

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/332321095>

Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2011

Technical Report · April 2012

DOI: 10.13140/RG.2.2.16716.87686

CITATIONS

5

READS

58

91 authors, including:



María de la Cruz Sánchez-Escobedo
Universidad de Extremadura

21 PUBLICATIONS 266 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



Juan Carlos Díaz-Casero
Universidad de Extremadura

54 PUBLICATIONS 681 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



Juan P. Maicas
University of Zaragoza

66 PUBLICATIONS 1,078 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



Rosa Batista-Canino
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

50 PUBLICATIONS 685 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



CFP: Effectiveness of Technology Transfer Policies and Legislation in Fostering Entrepreneurial Innovations across Continents [View project](#)



Macroeconom(etr)ics [View project](#)



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR



2011

INFORME GEM ESPAÑA



FUNDACIÓN XAVIER DE SALAS
CONVENTO DE LA CORIA
TRUJILLO - CÁCERES

Fundación Xavier de Salas-GEM España

Dirección: Ricardo Hernández

Dirección Técnica: Alicia Coduras

Autores colaboradores: María de la Cruz Sánchez

Juan Carlos Díaz, Yancy Vaillant, Esteban Lafuente

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 ^a 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 ^a José Alarcón García M ^a Cinta Gisbert López Lirios Alos Simó Javier Sancho Azuar M ^a 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) M ^a de la Cruz Sánchez Escobedo Manuel Almodóvar González Ángel Díaz Aunión	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 Cacerense, 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 Masada Mercedes Teijeiro Álvarez M ^a 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 Económico "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 de Murcia	Antonio Aragón Sánchez Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María 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 Pública 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 Competitividad 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 Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Fundación Xavier de Salas-GEM España

Índice

CARTA DEL DIRECTOR DEL INFORME GEM ESPAÑA 2011	7
EL PROYECTO GEM.....	8
Introducción.....	8
Metodología.....	10
BALANCED SCORECARD	11
RESUMEN EJECUTIVO	12
Dinámica emprendedora en tiempos inciertos.....	12
Resultado del proceso emprendedor	13
Motivación del emprendimiento	13
Perfil del emprendedor.....	13
Características de las iniciativas emprendedoras	13
Financiación	14
Actitudes ante el emprendimiento, motivación y capacidad emprendedora de la población	14
Las condiciones de entorno para emprender	14
Otros temas	14
CAPÍTULO 1: LA DINÁMICA EMPRENDEDORA EN TIEMPOS INCIERTOS.....	15
Concepción.....	16
Nacimiento	16
Actividad Emprendedora en fase inicial	17
CAPÍTULO 2: ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN ESPAÑA	22
La tasa de actividad emprendedora 2011 en España.....	22
Evolución de la actividad emprendedora total registrada en la población activa española.....	24
Dinámica empresarial en la población adulta española	27
Actividad emprendedora en el contexto internacional	30
Dinámica empresarial en el contexto internacional.....	33
Potencial emprendedor en la población adulta española y en el contexto internacional.....	37
CAPÍTULO 3. EMPRENDIMIENTO EN FUNCIÓN DE SU MOTIVACIÓN	39
Introducción.....	39
Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor español	39
Oportunidad y necesidad en el contexto de la UE.....	41
CAPÍTULO 4. PERFIL SOCIO-ECONÓMICO DE AQUELLOS QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO EMPRENDEDOR EN ESPAÑA	42
Introducción.....	42
Género	42
Edad.....	43
Nivel de estudios	45
Nivel de renta	46
Tamaño medio del hogar	47
Situación laboral.....	48
Origen	49
Posesión de formación específica para emprender.....	50

CAPÍTULO 5. CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES RESULTANTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR Y EMPRESARIAL EN ESPAÑA 51

Introducción.....	51
Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras y consolidadas españolas en el 2011	51
Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	53
Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas en cuanto a número de empleados	53
Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor y consolidado.....	55
Innovación en producto o servicio en las iniciativas en fase emprendedora y consolidada.....	57
Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y consolidadas.....	58
Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas	59
Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	60
Nivel tecnológico del sector	61
Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	62

CAPÍTULO 6. LA FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR ESPAÑOL..... 63

Introducción.....	63
Capital semilla medio necesario para poner en marcha una actividad emprendedora naciente en el 2011 en España	63
El papel del inversor informal y del Business Angel en España y en el entorno GEM	65
Distribución y perfil de los inversores privados en negocios ajenos en España	66
El papel del capital riesgo.....	68

CAPÍTULO 7: ACTITUDES ANTE EL EMPRENDIMIENTO, MOTIVACIÓN Y CAPACIDAD PARA EMPRENDER EN LA POBLACIÓN ESPAÑOLA EN EL 2011 70

Introducción.....	70
Percepción de oportunidades	70
Red social de emprendimiento	71
Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender.....	71
El temor al fracaso como un obstáculo para emprender	72
Preferencia por una sociedad competitiva	73
Emprender es una buena opción profesional	73
Emprendimiento de éxito y buen estatus social y económico	74
Los medios de comunicación españoles y emprendimiento.....	74
Posicionamiento de España en el contexto GEM y de la UE de su mismo grupo económico acerca de las componentes de la actitud emprendedora de la población.....	75
La opinión de los expertos GEM España acerca de las actitudes frente al emprendimiento	76

CAPÍTULO 8. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL GÉNERO 77

Introducción.....	77
La actividad emprendedora femenina y masculina en España y en el ámbito GEM internacional	77
Características de la actividad emprendedora femenina comparadas con la masculina	79
Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora española y su comparación con el del hombre emprendedor	81
El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora.....	82
El estado del entorno para el emprendimiento femenino.....	83

CAPÍTULO 9. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DESARROLLADA POR EXTRANJEROS 84

Introducción.....	84
La evolución de la inmigración en España	84
Actividad emprendedora incipiente de los extranjeros el año 2011	85
Factores psicosociales que inciden en el emprendimiento en función del origen	86
Diferencias entre los perfiles socio-económicos de los emprendedores en función de su origen.....	87
Características de la actividad emprendedora extranjera en el 2011 y su comparación con el 2010....	89
Procedencia de los emprendedores extranjeros y algunas conclusiones.....	93

CAPÍTULO 10. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ZONAS RURALES..... 95

Introducción.....	95
La magnitud del proceso emprendedor en el ámbito rural.....	95
Emprendimiento y el nuevo paradigma del desarrollo rural (OCDE 2006)	96
Perfil del emprendedor rural.....	97
Potencial socio-económico de la actividad emprendedora de las mujeres en zonas rurales.....	98
Perfil Social de la España Rural.....	99
Cultura emprendedora en el mundo rural en España.....	100
Perfil de las iniciativas emprendedoras	100
Política de Creación de empresas vs. Captación industrial	101
Política de emprendimiento rural en España	103

CAPÍTULO 11. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DE EMPLEADOS O EMPRENDIMIENTO CORPORATIVO 106

Introducción.....	106
Definición GEM de emprendimiento corporativo o “intraemprendimiento”	106
La medición del emprendimiento corporativo y su resultado en España	107
El entorno para el intraemprendimiento según los expertos GEM.....	108
Características de los empleados emprendedores y de sus iniciativas.....	110

CAPÍTULO 12. ANÁLISIS GENERAL DEL ENTORNO EN QUE SE DESARROLLA LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ESPAÑA EN EL 2011 112

Introducción.....	112
Estado medio general de las condiciones de entorno para emprender.....	113
Situación relativa de España respecto de su grupo económico en cuanto a las principales condiciones de entorno.....	116
Información detallada relativa a las condiciones de entorno.....	117

CAPÍTULO 13. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA REGIONAL..... 120

Introducción.....	120
Situación de la actividad emprendedora incipiente en las regiones españolas	120

ANEXO: FICHA TÉCNICA DEL ESTUDIO..... 123**BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS..... 125**

CARTA DEL DIRECTOR DEL INFORME GEM ESPAÑA 2011

Tras 10 años como Director GEM Extremadura y 8 como Coordinador de la Red Española de Equipos GEM, me corresponde, por decisión de la Red, dirigir el Proyecto GEM España, lo cual me llena de orgullo y satisfacción.

2011 ha sido un año de transición para el proyecto en España. Así, después de 11 años como institución española asociada a GEM, IE Business School tomó la decisión de cesar su relación con el Consorcio que desarrolla este inestimable observatorio de la actividad emprendedora. Es mucho el trabajo desarrollado por esta prestigiosa escuela de negocios española en este proyecto, bajo la dirección de Ignacio de la Vega García-Pastor, y con la dirección técnica de la Dra. Alicia Coduras. No en vano, hoy, Enero de 2012, España continúa liderando el proyecto entre más de 90 economías mundiales involucradas en GEM, tanto en informes regionales como en tamaño de la muestra aportada. Por todo este gran trabajo realizado, mostramos nuestro agradecimiento, tanto a D. Diego del Alcázar, como al Dr. Rafael Puyol por las facilidades habidas en esta fase de transición. También agradecemos a D. Jaime de Salas, presidente de la Fundación Xavier de Salas, que haya ofrecido esta fundación como institución española en el papel de socio representante del Consorcio GEM en España en esta nueva etapa.

Además de la situación de cambio aludida, el contexto en España durante el año 2011 ha sido de una gran dureza para la actividad tanto pública como privada. Ello no ha favorecido la economía de un proyecto emprendedor como es GEM, tanto en su dimensión nacional, como de regiones o ciudades. Sin embargo, sigue liderando el proyecto a nivel mundial, tanto por tamaño muestral como por número de informes regionales y de ciudad producidos en 2011.

Afortunadamente, la Red Española de Equipos Regionales GEM y la Directora Técnica han derrochado un gran capital de entusiasmo y lucha en estas nada fáciles circunstancias. Es obligado destacar el enorme trabajo y sacrificio desarrollado por la Dra. Alicia Coduras para garantizar la superación de esta fase de transición. El pasado 19 de enero, en la Reunión Anual del Consorcio GEM, desarrollada en San Francisco, el equipo español recibió el premio al mejor equipo GEM del mundo por su trayectoria y aportaciones al proyecto, especialmente, como modelo de desarrollo del mismo. Este reconocimiento al más alto nivel del GEM es consecuencia del trabajo desarrollado por España desde el año 2000 hasta hoy, en el que han colaborado tanto los equipos regionales que siguen como los que, debido a las circunstancias económicas, no han podido abordar la edición 2011.

Los catedráticos, investigadores y colaboradores que formamos la Red GEM España, así como los patrocinadores que nos apoyan, somos emprendedores y el contexto actual, es un desafío para todos nosotros.

Es importante conocer y mejorar las valoraciones de las Agencias de Calificación, así como los datos macroeconómicos, sin duda alguna. Pero el futuro lo construyen personas con visión, hombres y mujeres emprendedoras y, GEM (Global Entrepreneurship Monitor) aporta una medida armonizada, comparativa y periódica tanto de las personas emprendedoras, como de las fases del emprendimiento, como del contexto del mismo.

Por eso, el Informe GEM, cobra mayor relevancia en los difíciles tiempos actuales. Y por ello, a pesar de la situación de transición referida, anticipamos el Informe GEM España un mes y 10 días respecto al del año 2010. Ello ha sido posible por el excelente trabajo desarrollado por los autores del mismo: Dra. Alicia Coduras, Dr. Juan Carlos Díaz, Dra. María de la Cruz Sánchez, Dr. Yancy Vaillant y Dr. Esteban Lafuente.

Confiemos en que sea útil y ayude a tomar decisiones que mejoraren la situación de las personas emprendedoras que es como decir, a construir un futuro mejor para todos.

Ricardo Hernández Mogollón

EL PROYECTO GEM

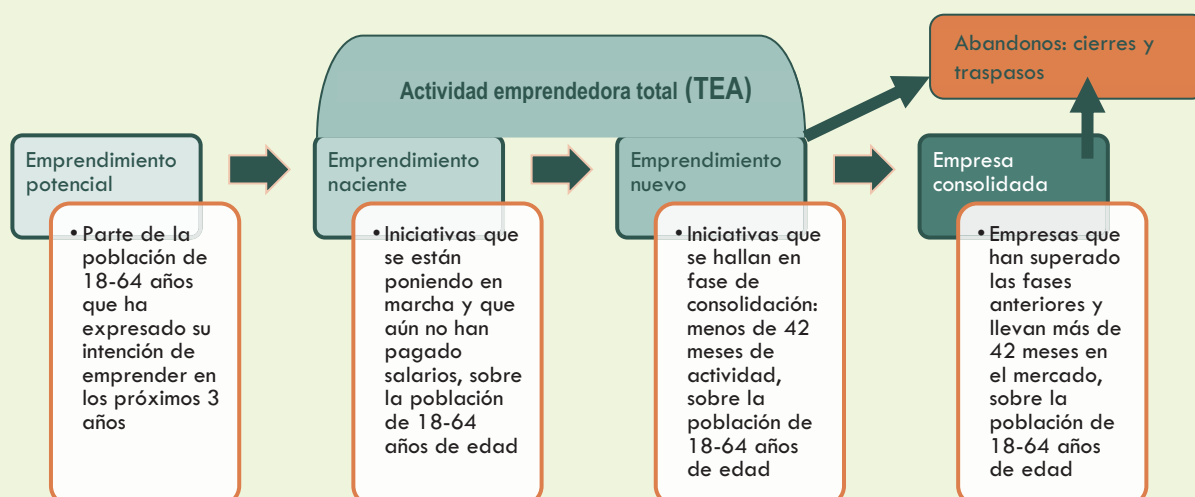
Introducción

GEM es un observatorio internacional con carácter anual de la actividad emprendedora. 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.

El observatorio GEM proporciona datos desde el año 1999, habiendo demostrado la influencia del emprendimiento en el desarrollo económico y enriquecido el ámbito académico con multitud de artículos y trabajos científicos publicados en revistas indexadas. Desde su aparición, no hay duda de que se puede hablar de un antes y un después de su implementación, dado que la figura del emprendedor y su estudio y difusión han experimentado un impulso sin precedentes. Así mismo, las instituciones y agentes relacionados con el emprendimiento de todos los países y regiones participantes han dispuesto de información de calidad e indicadores que han permitido avanzar en materia de apoyo a la creación empresarial como no se había hecho anteriormente. 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.

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.

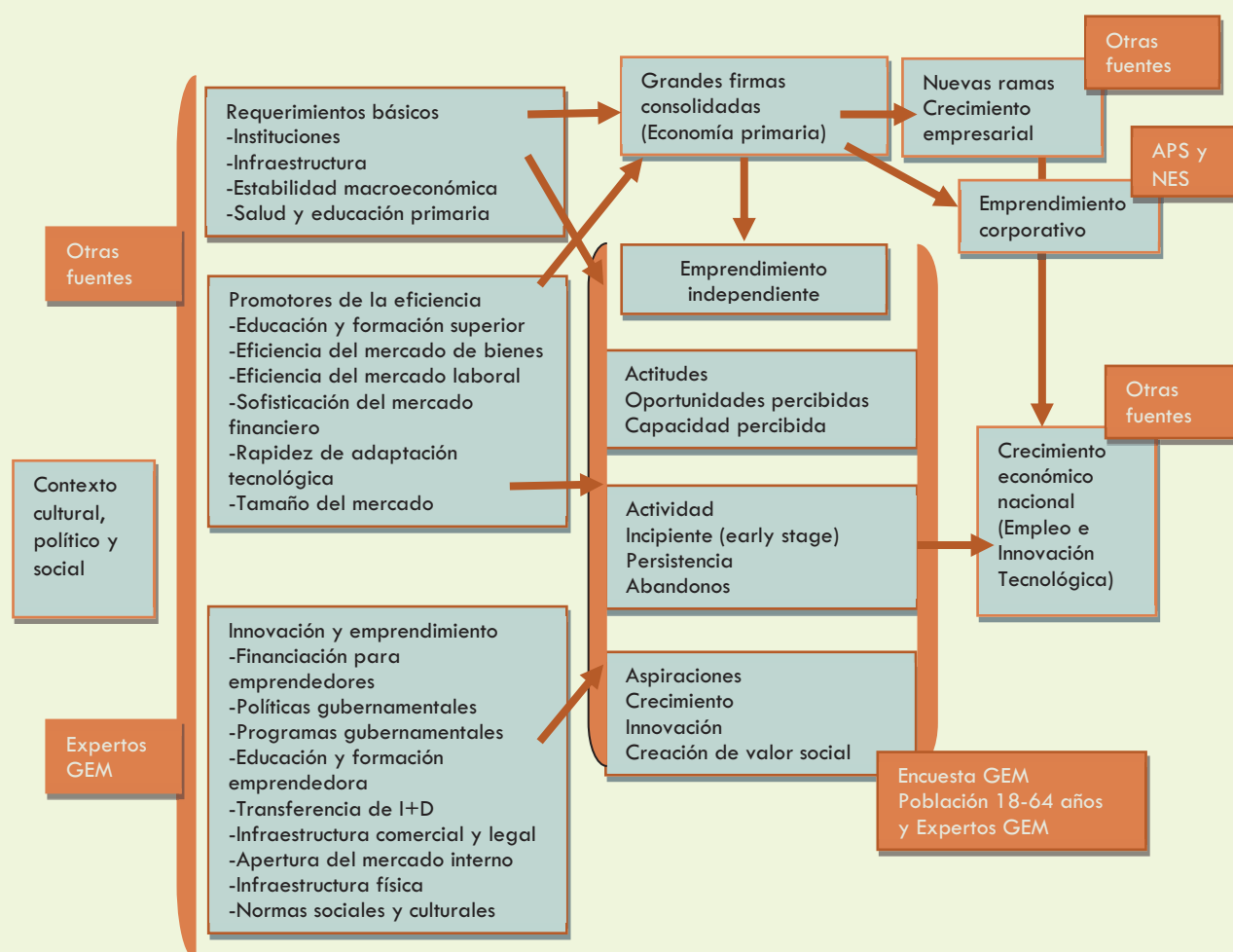
Figura 1. El proceso emprendedor según el Proyecto GEM



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

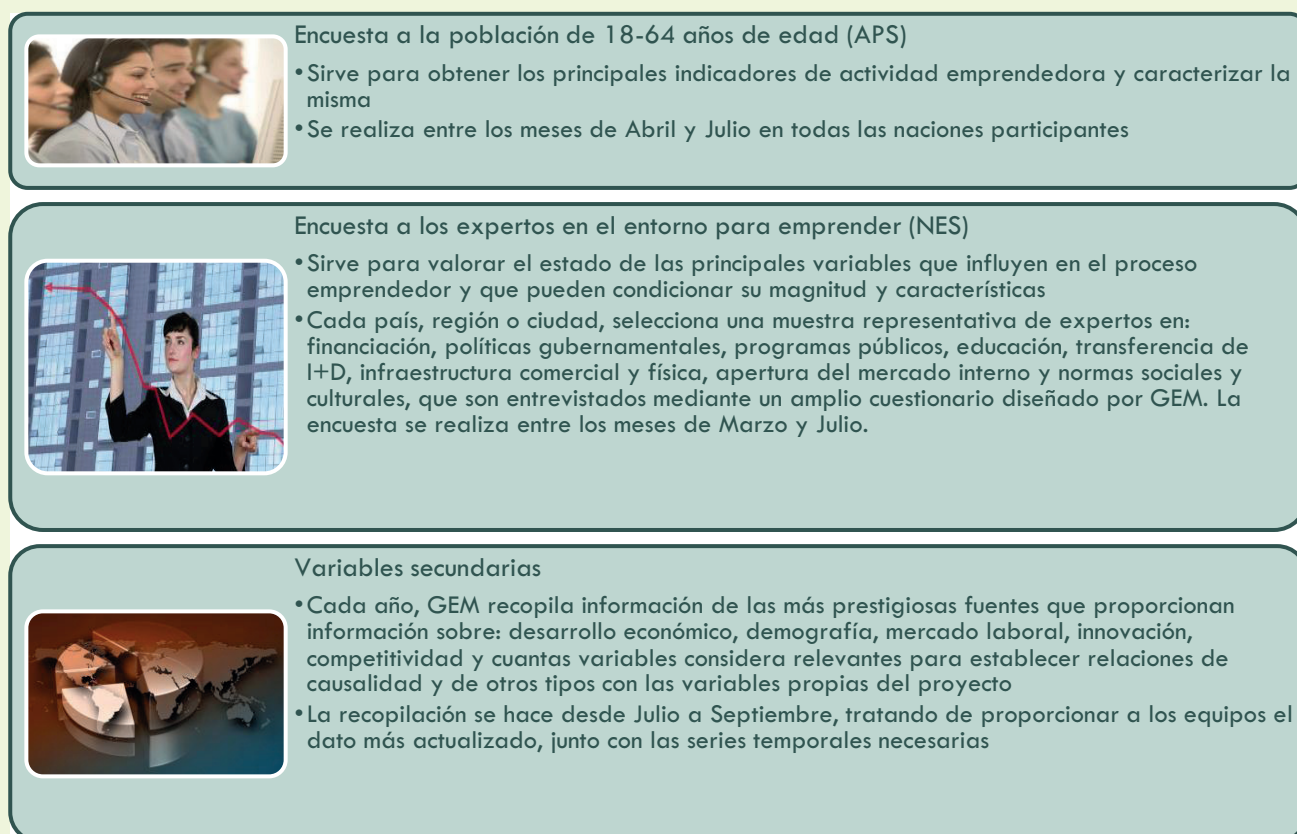


Fuente: GEM Global (Bosma et al., 2008)

Metodología

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



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.

El lector, puede hallar más información en los informes regionales que publican anualmente los equipos de la Red GEM Española, así como en el informe global y en los de otras naciones que se hallan a disposición del público en la web del Consorcio GEM: www.gemconsortium.org

BALANCED SCORECARD

Este apartado recoge los indicadores más relevantes que ofrece el Informe GEM España 2011, en forma de cuadro de mando integral o Balanced Scorecard. La estructura de este informe sintético, permite mostrar los principales indicadores de manera integrada, para tener una visión de conjunto del estado del emprendimiento en España durante el año 2011, en comparación con los resultados de 2010.

Concepto: TEA, tasa de iniciativas de entre 0 y 3,5 años en el mercado sobre población de 18-64 años residente en España	2011	2010	Evolución
TEA Total	5,8%	4,3%	Aumenta
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	4,5%	3,2%	Aumenta
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	7,0%	5,4%	Aumenta
Concepto: distribución del TEA, tomado como 100%	2011	2010	Evolución
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	25,8%	25,4%	Poco aumento
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	71,6%	73,0%	Disminuye
TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	2,6%	1,7%	Aumenta
TEA del sector extractivo o primario	5,5%	4,3%	Aumenta
TEA del sector transformador	18,2%	21,4%	Disminuye
TEA del sector de servicios a empresas	23,1%	25,7%	Disminuye
TEA del sector orientado al consumo	53,3%	48,6%	Aumenta
TEA sin empleados	70,7%	66,0%	Aumenta
TEA de 1-5 empleados	25,0%	27,9%	Disminuye
TEA de 6-19 empleados	3,3%	4,9%	Disminuye
TEA de 20 y más empleados	1,0%	1,2%	Disminuye
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	16,3%	10,8%	Aumenta
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	16,3%	8,0%	Aumenta
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	14,8%	7,5%	Aumenta
TEA iniciativas cuyo sector es de base tecnológica media o alta	6,5%	9,4%	Disminuye
TEA iniciativas que exportan en algún grado	18,7%	27,0%	Disminuye
TEA iniciativas con notable expectativa de expansión a corto plazo	0,3%	0,8%	Disminuye
TEA iniciativas de emprendedores extranjeros de régimen general	15,6%	6,2%	Aumenta
TEA iniciativas de emprendedores extranjeros de régimen comunitario	4,4%	3,0%	Aumenta
Concepto: actitudes y aspiraciones emprendedoras en la población	2011	2010	Evolución
Tiene cierta red social (conoce a emprendedores)	28,7%	32,3%	Disminuye
Percibe buenas oportunidades para emprender	14,4%	16,9%	Disminuye
Se auto reconoce habilidades y conocimientos para emprender	50,8%	49,1%	Aumenta
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	51,8%	44,8%	Aumenta
Posee espíritu competitivo	28,4%	28,1%	Poco aumento
Tiene intención de emprender en los próximos tres años	9,7%	6,6%	Aumenta
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	1,5%	1,9%	Disminuye
Ha actuado como inversor informal o como Business Angel	3,6%	3,2%	Poco aumento
Concepto: valoración media de los expertos de las condiciones de entorno	2011	2010	Evolución
Financiación para emprendedores	2,06	2,08	Poco peor
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,06	2,40	Empeora
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,21	2,21	Estable
Programas gubernamentales	2,72	2,49	Poco mejor
Educación y formación emprendedora etapa escolar	1,56	1,58	Poco peor
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	2,34	2,25	Mejora
Transferencia de I + D	2,13	2,24	Empeora
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	2,58	2,86	Empeora
Dinámica del mercado interno	2,69	2,55	Mejora
Barreras de acceso al mercado interno	2,16	2,30	Empeora
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	3,46	3,61	Empeora
Normas sociales y culturales	2,21	2,27	Empeora
Apoyo al emprendimiento femenino	3,01	2,81	Mejora
Apoyo al emprendimiento de alto potencial de crecimiento	2,66	2,54	Mejora
Valoración de la innovación desde el punto de vista empresarial	2,62	2,68	Poco peor
Valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor	3,35	3,60	Empeora
Valoración del estado de la legislación de propiedad intelectual	2,57	2,65	Empeora

RESUMEN EJECUTIVO

El año 2011, el observatorio global sobre actividad emprendedora GEM, presenta su doceava edición en España. A lo largo de estos años, el concepto de emprendimiento ha ido arraigando en la sociedad española y los indicadores ofrecidos por este ambicioso proyecto se van consolidando como fuente de información entre los agentes relacionados con la creación empresarial de nuestro país. Dado que España cuenta con un excelente sistema de registro empresarial, ha sido necesario llevar a cabo una importante labor pedagógica en torno a la lectura e interpretación de los datos que ofrece el observatorio GEM, debido a su carácter diferencial respecto de dicho registro. Así, al efectuar la lectura de un 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. El impacto de las diferentes fases del proceso emprendedor debe, por consiguiente, valorarse en su justa medida respecto de su repercusión económica y social. En ese sentido, los indicadores GEM, aunque en consonancia con los del registro empresarial en algunas fases, en otras van más allá y proporcionan datos que son los que justifican la realización de este informe anual. A continuación, se ofrece un resumen de los principales hallazgos de esta edición y que describen la situación del proceso emprendedor en España en Julio de 2011, fecha que debe tomarse como referencia de los indicadores.

Dinámica emprendedora en tiempos inciertos

La crisis económica y las especiales componentes que la han agudizado en España en los tres últimos años han producido dos efectos esperados: por un lado la progresiva disminución de la tasa de actividad emprendedora al principio del proceso y, por otro lado, el aumento de dicha tasa basado en una proporción importante en la necesidad y derivada de la falta de empleo. La disminución se ha producido entre los años 2008 y 2010 y el aumento en el 2011. Así, la tasa de actividad emprendedora de este año es de un 5,8% sobre la población española de 18-64 años, habiendo experimentado un incremento del 34,9% respecto del año 2010. Este aumento no debe interpretarse, a diferencia de lo que venía sucediendo en tiempos de bonanza, como un signo de recuperación económica y de creación empresarial de calidad, sino como el resultado de la ampliación de la actividad emprendedora estándar mediante una parte de iniciativas promovidas por la necesidad y el desempleo. En el año 2011 por cada 10 personas involucradas en el proceso de crear su empresa o auto empleo, 5,62 consiguen iniciar las operaciones, pasando de emprendedores nacientes (que aún no pagan salarios ni tienen beneficios) a noveles (cuya actividad ya es efectiva en los 12 meses previos a la encuesta GEM). Este indicador estaba en 7,24 el año 2007 y en 3,98 en el 2010, lo que permite hablar de cambio de tendencia, pero sin juzgar la calidad media de los emprendimientos. La proporción de empresarios junior (operativos 2-3 años antes de la encuesta GEM) que habían creado sus empresas antes de la crisis aumentó hasta 2009, aunque no lo suficiente como para compensar la bajada de empresarios noveles. En 2010 los tres componentes de la actividad emprendedora (naciente, novel y junior) muestran una caída llevando las tasas de actividad emprendedora en fase inicial hasta sus niveles históricos más bajos y, en 2011, muestran un inicio de recuperación, mucho más acusado entre los emprendedores nacientes, que todavía no tienen impacto económico, que entre los junior que sí que lo tienen. Asimismo, 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, la

mitad del valor alcanzado en 2007 y un valor que queda por debajo de la media europea, que se mantiene en un emprendedor nuevo por cada tres empresarios. Finalmente, el flujo neto de empresarios en España viene siendo negativo desde el año 2009 y, aunque se ha logrado una mejora en el 2011, todavía hay más destrucción que creación de empresarios: 0,85 empresarios noveles por cada nuevo ex empresario o persona que ha cerrado una empresa, cuando este indicador era 4,5 el año 2007.

Resultado del proceso emprendedor

Los principales indicadores del proceso emprendedor arrojan un porcentaje de emprendedores potenciales o personas que tienen intención de emprender en los próximos tres años, del 9,7%, el valor más elevado desde que se inició el observatorio y cuyo acusado aumento se justifica por la elevada tasa de paro española. La tasa de actividad emprendedora total ha sido del 5,8% y sus componentes se desglosan en actividad naciente del 3,3% (emprendedores que están poniendo en marcha un negocio y que no han pagado salarios ni recibido beneficios todavía) y nueva del 2,5% (hasta 42 meses en el mercado con salarios y beneficios). La tasa de actividades consolidadas es del 8,9% (más de 42 meses en el mercado) y, la de abandonos es del 2,2% con un porcentaje real de cierres del 1,43%.

Motivación del emprendimiento

La tasa de actividad emprendedora por necesidad ha aumentado un 36,3% entre el 2010 y el 2011. No obstante, en España, sigue predominando el emprendimiento por oportunidad, que supone un 71,5% del total. Entre las motivaciones secundarias perseguidas por los emprendedores destacan: el deseo de independencia (38,7%) y el de aumentar los ingresos (33,3%).

Perfil del emprendedor

En el panorama del emprendimiento español sigue dándose una mayor participación masculina (61,4%) que femenina (38,6%), si bien, se advierte un ligero aumento de esta última, acompañado de un notable incremento de la tasa de mujeres con intención de emprender. La edad media se mantiene en torno a los 38 años y aumenta la participación de jóvenes y personas maduras en el proceso emprendedor. Este cambio viene acompañado de aumentos en la participación de personas con estudios superiores y también medios, así como por personas de rentas bajas. Se duplica la presencia de emprendedores que están en paro, aumento que viene provocado por la situación en que se halla casi una cuarta parte de los emprendedores nacentes. Aumenta la presencia de emprendedores extranjeros de régimen general y disminuye notablemente la de extranjeros de régimen comunitario. Finalmente, se contrae la tasa de personas que reconocen tener formación específica para emprender.

Características de las iniciativas emprendedoras

La menor ambición de las iniciativas emprendedoras del 2011 se plasma en sus características. Así, este año, aumenta la involucración en el sector orientado al consumo en casi un 10%, mientras que disminuye la implicación en los sectores transformador y de servicios. En cambio, el sector extractivo experimenta un auge de casi un 28%. El número medio de propietarios aumenta en la fase naciente y se sitúa en casi dos personas, lo que pone de manifiesto una voluntad de reparto del riesgo y costes de puesta en marcha no observada anteriormente. Sin embargo, disminuye la proporción de actividades con empleados, de forma que el 70,7% de las iniciativas sólo dan empleo al emprendedor, mientras que un 25% tiene 1-5 empleados, un 3,3% entre 6-19 empleados y sólo un 1%, 20 y más. El emprendimiento del 2011, no obstante, muestra por otro lado, un aumento de empresas innovadoras y sin competencia, de forma que la tasa de estos casos asciende hasta un 16,3%, cuando estaba en un 10,8% en el 2010. También se advierte que se duplica la tasa de empresas que utilizan tecnologías de última generación (14,8%) y que aumenta un punto porcentual la de empresas que están en el tramo máximo de exportación (3,7%). Por ello, el resultado del proceso emprendedor es una mezcla de actividades con

calidad y una parte significativa menos ambiciosa. Así, un 70,7% de las actividades no exporta, cuando este recurso es uno de los más recomendados para competir y, la tasa de actividades de base tecnológica ha descendido un 30% hasta situarse en un 6,5% del total pero, por otro lado, un 4,8% tienen expectativas de notable crecimiento en su sector, cuando este indicador no llegaba al 1% el año anterior. Luces y sombras en un escenario muy cambiante que puede prolongarse con una dinámica parecida a lo largo del 2012.

Financiación

El capital semilla mediano necesario para poner en marcha una actividad naciente, sigue situado en 30.000 euros, como en el 2010. Sin embargo, el capital semilla medio ha aumentado, síntoma de que algunas de las iniciativas son ambiciosas. Un 30% de los emprendedores ha puesto todo el capital necesario, independientemente de su cuantía, lo que permite razonar que el 70% restante necesita financiación en algún grado. Para aquellos que están poniendo capital inicial, la media de lo asumido se sitúa en un 57%. La inversión informal sigue siendo un apoyo ante la falta de acceso al crédito y los recortes de inversión pública sumados a la prudencia del capital riesgo. La tasa de personas involucradas en inversión informal o Business Angel es del 3,6%. Este indicador no ha dejado de aumentar discretamente durante todo el período de crisis.

Actitudes ante el emprendimiento, motivación y capacidad emprendedora de la población

Los indicadores que miden las percepciones y actitud emprendedoras en la población retroceden en casi todos los temas. Así, la percepción de oportunidades para emprender alcanza su valor más bajo con un 14,4%, y lo mismo sucede con la posesión de cierta red social con un 28,7%, el no temer al fracaso que se sitúa en un 46,9%, y el espíritu competitivo que sólo se advierte en un 28,4% de la población. En cambio, el auto reconocimiento de habilidades y experiencia para emprender aumenta ligeramente y se sitúa por encima de la media europea en un 50,9% de los casos. A ello hay que añadir mayores porcentajes de personas que piensan que el emprendimiento de éxito conduce a un buen estatus social y económico (66,5%) y que los medios de comunicación hacen buena cobertura acerca de noticias sobre emprendedores (44,6%). La consideración del emprendimiento como una buena carrera profesional, permanece estable en torno a un 65,2%.

Las condiciones de entorno para emprender

Los expertos españoles han proporcionado un diagnóstico sobre el estado de las principales condiciones de entorno que afectan al desarrollo del proceso emprendedor. Los aspectos considerados aceptables son los que se refieren al acceso a infraestructura física y de servicios, la buena valoración de las innovaciones por parte de los consumidores y el apoyo a la mujer emprendedora. Por otro lado, los aspectos considerados en peor estado son los referidos a la existencia de materias relacionadas con el emprendimiento en la escuela primaria y secundaria, el acceso a financiación y las políticas públicas de apoyo y fomento del emprendimiento.

Otros temas

El informe 2011 también proporciona extensos análisis de la actividad emprendedora en función del género, origen del emprendedor, medio en que se desarrolla el proceso (rural o urbano) y llevada a cabo por empleados o emprendimiento corporativo. El informe finaliza con una breve descripción de los indicadores básicos de la actividad en las distintas regiones españolas.

CAPÍTULO 1: LA DINÁMICA EMPRENDEDORA EN TIEMPOS INCIERTOS¹

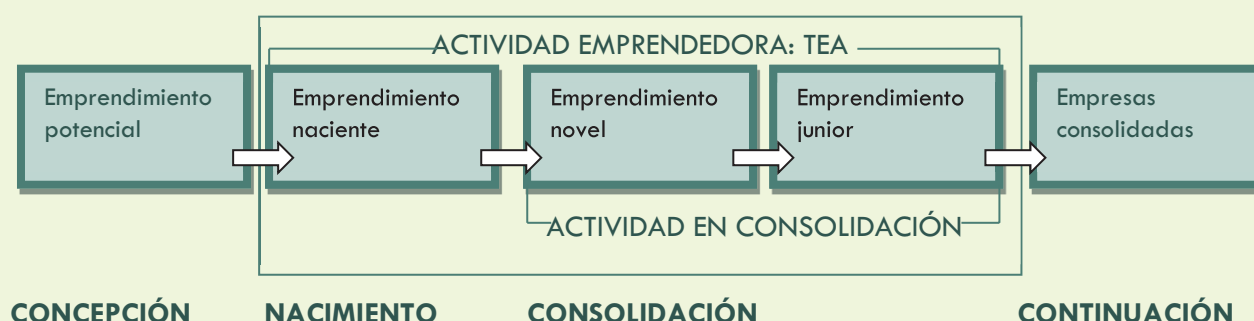
Durante las últimas décadas diversos estudios no solo han documentado cómo las diferentes características de un entorno económico contribuyen en mayor o menor medida a la actividad emprendedora, sino que además, han resaltado el importante papel que las actividades emprendedoras tienen sobre el nivel de desarrollo de una sociedad. Asimismo, 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 cómo 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 lo hace 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, convirtiendo 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)².

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 la cual se puede estimular y conducir la necesaria transformación del tejido económico español hacia el 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 y 2011.

En este capítulo, para proporcionar una imagen aún más precisa de la actividad de creación de empresas en el último año, y según se puede ver en la Figura 4, 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) de 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.

Figura 4. El proceso emprendedor detallado



¹ Este 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>

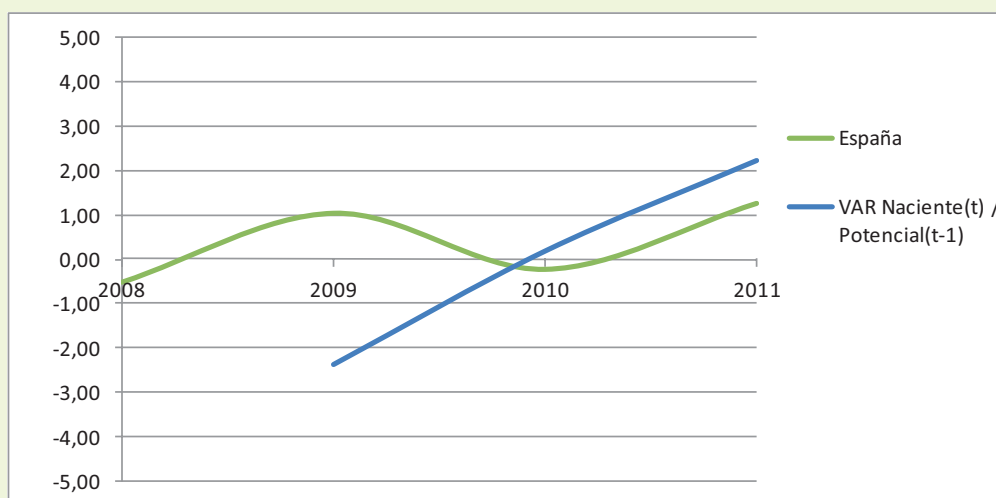
Concepción

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 esta 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 ver que los emprendedores nacientes posponían sus planes emprendedores, lo que implicaba un retroceso dentro del proceso empresarial en el sentido de que volvían a formar parte de los emprendedores potenciales o en espera. Sin embargo, los cambios en el nivel de concepción emprendedora del 2011 son positivos, superando los niveles vistos en los últimos cinco años. Asimismo, aunque el ratio de concepción que observa la transición de los emprendedores potenciales hacia emprendedores nacientes suele oscilar de un año a otro, los datos nos permiten prever un probable incremento de la tasa de emprendedores nacientes en los próximos años.

Figura 5. Ratio de concepción: de la intención a la creación



Nacimiento

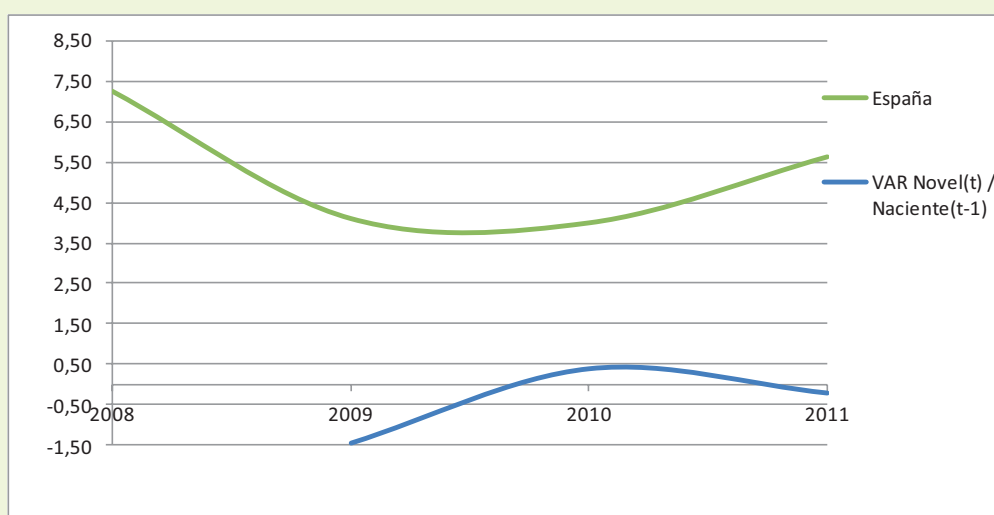
En segundo lugar se analiza el ratio de creación de empresas, el cual documenta el paso entre la categoría de emprendedor naciente y de empresario novel, cuyas empresas tienen menos de 18 meses de vida. El objetivo de este ratio es aproximar la transición de emprendedor naciente en un periodo determinado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

Como se observa en la Figura 6, 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. 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 que, 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 también permite prever un probable aumento en la tasa de empresarios noveles para el año próximo.

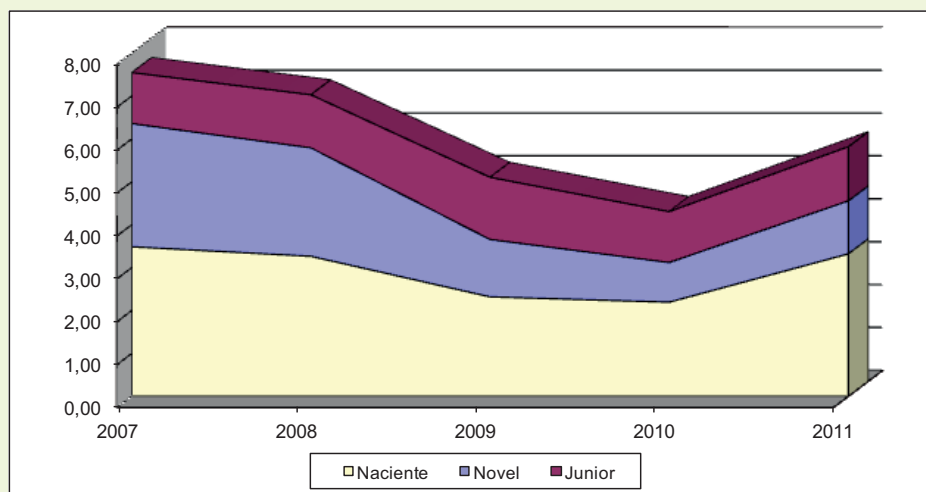
Figura 6. La creación de empresas y actividades autónomas



Actividad Emprendedora en fase inicial

Para entender mejor la evolución de la actividad emprendedora en fase inicial la Figura 7 muestra la descomposición del 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. Visualizando la Figura 7 se puede ver claramente como, a principios de la desaceleración económica y hasta el año 2009, la caída que sufrió la actividad emprendedora en España fue principalmente debida al descenso de 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 como 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.

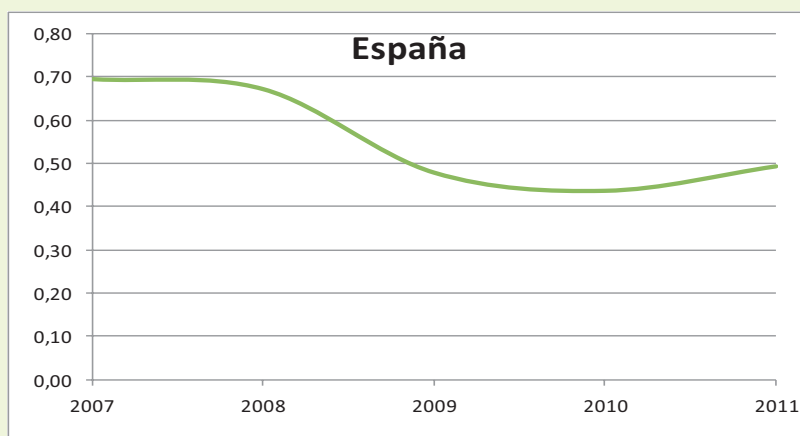
Figura 7. Descomposición de la Tasa de Actividad Emprendedora en fase inicial (TEA) en España para el período 2007-2011



La tendencia bajista 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 o se han dado de alta en el registro. 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 que se están fraguando, 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 8 se puede apreciar un giro positivo en la evolución de la proporción que suponen los empresarios noveles entre los nuevos emprendedores con empresas de menos de 42 meses de vida. Después de tres años de desaceleración emprendedora, durante los cuales los empresarios noveles pasaron de ser 7 de cada 10 emprendedores clasificados como nuevos a sólo 4, el relevo emprendedor en el último año subió hasta representar la mitad de los nuevos emprendedores (49,38%).

Figura 8. Proporción de noveles entre los nuevos emprendedores

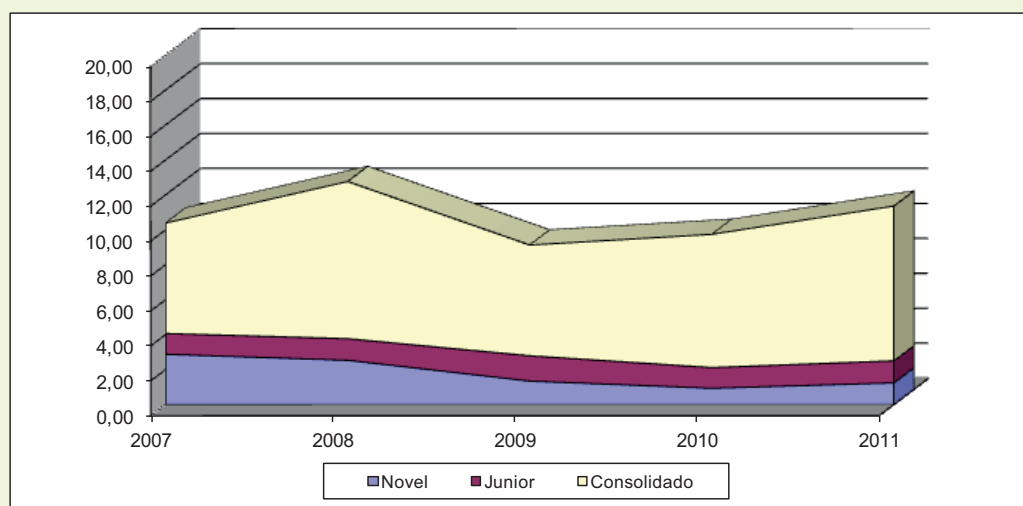


El repunte en la tasa de relevo emprendedor permite prever nuevos aumentos en la tasa de emprendedores nuevos en el futuro, o al menos garantizar un 'stock' suficiente de emprendedores

noveles para compensar los emprendedores que se consolidan después de 42 meses los cuales pasan a formar parte de la categoría de empresarios consolidados.

En lo que respecta a la evolución de la proporción de todos los empresarios entre la población adulta de España se observa en la Figura 9 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 9. Descomposición de la actividad empresarial en España para el período 2007-2011



Sin embargo, y a pesar del aumento en la parte correspondiente a nuevos emprendedores del 2011, si se diferencia entre los nuevos empresarios, ya sean noveles o junior, y los empresarios consolidados (con empresas de más de 42 meses), se puede observar en la Figura 10 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.

La caída en el relevo emprendedor en España en los últimos cinco años de desaceleración emprendedora se ve como aún más acentuada si nos fijamos en el relevo de los empresarios noveles que ha habido dentro del 'stock' total de empresarios del país. Así, 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%). Así, a pesar que en España se ha puesto freno en 2011 a la importante caída en el relevo emprendedor, queda todavía mucha mejora que asumir para poder recuperar las tasas anteriores a la desaceleración emprendedora que sufrió España en los últimos cinco años. Este proceso se describe en la Figura 11.

Figura 10. Relevo de nuevos emprendedores (nuevos emprendedores respecto del total de empresarios)

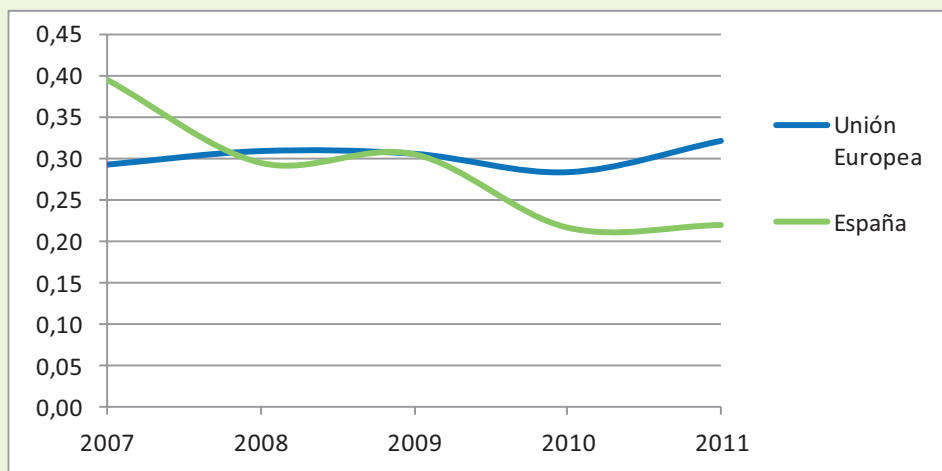
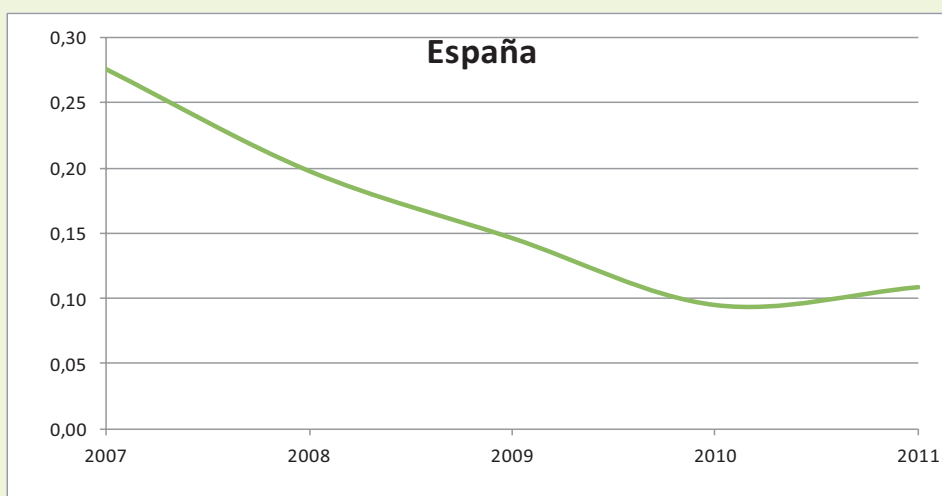
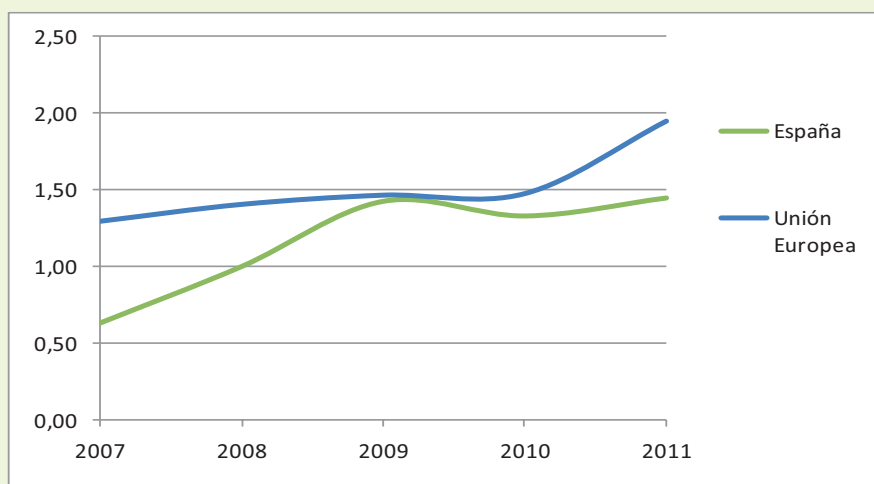


Figura 11. Relevo de emprendedores noveles (emprendedores noveles respecto del total de empresarios)



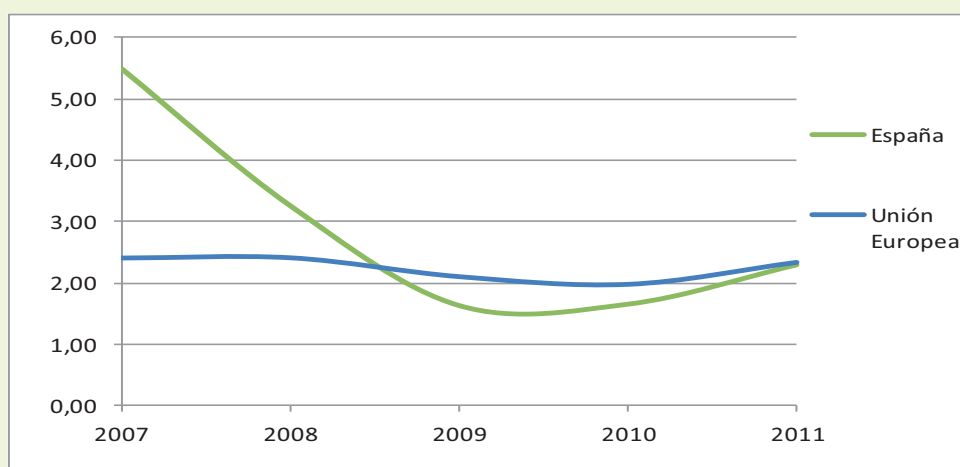
Como complemento al análisis anterior, cabe destacar que el año 2009 fue testigo del mayor aumento en la tasa de cese empresarial en España. Sin embargo, desde ese año la proporción de la población adulta que declara haber cesado una actividad empresarial, la cual no ha tenido continuidad gracias a una venta o traspaso, se ha mantenido relativamente estable siendo de un 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, tal y como se apreciaba en la Figura 12.

