

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR



INFORME EJECUTIVO 2007- 2009 CEUTA

UNIVERSIDAD DE GRANADA

Directores:

Lázaro Rodríguez Ariza
María del Mar Fuentes Fuentes

Investigadores:

Carlos A. Albacete Sáez
Ana María Bojica
Gabriel García-Parada Arias
Manuel Hernández Peinado
Sara Rodríguez Gómez
Matilde Ruiz Arroyo



Universidad de Granada

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

INFORME EJECUTIVO 2007- 2009 CEUTA

Directores:

Lázaro Rodríguez Ariza
María del Mar Fuentes Fuentes

Investigadores:

Carlos A. Albacete Sáez
Ana María Bojica
Gabriel García-Parada Arias
Manuel Hernández Peinado
Sara Rodríguez Gómez
Matilde Ruiz Arroyo

Patrocina:



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Informe Ejecutivo Ceuta 2007-2009

Depósito Legal: XXXXXXXXX

ISBN: XXXXXXX

© Los autores

Editor:

Los datos utilizados para la confección de este Informe son recogidos por el Consorcio Internacional GEM. Su análisis e interpretación es responsabilidad exclusiva de los autores.

Reservados todos los derechos. Ni la totalidad ni parte de esta publicación puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento de información y sistema de recuperación, sin permiso escrito de los autores.

Impresión: XXXXXXXXX

RELACIÓN DE LOS EQUIPOS GEM QUE PARTICIPAN EN LA EDICIÓN 2009 EN ESPAÑA Y SUS PATROCINADORES

EQUIPO NACIONAL	GEM-ESPAÑA
INSTITUCIÓN	INSTITUTO DE EMPRESA, BUSINESS SCHOOL
MIEMBROS	Ignacio de la Vega (Director del Proyecto GEM España) Alicia Coduras Martínez (Directora Técnica GEM-España) Cristina Cruz Rachida Justo Isabel González Moya (Administradora GEM-España)
PATROCINADORES	Fundación Instituto de Empresa Dirección General de Política de la Pyme, Ministerio de Industria y Comercio Fundación Banesto
EQUIPO REGIONAL	GEM-ANDALUCÍA
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD DE CÁDIZ
MIEMBROS	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) José Aurelio Medina José Daniel Lorenzo Antonio Rafael Ramos David Urbano Pulido
PATROCINADORES	CENTRA (Fundación Centro de Estudios Andaluces) Junta de Andalucía (Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa)
EQUIPO REGIONAL	GEM-ARAGÓN
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA
MIEMBROS	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
PATROCINADORES	Gobierno de Aragón. Departamento de Industria, Comercio y Turismo Instituto Aragonés de Fomento Consejo Aragonés de Cámaras de Comercio Universidad de Zaragoza

EQUIPO REGIONAL	GEM-ASTURIAS
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD DE OVIEDO
MIEMBROS	Juan Ventura Victoria (Director GEM-Asturias) Esteban Fernández Sánchez Enrique Loredó Fernández Montserrat Entrialgo Suárez
PATROCINADORES	Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno del Principado de Asturias
EQUIPO REGIONAL	GEM-CANARIAS
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
MIEMBROS	Rosa M ^a Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Esther Hormiga Pérez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte
PATROCINADORES	Caja Insular de Ahorros de Canarias Gobierno de Canarias-Promoción Económica Fondo Social Europeo
EQUIPO REGIONAL	GEM-CANTABRIA
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD DE CANTABRIA CÁTEDRA PYME DE LA UNIVERSIDAD DE CANTABRIA
MIEMBROS	Francisco Javier Martínez García (Director GEM-Cantabria) Ana Fernández Laviada José Manuel Fernández Polanco Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández Ana María Serrano Bedia Francisco M. Somohano Rodríguez
PATROCINADORES	Banco Santander Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía y Hacienda Grupo SODERCAN Fundación UCEIF

EQUIPO REGIONAL	GEM-CASTILLA Y LEÓN
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD DE LEÓN
MIEMBROS	Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León) Constantino García Ramos Nuria González Álvarez Noemí Huerga Pérez José Luis de Godos Díez Vanesa Solís Rodríguez
PATROCINADORES	Junta de Castilla y León ADE Inversiones y Servicios Centros Europeos de Empresas e Innovación de Castilla y León S.A. Universidad de León
EQUIPO REGIONAL	GEM-CATALUNYA
INSTITUCIÓN	UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA INSTITUT D'ESTUDIS REGIONALS I METROPOLITANS
MIEMBROS	Carlos Guallarte (Director GEM-Catalunya) Yancy Vaillant (Directora GEM-Catalunya) Teresa Obis Rafael Obis Marc Figuls
PATROCINADORES	Diputació de Barcelona. Area de Desenvolupament Econòmic Generalitat de Catalunya. Departament de Treball
EQUIPO CIUDAD AUT.	GEM-CEUTA
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD DE GRANADA
MIEMBROS	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Ceuta) Carlos A. Albacete Sáez Ana María Bojica Manuel Hernández Peinado Gabriel García-Parada Arias Sara Rodríguez Gómez Matilde Ruiz Arroyo
PATROCINADORES	Procesa Fundación Empresa-Universidad de Granada

EQUIPO REGIONAL	GEM-COMUNIDAD VALENCIANA
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ (ELCHE)
MIEMBROS	José M ^a Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección Técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover Noelia López del Castillo Maria José Alarcón García Maria Cinta Gisbert López Javier Sancho Azuar Maria Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lapera
PATROCINADORES	Air Nostrum LAM S.A. Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA)
EQUIPO REGIONAL	GEM-EXTREMADURA
INSTITUCIÓN	FUNDACIÓN XAVIER DE SALAS-UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA
MIEMBROS	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura y Coordinador Regional) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M ^a de la Cruz Sánchez Escobedo M ^a Victoria Postigo Jiménez
PATROCINADORES	Fundación Xavier de Salas, Junta de Extremadura Universidad de Extremadura Fomento de Emprendedores CC. NN. Almaraz-Trillo Sofifex Arram Consultores 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

	<p>Urvicasa Infostock Comisiones Obreras de Extremadura, Federación Empresarial Cacereña, U.G.T. de Extremadura, García Plata y Asociados Caja Duero, Cámara de Comercio de Badajoz, Gestyona, S.L. Huerta Honda</p>
EQUIPO REGIONAL	GEM-GALICIA
INSTITUCIÓN	<p>CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE GALICIA (CEG) CEII GALICIA SA (BIC Galicia) GRUPO DE INVESTIGACIÓN “MÉTODOS Y GESTIÓN DE EMPRESAS” DE LA UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE COMPOSTELA</p>
MIEMBROS	<p>Araceli de Lucas Sanz (Directora-GEM Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López José Antonio Neira Cortés María José Garrido Herrera Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo José Alberto Díez de Castro Guillermo Sánchez Vilariño Emilio Ruzo Sanmartín Begoña Barreiro Fernández Fernando Losada Pérez Maria Gómez Barreiro</p>
PATROCINADORES	<p>Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia SA (BIC Galicia) Grupo de investigación “Métodos y Gestión de Empresas” de la Universidad de Santiago de Compostela Consellería de Economía e Industria Consellería de Trabajo e Benestar</p>

EQUIPO REGIONAL	GEM-MADRID
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID INSTITUTO MADRILEÑO DE DESARROLLO
MIEMBROS	Eduardo Bueno Campos (Director GEM-Madrid) Julio Acosta Carlos Merino Moreno Miguel Palacios Javier Tafur Sofía García Cecilia Murcia
PATROCINADORES	Instituto Madrileño de Desarrollo Fundación general de la Universidad Autónoma de Madrid
EQUIPO REGIONAL	GEM-MURCIA
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD DE MURCIA
MIEMBROS	Antonio Aragón (Director GEM-Murcia) Alicia Rubio Bañón (Directora GEM-Murcia) José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín
PATROCINADORES	Fundación Cajamurcia Consejería de Economía, Empresa e Investigación Instituto de Fomento de la Región de Murcia Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia Universidad de Murcia

