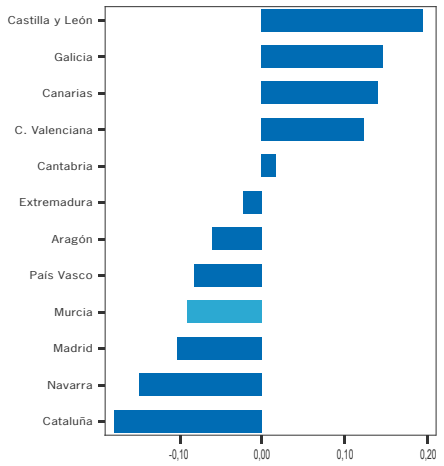
Conocetos. y habilidades para emprender



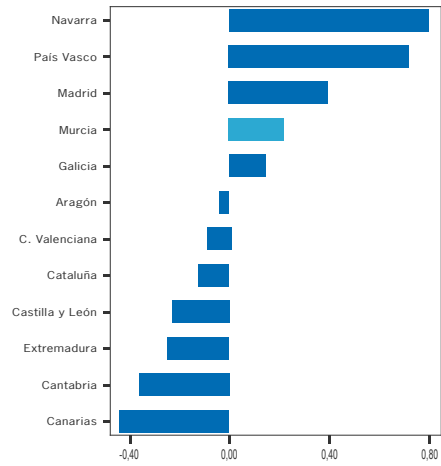
Apoyo social al emprendedor



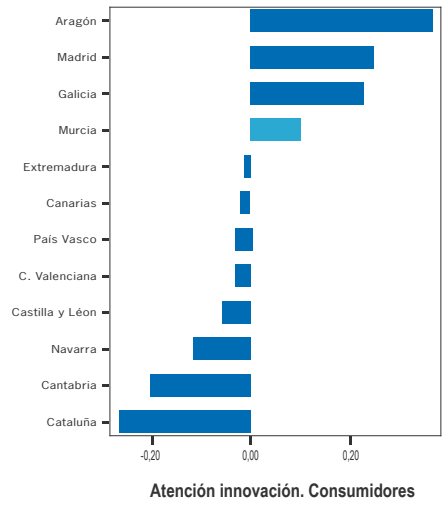
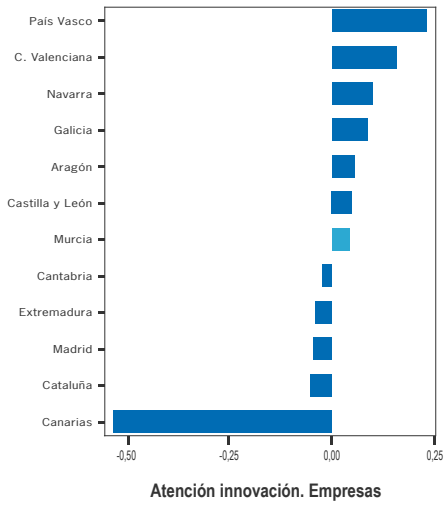
Respeto a la propiedad intelectual



Apoyo a la mujer emprendedora



Apoyo empresas alto crecimiento



## ANEXO: FICHA TÉCNICA DEL INFORME GEM 2011 EN LA REGIÓN DE MURCIA

---

Los datos e indicadores ofrecidos por el observatorio GEM en la Región de Murcia y en España se basan en la información recogida a partir de tres fuentes de información:

1. Encuesta a la población adulta española de 18-64 años de edad, realizada en Junio-Julio de 2011
2. Encuesta a expertos de los ámbitos: financiero, políticas y programas gubernamentales, infraestructura física, infraestructura comercial y de servicios a empresas, educación y formación, normas sociales y culturales, transferencia de I+D y apertura del mercado interno. Realizada entre Mayo y Julio de 2011. Se ha entrevistado a 36 expertos en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.
3. Variables secundarias procedentes de las siguientes fuentes:
  - Crecimiento y desarrollo nacional: IMF
  - Empleo: ILO, OCDE, WDI
  - Exportación: WTO, CL-CC
  - Demografía: US Census, Eurobarómetro
  - Educación: WDI
  - Tecnología e información: ITV, WDI, WCY
  - Papel del Gobierno en temas económicos: WCY, WDI y otras
  - Productividad: PROD NOTE
  - Renta: WDI
  - Competitividad: GCR, WCY, IEF
  - Capital Riesgo: VCNOTES, BRL, ICGR

Siendo:

BRL = Bankruptcy and Reorganisation Laws

CL-CC = Company Law or Commercial Code

GCR = Global Competitiveness Report

ICRG = International Country Risk Guide

IMF = World Economic Outlook Data Base, International Monetary Fund

IEF = Index of economic freedom (Heritage Foundation & The Wall Street Journal)

ILO = International Labour Organization

ITV = NUA Internet Surveys

OECD = Organization for Economic Coordination and Development

PROD NOTE = WCY, IMF, ILO

USCENSUS = US Census Bureau International Database

WDI = The World Bank, World Development Indicators

<b>FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS</b>	
Universo (1)	961.688 habitantes residentes en la Región de Murcia de 18 a 64 años
Muestra	1.000 individuos mayores de 18 años y menores de 65 años (511 hombres y 489 mujeres)
Selección de la muestra	Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural)  En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo entre 18 y 64 años
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Error muestral (+/-) (2)	± 3,1% para el conjunto de la muestra
Nivel de confianza	95,5%
Periodo encuestación	Mayo-Julio de 2011
Trabajo de campo	Instituto Opinometre
Codificación y base de datos	Instituto Opinometre
(1) Fuente Eurostat-INE	
(2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas, hipótesis: $p=q=50%$ o de máxima indeterminación	

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que es un Consorcio compuesto, en la edición 2011, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Colombia, Croacia, Chile, China, Dinamarca, Emiratos Árabes Unidos, Eslovenia, España, EEUU, Filipinas, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Italia, Jamaica, Japón, Letonia, Malasia, Méjico, Noruega, Perú, R. Unido, R. Checa, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Tailandia, Turquía y Uruguay. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Andalucía, Aragón, Asturias, Canarias, Cantabria, Castilla la Mancha, Castilla y León, Cataluña, Ceuta, Comunidad Valenciana, Escocia, Extremadura, Gales, Galicia, Irlanda del Norte, Madrid, Melilla, Murcia, Navarra y País Vasco. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en el Informe Nacional Español. Asimismo, existe el Informe Global Entrepreneurship Monitor y los Informes del resto de naciones participantes que pueden obtenerse en: [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org). GEM Global agradece a todos los investigadores del proyecto y a sus patrocinadores, su trabajo y su apoyo, que son los que hacen posible que esta investigación vea la luz cada año.