Figura 12. Evolución de la tasa de empresarios que han acometido un cierre de actividad efectivo



La comparación de la proporción de abandonos empresariales en España tiene una importancia relativa. Así, si bien conocer la proporción de ex-empresarios entre la población adulta es informativo, lo es aún más el conocimiento del 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, tal y como se aprecia en esta Figura.

Figura 13. Regeneración empresarial

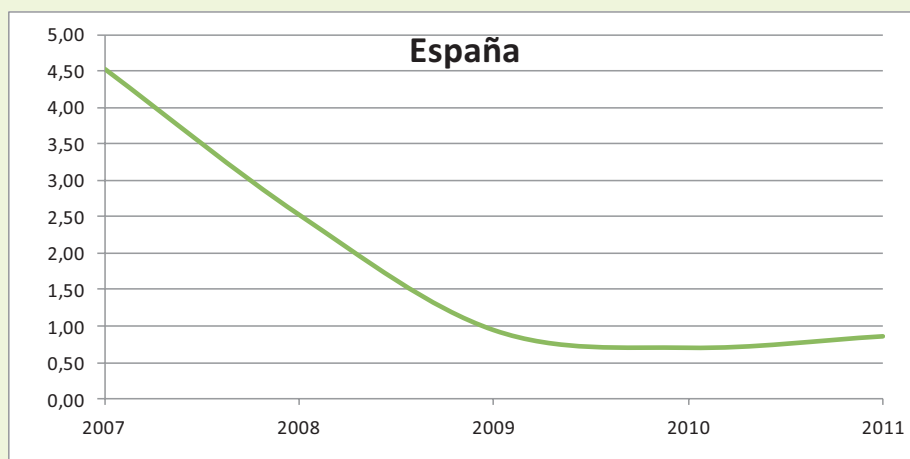


En España la evolución del ratio de regeneración nos indica que, en el 2007 por cada diez emprendedores nacientes, involucrados en el proceso de crear una empresa, había constancia de que algo menos de dos individuos (1,8) había cerrado sus empresas en el último año. Dicho de otra forma, había 5,5 emprendedores nacientes por cada nuevo ex-emprendedor. En cambio, en el 2009 apenas había más de 1,6 emprendedores nacientes por cada cierre y, en 2011, la cifra de emprendedores nacientes lograba doblar a la cifra de abandonos empresariales en el último año (2,3). Por consiguiente, en el 2011, el ratio de regeneración empresarial español se equipara al del resto de Europa, donde suele mantenerse entre 2,0 y 2,5.

No obstante, la amplitud de la crisis emprendedora de los últimos cinco años, sólo se puede apreciar en toda su magnitud si comparamos la proporción de ex-empresarios, quienes cerraron sus empresas en los últimos doce meses, con la tasa de emprendedores noveles, aquellos que han conseguido iniciar las

operaciones de sus empresas en el último año. Así, mientras que en 2007, en España, habían aproximadamente 4,5 emprendedores noveles por cada nuevo ex-empresario (ver Figura 14), 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 14. Flujo neto de empresarios

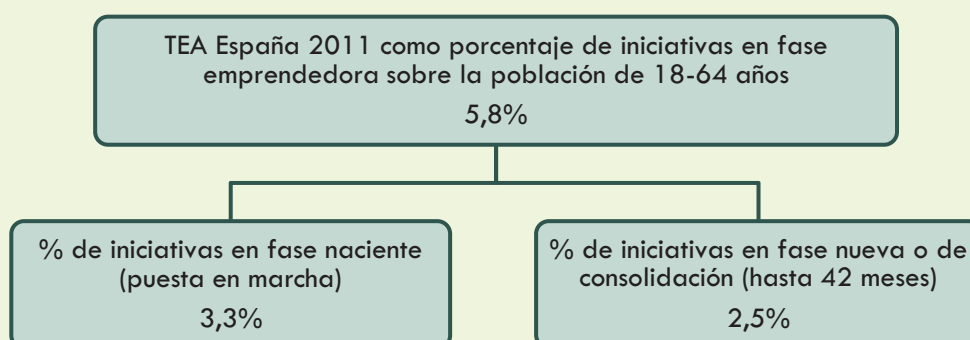


CAPÍTULO 2: ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN ESPAÑA

La tasa de actividad emprendedora 2011 en España

Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo aquél 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 estimada por GEM sobre la población española de 18 a 64 años de edad el año 2011, es del 5,8%.

Figura 15. Tasa total de actividad emprendedora y sus componentes en España el año 2011



Dado que la población de 18 a 64 años, estimada en el 2011 en España, se compone de 29.895.199³, al elevar los porcentajes total, de actividad naciente y de actividad nueva a la misma, se obtiene una estimación del número de iniciativas de cada tipo, incluyendo el autoempleo, que estaban en fase de emprendimiento en Julio de 2011. Este resultado se puede ver en la Tabla 1. Las estimaciones se calculan a partir de una muestra de 17.500 entrevistas de la encuesta GEM a la población de 18 a 64 años de edad y residente en España, y se hallan sujetas a un error de muestreo del $\pm 0,34\%$ que, para un nivel de confianza del 95% proporciona una elevada fiabilidad a la información obtenida.

Tabla 1. Estimación puntual y por intervalo del número de iniciativas nacientes y en consolidación en España en Julio de 2011 y su comparación con Julio de 2010

Iniciativas Tipo:	Estimación puntual		Estimación por intervalo (error $\pm 0,34\%$; confianza 95%)			
			Extremo inferior		Extremo superior	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Nacientes	986.542	676.313	932.031	636.534	1.048.108	711.789
Nuevas	747.380	645.572	700.247	611.572	787.457	683.876
Total (0-42 meses)	1.733.922	1.321.885	1.632.278	1.248.105	1.835.565	1.395.665

Al igual que en ediciones anteriores, se advierte acerca de que no deben compararse directamente estas cifras con las del registro oficial de empresas que ofrece el DIRCE el primero de Enero de cada año ya que, además de las diferencias de fecha, existen otras consideraciones a tener en cuenta. Así, GEM mide **actividad emprendedora**, concepto distinto comparado con 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 e incluye todos los sectores y el autoempleo. Por consiguiente, los datos GEM pueden estar incluyendo iniciativas no registradas al cierre de la edición y también actividades registradas en años anteriores, ya que se abarca hasta tres años y medio al definir la actividad emprendedora.

Por otro lado, si bien los resultados de la Tabla 1 muestran el desglose de la actividad emprendedora del 2011 en España en cuanto a número de iniciativas nacientes y nuevas, el número de emprendedores involucrados en dichas fases 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.

Tabla 2. Emprendedores incipientes o propietarios de iniciativas en fase emprendedora totales registrados en la población española de 18 a 64 años de edad en el 2011

Estimaciones del:	2011	2010	Variación
Número de emprendedores nacientes	1.929.479	1.241.327	+55,4%
Número de emprendedores nuevos	1.203.282	960.611	+25,2%
Número total de emprendedores incipientes	3.132.761	2.201.938	+42,3%

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 nacimiento de iniciativas ha tenido un impulso muy significativo y que los negocios que están en fase de consolidación muestran una importante tasa de permanencia en el mercado. Sin embargo, la volatilidad del actual escenario económico, sometido a constantes fluctuaciones y las estimaciones poco optimistas acerca de la evolución de los principales

³ Fuente INE.

indicadores del mismo, no permiten afirmar que la tasa de actividad emprendedora esté en franca recuperación en España y que se va a ir aproximando progresivamente al nivel medio estimado que corresponde a nuestro país en torno a un 7-8%. Asimismo, en la lectura e interpretación de los resultados del 2011, es de la mayor importancia atender a la descripción de las características de la actividad naciente, por cuanto su calidad media es inferior a la observada en ediciones anteriores. Así, como se ve a lo largo del informe, la actividad impulsada por la necesidad ante la falta de empleo, ha aumentado en nuestro país, y ello significa que el aumento del TEA, aunque positivo, no responde en una parte significativa a los criterios de competitividad que son deseables para la modernización del tejido empresarial español. La incertidumbre es elevada y los rápidos cambios que impone el sistema globalizado afectan de forma muy directa al desarrollo del emprendimiento y, sobre todo, a sus características. Desde el inicio de la crisis se esperaba este aumento del emprendimiento motivado por la necesidad en países desarrollados, pues tal y como señalan los expertos GEM de 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 cabía esperar un aumento de identificación o generación de nuevas oportunidades de negocio. El análisis de las actividades en función del número de empleos es fundamental para distinguir el autoempleo y su impacto en el crecimiento del TEA 2011.



Conclusiones

- La actividad emprendedora española, medida gracias a la encuesta GEM sobre la población de 18-64 años de edad muestra un cambio de tendencia reflejado en un aumento de la tasa de algo más de un punto porcentual.
- Sin embargo, ante la actual dinámica económica y la incertidumbre asociada a la misma, la calidad de las iniciativas es menor y no es prudente aventurar si este cambio de tendencia se va a mantener en el 2012.
- El índice de actividad emprendedora en su conjunto aumenta un 34,8%, lo cual traducido en cifras absolutas supone que se han estado poniendo en marcha más de 300.000 iniciativas en este ejercicio, siendo muy importante tener en cuenta que incluyen aquellas que obedecen a casos de autoempleo y que la parte naciente puede no haberse dado de alta en los registros oficiales.
- El aumento de la tasa de actividad emprendedora se debe tanto al incremento de actividades nacientes como de las que entran o están en fase de consolidación, siendo especialmente importante el primero, de menor impacto económico que el segundo.

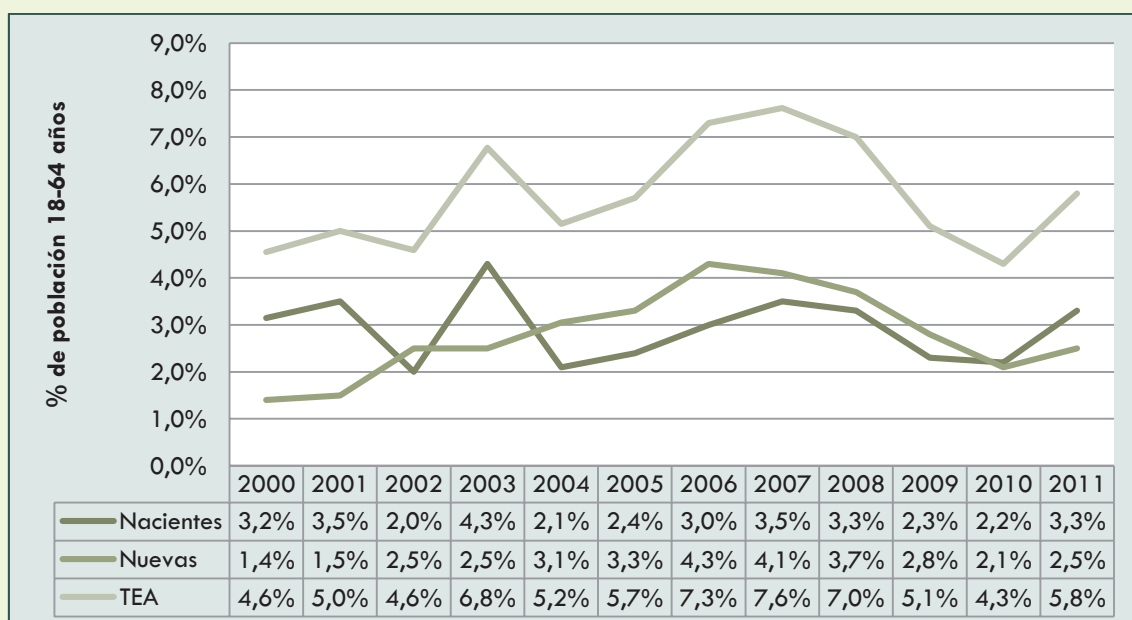
Evolución de la actividad emprendedora total registrada en la población activa española

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 35,1% respecto del resultado del ejercicio 2010. Este ascenso se debe a un aumento de las dos componentes del indicador: un 50% de aumento de actividad naciente en

comparación con el registrado el año 2010 y un 19% de incremento de actividad nueva o en consolidación en comparación con el registrado el año 2010.

La tendencia del TEA español, que ha sido negativa desde el año 2007 y cuya evolución se puede ver en la Figura 5, cambia en el 2011 para pasar a ser positiva, situándose algo por encima del valor que tenía el año 2005. Sin embargo, el análisis de las características de las iniciativas, desplegado en los siguientes capítulos, pone de manifiesto que este incremento de actividad no se traduce en una mejora de la calidad sino que buena parte de las iniciativas reflejan el aumento del autoempleo como forma de subsistencia. Un porcentaje elevado de las actividades que se están poniendo en marcha son debidas a personas que actualmente están en situación de paro y será necesario aguardar a ver los datos de 2012 para constatar si la actividad en consolidación crece como reflejo del incremento de actividad naciente. Así, el TEA del 2005 por necesidad fue del 14,1% sobre el total, mientras que en el 2011 esa parte supone un 24,3%.

Figura 16. Evolución del índice TEA que mide la actividad emprendedora total en España y de sus componentes en el período 2000-2011



Muchos son los aspectos que han variado en este período, siendo importante tener en cuenta diversas 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 también social. Por consiguiente, en el caso español, es necesario considerar el aumento de la tasa de paro sin precedentes; la disminución de la población, debida en parte a la menor llegada (y también regreso a sus países de origen) de inmigrantes, 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 española se estaba basando especialmente en un conjunto de sectores que tiraban de la misma, pero su dinámica recesiva ha amortiguado ostensiblemente la actividad emprendedora en los mismos. Este cambio ha puesto de manifiesto la necesidad de atender más a la calidad de la creación de iniciativas que a fomentar su cantidad, considerando la importancia de la diversificación y del aumento de presencia de la empresa española en sectores poco explotados con anterioridad.

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. Ahora bien, debido a la situación, junto a estos síntomas positivos, hay que tener presente que en el 2011 se añade de forma mucho más visible la parte correspondiente al autoempleo promovida por el paro y el análisis objetivo de la calidad de todas las componentes del conjunto del emprendimiento.

El escenario actual necesita mejorar en aspectos que faciliten la contratación de personal y la financiación de las empresas, ya que, España no muestra una modificación sustancial en cuanto a las características de las iniciativas nacientes: emprendimientos en su mayoría en solitario, sustentados mediante capital propio combinado con inversión informal y con escasa dimensión e internacionalización. La desaparición de empresas no rentables durante estos años, tiene que ser una oportunidad para dar paso a un emprendimiento de mayor calidad, innovador y capaz de hacer frente a condiciones económicas adversas. Para lograrlo, en España se necesita una evolución más rápida hacia una mentalidad más competitiva. 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.

El avance en la regulación también puede ayudar a mejorar las condiciones de entorno para emprender. Así, por ejemplo, desde el punto de vista del autónomo, figura muy frecuente en el emprendimiento español, es interesante conocer la aprobación y publicación el 6 de Noviembre de 2011, del Real Decreto 1541/2011 que establece un sistema específico de protección por cese de actividad para este colectivo. En él, se pueden ver las condiciones de acceso, pago y financiación. Actualmente, la cobertura para el paro de los autónomos es voluntaria, pero a partir de enero de 2012, la cotización por incapacidad temporal y, por extensión, la cotización por desempleo en el régimen general de autónomos será obligatoria para todos los afiliados a este régimen. Una mayor profesionalización de los autónomos puede mejorar la calidad del autoempleo.

En la Tabla 3 se puede apreciar el diferente ritmo de evolución del número de iniciativas nacientes y nuevas desde el año 2009 hasta el 2011. El paso de la recesión a la crisis afectó de forma más drástica al emprendimiento naciente, de manera que la población, en general, mostró una notable reticencia a poner en marcha nuevos negocios que se ha mantenido hasta el 2010. En cuanto a las empresas nuevas, los movimientos responden a tres variables. En primer lugar, algunos años ha habido menor número de nacimientos de los que cabía esperar en condiciones económicas de bonanza y, por consiguiente, menos empresas y negocios a consolidar posteriormente. En segundo lugar, durante el período de análisis, se ha ido produciendo la consolidación de negocios que estaban en fase emprendedora y, en tercer lugar, en todos los ejercicios existe un porcentaje de empresas que abandona el mercado. Por consiguiente, el momento más bajo de este indicador corresponde al 2010, tras dos años de importantes reducciones en los nacimientos.

Tabla 3. Comparación del número estimado de iniciativas emprendedoras de los años 2008, 2009 y 2010, en función de la fase en que se hallan

Fase	Estimaciones puntuales			Variaciones porcentuales		
	2009	2010	2011	2009-10	2010-11	2009-11
Naciente	692.239	676.313	986.542	-2,3%	+45,8%	+42,5%
Nueva	842.725	645.572	747.380	-23,4%	+15,7%	-11,3%
Total (0-42 meses)	1.534.964	1.321.885	1.733.922	-13,9%	+31,7%	+12,9%

Dinámica empresarial en la población adulta española

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 y se comparan con los de cinco años anteriores (ver Tabla 4).

Los resultados del 2011 señalan que el tejido consolidado aumenta en un 15,6% con respecto al 2010: un aumento inferior al 20,3% registrado ese año, y dato que está en consonancia con la disminución de nacimientos de los últimos años, pero que también pone de manifiesto el incremento de calidad de parte de las iniciativas recientes puesto que la proporción de empresas consolidadas no ha dejado de aumentar desde la fuerte caída sufrida en el 2009.

Tabla 4. Estimación puntual y por intervalo del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en España en Julio de 2011 y su comparación con los años 2006-2010

Año	Estimación puntual sobre la población de 18-64 años		Estimación por intervalo (error $\pm$ 0,34%*)	
			Extremo inferior	Extremo superior
2011	8,9%	2.660.672	2.559.029	2.762.316
2010	7,7%	2.367.097	2.293.317	2.440.876
2009	6,4%	1.926.230	1.850.986	2.001.473
2008	9,1%	2.383.057	2.30.9732	2.396.402
2007	6,4%	1.675.513	1.523.669	1.827.356
2006	5,4%	1.413.714	1.261.871	1.565.557

* El año 2011, pues en los anteriores el error muestral era de $\pm$ 0,25%, $\pm$ 0,28%, de $\pm$ 0,58% y de $\pm$ 0,24%

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, se insiste en que no basta con la cantidad de iniciativas generadas, sino que la calidad debe constituir la prioridad.

También corrobora ese menor incremento de la tasa de consolidados entre el 2010 y el 2011 el aumento de la tasa de abandonos (ya sea por cierre efectivo o por traspaso) del 2011. El indicador alcanza su máximo en el período 2006-2011, si bien, se ha estimado que está compuesto por un 34,9% de traspasos o ventas y por un 65,1% de cierres efectivos, datos que, comparados con los de 2010, señalan una disminución de los traspasos y un aumento de los cierres.

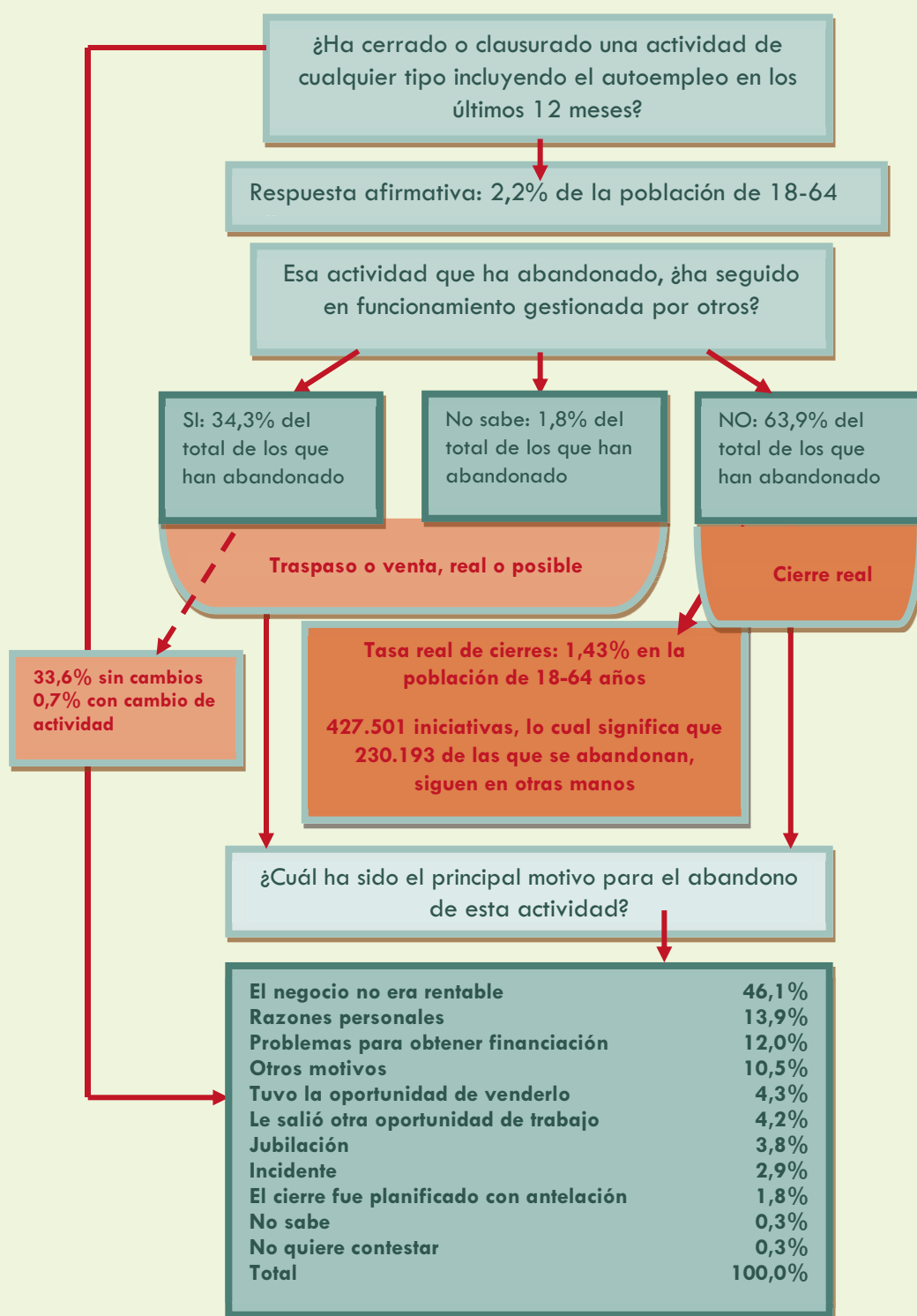
Tabla 5. Estimación puntual y por intervalo del número de iniciativas que fueron abandonadas en España los doce meses previos a Julio de 2011 y su comparación con los años 2006-2010

Año	Estimación puntual sobre la población de 18-64 años		Estimación por intervalo (error $\pm$ 0,34%*)	
			Extremo inferior	Extremo superior
2011	2,2%	657.694	556.051	759.338
2010	1,9%	584.089	510.309	657.868
2009	2,0%	601.947	526.703	677.190
2008	1,3%	340.437	267.112	413.761
2007	1,0%	261.799	109.955	413.642
2006	1,2%	314.159	162.315	466.002

* El año 2011, pues en los anteriores el error muestral era de $\pm$ 0,26%, $\pm$ 0,28%, $\pm$ 0,58% y $\pm$ 0,24%

Desde el año 2007, el observatorio GEM España 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 17 resume los resultados de este análisis para la edición 2011.

Figura 17. Desglose de la tasa de abandono de iniciativas empresariales en la población de 18-64 años



Comparando las cifras de la edición del 2010 con las del 2011, la tasa de cierres efectivos ha aumentado un 6,7%, dato acorde con el recrudecimiento de la crisis.

Por otro lado, la distribución de los motivos de abandono varía en algunos aspectos con respecto de la obtenida el año anterior. Así, aunque sigue destacando la falta de rentabilidad del negocio como primer motivo, la tasa disminuye en dos puntos porcentuales. La segunda posición cambia y pasa a ser ocupada por las razones personales quedando en tercera la dificultad para obtener financiación, indicador que desciende en casi seis puntos porcentuales. Aumentan los casos en que se abandona el negocio por otros motivos y por causa de otra oportunidad de trabajo o negocio y, este año, ha seguido disminuyendo el porcentaje de casos en que surgió la oportunidad de venta. Finalmente, aumenta la tasa de cierres por incidentes, por planificación anticipada y se mantiene bastante estable la tasa de casos por jubilación.

En resumen, la dinámica empresarial española entre Julio de 2010 y Julio de 2011, se describe mediante los resultados de la Tabla 6.

Tabla 6. Principales indicadores de actividad consolidada (operativas por más de 42 meses) y cierre efectivo de actividades los doce meses previos a Julio de 2011 en España

Estimación	Actividad consolidada	Tasa de cierre efectivo de actividades
%	8,9%	1,43%
Estimación puntual	2.660.672	427.501
Intervalo de confianza al 95%	(2.559.029, 2.762.316)	(325.858, 529.145)



Aproximación comparativa GEM - DIRCE:

- Aglutinando las cifras de iniciativas nuevas y consolidadas, GEM puede aproximarse al registro de empresas DIRCE del año 2011 arrojando una cifra de: 3.408.052 actividades, ya sea en fase de consolidación o consolidadas.
- Es necesario tener en cuenta que no se añade la actividad naciente a este resultado, por no ser posible estimar qué parte está dada de alta en Julio de 2011 y, por consiguiente aportando al registro.
- Asimismo, no se descuentan los cierres porque se desgranar a lo largo de los doce meses previos al estudio y en este apartado estamos comparando empresas activas al cierre de la edición GEM.
- Por otro lado, el dato más reciente publicado por el INE sobre registro de empresas a través del DIRCE es de 3.250.576 entidades y corresponde a Enero de 2011. Esta cifra acusó una disminución del 1,3% respecto del 2010.
- GEM proporciona una cifra algo más optimista pero en consonancia con la proporcionada por el DIRCE, si se tiene en cuenta que es una estimación sujeta a error muestral, el lapso temporal, la tendencia creciente de la actividad emprendedora naciente (parte de la cual puede estar registrada) y la rapidez con que se están sucediendo los cambios económicos en el momento actual

Nota: Téngase en cuenta que los datos DIRCE⁴ Enero de 2011 hacen referencia al registro empresarial del 2010, mientras que GEM abarca el período: Julio 2010-Julio 2011.

⁴ El Directorio Central de Empresas (DIRCE) reúne en un sistema de información único, a todas las empresas españolas y a sus unidades locales ubicadas en el territorio nacional. Su objetivo básico es hacer posible la realización de encuestas económicas por muestreo. Se actualiza una vez al año, generándose un nuevo sistema de información a 1 de enero de cada período. Se publica una

Actividad emprendedora en el contexto internacional

En la edición 2011, el observatorio GEM ha contado con la participación de 55 naciones. Al observar los gráficos comparativos de la tasa de actividad emprendedora, se insiste en la importancia de tener en cuenta que viene determinada por múltiples factores y que debe analizarse en cada grupo económico o contexto. GEM proporciona los resultados de la actividad emprendedora en los países participantes agrupados en tres categorías: economías impulsadas por los factores de producción, impulsadas por su eficiencia e impulsadas por la innovación. El primer grupo comprende los países menos desarrollados, los segundos están en una etapa intermedia y los terceros son los más desarrollados. La clasificación se obtiene a partir de la realizada por el Índice de Competitividad Mundial.

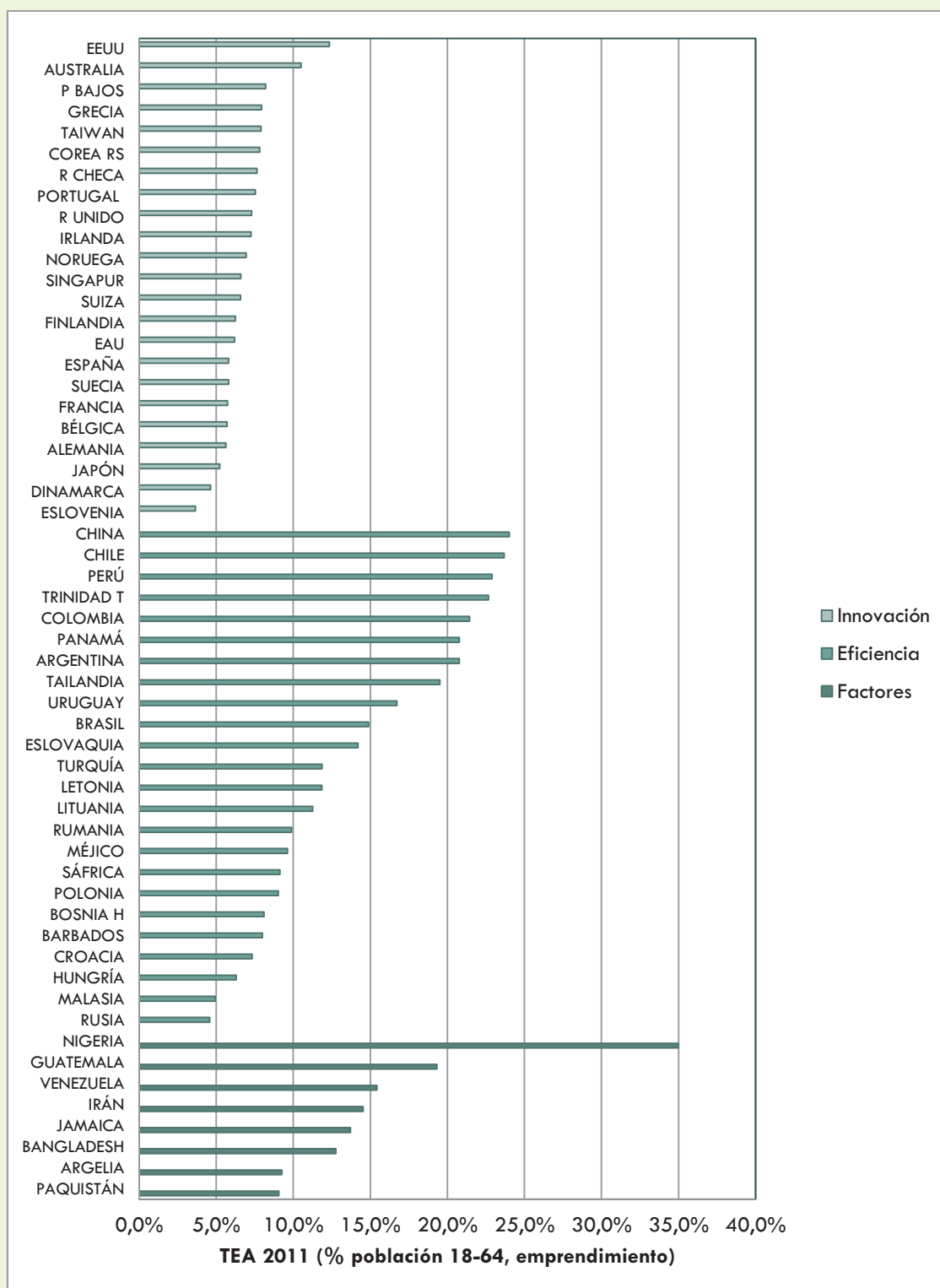
Tabla 7. Tasa de actividad emprendedora total (TEA) en los países GEM 2011

FACTORES	ID	TEA11	EFICIENCIA	ID	TEA11	INNOVACIÓN	ID	TEA11
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%
IRAN	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%	ESPAÑA	ES	5,8%
			MÉJICO	MX	9,6%	EAU	AE	6,2%
			RUMANIA	RO	9,9%	FINLANDIA	FI	6,3%
			LITUANIA	LT	11,3%	SUIZA	SW	6,6%
			LETONIA	LV	11,9%	SINGAPUR	SG	6,6%
			TURQUÍA	TR	11,9%	NORUEGA	NO	6,9%
			ESLOVAQUIA	SK	14,2%	IRLANDA	IE	7,3%
			BRASIL	BR	14,9%	R UNIDO	UK	7,3%
			URUGUAY	UY	16,7%	PORTUGAL	PT	7,5%
			TAILANDIA	TH	19,5%	R CHECA	CZ	7,6%
			ARGENTINA	AR	20,8%	COREA RS	KR	7,8%
			PANAMÁ	PA	20,8%	TAIWAN	TW	7,9%
			COLOMBIA	CO	21,4%	GRECIA	GR	8,0%
			TRINIDAD T	TT	22,7%	P BAJOS	NL	8,2%
			PERÚ	PE	22,9%	AUSTRALIA	AU	10,5%
			CHILE	CL	23,7%	EEUU	US	12,3%
			CHINA	CN	24,0%			

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, Estados Unidos es la nación con la tasa de actividad más elevada.

explotación estadística de los resultados para empresas y unidades locales, desglosados por comunidades autónomas según condición jurídica, actividad económica principal y estrato de asalariados asignado. El DIRCE genera información asociada a: altas, permanencias y bajas, clasificadas estas según sector económico, condición jurídica y estrato de asalariados.

Figura 18. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países participantes GEM 2011 clasificados en función de su grupo económico

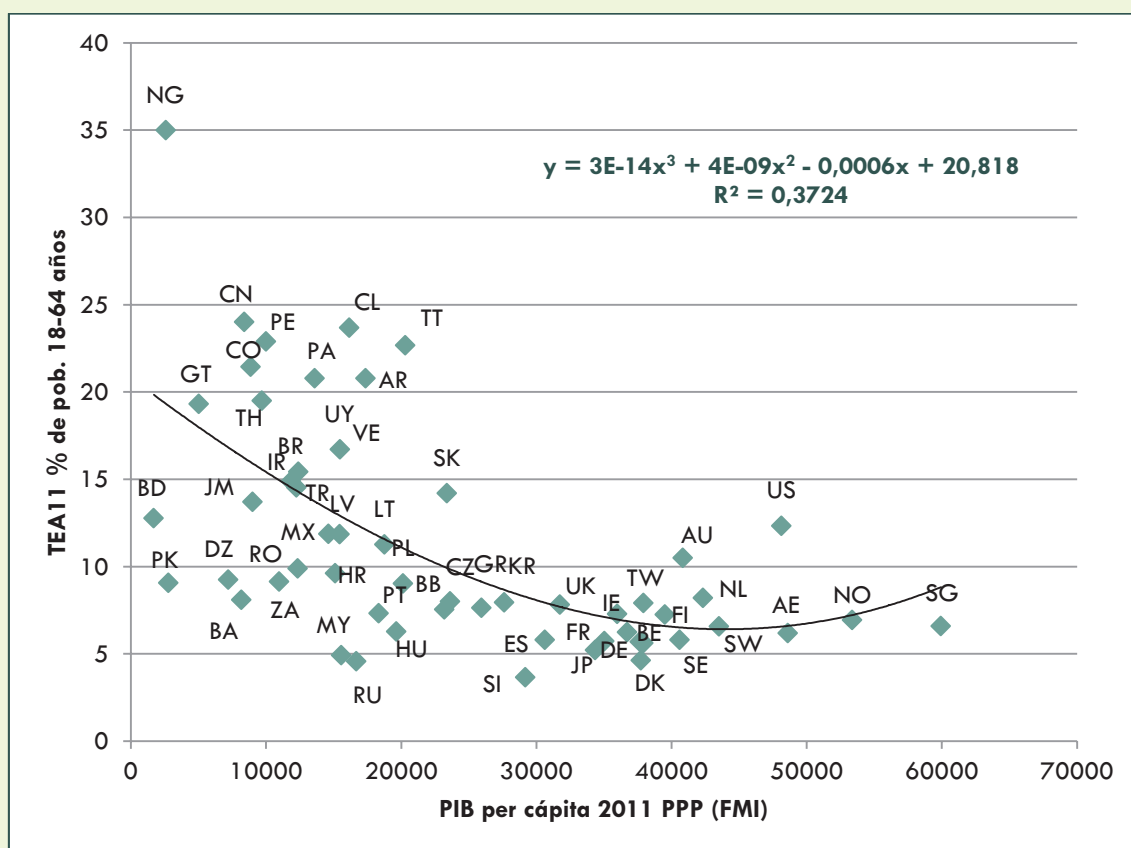


En el contexto de los países GEM de la Unión Europea que han participado en esta edición, las naciones con las tasas de actividad emprendedora más elevada son las que están en el segundo estadio de competitividad y menos desarrolladas dentro de la UE. Eslovaquia encabeza el grupo de las economías basadas 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 con una mayor proporción de iniciativas por necesidad, como se ve en el capítulo que analiza la motivación. España está alineada con Alemania, Bélgica, Francia y Suecia y, la pregunta que surge es si 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%. 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 pareciera 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.

Completa este apartado, el análisis de la relación entre el indicador TEA y el producto PIB per cápita como representante del desarrollo económico: desde hace varios años los resultados del proyecto GEM han puesto de manifiesto que tener una alta tasa de actividad emprendedora no es sinónimo de desarrollo en términos brutos. La principal conclusión que permiten extraer los resultados GEM tras 12 años de observación, 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.

Figura 19 Relación de dependencia del TEA11 respecto del nivel de desarrollo de los países GEM 2011 como conjunto total



Es por este motivo que, 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 19 muestra cómo el indicador TEA depende

significativamente del 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%.

Al observar la Figura 19, 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 halla 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, a corto plazo, los mercados aún se verán sometidos a nuevas fluctuaciones que podrían reactivar la senda recesiva en algunos países.

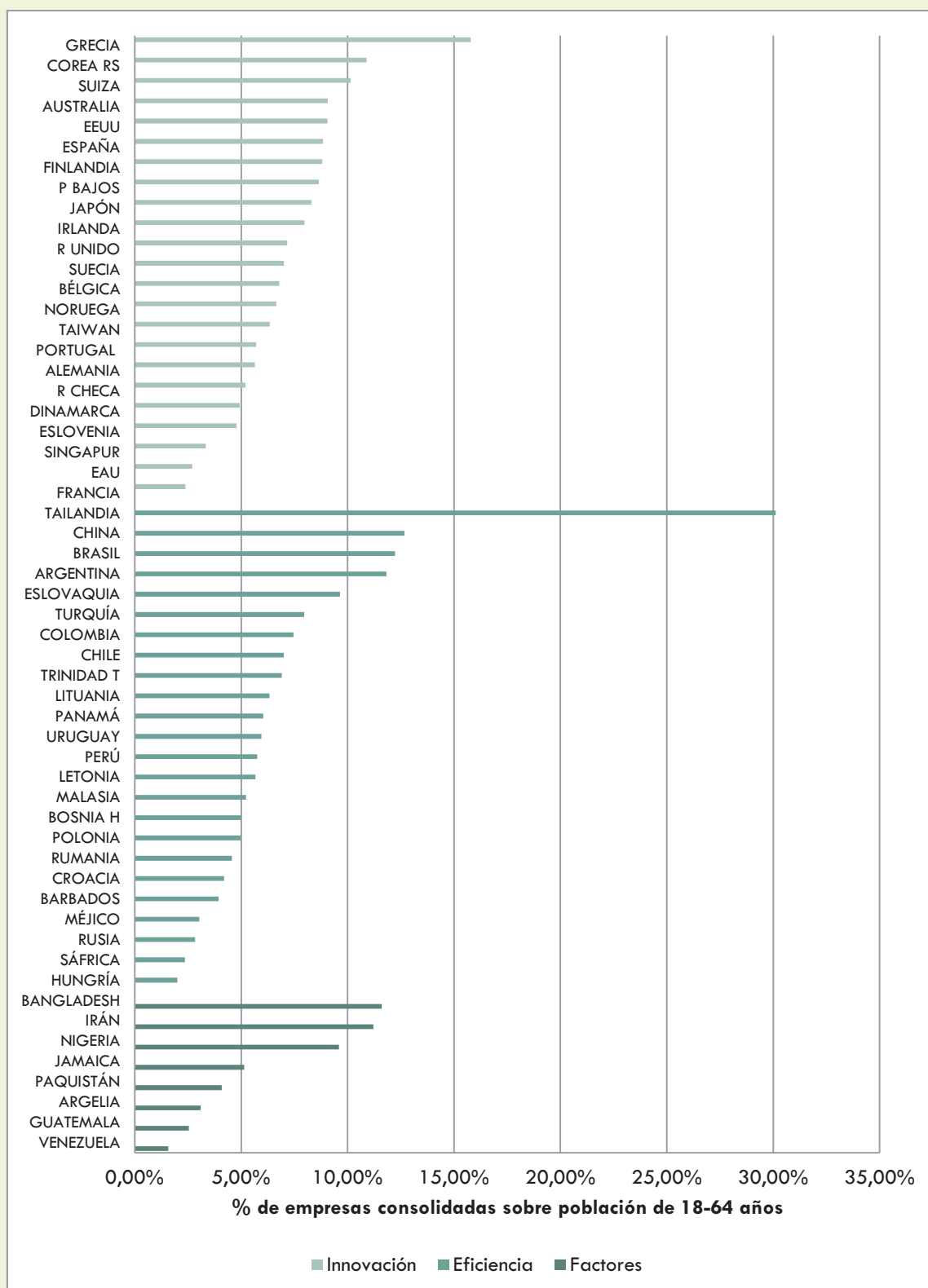
Dinámica empresarial en el contexto internacional

La Figura 20 muestra el porcentaje estimado de empresas consolidadas, es decir, que superaron la fase de emprendimiento, sobre 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.

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.

Entre los países menos desarrollados, destacan las reducidas cifras de consolidación en comparación con las tasas de emprendimiento presentadas en la Figura 18. 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 20. Actividad empresarial consolidada (incluyendo autoempleo y todos los sectores) en los países participantes en GEM 2011, clasificados en función de su grupo económico



En el contexto de 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.

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 la que se ve en el gráfico.

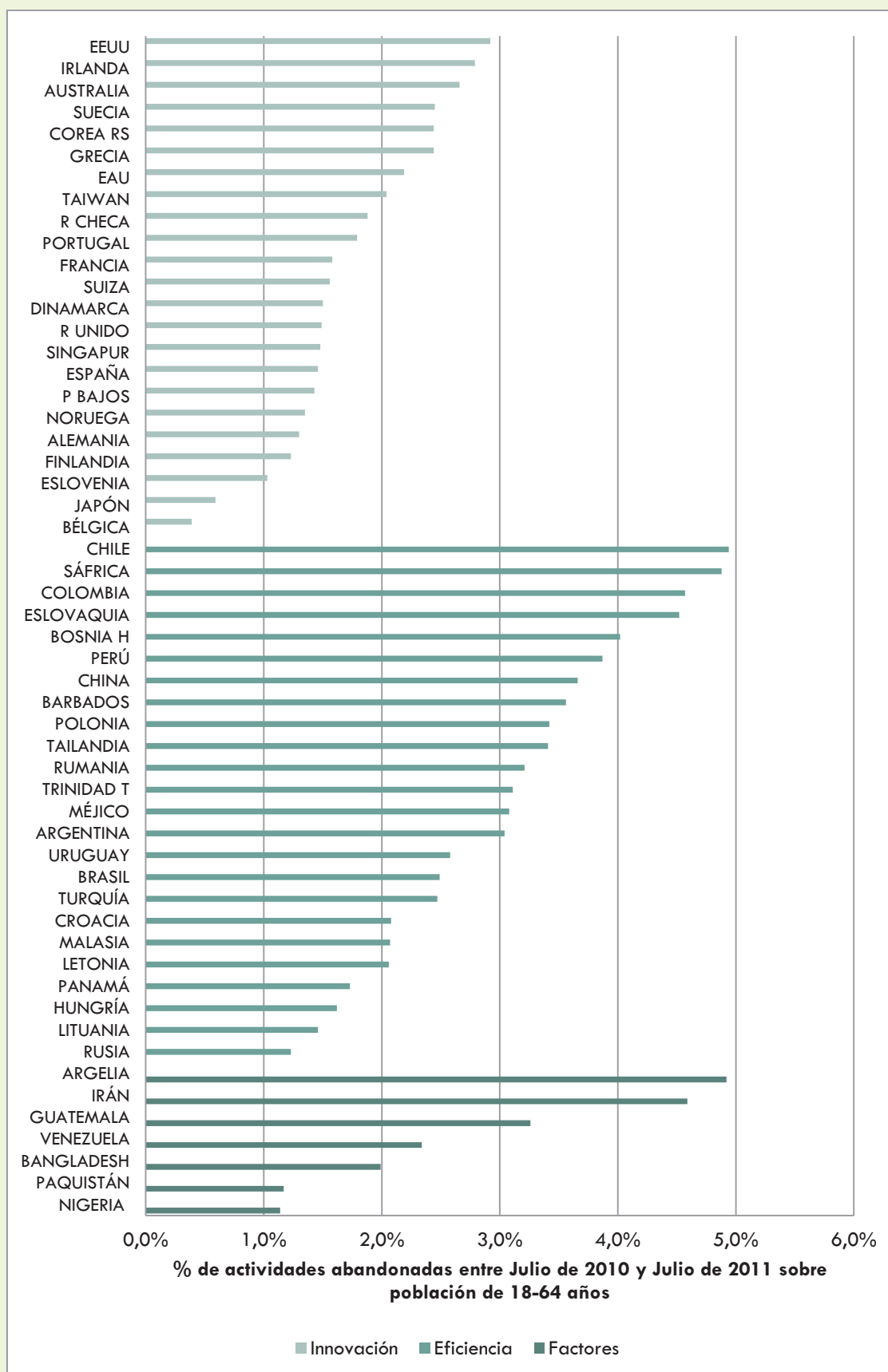
Sin embargo, como puede observarse en la Figura 21, al igual que sucede con la tasa de actividad emprendedora, por término medio, la de abandonos tiende a ser superior en los países en vías de desarrollo y se va moderando progresivamente a medida que aumenta el nivel de competitividad de los países.

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 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.

En España se ha avanzado, hecho que se plasma en que nuestras cifras 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 8,9%. La mayor preocupación de cara al futuro debe ser la de promover un emprendimiento de calidad y no de supervivencia, aspirando a mejorar la competitividad de nuestra nación en el mercado global.

Figura 21. Porcentaje de abandono de actividades en la población de los países GEM 2011, clasificados en tres grupos económicos y de competitividad



Potencial emprendedor en la población adulta española y en el contexto internacional

GEM identifica a los emprendedores potenciales como aquellas personas que afirman tener intención 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, si bien, en estos momentos, es imprescindible considerar que la elevada tasa de desempleo es un impulsor del emprendimiento por necesidad. 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 de oportunidad, necesidad u otra, pues ante la sucesión rápida de cambios diversos 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.

Tabla 8. Potencial emprendedor de la población española de 18-64 años en el 2011 y comparación con los cuatro años anteriores

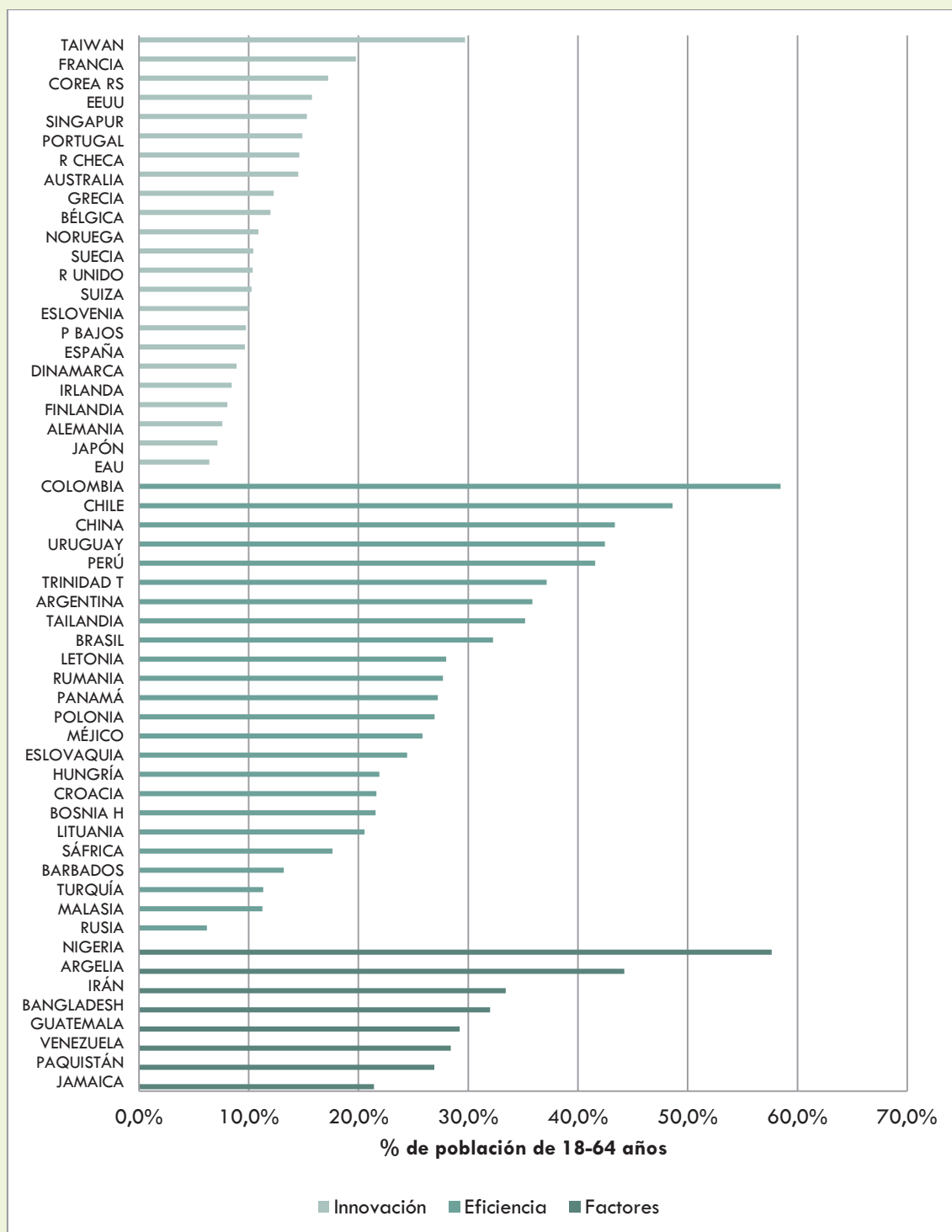
Emprendedores Potenciales en la Población Adulta Española 2007- 2011			
Estimaciones al 95% de confianza	Número	% de PA	Error muestral
Emprendedores potenciales año 2007	1.790.704	6,8%	±0,58%
Emprendedores potenciales año 2008	2.013.814	7,7%	±0,28%
Emprendedores potenciales año 2009	1.625.256	5,4%	±0,25%
Emprendedores potenciales año 2010	2.059.681	6,7%	±0,24%
Emprendedores potenciales año 2011	2.899.834	9,7%	±0,34%

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, aunque en los próximos años será necesario investigar si se produce como un resultado principalmente motivado por la crisis o por la insistencia institucional acerca del tema.