EQUIPO REGIONAL	GEM-NAVARRA
INSTITUCIÓN	SERVICIO NAVARRO DE EMPLEO CEIN UNIVERSIDAD PÚBLICA DE NAVARRA
MIEMBROS	Miren Sanz (Coodinadora GEM-Navarra) Cristina Arcaya Cristina García Fermín Sáez María Ibarrola María Sanz de Galdeano Ignacio Contín Martín Larraza
PATROCINADORES	Gobierno Navarro-Servicio Navarro de Empleo
EQUIPO REGIONAL	GEM-EUSKADI (PAÍS VASCO)
INSTITUCIÓN	INSTITUTO VASCO DE COMPETITIVIDAD UNIVERSIDAD DE DEUSTO UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO UNIVERSIDAD DE MONDRAGÓN ASTON UNIVERSITY
MIEMBROS	Iñaki Peña Legazkue (Director GEM-Euskadi) José Luis González-Pernía Juan José Gibaja María Saiz Jon Hoyos Saioa Arando Iosu Lizarralde Aloña Martiarena
PATROCINADORES	Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Fundación Emilio Soldevilla

Realización del trabajo de campo GEM para todo el territorio español

INSTITUTO OPINÒMETRE S.L.
www.opinometre.com

PATROCINADORES E INSTITUCIONES

Nacional



Banesto
FUNDACIÓN



Andalucía



Aragón



Cámaras
Aragón



GOBIERNO DE ARAGÓN
Instituto Aragonés de Fomento

Asturias



Canarias



ULL | Universidad de La Laguna



Cantabria



Castilla y León



Ade
Inversiones y Servicios

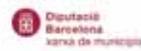


Universidad de León

Cataluña



Generalitat de Catalunya



UAB
Universitat Autònoma de Barcelona

Ceuta



Comunidad valenciana



Extremadura



ARAM
CONSULTORES



Cámaras
Badajoz



Cámaras
Cáceres

el Periódico



HOY
Extremadura

fomento de emprendedores



Grupo Alfonso Gallardo



infostock

UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA

GESTYONA

Zalicrisa



Huerta HONDA
ESPACIO SINGULAR

Caja Duero

urvicasa



sofiex

Galicia



XUNTA DE GALICIA
CONSELLERÍA DE ECONOMÍA E INDUSTRIA

XUNTA DE GALICIA
CONSELLERÍA DE TRABALLO E BENEFICIO



Madrid



Instituto Madrileño de Desarrollo

Murcia

FUNDACIÓN CAJAMURCIA

Región de Murcia
Consejería de Universidad, Empresa e Investigación

INFO
INSTITUTO DE FOMENTO REGIONAL DE MURCIA

ceeim



PLAN EMPRENDEMOS
Acción de Empleo

Navarra

Gobierno de Navarra



Gpin
GRUPO GARCÍA DE PAREDES DE INICIACIÓN Y PROMOCIÓN EMPRESARIAL

upna
UNIVERSIDAD PÚBLICA DE NAVARRA

País Vasco

Orkestra
CENTRO VASCO DE INVESTIGACIÓN

Deusto
Universidad de Deusto



MONDRAGON
UNIBERTSITATEA



FESIDE
Fundación Fomento de Estudios de Investigación y Promoción de la Formación de la Empresa



Araba Foru Aldundia
Diputación Foral de Álava



Gipuzkoa Foru Aldundia
Diputación Foral de Guipúzcoa



ÍNDICE DE CONTENIDOS

Presentación de los directores del Proyecto GEM Ceuta	23
<hr/>	
Introducción	25
I. Introducción	26
II. El Proyecto GEM: concepción y modelo teórico	28
III. Score Cards o cuadros sintéticos de indicadores y resultados	32
IV. Resumen Ejecutivo	35
<hr/>	
Capítulo 1	
Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Ceuta	39
1.1. Introducción	40
1.2. Actividad emprendedora: iniciativas nacientes y nuevas	40
1.3. Dinámica empresarial: iniciativas consolidadas, abandonadas y cierres efectivos	42
1.4. Actividad emprendedora en el contexto regional e internacional GEM	44
1.5. Dinámica empresarial en el contexto regional e internacional GEM	49
1.6. Potencial emprendedor en el contexto regional e internacional GEM	51
<hr/>	
Capítulo 2	
Tipos de comportamiento emprendedor en Ceuta	55
2.1. Introducción	56
2.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor	57
2.3. Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad	58

Capítulo 3

Perfil socioeconómico del emprendedor ceutí	61
3.1. Introducción	62
3.2. Género	62
3.3. Edad	62
3.4. Nivel de estudios	63
3.5. Nivel de renta	64
3.6. Situación laboral	64
3.7. Origen	65

Capítulo 4

Características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en Ceuta	67
4.1. Introducción	68
4.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras	68
4.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	70
4.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	71
4.5. Potencial de crecimiento en empleo de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	73
4.6. Innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas	75
4.7. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas	76
4.8. Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas	77
4.9. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	78
4.10. Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	79

Capítulo 5

Financiación del proceso emprendedor en Ceuta	81
5.1. Introducción	82
5.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha una <i>start up</i>	82
5.3. El papel del inversor informal tipo <i>business angel</i> en Ceuta	84
5.4. El perfil del inversor informal	84

Capítulo 6	
La actividad emprendedora en Ceuta en función del género	87
6.1. Introducción	88
6.2. La actividad emprendedora en función del género en Ceuta y en el contexto internacional GEM	88
6.3. Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora ceutí	90
6.4. Características de la actividad emprendedora femenina	91
6.5. El género y los determinantes personales y sociales de la actividad emprendedora	95
6.6. Alternativas a la participación femenina en la actividad emprendedora: la mujer inversora	99
Capítulo 7	
Motivación y capacidad para emprender en Ceuta	101
7.1. Introducción	102
7.2. La percepción de buenas oportunidades para emprender	102
7.3. El estado del entorno social del emprendedor como factor de motivación y capacitación para emprender	104
Capítulo 8	
Análisis general del entorno en que se desarrolla la actividad emprendedora en Ceuta	107
8.1. Introducción	108
8.2. Estado medio general de las condiciones del entorno para emprender	108
8.3. Algunas opiniones facilitadas: hablan los expertos	114
8.4. Información detallada relativa a las condiciones de entorno	115
8.5. Posición de Ceuta en el ámbito regional español acerca del estado de las condiciones del entorno evaluadas por los expertos	122
Anexo	
Ficha técnica del Informe GEM Ceuta 2007-2009	139
	140



ÍNDICE DE FIGURAS

1.	El Modelo Conceptual GEM	27
2.	El proceso emprendedor según el Proyecto GEM	29
1.1.	Tasa de actividad emprendedora en Ceuta	41
1.2.	Abandono de iniciativas y tasa real de cierres	43
1.3.	Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de Ceuta y los países participantes GEM 2009	46
1.4.	Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de Ceuta y los países de la UE participantes del GEM 2009	47
1.5.	Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de Ceuta y los países de la OCDE participantes del GEM 2009	48
1.6.	Iniciativas consolidadas en Ceuta y los países participantes en GEM 2009	50
1.7.	Porcentaje de cierres reales de iniciativas en Ceuta y los países que participan en GEM 2009	52
1.8.	Porcentaje de emprendedores potenciales de Ceuta y los países GEM 2009	54
2.1.	Motivación principal para poner en marcha una iniciativa que da lugar a diferentes comportamientos emprendedores	56
2.2.	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación	57
2.3.	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las diferentes regiones españolas	58
2.4.	Análisis de otros motivos para emprender que subyacen bajo la oportunidad	59
4.1.	Distribución de las iniciativas emprendedoras (0 y 42 meses) en cuatro grandes sectores	69
4.2.	Distribución de las iniciativas consolidadas (en más de 42 meses) en cuatro grandes sectores	70
4.3.	Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas empreendedoras (desde 0 a 42 meses de actividad)	72

4.4. Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	72
4.5. Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años de las iniciativas emprendedoras (desde 0 a 42 meses de actividad)	74
4.6. Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	74
6.1. Tasa de actividad emprendedora en función del género en Ceuta y los países GEM 2009	89
8.1. Valoración media general de las condiciones de entorno para emprender llevada a cabo por los expertos entrevistados en el 2009	109
8.2. Acceso a la financiación. Comparativa regional	122
8.3. Políticas gubernamentales. Apoyos y medidas. Comparación regional	123
8.4. Políticas gubernamentales. Trámites y leyes. Comparación regional	124
8.5. Programas gubernamentales. Comparación regional	125
8.6. Educación primario/secundaria. Comparativa regional	126
8.7. Educación Superior / Postgrado. Comparativa regional	127
8.10. Transferencia de I+D. Comparativa regional	128
8.11. Acceso a infraestructuras comercial y de servicios. Comparativa regional	129
8.12. Mercado interno: dinámica. Comparativa regional	130
8.13. Mercado interno: barreras. Comparativa regional	131
8.14. Acceso a infraestructuras físicas. Comparativa regional	132
8.15. Normas sociales y culturales. Comparativa regional	133
8.16. Protección de Derecho Intelectual. Comparativa regional	134
8.17. Apoyo a la mujer. Comparativa regional	135
8.18. Apoyo a la creación y desarrollo de empresas. Comparativa regional	136
8.19. Interés por la innovación: empresas. Comparativa regional	137
8.20. Interés por la innovación: consumidores. Comparativa regional	138



ÍNDICE DE TABLAS

Relación de los equipos GEM que participan en la edición 2008 en España y sus patrocinadores	5
Patrocinadores e Instituciones	12
TEA SCORE CARD GEM I	32
TEA SCORE CARD GEM II	34
OTROS INDICADORES GEM	34
1.1. Estimación del número de iniciativas emprendedoras en Ceuta	41
1.2. Estimación del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en Ceuta	42
1.3. Motivación del abandono de las iniciativas	43
1.4. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA), % de iniciativas nacientes y % de iniciativas nuevas en las Regiones y Ciudades Autónomas españolas	45
1.5. Porcentaje de las iniciativas consolidadas, las abandonadas y los cierres reales en las Comunidades y Ciudades Autónomas españolas	49
1.6. Porcentaje de emprendedores potenciales en las Comunidades y Ciudades Autónomas españolas	53
2.1. Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y su motivación principal para su puesta en marcha	57
3.1. Distribución del sexo de los emprendedores en las distintas fases	62
3.2. Distribución de la edad de los emprendedores en las distintas fases	63
3.3. Distribución del nivel de estudios de los emprendedores en las distintas fases	63
3.4. Distribución del nivel de renta de los emprendedores en las distintas fases	64
3.5. Distribución de la situación laboral de los emprendedores en las distintas fases	65
3.6. Distribución del origen de los emprendedores en las distintas fases	66
4.1. Distribución del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas	71

4.2. Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas para dentro de cinco años	75
4.3. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función del nivel de innovación del producto o servicio ofrecido	76
4.4. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas que afrontan ninguna, alguna o mucha competencia en su mercado	77
4.5. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan	78
4.6. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la intensidad de la exportación	79
4.7. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de su potencial estimado de expansión en el mercado	79
5.1. Características y distribución del capital semilla	83
5.2. Perfil del inversor informal tipo <i>business angel</i> en Ceuta	85
5.3. Relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión	86
6.1. Índices de actividad emprendedora total (TEA) dentro de las poblaciones de hombres y mujeres de 18-64 años	88
6.2. Nivel educativo en emprendedores y emprendedoras	90
6.3. Nivel de ingresos (renta) en emprendedores y emprendedoras	91
6.4. Etapa en la que se hallaban las iniciativas en fase emprendedora puestas en marcha en función del género	91
6.5. Número de empleados de las actividades emprendedoras en función del género	92
6.6. Número de empleos esperados en los próximos 5 años en las actividades emprendedoras en función del género	93
6.7. Distribución sectorial de las actividades emprendedoras en función del género	93
6.8. Grado de innovación de las iniciativas emprendedoras en función del género	93
6.9. Uso de nuevas tecnologías en las actividades emprendedoras en función del género	94
6.10. Nivel tecnológico del sector en el que se emprende en función del género	94
6.11. Grado de competencia de las actividades en función del género	94
6.12. Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población ceutí de 18-64 años en función del género	96
6.13. Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población de emprendedores de Ceuta en función del género	97
6.14. Opinión media de los expertos de Ceuta acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora	98
6.15. Sexo del inversor informal e importe invertido	99

7.1.	Distribución de los tipos de expertos entrevistados en Ceuta	102
7.2.	Valoración media de los expertos sobre la existencia de oportunidades para emprender	103
7.3.	Evaluación media de los expertos sobre factores que influyen en la motivación para emprender	104
7.4.	Evaluación media de los expertos sobre la capacidad que tiene la población para emprender	105
8.1.	Comparativa de las valoraciones medias de las condiciones de entorno de Ceuta respecto a España	110
8.2.	Principales orígenes de los obstáculos a la actividad emprendedora según los expertos en Ceuta	111
8.3.	Fuentes de apoyo a la actividad emprendedora según la opinión de los expertos en Ceuta	112
8.4.	Temas tratados por los expertos en Ceuta en sus recomendaciones para mejorar el entorno del emprendedor	113
8.5.	Valoración media de los expertos acerca de aspectos particulares de cada condición de entorno en Ceuta	116
1.	Ficha técnica de la encuesta a la población de Ceuta de 18-64 años	141



Tanto en los países de la OCDE como en los países en desarrollo, el emprendimiento es uno de los temas que ha recibido mayor atención durante los últimos años. Y es que existe un amplio consenso en torno a que los empresarios juegan un papel importante en las economías de mercado o en las mixtas, así como la importancia de los “nuevos empresarios” para movilizar los recursos económicos, generar empleo y crear riqueza.

A nivel macroeconómico, investigaciones econométricas han demostrado que los nuevos y pequeños negocios contribuyen significativamente a la creación de empleo, la innovación y al crecimiento económico. Por ello, muchos esfuerzos se han centrado en los elementos que favorecen la puesta en marcha de iniciativas empresariales y, más específicamente, en los factores sociales o del entorno que

explican el comportamiento empresarial. Las capacidades empresariales y su calidad se presentan como determinantes del ritmo de desarrollo de un país, diferentes ritmos de crecimiento entre países o entre períodos de un país vienen determinados por la oferta y la calidad de las capacidades empresariales; en suma, de sus empresarios.

En este contexto, en 1999 nace el Proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor), como una iniciativa de la London Business School y del Babson College para crear una red internacional de investigación en el entorno de la Creación de Empresas. España, a través del Instituto de Empresa, se incorporó al Proyecto GEM en su segunda edición (2000). En la actualidad, el Proyecto GEM es sin duda el más riguroso y extenso trabajo de investigación que sobre la materia de emprendimiento se desarrolla en

todo el mundo. En la edición de 2009, 54 países han cubierto todo el proceso de investigación, cifra record hasta ahora.

En España, desde su edición del 2003, el GEM incluye además una perspectiva regional con la progresiva incorporación al proyecto de equipos investigadores de diferentes Comunidades Autónomas que elaboran, paralelamente al informe nacional, distintos informes regionales que analizan el fenómeno emprendedor de forma particular en cada una de las regiones participantes. La obtención de resultados comparativos e internos de cada región constituyen sin duda una valiosa herramienta a disposición de los distintos organismos, a la hora de diseñar y canalizar las iniciativas empresariales y los programas de ayuda al desarrollo de las distintas Comunidades Autónomas. En 2007 se produjo la incorporación de la Ciudad Autónoma de Ceuta, que se sitúa,

así, dentro de un equipo internacional y nacional que lidera una de las iniciativas globales más rigurosas e importantes del estudio de la actividad emprendedora.

Es de agradecer que la labor del equipo de la Universidad de Granada que ha elaborado el presente informe ha sido posible gracias al valioso patrocinio de la Sociedad de Fomento (PROCESA) de la Ciudad Autónoma de Ceuta. Esta institución, con el Consejero de Economía y Empleo al frente, ha creído en la importancia del proyecto y muestra su compromiso con el reto de impulsar el capital emprendedor en la región. Como responsables del equipo, expresamos nuestro agradecimiento por el apoyo recibido. Asimismo, el equipo investigador del proyecto GEM Ceuta manifiesta su gratitud a los treinta y seis expertos que, cada año, colaboran desinteresadamente, con sus valiosos conocimientos, al contenido del informe.

Los directores del GEM Ceuta

Lázaro Rodríguez Ariza

María del Mar Fuentes Fuentes



INTRODUCCIÓN

I. Introducción

La Universidad de Granada, en colaboración con la Sociedad de Fomento (PROCESA) de la Ciudad Autónoma de Ceuta, se complace en presentar el informe sobre el estudio y análisis de la actividad emprendedora en Ceuta, en su edición 2009, derivado de los datos proporcionados por el Observatorio anual Global Entrepreneurship, más conocido como Proyecto GEM.