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 concuerdan con la mayor necesidad de la población de generar su propio empleo.

Figura 22. Porcentaje de emprendedores potenciales en la población de todos los países GEM 2011, clasificados en tres grupos de desarrollo y competitividad



CAPÍTULO 3. EMPRENDIMIENTO EN FUNCIÓN DE SU MOTIVACIÓN

Introducción

La calidad del emprendimiento constituye actualmente uno de los parámetros que merece mayor consideración por parte de los agentes relacionados con su impulso y desarrollo en España, debido a la necesidad de modernización y renovación del tejido industrial como respuesta a la crisis. Sin embargo, en la medición global del emprendimiento, tarea en la que se halla implicada GEM España, se contemplan diversos puntos de vista en cuanto al tipo de iniciativas capturadas por el observatorio y su calidad.

Uno de los aspectos que observa GEM, y que guarda cierta relación con dicha calidad, es la motivación que subyace a las iniciativas. La literatura considera dos motivaciones principales para poner en marcha una actividad de negocio: el aprovechamiento de una oportunidad y la necesidad ante falta de alternativas de trabajo. La motivación se relaciona con la calidad por ser lógico suponer que los negocios creados a partir de la identificación y aprovechamiento de una oportunidad pueden responder, al menos en mayor proporción que los creados a partir de la necesidad, a criterios de competitividad e innovación. Por consiguiente, a la actividad emprendedora por oportunidad, se le puede otorgar una mayor proximidad con la visión “Schumpeteriana” en que el emprendedor es impulsor de innovaciones que agilizan los cambios estructurales en las economías (Schumpeter, 1942). La introducción de nueva competitividad contribuye al incremento de la productividad (Callejón y Segarra, 1999; Bosma et al., 2011). El emprendimiento de patrón Schumpeteriano es más ambicioso y constituye un catalizador para el crecimiento económico, la creación de empleo la competitividad nacional y, para muchos analistas y agentes es el único que puede denominarse actividad emprendedora.

Sin embargo, otros autores, analistas entre los que se encuentra el observatorio GEM, consideran como los tipos más modestos de emprendimiento, a aquellos que no crecen o que muestran un crecimiento limitado, que no son innovadores o que no tienen dimensión internacional (Bosma et al., 2011). Los motivos para hacerlo son de tipo social y económico. Así, por un lado, atendiendo a la componente social, no se puede ignorar que muchas personas buscan tener una independencia laboral y que muchas no hallan alternativas para trabajar, situación que les impulsa a acogerse al autoempleo como forma de subsistencia. Por otro lado, desde un punto de vista económico se reconoce que la existencia de una cierta proporción de auto empleados en una nación, contribuye a dotar de flexibilidad y productividad a la economía en su conjunto, si bien, también es cierto que una parte de estos autónomos podrían ser más productivos trabajando como empleados.

En la situación actual de crisis, en que el índice TEA aumenta en diversos países a pesar de las dificultades existentes para la creación y el desarrollo empresarial, el análisis de la motivación que subyace a los emprendimientos incluidos este indicador es imprescindible para, junto con otras variables que caracterizan a los emprendimientos capturados, poder distinguir el emprendimiento de tendencia Schumpeteriana de aquel más modesto.

Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor español

La siguiente tabla resume las cifras relativas a los diversos comportamientos emprendedores obtenidas en el 2011 y su comparación con el 2010, sobre la población de 18-64 años de edad, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente (puesta en marcha), nueva o en consolidación (hasta 42 meses) y la total (TEA: 0-42 meses) que aglutina a ambas. En ella se aprecia cómo, a pesar de que en España predomina el emprendimiento por oportunidad, el año 2011 ha seguido aumentando la tasa por

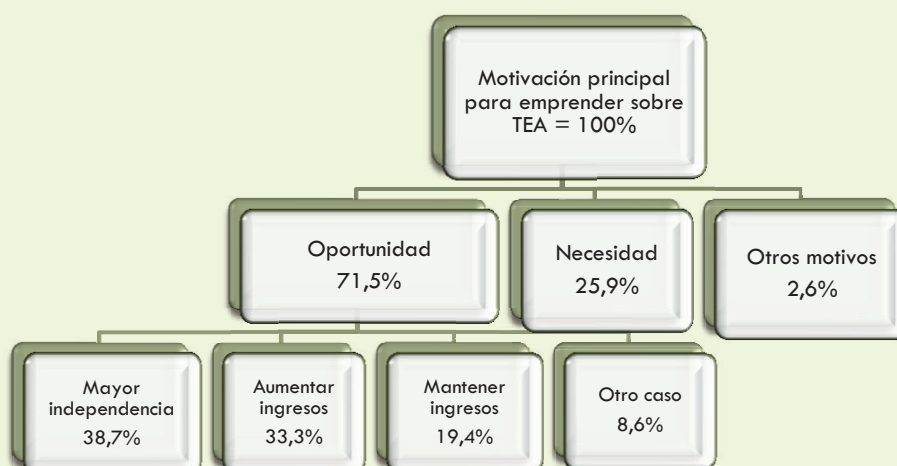
necesidad, resultado que apoya la conclusión de que una parte significativa del aumento del TEA se debe a la necesidad de autoempleo. Observando las cifras se puede ver cómo este fenómeno se viene arrastrando desde años anteriores -la tasa de necesidad de actividades nuevas aumenta- y sigue presente en la actualidad: la tasa de necesidad de las iniciativas nacientes aumenta y también lo hace la proporción de casos basados en parte en una oportunidad.

Tabla 9. Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población española de 18-64 años)

Motivo de su creación	Tipo de iniciativa					
	Naciente (SU)		Nueva (BB)		TEA: SU+BB	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Oportunidad pura	1,6%	1,1%	1,1%	1,1%	2,8%	2,1%
Oportunidad en parte	0,9%	0,5%	0,5%	0,5%	1,4%	1,0%
Necesidad	0,8%	0,6%	0,8%	0,5%	1,5%	1,1%
No clasificable, otro caso	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%
Total	3,3%	2,2%	2,5%	2,1%	5,8%	4,3%

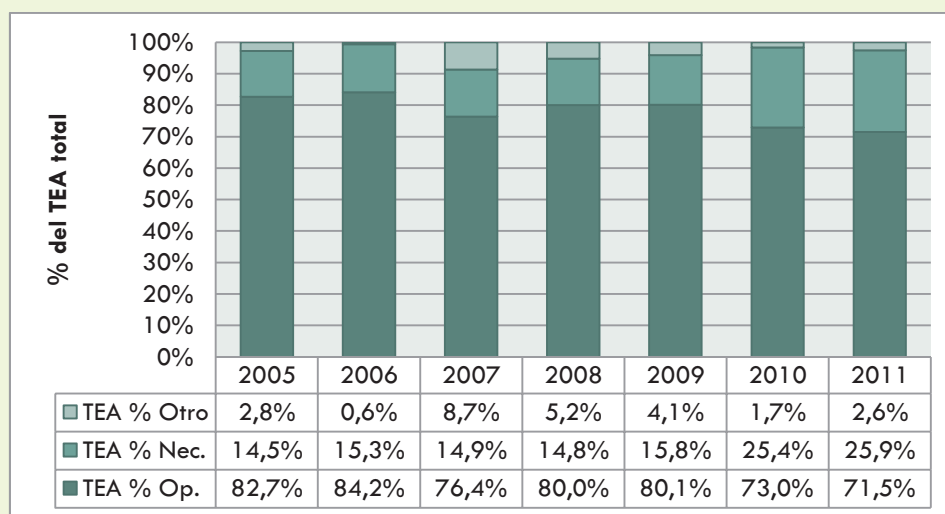
En la figura 23 se resumen los resultados generales acerca de la motivación que subyace al emprendimiento. Al analizar la proporción de casos por oportunidad, no hay que perder de vista que un 36% son casos de oportunidad en parte y que un 64% son casos de oportunidad pura. En las motivaciones secundarias de aprovechamiento de oportunidades sigue predominando la búsqueda de independencia, pero la proporción de casos no deja de disminuir desde que se inició la crisis. Lo mismo sucede con la búsqueda de aumento de ingresos. En cambio, en el 2011, siguen creciendo los porcentajes de casos de mantenimiento de ingresos y otros.

Figura 23. Distribución de la actividad emprendedora total 2011 en función de la principal motivación de creación de las iniciativas y de los motivos secundarios para aprovechar oportunidades



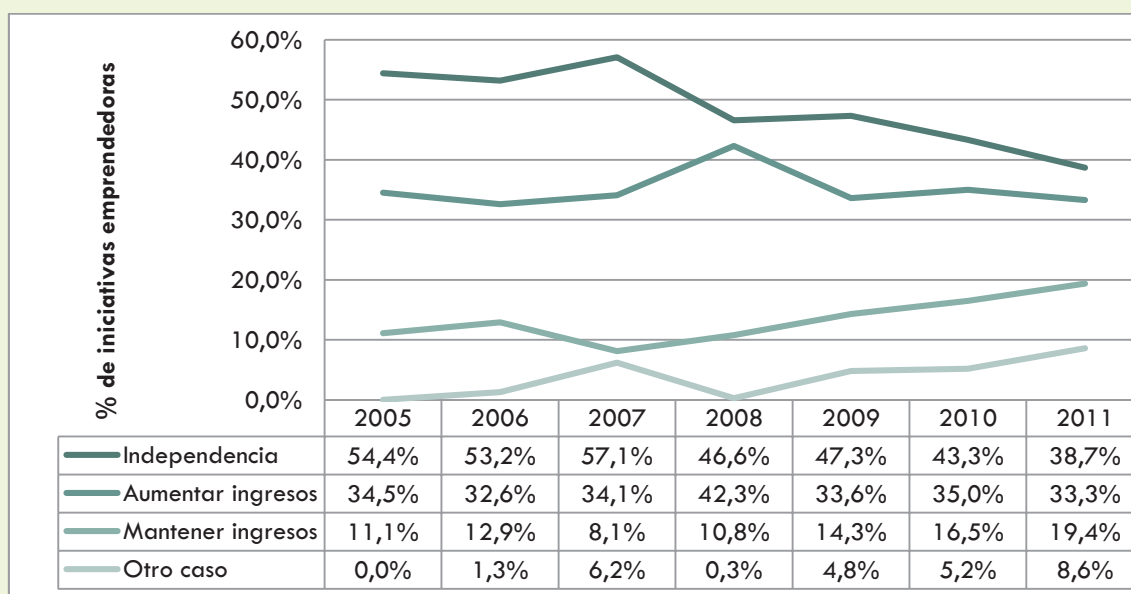
En la Figura 24 se presenta la evolución de los indicadores principales de motivación desde el año 2005. Los resultados evidencian un fuerte aumento de la tasa de emprendimiento por necesidad entre los años 2009 y 2010, que se mantiene en la misma escala en el 2011. Por eso, a pesar del aumento del TEA español, el análisis de estas variables nos muestra que este cambio no está suponiendo la base de una recuperación del emprendimiento Schumpeteriano, que es el que permite aumentar la competitividad e impulsar la creación de empleo.

Figura 24. Evolución de la distribución de la tasa total de actividad emprendedora en función de su principal motivación



La Figura 25 muestra la evolución de los indicadores complementarios de motivación en los siete últimos años, y pone claramente en evidencia los cambios que ha experimentado esta distribución en función del estado del entorno económico. El hecho de que en el 2011 retroceda de nuevo la motivación más competitiva: la de aumentar los ingresos, constituye otro síntoma de que una parte significativa del aumento del TEA es de subsistencia y, por consiguiente de menor calidad.

Figura 25. Evolución de la distribución de las motivaciones que complementan el aprovechamiento de una oportunidad para emprender

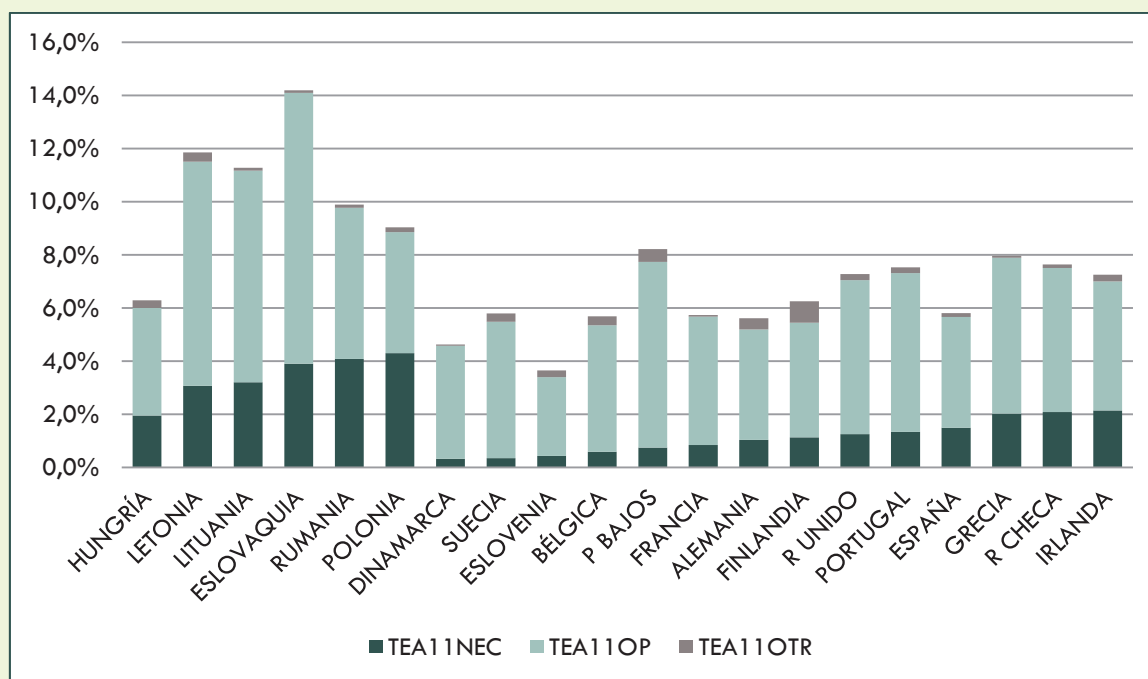


Oportunidad y necesidad en el contexto de la UE

En el contexto de la UE, mostrado en la Figura 26, destacan dos aspectos. En primer lugar, 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. En segundo lugar, que la posición relativa de España

dentro de su grupo tiende a estar más cerca de los países con situaciones económicas delicadas dentro de la UE, como son Portugal y Grecia, que de Alemania, Francia o Reino Unido; otro signo de que el aumento del TEA español no se fundamenta en una gran proporción de creación de empresas competitivas.

Figura 26. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los países que han participado en GEM 2011 en la UE



Nota: economías basadas en la eficiencia (Hungría-Polonia) y economías basadas en la innovación (Dinamarca-Irlanda). Los países están ordenados dentro de cada grupo de menor a mayor TEA por necesidad.

CAPÍTULO 4. PERFIL SOCIO-ECONÓMICO DE AQUELLOS QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO EMPRENDEDOR EN ESPAÑA

Introducción

En este apartado, se presenta el perfil medio de las personas que intervienen en el proceso descrito en la Figura 1. Para elaborarlo, se ha partido de la información proporcionada por los entrevistados que estaban involucrados en una iniciativa empresarial de algún tipo: potencial, naciente, nueva, consolidada o abandonada y que han respondido a la encuesta GEM 2011.

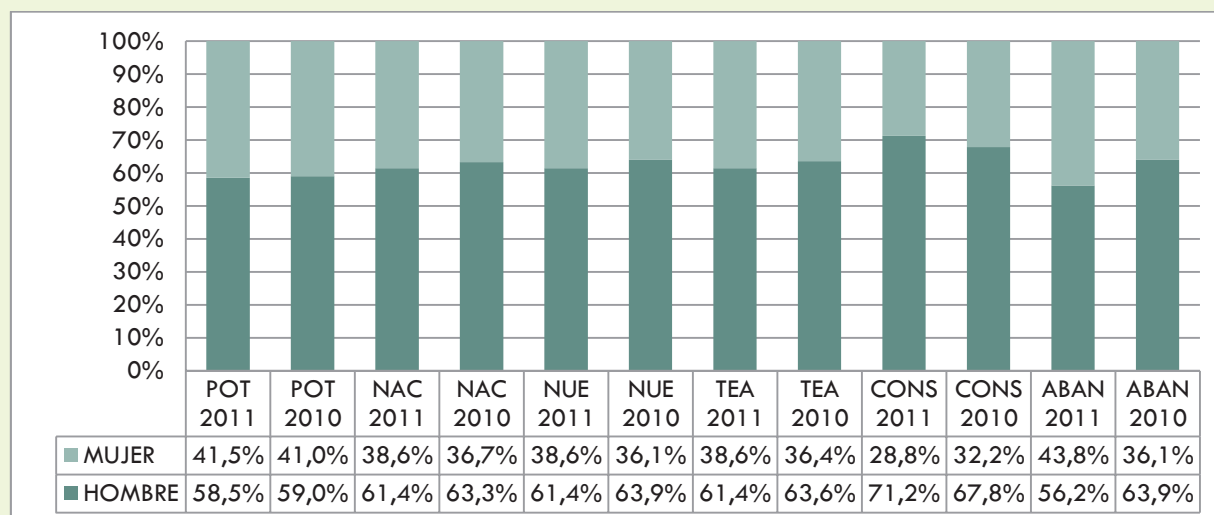
Las variables que se han analizado son: el sexo, la edad, el nivel de estudios, el nivel de renta, el tamaño medio del hogar, el estatus laboral, el origen de las personas y la posesión de formación específica para emprender.

Género

El perfil del emprendedor en lo que se refiere al género ha sufrido ligeros pero significativos cambios. La mujer recupera algo de presencia respecto del hombre en las fases naciente y nueva. La coincidencia de porcentajes en ambas fases es casual: la proporción se mantiene, pero el número de personas

implicadas en cada fase es diferente. El dato que se refiere a la participación en la fase consolidada es coherente con lo que venía sucediendo en los últimos años: menos actividad emprendedora femenina y, por consiguiente, menos casos consolidados, lo que hace que la participación en esta fase se reduzca con respecto del 2010. El aumento de casos de abandono femenino también concuerda con la menor presencia de mujeres con actividades consolidadas en el 2011.

Figura 27. Distribución del sexo en las distintas fases del proceso emprendedor: comparación de las distribuciones de los años 2011 y 2010



Edad

En cuanto a la edad, comparando la distribución de nacientes del año 2011 con respecto al 2010, se observa un aumento significativo de emprendedores del tramo de 18-24 años, mientras que disminuye la entrada de personas del siguiente tramo en casi 4 puntos porcentuales. En cambio, la del tramo de 35-44 aumenta en 1 punto porcentual, la del siguiente tramo aumenta en 2 puntos porcentuales y la del tramo superior se mantiene bastante estable. La edad media se mantiene en torno a los 38 años. Los cambios pueden interpretarse como una mayor determinación de los más jóvenes a involucrarse en el emprendimiento debido a la precariedad del empleo juvenil, la elevada tasa de paro que les afecta, el hecho de haber estado más expuestos a las acciones de impulso al emprendimiento antes de introducirse en el mercado laboral, el aumento de titulados de formación profesional y universitarios que finaliza estudios dentro de esa franja de edad y la mayor oferta formativa y de programas para emprendedores jóvenes que hay en la actualidad y comparada con cinco años atrás. Sin embargo, a pesar de que la involucración ha aumentado, lo cierto es que el porcentaje de intención de estos jóvenes va disminuyendo año a año progresivamente. De momento, la tasa de intención (14,4%) supera a la de emprendimientos nacientes (9,2%), pero es un colectivo muy cambiante cuya actividad puede depender de muchos factores ambientales.

En los emprendedores nuevos, se observa un aumento de la edad media y también en los consolidados, en los que abandonan y en los potenciales. Estos aumentos concuerdan con el incremento de autoempleo derivado del desempleo de personas de franjas de edad intermedia. En ese sentido, un dato significativo es el aumento del porcentaje de emprendedores en fase de consolidación en el tramo de 45-54 años y de iniciativas consolidadas de personas de 35 años en adelante. Finalmente, el aumento de proporciones de personas con intención emprendedora sigue dándose, por segundo año consecutivo,

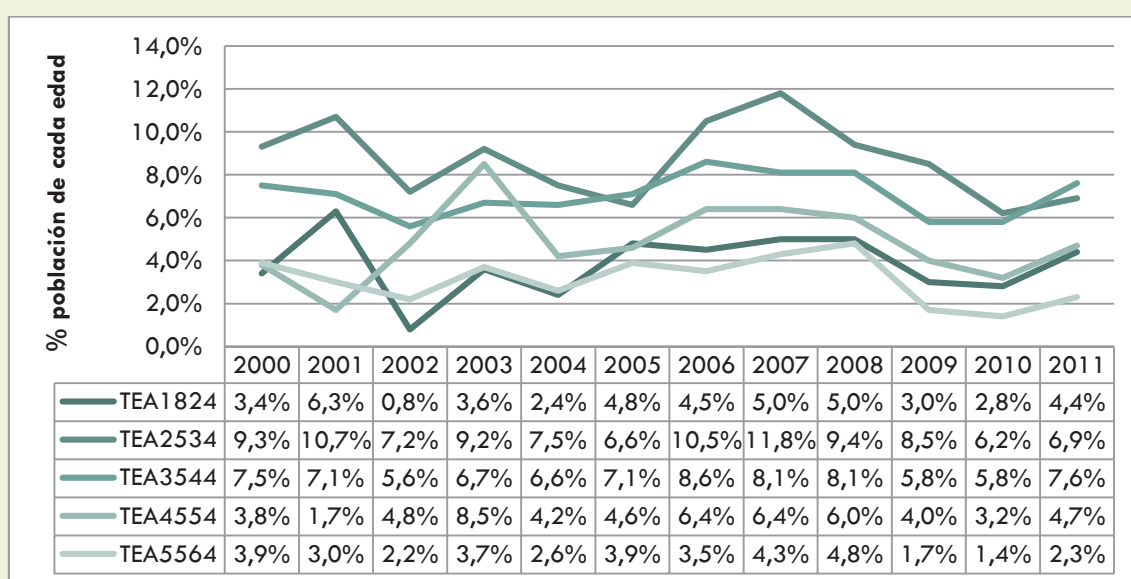
en las franjas superiores de edad, mientras va disminuyendo muy significativamente entre los que tienen 25-34 años y de forma mucho menos pronunciada entre los más jóvenes.

Tabla 10. Distribución de la edad en las distintas fases del proceso emprendedor: comparación de las distribuciones de los años 2011 y 2010

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial	Año
18-24 años	9,2%	6,0%	7,8%	1,1%	5,1%	14,4%	2011
25-34 años	33,2%	32,8%	33,0%	12,2%	20,6%	31,5%	
35-44 años	33,7%	34,7%	34,1%	31,5%	28,8%	30,6%	
45-54 años	18,0%	17,9%	18,0%	32,8%	27,7%	17,9%	
55-64 años	6,0%	8,6%	7,1%	22,4%	17,9%	5,6%	
Media (años)	37,31	38,63	37,88	46,33	43,01	36,31	
Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial	Año
18-24 años	7,7%	7,8%	7,8%	0,8%	5,9%	15,5%	2010
25-34 años	37,4%	36,6%	37,0%	19,8%	26,8%	37,9%	
35-44 años	32,6%	36,5%	34,5%	28,9%	28,6%	25,6%	
45-54 años	16,0%	14,8%	15,4%	30,1%	20,7%	16,3%	
55-64 años	6,2%	4,3%	5,3%	20,4%	18,1%	4,7%	
Media (años)	37,3	36,8	37,1	44,8	41,8	35,2	

Por otro lado, en la Figura 28 se muestra el índice de actividad emprendedora de cada grupo de edad. Observar esta evolución es relevante, por cuanto permite observar cómo va variando la implicación de cada grupo de edad en el emprendimiento. En el grupo más joven, la tasa de actividad habitualmente baja en comparación con la de los otros salvo con el grupo de más edad, muestra un importante incremento en el 2011. En el resto de grupos también se advierten aumentos, siendo el más moderado el que se produce entre las personas de 25-34 años. Tras el aumento significativo que se da en la franja de más edad, se puede suponer que hay una mayor implicación de personas que con cincuenta y cinco años y más años se han quedado en situación de paro, así como segundas oportunidades de emprendimiento.

Figura 28. Evolución de la tasa de actividad emprendedora de cada grupo de edad



Nivel de estudios

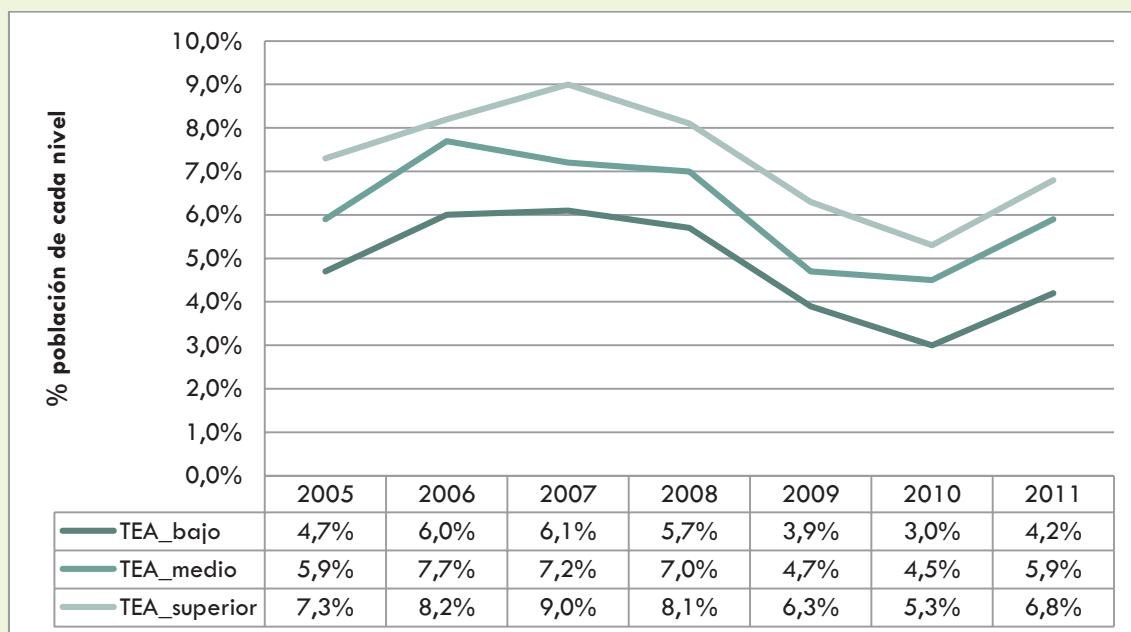
La evolución de la distribución de las personas involucradas en el proceso emprendedor en cuanto a su nivel de estudios, es coherente con el análisis presentado anteriormente en cuanto a la edad. En la fase naciente, el aumento de casos en el tramo de 18-24 años se corresponde con el aumento de personas con licenciatura y con titulaciones de FP. Sin embargo, también se advierte una mayor proporción de personas que no terminaron la secundaria y, por consiguiente, menos susceptibles de crear empresas competitivas. En la fase de consolidación, también aumenta la presencia de personas con niveles bajos de estudios por un lado y con licenciaturas por el otro. En esta parte del proceso, y en función de lo observado desde el inicio de la crisis, puede decirse que existe un mix entre iniciativas de calidad y de emprendimiento de subsistencia en que predomina el segundo. En las fases consolidada y de abandono, el grueso de la actividad está en manos de personas que no finalizaron la secundaria y, dado que su proporción aumenta muy significativamente entre los años 2010 y 2011, hay elementos para justificar esta diferencia por la incorporación de más autónomos o iniciativas de subsistencia al proceso emprendedor. Finalmente, en la parte de intención o potencial, se advierte un ligero aumento de personas que no han completado la secundaria, y un aumento significativo de titulados de formación profesional y licenciados, que pueden responder a la tendencia de mayor involucración de los más jóvenes ante la falta de empleo y ante la mayor implicación de las universidades en la oferta formativa relacionada con el emprendimiento.

Tabla 11. Distribución del nivel de estudios en las distintas fases del proceso emprendedor: comparación de las distribuciones de los años 2011 y 2010

Año	2011					
Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Sin estudios	1,0%	1,9%	1,4%	0,3%	0,4%	0,1%
Primarios	27,0%	26,7%	26,8%	41,7%	42,0%	30,3%
Secundarios	11,3%	10,2%	10,8%	12,2%	8,0%	11,0%
FP hasta superior	20,6%	24,2%	21,1%	18,1%	28,1%	23,2%
Diplomado	20,0%	16,1%	18,3%	12,6%	9,5%	18,5%
Licenciado	18,5%	18,4%	18,5%	13,6%	9,4%	14,7%
Post grado	1,2%	1,1%	1,2%	1,6%	1,6%	1,5%
Otros	0,1%	1,0%	0,5%	0,1%	0,4%	0,4%
No contesta	0,3%	0,4%	0,4%	0,1%	0,4%	0,4%
Año	2010					
Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Sin estudios	0,7%	0,8%	0,7%	2,9%	2,0%	1,3%
Primarios	25,8%	25,2%	25,5%	36,7%	31,2%	29,8%
Secundarios	14,3%	15,8%	15,1%	13,1%	14,4%	16,2%
FP hasta superior	19,0%	25,1%	22,0%	20,0%	16,5%	19,3%
Diplomado	24,1%	16,3%	20,3%	13,8%	14,6%	21,5%
Licenciado	12,4%	14,7%	13,5%	11,0%	9,0%	9,6%
Post grado	2,7%	1,6%	2,2%	2,3%	1,2%	1,4%
Otros	0,7%	0,2%	0,4%	0,2%	1,1%	0,6%
No contesta	0,3%	0,2%	0,3%	0,1%	0,0%	0,4%

Por otro lado, la evolución reciente de la tasa de actividad emprendedora de la población de 18-64 años con estudios primarios, medios y superiores que se presenta en la Figura 29, muestra la relación entre nivel de educación y emprendimiento, de forma que la tasa es proporcionalmente más elevada entre los que tienen estudios superiores. A partir del 2007, momento en que se da la mayor tasa de actividad en los dos grupos extremos, se inicia una tendencia decreciente en los tres, que comienza a remontar en el año 2011 en todos los grupos.

Figura 29. Evolución de la tasa de actividad emprendedora de cada nivel de educación



Nivel de renta

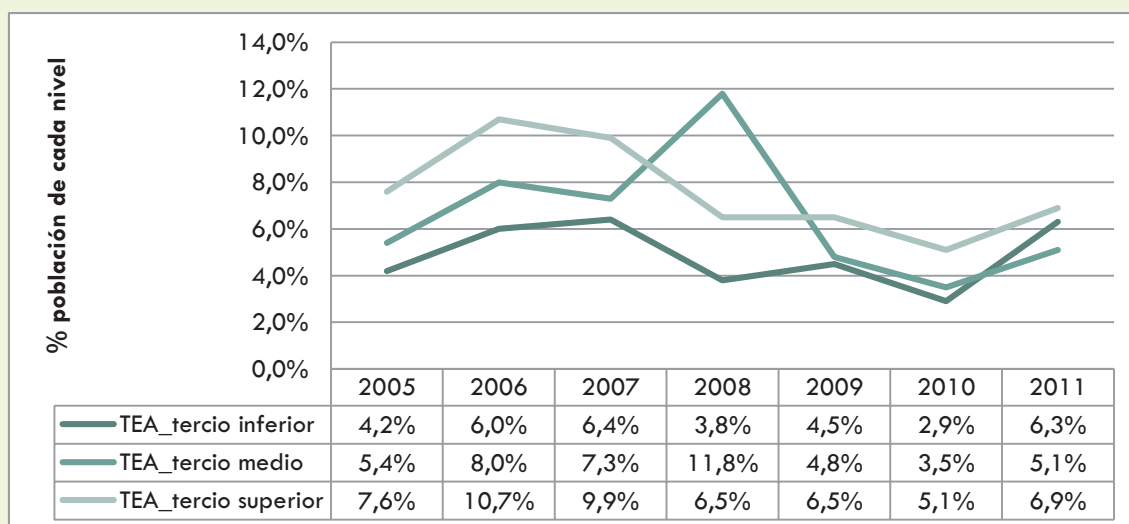
En la parte naciente del proceso emprendedor hay que destacar dos resultados en cuanto al nivel de renta de las personas involucradas. Así, comparado con el año 2010, en el 2011 se observa un aumento de proporción de casos de emprendedores de rentas bajas y una disminución de proporciones en todos los tramos excepto en el penúltimo, en que es más alto (ver Tabla 12). Este resultado concuerda con el mix que se ha mencionado anteriormente: mayor presencia de iniciativas modestas junto con puesta en marcha de algunas actividades con potencial. En la parte nueva o en consolidación, aumenta la presencia de personas en el primer tramo y también en los dos penúltimos, mientras disminuyen los restantes porcentajes intermedios. En general, en cualquier fase del proceso emprendedor se nota un aumento de presencia de personas con rentas bajas y una menor presencia de personas con rentas intermedias, pero también se dan aumentos de proporciones en los tramos más elevados que justifican la detección de un conjunto de actividades de más calidad en los últimos años, cada vez más intensamente combinadas con emprendimiento de subsistencia. Es un escenario diferente, derivado de la crisis y que parece que va a seguir con la misma tendencia de cara al 2012, a tenor del patrón que presenta la intención emprendedora del 2011 en comparación con la del 2010: aumento de intención en el tercio inferior y disminución de intención en el tercio medio y en el superior.

Por otro lado, en la Figura 30 se puede ver la tasa de actividad emprendedora de cada tramo de renta, destacando un aumento en todos ellos, pero de especial relevancia en el tercio inferior, nuevo dato que apoya el incremento de actividad de subsistencia.

Tabla 12. Distribución del nivel de renta de los emprendedores en las distintas fases

2011 Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
≤ 10.000€	16,9%	16,4%	16,7%	14,0%	30,1%	19,3%
10.001-20.000€	26,8%	24,7%	26,0%	25,2%	26,9%	31,4%
20.001-30.000€	23,7%	25,6%	24,4%	27,7%	22,9%	22,1%
30.001-40.000€	12,7%	11,8%	12,3%	12,2%	11,9%	9,4%
40.001-60.000€	11,0%	13,8%	12,1%	12,4%	4,3%	10,7%
60.001-100.000€	7,0%	4,0%	5,9%	6,3%	2,6%	5,3%
>100.000€	1,9%	3,6%	2,5%	2,2%	1,1%	1,9%
Por tercios						
Tercio inferior	16,9%	16,4%	16,7%	14,0%	30,1%	19,3%
Tercio medio	26,8%	24,7%	26,0%	25,2%	26,9%	31,4%
Tercio superior	56,2%	58,8%	57,2%	60,8%	42,9%	49,3%
2010 Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
≤ 10.000€	11,9%	8,5%	10,3%	7,9%	21,0%	15,1%
10.001-20.000€	25,0%	32,5%	28,6%	28,9%	35,3%	33,0%
20.001-30.000€	29,0%	31,0%	30,0%	28,0%	20,9%	26,8%
30.001-40.000€	13,3%	12,9%	13,1%	15,5%	8,2%	11,2%
40.001-60.000€	13,0%	9,6%	11,3%	13,2%	12,3%	9,6%
60.001-100.000€	4,4%	3,8%	4,1%	5,1%	2,2%	2,6%
>100.000€	3,4%	1,6%	2,6%	1,5%	0,1%	1,6%
Por tercios						
Tercio inferior	11,9%	8,5%	10,3%	7,9%	21,0%	15,1%
Tercio medio	25,0%	32,5%	28,6%	28,9%	35,3%	33,0%
Tercio superior	63,1%	59,0%	61,1%	63,2%	43,7%	51,9%

Figura 30. Evolución de la tasa de actividad emprendedora de cada nivel de renta



Tamaño medio del hogar

El tamaño medio del hogar de los involucrados en el proceso emprendedor sigue manteniéndose en torno a las tres personas en todas las fases, pero con variaciones al alza en todas las etapas. Dado que

en años anteriores se ha observado que a medida que se incorporan jóvenes el tamaño del hábitat va disminuyendo hacia una media de dos personas, las variaciones observadas al alza sugieren un aumento de incorporación de personas de más edad y con familias de mayor tamaño que hace unos años. Es otro síntoma que refuerza la interpretación de los cambios que está experimentado el TEA por causa de la crisis: mayor involucración de personas que necesitan crear su propio puesto de trabajo debido al aumento del paro en sectores maduros.

Tabla 13. Tamaño medio del hogar de los involucrados en las distintas fases del proceso emprendedor: comparación de los años 2011 y 2010

2011						
Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tamaño medio del hogar (incluye al emprendedor)	3,26	3,33	3,29	3,43	3,37	3,46
2010						
Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tamaño medio del hogar (incluye al emprendedor)	3,23	3,26	3,25	3,38	3,19	3,34

Situación laboral

La mayor parte de las personas que están involucradas en una actividad, ya sea en fase emprendedora o consolidada, están trabajando a tiempo completo o parcial. En la fase naciente, disminuye significativamente la proporción de personas que trabaja a tiempo completo y aumenta de forma notable la de las personas que trabajan a tiempo parcial. Un 23,7% está en paro frente al 14,2% observado el año 2010, cifra que es muy elevada y que refleja el recrudecimiento de la crisis. Estas personas afirman estar poniendo en marcha iniciativas, por lo que hay que tener muy presente a la hora de interpretar esta parte del TEA, que las actividades están en fase incipiente y que no tienen por qué estar todavía dadas de alta en el registro oficial correspondiente. En cambio, en la fase nueva o en consolidación, la situación es diferente: la gran mayoría (94%) de estos emprendedores trabajan a tiempo completo y el resto de situaciones corresponden a porcentajes marginales. Lo mismo sucede en el caso de la actividad consolidada pero de forma aún más estricta: el 97,6% trabaja a tiempo completo.

Entre los que han abandonado una actividad, el 42,6% trabaja a tiempo completo en otro desempeño profesional, mientras que un 9,5% lo hace a tiempo parcial. Un 8,3% se ha jubilado y un 4,5%, presumiblemente más mujeres que hombres, se dedican a labores del hogar. La proporción de estudiantes es marginal y, la cifra más preocupante es la de paro y otras situaciones, que alcanza un 34,4%. Comparando estos datos con los del 2010, la situación de este colectivo ha empeorado significativamente.

Finalmente, los indicadores de situación laboral de las personas que tienen intención de emprender se mantienen bastante estables. Casi un 60% de este colectivo trabaja a tiempo completo o parcial, y casi un 28% está en el paro u otro caso, datos muy similares a los del 2010 y que siguen justificando el aumento de intención emprendedora.

En conclusión, la tasa de paro entre las personas que están involucradas en una actividad en fase emprendedora, es más elevada que el año 2010, prácticamente el doble, pero este aumento viene provocado por la situación de casi una cuarta parte de los emprendedores nacientes y no por los que ya están en fase de consolidación. Esta situación, nunca observada con anterioridad por GEM España,

pone de manifiesto la cautela con que debe ser interpretado el indicador TEA del 2011, pues las iniciativas de este grupo, no se pueden considerar todavía como negocios o autoempleos que estén generando algún tipo de impacto en la economía, sino que están en una etapa completamente embrionaria. La diferencia de esta situación con respecto a la de años anteriores es que, esta parte, nunca había mostrado un peso tan elevado como el que ha tenido en el 2011.

Tabla 14. Distribución de la situación laboral de los emprendedores en las distintas fases

2011						
Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tiempo completo o parcial	62,5%	94,0%	76,0%	97,6%	42,6%	49,5%
Sólo a tiempo parcial	9,1%	3,2%	6,5%	0,7%	9,5%	9,7%
Jubilado	0,5%	0,0%	0,3%	0,6%	8,3%	0,9%
Labores del hogar	2,1%	0,0%	1,2%	0,2%	4,5%	3,6%
Estudiante	2,3%	0,4%	1,4%	0,0%	0,7%	8,4%
Paro, otro caso	23,7%	2,4%	14,6%	0,9%	34,4%	27,9%
2010						
Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tiempo completo o parcial	76,9%	96,2%	86,4%	95,1%	47,1%	48,3%
Sólo a tiempo parcial	4,1%	2,8%	3,5%	2,3%	8,2%	10,3%
Jubilado	0,9%	0,1%	0,5%	0,4%	7,0%	1,5%
Labores del hogar	2,0%	0,0%	1,0%	0,4%	5,9%	3,7%
Estudiante	1,9%	0,0%	1,0%	0,1%	3,0%	8,7%
Paro, otro caso	14,2%	0,9%	7,7%	1,6%	28,9%	27,5%

Origen

La edición GEM 2010 captó una importante reducción de la presencia de emprendedores nacientes de régimen general de extranjería, mientras que la de extranjeros de régimen comunitario se mantuvo. En la edición 2011, los términos se invierten, de forma que aumenta significativamente la proporción de emprendedores nacientes extranjeros de régimen general, mientras disminuye de forma importante-algo más de un punto porcentual- la presencia de emprendedores nacientes de régimen comunitario. Al analizar el aumento del TEA es importante tener en cuenta este hecho, ya que hay razones para suponer que estos emprendimientos pueden ser de subsistencia, con escaso potencial, posiblemente no registrados de manera oficial y, por consiguiente de bajo impacto económico. En la fase nueva o en consolidación, las tasas de extranjeros de ambos regímenes siguen descendiendo: de forma moderada en el caso de los extranjeros comunitarios y de forma más acusada en el régimen general. Por consiguiente, en el TEA, se advierte un incremento de la tasa de emprendedores extranjeros de régimen general debida a la actividad naciente de baja calidad y una disminución de la tasa de emprendedores extranjeros comunitarios producida por la menor generación de iniciativas nacientes entre este colectivo y el abandono de una parte de las que estaban en consolidación en años anteriores. En la parte consolidada aumenta la concentración de casos de empresarios españoles y disminuye la presencia de extranjeros de ambos regímenes. La tasa de abandonos por parte de españoles se incrementa de forma muy ligera, mientras disminuye la de extranjeros de régimen general y aumenta de forma muy moderada la de extranjeros de régimen comunitario. Finalmente, la intención emprendedora disminuye en ambos colectivos y aumenta entre los españoles, poniendo de manifiesto el impacto de la crisis en la inmigración

que se plasma en una disminución del flujo de personas que vienen a nuestro país en busca de oportunidades de trabajo.

Tabla 15. Distribución del origen de los involucrados en las distintas fases del proceso emprendedor

2011						
Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Español	89,8%	91,4%	90,5%	97,3%	92,5%	86,9%
Extranjero régimen general	9,0%	5,4%	7,4%	1,7%	5,5%	11,2%
Extranjero régimen comunitario	1,2%	3,2%	2,1%	1,1%	1,9%	1,9%
2010						
Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Español	91,6%	90,1%	90,8%	95,7%	92,2%	84,9%
Extranjero régimen general	6,2%	6,3%	6,2%	2,3%	6,2%	13,0%
Extranjero régimen comunitario	2,3%	3,7%	3,0%	1,9%	1,7%	2,0%

Posesión de formación específica para emprender

La evolución de la proporción de personas que afirman poseer algún tipo de formación para emprender un negocio es positiva en las partes potencial, emprendedora y consolidada del proceso emprendedor. En todos estos perfiles aumenta el porcentaje de personas con formación. En cambio, en el colectivo de iniciativas en consolidación y en los que han abandonado alguna actividad, a pesar de que también hay un importante contingente de personas con formación, predominan los casos que no la tienen.

GEM España ha insistido a lo largo de estos años en la necesidad de incrementar la presencia de la formación emprendedora en todo el sistema educativo, desde la escuela primaria hasta el post grado. Actualmente, existen más programas y oferta de formación en torno al emprendimiento que cuando el observatorio se inició y el impacto se va notando de forma progresiva. Así, el aumento de personas con formación en la parte naciente y potencial del proceso puede estar motivado, al menos en parte, por este progreso. Sin embargo, en la actual situación de crisis, también es cierto que en los últimos años se han incorporado al proceso emprendedor personas que han perdido empleos en sectores que antes eran estructurales y, por consiguiente, con baja probabilidad de haber recibido formación específica para emprender. Esto podría explicar las tasas más bajas de personas con formación en las fases nueva, consolidada y de abandono.

Tabla 16. Distribución de la posesión de formación específica para emprender entre los involucrados en las distintas fases del proceso emprendedor

2011						
Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tiene formación	58,4%	43,9%	52,2%	40,7%	41,9%	49,8%
No tiene formación	41,5%	55,8%	47,6%	58,4%	58,0%	49,4%
No lo sabe	0,1%	0,2%	0,1%	0,9%	0,1%	0,8%
No contesta	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2010						
Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tiene formación	51,6%	46,3%	49,0%	35,9%	42,7%	43,9%
No tiene formación	48,1%	53,1%	50,6%	63,9%	57,1%	56,0%
No lo sabe	0,4%	0,2%	0,3%	0,1%	0,0%	0,1%
No contesta	0,0%	0,3%	0,2%	0,1%	0,2%	0,0%

CAPÍTULO 5. CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES RESULTANTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR Y EMPRESARIAL EN ESPAÑA

Introducción

El observatorio GEM analiza las características de las iniciativas resultantes de la actividad emprendedora, es decir, de las nacientes y las nuevas, así como de las consolidadas en cada edición. Para ello, confecciona las distribuciones referentes a:

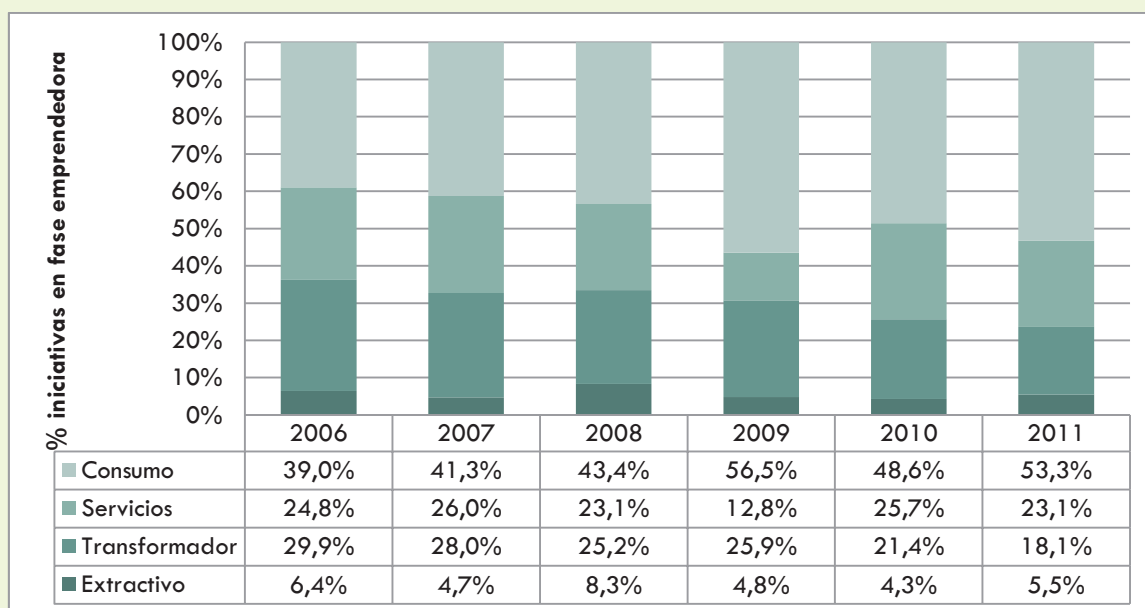
Sector de actividad
Número de propietarios de las iniciativas
Número de empleados actual
Número de empleados esperado en cinco años desde la puesta en marcha
Actividad emprendedora de iniciativas nuevas y consolidadas
Carácter innovador
Grado de competencia que afrontan
Antigüedad de las tecnologías de producción de bienes o servicios
Grado de internacionalización o exportación de sus bienes o servicios
Grado de expansión esperada en su mercado
Nivel tecnológico del sector

Al igual que en el conjunto de países que participan en el Proyecto, la mayor parte de las iniciativas resultantes del proceso emprendedor son, mayoritariamente micro y pequeñas empresas. Sin embargo, a medida que se invierte en la concienciación de la necesidad de creación de empresas con potencial de crecimiento, creación de empleo e innovación, los resultados que se ofrecen en este capítulo han venido mostrando una lenta pero positiva evolución que desafortunadamente se ha visto empañada por las consecuencias de la actual crisis a lo largo de los tres últimos años. La interpretación de los datos de este capítulo es clave para explicar el tipo de aumento del TEA que se ha registrado en la edición 2011 en medio de un clima desfavorable al emprendimiento.

Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras y consolidadas españolas en el 2011

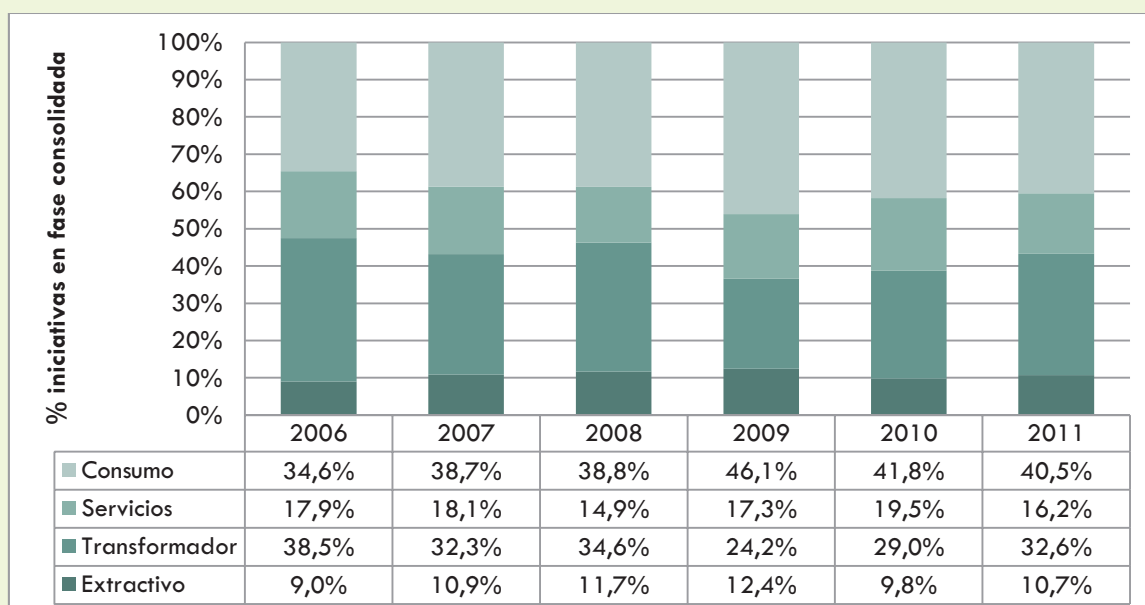
La distribución sectorial del emprendimiento en España se modifica con respecto del ejercicio 2010 acusando aumentos de participación en los sectores extractivo, servicios a empresas y orientado a consumo, mientras que disminuye en el apartado transformador. La dificultad de acceso a financiación tiene, por consiguiente, un reflejo en el descenso de puesta en marcha de actividades productivas de bienes de consumo e industriales, sector que requiere una fuerte inversión por término medio. 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, especialmente exterior.

Figura 31. Distribución de las iniciativas en fase emprendedora en función del sector de actividad y su evolución (2006-2011)



Si se compara la distribución de la actividad emprendedora del 2011 mostrada en la Figura 31 con la de la consolidada (ver Figura 32), 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 del sector transformador y extractivo entre estos empresarios que entre los recientes, y que en esta fase sigue notándose el importante descenso que hubo de actividad en el sector servicios y en el orientado a consumo, que deberá recuperarse en la medida en que el aumento de actividad emprendedora en los mismos se vaya consolidando los próximos años.