Es el tercer año consecutivo que se elabora en Ceuta, lo que permite comenzar a disponer de una pequeña serie temporal sobre la que efectuar análisis más consistentes sobre la evolución del emprendimiento en la ciudad. No obstante, se ha preferido analizar los datos agregados correspondientes a los años 2007, 2008 y 2009 de las encuestas a la población de entre 18 y 64 años. La razón básica ha sido acumular el número de casos relativos a las iniciativas emprendedoras detectadas sobre el total de mil quinientas encuestas efectuadas, en el entendimiento de que la muestra se hace más representativa. De hecho, esto ha permitido que el año pasado se pudiera incluir un capítulo dedicado a la actividad emprendedora femenina. Por otro lado, al ser únicamente tres los años de que se dispone información, la aplicación de esta metodología suaviza los cambios puramente coyunturales, especialmente en una época de crisis económica pronunciada, ofreciendo una visión carente de sesgos temporales

que, lejos de dar una explicación de tendencias, podría llevar a interpretaciones erróneas, aunque ello conlleve renunciar al análisis temporal, en cualquier caso poco representativo por la escasa longitud temporal de los datos. Tanto en las encuestas realizadas a los expertos como en las comparaciones que se ofrecen a lo largo del informe se ha optado por incluir los datos disponibles a 2009.

También es de destacar que los datos que se recogen en los distintos informes que se vienen elaborando están siendo ampliamente utilizada para mejorar el conocimiento del emprendedor y del papel fundamental que juega en la economía de los países, regiones y localidades de todo el mundo. Su continuidad está permitiendo la observación de la evolución de los principales parámetros relacionados con la creación empresarial, así como el *benchmarking* entre todo tipo de territorios, lo que facilita el aprendizaje en esta materia concreta, y al mismo tiempo tan llena de matices, entre todos los participantes y usuarios de la misma.

La investigación y la elaboración del informe para la Ciudad Autónoma de Ceuta pretenden contribuir a proporcionar una valiosa información sobre la creación de empresas y la generación de riqueza en su ámbito. Por otro lado, permite compararse con cualquier Comunidad Autónoma de España y con cualquier país del mundo que participe en el Proyecto GEM. El objetivo es ambicioso: contribuir al desarrollo económico de la ciudad mediante el conocimiento de su realidad emprendedora.

II. El Proyecto GEM: Concepción y modelo teórico

Desde su inicio en 1999, el Proyecto GEM se sustenta en un modelo teórico, cuyo formato básico es el siguiente:

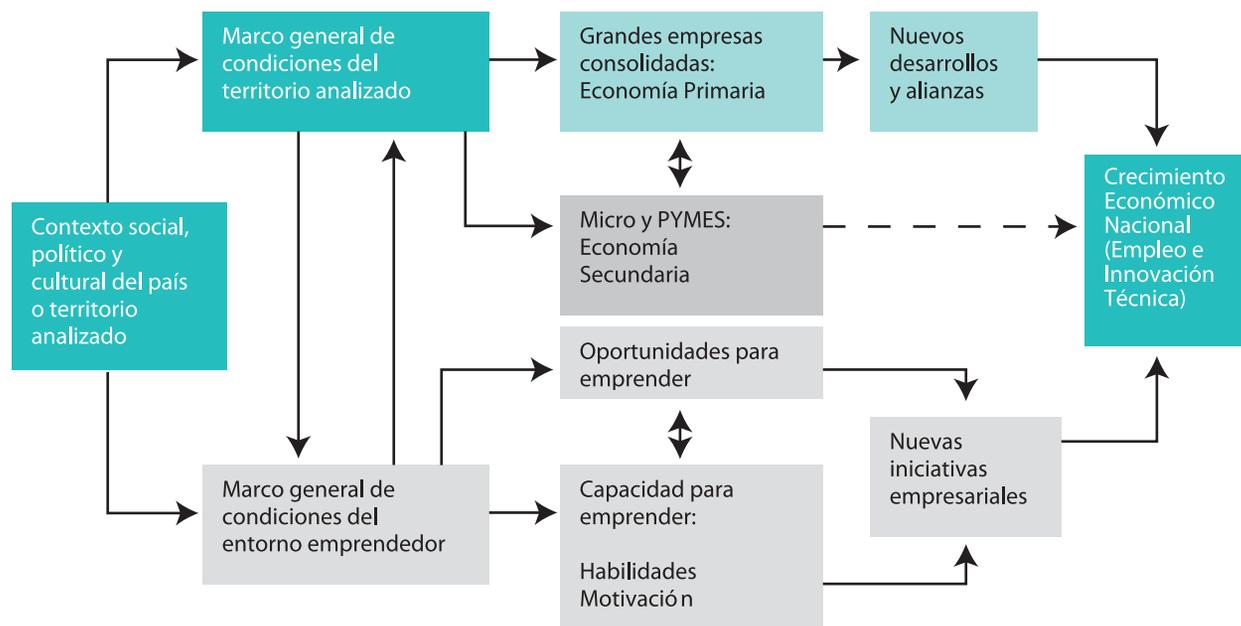


Figura 1. El Modelo Conceptual GEM

El contenido que proporciona un Informe GEM cubre el espectro de los componentes básicos de este modelo persiguiendo una serie de objetivos y sustentándose en tres fuentes de información:

VARIABLES secundarias: recopiladas en los organismos más reconocidos mundialmente en temas relacionados con la demografía, el desarrollo económico, la educación, la competitividad, la innovación, la transferencia de I+D y otros temas considerados relevantes en relación al análisis de la actividad emprendedora. FMI, OCDE, ONU, Eurostat, INE, WYB, etc. Son los principales proveedores.

Encuesta a expertos de 9 condiciones de entorno: conocida como National Expert Survey o NES, obtiene la valoración de una muestra representativa de especialistas en financiación, políticas y programas públicos, educación, apertura del mercado interno, transferencia de I+D, acceso a infraestructura física, comercial y de servicios, normas sociales y culturales y otros aspectos que configuran el entorno al que se enfrentan los emprendedores del territorio analizado.

Encuesta a la población de 18-64 años: conocida como Adult Population Survey o APS, contiene una amplia batería de preguntas diseñadas por GEM.

Uniendo los ingredientes anteriores, se obtiene la siguiente descripción del sistema operacional que se sigue anualmente en cuanto a la confección de los Informes GEM:

FUENTE	CONCEPTO	OBJETIVO PRINCIPAL
VARIABLES SECUNDARIAS	CONTEXTO SOCIAL, CULTURAL, POLÍTICO	RELACIONAR ESTE CONTEXTO CON EL ENTORNO GENERAL Y CON EL QUE ENFRENTAN LOS EMPRENDEDORES
VARIABLES SECUNDARIAS	ENTORNO GENERAL NACIONAL	RELACIONAR EL ESTADO ACTUAL DE LA ECONOMÍA, LAS POLÍTICAS PÚBLICAS Y OTROS ASPECTOS GENERALES CON LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA
VARIABLES SECUNDARIAS ENCUESTA A EXPERTOS	ENTORNO GENERAL PARA EMPRENDER	ESTABLECER EL DIAGNÓSTICO ACTUAL SOBRE EL ESTADO DE LAS CONDICIONES DE ENTORNO QUE INFLUYEN EN EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA FINANCIACIÓN, POLÍTICAS Y PROGRAMAS PÚBLICOS, EDUCACIÓN, ACCESO AL MERCADO Y OTROS
VARIABLES SECUNDARIAS	ECONOMÍA PRIMARIA ECONOMÍA SECUNDARIA NUEVOS DESARROLLOS	ESTUDIAR LOS INDICADORES REFERENTES A ESTOS APARTADOS EN EL TERRITORIO ANALIZADO Y DISPONER DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA QUE AYUDE EN LA EXPLICACIÓN DE LOS RESULTADOS PROPORCIONADOS POR GEM
ENCUESTA GEM A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS ENCUESTA A EXPERTOS	OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER CAPACIDAD Y HABILIDAD PARA EMPRENDER	MEDIR DIRECTAMENTE EN LA POBLACIÓN SU PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER Y SU GRADO DE DISPOSICIÓN DE CAPACIDAD Y HABILIDADES NATURALES EN ESTA MATERIA. RECABAR LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS SOBRE EL MISMO TEMA Y COMPARAR CON LA ANTERIOR
ENCUESTA GEM A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS	NUEVAS INICIATIVAS EMPRESARIALES	MEDIR Y CARACTERIZAR LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DEL TERRITORIO
VARIABLES SECUNDARIAS	CRECIMIENTO ECONÓMICO	RELACIONAR LOS RESULTADOS SOBRE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA CON EL DESARROLLO

En la concepción del modelo GEM, el aspecto al cual hay que prestar más atención de cara a la correcta interpretación de los resultados es el referente al de las nuevas iniciativas empresariales. Leyendo este título, es lógico pensar inmediatamente en el registro de empresas y en las nuevas altas que tienen lugar en el mismo anualmente. Sin embargo, en el seno del Proyecto GEM, no se entiende lo mismo, sino más bien, el volumen de iniciativas que se captan en la población en un año determinado y que están en fase incipiente o de consolidación. El momento crítico entre que una iniciativa sea considerada emprendedora o consolidada se establece en 42 meses, tal y como muestra la figura 2, en que se diferencian claramente las etapas del proceso emprendedor que se analizan en GEM.

do “nuevas iniciativas empresariales” por “iniciativas emprendedoras”, entendiéndose por tales aquellas que no superan los 42 meses de actividad, pero el hecho de que GEM sea un Consorcio Investigador Internacional, complica a veces la terminología y, desde que España se asoció al Proyecto en el año 2000, siempre se ha respetado la terminología original y se han asumido sus cambios cuando los ha habido.

Resultaría sencillo el cambiar en el modelo el aparta-

Por consiguiente, tal y como se remarca en las ediciones GEM desde el año 2000 al actual, téngase presente que el registro de empresas, representado por el DIRCE en España, proporciona el número de altas habidas cada año, mientras que GEM informa del porcentaje de iniciativas de entre 0 y 42 meses de actividad captadas en la población de 18 a 64 años del país, conceptos y cifras no comparables de forma directa.

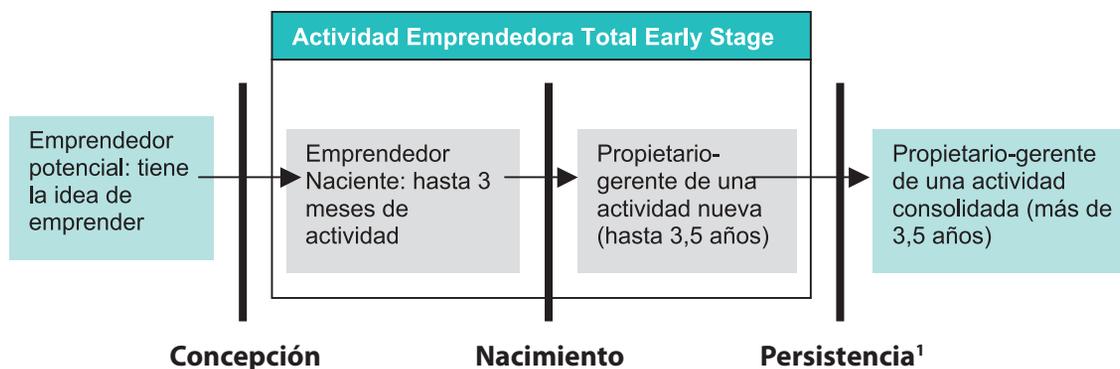


Figura 2. El proceso emprendedor según el Proyecto GEM

¹ Paul Reynolds, Niels Bosma, Erkkö Autio, Steve Hunt, Natalie de Bono, Isabel Servais, Paloma López-García y Nancy Chin. Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. Small Business Economics, Volumen 24, Nº 3, Abril de 2005. ISSN 0921-898X CODEN SBECEX.

Los porcentajes que obtiene GEM en cada apartado, elevados a la población de referencia² proporcionan estimaciones del número de iniciativas emprendedoras potenciales, nacientes, nuevas y consolidadas que hay en cualquier país o región participante. Los Informes GEM siguen un camino complementario pero diferente al del registro oficial (DIRCE en el caso de España) Los resultados GEM muestran el grado de actividad emprendedora y su evolución, comparándola entre los países, regiones y ciudades participantes gracias al uso de una metodología común, y en ello reside uno de los factores de mayor relevancia de este observatorio anual.

El análisis de la actividad emprendedora constituye desde finales de los años 90 un elemento imprescindible para la comprensión del desarrollo económico de cualquier territorio y ayuda a la previsión y ajuste de políticas públicas allí donde se necesita el impulso de nuevos proyectos y la generación de empleo y riqueza que no puede ser proporcionada debido a la saturación o falta de rotación del empleo funcional o de la economía primaria representada por las grandes empresas nacionales y multinacionales.

El tener una tasa de actividad emprendedora total alta o baja depende de múltiples factores y siempre debe valorarse en función de las características de los territorios en que se mide. Desde que GEM comenzó su andadura, se ha podido observar que las tasas de actividad emprendedora más elevadas

corresponden a países y territorios en vías de desarrollo en los cuales, una buena parte de la población tiene que emprender por falta de otras alternativas de trabajo, es decir, por necesidad (Uganda, Perú, Venezuela, Ecuador, Brasil y otras naciones). Otros territorios tienen tasas notables de actividad emprendedora debidas a la propia tradición empresarial de su población (Estados Unidos, Nueva Zelanda, Cataluña y otros). También se observan tasas notables allí donde las políticas públicas han proporcionado un amplio impulso a los emprendedores o donde la propia población ha comprendido que era necesario evitar la despoblación, cambiar la mentalidad laboral y avanzar en el propio desarrollo (Irlanda, Madrid, Extremadura). En cambio, en los países y territorios desarrollados se aprecian tasas de actividad emprendedora moderada porque la mayor parte del empleo está todavía en manos de los organismos públicos o de grandes empresas que ofertan mucho empleo (Japón es el caso más extremo, con una de las tasas más bajas de actividad emprendedora). La inmigración también constituye un fenómeno que hace fluctuar la tasa de actividad emprendedora, incrementándola notablemente (el caso de Canarias en el 2007, es un buen ejemplo).

En definitiva, la tasa de actividad emprendedora es un indicador sensible que puede tener pequeñas oscilaciones si la situación de un territorio es estable y no se ve excesivamente afectada por acontecimientos económicos, políticos y sociales de gran

² GEM 2009 utiliza como única fuente de datos poblacionales el US Census para los países e INE para las regiones españolas.

envergadura, o notables oscilaciones si dichas circunstancias afectan ostensiblemente al mismo.

GEM aporta la información necesaria para efectuar anualmente un diagnóstico de lo que está sucediendo en el conjunto de naciones, regiones y ciudades participantes y su análisis, tanto a nivel particular como comparativo, es el que proporciona las pautas de actuación en el diseño de medidas correctoras, si son necesarias, o en el mantenimiento de las

actuales si se las considera adecuadas, etc.

En conclusión, más que la persecución de elevadas tasas de actividad emprendedora, lo que se debe lograr en cada territorio es un equilibrio entre el estado del mercado laboral, la economía primaria, el sector público, el desarrollo tecnológico y el apoyo a la creación de proyectos sostenibles que generen riqueza y empleo en la medida en que vaya siendo necesario.

III. Score Cards o cuadros sintéticos de resultados e indicadores

El Score Card correspondiente a la Ciudad Autónoma de Ceuta comparado con los valores nacionales se presenta en las tablas que siguen a continuación. Hemos optado por la simplificación de los datos recogidos con el objeto de centrar el interés en los aspectos más relevantes. En los diferentes capítulos se muestran como mayor detalle estos y otros resultados.