Figura 32. Distribución de las empresas consolidadas en función del sector de actividad y su evolución (2006-2011)



Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

El número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas constituye un primer dato acerca de su dimensión. La Tabla 17, 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 17. Distribución del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas, emprendedoras en general y consolidadas y su evolución en el período 2008-2011

Iniciativas:	Nacientes				Nuevas				Consolidadas			
Año	08	09	10	11	08	09	10	11	08	09	10	11
Media	1,97	1,85	1,84	1,96	1,79	1,58	1,48	1,62	1,65	2,31	2,11	2,27
Mediana	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
Moda	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
D. Tp.	1,4	1,2	1,4	1,4	1,3	1,1	0,9	1,0	1,2	23,9	20,9	23,3
Mínimo	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	10	10	10	10	10	10	10	10	10	950	1000	1000
Percentil 10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Percentil 90	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3

Las iniciativas que están en período naciente, muestran un aumento de participación en la propiedad: la mitad de estas iniciativas se está creando a partir de equipos de al menos 2 personas.

También, en la actividad nueva o 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.

Finalmente, entre las consolidadas, los indicadores se mantienen estables con propiedad típica de una persona y la media afectada por la dispersión al haber más modelos de propiedad compartida que en la fase emprendedora.

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 en que están aumentando discretamente los equipos. Este rasgo se ha observado también en otras naciones participantes en GEM y afectadas por la crisis, 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. Compartir el riesgo es más seguro y aglutinar recursos y equipo humano proporciona mayor solidez al desarrollo de nuevas ideas. En un entorno hostil, es lógico que surjan nuevas fórmulas de abordaje de la creación empresarial. 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 España. De momento, sólo se puede afirmar que la fase naciente vuelve a presentar el mismo patrón de propiedad que en el 2008, cuando se inició la recesión.

Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas en cuanto a número de empleados

Tal y como muestra la Tabla 18, 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.

En la edición 2008, GEM España, registró por primera vez en nueve años una proporción de iniciativas en fase emprendedora con 1-5 empleados, superior a la de aquellas que sólo proporcionan empleo al emprendedor. Este resultado se mantuvo en el 2009 para, finalmente, perderse en el 2010 con una drástica disminución de las empresas con empleados tanto en el tramo de 1-5 empleados, como en el de 6-19 y en el de 20 y más. En el 2011 la tendencia se agudiza y aumenta significativamente la proporción de casos de emprendimiento sin empleados, mientras siguen disminuyendo los porcentajes de casos con empleados en todos los tramos.

Tabla 18. 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

Figura 33. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el tramo de empleados y su evolución temporal

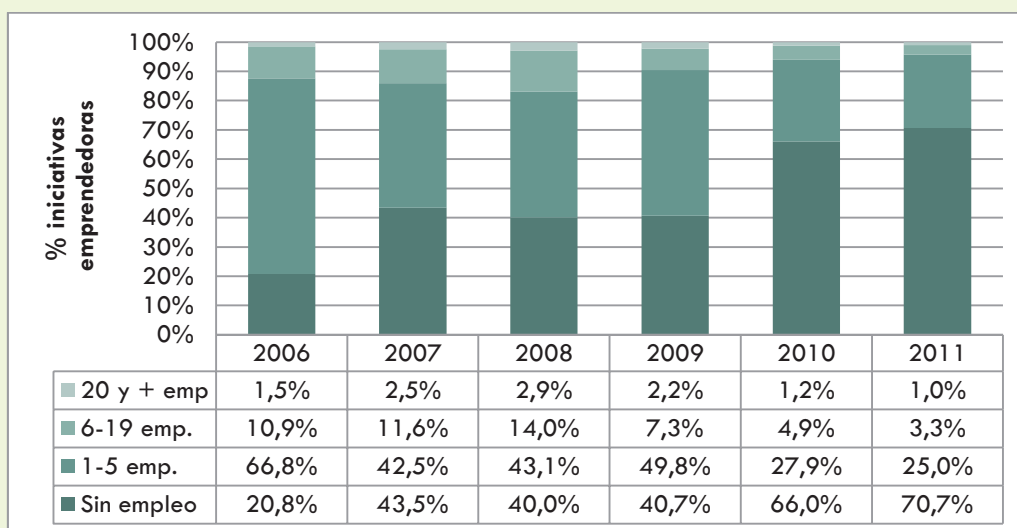
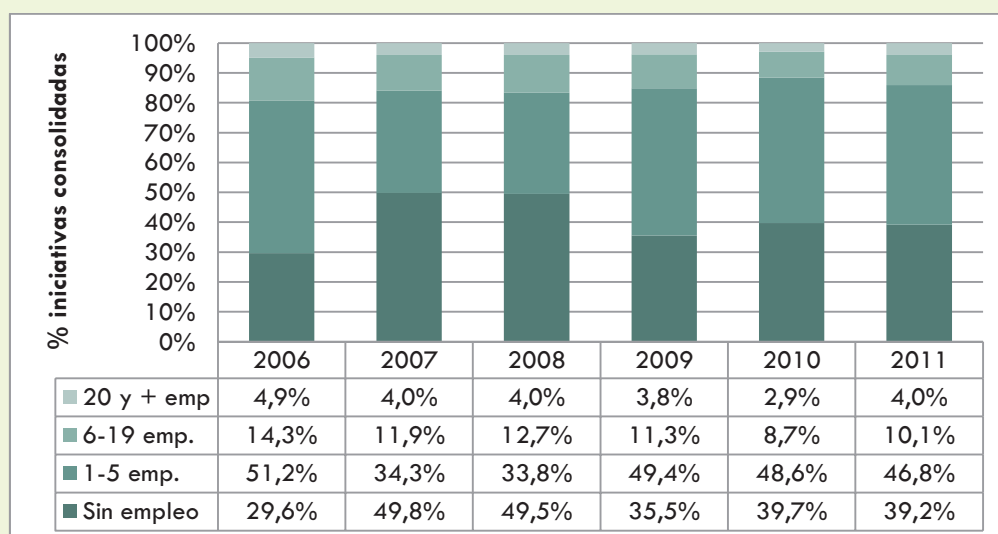


Figura 34. Distribución de las empresas en fase consolidada según el tramo de empleados y su evolución temporal



En el caso de la empresa consolidada (Figura 34), la situación es diferente. Así, por un lado, se mantiene casi estable la proporción de empresas sin empleados. Las que tienen entre 1 y 5 disminuyen ligeramente y, en cambio, se dan aumentos discretos en los tramos de mayor empleo que se aproximan a las cifras del 2009. Este resultado sería, al menos en parte, el reflejo de las expectativas de crecimiento mostradas por importantes porcentajes de empresarios nuevos en las ediciones pasadas, así como de la consolidación y crecimiento de sus iniciativas.

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

Para estimar la proporción de iniciativas que espera crecer en términos de empleo se pregunta cada año a los empresarios entrevistados cuántos puestos de trabajo esperan tener al final de los 5 próximos años, a contar desde el momento de la entrevista. Las Figuras 35 y 36 muestran los resultados referentes a las actividades emprendedoras y a las consolidadas.

Comparando estas figuras con las anteriores se aprecia un notable incremento de las iniciativas que alcanzarían la categoría de 1-5 empleados tanto entre las que están en fase emprendedora como entre las consolidadas, así como una significativa disminución de las que no tendrían 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 34 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 casi duplica la tasa del año anterior y 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, se mantiene el porcentaje de emprendedores que no piensa crear puestos de trabajo al mismo nivel que en el 2010: sigue disminuyendo la proporción de empresas que espera tener de 1 a 5 empleados y aumentan las proporciones de empresarios que esperan tener crecimientos superiores a 6 empleados.

Figura 35. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el tramo de empleados esperado a cinco años vista y su evolución temporal

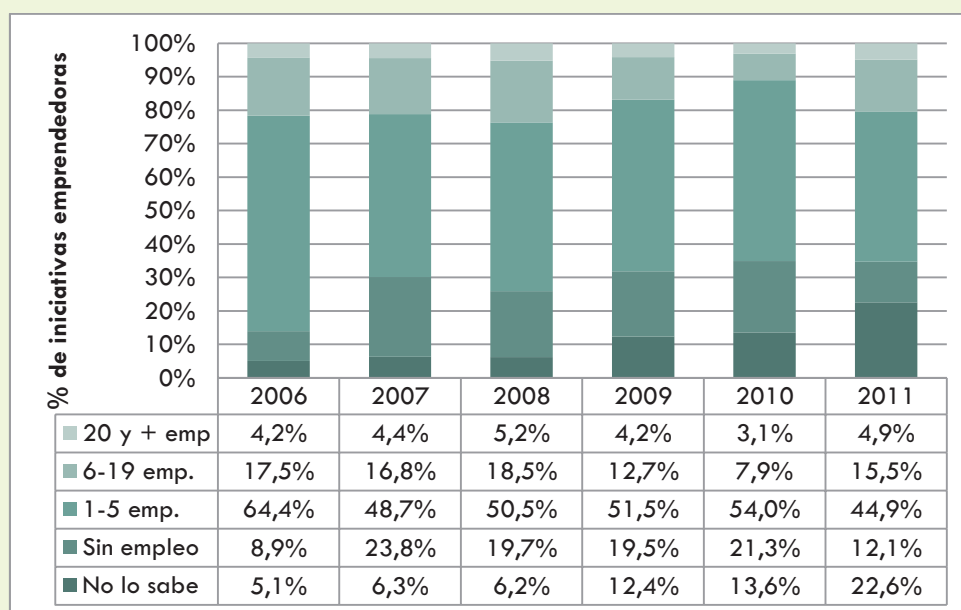
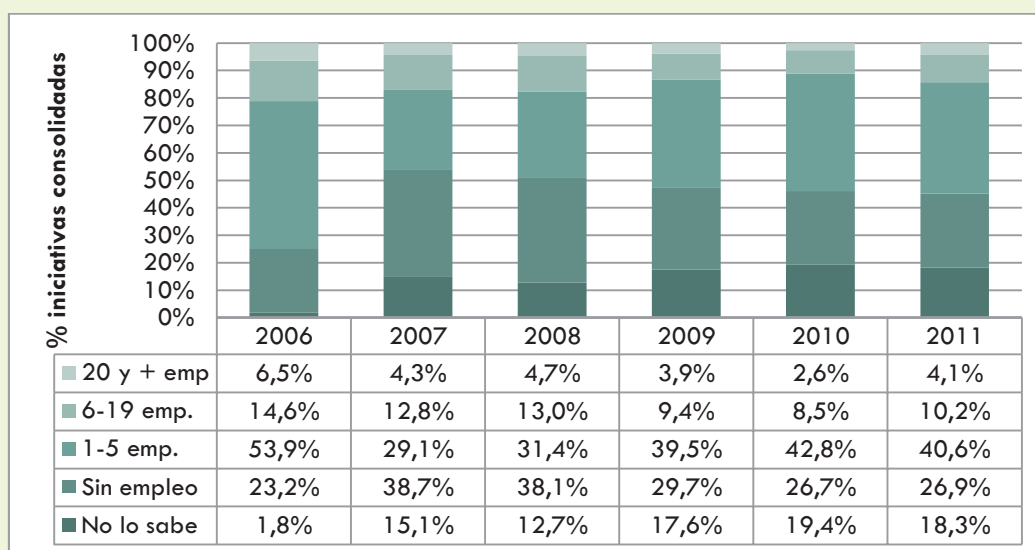


Figura 36. Distribución de las empresas en fase consolidada según el tramo de empleados esperado a cinco años vista y su evolución temporal

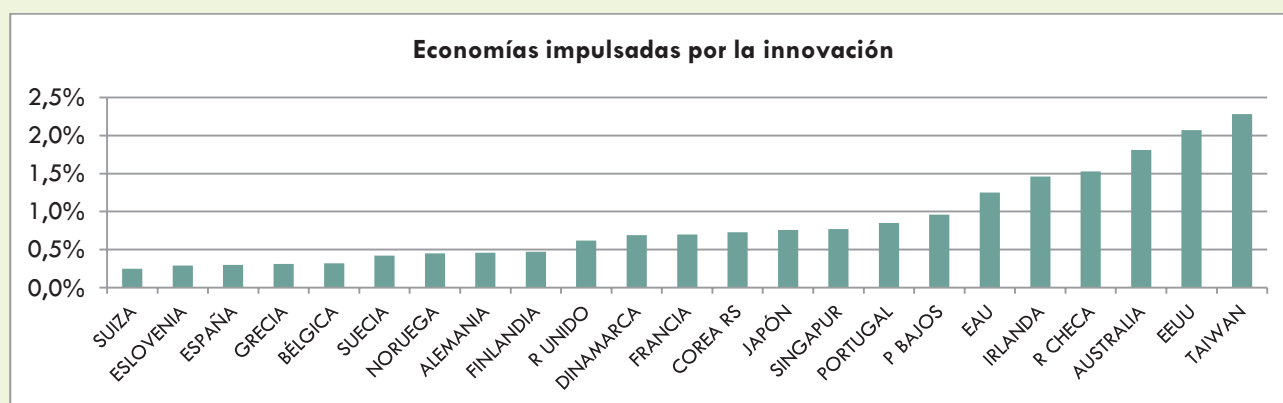


El crecimiento medio esperado por los dos tipos de empresas y la dispersión en torno a la media de empleados se pueden ver en la Tabla 19. El empresario en fase incipiente muestra signos de optimismo en cuanto a desarrollar empleo, mientras que el consolidado aparece estancado. Sin embargo, las medias de crecimiento, siempre están afectadas por casos extremos, por lo que, atendiendo a la mediana, se ha hallado que un 30% de las actividades emprendedoras (mucho menos que el 50% del año anterior), no espera aumentar su actual plantilla en más de un empleado y, en el caso de las consolidadas, un 70% (mucho más que el 50% del año anterior) no espera tener ningún crecimiento.

Tabla 19. 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 (personas)				Dv. Estándar (personas)			
Año	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
TEA: iniciativas emprendedoras	3,50	2,95	3,55	5,11	8,16	12,0	23,1	12,5
EB: iniciativas consolidadas	1,05	0,19	0,80	0,80	11,8	14,4	4,33	10,8

Figura 37. Prevalencia de emprendimiento con alto potencial de crecimiento en empleo en las economías GEM impulsadas por la innovación



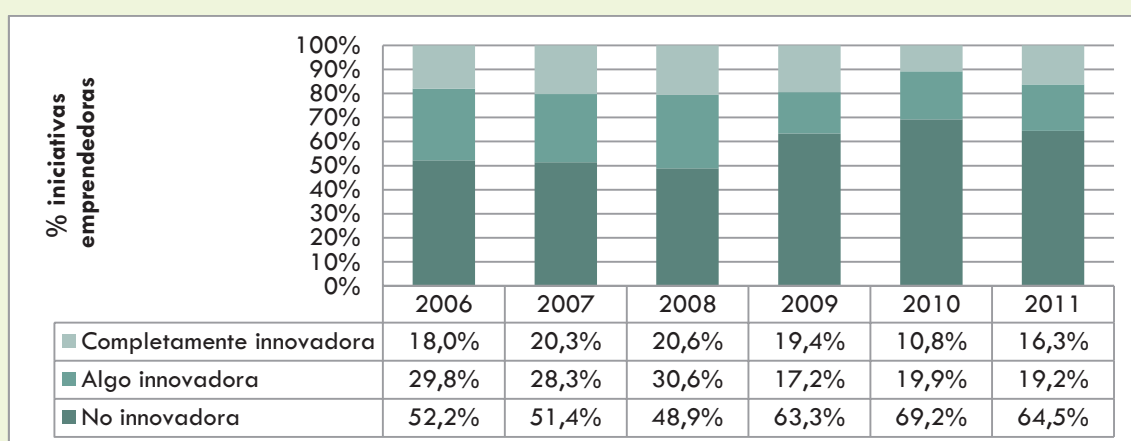
Finalmente, desde una perspectiva internacional (ver Figura 37), España sigue ocupando una de las últimas posiciones del espectro GEM más desarrollado en cuanto a la proporción de emprendimientos con alto potencial de crecimiento en empleo (creación de más de 19 puestos en 5 años).

Innovación en producto o servicio en las iniciativas en fase emprendedora y consolidada

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, porque diversos estudios demuestran que es el más comúnmente desarrollado por las empresas⁵. Por consiguiente, los resultados de la Figura 38, han de entenderse como referidos a este factor.

La proporción de empresas en fase emprendedora que se reconocen como completamente innovadoras en producto o servicio ha frenado su caída y vuelve a crecer el porcentaje de actividades que afirman innovar en este aspecto. El nivel no alcanza al que había antes del inicio de la crisis, pero constituye un dato positivo y acorde con la necesidad de modernización de la economía para mejorar en competitividad.

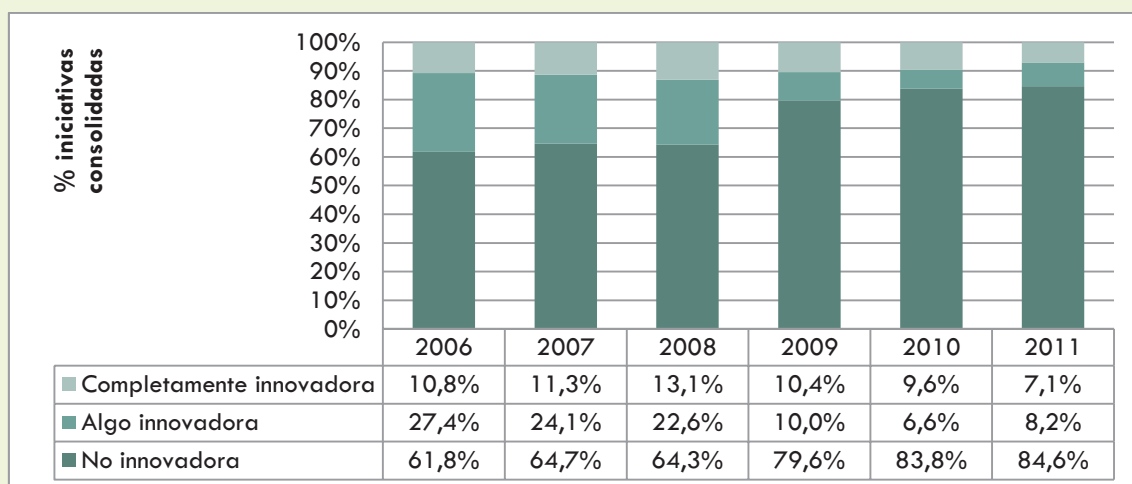
Figura 38. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el grado de innovación en producto o servicio y su evolución temporal



En la fase consolidada, el porcentaje de empresas completamente innovadoras no se recupera y, por el contrario, continúa disminuyendo, alcanzando la proporción más baja del período 2006-2011. Este resultado se corresponde con la disminución que ha venido acusando tanto la actividad emprendedora como la consolidada en los últimos años: si no nacen empresas innovadoras, las que se van consolidando tampoco lo son, a menos que realicen inversiones en I+D+i o lancen nuevos productos o servicios a posteriori, fenómeno que se da en una proporción cada vez menor a lo largo de los últimos años y que se justifica por la dificultad de obtención de capital, así como por el estado del mercado de consumo. Si el nuevo impulso que ha tomado la innovación en la fase emprendedora se consolidase, en unos años podría comenzar a notarse la renovación en la fase consolidada, pero en la actual situación de incertidumbre y volatilidad del escenario económico es arriesgado hacer pronósticos de este tipo.

⁵ En la edición 2010, GEM España, desarrolló para la Dirección General de Política de la Pyme, un estudio específico sobre emprendimiento e innovación, en el cual se puede consultar amplia información sobre el análisis en profundidad de este concepto y sus características multidimensionales, en referencia a la empresa española.

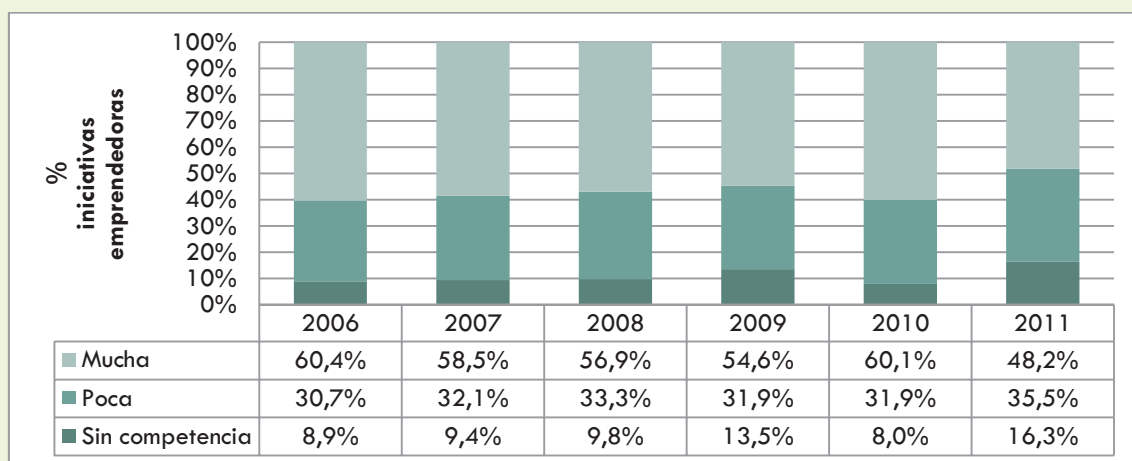
Figura 39. Distribución de las empresas en fase consolidada según el grado de innovación en producto o servicio y su evolución temporal



Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y consolidadas

La competitividad constituye uno de los factores que caracterizan el emprendimiento de calidad. Junto a la innovación, es uno de los elementos cuyo desarrollo más se ha recomendado para combatir la crisis. El año 2011, a pesar de las condiciones del entorno, ha aumentado la tasa de actividades incipientes que innova en producto o servicio. Consecuentemente, este cambio tiene su reflejo en el aumento de la tasa de actividad emprendedora sin competencia.

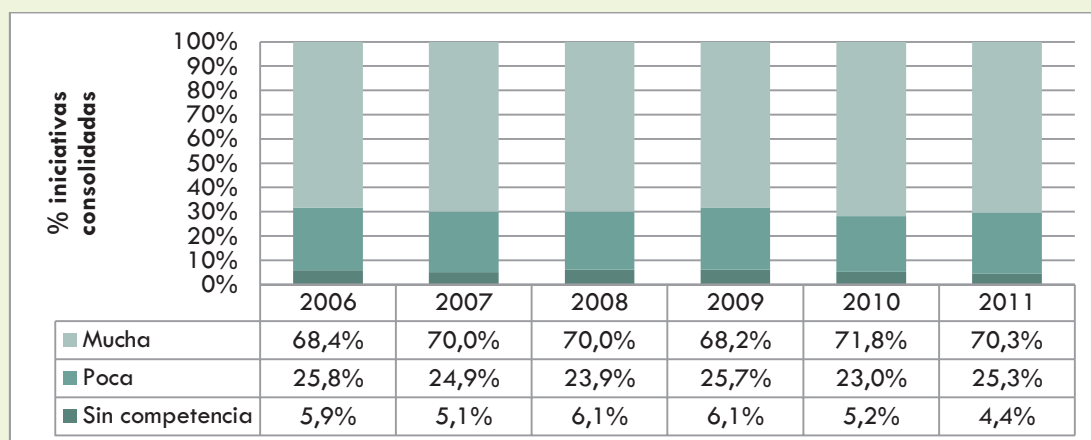
Figura 40. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el grado de competencia afrontado y su evolución temporal



En cambio, en la fase consolidada, al disminuir el porcentaje de empresas innovadoras, también se reduce el de aquellas que no tienen competencia en su principal mercado. En este grupo, es cierto que se aprecia una ligera disminución en la tasa de empresas sin competencia pero ello se debe a que aumenta discretamente la tasa de aquellas que tienen alguna competencia, no porque aumente la de empresas que no tienen ninguna. Las siguientes figuras muestran la tasa actual de actividades sin competencia, con alguna competencia y con mucha competencia en el mercado, así como su evolución desde el 2006:

claramente se aprecia el predominio de las empresas y negocios con mucha competencia, si bien resulta positivo el cambio de tendencia operado en la fase temprana del proceso emprendedor.

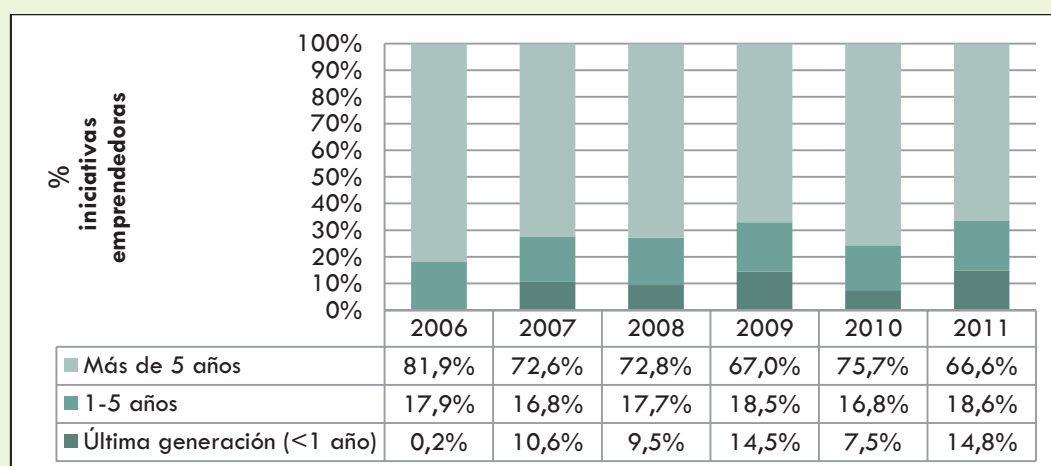
Figura 41. Distribución de las empresas en fase consolidada según el grado de competencia afrontado y su evolución temporal



Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas

GEM proporciona datos acerca de la antigüedad de las tecnologías utilizadas en las iniciativas emprendedoras y consolidadas para producir bienes y servicios. Los resultados, acordes con los de innovación y competitividad, se traducen en un importante aumento de la tasa de iniciativas emprendedoras que utiliza tecnologías de última generación y en un principio de recuperación de la tasa de empresas que las utilizan en la fase consolidada.

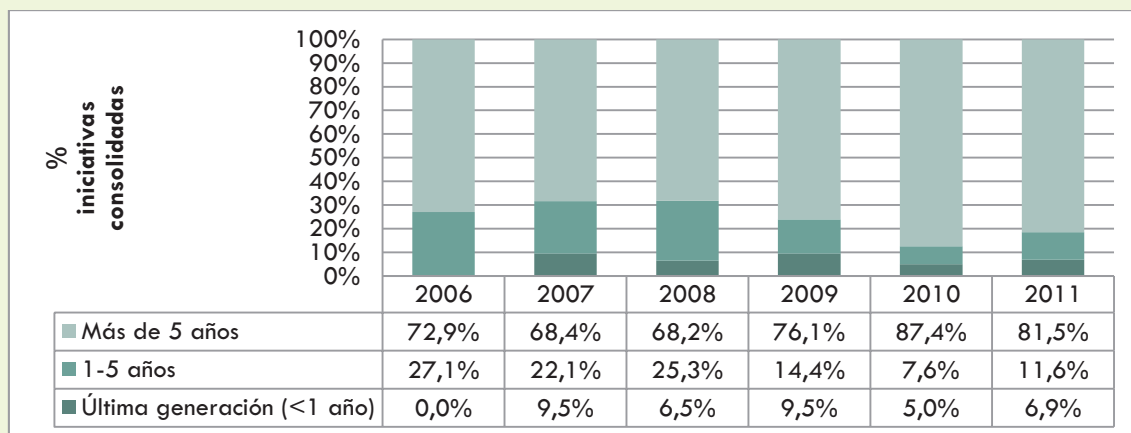
Figura 42. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la antigüedad de la principal tecnología utilizada y su evolución temporal



Los datos de este último caso, el de las empresas consolidadas, merecen una cierta profundización en cuanto a su análisis. Así, observando la serie temporal se advierte que, a partir del 2007, se alternan los años en que GEM captura una tasa digamos notable de empresas que usan tecnologías de última generación, con años en que dicha tasa desciende significativamente. Este fenómeno, para cuyo análisis sería necesario disponer de información complementaria, puede estar correspondiéndose con un ciclo de

renovación de recursos tecnológicos difícil de contrastar, pero que parece confirmarse a lo largo de los años. Al año 2011 le corresponde un aumento de la tasa, y éste se da, pero en una proporción mucho menor de lo que le correspondería estadísticamente hablando.

Figura 43. Distribución de las empresas en fase consolidada según la antigüedad de la principal tecnología utilizada y su evolución temporal



Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

La internacionalización, constituye otro rasgo deseable del emprendimiento de calidad en un contexto global como el actual. Sin embargo, identificar iniciativas emprendedoras que exporten desde el inicio de su actividad no es frecuente, al depender en gran medida del sector escogido para operar. En España se sigue avanzando en formación y recursos para fomentar la internacionalización empresarial y el interés de la administración y de las organizaciones y agentes empresariales, está teniendo un cierto impacto. Desde el principio de la recesión la internacionalización cobró especial relevancia porque se consideró uno de los elementos clave para paliar los efectos de la crisis en determinados sectores. La persistencia del clima económico adverso en el 2011 ha intensificado la disminución del número de empresas exportadoras, tanto entre las que están en fase emprendedora como entre las consolidadas. Sin embargo, en los negocios en fase emprendedora se advierte un dato positivo, que es el freno de la caída de la tasa de actividades que exportan más de un 25% de su producción.

Figura 44. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la intensidad exportadora y su evolución temporal

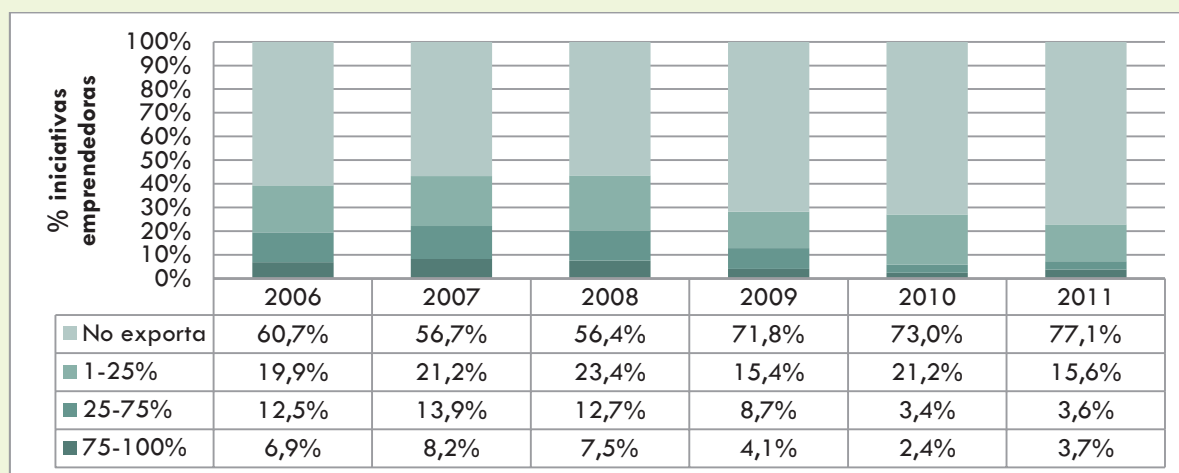
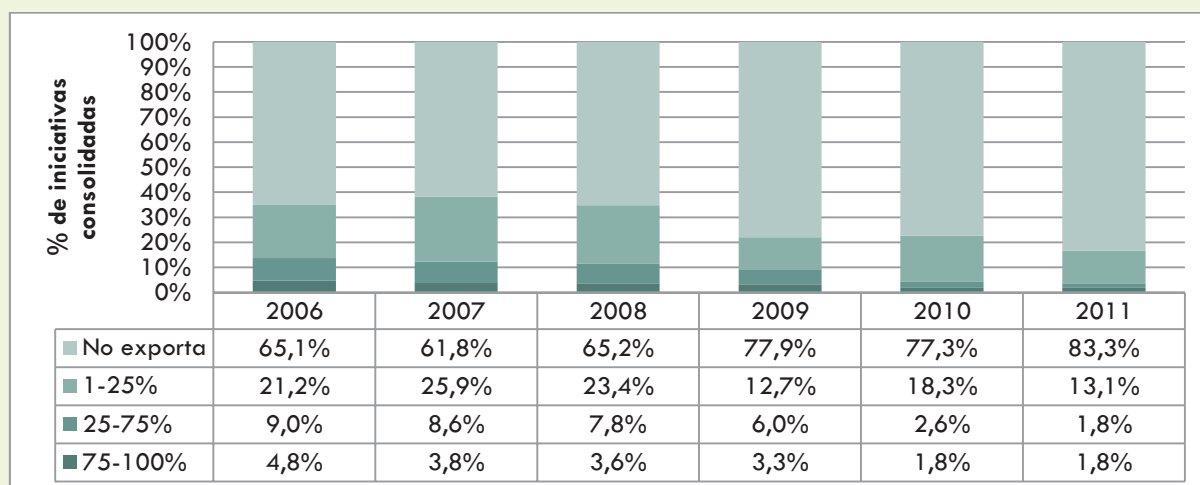


Figura 45. Distribución de las empresas en fase consolidada según la intensidad exportadora y su evolución temporal



Nivel tecnológico del sector

La evolución del emprendimiento de base tecnológica ha comenzado a tener cierta entidad en España, dato deseable para la modernización de nuestra economía. En el año 2007, se dio un importante crecimiento en este tipo de sectores, que vio su reflejo en parte de la actividad consolidada del 2010. En el año 2011, en cambio, 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, de forma que no se estabiliza el crecimiento captado en el 2010. 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 46. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la base tecnológica del sector y su evolución temporal

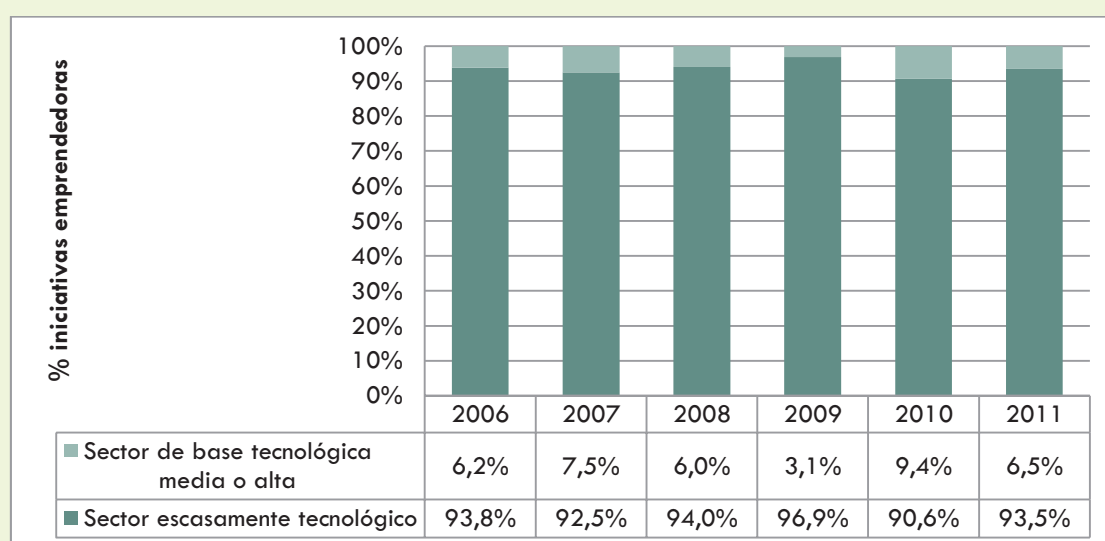
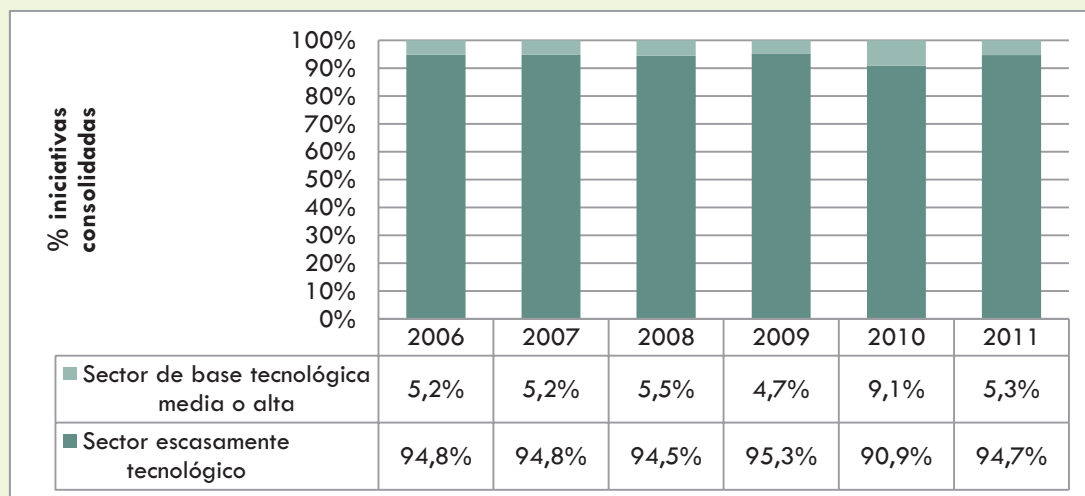


Figura 47. Distribución de las empresas en fase consolidada según la base tecnológica del sector y su evolución temporal



Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

En función de los resultados obtenidos sobre las características de las actividades emprendedoras se calcula un índice de potencial de expansión en el mercado para las mismas. Los resultados obtenidos para las iniciativas emprendedoras en el 2011 en España, mejoran aumentando la proporción de aquellas que esperan una notable expansión en su mercado y alguna expansión gracias a nuevas tecnologías. El resultado se corresponde con las mejoras registradas en cuanto a innovación, competencia y uso de nuevas tecnologías en esta parte del proceso emprendedor. En cambio, en la parte correspondiente a las empresas consolidadas, sigue disminuyendo el porcentaje de las que esperan una notable expansión y sólo mejora el de aquellas que esperan alguna expansión gracias al uso de nuevas tecnologías.

Figura 48. Distribución de las empresas en fase emprendedora según sus expectativas de expansión en el mercado y su evolución temporal

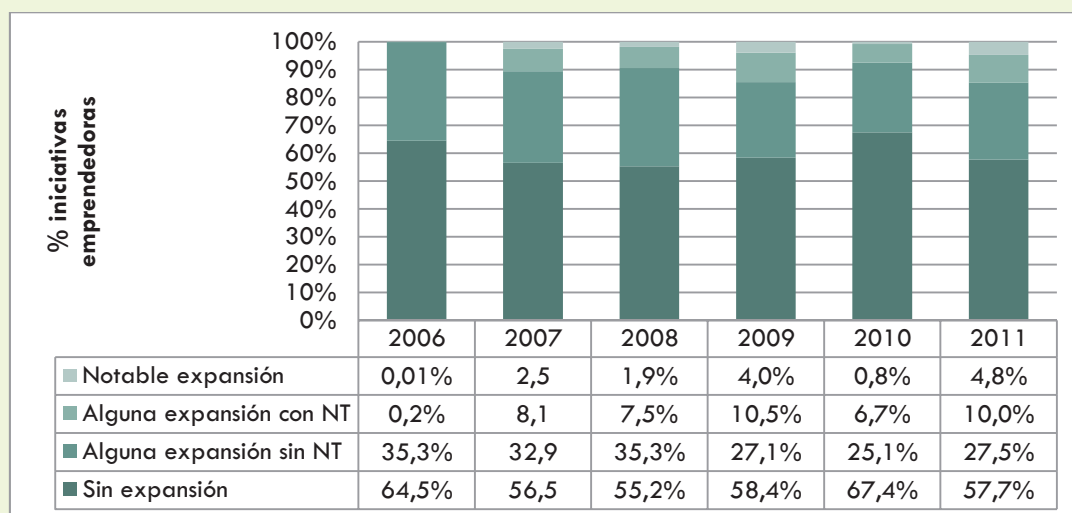
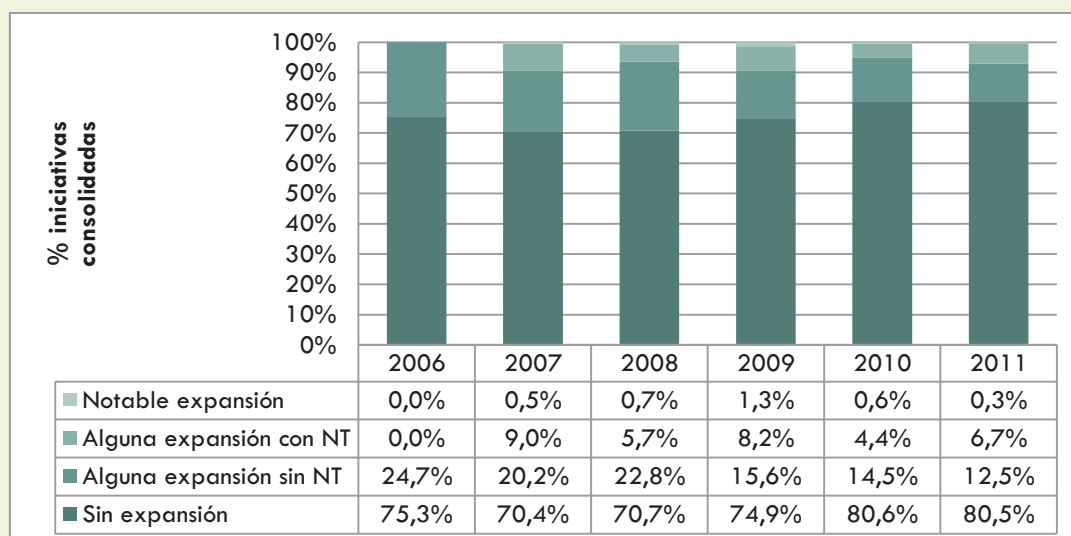


Figura 49. Distribución de las empresas en fase consolidada según sus expectativas de expansión en el mercado y su evolución temporal



CAPÍTULO 6. LA FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR ESPAÑOL

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. La actividad emprendedora es capaz de crecer en magnitud, y así lo demuestran los indicadores TEA de países en que cerca de la mitad de la población emprende. Sin embargo, la calidad e impacto económico de las iniciativas creadas por la necesidad de subsistencia no es la misma que las de aquellas que surgen a raíz de una innovación y que pueden captar nuevos mercados o renovar el interés en otros ya maduros. En España, la dificultad para obtener capital se está agudizando año tras año desde el inicio de la crisis y, sin embargo, en el año 2011 asistimos a un incremento del TEA. El análisis de las necesidades de financiación de las iniciativas en fase naciente, explica, como se verá a continuación cómo una parte significativa de ese 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.

Capital semilla medio necesario para poner en marcha una actividad emprendedora naciente en el 2011 en España

Según los resultados de la encuesta GEM, las iniciativas nacientes puestas en marcha antes de Julio del 2011 necesitaron una media de capital semilla de 291.837€. El aumento respecto del 2010 es de casi un 39%, por lo que la tendencia creciente de este indicador se mantiene. Sin embargo, este dato, está afectado por la captación de algunas iniciativas atípicas que han requerido inversiones de capital semilla superiores a los 250.000€, por lo que no resulta representativo de la realidad de la mayoría de los emprendimientos. Así, dada la enorme variabilidad de la media, es mucho más realista atender a la mediana como medida de tendencia central. Por consiguiente, el capital medio que ha invertido un emprendedor para poner en marcha una iniciativa en el 2011 se mantiene en los mismos 30.000€

observados en los dos años anteriores, mientras que el caso más frecuente o moda, se sitúa en 20.000€, cinco mil menos que en el año anterior y diez mil menos que en el 2009. Las iniciativas son, por consiguiente y en promedio, menos ambiciosas que las de los últimos años, salvo las comentadas excepciones.

Tabla 20. Características y distribución del capital semilla en el 2011

		CAPITAL SEMILLA NECESARIO POR START UP (Euros)	CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (Euros)	CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (% sobre total)
Media		291836,81	73589,47	57,46
Mediana		30000,00	15000,00	50,00
Moda		20000	10000	100,00
Desv. típ.		1839676,46	364165,56	36,68
Mínimo		40	10	0
Máximo		60000000	12000000	100,00
Percentiles	10	3000,00	2000,00	,0000
	20	10000,00	4000,00	20,0000
	30	18634,15	8000,00	33,5484
	40	23438,86	10000,00	50,0000
	50	30000,00	15000,00	50,0000
	60	45000,00	22660,69	60,0000
	70	60000,00	40000,00	100,0000
	80	100000,00	60000,00	100,0000
	90	251897,31	100000,00	100,0000

El capital medio aportado por el propio emprendedor se sitúa, al igual que en el 2010, en la mitad del necesario, pues la mediana es de 15.000€. La media está, de nuevo, muy afectada por casos atípicos que no permiten ver la situación más frecuente. Este dato evidencia que se mantienen las necesidades de financiación ajena que se viene dando desde el 2009, pues en el 2008, aún en plena recesión, el emprendedor aportaba una mediana de 30.000€.

Los emprendedores están poniendo, por término medio, el 57,5% del capital necesario, menos que el año 2010 en que asumían el 67,1%. En el 2011, sólo un 30% del colectivo pone todo el capital, habiendo descendido este indicador un 20% aunque poner el 100% del capital siga siendo el caso más frecuente.

Por consiguiente, a partir de la información recabada, se concluye que alrededor de un 70% de los emprendedores nacientes necesita fondos ajenos para poner en marcha su iniciativa. Esta cifra ha ido creciendo hasta alcanzar unos veinte puntos porcentuales por encima de la del 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.

También es interesante señalar que el capital medio aportado por aquellos que no ponen el 100% del capital, se sitúa en torno al 57,5%, cifra superior a la estimada los dos años anteriores, con una

mediana del 50% y una moda del 100%. Ahora bien, la media de capital de este grupo se sitúa en 73.600€, siendo mucho menor que la de ediciones anteriores, lo que significa que, aunque el emprendedor aporte más que los dos años pasados, siempre hablando en promedio, el esfuerzo es inferior y la calidad de las iniciativas también. La mediana es de 15.000€ y la moda de 10.000€, ambas muy por debajo de las estimaciones del 2010.

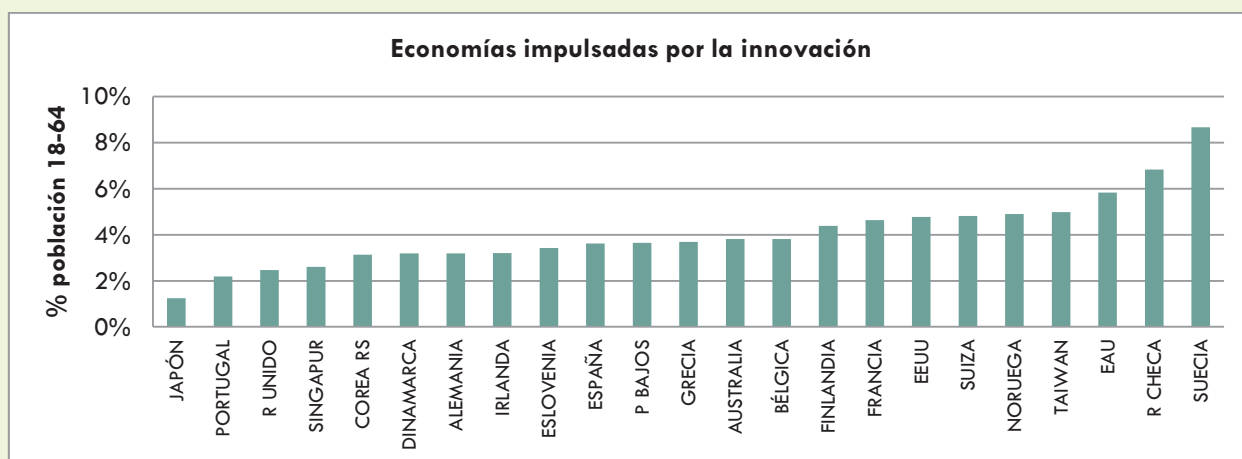
El papel del inversor informal y del Business Angel en España y en el entorno GEM

El Proyecto GEM mide la participación de la población de 18-64 años en la inversión privada en negocios ajenos a través de la encuesta a la población adulta. Los datos que se obtienen permiten estimar el porcentaje de adultos que ha puesto dinero en negocios de otros en los tres años anteriores a la entrevista, la cuantía aproximada y la relación que une al inversor con el beneficiario.

En el caso de España, en el 2011, un 3,6% de la población adulta ha actuado como inversor privado en negocios de otros en los que no tienen participación alguna en su propiedad. El indicador ha aumentado un 11,1%, siguiendo la tendencia iniciada en el 2008, lo que sigue ratificando que esta fuente de financiación es muy relevante en un escenario de crisis en que falta acceso a fondos bancarios y se recortan los fondos públicos disponibles para el emprendimiento en general, que no en determinados sectores estratégicos.

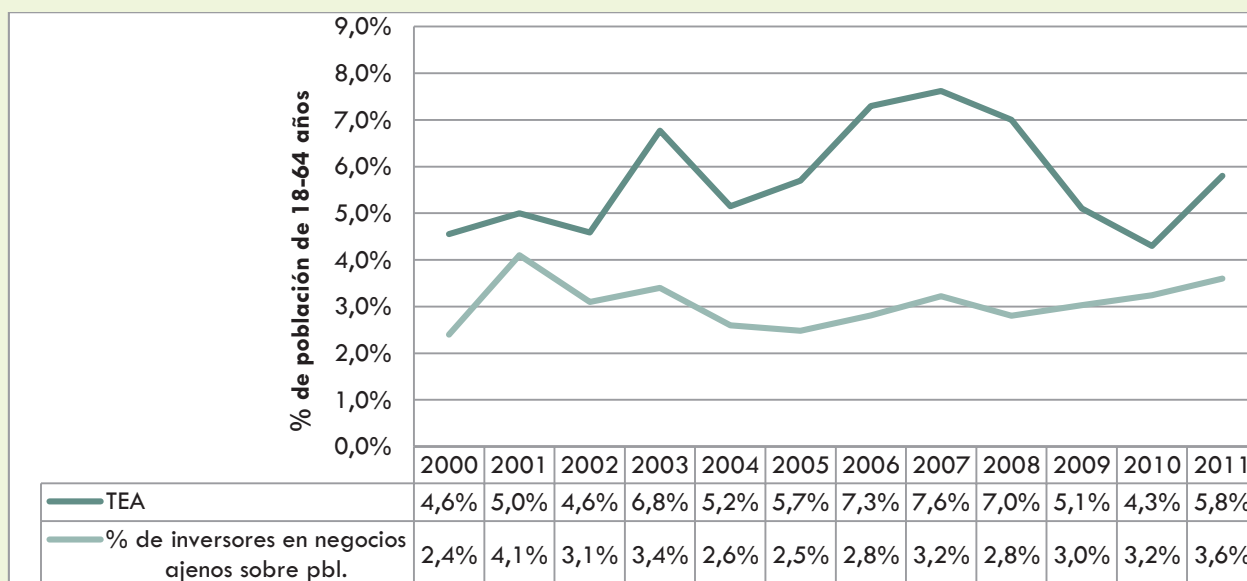
La comparación internacional de España dentro del grupo económico al que pertenece, muestra a nuestro país alineado con los Países Bajos, Grecia, Australia y Bélgica en cuanto a este indicador, con una participación inferior a la que se registra en Francia, pero superior a la de Alemania, Reino Unido, Irlanda y Portugal, dentro de lo que es el contexto europeo que nos resulta más próximo.

Figura 50. Porcentaje de población adulta que ha invertido en negocios ajenos en los tres últimos años estimado en el 2011 en los países GEM del grupo económico más desarrollado



En relación a la evolución temporal del indicador en España, la tendencia positiva se mantiene y, aunque de forma muy moderada, crece junto a la tasa de actividad.

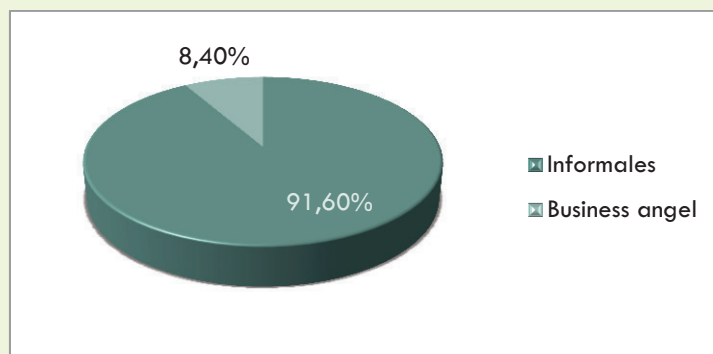
Figura 51. Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora y la tasa de inversores privados en negocios ajenos



Distribución y perfil de los inversores privados en negocios ajenos en España

La inversión privada en negocios ajenos, se distribuye en España de tal forma que resulta mucho más elevada la inversión informal (3,3% de la población de 18-64 años) que la llevada a cabo por Business Angels (0,3% 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. GEM España no ha distinguido entre estos dos colectivos hasta que la presencia del segundo ha comenzado a cobrar importancia, pues la figura del Business Angel profesionalizado es relativamente escasa en nuestro país y sus prácticas se van extendiendo pero no han tenido un peso notable hasta ahora, en que su impacto ya se percibe. De hecho, entre el año 2010 y el 2011, la captación de este último tipo de inversores ha aumentado algo más de un punto porcentual.