TEA SCORE CARD GEM I		
<i>Indicadores porcentuales sobre la población de 18-64 años</i>		
Tasa total de actividad emprendedora o TEA: composición	CEUTA	ESPAÑA
% de iniciativas nacientes de entre 0 y 3 meses de actividad (nacientes)	2,4%	2,3%
% de iniciativas nuevas de entre 3 y 42 meses de actividad (nuevas)	2,6%	2,8%
TEA o % de iniciativas emprendedoras de entre 0 y 42 meses	5,0%	5,1%
Tasa total de actividad emprendedora o TEA: diversos desgloses		
% TEA masculino (sobre población activa masculina)	6,7%	6,3%
% TEA femenino (sobre población activa femenina)	3,1%	3,9%
% TEA por oportunidad	4,6%	4,1%
% TEA por necesidad	0,3%	0,8%
% TEA por otro motivo	0,1%	0,2%
Total	5,0%	5,1%
% TEA sector extractivo	0,1%	0,3%
% TEA sector transformador	1,4%	1,3%
% TEA sector servicios a empresas	1,1%	0,7%
% TEA sector orientado al consumo	2,2%	2,8%
% TEA sector no clasificado	0,2%	0,0%
Total	5,8%	5,1%

% TEA sin empleados (autónomos, en solitario)	1,0%	2,0%
% TEA con 1-5 empleados	1,0%	2,6%
% TEA con 6-19 empleados	0,6%	0,4%
% TEA con 20+ empleados	0,0%	0,2%
% TEA que no indica nº de empleados	2,4%	0,0%
Total	5,0%	5,1%
% TEA con producto o servicio nuevo o desconocido (innovadoras)	1,1%	1,0%
% TEA con producto o servicio algo innovador	1,4%	0,9%
% TEA con producto o servicio no innovador	2,5%	3,2%
Total	5,0%	5,1%
% TEA con muchos competidores	2,1%	2,8%
% TEA con pocos competidores	2,3%	1,6%
% TEA sin competidores	0,6%	0,7%
Total	5,0%	5,1%
% TEA que usa tecnología nueva (menos de 1 año)	0,8%	0,7%
% TEA que usa tecnología reciente (1-5 años)	1,1%	0,9%
% TEA que usa tecnología más antigua (> 5 años)	3,1%	3,4%
Total	5,0%	5,1%
% TEA que no exporta	2,5%	3,6%
% TEA que exporta 1-25%	0,6%	0,8%
% TEA que exporta 25-75%	0,6%	0,5%
% TEA que exporta 75-100%	0,8%	0,2%
% TEA que no informa sobre exportación	0,5%	0,0%
Total	5,0%	5,1%

TEA SCORE CARD GEM II <i>Otros datos de interés acerca de los emprendedores entrevistados y sus iniciativas</i>		
	CEUTA	ESPAÑA
Edad media del emprendedor masculino (años)	36,5	36,7
Edad media del emprendedor femenino (años)	38,9	36,4
Edad media del emprendedor total (años)	37,2	36,6
Número medio de propietarios de iniciativas masculinas (personas)	1,89	1,69
Número medio de propietarios de iniciativas femeninas (personas)	1,70	1,72
Número medio de propietarios total (personas)	1,65	1,70
Capital medio semilla en iniciativas masculinas	63.913,52 €	168134,0€
Capital medio semilla en iniciativas femeninas	116.583,05 €	67.822,0€
Capital medio semilla para desarrollar una iniciativa emprendedora	82.779,06 €	116.584,5€

OTROS INDICADORES GEM <i>Indicadores porcentuales sobre la población total de 18-64 años</i>		
	CEUTA	ESPAÑA
% de iniciativas con más de 42 meses de actividad (consolidadas)	5,3%	6,4%
% de iniciativas que suponen un cierre efectivo	0,8%	1,4%
% de emprendedores potenciales en los próximos tres años	3,1%	5,4%
% de inversores informales o <i>business angel</i>	1,9%	3,0%

IV. Resumen ejecutivo

Los aspectos más destacados del Informe GEM Ceuta sobre creación de empresas para el período 2007-2009, elaborado por el equipo de la Universidad de Granada y Procesa Sociedad de Fomento de la Ciudad Autónoma de Ceuta, se resumen a continuación.

Atendiendo al modelo GEM, los resultados se ofrecen agrupados en: actividad emprendedora y dinámica empresarial, motivaciones y capacidades del comportamiento emprendedor, perfil de los emprendedores, características de la actividad emprendedora, actividad emprendedora y género, financiación, potencial emprendedor y el entorno.

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL

La tasa de actividad emprendedora (TEA), que mide el porcentaje de personas involucradas en iniciativas empresariales de hasta tres años y medio en relación a la población de Ceuta de 18 a 64 años de edad, **es del 5,0%**. Este dato muestra los efectos de la crisis, tal como ha ocurrido a nivel nacional, que se ha situado en 5,1%. Desglosando la TEA de Ceuta, **un 2,4% de iniciativas son nacientes o start-ups y el 2,6% son iniciativas nuevas.**

El porcentaje de iniciativas consolidadas para Ceuta es del 5,3%, ligeramente mayor a la TEA, lo que indica que las actividades emprendedoras se conso-

lidan al pasar los 42 meses de vida. No obstante, un **0,8% de las iniciativas puestas en marcha por los emprendedores representan cierres reales.**

El porcentaje **de emprendedores potenciales** en Ceuta es menor a la TEA (**un 3,1%**), lo cual pone de manifiesto que las perspectivas a tres años vista de iniciar un negocio han decaído. Este dato pone de manifiesto que en una situación económica como la actual, la opción de emprender no se considera como la opción más atractiva o no se perciben buenas oportunidades para ello.

MOTIVACIONES DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

En este apartado no se han encontrado cambios significativos. La actividad emprendedora de Ceuta nace, fundamentalmente, por **el aprovechamiento de una oportunidad (92,42%)**. El resto se reparte entre un 5,05% cuyo motivo es la necesidad y un 2,54% cuya motivación es otra.

De la totalidad de emprendedores por oportunidad, la cuantía más importante corresponde a **la búsqueda de una mayor independencia (58,19%)**. El deseo de aumentar los ingresos también es un motivo señalado para emprender la actividad (24,21%), o mantenerlos (10,47%).

PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES

El emprendedor ceutí es preferentemente hombre, joven, con estudios medios o de bachillerato, nivel

de renta media-elevada, y es de origen español.

El 73,7% tiene una edad comprendida entre los 25 a los 44 años; por tanto, **joven**. Sobre su formación, solo un 27,9%, **tiene estudios superiores**. En relación a la renta, el 28,9% se encuentra en el tercio superior (**más de 2.400 euros**). En cuanto a su origen, **el 90,4% son españoles**.

CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES RESULTANTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR

La mayor parte de las iniciativas ceutíes se ubican en el sector orientado al consumo.

La comparación entre las iniciativas emprendedoras y las consolidadas muestra que **las empresas con más de 42 meses de vida encuentran significativas dificultades para mantener el empleo**. La proporción de iniciativas consolidadas que no emplean a nadie más que al emprendedor aumenta en torno a un 15% y disminuye en casi un 7% la proporción de empresas que emplean entre 1 y 5 trabajadores y en más de un 10% las empresas que emplean entre 6 y 19 trabajadores.

En términos generales, podemos destacar que en Ceuta **las expectativas de crecimiento en empleo de las iniciativas emprendedoras son más positivas que en el caso de las iniciativas consolidadas** y que a grandes rasgos las previsiones son similares con las nacionales: sensiblemente más optimistas en el caso de la actividad emprendedora y más pesimistas en el caso de la actividad consolidada.

La comparación con los datos registrados a nivel nacional pone de relieve que **el esfuerzo de inversión en nuevas tecnologías es sensiblemente mayor en la Ciudad Autónoma de Ceuta que en el conjunto del país**. Tanto en el caso de las iniciativas nuevas como en el de las consolidadas, las proporciones de empresas que emplean tecnología muy nueva o nueva son más elevados.

En relación a las expectativas de expansión, **las empresas consolidadas en un elevado porcentaje, no estiman ningún tipo de expansión** (70,78% frente a 46,97% de las nuevas). Además, se presentan porcentajes más elevados de nuevas iniciativas que afirman tener una notable expansión (un 6,14% frente a un 0,93% en las consolidadas.)

FINANCIACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

El capital medio necesario o capital semilla para poner en marcha un proyecto empresarial en Ceuta se sitúa en los 82.779 euros. La moda o caso más frecuente es de 60.000 euros.

Del capital necesario, los **emprendedores nacientes aportan el 45,33% del total capital semilla necesario**.

Sólo un 34,1% de los emprendedores ponen el 100% del capital semilla, por lo que el resto de los emprendedores requieren de financiación adicional externa.

En el caso de Ceuta, **un 1,9% de la población adulta actúo como inversor informal** en media, una cifra menor a la de España (3,0%). **La cantidad media que aportan estos inversores informales** en Ceuta, **asciende a 14.100 euros**. Los datos señalan que más de un 50% ponen dinero en proyectos de familiares directos, y luego invierten en los de amigos o vecinos (27,03%).

MUJER Y ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

Considerando la población activa de mujeres y de hombres, respectivamente, se estima que hay un **3,12% de iniciativas en fase emprendedora puestas en marcha por mujeres**, frente al 6,86% de masculinas.

La emprendedora ceutí se ha centrado en poner en marcha iniciativas nacientes de negocio (61,2%) en mayor medida que los hombres (40,9%). Por lo tanto, se comprueba una predisposición más favorable de la mujer a emprender frente a los hombres, que apuestan por los negocios ya puestos en funcionamiento (59,1%).

En opinión de los expertos, las mujeres ceutíes parecen tener un nivel aceptable de apoyo social para emprender un negocio (valoración media de 3,48), aunque no opinan lo mismo en cuanto al apoyo institucional (2,73), por lo que el tema de la conciliación de vida profesional y familiar sigue constituyendo un problema para la mujer, de cara al desarrollo de su carrera empresarial.

MOTIVACIONES Y CAPACIDADES PARA EMPRENDER

El porcentaje de personas de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en Ceuta es de un 25,2%, considerablemente mayor que la media española, que se sitúa en un 16,9%.

Sin embargo, **la opinión de los expertos de Ceuta tiende a ser pesimista en relación a las afirmaciones planteadas**. Así, no observan muchas y buenas oportunidades para emprender (2,76 en una escala de 1, desfavorable a 5, favorable) en la afirmación correspondiente a esta idea, y tampoco creen que las buenas oportunidades hayan aumentado en los últimos cinco años (2,58).

También se han mostrado pesimistas los expertos en relación a las capacidades de emprender, coincidiendo en estas percepciones con los expertos nacionales. Así, para los 36 expertos considerados, no es cierto que mucha gente tenga los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un negocio con alto potencial de crecimiento (2,06), aunque la valoración es marcadamente mayor que para el caso nacional (1,89). Asimismo, opinan que es falso pensar que haya mucha gente con experiencia en la puesta en marcha de negocios (2,42).

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO

El aspecto más **valorado** por los expertos sobre las condiciones del entorno de Ceuta, para una escala

de 1 (desfavorable) a 5 (favorable) es **la innovación desde el punto de vista del consumidor** (3,70). Le siguen, como aspectos más valorados por los expertos sobre el entorno de la Ciudad, el apoyo a la mujer emprendedora (3,42), la educación emprendedora desde diferentes ámbitos (FP, Universidad, etc.) con un 3,32, el acceso a infraestructura básica con un 3,17, las normas sociales y culturales con un 3,12 y la valoración de la innovación desde el punto de vista de las empresas con un 2,99.

En relación a los aspectos más deficientes, se consideran como tales la apertura de mercado interno: barreras (2,46), las políticas gubernamentales:

impuestos y burocracia (2,37), la transferencia de tecnología e I+D (2,32), el apoyo financiero global (2,22), la apertura mercado interno: capacidad de reacción (2,21) y por último, la educación emprendedora en primaria y secundaria (2,05).

Se puede comprobar que las políticas gubernamentales siguen manteniéndose como principal recomendación de los expertos para mejorar el entorno emprendedor. Les continúan en importancia el apoyo financiero, la educación y formación, la apertura de mercados en cuanto a barreras y los programas gubernamentales, que también fueron los temas más importantes en el 2008.



CAPÍTULO

1

**ACTIVIDAD
EMPREDEDORA
Y DINÁMICA
EMPRESARIAL EN
CEUTA**

Capítulo 1: Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Ceuta

1.1 Introducción

En este capítulo del informe se presentan las principales tasas relativas a la actividad emprendedora y empresarial estudiadas en la metodología GEM y registradas en la población de Ceuta entre 18 y 64 años de edad para el período 2007-2009. En relación a la actividad emprendedora, se analiza la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) y sus dos componentes: porcentaje de iniciativas nacientes (*start-up*) y porcentaje de iniciativas nuevas (*baby business*). Además, se aportan datos sobre el potencial emprendedor existente en la población ceutí. En relación a la actividad o dinámica empresarial, se recoge el porcentaje de iniciativas empresariales que se consideran consolidadas, la tasa de abandonos de actividades empresariales y la de cierres efectivos.

Toda esta información relativa a Ceuta es comparada en el entorno nacional con el resto de Comunidades y Ciudades Autónomas, y en el internacional, con el resto de países que han participado en el proyecto GEM 2009.

1.2 Actividad emprendedora: iniciativas nacientes y nuevas

El proyecto GEM establece que una iniciativa emprendedora es todo aquel negocio o actividad em-

presarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida. Atendiendo a esta definición, la tasa de actividad emprendedora (TEA) registrada por GEM en la población de Ceuta de 18 a 64 años de edad es del 5% para el trienio 2007-2009. Esta tasa es muy similar a la correspondiente a nivel nacional, que se sitúa en el 5,1% en 2009 (y presentó una cifra de 7,0% en 2008).

En este porcentaje total de iniciativas emprendedoras, podemos distinguir, a su vez, entre aquellas que se encuentran en una fase de vida de 0 a 3 meses (denominadas iniciativas nacientes), y aquellas en una fase de 3 a 42 meses (iniciativas nuevas). Por tanto, la tasa de actividad emprendedora total de Ceuta está constituida por un 2,4% de iniciativas nacientes más un 2,6% de iniciativas nuevas, tal como puede verse en la figura 1.1. Ambos porcentajes son, de nuevo, muy similares a los registrados para el caso nacional, que si sitúan en un 2,3% de iniciativas nacientes, y un 2,8% de iniciativas nuevas.

Si ahora comparamos los datos registrados en Ceuta en esta edición con los porcentajes en la edición anterior, se constata que no existen diferencias significativas, si bien se puede observar cierto descenso en la actividad emprendedora, ya que la cifra para las iniciativas nacientes era de un 2,8%, y de un 3,0% para las nuevas. Este descenso puede venir explicado en parte por la situación actual de crisis y su generalización.

Considerando que la población media de Ceuta

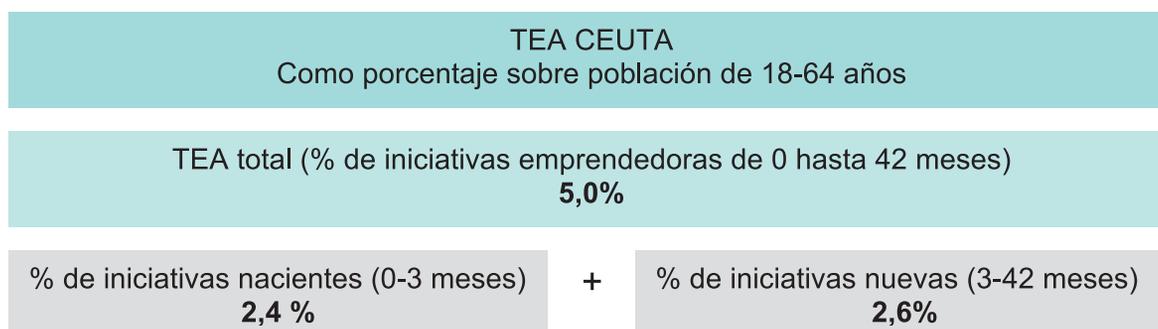


Figura 1.1. Tasa de actividad emprendedora en Ceuta

entre 18 y 64 años en el trienio 2007-2009 era de 46.550¹ personas, podemos hacer una estimación con estos porcentajes agregados, para aproximarnos al número medio de iniciativas de cada tipo que habría en marcha en Ceuta durante el período 2007-2009, datos que aparecen en la tabla 1.1². Aplicando dicho error a las estimaciones puntuales, se obtienen los intervalos de confianza correspondientes a cada tipo de actividad emprendedora: naciente (0-3 meses), nueva (3-42 meses) y total (0-42 meses).

Aunque el impacto de la crisis es visible por la reducción de la TEA con respecto a la edición anterior, es destacable el hecho de que la actividad emprendedora ha supuesto en la Ciudad Autónoma de Ceuta la puesta en marcha de más de 1.000 actividades nacientes en los tres últimos años y la permanencia de casi 1.250 negocios.

No obstante, en la interpretación de estas estimaciones hay que considerar que las cifras reflejan em-

Tabla 1.1. Estimación del número de iniciativas emprendedoras en Ceuta			
Tipo de iniciativas	Estimación puntual	Estimación por intervalo (error $\pm 2,53\%$)	
		Extremo inferior	Extremo superior
Nacientes (0-3 meses)	1.101	1.073	1.129
Nuevas (3-42 meses)	1.241	1.210	1.272
Total (0-42 meses)	2.342	2.283	2.401

¹ Fuente INE, facilitada por GEM España en 2007, 2008 y 2009.