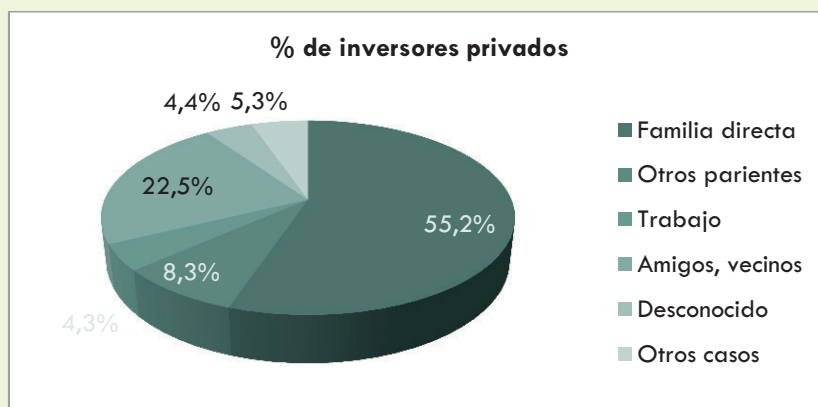
Figura 52. Distribución de la población total involucrada en inversión privada en negocios ajenos en función del tipo de inversor



El inversor privado que pone dinero en negocios en los que no tiene participación en la propiedad en España es, más frecuentemente, un hombre (63,1% de los casos), de unos 43 años de edad, con estudios superiores (57,5% de los casos) y sin formación específica para emprender (57,2% de los casos), que trabaja a tiempo completo o parcial (69,8% de los casos), cuya renta tiende a pertenecer al tercio superior (62,8% de los casos) y que vive en un hogar medio de 3 personas. Entre sus planes a corto plazo no está incluido el de emprender y, además, no percibe buenas oportunidades para ello en los próximos seis meses en su zona, pero tiene las habilidades y conocimientos necesarios para poner en marcha un negocio y el miedo al fracaso no es un obstáculo para que pudiese emprender. Un 58% de estos inversores conoce personalmente a un emprendedor reciente, un 13,8% está involucrado en su propia iniciativa emprendedora y un 14% es empresario consolidado. El 93,1% de estos inversores es español, mientras que un 5% son extranjeros de régimen general y un 1,8% extranjeros de régimen comunitario.

La relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión es predominantemente de tipo familiar (55,2% de los casos), de forma que la presencia de esta fórmula ha aumentado tres puntos porcentuales con respecto al año 2010. También lo hace la implicación de familiares menos directos y la de otros casos, manteniéndose bastante estable la proporción de desconocidos. En cambio, disminuye la colaboración de amigos y conocidos y de relaciones del trabajo.

Figura 53. Relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión



La inversión media que realizan las personas involucradas en la financiación de negocios ajenos es de unos 27.876€, pero este dato está afectado por casos atípicos, por lo que resulta más representativa la mediana de 7.000€ (1000 euros por debajo de la captada en 2010). La moda o caso más frecuente es

haber proporcionado 3.000€ (la cifra se mantiene desde el 2010). La media de inversión no formal ha disminuido mucho y la mediana también acusa un descenso habiendo pasado de 12.000€ a 7.000€ en dos años. La moda se mantiene, pero el año 2008 estaba en 10.000€.



En la evolución del perfil del inversor privado entre el 2010 y el 2011, destaca que:

- Disminuye de forma moderada la participación femenina en este colectivo
- Asciende la edad media en casi dos años, lo cual significa nueva desaparición de personas jóvenes en el circuito de la financiación informal que ya se inició en el 2010
- Disminuye ligeramente la proporción de personas con estudios superiores
- Disminuye el porcentaje de inversores que tienen una situación laboral activa
- La distribución de renta de este colectivo sigue tendiendo a concentrarse en los intervalos superiores pero también disminuye la proporción de casos
- Aumenta la presencia de emprendedores y disminuye la de empresarios consolidados
- Aumenta muy ligeramente la presencia de empresarios que han abandonado alguna actividad doce meses antes de la encuesta
- Aumenta de forma notable la presencia de emprendedores potenciales
- Cae en ocho puntos porcentuales la proporción de inversores que percibe buenas oportunidades para emprender en los próximos seis meses en su zona
- Cae en nueve puntos porcentuales la presencia de inversores con habilidades y conocimientos para emprender
- Cae en tres puntos porcentuales el porcentaje de inversores que no teme al fracaso: la incertidumbre está afectando a este indicador

El papel del capital riesgo

El capital riesgo, al igual que el resto de fuentes de financiación, ha acusado los efectos de la crisis. Así, si el año 2010 los comunicados de balance de la Asociación de Capital Riesgo española (ASCRI) fueron positivos, en cambio en Noviembre de 2011 ponen de manifiesto una disminución del volumen de inversión. Concretamente, la actividad inversora de las compañías de capital riesgo en España durante los nueve primeros meses de 2011 ha registrado un volumen estimado de 2.204 millones de euros, cifra que supone un 24% menos que en el mismo período del año 2010. La disminución se achaca a la ralentización de la actividad en el tercer trimestre de 2011, ya que el primer semestre fue muy dinámico con un crecimiento interanual de la inversión del 66%. La crisis de la deuda ha estado afectando a la financiación de operaciones en dicho trimestre, de tal forma que a lo largo del mismo la inversión ha sido de 264 millones de euros frente a los 1.727 millones de euros registrados en el mismo período en 2010.

El número de operaciones apalancadas aumentó en los primeros nueve meses del 2011 respecto al año anterior, pasando de 13 a 22 operaciones, aunque en el tercer trimestre tan sólo se cerraron 4 operaciones frente a las 7 registradas en el tercer trimestre de 2010. En términos de volumen han predominado las operaciones apalancadas, que concentraron el 65% del volumen total invertido.

La inversión media por operación se situó en torno a los 3,7 millones de euros. Las grandes inversiones en Swissport (PAI), Capio (CVC) y Mivisa (Blackstone/N+1) impulsaron los sectores: Otros servicios (24,4%), Medicina/Salud (21,6%) y Productos y servicios industriales (17,4%). Por número de operaciones destacaron Informática (183 operaciones), Biotecnología/Ingeniería Genética (72 operaciones) y Productos y servicios industriales (64).

Figura 54. Principales indicadores de capital riesgo en España el año 2011



La captación de fondos alcanzó 1.502 millones de euros, pero hay que señalar que el 86% de este importe se ha debido a la asignación de los recursos utilizados por los inversores internacionales para realizar sus inversiones. Entre los recursos captados por entidades nacionales destacaron algunas ampliaciones de antiguos fondos como Cabiedes & Partners, Nauta III o Diana Capital. En este año no se ha computado ningún fondo nuevo de cierto tamaño, reflejo de la dificultad actual para captar nuevos recursos.

En lo que respecta a las desinversiones, se registraron 1.158 millones de euros (a precio de coste), lo que supone un incremento del 7% respecto al 2010. El número de operaciones (253) también experimentó un aumento del 55%. En concreto, en el tercer trimestre el volumen de desinversión se estimó en torno a 270 millones de euros. Destacaron la venta de acciones de Amadeus en Bolsa por parte de BC Partners y Cinven, los secondary buy outs en Segur Ibérica (por parte de N+1 y Espiga Capital), Grupo K Internacional (por parte de Mercapital) y Mivisa (por parte de CVC) y las ventas de Grupo Lasem (por Mercapital), Serventa (por N+1) y Acens Technology (por Nazca Capital).

Los mecanismos de desinversión más utilizados según el volumen fueron Otras Situaciones (34%), como consecuencia de reestructuraciones financieras, Venta a terceros (28,3%) y Venta a otra entidad de capital riesgo (21,7%).

Finalmente, ASCRI⁶ ha resumido las perspectivas para el cierre del año 2011 de la siguiente forma:

“Tras un primer semestre muy activo, el tercer trimestre de 2011 está mostrando cierta ralentización de la actividad. No obstante, el anuncio de operaciones importantes como la adquisición de Maxam por Advent

⁶ Esta información ha sido elaborada por la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo, ASCRI, que tiene como misión principal desarrollar y fomentar la inversión en capital de compañías no cotizadas. La Asociación agrupa actualmente a 147 asociados: 103 socios de pleno derecho, que representan aproximadamente el 90% de la actividad de capital riesgo existente en España y 44 socios adheridos. El profesor José Martí Pellón, de la Universidad Complutense de Madrid, realiza un seguimiento exhaustivo de esta actividad en España desde 1984 y ha publicado más de 20 libros y numerosos artículos sobre la materia. Más información en msalas@webcapitalriesgo.com Silvia.martin@ascrri.org y la web de la Asociación.

International a Portobello Capital y Vista Capital, la inversión en T Solar por KKR así como la de N+1 en Eysa que, previsiblemente, se contabilizarán en el cuarto trimestre, podrían situar el cierre del ejercicio 2011 por encima de los 3.000 millones de euros de inversión (algo por debajo del nivel registrado en 2010, en el que se alcanzaron los 3.492 millones de euros de inversión)”

CAPÍTULO 7: ACTITUDES ANTE EL EMPRENDIMIENTO, MOTIVACIÓN Y CAPACIDAD PARA EMPRENDER EN LA POBLACIÓN ESPAÑOLA EN EL 2011

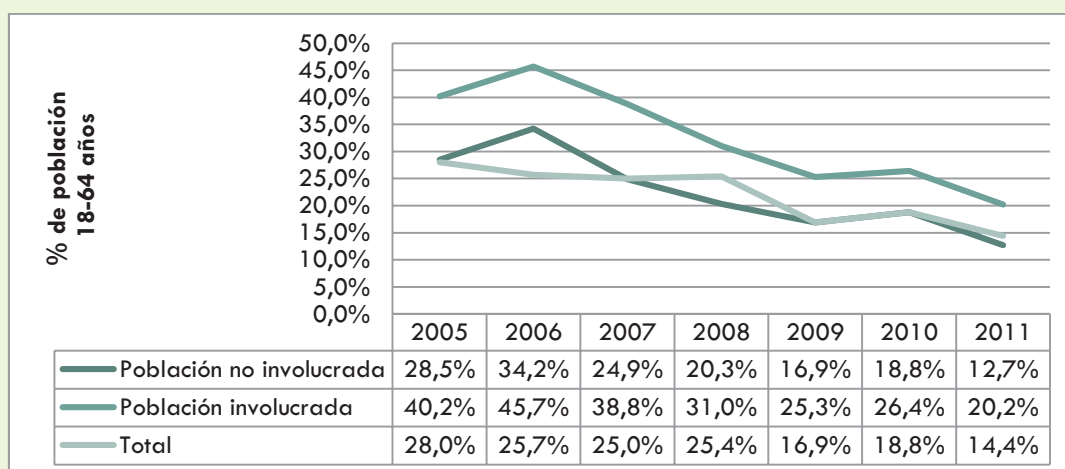
Introducción

El emprendimiento es un proceso que se inicia gracias a la existencia de emprendedores potenciales, personas que pueden o no estar involucradas en este tipo de actividad pero que, independientemente de este hecho, muestran actitudes e incluso capacidad para poder desarrollar una iniciativa emprendedora. A través de sus herramientas, GEM analiza la presencia de estos rasgos en la población involucrada y no involucrada en el proceso emprendedor. En este capítulo se proporciona la información obtenida en el 2011 acerca de estos temas.

Percepción de oportunidades

La capacidad de percepción de oportunidades para emprender en el entorno inmediato, difiere en su prevalencia al comparar la que transmite la población involucrada en el proceso emprendedor con la que se plasma en la población no involucrada. Así, el colectivo empresario, muestra habitualmente, una mayor tasa de personas capaces de captar oportunidades para emprender en los seis meses siguientes a la encuesta GEM. No obstante, a partir del año 2006, esta capacidad disminuye en ambos grupos de población, hasta el año 2010, en que repunta para volver a caer de nuevo en el 2011, alcanzando el valor más bajo estimado por GEM España desde sus inicios.

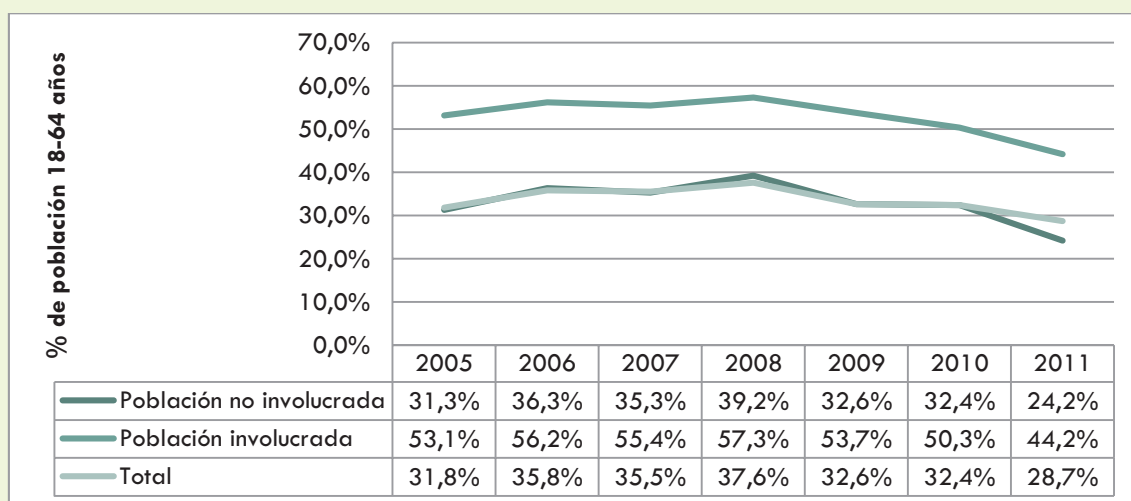
Figura 55. Evolución de la percepción de existencia de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total



Red social de emprendimiento

Según la literatura, la posesión de cierta red social entendida como tener conocimiento de otros emprendedores, aumenta las posibilidades de que las personas se interesen por el fenómeno emprendedor e incluso, de que lleguen a desear imitarlo. En España, la proporción de personas que poseen red social es bastante moderada en la población no involucrada en el proceso emprendedor y superior, aunque discreta en la población involucrada. 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.

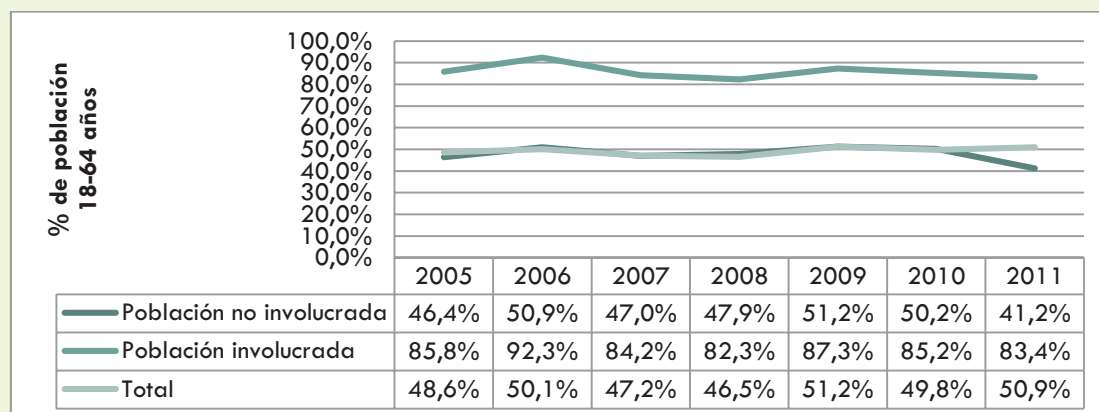
Figura 56. Evolución de la posesión de red social emprendedora entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total



Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender

GEM España ha medido desde el año 2008 el impacto de la formación específica para emprender en la población, habiendo constatado que la tasa de posesión de la misma es notable. El año 2011, un 30,9% de la población de 18-64 años, afirma poseer este conocimiento. 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. Asimismo, el aprendizaje del emprendimiento, puede producir beneficios en la pro-actividad de los empleados por cuenta ajena de cualquier entidad u organización, por lo que, es aconsejable su implantación desde cualquier punto de vista. El año 2011, se advierte una disminución respecto del 2010 en el porcentaje de población no involucrada que auto reconoce esta capacidad, mientras que se mantiene bastante estable en la población involucrada. Los recortes de gasto en formación pueden estar afectando al incremento de implantación de estas enseñanzas, ya que también ha disminuido el reconocimiento de tener formación específica.

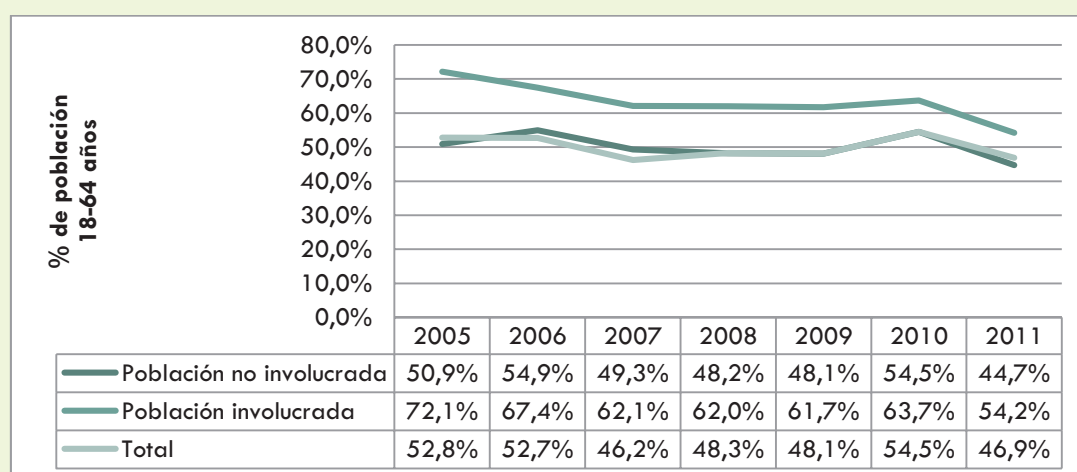
Figura 57. Evolución del auto reconocimiento de la posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total



El temor al fracaso como un obstáculo para emprender

El temor al fracaso es uno de los obstáculos tradicionales que deben vencer las personas a la hora de tomar la decisión de emprender. Se trata de un estigma más arraigado en las sociedades en que el emprendimiento no forma parte de la cultura ambiental. En España, desde la implantación del observatorio GEM, se venía observando una evolución positiva en cuanto a su arraigo en la sociedad, con un cambio de tendencia hacia la negatividad el año 2006, que comenzó a recuperarse en el año 2010 para volver a caer en el 2011. Los datos de la Figura 58 muestran los porcentajes de población involucrada en el proceso emprendedor y no involucrada para los cuales este temor no sería un obstáculo. Como se puede apreciar, el colectivo empresario es, proporcionalmente, menos temeroso que el que no lo es a lo largo de todo el período. Sin embargo, la crisis ha ido minando la confianza y el año 2011, al igual que sucede con los indicadores precedentes, éste presenta los valores más bajos obtenidos entre la población involucrada y no involucrada en el proceso emprendedor.

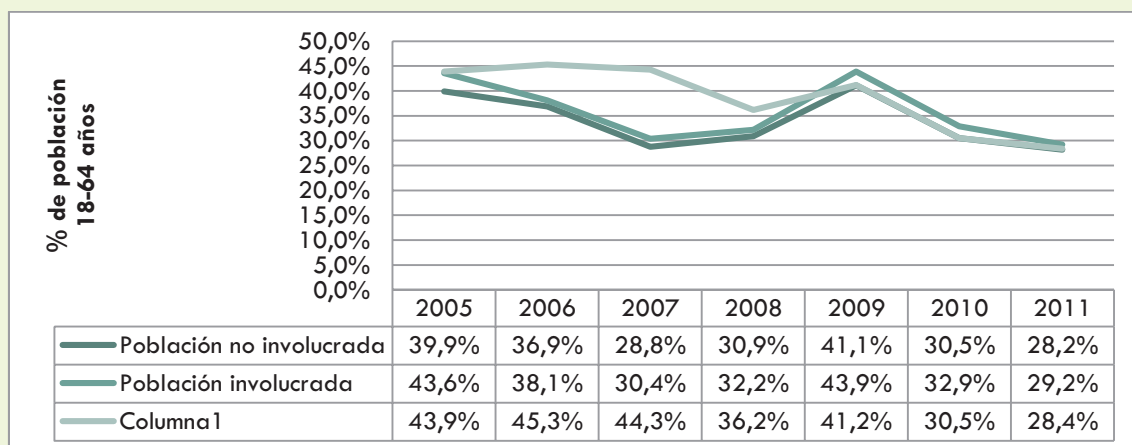
Figura 58. Evolución de la tasa de personas que no temen al fracaso como obstáculo para emprender entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total



Preferencia por una sociedad competitiva

La competitividad es un rasgo que se considera deseable en un emprendedor. GEM mide la presencia de esta característica entre la población por medio de una selección subjetiva al invitar a sus entrevistados a escoger entre la preferencia de una sociedad igualitaria en cuanto a estándares de vida o una que no lo sea. La sociedad española no tiene muy arraigado el sentimiento competitivo y, el año 2011 se registra la tasa más baja de población competitiva del período.

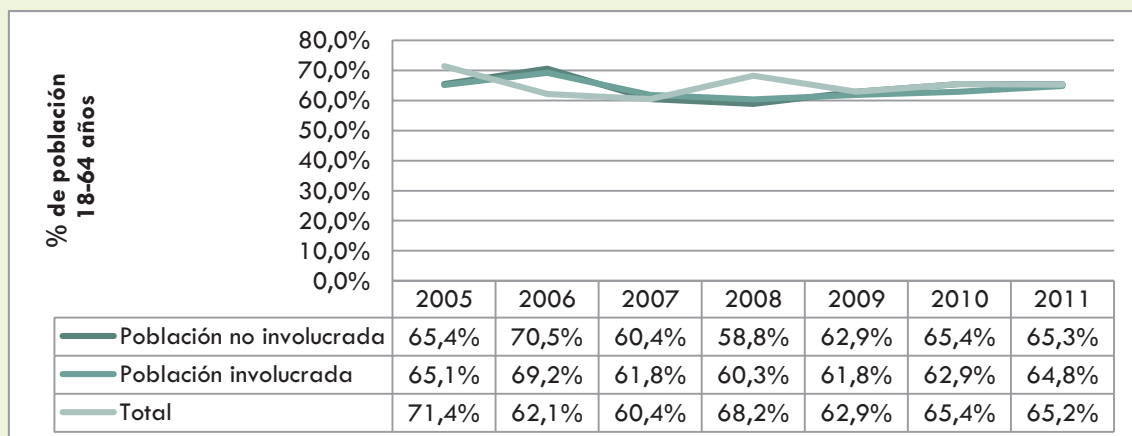
Figura 59. Evolución de la tasa de personas que no desean una sociedad igualitaria desde el punto de vista de la renta, evidenciando así su espíritu más competitivo, entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total



Emprender es una buena opción profesional

Otra actitud de importante impacto en la promoción de la actividad emprendedora en la población de cualquier territorio, es la valoración del emprendimiento como carrera profesional. Si la sociedad valora el emprendimiento como profesión, es más fácil que se transmita el mensaje de su importancia y de las oportunidades que ofrece. En España, alrededor de un 65% de la población adulta piensa que emprender es una buena opción profesional y las tasas sobre este tema, que habían disminuido moderadamente entre el 2006 y el 2008, se han ido recuperando desde el 2009.

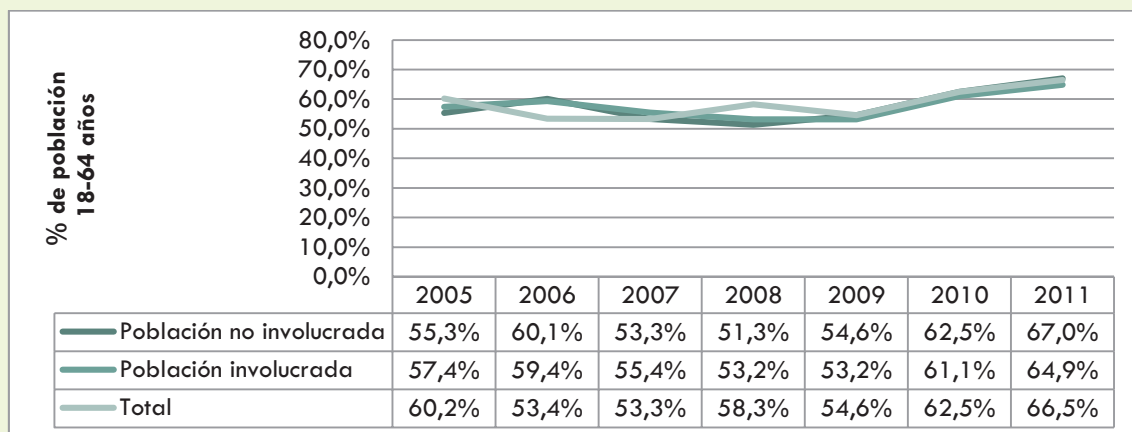
Figura 60. Evolución de la tasa de personas que piensan que emprender es una buena opción profesional, entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total



Emprendimiento de éxito y buen estatus social y económico

Relacionada con la valoración del emprendimiento como carrera profesional, está la opinión acerca del resultado que con ella se puede conseguir. GEM mide la tasa de personas de la población que opinan que si un emprendedor tiene éxito en su iniciativa, puede lograr un estatus social y económico elevado. La tasa de respuesta afirmativa ha mejorado discretamente en los dos últimos años.

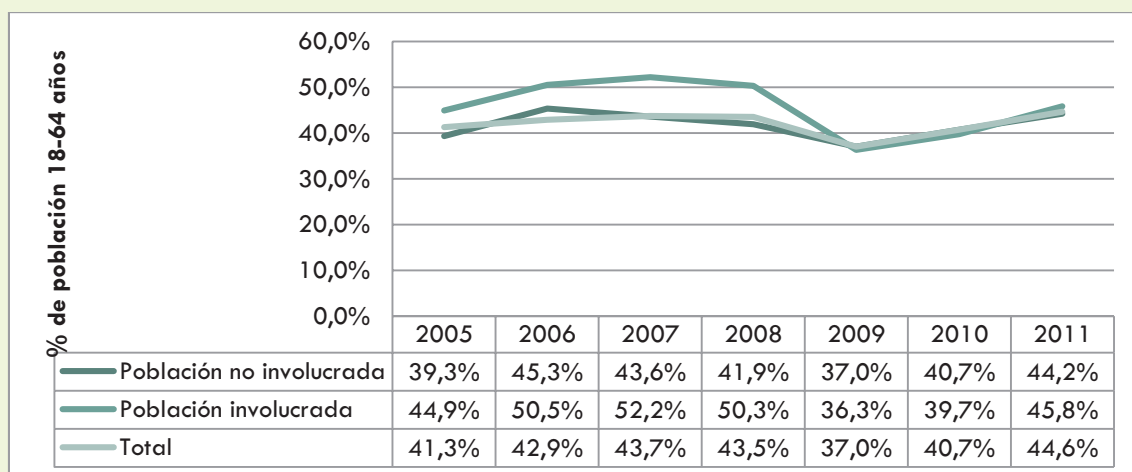
Figura 61. Evolución de la tasa de personas que piensan que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica para el emprendedor, entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la no involucrada y la total



Los medios de comunicación españoles y emprendimiento

La labor de los medios de comunicación es imprescindible a la hora de transmitir los resultados del proceso emprendedor en una nación. En España, más de la mitad del colectivo emprendedor ha apreciado esta labor hasta el 2008, cayendo posteriormente la tasa de los que opinan que se está realizando una buena difusión. Este indicador ha comenzado a recuperar la caída que registró en el 2009.

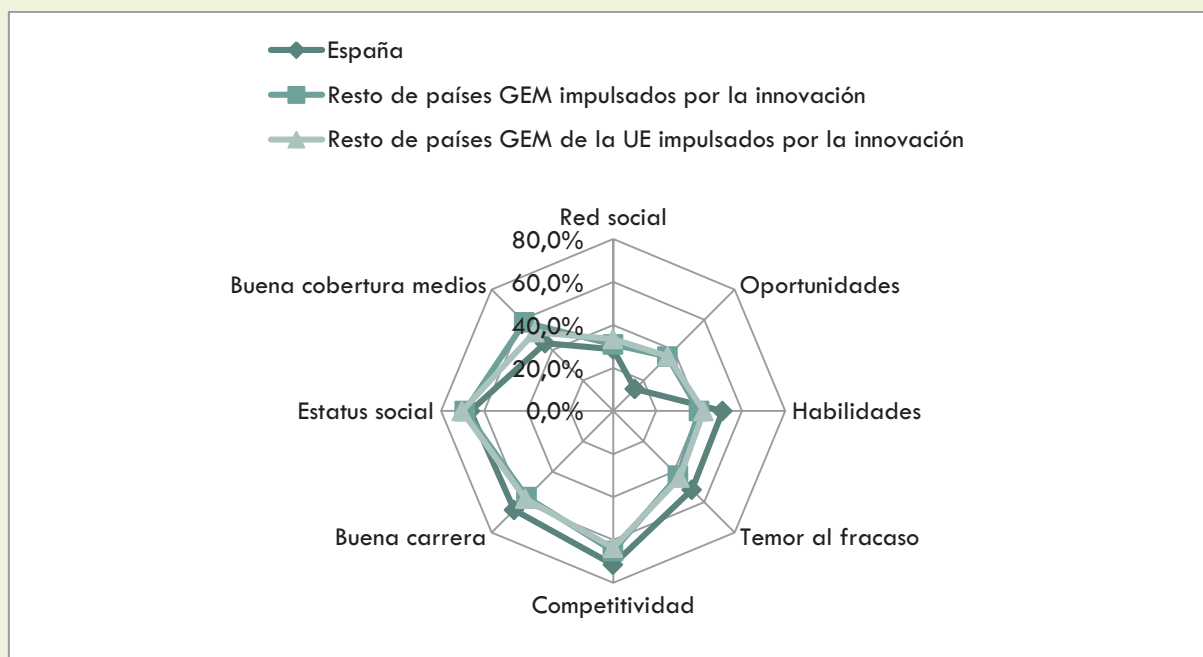
Figura 62. Evolución de la tasa de personas que piensan que los medios de comunicación difunden historias y noticias sobre emprendimiento de éxito, entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la no involucrada y la total



Posicionamiento de España en el contexto GEM y de la UE de su mismo grupo económico acerca de las componentes de la actitud emprendedora de la población

En la Figura 63 se compara la prevalencia de los cuatro elementos principales sobre actitud emprendedora y los cuatro elementos de apoyo social al emprendedor que analiza el observatorio GEM. En el gráfico se ha establecido la comparación de los porcentajes de población total (sin distinción de personas involucradas en el proceso emprendedor y no involucradas) que afirman tener cierta red social emprendedora, que detectan buenas oportunidades para emprender, que poseen las habilidades y conocimientos para emprender un pequeño negocio, que declaran que el temor al fracaso es un obstáculo para emprender, que prefieren una sociedad igualitaria (forma indirecta de medir su grado de competitividad), que piensan que emprender es una buena carrera profesional, que asocian el emprendimiento de éxito con el logro de un buen estatus social y que opinan que los medios de comunicación efectúan una buena cobertura sobre los nuevos emprendedores. Esta comparación permite ver la posición de la población española respecto de la media del conjunto de países GEM cuyas economías están impulsadas por la innovación, y también entre los países de ese mismo grado de competitividad, pero dentro de la Unión Europea.

Figura 63. Prevalencia de actitudes emprendedoras en la población: comparación en el entorno GEM y de la UE respecto del mismo grupo económico que España



La población española de 18-64 años, se alinea con la media de ambos grupos de países en cuanto a posesión de red social emprendedora, y en pensar que el emprendimiento de éxito se traduce en un buen estatus económico y social. En cambio, queda muy por debajo en cuanto a reconocimiento de oportunidades y algo por debajo en cuanto a la cobertura de los medios de comunicación. El auto reconocimiento de habilidades emprendedoras es superior y también el considerar el emprendimiento una buena carrera. Asimismo, nuestra sociedad aparece como algo menos competitiva y el temor al

fracaso está más arraigado en nuestra población que en el resto de la UE y del GEM impulsados por la innovación.

La opinión de los expertos GEM España acerca de las actitudes frente al emprendimiento

Los expertos entrevistados por GEM España, proporcionan una opinión indirecta acerca del estado de las actitudes de la sociedad frente al emprendimiento. En la Tabla 21, se muestra la valoración media de su visión de las actitudes de la población frente a los mecanismos que promueven el emprendimiento en el año 2011 y su evolución con respecto a los años anteriores.

Tabla 21. Evolución temporal de las valoraciones de los expertos sobre motivación y capacidad emprendedora y normas sociales y culturales

Oportunidades. En España:	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	2,80	3,20	3,32	3,01	3,07	3,53	3,39
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	2,83	3,18	3,34	3,21	3,21	3,03	2,98
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	2,69	2,92	3,37	3,24	3,52	3,23	3,18
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,38	2,50	2,56	2,35	2,71	2,54	2,51
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	1,94	1,85	2,29	2,22	2,63	2,68	2,67
Capacidad emprendedora. En España:	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un pequeño negocio	2,44	2,83	2,81	2,43	3,07	2,96	2,89
Mucha gente está preparada para organizar los recursos necesarios para la puesta en marcha de un pequeño negocio	2,37	2,38	2,65	2,38	2,74	2,70	2,71
Mucha gente puede reaccionar rápidamente en la detección de nuevas oportunidades de negocios que se presentan	2,17	2,25	2,45	2,38	2,65	2,60	2,57
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un negocio con alto potencial de crecimiento	1,69	2,08	1,89	1,94	2,32	2,24	2,36
Mucha gente tiene experiencia en la puesta en marcha de negocios	1,92	1,95	2,28	2,26	2,48	2,41	2,38
Mecanismos de motivación. En España:	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social	3,56	3,63	3,40	3,72	3,61	3,67	3,50
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	2,97	3,13	2,94	3,50	3,20	3,33	3,21
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	2,78	2,90	2,86	3,28	3,13	3,15	3,16
La creación de empresas es una forma de hacerse rico	2,58	2,75	2,78	2,72	2,99	3,00	2,98
Convertirse en empresario es una opción profesional deseable	2,42	2,48	2,45	2,66	2,83	2,86	2,84
Normas sociales y culturales	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	2,66	2,73	2,88	3,20	3,28	3,11	3,37
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	2,34	2,28	2,54	2,88	2,86	2,86	3,26
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	1,86	1,85	1,91	2,41	2,36	2,47	2,91
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2,03	2,20	2,45	2,68	2,44	2,61	3,09
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	2,28	2,38	2,55	2,85	3,00	2,89	3,31

En el apartado sobre oportunidades emprendedoras, la visión de los expertos empeora respecto del año 2010 salvo en la afirmación de que en nuestro país es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales. Sin embargo, ninguna de las valoraciones medias de este apartado ha resultado aceptable. Por otro lado, también bajan las valoraciones medias de los ítems que evalúan la capacidad media de la población para emprender, las de los mecanismos de motivación y también salvo una excepción, las de los ítems que evalúan el apoyo de las normas sociales y culturales hacia el desarrollo de un espíritu emprendedor en la población en general.

En conclusión: los expertos han puesto notas por debajo del aprobado a este apartado salvo para reafirmar que el emprendimiento de éxito puede conducir a un buen reconocimiento social y económico. La percepción de oportunidades y la capacidad para su explotación, presenta la valoración más baja del período y tanto los mecanismos de motivación como las normas sociales y culturales no están alentando el emprendimiento de calidad en España.

CAPÍTULO 8. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL GÉNERO

Introducción

El análisis llevado a cabo en 2011 sobre la actividad emprendedora en función del género sigue revelando, como en los 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 en el que comienza a vislumbrarse, a pesar de la crisis, un pequeño avance.

La actividad emprendedora femenina y masculina en España y en el ámbito GEM internacional

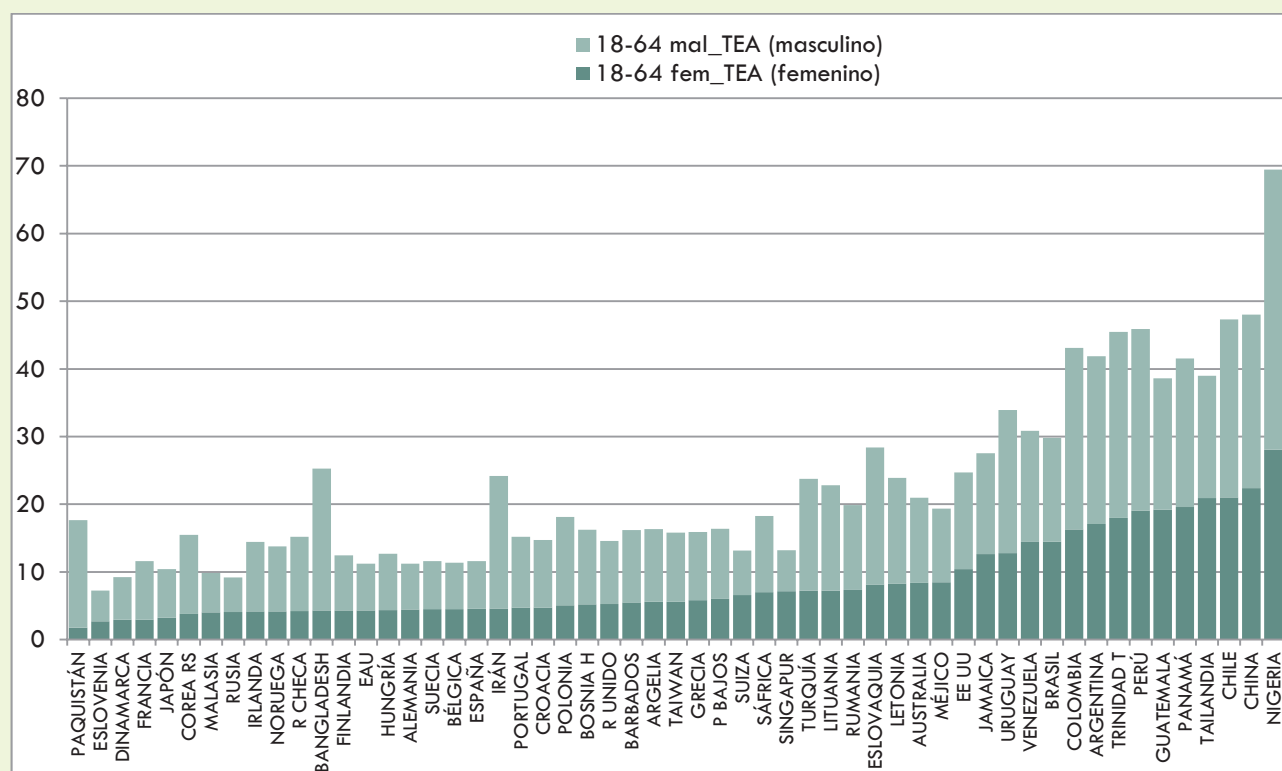
En el año 2011, la actividad emprendedora registrada en la población masculina de 18-64 años ha sido de un 7,05% (un 30,5% más respecto al año anterior). Esta cifra sigue siendo superior a la estimada en la población femenina, que ha arrojado un porcentaje del 4,54% (un 42,77% más respecto al año anterior). Estos resultados reflejan un claro avance de la magnitud de la actividad emprendedora en ambos colectivos, siendo más significativa la masculina frente a la femenina respecto al año 2010.

Tabla 22. Evolución de los índices de actividad emprendedora total (TEA) dentro de las poblaciones de hombres y mujeres de 18-64 años de edad residentes en España

Indicador por año	2006	2007	2008	2009	2010	2011
TEA masculino	8,83%	9,75%	8,08%	6,29%	5,40%	7,05%
TEA femenino	5,70%	5,48%	5,97%	3,33%	3,18%	4,54%

En el marco internacional GEM (ver Figura 64), España se sitúa en cuanto al reparto de estos indicadores, en una posición respecto al resto de países europeos, algo más favorable que la del año anterior. Así, en actividad femenina, queda por encima de países a los que no superaba en el 2010, como es el caso de Francia y Bélgica, y a los que se suman Alemania, Dinamarca y Eslovenia. Para el resto de países, España queda por debajo de ellos, con la única excepción de Suecia con la que se equipara en el valor (5,8 vs. 5,8).

Figura 64. Actividad emprendedora incipiente en función del sexo en los países GEM 2011



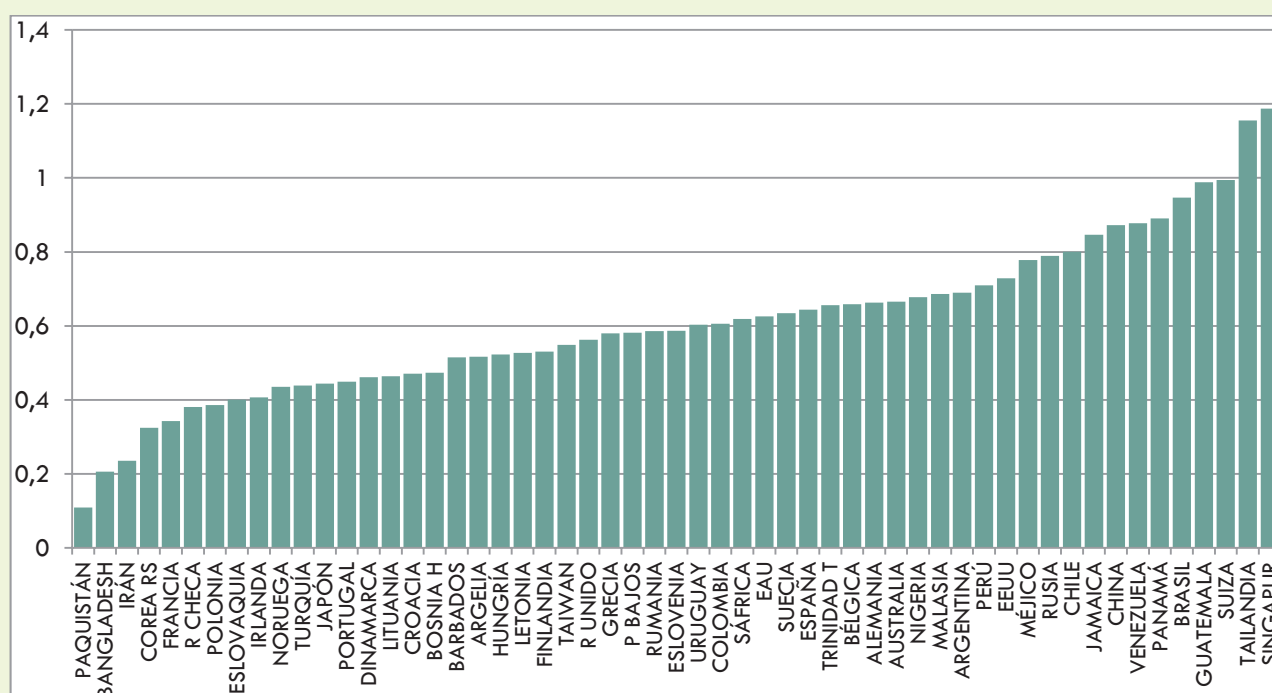
Al igual que en el 2010, los países con mayor contribución femenina siguen siendo los menos desarrollados, siendo una de las motivaciones la necesidad de subsistencia. Nigeria, China y Chile son las naciones con mayores porcentajes de emprendimiento femenino, mientras que Dinamarca, Eslovenia y Pakistán destacan por lo contrario.

Referente al ratio de mujer/hombre (ver Figura 65), y especialmente en el caso de la mujer en comparación con el hombre, alcanza para España un valor superior al obtenido en 2010, concretamente de 0,64. Valor que este año queda por encima tanto de la media de países GEM (0,61) como de la media de países participantes de la UE (0,51).

Al analizar los ratios, observamos que este año, a diferencia del año 2010 donde destacaba el atípico caso de Turquía -por cada hombre involucrado en un emprendimiento había casi cuatro mujeres en el mismo caso-, los ratios de los países participantes del GEM son pequeños, poniéndose por tanto de manifiesto que la crisis evidencia una mayor debilidad en la actividad femenina: incluso en aquellos países que presentaban ratios tendentes a la equiparación masculina y femenina, este indicador ha sufrido importantes retrocesos.

Los valores mínimos de los ratios obtenidos este año están representados por los países en vías de desarrollo de Paquistán (0,11) y Bangladesh (0,21), y los máximos por Tailandia (1,16) y Singapur (1,19), economías impulsadas por la eficiencia e innovación respectivamente.

Figura 65. Ratio de actividad femenina sobre masculina en los países GEM 2011



Características de la actividad emprendedora femenina comparadas con la masculina

A diferencia del año 2010, el 2011 presenta diferencias por razón de sexo en lo que a la distribución de la actividad emprendedora en función de sus etapas, naciente y nueva, se refiere; siendo mayor el porcentaje obtenido entre los emprendedores nacientes (puesta en marcha) que entre los nuevos (hasta 42 meses). Este fenómeno se justifica por el descenso de nacimientos de actividades de los últimos años, que da como resultado una menor acumulación de actividades para nutrir la fase nueva o en consolidación de los años sucesivos.

Tabla 23. Etapa en la que se hallaban las iniciativas en fase emprendedora puestas en marcha por hombres y por mujeres

X ² = 0,000 Significación = 0,987 Diferencias no significativas		Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
TEA 2011: fase de las iniciativas	Naciente	57,1%	57,0%	57,0%
	Nueva (hasta 42 meses)	42,9%	43,0%	43,0%
Total		100%	100%	100%

En cuanto a la dimensión de las iniciativas, la media de propietarios de actividades de hombres se sitúa en 1,85 personas y la de mujeres en 1,76. Medias cuya comparación no resulta estadísticamente significativa, pero que han aumentado respecto al 2010; indicando además que la participación en la propiedad de iniciativas emprendedoras es, por término medio, menos precaria que la de hace dos años.

Por otro lado, la mujer muestra una menor participación en la actividad naciente independientemente del tramo de empleo. Por el contrario las empresas de los hombres presentan un mayor porcentaje de casos con empleados en todos los tramos, destacando el tramo de 1-5 empleados.

En lo que a dimensión futura se refiere, las expectativas de crecimiento en empleo de actividades de hombres y mujeres, a diferencia del año 2009, presentan comportamientos diferentes. Así, en el caso de la mujer, alrededor de un 9% no puede hacer un pronóstico frente al 13% del hombre y; asimismo, un 50% espera tener plantillas de 1-5 empleados frente al 41% del hombre, un 13% de 6-19 empleados frente al 17% del hombre y, finalmente, un 2% con 20 y más empleados frente al 6% en el caso del hombre.

Tabla 24. Número de empleados actual y esperado en cinco años, de las actividades emprendedoras masculinas y femeninas

X ² = 6,608 Significación = 0,251 Diferencias no significativas		Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
TEA: número actual de empleados en 4 categorías	Rechaza	2,7%	1,8%	2,4%
	No lo sabe	12,8%	15,6%	13,9%
	Sin empleados	57,8%	61,5%	59,2%
	1-5 empleados	22,4%	18,6%	20,9%
	6-19 empleados	3,2%	2,0%	2,8%
	20+ empleados	1,1%	,5%	,9%
Total		100%	100%	100%
X ² = 21,626 Significación = 0,001 Diferencias significativas		Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
TEA: número esperado de empleados en 4 categorías	Rechaza	1,6%	1,3%	1,5%
	No lo sabe	19,7%	23,4%	21,1%
	Sin empleados	13,9%	9,4%	12,2%
	1-5 empleados	41,3%	50,6%	44,9%
	6-19 empleados	17,1%	13,0%	15,5%
	20+ empleados	6,4%	2,3%	4,8%
Total		100%	100%	100%

Otros análisis realizados, para ambos sexos, conducen a las siguientes conclusiones:

-Sigue persistiendo la diferencia en lo que a participación sectorial se refiere, siendo mayor la concentración en el sector orientado al consumo para la actividad emprendedora femenina frente a la masculina (62,3% vs. 47,7%). La presencia femenina al igual que la masculina ha aumentado en el sector extractivo pasando de un 3,9% en el 2010 a un 4,9% en el 2011, y de un 4,6% en el 2010 a un 5,8% en el 2011, respectivamente. Los otros dos sectores, el de transformación y servicios, han visto una reducción en ambas tasas, pasando en el primer caso la masculina de un 26% en 2010 a un 22,9% en 2011, y la femenina de un 12,9% en 2010 a un 10,5% en 2011; y en el segundo caso, la masculina de un 27% en 2010 a un 23,6% en 2011 y la femenina de un 23,4% en 2010 a un 22,3% en 2011.

-A diferencia del 2010, este año, las iniciativas masculinas (17,6% vs. 9,4%) presentan una mayor proporción de casos innovadores en producto o servicio que las femeninas (14,5% vs. 13,3%), destacando especialmente, el sector orientado al consumo.

-Acorde con el resultado sobre innovación, tanto las iniciativas femeninas como las masculinas presentan una cierta diferencia en el 2011 en cuanto a enfrentar competencia. Así, un 17,8% de las iniciativas de mujeres no tiene competencia, mientras que este caso se da en un 15,4% las de los hombres.

-Respecto a la antigüedad de las tecnologías utilizadas en el desarrollo de la actividad, ésta presenta distribuciones similares en ambos sexos, como ya ocurriera en el año 2010, no existiendo diferencias significativas en su adopción por razón de género; con la única diferencia en el porcentaje de las que han invertido en tecnologías de última generación, que aumenta en ambos casos.

-Una vez más se observa que en 2011, la participación de la mujer en sectores de base tecnológica media o alta es significativamente menor que la de los hombres. Resultados a los que, sin embargo, debemos añadir la menor participación de ambos colectivos en este tipo de actividades, pasando en el caso de los hombres, de un 10,8% de empresas a un 7,5%, y en el caso de las mujeres, de un 7% de empresas a un 4,8%.

-En cuanto a la capacidad exportadora de las iniciativas emprendedoras de hombres y mujeres, este año se sitúa por debajo de los porcentajes obtenidos en 2011. Así, la tasa de exportación es del 24% para las iniciativas masculinas y en torno al 21% las femeninas, no siendo estadísticamente significativa esta diferencia.

El recrudecimiento de la crisis ha seguido propiciando las diferencias de género entre las características de las empresas de hombres y mujeres. Prueba de ello es, que este año, a diferencia del 2010, el abandono de negocios –incluso aunque sigan estando en otras manos- ha sido proporcionalmente mayor por parte de los hombres que de las mujeres (2,9% vs. 1%), movidos fundamentalmente por la falta de rentabilidad del negocio y de oportunidades para vender, acogiéndose más al traspaso efectivo y menos al cierre definitivo.

Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora española y su comparación con el del hombre emprendedor

La retirada del mercado de mujeres en edad madura ha dado como resultado un colectivo emprendedor equiparado en cuanto a edad media con mayor presencia de jóvenes. En ambos grupos la edad media está en torno a 38 años.

Hay diferencias en cuanto a nivel educacional, siendo superiores en los hombres frente a las mujeres en todos los niveles. Diferencias que también se aprecian superiores en el caso de los hombres cuando de los niveles de renta hablamos, concentrándose los mayores porcentajes en las rentas altas (57,2% sobre el total) frente a las medias y bajas (26% vs. 16,8%).

Tanto las mujeres como los hombres emprendedores viven en un hogar de tamaño medio ligeramente superior a los 3 miembros, situación que no varía respecto del 2010.

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 España sobre la actividad emprendedora. En concreto se ha analizado la actitud de la sociedad española no empresaria y empresaria respecto a un conjunto de factores psicosociales.

Los resultados que se detallan en la Tabla 25, nos han revelado que en el caso de los empresarios, en ambos sexos se igualan en los porcentajes referentes a que tanto hombres como mujeres son conocedores de emprendedores y están más atentos a la percepción de oportunidades. Resultados que sin embargo resultan superiores en los hombres respecto a las mujeres cuando nos referimos al caso de no empresarios.

Otro de los aspectos evaluados, aunque mejora en ambos colectivos, pone de manifiesto que las mujeres empresarias y no empresarias, expresan un mayor grado de competitividad que los hombres. Respecto a la consideración de que emprender es una buena opción profesional y reconocer que los emprendedores de éxito alcanzan un buen status, mejoran en ambos sexos tanto para empresarios como no empresarios siendo superiores, aunque con variaciones porcentuales mínimas, en estos segundos respecto a los primeros.

En cuanto al conocimiento, habilidades y experiencia para poner en marcha una empresa, observamos que aunque con una mínima disminución respecto al año 2010, en el grupo de los empresarios -en ambos sexos- el porcentaje es superior al obtenido entre los no empresarios tanto en hombres como en mujeres. Valoraciones que por el contrario, al analizar si los medios de comunicación realizan una buena cobertura sobre actividades emprendedoras en España, los emprendedores manifiestan una mayor proporción entre hombres y mujeres no empresarios que empresarios; aunque en ambos casos -hombres y mujeres incluidos- con porcentajes inferiores al 50%.

Por último, hay que destacar los cambios producidos en relación al temor a fracasar, tanto empresarios como no empresarios respectivamente en ambos sexos, resultando negativos por el aumento del miedo al fracaso respecto al año 2010; aunque superiores en el caso de los no empresarios por parte de las mujeres (55,6 vs. 50,9) y en el caso de los empresarios por parte de los hombres (47,2 vs. 42,1).

Tabla 25. Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población española empresaria y no empresaria de 18-64 años, en función del sexo

PREGUNTAS	% de respuesta afirmativa			
	EMPRESARIOS		NO EMPRESARIOS	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
¿Conoce a una persona que haya puesto en marcha una iniciativa emprendedora en los dos últimos años?	45,2%	45,8%	31,7%	25,4%
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	18,2%	18,3%	15,9%	12,9%
¿Posee las habilidades y conocimientos suficientes como para poner en marcha una pequeña iniciativa?	89,1%	86,2%	56,7%	44,7%
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	47,2%	42,1%	50,9%	55,6%
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	70,7%	73,0%	71,0%	72,3%
Emprender se considera una buena opción profesional	62,8%	60,7%	65,8%	64,7%
Los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus	65,0%	63,9%	68,0%	65,0%
Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores	44,6%	42,3%	46,1%	43,0%

El estado del entorno para el emprendimiento femenino

El estado del entorno para el emprendimiento femenino es analizado cada año por los expertos que GEM entrevista en cada país; pudiendo observarse en la Tabla 26 las valoraciones medias de las afirmaciones que se les plantean acerca de este tema, así como su evolución en los últimos cinco años.

A diferencia del año pasado, la opinión que los expertos tienen a cerca de la conciliación de la vida profesional y familiar, ha mejorado levemente llegando a otorgarle valoraciones un poco más altas (una media superior a 2 puntos), aunque no las suficientes para ser considerada “situación aceptable”. Situación que se observa similar para la valoración dada respecto a la sensación de aliento que reciben las mujeres para convertirse en emprendedoras, pasando de un valor de 2,24 en 2010 a un valor de 2,72 en 2011.

Sigue empeorando la valoración acerca de la aceptación social de la carrera empresarial para la mujer, a la que se suma la opinión de que la mujer se ve expuesta a las mismas oportunidades que el hombre para crear negocios, la cual se encuentra este año por debajo del límite considerado aceptable (3 puntos), pasando de 3,28 en 2010 a 2,80 en 2011.

Finalmente, se puede decir que la única valoración que sigue aumentando, por encima del límite de aceptación respecto al 2010 es la referente a que las mujeres tienen la capacidad y la motivación necesarias para crear una empresa (4,08 vs. 4,58).

Tabla 26. Opinión media de los expertos españoles acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora en el 2011

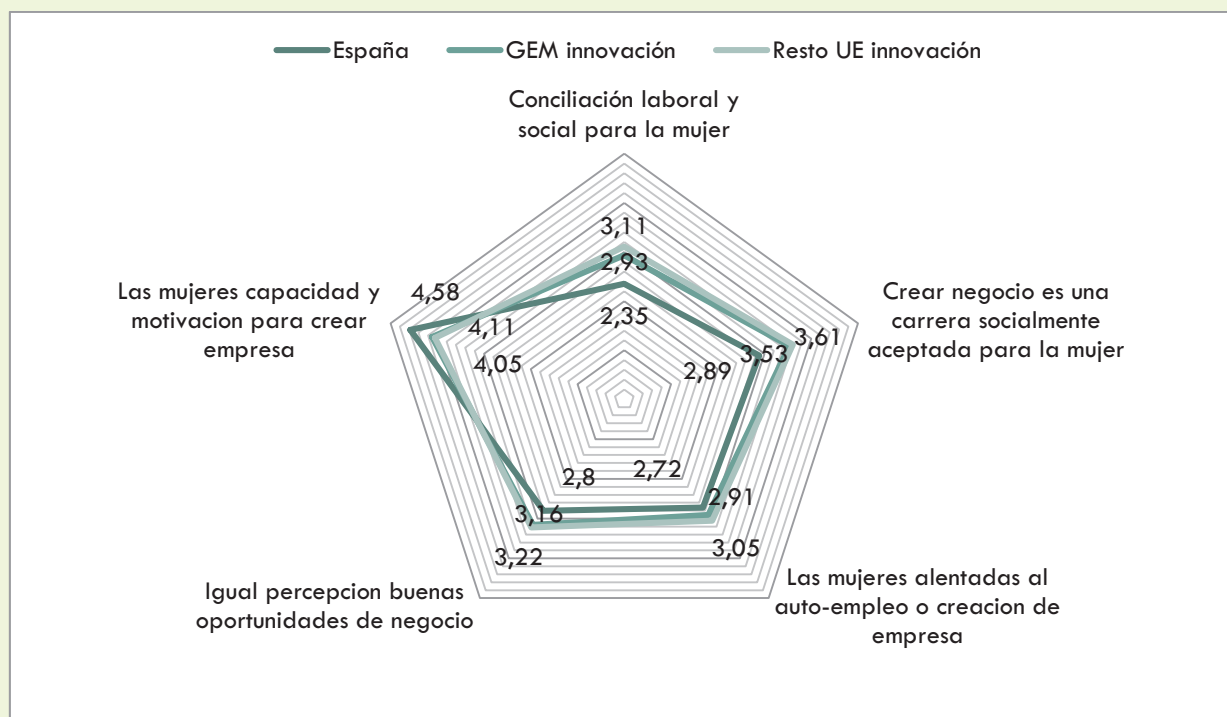
Afirmaciones valoradas por los expertos en escalas de 5 puntos: 1 = completamente cierto, 5 = completamente falso	Promedio de valoración de los expertos				
	2007	2008	2009	2010	2011
En mi país, existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando después haber fundado una familia.	2,51	2,40	2,60	1,92	2,35
En mi país, crear un negocio es una carrera socialmente aceptada para la mujer.	3,38	3,25	3,12	2,93	2,89
En mi país, las mujeres son alentadas a ser auto-empleadas o a crear una empresa.	3,39	3,09	3,16	2,24	2,72
En mi país, las mujeres son expuestas a tantas buenas oportunidades para crear un negocio como los hombres.	3,39	3,16	3,29	3,28	2,80
En mi país, las mujeres tienen la capacidad y la motivación necesaria para crear una empresa.	4,12	4,35	4,46	4,08	4,58

Finalmente, en la Figura 66 se puede ver la comparación de la valoración de los expertos españoles respecto del resto de los países de la UE y del resto de países GEM del mismo grupo económico que España.

El aspecto más favorable es que se percibe la capacidad y motivación de la mujer española para crear empresas, quedando por encima de la media de ambos grupos y bien valorada en una escala de cinco puntos. En cambio, nuestro país queda lejos del resto de la UE desarrollada en cuanto a la valoración de la conciliación de la vida profesional y familiar, en aceptar socialmente que la mujer cree empresas como una buena alternativa profesional, en que sean alentadas para hacerlo o para auto-emplearse y, finalmente, en que tengan igual percepción que los hombres en cuanto a oportunidades de negocio. En todos estos temas, no sólo queda España por debajo del resto de la UE y del GEM del mismo grupo económico, sino que, además, las valoraciones no alcanzan el “aprobado” de los expertos, es decir, una media de tres puntos sobre cinco.

En conclusión, la mujer española aún presenta rasgos que deben corregirse en cuanto a su involucración en el emprendimiento si España desea alcanzar los estándares medios de su grupo económico en este terreno.

Figura 66. Posición de España frente a la UE y resto de países GEM de su mismo grupo económico en cuanto a la evaluación del contexto en que se desarrolla el emprendimiento femenino



CAPÍTULO 9. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DESARROLLADA POR EXTRANJEROS

Introducción

Desde el año 2005, el observatorio GEM España proporciona información, sobre la parte de nuestra actividad emprendedora llevada a cabo por emprendedores cuyo origen no es español. En el año 2011 se prosigue con el análisis del impacto de la crisis en el emprendimiento de este colectivo.

La evolución de la inmigración en España

La Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración, facilita anualmente los datos referentes al número de extranjeros que tienen permiso de residencia en España. Dicha Secretaría, ofrece los datos estadísticos distinguiendo entre los de régimen general y los de régimen comunitario. Se considera que los primeros proceden de países en vías de desarrollo y los segundos de países del mismo grupo económico que España.

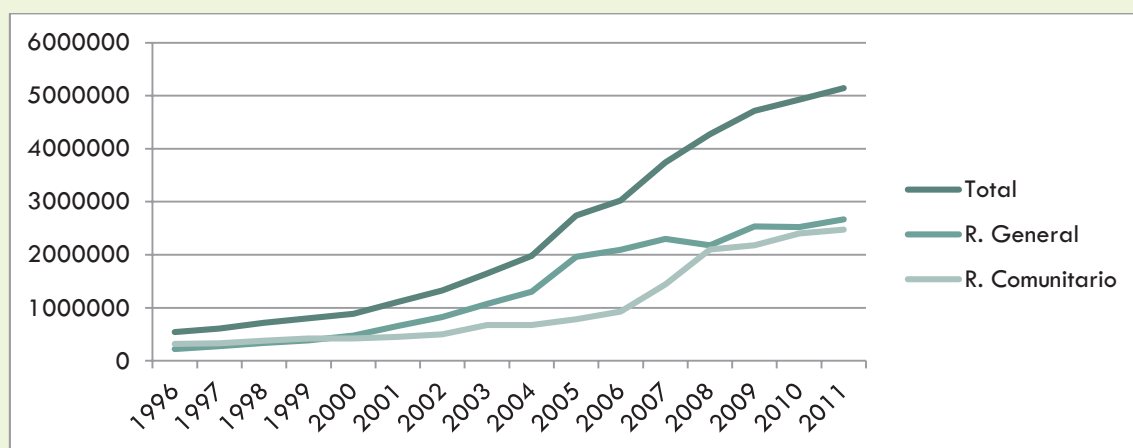
La evolución reciente de la serie del flujo de extranjeros con permiso de residencia en nuestro país (ver Figura 67), muestra como, tras la fuerte progresión experimentada por la inmigración de régimen

general hasta el 2004, esta componente del flujo comienza a ralentizarse, hasta que el año 2008 cambia de tendencia y disminuye. En el 2009 la serie muestra un discreto repunte para volver a caer en el 2010 y experimentar un ligero crecimiento en el 2011.

Por otro lado, la serie referida a la procedencia de régimen comunitario, ha evolucionado de forma progresiva y rápida desde el 2003, creciendo muy rápidamente entre ese año y el 2008, para ralentizar su ritmo en los cuatro últimos años. Tanto en el 2008 como en el 2010, las cifras de extranjeros de régimen general y las de régimen comunitario, prácticamente se igualan, cuando venían manteniendo una notable diferencia a favor del régimen general, que se acentuó entre los años 2004 y 2008. En el 2011, las cifras de extranjeros residentes en España de ambos tipos siguen siendo muy parecidas.

La crisis, que afecta el flujo de inmigración y la incertidumbre asociada a los pronósticos poco favorables para una rápida recuperación económica de España, abre un compás de espera para la reactivación de este fenómeno. Por el momento, la población extranjera en España ha seguido aumentando y las personas con permiso de residencia son, a 30 de Junio de 2011, 5.144.269, de las cuales 2.667.935 residen en régimen general y 2.476.334 con régimen comunitario de permanencia.

Figura 67. Evolución de la inmigración en España desde 1996 hasta 2011



Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración, Información Estadística. Nota: el dato del año 2011 es del 30-06-2011, el más recientemente publicado.

Actividad emprendedora incipiente de los extranjeros el año 2011

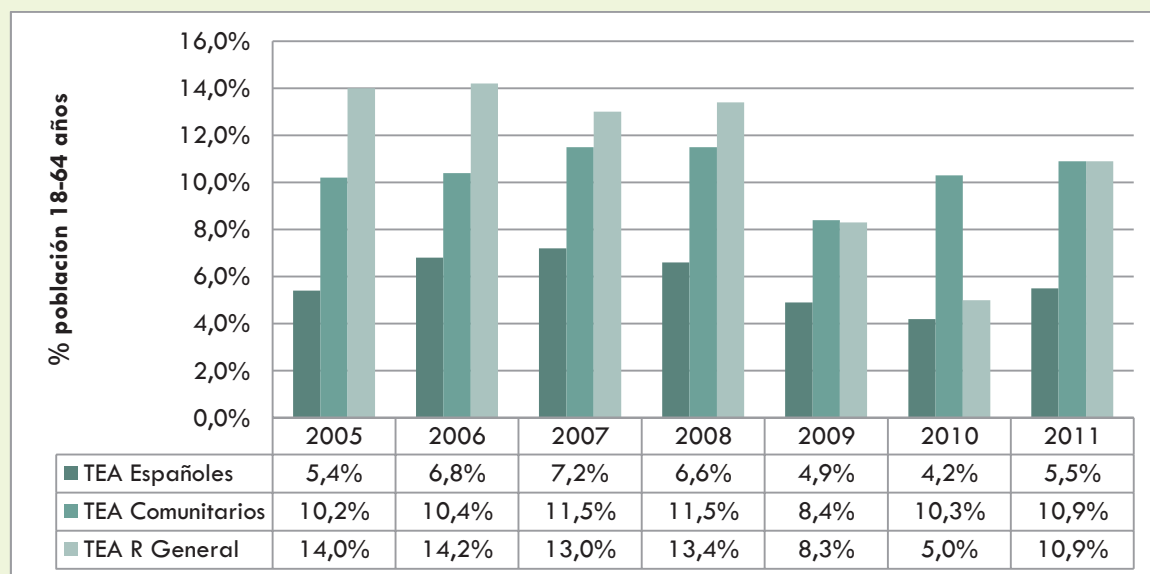
El desglose de la tasa de emprendimiento total o TEA registrada en España entre los años 2005-2011 y que corresponde a extranjeros es la que se muestra en la Tabla 27.

Tabla 27. Actividad emprendedora total registrada en España desglosada en función del tipo de origen del emprendedor y su evolución

Año	Espanoles	Extranjeros	Total TEA
2005	94,3%	5,7%	100%
2006	88,3%	11,7%	100%
2007	86,8%	12,8%	100%
2008	87,4%	12,6%	100%
2009	88,0%	12,0%	100%
2010	90,6%	9,4%	100%
2011	90,5%	9,5%	100%

Tras el rápido desarrollo del índice de actividad emprendedora extranjera sobre el total español, se advierte una caída moderada de su participación entre los años 2007 y 2009, que se intensifica de cara al 2010, de tal forma que esta actividad disminuye un 21,6% entre ambos años. Entre el 2010 y el 2011, la tasa ha aumentado muy ligeramente: un 1,06%, por lo que, a pesar de la crisis, el colectivo extranjero ha contribuido al crecimiento del TEA. La Figura 68 muestra la tasa de actividad emprendedora incipiente en los colectivos de españoles, extranjeros de régimen general y extranjeros de régimen comunitario. La evolución de estos indicadores entre los años 2010 y 2011, indica un incremento de la tasa en todos los grupos pero con distinto carácter: moderado en el caso español, muy bajo en el caso comunitario y muy notable en el caso del régimen general.

Figura 68. Porcentaje de población que emprende (TEA) en cada colectivo según su origen y evolución



Factores psicosociales que inciden en el emprendimiento en función del origen

Seguidamente, se presenta la evolución de las componentes psicosociales relacionadas con el emprendimiento y las diferencias de mentalidad que se dan entre los colectivos de españoles, extranjero comunitario y de régimen general.

Tabla 28. Diferencias de mentalidad entre extranjeros y españoles en el 2011 y su comparación con el 2010

Rasgo analizado (% de respuesta afirmativa)	Españoles		Extranjeros comunitarios		Extranjeros régimen general	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Piensa emprender en 3 años	8,8%	6,1%	16,2%	10,8%	27,3%	16,4%
Ha abandonado una actividad en los 12 meses previos	2,2%	1,8%	3,6%	2,4%	3,0%	2,1%
Ha conocido a un emprendedor en los 2 últimos años	28,7%	32,4%	31,8%	36,9%	28,3%	32,3%
Temor al fracaso	53,4%	45,7%	42,8%	44,8%	49,0%	42,2%
Emprender es buena opción profesional	64,8%	65,1%	60,8%	69,8%	75,0%	70,2%
Posee habilidades y conocimientos para emprender	50,6%	49,8%	52,1%	60,2%	55,3%	54,9%
Perciben buenas oportunidades	13,8%	18,3%	18,6%	20,1%	28,7%	28,2%
Prefieren un nivel de vida estándar en la población	71,5%	69,5%	55,9%	71,5%	79,0%	70,2%
El éxito emprendedor conduce a alcanzar buen estatus	66,4%	62,5%	63,7%	56,5%	68,4%	63,8%

De los resultados se desprende que:

Los extranjeros siguen mostrando, proporcionalmente mayor propensión a emprender, especialmente, los de régimen general y ello se debe a dos motivos: por un lado proceder de países con mayor cultura emprendedora, aunque en algunos de ellos sea más de subsistencia y, por otro lado, una mayor necesidad de hacerlo ante la falta de empleo en España. En 2011 la intención emprendedora crece en todos los grupos, pero muy especialmente en el de extranjeros de régimen general, lo que podría conducir a un nuevo impacto en la tasa de actividad por necesidad de cara al 2012.

En el año 2011 cambia la tendencia en cuanto a los abandonos, que han aumentado en todos los colectivos; sin embargo disminuyen las tasas de conocimiento de emprendedores en los tres grupos, dato que concuerda con la disminución del TEA de los últimos años. El temor al fracaso sigue suponiendo un freno para más españoles que extranjeros, pero la tasa ha aumentado no sólo en este colectivo sino en el de régimen general. En cambio en el caso de los extranjeros comunitarios se produce un cierto descenso de este indicador.

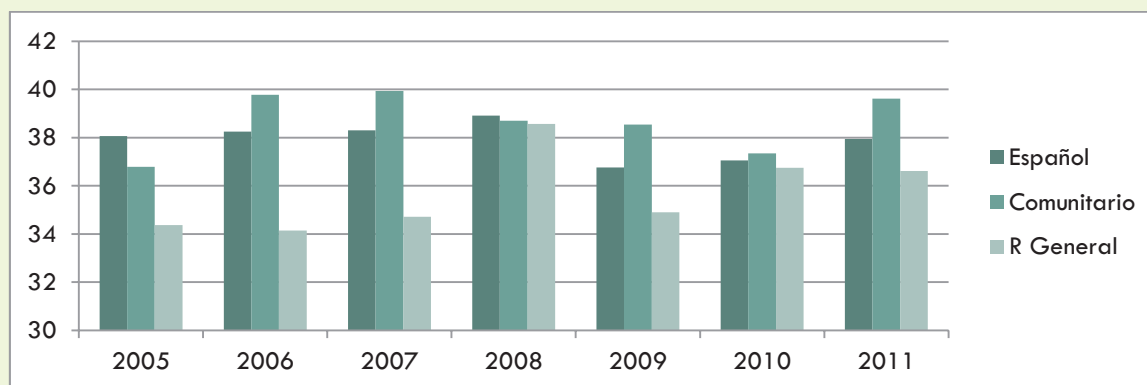
La tasa de personas que afirman que emprender es una buena opción profesional disminuye ligeramente entre los españoles y significativamente entre los extranjeros de régimen comunitario. En cambio, aumenta en el de extranjeros de régimen general. Los extranjeros afirman en mayor medida que los españoles que poseen los conocimientos y habilidades básicos para emprender un pequeño negocio. La tasa de los que realizan esta afirmación disminuye entre los extranjeros de régimen comunitario. La percepción de oportunidades vuelve a cambiar de tendencia en todos los colectivos y disminuye entre españoles y comunitarios, aumentado entre los inmigrantes de régimen general.

El espíritu de competitividad se iguala entre españoles e inmigrantes de régimen general y aumenta entre los de régimen comunitario, al haber una menor proporción que prefiere un estándar de vida para la población. Las tasas de asociación del éxito emprendedor al logro de un buen estatus social, han seguido aumentando el año 2011 en los tres colectivos, continuando la tendencia vista en el 2010.

Diferencias entre los perfiles socio-económicos de los emprendedores en función de su origen

El perfil de los emprendedores ha ido variando a lo largo de los años observados en los tres grupos analizados en algunos aspectos y se ha mantenido en otros. En cuanto a la edad media, en el colectivo español se da un ligero aumento que la aproxima más a los 38 que a los 37, mientras que en el colectivo comunitario aumenta significativamente y en el de régimen general apenas tiende a descender. Esta tendencia al aumento en el grupo de españoles y comunitarios puede justificarse por la incorporación de personas de más edad al emprendimiento, impulsadas por el aumento del desempleo.

Figura 69. Evolución de la edad media de los emprendedores en función de su origen



En cuanto a la participación masculina y femenina en el total de la actividad emprendedora (ver Tabla 29), se observa cierta recuperación de la actividad femenina en todos los colectivos. En el caso comunitario es muy amplia y también es notable en el de régimen general.

Tabla 29. Evolución de la participación masculina y femenina en la actividad emprendedora en función del origen de los emprendedores

Emprendedores Año y Sexo	Españoles		Comunitarios		Rg. General		Total	
	H	M	H	M	H	M	H	M
2005	64,0%	36,0%	40,0%	60,0%	52,9%	47,1%	63,1%	36,9%
2006	61,5%	38,5%	70,7%	29,3%	53,0%	47,0%	60,9%	39,1%
2007	64,8%	35,2%	67,4%	32,6%	58,4%	41,6%	64,1%	35,9%
2008	58,2%	41,8%	47,9%	52,1%	54,9%	45,1%	57,6%	42,4%
2009	63,8%	36,2%	63,9%	36,1%	50,0%	50,0%	62,5%	37,5%
2010	64,0%	36,0%	55,9%	44,1%	61,4%	38,6%	63,6%	36,4%
2011	62,4%	37,6%	33,3%	66,7%	56,6%	43,4%	61,4%	38,6%

La Tabla 30, muestra las distribuciones de nivel de estudios de los emprendedores de cada origen. Como se aprecia en los resultados y en su evolución, los perfiles tienden a igualarse progresivamente, pero en el 2011, aumenta la proporción de casos de estudios primarios, disminuyendo la de casos con estudios de secundaria completados y, aunque menos, la de personas con estudios superiores de algún grado.

Tabla 30. Evolución del nivel de estudios de los emprendedores en función de su origen

2005	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Primarios	51,4%	7,1%	55,8%	51,1%
Secundarios	13,3%	7,1%	7,7%	13,0%
Superiores	35,2%	85,7%	36,5%	35,9%
2006	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Primarios	28,7%	12,2%	17,6%	47,9%
Secundarios	40,7%	31,7%	39,9%	40,3%
Superiores	30,5%	56,1%	42,4%	32,2%
2007	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Primarios	27,2%	23,9%	19,5%	26,6%
Secundarios	21,0%	21,7%	37,2%	22,6%
Superiores	51,8%	54,3%	43,3%	50,8%
2008	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Primarios	27,8%	14,3%	13,7%	26,1%
Secundarios	40,6%	36,7%	50,4%	41,5%
Superiores	31,4%	46,9%	35,8%	32,2%
2009	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Primarios	30,2%	22,8%	26,8%	24,0%
Secundarios	14,0%	11,4%	23,2%	14,8%
Superiores	55,7%	65,8%	50,0%	55,4%
2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Primarios	26,9%	5,9%	28,2%	26,4%
Secundarios	15,3%	17,6%	18,3%	15,5%
Superiores	57,8%	76,5%	53,5%	58,1%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Primarios	28,1%	30,0%	33,3%	28,7%
Secundarios	14,1%	10,0%	14,7%	14,2%
Superiores	57,6%	60,0%	52,0%	57,3%

Por otro lado, como se puede ver en la Tabla 31, la distribución de renta en los tres tercios habituales, muestra un aumento de la proporción de casos en el tercio inferior que se corresponde con el incremento de personas con menos estudios. Este efecto se da especialmente entre los extranjeros de régimen general (en que aumenta también el tercio medio), seguidos de los españoles. En cambio, entre los emprendedores de régimen comunitario aumenta la proporción de casos de renta de tramo superior y más baja, disminuyendo el porcentaje del tercio medio.

Tabla 31. Evolución del nivel de renta de los emprendedores en función de su origen

2005	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Tercio inferior	22,3%	0,0%	44,2%	23,0%
Tercio medio	24,5%	46,7%	28,8%	25,0%
Tercio superior	28,6%	11,5%	26,7%	27,7%
NS/NC	24,7%	15,4%	26,7%	24,3%
2006	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Tercio inferior	21,9%	17,0%	21,4%	22,9%
Tercio medio	23,6%	24,4%	17,2%	22,9%
Tercio superior	28,6%	29,3%	28,8%	28,7%
NS/NC	25,9%	29,3%	21,7%	25,4%
2007	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Tercio inferior	22,3%	20,0%	35,0%	23,8%
Tercio medio	22,1%	22,2%	27,0%	22,6%
Tercio superior	30,8%	42,2%	25,7%	30,4%
NS/NC	24,7%	15,6%	12,4%	23,3%
2008	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Tercio inferior	13,0%	18,8%	35,6%	15,5%
Tercio medio	54,9%	47,9%	39,6%	53,2%
Tercio superior	21,7%	16,7%	14,7%	20,8%
NS/NC	10,3%	16,7%	10,2%	10,5%
2009	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Tercio inferior	15,6%	13,0%	9,4%	14,9%
Tercio medio	24,4%	52,2%	43,8%	27,2%
Tercio superior	60,0%	34,8%	46,9%	57,9%
2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Tercio inferior	9,9%	11,1%	17,5%	10,3%
Tercio medio	28,3%	44,4%	27,5%	28,7%
Tercio superior	61,9%	44,4%	55,0%	61,0%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Tercio inferior	14,9%	15,8%	34,9%	16,7%
Tercio medio	25,2%	21,1%	36,5%	26,0%
Tercio superior	59,9%	63,2%	28,6%	57,3%

Características de la actividad emprendedora extranjera en el 2011 y su comparación con el 2010

La distribución sectorial de la actividad emprendedora en función del origen del emprendedor presenta una interesante evolución (ver Tabla 32). En el caso de los emprendedores españoles, entre el 2010 y el 2011 ha aumentado la actividad en el sector extractivo y orientado al consumo, mientras que ha disminuido en el sector transformador y en el de servicios. En el caso de los extranjeros comunitarios, disminuye la actividad en todos los sectores excepto en el orientado al consumo y, en el caso de los emprendedores de régimen general, aumenta de forma muy significativa la actividad en el sector orientado al consumo, se despierta de nuevo muy discretamente el sector extractivo y disminuye de forma drástica la actividad en el resto.

Tabla 32. Evolución del sector de las iniciativas en función del origen del emprendedor

2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Extractivo	4,3%	12,9%	0,0%	4,3%
Transformador	21,0%	19,4%	29,8%	21,4%
Servicios a empresas	25,7%	29,0%	22,8%	25,6%
Orientado al consumidor	49,0%	38,7%	47,4%	48,6%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Extractivo	5,7%	9,5%	1,3%	5,5%
Transformador	19,2%	14,3%	7,9%	18,2%
Servicios a empresas	23,9%	19,0%	14,5%	23,1%
Orientado al consumidor	51,2%	57,1%	76,3%	53,2%

Otros datos relacionados con las características de las actividades emprendedoras de los extranjeros en comparación con las españolas, y su correspondiente evolución entre el 2010 y el 2011, se ofrecen en las siguientes tablas.

Tabla 33. Etapa en que se halla la iniciativa emprendedora según el origen del emprendedor

2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Naciente	51,4%	39,4%	50,7%	51,0%
Nuevo	48,6%	60,6%	49,3%	49,0%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Naciente	56,6%	33,3%	68,4%	57,0%
Nuevo	43,4%	66,7%	31,6%	43,0%

La actividad naciente sigue la tendencia a la recuperación en el grupo español y en el extranjero de régimen general, mientras que vuelve a decaer significativamente en el comunitario. La crisis está afectando mucho la tasa de creación de nuevas iniciativas en este grupo, cuyo TEA se compone en mayor proporción de actividades en fase de consolidación, mientras que en los colectivos español y de régimen general ambas partes del emprendimiento están más equiparadas.

La actividad con innovación en producto o servicio muestra un aumento de la proporción de casos respecto del 2010 en todos los grupos, especialmente en el de extranjeros de régimen general. Los resultados deben interpretarse con cautela dada la calidad promedio más baja del emprendimiento del 2011 y la amplitud del concepto innovación, que no siempre puede asociarse a negocios de alto potencial de crecimiento. Así, los emprendedores españoles del 2011 involucrados en emprendimientos en sectores de tecnología media sólo representan un 3,7% del total y los involucrados en sectores de alta tecnología, un 3,5% del total, mientras que no hay presencia de emprendedores comunitarios en dichos sectores y tan sólo un 1,8% del total del emprendimiento de extranjeros de régimen general se asocia a sectores de alta tecnología. Sin embargo, tal y como se puede ver en la Tabla 34, fruto de esta innovación, sea cual sea el tipo de impacto económico que produzca, ha provocado el aumento de la tasa de iniciativas que no tienen competencia o que tienen poca competencia en todos los colectivos, pero especialmente en el de españoles, dato que se corresponde con lo comentado.

Tabla 34. ¿Cuántos clientes consideran el producto o servicio ofrecido completamente nuevo?

2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Todos	10,8%	15,2%	8,5%	10,8%
Algunos	20,5%	21,2%	11,3%	20,0%
Ninguno	68,6%	63,6%	80,3%	69,2%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Todos	15,1%	28,6%	27,6%	16,3%
Algunos	18,9%	28,6%	19,7%	19,2%
Ninguno	66,0%	42,9%	52,6%	64,5%

Tabla 35. ¿Qué grado de competencia enfrentan los emprendedores?

2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Mucha	59,2%	64,7%	70,0%	60,1%
Alguna	32,0%	32,4%	30,0%	31,9%
Poca	8,7%	2,9%	0,0%	8,0%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Mucha	48,1%	45,0%	50,7%	48,2%
Alguna	35,1%	40,0%	40,0%	35,5%
Poca	16,8%	15,0%	9,3%	16,2%

En cuanto a la antigüedad de las tecnologías utilizadas, en el 2011, los extranjeros de régimen general y los españoles, aunque en menor medida, aumentan significativamente la tasa de empresas que utilizan tecnologías de última generación, mientras que entre los extranjeros de régimen comunitario esta tasa disminuye. Este fenómeno puede explicarse por la menor tasa de nacimientos debidos a este colectivo: al tener más actividades en fase de consolidación que de puesta en marcha, y al tener las iniciativas en dicha fase menos de cuarenta y dos meses, es normal que, de utilizar tecnologías de última generación, éstas correspondan a la fecha de inicio y no a este año. De todas formas, aunque este indicador haya mejorado en dos colectivos, también es cierto que sigue predominando la actividad sustentada en tecnologías de cinco y más años.

Tabla 36. ¿Qué grado de antigüedad tienen las tecnologías utilizadas para desarrollar el producto o servicio?

2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
< de 1 año	7,0%	15,2%	12,7%	7,6%
1-5 años	17,5%	6,1%	9,9%	16,7%
> 5 años	75,5%	78,8%	77,5%	75,7%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
< de 1 año	14,2%	10,0%	22,7%	14,8%
1-5 años	18,5%	15,0%	21,3%	18,6%
> 5 años	67,3%	75,0%	56,0%	66,6%

La tasa de actividades con potencial de expansión en el mercado muestra una mejora en su distribución en el 2011 en todos los colectivos, pero entre los extranjeros comunitarios, se concentra de forma muy acusada en la categoría de expectativas de expansión pequeñas, no habiendo casos de gran expansión esperada.

Tabla 37. ¿Qué potencial de expansión en el mercado tienen las iniciativas emprendedoras en función del origen de los emprendedores?

2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Ninguna	66,6%	70,6%	77,5%	67,4%
Pequeña	26,4%	14,7%	9,9%	25,0%
Media	6,1%	14,7%	12,7%	6,8%
Elevada	0,9%	0,0%	0,0%	0,8%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Ninguna	59,1%	38,1%	46,1%	57,7%
Pequeña	26,7%	52,4%	30,3%	27,5%
Media	9,9%	9,5%	11,8%	10,0%
Elevada	4,3%	0,0%	11,8%	4,8%

La proporción de empresas exportadoras en conjunto disminuye en el caso del emprendimiento español, especialmente en el tramo más bajo. También en ese tramo disminuye la proporción de casos de extranjeros comunitarios, pero al elevarse la tasa en los otros tramos, el resultado final es una mayor

proporción de internacionalización comparando con el año 2010. Finalmente, en el grupo emprendedor de régimen general, se eleva la tasa de negocios exportadores en el tramo más alto, pero disminuye en los otros dos, lo que resulta en una mayor proporción de empresas no exportadoras en comparación con el año 2010.

Tabla 38. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras en función del origen de los emprendedores

2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
75-100%	2,0%	0,0%	9,1%	2,4%
25-75%	3,5%	0,1%	3,0%	3,4%
1-25%	21,0%	39,4%	15,2%	21,2%
No exporta	73,5%	60,6%	72,7%	73,1%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
75-100%	2,9%	4,8%	12,2%	3,7%
25-75%	3,5%	14,3%	1,4%	3,6%
1-25%	15,6%	28,6%	13,5%	15,7%
No exporta	78,0%	52,4%	73,0%	77,1%

En la Tabla 39 se presenta la evolución del capital semilla medio que ha sido necesario para la puesta en marcha de actividades en los distintos grupos de emprendedores que se vienen analizando. Como se puede observar, en el 2011, los españoles presentan, una media más elevada que los extranjeros. La media de capital semilla de los emprendedores comunitarios desciende drásticamente y, en cambio aumenta la de los emprendedores de régimen general. Sin embargo, las medias están afectadas por casos extremos por lo que conviene consultar las medianas, más realistas, y que son de: 31.237€ (españoles), 13.832€ (comunitarios) y 20.774€ (general). La correspondiente a los españoles es la única que queda por encima de la total de 30.000€, habiéndose producido una importante disminución en el colectivo comunitario.

Tabla 39. Evolución del capital medio semilla necesario para la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras en función del origen de su impulsor (en euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Español	52589	63529	74353	77814	150330	259978	314245
Comunitario	55425	83009	63729	83520	109529	149247	33349
Reg. General	37023	59893	67506	81242	58495	21098	38914
Total	51814	63534	73463	78258	135882	236253	280620

En cuanto a dimensión en empleo, los datos del 2011 reflejados en la Tabla 40, ponen de manifiesto que aumenta notablemente la puesta en marcha de iniciativas sin trabajadores en todos los grupos, pero especialmente entre los emprendedores de régimen general y los españoles. Consecuentemente hay una menor proporción de actividades que tienen entre 1 y 5 empleados que desciende notablemente en el caso de españoles y régimen general y también en el resto de tramos. En el de 6-19 empleados no se captan casos de emprendedores comunitarios y en el de 20 y más empleados sólo hay casos de españoles y en una proporción menor que la estimada en el 2011.

Tabla 40. Evolución del número de empleados en función del origen del impulsor de la iniciativa (datos porcentuales sobre cada tramo de número de empleados)

Año	2011 (%)				2010 (%)			
Empleados	0	1-5	6-19	20+	0	1-5	6-19	20+
Español	70,1	25,2	3,5	1,2	51,7	40,0	6,7	1,6
Comunitario	65,0	35,0	0,0	0,0	56,5	39,1	4,3	0,0
Reg. General	78,5	20,0	1,5	0,0	59,1	34,1	6,8	0,0
Total	70,6	25,1	3,3	1,1	52,3	39,6	6,6	1,5

Procedencia de los emprendedores extranjeros y algunas conclusiones

La evolución reciente de la distribución de los emprendedores extranjeros en función de su país de nacimiento y, ordenada por orden de importancia en cuanto a participación, es la que se presenta en la Tabla 41.

Tabla 41. País de nacimiento declarado por los emprendedores extranjeros

País	% 2006	País	% 2007	País	% 2008	País	% 2009	País	% 2010	País	% 2011
Argentina	12,5	Ecuador	12,8	Argentina	12,3	Argentina	17,4	Argentina	15,4	Perú	12,2
Colombia	12,1	Argentina	11,4	Colombia	11,1	Rumania	8,8	Bolivia	11,3	Argentina	11,0
Venezuela	8,0	Colombia	10,0	Perú	9,6	Colombia	8,2	Francia	8,5	Colombia	7,6
Ecuador	6,8	Venezuela	7,0	Rumania	9,1	Perú	7,5	Italia	5,3	Ecuador	6,4
Marruecos	5,6	Rumania	6,3	Venezuela	7,9	Ecuador	6,5	Cuba	5,1	Venezuela	5,3
Perú	4,9	Perú	5,5	Ecuador	6,8	Venezuela	4,2	Bélgica	4,3	Francia	4,8
Francia	4,7	Francia	5,5	Francia	5,6	Uruguay	3,8	Colombia	4,3	Alemania	4,8
Bolivia	4,1	Bolivia	3,8	Bolivia	3,2	Alemania	3,6	Perú	4,0	Paraguay	4,5
Ns/Nc	3,8	Marruecos	3,4	Alemania	2,4	EEUU	3,0	Alemania	4,0	Rumania	4,5
Rumania	3,6	Ns/Nc	3,1	R.Dominic	2,4	Francia	2,9	Rumania	4,0	Bolivia	4,3
R.Dominic	3,5	Brasil	2,9	R Unido	2,2	R.Unido	2,6	Ucrania	3,8	R Domini	3,6
Méjico	3,3	China	2,7	África	2,2	Brasil	2,6	Paraguay	3,6	Méjico	3,4
Alemania	3,3	Chile	2,7	Bélgica	2,0	Marruecos	2,5	Andorra	2,6	Portugal	3,0
Rusia	2,2	Alemania	2,6	Méjico	1,8	China	2,5	Australia	2,5	Brasil	2,9
Suiza	2,2	R.Dominic	2,6	Bulgaria	1,8	Ucrania	2,4	EE.UU.	2,2	Suiza	2,6
Chile	1,9	Méjico	2,0	Marruecos	1,6	Senegal	2,2	Venezuela	2,2	Cuba	1,9
Portugal	1,9	Suiza	1,9	Chile	1,5	Bélgica	1,9	Senegal	2,1	Italia	1,8
China	1,8	Portugal	1,7	Suiza	1,4	Croacia	1,9	Uruguay	2,1	Paquistán	1,8
Brasil	1,6	Rusia	1,4	Pakistán	1,4	Bolivia	1,5	México	2,1	Uruguay	1,7
Bélgica	1,2	Cuba	1,2	Polonia	1,3	Suiza	1,5	Marruecos	1,8	Marruecos	1,5
Irlanda	1,2	Italia	1,2	Suecia	1,3	Portugal	1,2	Ecuador	1,3	Lituania	1,4
Paraguay	1,0	Inglaterra	1,1	Paraguay	1,0	Albania	1,1	Portugal	1,1	P Bajos	1,4
Uruguay	1,0	Senegal	0,9	Jamaica	1,0	Líbano	1,1	Palestina	1,1	Finlandia	1,3
Panamá	0,9	Uruguay	0,8	Irlanda	0,9	Italia	1,1	Suiza	1,0	Bélgica	1,0
Polonia	0,9	Bulgaria	0,7	Serbia	0,8	Canadá	1,0	Honduras	1,0	R Unido	1,0
Honduras	0,8	África	0,7	Panamá	0,8	Guinea Ec	0,8	Rusia	1,0	Eslovaquia	1,0
Pakistán	0,8	Paraguay	0,7	Ghana	0,7	Honduras	0,7	Zambia	0,8	Chile	0,9
Italia	0,8	Holanda	0,6	Dinamarca	0,7	R. Dominc	0,7	Brasil	0,7	Sahara	0,5
EE.UU.	0,8	Japón	0,6	Holanda	0,7	Rusia	0,7	Holanda	0,6	Malasia	0,4
Ucrania	0,7	Irlanda	0,5	Rusia	0,6	Chile	0,6	Sudáfrica	0,1	Honduras	0,4
Senegal	0,7	Albania	0,3	Cuba	0,6	R. Checa	0,6			Senegal	0,2
Palestina	0,7	Moldavia	0,3	Uruguay	0,5	Noruega	0,5			No detalla	0,6
Japón	0,4	Suecia	0,3	Brasil	0,4	Hungría	0,4				
Cuba	0,2	Palestina	0,2	India	0,4	India	0,4				
		Polonia	0,2	China	0,4	G. Bissau	0,4				
		Bélgica	0,2	EE.UU.	0,3	Paraguay	0,4				
		Camerún	0,1	Grecia	0,3	P. Bajos	0,3				
		India	0,0	Honduras	0,3	Bulgaria	0,2				
				Portugal	0,2	Panamá	0,2				
				Camerún	0,2	Méjico	0,1				
				Argelia	0,2	Argelia	0,1				
				Ucrania	0,1						
				Italia	0,1						
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	Total	100

Fuente: GEM España

La distribución es prácticamente igual de diversificada que la del año 2010, pero esta vez presidida por Perú. Los datos deben tomarse como una aproximación al perfil del emprendedor extranjero con una importante salvedad que GEM España no ha podido mejorar: la estimación de la participación china y de otros posibles países orientales en nuestro proceso emprendedor. Se trata de un caso en el

que la barrera del idioma ha sido un fuerte obstáculo, unido a la cultura más endogámica y reservada de este colectivo. La implicación de personas de origen chino en el emprendimiento español es muy dilatada en el tiempo, pero actualmente es mucho más diversificada y geográficamente dispersa. Sin embargo, el impacto económico resulta de compleja valoración por la gestión particular que lleva a cabo esta comunidad, ya que los negocios y sus beneficios se preservan en el seno de la misma.

Desde el año 2005 y gracias al Observatorio GEM se sabe que el emprendedor extranjero se decide a poner en marcha una iniciativa cuando ya lleva cierto tiempo residiendo en nuestro país. En la Tabla 42 se puede observar la oscilación del número medio de años de residencia de los emprendedores de régimen comunitario y general. En el 2011, la media de años de residencia de los emprendedores aumenta en el caso de los de régimen comunitario y se mantiene casi igual en el caso de los de régimen general. En cualquier caso, se trata de personas que, en promedio, llevan bastante tiempo en nuestro país por lo que conocen la situación económica actual y las dificultades a que se está enfrentando el emprendimiento. La tasa de actividad naciente entre los comunitarios ya hemos comentado que es muy baja, lo cual contribuye a explicar un tiempo de permanencia medio más elevado en este colectivo, pues más del 66% de sus negocios tiene que tener entre 3 y 42 meses de vida en el mercado.

Tabla 42. Evolución del tiempo medio de residencia en España de los emprendedores extranjeros (en años)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Comunitario	18,60	18,06	21,77	9,28	17,60	13,66	16,75
Reg. General	10,95	7,42	7,73	10,83	26,65	10,04	10,71
Total	12,64	9,81	10,0	10,56	24,81	11,21	12,02

Los resultados del emprendimiento en función del origen del emprendedor obtenidos para estos siete años consecutivos han evidenciado que la contribución económica de los emprendedores extranjeros es discreta pero significativa. Sin embargo, al igual que los españoles, los extranjeros están acusando las consecuencias de la crisis. En la siguiente tabla se analiza la principal motivación que subyace en las iniciativas emprendedoras y su evolución temporal desde el inicio de la recesión en el 2008.

Tabla 43. Principal motivación para emprender años 2008-2011 según origen

2008	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Oportunidad	79,7%	83,3%	81,9%	80,0%
Necesidad	15,1%	12,5%	12,4%	14,8%
Otro caso	5,2%	4,2%	5,8%	5,2%
2009	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Oportunidad	81,0%	80,6%	71,7%	80,1%
Necesidad	15,1%	16,7%	21,7%	15,8%
Otro caso	3,9%	2,8%	6,5%	4,1%
2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Oportunidad	73,4%	57,6%	74,3%	73,0%
Necesidad	25,2%	42,4%	20,0%	25,4%
Otro caso	1,5%	0,0%	5,7%	1,7%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Oportunidad	70,94%	81,0%	77,3%	71,6%
Necesidad	26,4%	19,0%	21,3%	25,9%
Otro caso	2,7%	0,0%	1,3%	2,6%

En el 2011, la consecuencia más destacada de la crisis entre los emprendedores extranjeros, ha sido la ralentización de la puesta en marcha de actividades nacientes por parte de los emprendedores comunitarios, más concentrados en consolidar lo creado en años anteriores. Por eso, en su caso, al analizar la motivación principal que subyace a su emprendimiento, se puede especular con que ha

seguido aumentando la proporción de actividades por oportunidad debido a que, en la mayoría de los casos, la decisión de emprender no se ha tomado en el 2011. En cambio, en el caso de los españoles y de los extranjeros de régimen general, la tasa de actividad por necesidad aumenta, como es lógico esperar ante el recrudecimiento de las condiciones económicas adversas. Sin embargo, en el caso de los emprendedores de dicho régimen, este aumento viene acompañado de un incremento de la tasa de actividad por oportunidad en detrimento de la proporción de otros casos. Será necesario esperar al desarrollo del año 2012 para ver si la actividad naciente de extranjeros comunitarios se reactiva o si continúa este comportamiento diferencial de implicarse menos en la puesta en marcha de negocios a la espera de un clima más favorable para el emprendimiento.

CAPÍTULO 10. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ZONAS RURALES⁷

Introducción

En un entorno rural la creación de empresas tiene un potencial más amplio para realizar una contribución social y económica. La actividad emprendedora en zonas rurales ayuda a diversificar el tejido económico lo que, no solo rompe con las dependencias mono productivas de muchas localidades sino que también contribuye a proveer de un mayor número y más amplia variedad de servicios privados de proximidad. Consecuentemente, ello mejora la calidad de vida de la población rural. De una forma similar, el emprendimiento es una vía para retener a la población actual y atraer nuevos residentes, creando empleo y oportunidades de desarrollo profesional a los que desean quedarse, ofreciendo oportunidades de integración social y económica para los que quieren establecerse (Bryden y Hart, 2005; Vaillant et al., 2011).

En España, más del 70% de los municipios, donde reside la tercera parte de la población española, se caracterizan por su ruralidad. Desde ésta óptica es positivo ver que las zonas rurales de España tienen una actividad emprendedora ligeramente superior al resto del territorio español. Observando su evolución histórica, podemos ver como la superioridad emprendedora del mundo rural es una constante en el tiempo. En el año 2011, los resultados del estudio GEM nos indican que, al igual que en años anteriores, hay una mayor proporción de la población adulta involucrada en actividades de creación de empresas en zonas rurales que en áreas metropolitanas o urbanas de España. Concretamente, el 5,92% de la población adulta que reside en zonas rurales de España estaba en el proceso de crear una empresa o poseía una empresa de reciente creación frente a un 5,77% en zonas urbanas. Esta elevada actividad emprendedora y empresarial en las zonas rurales de España ha sido detectada e investigada en repetidas ocasiones por la academia y reconocida por instituciones internacionales tales como la OCDE (OCDE, 2009). De hecho, el motor emprendedor de España a lo largo de la última década ha tenido un carácter particularmente rural y, a juzgar por la destacada resistencia a la desaceleración emprendedora que muestra este ámbito, la importancia del emprendedor rural en la creación de empresas de España perdurará.

La magnitud del proceso emprendedor en el ámbito rural

La coyuntura económica de los últimos años ha menguado la tasa de emprendedores en fase inicial en áreas rurales de España, sin embargo, éste fenómeno de desaceleración cobra mayor fuerza en zonas

⁷ Este capítulo se basa en uno previamente publicado por el equipo del GEM-Catalunya en su informe ejecutivo 2010.

urbanas. La tasa de actividad emprendedora en fase inicial en la España rural alcanzó su nivel más bajo de los últimos cinco años en 2010 (5,04). Dicha tasa subió a 5,92 en 2011, lo que significa un incremento del 18,4%. Un incremento interanual importante pero pequeño en comparación con el 37,4% que ha subido la TEA en áreas urbanas de España en el último año (de 4,21 en 2010 a 5,77 en 2011). El análisis de la tendencia a lo largo de los últimos años indica que la tasa de actividad emprendedora ha sido mucho más volátil en áreas urbanas, mientras que la actividad emprendedora se muestra más estable en zonas rurales de España.

Figura 70. Componentes del proceso emprendedor rural y urbano y su magnitud en el 2011

Tasa de población de 18-64 años involucrada en el proceso emprendedor en España									
Rural 25,6%					Urbana 23,7%				
TEA rural 5,9%					TEA urbano 5,8%				
Potenciales	Nacientes	Nuevos	Consolidados	Cierres	Potenciales	Nacientes	Nuevos	Consolidados	Cierres
8,3%	3,2%	2,7%	11,4%	1,6%	10,2%	3,4%	2,4%	7,7%	1,4%
Total empresarios 14,1%					Total empresarios 10,1%				
Tasa de la población rural involucrada en el proceso empresarial activo 17,3%					Tasa de la población urbana involucrada en el proceso empresarial activo 13,5%				

Además es notorio que la actividad emprendedora en la España rural esté compuesta por una mayor proporción de emprendedores nuevos, los cuáles realmente consiguen crear sus propias empresas. Por el contrario, la mayor parte del incremento interanual de la TEA en zonas urbanas tiene su origen en el mayor número de emprendedores nacientes, quienes están en el proceso de crear sus empresas pero que todavía no han conseguido hacerlo, con un incremento interanual del 61,9% (desde el 2,10 en 2010 al 3,42 en 2011). En consecuencia, la España rural se beneficia de una mayor estabilidad emprendedora y de una mayor proporción de empresarios entre su población adulta, un 14,1% en comparación al 10,1% en zonas urbanas.

Emprendimiento y el nuevo paradigma del desarrollo rural (OCDE 2006)

Durante mucho tiempo, espacio rural fue el término empleado para identificar aquellos territorios en los que la actividad económica se encontraba dominada casi de manera absoluta por los aprovechamientos agrícolas y ganaderos. En consonancia con esta visión, las actuaciones institucionales vinculadas con el ámbito rural adoptaron la estructura de políticas sectoriales que favorecían la producción agraria y su productividad.

Sin embargo, los cambios producidos en las últimas décadas pusieron de relieve, entre otros aspectos, lo inadecuado que resultaban las medidas sectoriales y la importancia que tenía el estímulo de actividades que, más allá de las agrarias, permitieran diversificar la economía rural. De este modo, el apoyo a la creación de empresas comenzó a emerger como elemento clave en la estrategia de la Unión Europea para el desarrollo rural, debido no sólo a su reconocida repercusión sobre el empleo y el crecimiento económico (Driga et al., 2009), sino también a su contribución en la mejora de la calidad de vida de la población, y, en consecuencia, en el mantenimiento de dicha población en las áreas rurales (Bryden y Hart, 2005).

Este nuevo paradigma no sólo sustituye la visión sectorial por la territorial sino que, al mismo tiempo, cambia la naturaleza de la política rural remplazando la forma tradicional de intervención pública – subsidios o subvenciones –, por una administración basada en la inversión y competitividad de las zonas rurales donde la figura del emprendedor es clave como agente propulsor del desarrollo (OCDE, 2006)

(ver Tabla 44). Con respecto a las líneas estratégicas de la Unión Europea para el desarrollo rural, cabe resaltar la mención explícita que se hace de la promoción de la creación de empresas.

Tabla 44. Comparación de paradigmas rurales (Vaillant et al., 2011)

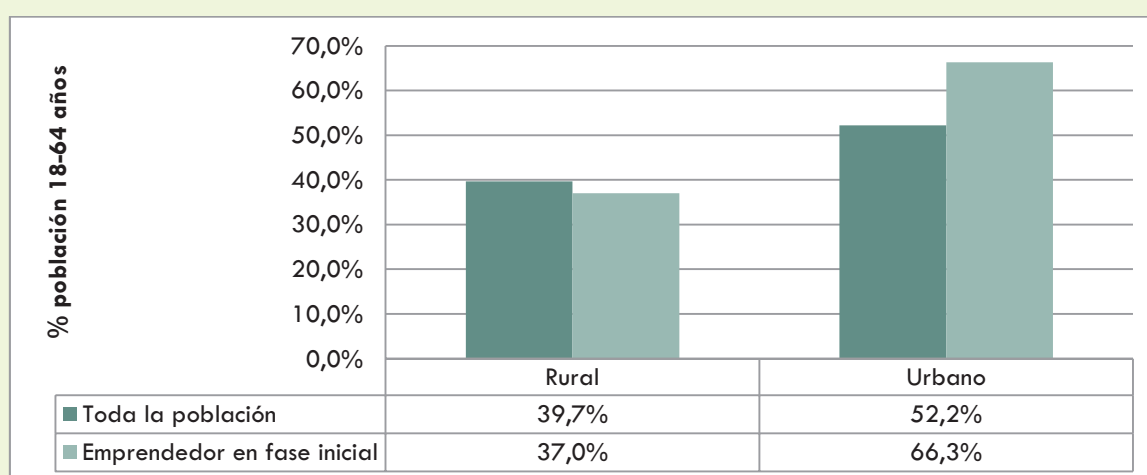
Características	Antiguo paradigma	Nuevo paradigma
Objetivos	Equidad, ingresos a los agricultores, agricultura competitiva	Competitividad de las áreas rurales, valoración de los activos locales, explotación de recursos infrautilizados
Beneficiarios	Agricultura	Varios sectores de economías rurales (turismo rural, industria, etc.)
Instrumentos	Subvenciones	Inversiones
Actores	Administraciones nacionales, agricultores	Todos los niveles de la Administración (supra-nacional, nacional, regional y local) varios actores locales (públicos, privados, ONGs)

Perfil del emprendedor rural

A pesar del relativo buen comportamiento de la actividad emprendedora y empresarial en zonas rurales de España, el análisis del perfil de los emprendedores rurales revela que no se está optimizando el potencial emprendedor de calidad, al menos no tanto como se puede apreciar en las zonas urbanas de España.

Mientras que se puede constatar en la Figura 69 una mayor presencia de educación superior entre los adultos involucrados en actividades de creación de empresa en zonas urbanas (66,3%), respecto a la población adulta urbana en general (52,2%); en la España rural el nivel de educación superior entre la población adulta (39,7%) está proporcionalmente por encima de la población adulta emprendedora (37%). La menor propensión emprendedora de las personas con estudios superiores en zonas rurales es consistente con la proporción de emprendedores con un perfil educativo básico entre los empresarios consolidados de zonas rurales. Este resultado mantiene el perfil histórico del empresario rural cuando el perfil educativo de quien está creando empresas en zonas urbanas ha ido mejorando.

Figura 71. Proporción de adultos con formación superior (post-secundaria) en zonas rurales y urbanas de España



Desde una perspectiva de afluencia económica, el emprendedor rural en España tiene una renta familiar inferior a la de los emprendedores urbanos. Sin embargo, se puede observar como los emprendedores rurales de España siguen un perfil económico muy superior a la de la población rural en general, ello es

debido a que el emprendedor rural por lo general procede de hogares con rentas significativamente más altas a la media rural en España. El mismo resultado se observa entre los emprendedores en zonas urbanas de España, sin embargo, con una menor dispersión económica.

En cuanto al nivel de ocupación de las personas involucradas en el proceso empresarial, la intención y la actividad emprendedora entre los individuos desempleados está creciendo tanto en el ámbito rural como en el urbano. Sin embargo, mientras que en el pasado muy pocos parados pasaban más allá de la intención emprendedora, en 2011 un número importante de personas se declaraban activamente involucradas en el proceso de crear una empresa propia (emprendedor naciente). Aunque la actividad emprendedora que emerge desde el desempleo es igual de importante en áreas rurales y urbanas de España (23,4% y 24,4% de los emprendedores nacientes respectivamente), la proporción de nuevos emprendedores que consideran su actividad empresarial como una opción de tiempo parcial es superior en áreas rurales (6,9%).

Históricamente la edad media de las personas involucradas en el proceso emprendedor residentes de zonas rurales de España había sido mayor a la de los emprendedores urbanos. Por ejemplo, en el 2007 la edad media de los adultos involucrados en actividades emprendedoras en fase inicial residentes en zonas rurales era de 48,3 años, mucho más alta que los 37,7 años de los emprendedores urbanos. Este resultado era tanto consecuencia de la distribución demográfica en la España rural como de la relativa mayor propensión de los jóvenes urbanos a crear sus propias empresas. Sin embargo, a pesar del envejecimiento de la población rural española, se puede observar una convergencia en la edad media de los emprendedores rurales y urbanos en los últimos años. De esta forma, en 2011 no se aprecian diferencias significativas entre la edad de los emprendedores rurales (38,1 años) y aquellos que residen en áreas urbanas (37,8 años).

En el contexto actual de recesión económica donde los jóvenes han visto afectada su situación laboral de forma especialmente negativa, lo que se traduce en una proporción de jóvenes inactivos en España que supera el 46% (INE, 2010); el atractivo de las áreas metropolitanas para los jóvenes rurales con intenciones emprendedoras ha disminuido. De hecho, la creación de empresas está siendo utilizada en zonas rurales como vía para (re)establecer residencia en el mundo rural. Mientras que el coste de oportunidad de lanzar una empresa propia para muchos jóvenes era demasiado grande en años anteriores, la falta de alternativas laborales está llevando a muchos de ellos hacia una carrera emprendedora. La proporción de jóvenes entre el total de empresarios rurales de España está aumentando de forma acelerada. En 2011 la proporción de los adultos menores de 35 años en zonas rurales involucrados en actividades emprendedoras ha subido al 7,0%. La tendencia ha sido diferente en zonas urbanas, donde en 2011 dicha proporción es de 6,6%, parecida a su nivel del año anterior.

Ese es un dato positivo para la dinámica socio-económica rural de España: la mayor actividad emprendedora de jóvenes rurales ayudará no solo a rejuvenecer la economía y el tejido industrial de muchas zonas rurales, sino que también ayudará a aportar un mayor equilibrio demográfico, posibilitando el mantenimiento de servicios públicos y privados de proximidad en comunidades rurales con el potencial efecto final de una mejora global de la calidad de vida para toda España.

Potencial socio-económico de la actividad emprendedora de las mujeres en zonas rurales

El emprendimiento ofrece a las mujeres un nuevo rol y estatus en la sociedad rural española. Los procesos de producción agrarios modernos han eliminado muchas de las tareas y funciones que las mujeres rurales tradicionalmente habían impartido. Como consecuencia de la falta de oportunidades para un empleo de calidad, la vida rural atrae poco a las mujeres españolas de hoy. El resultado es que la demografía rural de España es hoy en día caracterizada por una ausencia femenina a veces crítica.

Las repercusiones son a la vez demográficas, sociales y económicas. Una importante función social del emprendimiento en zonas rurales es dar una alternativa profesional a las mujeres, tanto con iniciativas empresariales que ayudan a complementar y compensar la renta agropecuaria decreciente de las familias agrarias españolas como en iniciativas emprendedoras promovidas por mujeres buscando una vida activa en la sociedad rural (Rosell et al., 2006; Vaillant et al., 2011).

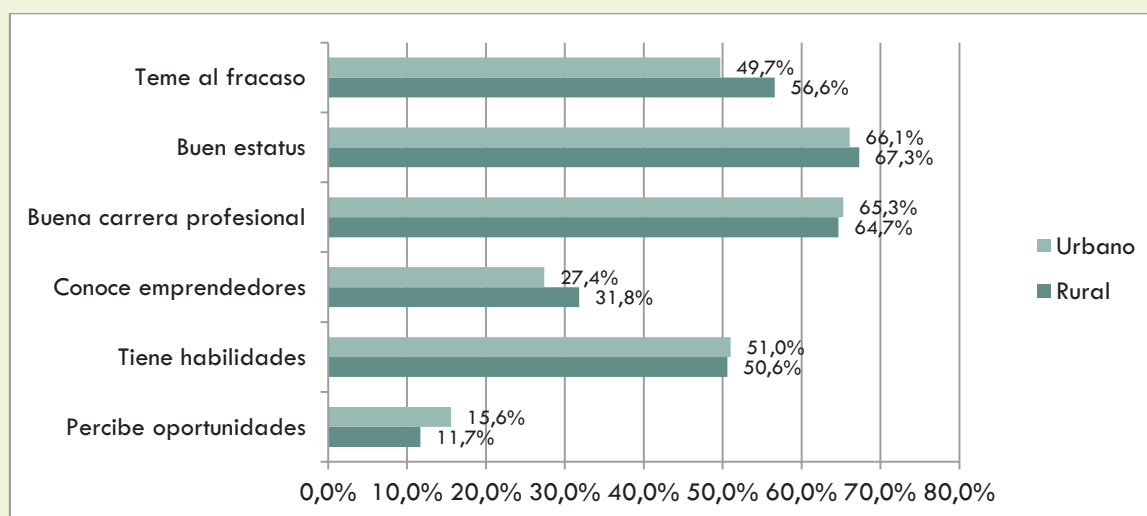
La actividad emprendedora entre las mujeres rurales en España ha resistido mejor la desaceleración emprendedora en comparación con las mujeres urbanas. En 2011, la actividad emprendedora femenina en áreas rurales (4,64) es ligeramente superior a la tasa emprendedora de mujeres que residen en zonas urbanas (4,48). Lo más significativo es que la distancia entre la actividad emprendedora de las mujeres rurales versus la de los hombres rurales se ha reducido en los últimos años. De esta forma, en el año 2011 la actividad emprendedora femenina en zonas rurales representa el 64% de la TEA mostrada por hombres que residen en zonas urbanas de España.

Perfil Social de la España Rural

Según un estudio de la OCDE (2003) la creación de empresas en el mundo rural está afectada por numerosos obstáculos que influyen tanto la calidad del emprendimiento como en sus posibilidades de supervivencia. A pesar de las mejoras en accesibilidad a través de nuevas infraestructuras de transporte, comunicación y tecnologías de la información que han reducido la distancia física y psíquica que separa las comunidades rurales y urbanas; muchas zonas rurales en países de la OCDE permanecen pobres respecto al nivel de emprendimiento. El estudio concluye que no es solo la presencia de desventajas físicas lo que explica la falta de creación de empresas rurales, sino que los rasgos sociales de muchas zonas, como las barreras culturales, el estigma social al fracaso empresarial, la falta de ejemplos emprendedores y las pocas oportunidades de interacción entre emprendedores son también reconocidos como importantes frenos al emprendimiento rural (Vaillant y Lafuente, 2007).

Sin embargo, la España rural se diferencia de lo observado en otros países de la OCDE al demostrar un perfil social con relativamente pocas distinciones respecto del observado en zonas urbanas españolas. Como se puede apreciar en la Figura 72 tanto la aceptación social del emprendimiento como alternativa profesional válida como la percepción de estatus social otorgado a los emprendedores son muy similares en zonas urbanas y rurales de España. De igual forma, la confianza que tiene la población adulta en sus habilidades para crear y dirigir un proyecto empresarial es estadísticamente igual entre la población rural y urbana de España (el 51% de la población).

Figura 72. Percepción social del emprendimiento en zonas rurales y urbanas de España



A pesar de las similitudes en el perfil social de las zonas rurales y urbanas, la percepción de oportunidades de negocio es superior en áreas urbanas (11,7% rural vs. 15,6% urbano), mientras que la percepción social de temor al fracaso empresarial es superior en zonas rurales de España (56,6% rural vs. 49,7% urbano). Donde si destacan las zonas rurales sobre las urbanas es en la presencia de ejemplos emprendedores en la sociedad y, probablemente, esto es resultado de la mayor actividad emprendedora y de la mayor proporción de empresarios en la sociedad rural española.

Cultura emprendedora en el mundo rural en España

El establecimiento de un clima social fértil para el emprendimiento también implica un cambio cultural dentro de la estructura de gobierno local. Instituciones locales y sus incentivos deben valorar y premiar aquellas iniciativas de carácter endógeno que están orientadas hacia el desarrollo, en lugar de ignorarlas como es frecuente en zonas rurales de España (OCDE, 2009).

Los esfuerzos para incitar un espíritu emprendedor en la sociedad rural deben incluir cambios dentro de todos los niveles del sistema educativo (primaria, secundaria y formación profesional). Estudios divulgados por Veciana (2007) y duplicados en España por el Grup d'Estudis en Desenvolupament Rural (DRUAB) de la Universitat Autònoma de Barcelona, indican que entre el 50% y el 65% de los jóvenes en zonas rurales quieren ser funcionarios, mientras que solo una pequeña proporción (menos del 10%) tienen intención de seguir una carrera empresarial. Para que las medidas formales de fomento de la creación de empresas tengan un impacto óptimo, no solo se debe romper la creciente aversión al riesgo mostrada por las nuevas generaciones de españoles, sino que además se debe fomentar el cambio hacia la recuperación de una cultura que valore y premie la iniciativa emprendedora entre los jóvenes (Vaillant et al., 2011)

Perfil de las iniciativas emprendedoras

Al igual que en zonas urbanas, las empresas que los nuevos emprendedores rurales están promoviendo son esencialmente iniciativas de autoempleo y microempresas de menos de 5 empleados (91,1%). La proporción de nuevos emprendedores sin empleados en áreas rurales (44,4%) es ligeramente inferior a la encontrada en zonas urbanas (48,0%), mientras que el 46,7% de los nuevos emprendedores rurales (45,9% de los urbanos) tienen entre 1 y 5 empleados. A pesar de la relativa similitud entre el actual nivel de empleo de los nuevos emprendedores rurales y urbanos, se puede observar cómo la expectativa de creación de empleo es menor entre los emprendedores rurales que los urbanos. En concreto, sólo el 23,7% de los residentes rurales involucrados en actividades emprendedoras en 2011 prevén tener más de 5 empleados en 2016, y la proporción no es mucho mayor en zonas urbanas (28,9%).

De la misma forma, entre los emprendedores autónomos que no tienen empleados la expectativa de crecimiento es comparativamente mayor entre los emprendedores de zonas urbanas de España. Además, dicha expectativa parece cumplirse si observamos la menor proporción de autónomos entre los empresarios consolidados residentes de zonas urbanas. Eso llevaría a suponer que cerca del 70% de los nuevos autónomos en zonas urbanas acabarán creando empleo dentro de los cinco próximos años (un 45% en zonas rurales). Esto reviste especial importancia ya que, a pesar de que los nuevos emprendedores autónomos quizás no crean empleo al iniciar sus empresas, es probable que muchos tengan esa intención y que efectivamente lleguen a cumplirla. Así, sería un error por parte de las administraciones y de los programas de apoyo al emprendimiento menospreciar la creación de

empresas por parte de autónomos, ya que estas iniciativas pueden potencialmente tener un fuerte impacto a medio plazo.

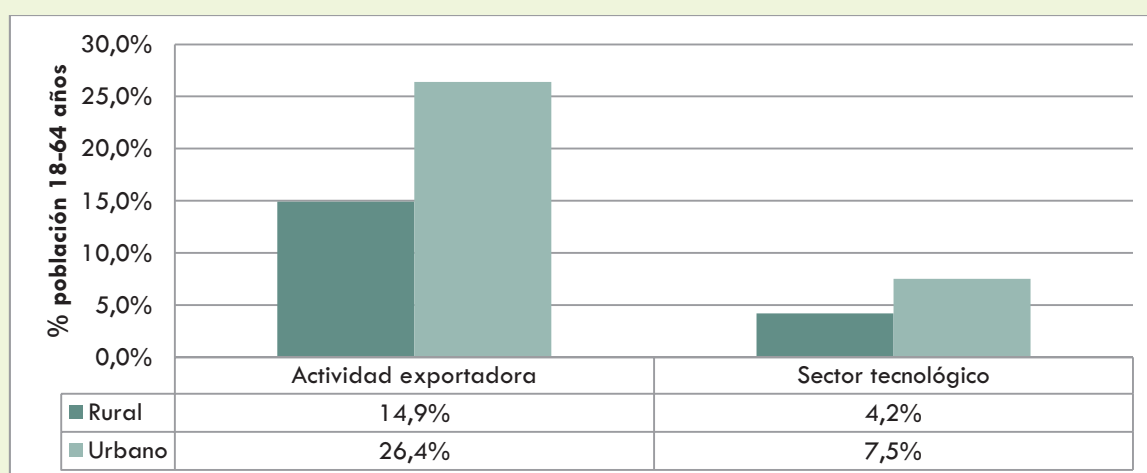
Política de Creación de empresas vs. Captación industrial

Contrario a lo implementado por muchas administraciones locales en España, la dedicación de recursos a la creación de empresa como pilar estratégico de desarrollo económico local es una mejor alternativa que la de programas de captación y atracción de empresas exógenas. Estudios recientes que analizan la fuente de creación de nuevos puestos de trabajo en zonas rurales de Norteamérica muestran como la captación y relocalización de empresas exógenas contribuye a solo el 1% de los nuevos empleos rurales. Este resultado está muy por debajo del 44% que proviene de la creación de nuevas empresas. Además, la mayor contribución a la creación de nuevos puestos de trabajo en zonas rurales (55%) se explica por el crecimiento de empresas rurales ya existentes (RUPRI, 2006).

Este resultado es coherente con el número creciente de estudios que demuestran el impacto positivo de la creación de empresas sobre el empleo, el crecimiento, la innovación y la competitividad territorial. Sin embargo, un número importante de administraciones locales en zonas rurales de España están implementando una estrategia de promoción económica basada en la captación industrial con un carácter altamente mono productivo. El éxito de esta estrategia ha sido hasta ahora muy limitado (Viladomiu y Rosell, 2004).

En lo concerniente a la internacionalización, las nuevas empresas rurales manifiestan una baja propensión hacia las exportaciones en comparación a las iniciativas empresariales promovidas por emprendedores urbanos. Sólo el 14,9% de los emprendedores rurales en fase inicial declaran ventas en el extranjero, lo que confirma que las nuevas empresas rurales son mucho menos internacionales que las promovidas por los emprendedores urbanos (26,4%). Además, se debe precisar que la intensidad de las exportaciones en comparación al total de las ventas de las nuevas iniciativas rurales que exportan es también relativamente baja, representando solo una fracción del total de las ventas. Las nuevas iniciativas donde predominan las ventas internacionales siguen ubicadas principalmente en zonas urbanas de España. Esto contrasta con la importancia que tienen muchos productos agro-alimentarios entre las principales exportaciones españolas.

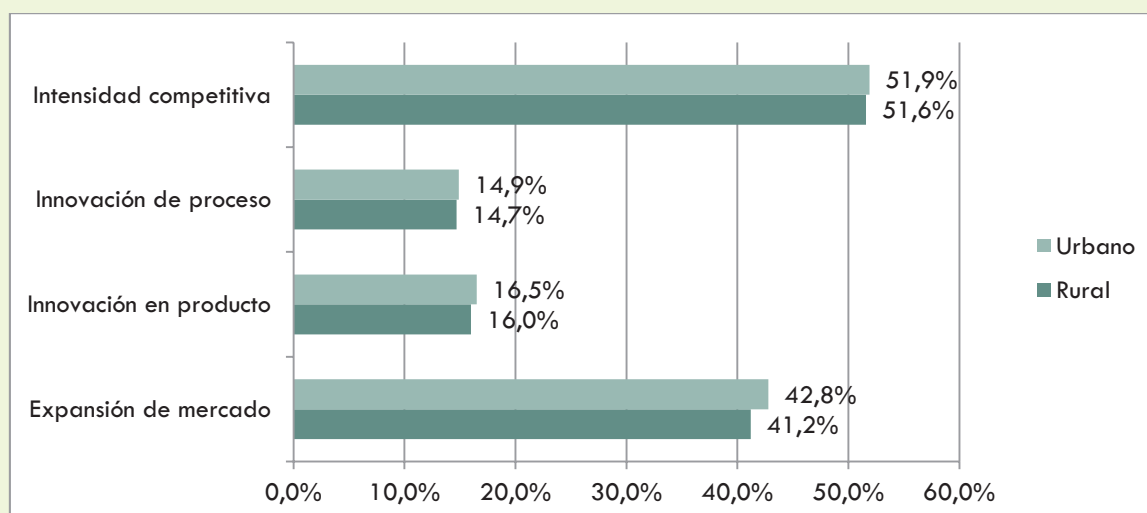
Figura 73: Proporción exportadora y de iniciativas en sectores con intensidad tecnológica entre los emprendedores en fase inicial en zonas rurales y urbanas



De igual manera, las empresas creadas por los emprendedores rurales en fase inicial tienen una menor propensión hacia sectores con cierta intensidad tecnológica. Sin embargo, comparando las empresas de los nuevos emprendedores rurales con los urbanos, la diferencia en la propensión hacia sectores de media o alta implementación tecnológica no es muy grande. Mientras que el 4,2% de los nuevos emprendedores rurales de España operan en dichos sectores, la proporción urbana alcanza el 7,5% de las nuevas empresas en fase inicial.

Salvo las dos características antes mencionadas, las iniciativas empresariales promovidas por los nuevos emprendedores rurales de España en 2011 no se diferencian de forma significativa de las de emprendedores urbanos (Figura 74). La ambición de expansión de mercado a nivel de ventas entre los emprendedores rurales es relativamente similar a los de nuevos emprendedores residentes en zonas urbanas de España. Mientras que el 41,2% de las personas involucradas en actividades emprendedoras en áreas rurales prevén un crecimiento de mercado en el futuro, la proporción entre los emprendedores urbanos es del 42,8%. De forma similar, la innovación entre las nuevas iniciativas empresariales de los emprendedores españoles no presenta grandes variaciones al comparar territorios rurales y urbanos. La innovación de producto es prácticamente igual entre las nuevas iniciativas rurales y urbanas. El 16,0% y 16,5% de los emprendedores rurales y urbanos, respectivamente, declaran importantes innovaciones de productos en sus nuevas iniciativas empresariales. A nivel de innovación de proceso, un 14,7% de los nuevos emprendedores rurales (14,9% entre los que residen en áreas urbanas) manifiestan utilizar las últimas tecnologías disponibles dentro de los procesos internos de sus nuevas empresas. Finalmente, como se puede observar en la Figura 64 los resultados obtenidos para los emprendedores rurales y urbanos en lo que respecta a la intensidad competitiva y las estrategias de posicionamiento de las nuevas iniciativas empresariales son muy similares. Hasta la mitad de los nuevos emprendedores, tanto rurales (51,6%) como urbanos (51,9%), declaran haber ubicado sus empresas en grupos estratégicos diferenciados donde existe poca o ninguna intensidad competitiva.

Figura 74. Características del perfil de las empresas promovidas por emprendedores en fase inicial en zonas rurales y urbanas de España

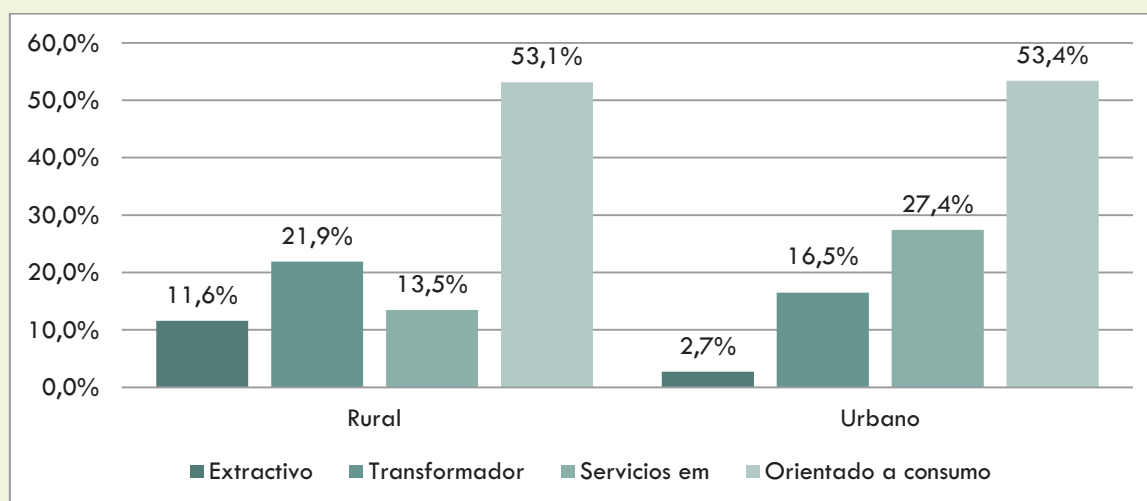


La razón que podría explicar el gran parecido entre la estrategia adoptada por las iniciativas empresariales de los emprendedores rurales y urbanos españoles podría tener relación con la

convergencia que ha tenido el emprendimiento rural hacia el perfil urbano a lo largo de la última década en España. Mientras que las empresas promovidas por emprendedores urbanos han mantenido un perfil relativamente constante en los últimos años, el perfil empresarial de los emprendedores rurales se ha acercado cada vez más al perfil urbano. Las nuevas iniciativas rurales han ido ganando en innovación, tanto en producto como en proceso, y han experimentado una mejora en cuanto a sus ambiciones de expansión de mercado. Por el contrario, el cambio no es pronunciado al analizar el empleo, las expectativas de empleo y la internacionalización, ya que con excepción del ligero repunte observado en los dos últimos años, las exportaciones de empresas creadas por emprendedores rurales han bajado desde el 2006.

La caída en las exportaciones del emprendimiento rural podría deberse al cambio en la composición de su tejido industrial. Las iniciativas de los emprendedores rurales españoles están cada vez más ubicadas en sectores de servicios y consumo, y para el 2011 las empresas que operan en estos sectores representan el 53,1% de las iniciativas. Dicha proporción alcanza por primera vez el nivel de empresas de servicios al consumo entre las nuevas iniciativas promovidas por emprendedores urbanos (53,4%). Como se puede ver en la Figura 75, las nuevas empresas rurales siguen teniendo una fuerte presencia en sectores primarios (extractivos) y transformadores, mientras que las empresas en el sector de servicios a empresas son más frecuentes entre las nuevas iniciativas urbanas.

Figura 75. Distribución sectorial de los emprendedores en fase inicial en zonas rurales y urbanas de España



Política de emprendimiento rural en España

El nuevo paradigma de desarrollo rural al que hacíamos referencia anteriormente, encuentra su motivación, desde una perspectiva teórica, en el objetivo de lograr una mayor diversificación de las economías rurales y disminuir así su tradicional dependencia de las actividades agrarias. La institucionalización de dicho enfoque tiene lugar a través de la política comunitaria de desarrollo rural, denominado como el “segundo pilar de la Política Agraria Común (PAC)”. Dicha política se materializa en el periodo de programación 2007-2013 en los Programas de Desarrollo Rural (PDR). Estos Programas agrupan todas las actuaciones a favor del desarrollo rural cofinanciadas por el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER). La totalidad de los Programas de Desarrollo Rural (PDR) de los territorios europeos tiene que estar en consonancia con las Directrices Estratégicas Comunitarias (DEC) que determinan las prioridades y áreas de intervención, y con el Plan Estratégico Nacional (PEN) donde se indican las prioridades a nivel de países.

En el caso español, y a partir del Plan Estratégico Nacional (PEN) español se confeccionó además un Marco Nacional de Desarrollo Rural 2007-2013 (MNDR) donde se detallan las medidas comunes (medidas horizontales) que deben figurar en todos los Programas de Desarrollo Rural de las Comunidades Autónomas así como otros elementos comunes de estos Programas. Entre las medidas horizontales obligatorias incluidas en el MNDR no figura ninguna relacionada con el emprendimiento o con la mayor diversificación de las economías rurales tal como indican las Directrices Estratégicas Comunitarias. Así pues, en el caso de los diferentes PDR autonómicos, la integración de las medidas de fomento a la creación de empresas está dominada por una política de enfoque sectorial, resultando en una aplicación tradicional de una PAC que pretendía servir de vehículo para el cambio hacia el nuevo paradigma de desarrollo rural.

En concreto, el ‘estímulo del espíritu empresarial dinámico’ recogido en el primer eje de la PAC (mejora de la competitividad de los sectores agrario y silvícola) se contempla en la mayor parte de los PDRs autonómicos en el marco de los apoyos denominados ‘Ayudas para la realización de proyectos de incorporación de jóvenes y de emprendimiento’ (actuación 11102 de los PDRs). Sin embargo, el colectivo que se beneficia de estas ayudas queda restringido a los jóvenes agricultores que se incorporan a la actividad agropecuaria; y en la mayoría de los casos a los titulares de explotaciones que participan en proyectos empresariales promovidos por las administraciones autonómicas. Además, dichos proyectos se encuentran limitados a actividades de comercialización y transformación de productos agrícolas procedentes de la propia explotación, por lo que sólo el sector agrario se favorece de esta medida de fomento.

Por otra parte, y también dentro del primer eje de la PAC, se contemplan los apoyos designados ‘Ayudas a las inversiones para la mejora de los procesos de transformación y comercialización de los productos agrarios en territorio LEADER’ (actuación 12301). Esta acción de apoyo constituye uno de los aspectos más polémicos del actual PDR, dado que la inclusión de una medida estrictamente agraria en el marco de la Iniciativa LEADER podría mitigar su predominante carácter ‘rural’ y multisectorial. Así, mientras que en el pasado los fondos de la iniciativa LEADER estaban reservados a actividades rurales no agrarias, la incorporación de medidas agrarias en el LEADER podría provocar un retroceso en la orientación ‘rural’ del actual PDR; especialmente si se considera la reducción presupuestaria que se ha producido en los fondos dedicados al LEADER en el plan actual. Sin embargo, las asociaciones españolas de los Grupos de Acción Local (GAL) LEADER no ven peligro de intrusismo agrario en el desarrollo rural, y por el contrario perciben una oportunidad para expandir sus posibles poderes de influencia hacia la agricultura.

El resto de los apoyos asociados a la creación de empresas se incluyen en el PDR dentro de lo que sería el tercer eje de la PAC (mejora de la calidad de vida en zonas rurales y fomento de la economía rural). El eje 3 está formado por 3 sub-ejes o sub-objetivos [3.1 - Diversificación de la economía rural; 3.2 - Mejora de la calidad de vida; 3.3 - Formación, información y adquisición de capacidades] y los apoyos al emprendimiento se encuentran materializados en sólo tres medidas del primer sub-eje 3.1. Dos de las medidas, las acciones 311 y 313, son de carácter sectorial. En concreto, con respecto a la medida 311 cabe acentuar que a pesar de estar orientada a la diversificación de la economía rural, su objetivo específico se reduce a la diversificación de las actividades derivadas de la explotación agraria y al incremento de las rentas de los agricultores. En consecuencia, sólo los titulares de las explotaciones agrarias podrán beneficiarse de dicha medida. En cuanto a la acción 313, es importante destacar que se trata de una medida integrada en la Iniciativa LEADER, siendo el sector turístico el único favorecido.

De esta forma, sólo la acción denominada ‘Ayudas a la creación y desarrollo de microempresas’, incluida en el sub-eje 3.1 de la PAC se destina íntegramente y sin limitaciones sectoriales al fomento de la creación de empresas. En particular, las empresas beneficiarias deberán tener menos de diez empleados (microempresas) y contar con un volumen de negocios inferior a dos millones de euros.

Si se analiza la distribución presupuestaria entre las diferentes acciones de la política comunitaria de desarrollo rural, tal como se implementa en España, uno puede interpretar una baja priorización de la actividad emprendedora por parte de las administraciones españolas como herramienta dinamizadora del mundo rural. Sólo 1,4% del presupuesto total cofinanciado derivado del FEADER ha sido dirigido hacia las acciones del sub-eje 3.1 – ‘Diversificación de la economía rural’. Muchas de las CC.AA. españolas con mayor grado de ruralidad decidieron ignorar por completo ese objetivo al no dedicar fondos al eje 3.1 y, por el contrario, decidieron concentrar la mayor parte de las transferencias presupuestarias al primer eje que se limita al sector agrario.

En definitiva, se puede afirmar que la política rural española es poco coherente con el mencionado nuevo paradigma de desarrollo rural donde la creación de empresa es un componente clave. A pesar del cambio de nombre del ministerio responsable y de la creación de una Ley para el Desarrollo Sostenible del Medio Rural en 2007 que se considera innovadora pero que carece del presupuesto que permita su implementación en la mayor parte del territorio español; el desarrollo rural basado en la diversificación económica, el crecimiento endógeno y la actividad emprendedora quedan marginados de la política territorial española.

En consecuencia, la política de promoción a la creación de empresas debe convertirse en una piedra angular de cualquier plan de desarrollo rural. La creación de empresas en el mundo rural Español está condicionada por el marco institucional local, y como tal no debería estar aislado del resto de políticas rurales (Lafuente et al., 2007). El carácter sectorial de la mayoría de políticas rurales ha creado un gran distanciamiento entre los distintos departamentos administrativos que históricamente se han encargado de formular la política rural en España, y aquellos departamentos que se encargan de promover la actividad emprendedora. Dada la creciente importancia de la creación de empresas y la diversificación del tejido empresarial para las economías locales, el nuevo enfoque de política rural debe tener en cuenta dentro de su diseño programas específicos donde la diversificación sectorial sea clave a la hora promover la creación de empresas en el mundo rural.

Tabla 45. Distribución según ejes del presupuesto total cofinanciado derivado del FEADER 2007-2013 en España (Viladomiu y Rosell, 2009)

Ejes	Eje 1				Eje 2		Eje 3			Eje 4	
Sub-ejes	1.1	1.2	1.3	1.4	2.1	2.2	3.1	3.2	3.3	4.1	4.2. y 4.3
Andalucía	7,6	42,2	1,6	0,0	16,9	17,3	0,7	0,2	0,1	10,2	2,7
Aragón	7,9	44,3	0,7	0,0	21,2	7,8	0,5	6,5	0,0	8,9	2,0
Asturias	22,3	26,3	1,2	0,0	16,7	18,5	4,5	0,9	0,1	6,7	2,3
Baleares	9,9	29,7	3,8	0,0	48,6	1,3	2,2	3,2	0,5	0,0	0,9
Canarias	6,2	55,5	1,6	0,0	8,1	10,1	1,5	10,3	0,0	4,5	1,0
Cantabria	16,0	20,6	0,0	0,0	21,7	6,4	0,1	27,5	0,0	5,7	1,4
C Mancha	8,5	31,0	1,8	0,0	21,3	26,7	0,0	1,0	0,0	7,3	2,1
C León	12,0	35,7	0,4	0,0	26,9	11,9	0,0	1,6	0,0	9,2	2,1
Cataluña	14,2	34,8	1,3	0,0	24,1	7,5	3,3	2,9	0,0	8,6	1,9
Galicia	17,4	20,2	1,6	0,0	14,1	17,0	5,4	4,8	0,0	8,0	2,0
La Rioja	10,7	48,8	0,0	0,0	12,6	16,7	1,1	2,5	0,0	6,4	1,2
Madrid	4,8	38,2	0,1	0,0	11,8	17,6	4,6	12,7	0,1	9,1	1,0
Murcia	5,9	49,1	0,0	0,0	28,7	8,6	0,0	0,0	0,0	6,2	1,0
Navarra	7,5	60,3	0,0	0,0	16,3	8,1	1,5	1,6	0,0	3,9	0,8
P Vasco	19,8	41,2	3,6	0,0	17,7	4,4	0,3	4,2	0,0	8,1	0,6
C Valenciana	14,9	38,5	0,0	0,0	28,1	5,5	0,0	0,0	0,0	10,1	2,5
España	11,1	38,1	1,2	0,0	20,1	14,5	1,4	2,8	0,0	8,3	2,0

CAPÍTULO 11. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DE EMPLEADOS O EMPRENDIMIENTO CORPORATIVO

Introducción

El observatorio GEM 2011, ha dedicado recursos a la medición del emprendimiento realizado por empleados en el seno de sus organizaciones, ya sean de empresas privadas o de entidades públicas. Es la primera vez que se realiza un estudio acerca de este tema de ámbito internacional y con una metodología común. Técnicamente, a esta parte de la actividad emprendedora se la denomina emprendimiento corporativo o “intrapreneurship”.

El fenómeno del emprendimiento en el seno de las empresas está cobrando gran importancia porque, a medida que se avanza en el conocimiento de la actividad emprendedora, se advierte el beneficio social y económico de tener una sociedad con espíritu emprendedor en cualquiera de sus vertientes. Si el emprendimiento independiente ya se ha demostrado que tiene un elevado impacto económico y motor de la innovación, el emprendimiento corporativo tiene un efecto similar y es tan deseable como el primero.

La Dirección General de Política de la Pyme en combinación con el observatorio GEM España, ha mostrado su interés en cuanto a un conocimiento más profundo del emprendimiento corporativo y, especialmente, su prevalencia y características en nuestro país. Por ello, ha dedicado recursos a la realización de un estudio en profundidad que proporciona un detallado análisis del comportamiento emprendedor corporativo en España, así como una extensa revisión de la literatura que ayuda a comprender la definición y contenidos de esta disciplina. Por este motivo, en el presente informe sólo se presentan los resultados generales de la medición del emprendimiento corporativo en nuestro país y se remite al lector interesado en este tema a consultar el documento publicado por la DGPYMEs bajo el título de “Emprendimiento Corporativo en España”⁸ y facilitado por su servicio de publicaciones.

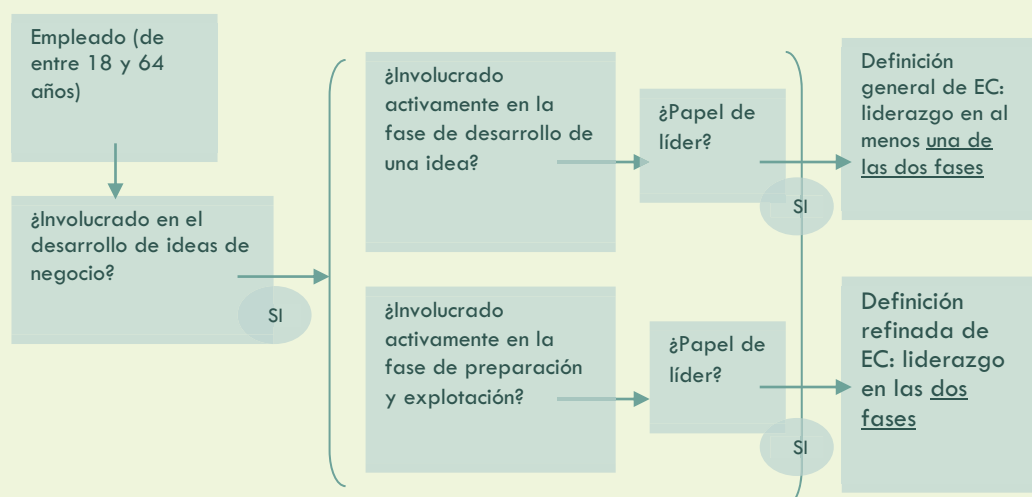
Definición GEM de emprendimiento corporativo o “intraemprendimiento”

GEM ha adoptado el siguiente concepto de emprendimiento corporativo: “actividad asociada al desarrollo de nuevas actividades de negocio por parte de los empleados de cualquier empresa o entidad para sus empleadores, en términos de crear un nuevo punto de venta, una filial, el lanzamiento de nuevos productos o servicios o cualquier otra iniciativa de carácter emprendedor”.

La Figura 76 muestra la instrumentalización del concepto de emprendimiento corporativo y es, al mismo tiempo, el esquema que ha proporcionado la base para la información que ha recogido el observatorio GEM en su edición 2011 para medir la prevalencia de su actividad entre la población adulta de las naciones participantes.

⁸ Alicia Coduras, Maribel Guerrero, Iñaki Peña, Emprendimiento Corporativo en España, Dirección General de Política de la Pyme en España, 2011.

Figura 76. Instrumentalización del concepto de emprendimiento corporativo (EC)



Fuente: Bosma et al., 2010.

La medición del emprendimiento corporativo y su resultado en España

Para medir el emprendimiento corporativo, la encuesta GEM a la población adulta de los países participantes, ha identificado a las personas empleadas por cuenta ajena, ya fuese a tiempo completo o parcial, y ha determinado cuántas de ellas estaban involucradas en el desarrollo de ideas de negocio en el seno de las entidades para las que trabajan en los últimos tres años. Tras este paso, también se ha determinado cuántos empleados estaban activamente involucrados en la actualidad en la fase de desarrollo de una idea o en la fase de preparación y explotación de la misma, información que, junto con el desarrollo de un papel de liderazgo del empleado en una o ambas fases, ha permitido establecer una estimación de la prevalencia de emprendimiento corporativo en los países. Los indicadores resultantes de este proceso de medición son los que se presentan a continuación.

Tabla 46. Prevalencia del emprendimiento corporativo en la población española de 18-64 años y en la población española de empleados por cuenta ajena de 18-64 años

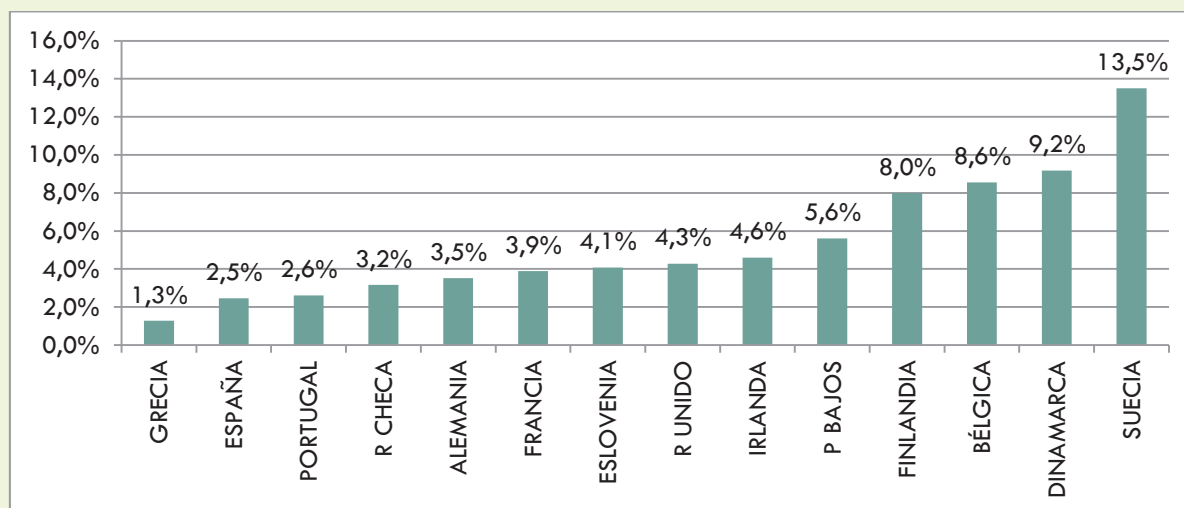
Indicadores de intraemprendimiento calculados sobre la población española de 18-64 años	
% empleados activos como emprendedores en los tres últimos años	6,9%
% empleados activos como emprendedores el año 2011	5,4%
% empleados activos y liderando una iniciativa en los tres últimos años	2,7%
% empleados activos y liderando una nueva iniciativa el año 2011	2,5%
Indicadores de intraemprendimiento calculados sobre la población de empleados de 18-64 años	
% empleados activos como emprendedores en los tres últimos años	15,2%
% empleados activos como emprendedores el año 2011	12,0%
% empleados activos y liderando una iniciativa en los tres últimos años	6,0%
% empleados activos y liderando una nueva iniciativa el año 2011	5,5%

Los resultados de la actividad intraemprendedora en España son inferiores a los que se obtienen en cuanto a emprendimiento independiente. Así, el TEA ha arrojado un porcentaje de involucración en iniciativas nuevas y nacientes del 5,8% sobre la población española, mientras que la tasa actual de empleados involucrados en iniciativas para sus empleadores es del 5,4% en sentido general y del 2,5% en sentido efectivo de realización de proyectos. Si comparamos estos indicadores con los del desglose de la actividad emprendedora en que un 3,3% corresponde a la parte naciente y un 2,5% a la nueva y

que efectivamente se ha puesto en marcha, podemos concluir que la actividad que se desarrolla corporativamente es equiparable en términos de efectividad (un 2,5% de iniciativas puestas en marcha) y que la naciente o en desarrollo es ligeramente inferior en las corporaciones (2,9%) comparada con la independiente (3,3%).

La posición relativa de España en la Unión Europea del mismo grupo económico está por debajo de la media y evidencia que esta práctica está relativamente poco extendida entre nuestras corporaciones.

Figura 77. Actividad intraemprendedora efectiva sobre la población de los países de la UE impulsados por la innovación

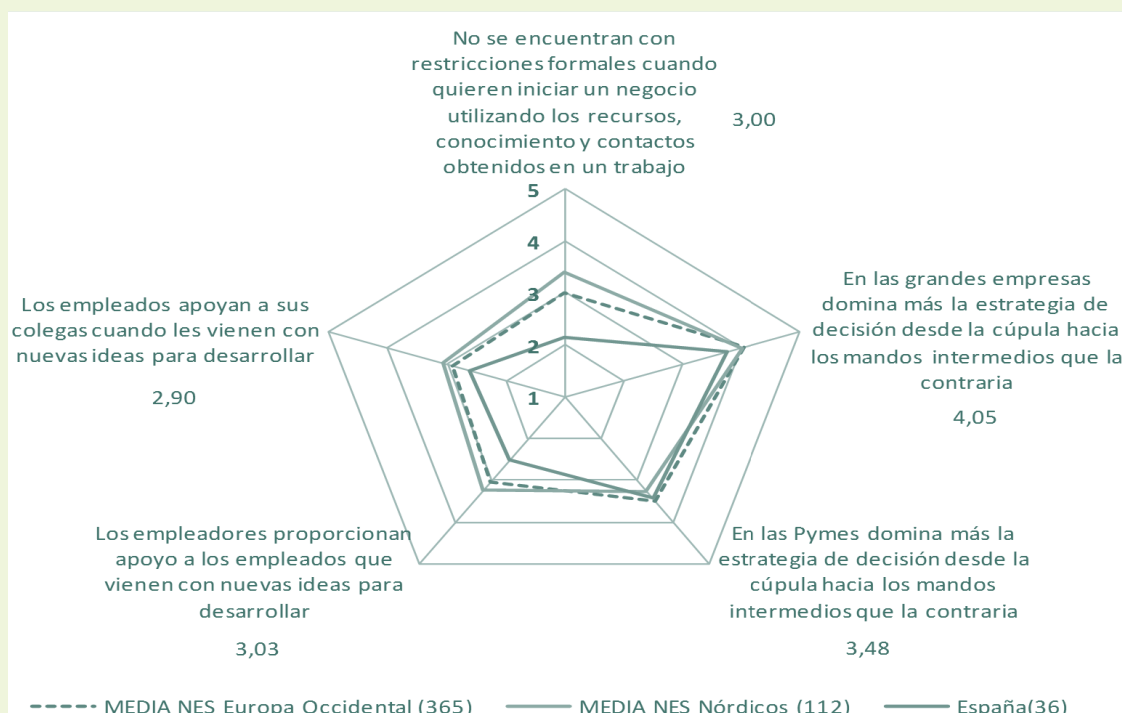


La conclusión preliminar acerca de la prevalencia del emprendimiento corporativo en España es que, presenta cifras muy moderadas sobre el conjunto de la población y, también sobre el colectivo de empleados por cuenta ajena, siendo deseable y aconsejable su promoción e impulso, pues constituye un importante recurso para el incremento de la competitividad del tejido empresarial y de la función pública.

El entorno para el intraemprendimiento según los expertos GEM

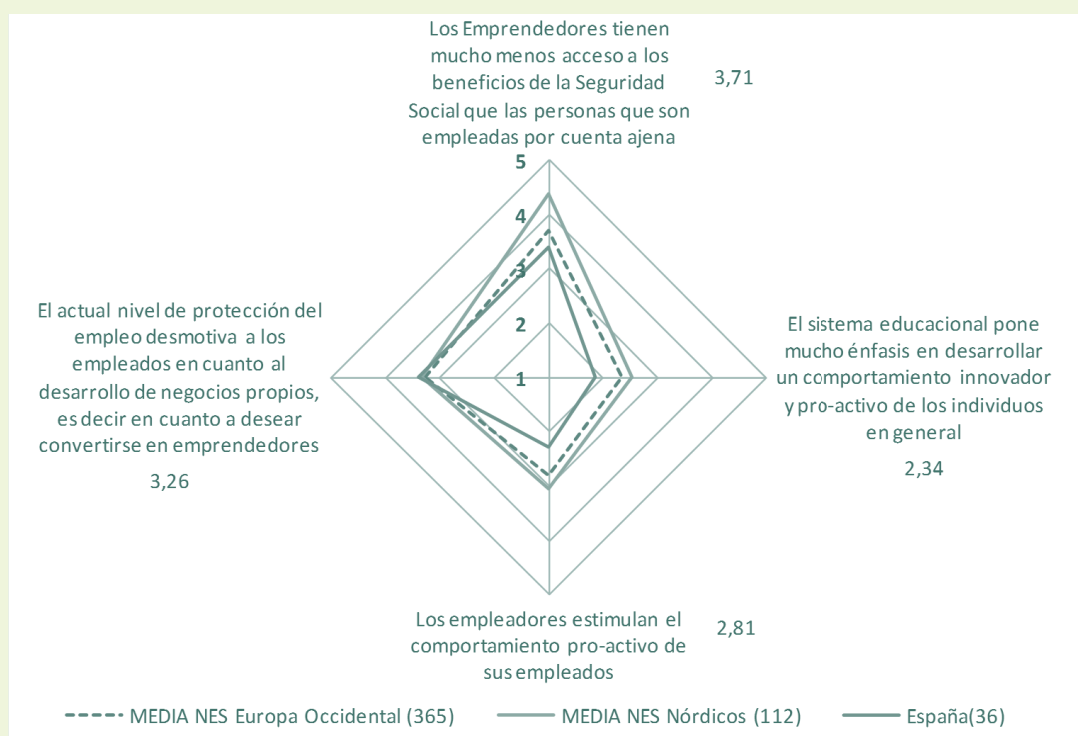
El entorno para el desarrollo de este emprendimiento es considerado por los expertos GEM de España como más bien precario en cuanto a la mentalidad que debería de haber para fomentarlo. Por consiguiente, la labor a afrontar desde la óptica de las políticas públicas y las acciones privadas es la de promover el conocimiento de los beneficios de una gerencia que apoye las iniciativas de los empleados, desde su consideración y valoración hasta su desarrollo cuando se concluya que pueden, efectivamente, aspirar a aportar valores concretos, ya sea en la creación de negocios derivados o en la mejora de los procesos internos. Así, como se aprecia en la Figura 78, los empleados españoles se hallan frente a un entorno más restrictivo cuando quieren iniciar negocios o proyectos utilizando los recursos, conocimientos y contactos obtenidos en su trabajo. Asimismo, existe una cultura más precaria de apoyo a los colegas cuando vienen con nuevas ideas para desarrollar. Sin embargo, tanto en España como en el resto de la UE desarrollada, aún falta mucho por hacer en cuanto a modificar la dirección de la estrategia de decisión acerca de la consideración de nuevos proyectos, que sigue muy anclada en las cúpulas y siendo poco flexible en cuanto a considerar las ideas que proceden de mandos intermedios. El progreso del intraemprendimiento depende en buena medida de cambios de mentalidad y de la capacidad de motivación de las cúpulas hacia las iniciativas de los empleados.

Figura 78. Valoración experta del entorno para el desarrollo del emprendimiento corporativo en España, los países nórdicos y el resto de la Europa impulsada por la innovación



Por otro lado, y en síntesis, la Figura 79 compara la valoración media de los expertos españoles respecto de la media de los expertos europeos en su conjunto acerca de un conjunto de afirmaciones relacionadas con la motivación para emprender corporativamente.

Figura 79. Valoración media de los expertos españoles respecto a la valoración media de los expertos europeos en cuanto a motivación para el intraemprendimiento



Como se puede apreciar, las valoraciones de los expertos españoles se encuentran por debajo de la media europea y de la de los países nórdicos. De esta manera, se puede intuir que en España a pesar de que los emprendedores pudieran tener acceso a los beneficios de seguridad social y a pesar de que los sistemas de protección del empleo los desmotiven, ni el sistema educativo ni los empleadores proveen las condiciones en las que el capital humano pueda desarrollar, al menos de forma impactante para la economía, comportamientos innovadores y pro-activos en el seno de las corporaciones.

Características de los empleados emprendedores y de sus iniciativas

El emprendimiento corporativo se desarrolla en más de un 60% de los casos en empresas o entidades privadas y cuya actividad se realiza con ánimo de lucro, siendo también notable su presencia en organizaciones públicas, donde la proporción supera el 30% del total. Mucho menos significativa es la participación por parte de empleados de organizaciones sin ánimo de lucro, que se sitúa en torno al 3-3,5% y en otras entidades, en que se sitúa en torno a un 1-1,5% del total.

Por otro lado, en cuanto al tamaño de las organizaciones o empresas en que se dan estas actividades, la mayoría de los casos se localizan en empresas pequeñas, resultado que es coherente con el tamaño medio de nuestro tejido empresarial. Así, alrededor de un 20% tiene lugar en empresas de hasta 9 empleados (dimensión micro), mientras que cerca del 50% lo hace en Pymes de entre 10 y 249 empleados. Sin embargo, no deja de ser notable la proporción de casos que tienen lugar en entidades y organizaciones mayores de 250 empleados (alrededor de un 30%), donde se hallan englobadas muchas instituciones públicas.

Las actividades registradas y descritas por los intraemprendedores del ámbito público se desarrollan especialmente en centros de atención sanitaria y en centros de educación. Ambos tipos de organismos responden, habitualmente, a plantillas que fácilmente superan los cien puestos de trabajo, especialmente los grandes hospitales y las universidades. La mejora de procesos asistenciales y el desarrollo de los programas en función de los criterios de los acuerdos de Bolonia en materia de enseñanzas universitarias están contribuyendo de forma muy notable al impulso el emprendimiento corporativo público en la actualidad.

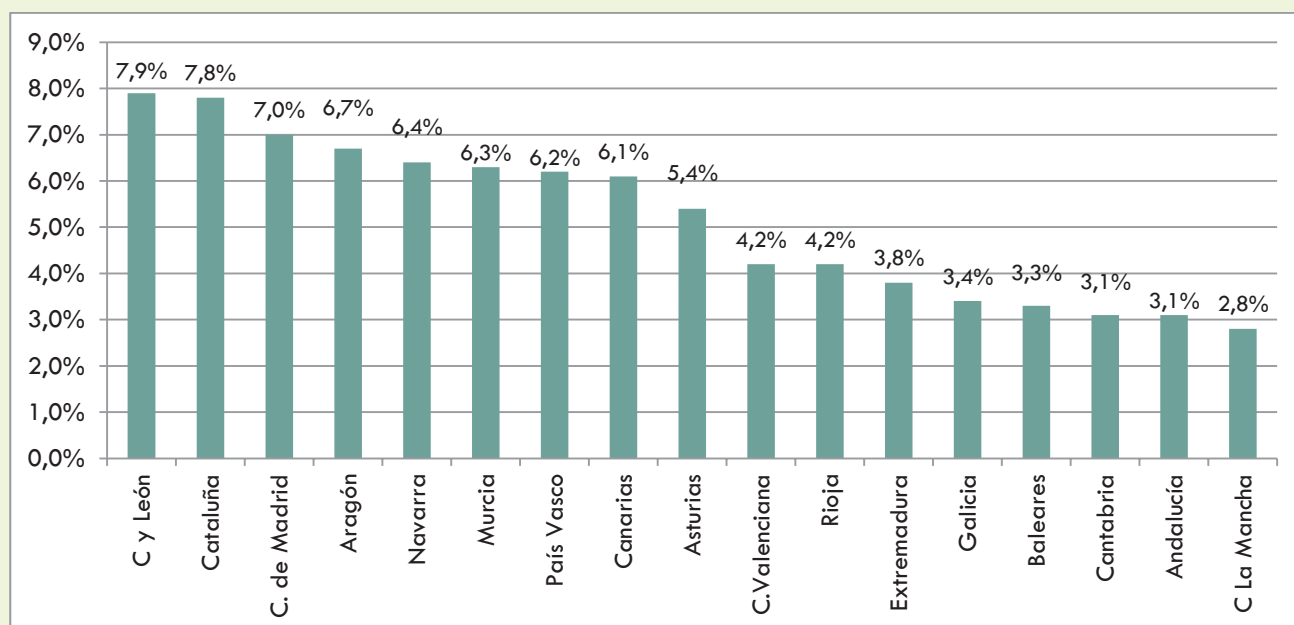
En cuanto a las actividades concretas desarrolladas, existen múltiples tipos de iniciativas de emprendimiento corporativo, pudiendo hacerse una distinción entre la esfera pública y la privada, así como una segunda distinción entre actividades que dan lugar a nuevos negocios y actividades que suponen mejoras de diversos ámbitos dentro de una corporación. Teniendo en cuenta estos matices, en la esfera privada destaca la proporción de casos que deriva en la mejora de procesos internos, seguida de las acciones orientadas a lograr un incremento de ventas y el desarrollo del marketing de las firmas, apareciendo en tercer lugar el desarrollo de nuevas líneas de negocio, producto o proyectos empresariales. Por otro lado, en el entorno público, aparecen como más destacadas las acciones que guardan relación con la educación y la formación, los servicios sociales y, con menor volumen, la mejora de procesos de atención sanitaria.

Al analizar las características de los emprendedores corporativos, tomando como este colectivo el que responde a la definición general, lo primero que llama la atención es que, también en este apartado predomina la proporción de hombres sobre la de mujeres, pero con una diferencia significativamente menos acusada que la que se da en torno al emprendimiento no corporativo. Este resultado sugiere una mayor facilidad para la mujer empleada, de mostrar y aplicar sus habilidades emprendedoras en el seno de corporaciones, acerca de las cuales no hay que olvidar que se está analizando tanto la esfera privada como la pública, mientras que parecen encontrar más dificultades (siempre hablando proporcionalmente), para desarrollarlas como creadoras independientes de negocios.

Por otro lado, la edad media del emprendedor corporativo se sitúa en torno a los 40 años: la media es algo más elevada (41,2 años), con tan sólo un 10% de personas de 29 y menos años. De ello se desprende que el emprendimiento corporativo español está, mayoritariamente, en manos de empleados con cierta madurez y experiencia. Asimismo, los empleados emprendedores residen en hogares que tienen por término medio tres o cuatro miembros, y su nivel de renta tiende a ser elevado dentro de la escala por tercios. Acorde con la tendencia mostrada por la renta, el perfil educativo de una parte muy significativa de estos emprendedores es estar en posesión de un grado universitario, lo que, al igual que sucede en el entorno emprendedor no corporativo, impulsa el logro de mayor calidad, diversificación e innovación en buena parte de la creación de nuevas iniciativas.

Completa la descripción socio-demográfica de los emprendedores corporativos, la distribución acerca de su ubicación en el abanico de Comunidades Autónomas que forman la geografía española. Como se puede ver en la Figura 80, en cuanto a los porcentajes de empleados actualmente activos en este tipo de iniciativas y sobre la población total, destacan las regiones de Castilla y León, Cataluña y Madrid prácticamente equiparadas, seguidas por Aragón, Navarra, Murcia, el País Vasco y Canarias, todas ellas por encima de la media española (5,4%). Este resultado concuerda con los resultados del estudio sobre iniciativas públicas y privadas para fomentar esta actividad que se ha realizado para la DGPYMEs, lo que permite sugerir, que allí donde se están realizando acciones de impulso del emprendimiento corporativo, éste, efectivamente, presenta una mayor prevalencia que bien puede estar respondiendo al mayor interés demostrado por propiciar su crecimiento y consolidación. Asimismo, este resultado debe ser considerado por los casos del resto de las Comunidades Autónomas más desarrolladas para mejorar y equiparar su situación con la de las regiones europeas más adelantadas y sensibles a una tendencia que se vislumbra como clave del nuevo avance en cuanto a crecimiento y competitividad: emprender, no sólo de forma independiente, sino en las corporaciones y organizaciones que forman el tejido empresarial e industrial de las naciones punteras.

Figura 80. Distribución del emprendimiento corporativo de carácter general sobre la población de 18-64 años en función de la ubicación geográfica regional



Como recomendación final, tras esta primera exploración del tema, GEM España advierte de la importancia de seguir analizando este fenómeno al mismo nivel que lo viene haciendo acerca del

emprendimiento privado o independiente. Seguir la evolución de los indicadores iniciados el año 2011 puede aportar una valiosa información en este poco explorado terreno desde el punto de vista empírico. El observatorio es consciente de que, además de medirlo, el tema tiene un gran potencial en cuanto al logro de su caracterización y análisis en profundidad. Con este informe, se abre una nueva e importante línea de actuación para el observatorio GEM español.



CAPÍTULO 12. ANÁLISIS GENERAL DEL ENTORNO EN QUE SE DESARROLLA LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ESPAÑA EN EL 2011

Introducción

Para analizar el estado de las condiciones específicas del entorno emprendedor o factores que se consideran como más influyentes en el avance o el retroceso de la actividad emprendedora, el observatorio GEM realiza anualmente una encuesta a diferentes expertos en: apoyo financiero, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación y formación, transferencia de I+D, acceso a infraestructura comercial y profesional, apertura del mercado interno, acceso a infraestructura física y normas sociales y culturales.

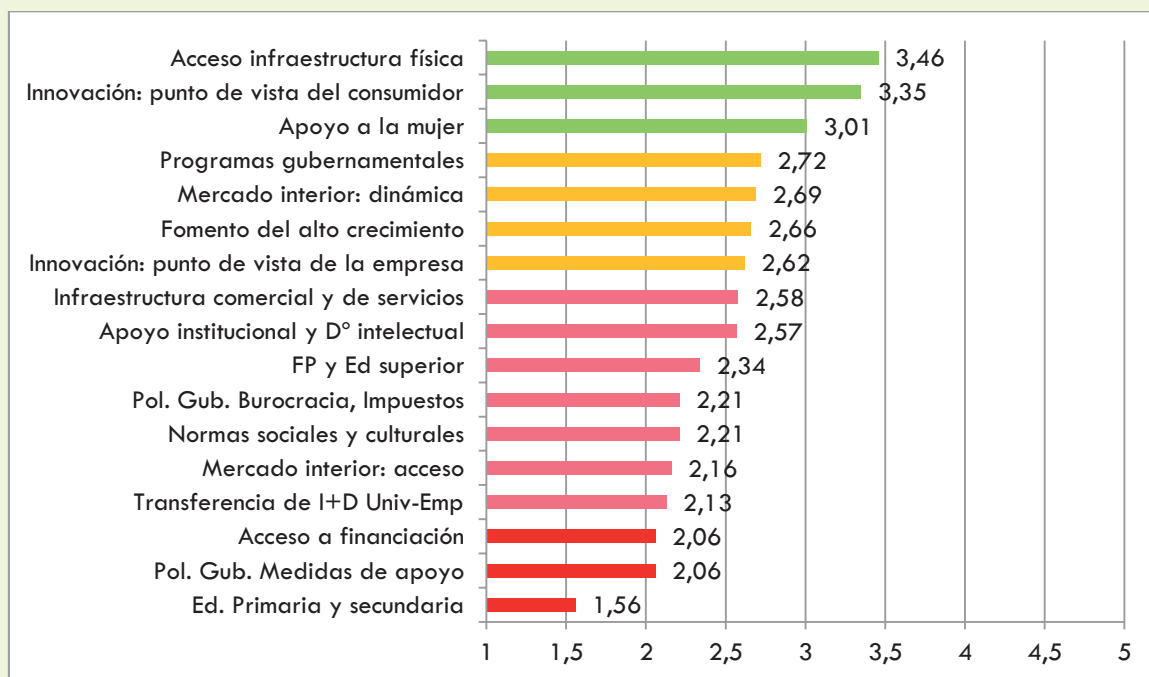
La encuesta a los expertos es una herramienta de investigación de carácter más subjetivo que la encuesta a la población adulta. En las respuestas, los entrevistados utilizan escalas de Likert de cinco puntos para proporcionar sus valoraciones, añadiendo a esta información explicaciones textuales sobre obstáculos y apoyos al emprendimiento, así como recomendaciones para mejorar el marco en que se desenvuelven los emprendedores.

Estado medio general de las condiciones de entorno para emprender

En términos generales, el estado medio de las condiciones específicas del entorno sobre la que han opinado los expertos, sigue siendo poco favorable para emprender. En 2011 ha seguido retrocediendo en siete de sus elementos, aunque en cinco de ellos mejora y en otros tantos permanece estable.

El acceso a infraestructura física sigue ocupando la primera posición como en años anteriores, aunque su valoración empeora con respecto al 2010. Le sigue la valoración de la innovación por parte del consumidor y el apoyo a la mujer emprendedora, aspecto que mejora y asciende una posición. El resto de condiciones de entorno no alcanzan el estado de aprobado en opinión de los expertos. No obstante, las valoraciones sobre los programas gubernamentales, la dinámica del mercado interior, el fomento del alto crecimiento y la formación profesional y educación superior tienen mejorías. El resto, han sufrido retrocesos, algunos de los cuales son leves y otros más notables, como se aprecia en la Tabla 47.

Figura 81. Valoración media general de las condiciones de entorno para emprender llevada a cabo por los expertos entrevistados en el 2011



ESCALA 1= MUY DEFICIENTE, 5= MUY ADECUADO 1

La valoración de la educación primaria y secundaria sigue siendo la peor, y aunque levemente este año, continúa en retroceso desde 2006. El apoyo financiero a los nuevos empresarios, el énfasis al apoyo de las nuevas empresas por parte de las políticas gubernamentales, la transferencia tecnológica de I+D o las barreras existentes para acceder al mercado interno, son condiciones de entorno con valores bastante negativos y que siguen descendiendo desde 2007 o 2008.

Tabla 47. Evolución de las valoraciones medias de las condiciones de entorno

Condiciones de entorno (ordenadas según valores del 2011)	Media 2004	Media 2005	Media 2006	Media 2007	Media 2008	Media 2009	Media 2010	Media 2011	Conclusión
Acceso a infraestructura física	3,73	3,64	3,61	3,56	3,54	3,67	3,61	3,46	Retroceso
Valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor	No se preguntaba				3,46	3,25	3,60	3,35	Retroceso
Apoyo a la mujer	Nsp		3,18	3,30	3,11	3,31	2,81	3,01	Mejora
Programas Gubernamentales	3,12	3,01	3,17	3,13	3,10	3,06	2,49	2,72	Mejora
Mercado interno: capacidad de reacción	2,18	2,16	2,29	2,09	2,40	2,50	2,55	2,69	Mejora
Fomento del alto crecimiento	Nsp	3,05	3,06	3,04	3,02	3,15	2,54	2,66	Mejora
Valoración de la innovación desde el punto de vista de las empresas	No se preguntaba				3,09	2,90	2,68	2,62	Retroceso leve
Infraestructura comercial	3,20	3,26	3,18	3,23	2,98	3,06	2,86	2,58	Retroceso
Protección Derecho Intelectual	2,97	2,89	2,83	2,92	2,76	2,81	2,65	2,57	Retroceso
FP y estudios superiores: fomento emprende	2,74	2,75	2,82	2,82	2,81	2,65	2,26	2,34	Mejora
Normas sociales y culturales	2,78	2,74	2,69	2,74	2,80	2,45	2,27	2,21	Retroceso leve
Política Gubernamental: burocracia, trámites	2,87	2,81	2,79	2,80	2,56	2,34	2,21	2,21	Estable
Apertura mercado interno: barreras	2,76	2,70	2,97	2,76	2,60	2,68	2,30	2,16	Retroceso
Transferencia Tecnología e I+D	2,48	2,52	2,51	2,53	2,60	2,42	2,24	2,13	Retroceso
Política Gubernamental: énfasis medidas	2,95	2,69	2,84	2,90	2,73	2,69	2,40	2,06	Retroceso
Apoyo financiero	2,44	2,54	2,57	2,67	2,58	2,20	2,08	2,06	Retroceso leve
Educación primaria y secundaria	1,86	1,87	2,01	2,00	1,91	1,73	1,58	1,56	Retroceso leve

Por otro lado, aunque el prestigioso observatorio Doing Business nos sitúa este año en la posición 44 de 183 economías en cuanto a la facilidad de realizar negocios en España, con 10 procedimientos de media y 28 días frente a los 5 procedimientos y 13 días que arroja como media la OCDE, lo que nos indica que en España se ha avanzado en la simplificación de la tramitación de puesta en marcha de iniciativas empresariales en este último año; todavía no se ha logrado un estándar como el de la media de los países de la OCDE, y nuestros expertos no lo han visto reflejado en la práctica, ya que sus valoraciones sobre burocracia y trámites vienen descendiendo prácticamente desde 2004.

En resumen, si en 2009 teníamos 6 condiciones de entorno valoradas positivamente, y en 2010 descendimos sólo a dos, retrocediendo en todas ellas menos en una; este año, aunque sólo encontramos tres valoraciones positivas, sí vemos que cinco de ellas recuperan parte de sus valoraciones. Esto nos hace pensar que los expertos han valorado mejor la situación del entorno para emprender durante 2011 que la que teníamos el año anterior, lo que nos hace ser optimistas.

Para matizar el resumen anterior, la Tabla 48 muestra los resultados proporcionados por los expertos cuando son preguntados sobre el origen de los tres obstáculos principales a la actividad emprendedora, que más llaman su atención en el 2011. Como puede apreciarse, el apoyo financiero, sigue ocupando la primera posición, inamovible desde el 2004, aunque este año un 5,1% menos mencionado que el anterior. En la clasificación, se mantienen en segunda y tercera posición los apartados de políticas gubernamentales y normas sociales y culturales, con un incremento del 4,2% y del 3,5% respectivamente. La educación y formación desplaza al clima económico que es mencionado un 6% menos que el año anterior. La capacidad emprendedora de la población mantiene su posición y, el resto de temas, aparecen como marginales, cuando algunos de ellos habían tenido muchas más menciones en años anteriores. Tal es el caso de los programas gubernamentales, el contexto político, social e intelectual o el acceso a la infraestructura física.

Tabla 48. Principales orígenes de los obstáculos a la actividad emprendedora en el 2011, según la opinión de expertos de toda la geografía española

Clasificación de las fuentes citada por los expertos como generadoras de obstáculos a la actividad emprendedora en España, ordenados por orden de gravedad en el 2011	% del N de la tabla	Ranking del año:						
		2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Apoyo financiero	66,70%	1	1	1	1	1	1	1
Políticas gubernamentales	60,60%	2	2	2	4	3	3	3
Normas sociales y culturales	39,40%	3	3	3	3	2	2	2
Clima económico	27,30%	4	5	4	5	4	4	4
Educación, formación	24,20%	5	4	5	2	7	10	8
Capacidad emprendedora	9,10%	6	8	6	6	9	7	5
Transferencia de I+D	9,10%	6	9	8	9	5	6	9
Infraestructura comercial y profesional	6,10%	7	6	6	7	5	5	7
Apertura de mercado, barreras	3,00%	8	7	8	12	8	9	10
Programas gubernamentales	3,00%	8	7	8	8	12	12	11
Estado del mercado laboral	3,00%	8	8	9	8	11	13	13
Composición percibida de la población	0,00%	9	7	7	10	10	11	12
Contexto político, social e intelectual	0,00%	9	8	9	11	13	14	14
Acceso a infraestructura física	0,00%	9	9	-	7	6	8	6

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

Por otro lado, al identificar las principales fuentes que generan apoyos a la actividad emprendedora en España (ver Tabla 49), este año, el estado del mercado laboral crece de forma importante, ya que se percibe por un 43,8% de los expertos más como un apoyo que como una dificultad (ver Tabla 58) en este momento, debido a que la falta de empleo aumenta la consideración del emprendimiento como alternativa.

Tabla 49. Fuentes de apoyos a la actividad emprendedora en el 2011, según la opinión de expertos de toda la geografía española

Clasificación de las fuentes citada por los expertos como generadoras de apoyos a la actividad emprendedora en España, ordenados por orden de importancia en el 2011	% del N de la tabla	Ranking del año:						
		2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Estado del mercado laboral	43,80%	1	6	9	6	12	11	12
Programas gubernamentales	40,60%	2	1	1	1	2	1	1
Capacidad emprendedora	31,30%	3	7	7	8	7	9	9
Educación, formación	21,90%	4	2	3	3	5	5	4
Apoyo financiero	21,90%	5	5	9	4	4	4	5
Políticas gubernamentales	18,80%	6	2	2	2	1	2	2
Normas sociales y culturales	18,80%	6	8	5	6	9	6	6
Transferencia de I+D	9,40%	7	3	10	5	11	10	11
Clima económico	9,40%	7	4	4	7	3	3	3
Acceso a infraestructura física	3,10%	8	7	9	8	6	8	8
Infraestructura comercial y profesional	0,00%	9	6	8	6	13	13	10
Apertura de mercado, barreras	0,00%	9	9	6	9	10	12	7
Contexto político, social e intelectual	0,00%	9	10	10	10	8	7	13
Composición percibida de la población	0,00%	9	10	11	11	14	14	14

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

Se sigue percibiendo a los programas gubernamentales como fuentes de apoyo para la actividad emprendedora, aunque no sucede lo mismo con las políticas gubernamentales que descienden desde la segunda posición a la sexta. En cambio, es significativo el avance de la capacidad emprendedora desde el séptimo puesto al tercero, prueba de que los expertos parecen confiar en estos momentos en las capacidades emprendedoras de los españoles como respuesta a la situación de crisis.

Empeora su situación, desde la segunda a la cuarta, la educación y formación, mientras que se mantiene en la quinta posición el apoyo financiero para los emprendedores, lo que denota que no ha variado esta situación respecto a 2010.

Asimismo, los expertos valoran menos como fuentes de apoyo a la actividad emprendedora, la transferencia de I+D o el clima económico, pero apuestan más por la mejora de la consideración social del empresario.

Finalmente, la Tabla 50 muestra la clasificación de temas a que se refieren las recomendaciones de los expertos para mejorar el entorno de la creación empresarial.

Es muy significativo que las cinco primeras posiciones que aglutinan los mayores porcentajes de menciones por parte de los expertos, se mantengan prácticamente idénticas con respecto al año anterior. Así, siguen apostando para que las políticas y programas gubernamentales impulsen más la actividad emprendedora, para que exista más disponibilidad de recursos financieros (capital, deuda, subvenciones, subsidios, ...) a las nuevas empresas, para que la educación y formación emprendedora sea mayor, para que las normas sociales y culturales incentiven más que cohiban al individuo y le hagan decantarse por crear su propia empresa, o para que se potencie la situación de la transferencia tecnológica e I+D en el país.

Tabla 50. Temas tratados por los expertos consultados en toda la geografía española, en las recomendaciones que hacen para mejorar el entorno del emprendedor

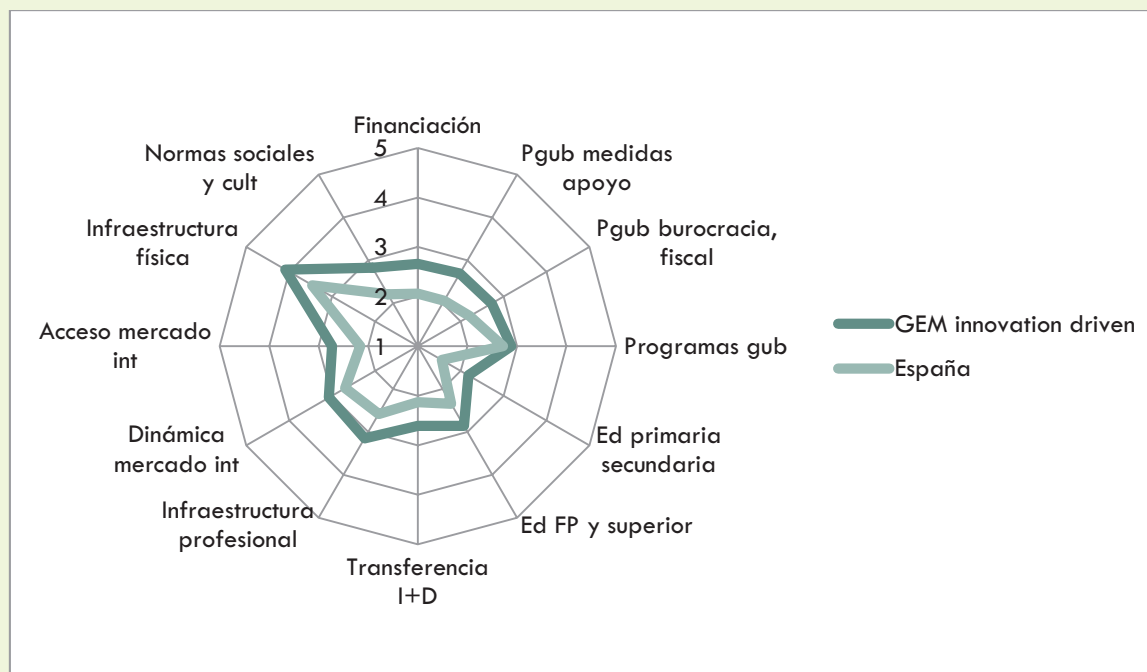
Clasificación de los temas citados por los expertos al hacer recomendaciones que pueden favorecer la actividad emprendedora en España, ordenados por orden de importancia en el 2011	% del N de la tabla	Ranking del año:						
		2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Políticas Gubernamentales	78,10%	1	1	3	2	2	2	4
Apoyo financiero	62,50%	2	2	4	3	4	4	2
Educación y Formación	53,10%	3	3	2	1	1	1	1
Programas Gubernamentales	18,80%	4	4	1	4	3	3	3
Normas sociales y culturales	18,80%	4	6	7	5	5	5	5
Transferencia I+D	9,40%	5	5	5	6	6	6	6
Infraestructura física	9,40%	5		8	8	8	7	7
Capacidad emprendedora	6,30%	6	8	9	10	10	11	10
Apertura del mercado	3,10%	7	7	10	11	12	9	11
Infraestructura Com. y Profesional	0,00%	8	8	6	7	9	8	9
Mercado laboral	0,00%	8	8	11	13	11	12	12
Clima económico	0,00%	8		12	12	14	14	13
Contexto político, institucional y social	0,00%	8		8	9	7	10	8
Composición de la población	0,00%	8		13	14	13	13	14
Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas)								

Situación relativa de España respecto de su grupo económico en cuanto a las principales condiciones de entorno

Las valoraciones de los expertos españoles sitúan nuestras condiciones de entorno para emprender por debajo de la media alcanzada en el grupo de países formados por el resto de economías impulsadas por la innovación en todos los conceptos excepto en el que se refiere al desarrollo de programas gubernamentales de impulso al emprendimiento. Como se puede apreciar en la siguiente figura, el mencionado grupo de países tampoco presenta unas condiciones medias especialmente brillantes para apoyar al emprendedor, con algunos apartados pendientes de mejora, especialmente el de implantación de educación emprendedora en educación primaria y secundaria. El acceso a

infraestructura física y de servicios para la puesta en marcha y desarrollo de negocios es la condición que mejor se valora.

Figura 82. Posición relativa de España respecto del resto de países GEM de su mismo grupo económico (economías impulsadas por la innovación) en cuanto al estado promedio de las principales condiciones de entorno valoradas por los expertos



Información detallada relativa a las condiciones de entorno

Las siguientes tablas muestran la valoración mediana detallada de todas las preguntas relacionadas con cada uno de los apartados sobre entorno en que se ha solicitado información a los expertos. Sus respuestas se basan en escalas de Likert de 5 puntos en que 1 = totalmente falso y 5 = totalmente cierto y se han ordenado de peor a mejor.

Tablas 51. Valoración mediana de los expertos acerca de aspectos particulares de cada condición de entorno en nuestro país

Financiación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Hay suficientes medios de financiación crediticia para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, empeora

Políticas gubernamentales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales en aproximadamente una semana.	2	Más bien falso, mejora
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	2	Más bien falso, estable
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos)	1	Falso, empeora
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.	2	Más bien falso, estable
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal.	2	Más bien falso, estable
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.	2	Más bien falso, estable
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración autonómica.	3	Ni cierto ni falso, estable
Programas gubernamentales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
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.	2	Más bien falso, estable
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	2	Más bien falso, estable
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	3	Ni cierto ni falso, mejora
Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando con un solo organismo público. (Ventanilla única).	2	Más bien falso, estable
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	3	Ni cierto ni falso, estable
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	Ni cierto ni falso, estable
Educación y formación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	1	Falso, estable
En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	2	Más bien falso, mejora
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	2	Más bien falso, mejora
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.	2	Más bien falso, estable
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	Más bien falso, estable
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	Ni cierto ni falso, estable
Transferencia de I+D		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	2	Más bien falso, mejora
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	2	Más bien falso, estable
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	2	Más bien falso, estable
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	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	2	Más bien falso, estable
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	3	Ni cierto ni falso, empeora

Acceso a Infraestructura Comercial y de Servicios		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	2	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	3	Ni cierto ni falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	3	Ni cierto ni falso, estable
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).	2	Más bien falso, empeora
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	3	Ni cierto ni falso, empeora
Apertura de mercado interno		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	3	Ni cierto ni falso, mejora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	2	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	2	Más bien falso, estable
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	3	Ni cierto ni falso, estable
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	2	Más bien falso, empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	2	Más bien falso, estable
Infraestructura Física, Estado y Acceso		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc.)	4	Más bien cierto, estable
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.)	3,5	Más bien cierto, empeora
Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc.) en aproximadamente un mes.	4	Más bien cierto, estable
Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	4	Más bien cierto, estable
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.)	4	Más bien cierto, estable
Normas Sociales y Culturales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país:	Mediana	Conclusión y evolución
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	2	Más bien falso, estable
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	2	Más bien falso, estable
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2	Más bien falso, estable
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	2	Más bien falso, estable
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	3	Ni cierto ni falso, estable
Legislación y estado de registros, patentes y similares		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país:	Mediana	Conclusión y evolución
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados no está muy extendida.	1,5	Falso, mejora
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.	2	Más bien falso, estable
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz.	3	Ni cierto ni falso, mejora
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa y comprensible.	3	Ni cierto ni falso, estable
Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.	3	Ni cierto ni falso, empeora

Apoyo a la mujer emprendedora		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país:	Mediana	Conclusión y evolución
Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.	2	Más bien falso, estable
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas.	3	Ni cierto ni falso, mejora
Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.	3	Ni cierto ni falso, estable
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres.	3	Ni cierto ni falso, estable
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.	5	Cierto, mejora
Creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país:	Mediana	Conclusión y evolución
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3	Ni cierto ni falso, mejora
Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3	Ni cierto ni falso, mejora
Los Programas Gubernamentales son altamente selectivos escogiendo a los destinatarios del apoyo al emprendedor.	2	Más bien falso, estable
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	Ni cierto ni falso, estable
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	Ni cierto ni falso, estable
Interés por la innovación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país:	Mediana	Conclusión y evolución
Las empresas consolidadas están abiertas a utilizar nuevos proveedores y firmas emprendedoras.	2	Más bien falso, estable
La innovación es altamente valorada por las empresas.	3	Ni cierto ni falso, estable
Los consumidores están muy abiertos a la compra de productos y servicios que proceden de nuevas firmas emprendedoras.	3	Ni cierto ni falso, estable
A las empresas les gusta experimentar con nuevas tecnologías y nuevas formas de hacer las cosas.	3	Ni cierto ni falso, estable
A los consumidores les atrae probar nuevos productos y servicios.	3,50	Más bien cierto, empeora
La innovación es muy valorada por los consumidores.	3,50	Más bien cierto, empeora

CAPÍTULO 13. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA REGIONAL

Introducción

El proyecto GEM España mide y caracteriza la actividad emprendedora en las Comunidades y Ciudades Autónomas que componen la geografía nacional y también en la ciudad de Madrid. Los resultados de estas mediciones son presentados detalladamente en cada región en los informes que confeccionan los equipos GEM regionales. El año 2011 no ha sido posible incluir datos de las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla al cierre de esta edición.

En este apartado se proporciona un pequeño informe visual de los principales indicadores de actividad emprendedora y se remite al lector a la consulta de los informes de cada región que se presentan, habitualmente, tras el de ámbito nacional.

Situación de la actividad emprendedora incipiente en las regiones españolas

La actividad emprendedora considerada en su conjunto (naciente + nueva) o TEA, ha evolucionado al alza en todas las regiones españolas excepto en el caso de Asturias. Las variaciones son acusadas en

todos los territorios salvo en Cantabria. Este tipo de evolución tan llamativo no se había observado con anterioridad en GEM España, ya que las variaciones de un año al siguiente han sido usualmente moderadas.

El año 2011, GEM España afronta un escenario nuevo, en el cual, el incremento de la actividad emprendedora naciente no debe atribuirse directamente a una recuperación económica y de creación empresarial efectiva y de calidad. Este año, la composición interna del TEA debe analizarse con mayor precisión si cabe, tal y como se ha presentado en el Capítulo 1 de este informe. Así, el indicador se compone de una parte naciente y de una parte nueva o en consolidación y, a diferencia de otros años, el peso de la actividad naciente ha sido muy elevado, provocando un aumento inusual del TEA total. Esta parte naciente, como ya se ha explicado, corresponde a personas que están realizando operaciones para poner en marcha negocios que, con gran probabilidad, todavía no han sido dados de alta en los registros y que, por consiguiente, todavía no pueden tener un impacto en la economía ni en la creación de empleo. En años anteriores, la composición interna del TEA ha sido más equilibrada y diferente de la obtenida en el 2011. Sin embargo, el fenómeno observado este año es general para todas las regiones salvo Asturias y Cantabria y era esperado desde el inicio de la crisis, pues el continuado incremento de la tasa de desempleo empuja, finalmente, a una parte de la población a crear su propio puesto de trabajo. La constatación de esta afirmación se puede ver en el análisis de regresión presentado en la Figura 84 en que la tasa de paro explica en un 27% el aumento del TEA regional del año 2011. Por consiguiente, aunque en el TEA están influyendo otros factores y siempre seguirá habiendo emprendimiento por oportunidad y vocacional, no hay duda de que el año 2011 el paro ha tenido un peso importante en la magnitud de las componentes de este indicador

Por otro lado, la tasa de actividad emprendedora por necesidad ha aumentado en la mayoría de regiones y, por consiguiente, ni la calidad ni el potencial de crecimiento de una buena parte de las iniciativas van a responder a los estándares deseables de competitividad en estos territorios. Por todo ello, el año 2011, se pone más de manifiesto que hasta la fecha, la diferencia que existe entre la medición GEM y las que se basan en el registro. Así, GEM proporciona una descripción más realista de lo que está sucediendo en el ámbito emprendedor, no sólo en el consolidado o en consolidación, sino en el naciente y el potencial, que ninguna otra fuente captura.

Figura 83. Evolución del TEA regional entre los años 2010 y 2011

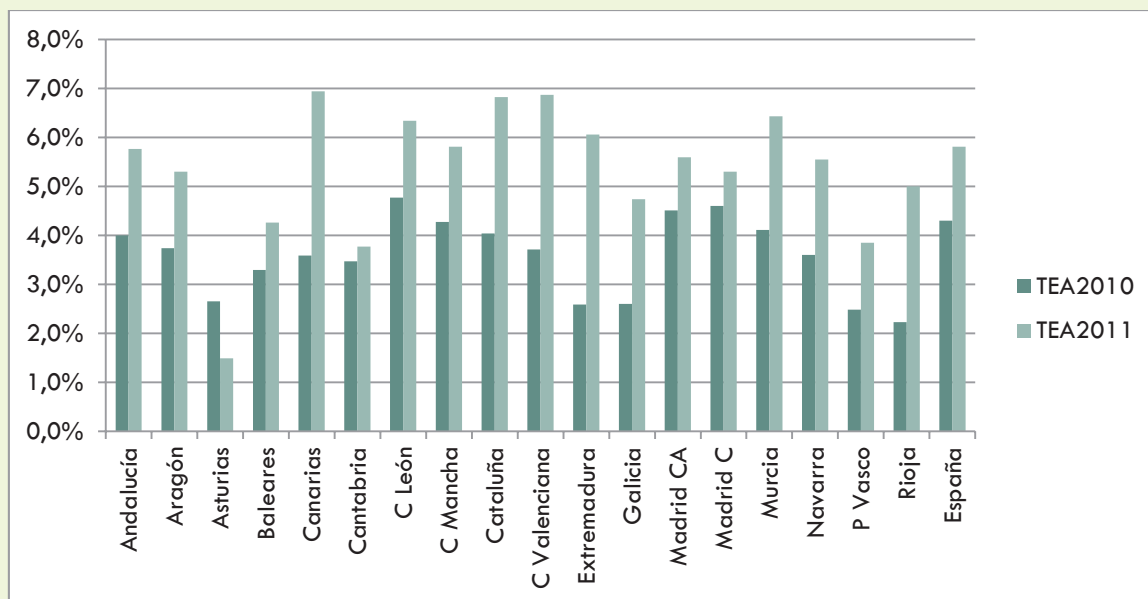
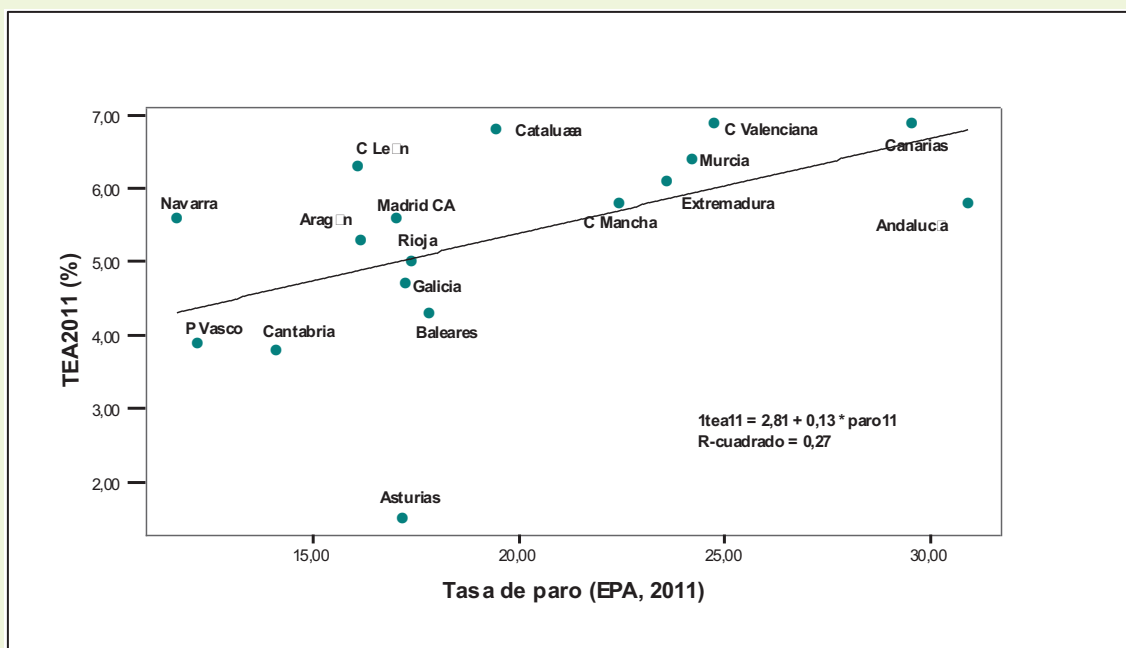
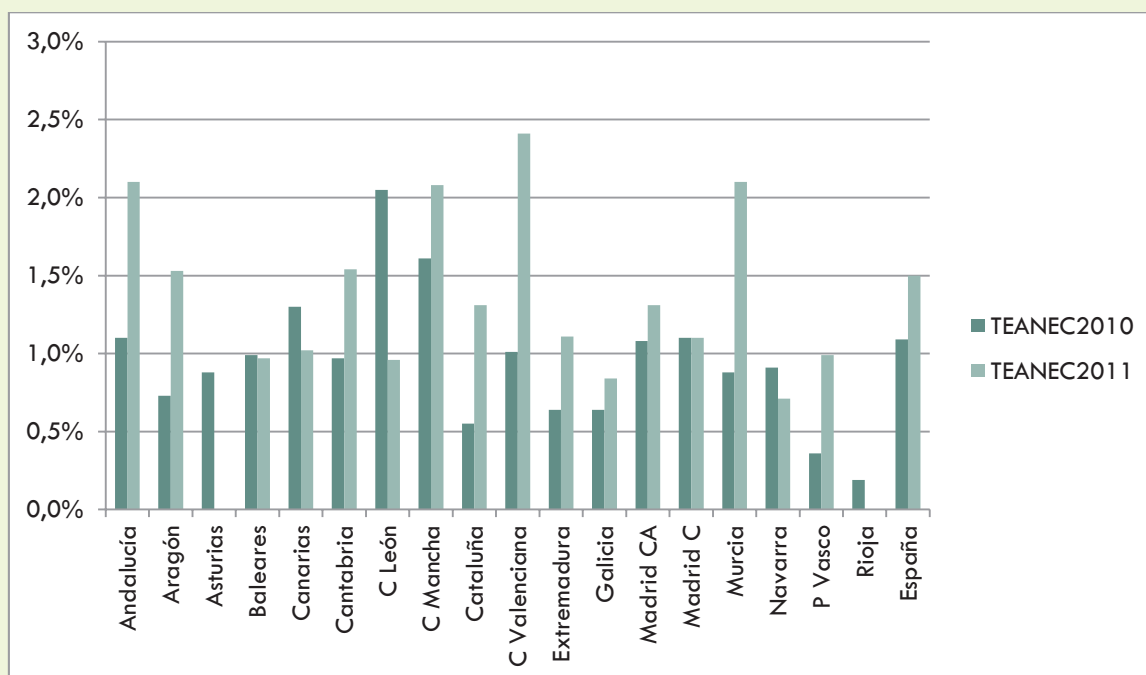


Figura 84. Relación lineal entre la tasa de paro regional (INE, EPA, Octubre de 2011) y la actividad emprendedora total 2011



El avance de la situación regional se completa con la visualización de la evolución del TEA motivado por la necesidad, en que despiantan claramente la Comunidad Valenciana, Andalucía, el País Vasco, Murcia, Aragón, Cataluña, Cantabria y Extremadura. En el resto de regiones, esta tasa ha aumentado de forma más moderada, ha permanecido estable o incluso ha disminuido.

Figura 85. Evolución del TEA regional por necesidad

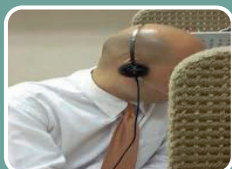


El observatorio GEM 2011 proporciona, por consiguiente, una interesante información regional, en la cual se advierten diferencias y situaciones nunca antes observadas y que enriquecen la investigación acerca de la actividad emprendedora enormemente, por lo que se invita al lector a profundizar en los informes confeccionados por los equipos regionales que desarrollan ampliamente esta temática.

ANEXO: FICHA TÉCNICA DEL ESTUDIO

La metodología del Proyecto GEM ha sido ampliamente descrita en el Informe Ejecutivo de España del año 2005, por lo que se remite al lector o investigador interesado en profundizar en estos aspectos a dicho informe, disponible en formato pdf en la página web: www.ie.edu/gem.

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



Encuesta a la población adulta española de 18-64 años de edad, realizada entre abril y julio de 2011



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 abril y julio de 2011



Variables secundarias procedentes de fuentes como: Fondo Monetario Internacional; OCDE, UE, ONU, Banco Mundial, US Census, Foro Económico Mundial, WDI, ILO, CL-CC, Eurobarómetro, ITV, WCY y muchas otras

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, Argelia, Argentina, Australia, Bangladehs, Barbados, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Colombia, República de Corea del Sur, Croacia, Chile, China, Dinamarca, EAU, EE.UU., Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Guatemala, Hungría, Irán, Irlanda, Jamaica, Japón, Letonia, Lituania, Malasia, Méjico, Nigeria, Noruega, Países Bajos, Panamá, Paquistán, Perú, Polonia, Portugal, República Checa, Reino Unido, Rumania, Rusia, Sudáfrica, Singapur, Suecia, Suiza, Tailandia, Taiwan, Trinidad Tobago, Turquía, Uruguay y Venezuela. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Aragón, Canarias, Cantabria, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid CA, Madrid ciudad, Murcia, Navarra, País Vasco, diez regiones de Chile y una de Méjico. 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. GEM Global y la Fundación Xavier de Salas-GEM España, agradecen a todos los investigadores del proyecto, a los expertos que han colaborado en la encuesta sobre el estado de condiciones de entorno, y a sus patrocinadores, su trabajo y su apoyo que son los que hacen posible que esta investigación vea la luz cada año.

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS	
Universo (1)	29.895.199 habitantes, residentes en España de 18 a 64 años.
Muestra	17.000 personas de 18 años hasta 64 años.
Selección de la muestra	Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios en las provincias 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 de entre 18 y 64 años cumpliendo cuotas de sexo y edad proporcionales a la población de cada Comunidad Autónoma.
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Error muestral (+/-) (2)	$\pm 0,7\%$ a priori y $\pm 0,34\%$ a posteriori
Nivel de confianza	95%
Periodo encuestación	Desde el mes de abril hasta julio de 2011
Trabajo de campo	Instituto Opinometre
Codificación y base de datos	Instituto Opinometre
(1) Fuente US Census 2011, basada en datos del INE	
(2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas Hipotesis: P=Q=50% o de máxima indeterminación.	

Aunque los datos utilizados en la confección de este informe han sido recopilados por el Consorcio GEM, su análisis e interpretación es solamente responsabilidad de los autores.

© Global Entrepreneurship Research Association

Global Entrepreneurship Monitor

<http://gem.fundacionxavierdesalas.com>

Informe GEM España 2011

Depósito Legal M-18.342-2010

ISSN 1695-9302

BLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS

- 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.
- Bryden, J., Hart, K. 2005. Why Local Economies Differ: The dynamics of Rural Areas in Europe, the Edwin Mellen Press. Aberdeen, Scotland.
- Lafuente, E., Vaillant, Y. 2010. Regional Differences in New Firm Formation: Evidence from Romania. CEBR Working paper series, WP 01/2010.
- Lafuente, E., Vaillant, Y., Rialp, J. 2007. Regional differences in the influence of role-models: comparing the entrepreneurial process of rural Catalonia, *Regional Studies* 41 (6) pp. 779–795.
- OCDE 2006. The New Rural Paradigm, (Paris: OECD).
- OCDE, 2009. Rural Policy Review: Spain, Rural Policy Review Series, (Paris: OECD).
- OECD, 2003. Entrepreneurship and Local Economic Development: Programme and Policy Recommendations, (Paris: OECD).
- OECD (2012) OECD Territorial Review of Småland-Blekinge (Sweden), OECD Press: Paris.
- Rosell, J., Viladomiu, L., Vaillant, Y. 2006. Apoyo a las empresas y empresarios en las zonas rurales de Cataluña *Revista de Estudios Regionales*, N° 77, 153 – 178.
- Rural Policy Research Institute [RUPRI] 2006. Energizing Entrepreneurs (Nebraska: Heartland Centre Publications).
- Vaillant et al. 2011. Informe Executiu GEM-Catalunya 2010. Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona, Barcelona.
- Vaillant, Y., Lafuente, E. 2007. Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity? *Entrepreneurship and Regional Development* 19 (4): 313–337.
- Vaillant, Y., Lafuente, E. 2007. Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity? *Entrepreneurship and Regional Development* 19 (4): 313–337.
- Viladomiu, L., Rosell, J., Vaillant, Y. 2004. *Empresas y Empresarios en las comarcas rurales de Catalonia*, Centre d'Economía Industrial, Universitat Autònoma de Barcelona, Spain.
- Viladomiu, L., Rosell, J. 2009. Anàlisi Comparatiu dels Programes de Desenvolupament Rural 2007-2013 a Nivell Espanyol i Europeu, Grup de Recerca en Desenvolupament Rural de la Universitat Autònoma de Barcelona (DRUAB), UAB, Bellaterra.

Nacional



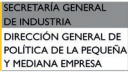
Fundación Xavier de Salas
fxdsalas@teleline.es
Trujillo-Cáceres (España)



GOBIERNO DE ESPAÑA



MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO



SECRETARÍA GENERAL DE INDUSTRIA
DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Aragón



Cámaras Aragón



Universidad Zaragoza



GOBIERNO DE ARAGON
Instituto Aragonés de Fomento

Canarias



UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA



ULL



La Caja de CANARIAS



CajaCanarias
OBRA SOCIAL Y CULTURAL



Servicio Canario de Empleo
Gobierno de Canarias



UNION EUROPEA
Fondo Social Europeo

Cantabria



UCC
UNIVERSIDAD DE CANTABRIA



Santander



GOBIERNO de CANTABRIA
Consejería de Economía y Hacienda



SODERCAN
Sociedad para el desarrollo regional de Cantabria

Cataluña



ierm
INSTITUT D'ESTUDIS REGIONALS I PROMOCIONS DE BARCELONA



UAB
Universitat Autònoma de Barcelona



Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Ocupació

Comunidad Valenciana



UNIVERSITAT Miguel Hernández



AIR NOSTRUM
LINEAS AEREAS



IMPIVA

Extremadura



Fundación Xavier de Salas
fxdsalas@teleline.es
Trujillo-Cáceres (España)



GOBIERNO DE EXTREMADURA
Vicepresidencia, Portavocía y
Consejería de Empleo, Empresa e Innovación



Caja Duero



infocenter
centro de inteligencia



EX



CCOO
comisiones obreras de extremadura



PHILIP MORRIS SPAIN, S.L.



OGESA
ingeniería, arquitectura & consulting
www.ogesa.com



GRUPO ROS



ALARAZ



CAJA RURAL DE EXTREMADURA



Zalicrisa
limpieza y jardines



HOY
DIARIO DE EXTREMADURA



federación empresarial cacereña



avante
Extremadura



FUNDACIÓN ACADEMIA EUROPEA DE YUSTE



UGT
Extremadura



"la Caixa"



elPeriódico



Huerta HONDA
ESPACIO SINGULAR



Grupo Alfonso Gallardo



urvicasa



GESTYONA
gestión y obras nadir s.l.



infostock



Cámara Cáceres

Galicia



CEG
COMITÉ EUROPEO DE GALICIA



enterprise europe network



USC
UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA



BIC GALICIA



UNIÓN EUROPEA
FONDO SOCIAL EUROPEO
"O FSE investe no teu futuro"



XUNTA DE GALICIA



IGAPE

Madrid



¡MADRID!



madridEmprende
AGENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO



ciade
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

Comunidad de Madrid



FUAM
Fundación de la Universidad Autónoma de Madrid



ciade
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

Murcia



FUNDACIÓN CAJAMURCIA



INFO
INSTITUTO DE FOMENTO REGION DE MURCIA



PLAN EMPRENDEMOS
REGION DE MURCIA



Región de Murcia
Consejería de Universidades, Empresa e Investigación



UNIVERSIDAD DE MURCIA



ceem
CENTRO EUROPEO DE ESTUDIOS E INVESTIGACION DE MURCIA

Navarra



upna
Universidad Pública de Navarra
Nafarroako Unibertsitate Publikoa



CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE NAVARRA



servicio navarro de empleo

País Vasco



Orkestra
THE INSTITUTE OF COMPETITIVENESS + DEVELOPMENT IK+D



Gipuzkoako Foru Aldundia
Diputación Foral de Gipuzkoa
Berrikuntzarako eta Jakintzaren Gizarterako Departamentua
Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento



FESIDE
Fundación Emilio Soldevilla
para la Investigación y Desarrollo de la Economía de la Empresa



ENPRESA ZIENTZIEN FAKULTATEA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES



MONDRAGON UNIBERTSITATEA



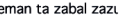
SPRI



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO



Diputación Foral de Álava
Arabako Foru Aldundia



eman ta zabal zazi



Universidad de Deusto
San Sebastián



universidad del país vasco



euskal herriko unibertsitate



(Economía Financiera y Contabilidad, Comercialización e Investigación de Mercados)



EUSKO IKASKUNTZA



ETE