² Ha de tenerse en cuenta que las estimaciones se hallan sujetas a error de muestreo. Dado que la muestra total (2007-2009) se compone de 1.500 entrevistas, el error muestral cometido a priori en las estimaciones sobre la población total residente en Ceuta de entre 18 y 64 años de edad, es de un $\pm 2,53\%$ para un nivel de confianza al 95%.

presas que tienen desde 0 a 3 años y medio de vida y que, por consiguiente, contienen no sólo aquellas creadas entre julio de 2007 y julio de 2009, sino también muchas otras que ya estaban en marcha. En ningún caso deben compararse directamente estas cifras con las del registro oficial de empresas que ofrece el DIRCE el primero de enero de cada año y que, además, siempre se refieren al anterior. GEM mide la actividad emprendedora, concepto más amplio que el del registro anual empresarial, ya que distingue 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.

1.3 Dinámica empresarial: iniciativas consolidadas, abandonadas y cierres efectivos

El observatorio GEM proporciona estimaciones no sólo de la actividad emprendedora, sino también de las iniciativas ya consolidadas, es decir, aquellas que continúan operativas tras haber sobrepasado la barrera de los 42 meses. La tabla 1.2 muestra que el porcentaje de iniciativas consolidadas para Ceuta es del 5,34% para el trienio 2007-2009 (dato inferior al nacional, que es del 6,40%), así como las

estimaciones puntuales y por intervalo de lo que este porcentaje representa en términos absolutos, en función de la población considerada.

Para completar el análisis de la dinámica empresarial en Ceuta en 2007-2009, hemos de considerar además los datos acerca de las iniciativas que han cerrado en los doce meses previos a la encuesta GEM, para cada año aunque de forma agregada. En este caso, el indicador de abandono es del 1,40% en Ceuta, inferior al 2,0% registrado en España para 2009.

El término abandono no debe entenderse sólo como el cierre definitivo de las iniciativas empresariales, pues algunas actividades continúan en otras manos y no constituyen clausuras del negocio en realidad, sino transmisiones o traspasos. Por consiguiente, no todos los abandonos constituyen cierres en realidad. En España en 2009 el 2,0% de las iniciativas se abandonaron, pero de ese porcentaje, un 29,5% siguieron en funcionamiento gestionadas por otros, mientras que el 69,3% restante no siguió. Esto supone que la tasa real de cierres para España para dicho año fue del 1,38%.

En el caso de Ceuta y para el trienio considerado en el análisis, el porcentaje de iniciativas que han su-

Tabla 1.2. Estimación del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en Ceuta

	Estimación puntual sobre la población de 18-64 años		Estimación por intervalo (error $\pm 2,53\%$)	
			Extremo inferior	Extremo superior
Iniciativas consolidadas	5,34%	2.488	2.425	2.551

puesto cierre o clausura definitiva, es decir, sin que nadie haya continuado con su gestión, es de 0,76%, porcentaje muy inferior al que arrojan los resultados a nivel nacional, tal y como muestra la figura 1.2:

En lo referente a los principales motivos de abandono de las iniciativas en Ceuta para el trienio 2007-2009, y tal y como muestra la tabla 1.3, gran parte se justifican por la falta de rentabilidad del negocio (37,6%), coincidiendo con la tónica nacional (39,0%) como razón más importante del abandono. Un 19,5% de las iniciativas han sido abandonadas por problemas financieros, y un 7,3% por el surgimiento de otra oportunidad de trabajo. Otros motivos especificados recogen un 15,1% de las respuestas, y porcentajes menores registran la motivación por jubilación (5,0%) y las razones personales (6,8%). Para el caso nacional, el abanico de motivos seleccionados es algo más amplio, al aparecer razones como la planificación anticipada del cierre (1,3%) o la concurrencia de un incidente determinante para el abandono (0,5%).

Tabla 1.3. Motivación del abandono de las iniciativas

	CEUTA	ESPAÑA
Tuvo la oportunidad de venderlo	2,9%	5,9%
El negocio no era rentable	37,6%	39,0%
Problemas para obtener financiación	19,5%	24,7%
Le salió otra oportunidad de trabajo	7,3%	6,4%
El cierre fue planificado con antelación	0,0%	1,3%
Jubilación	5,0%	2,4%
Razones personales	6,8%	9,2%
Incidente	0,0%	0,5%
Otros motivos	15,1%	9,3%
No sabe	5,8%	1,0%
No quiere contestar	0,0%	0,2%
Total	100%	100%

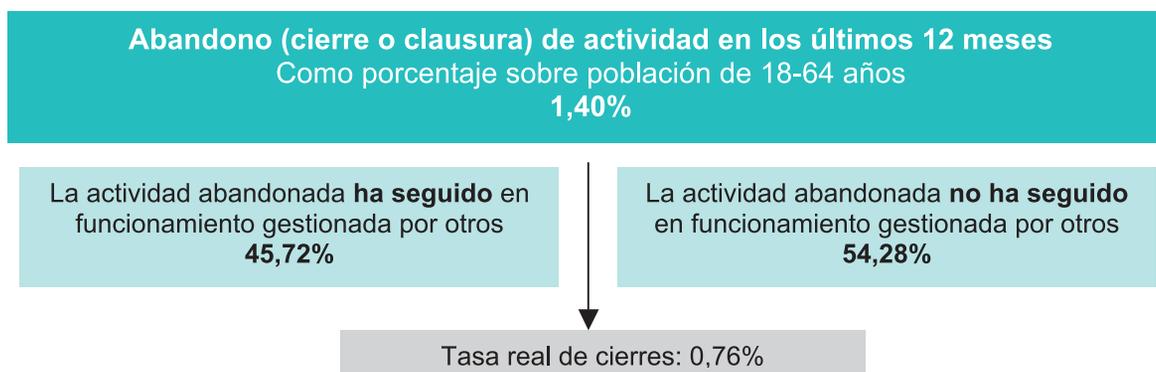


Figura 1.2. Abandono de iniciativas y tasa real de cierres

1.4 Actividad emprendedora en el contexto regional e internacional GEM

En este apartado se realiza un análisis comparativo de la tasa de actividad emprendedora total o TEA de Ceuta con la del resto de regiones españolas, y con el resto de naciones que participan en el observatorio GEM.

En la edición 2009 a nivel internacional, el observatorio GEM ha contado con resultados de 55 naciones, destacando la amplia participación de países árabes acerca de los que no se tenía información previa. Para España, resulta especialmente interesante el analizar la posición de los países del Norte de África habida la transferencia migratoria tan importante de los últimos años, así como la importante actividad de relaciones diplomáticas y de negocios con la zona.

Mostramos en primer lugar la comparativa regional. La tabla 1.4 refleja cómo las regiones con una mayor TEA son Baleares, Cataluña o Andalucía, con tasas muy similares en torno al 6% (6,6%, 6,4 y 6,3%, respectivamente), mientras que Asturias y País Vasco son las que presentan una menor tasa de actividad emprendedora (con un índice del 2,4% para la primera, y un 3,1% para la segunda). Ceuta queda relativamente bien posicionada con respecto al resto de regiones, y muy cercana a la media nacional, como se ha comentado anteriormente.

En la figura 1.3 se muestra la posición relativa de Ceuta entre los países participantes en la edición GEM 2009. Aunque en el plano nacional la posición

relativa de Ceuta no es desfavorable, situándose en línea con la media española, la situación en el plano internacional no es la misma, pues, en relación a la tasa de actividad emprendedora, la Ciudad Autónoma se sitúa en la parte inferior de la tabla, aunque por encima de países como Francia, Alemania, Bélgica o Japón, y en línea con Finlandia o Reino Unido. La crisis ha afectado de forma notable a los países desarrollados de la Unión Europea y todos muestran una tendencia a la baja en cuanto a actividad emprendedora, lo cual sitúa a España, y por tanto a Ceuta, en una situación no tan desfavorable. Otras naciones han resistido mejor, y así lo muestran sus índices de actividad emprendedora, véase Islandia, Noruega, o Países Bajos.

En cuanto a los países árabes, las cifras TEA mostradas son elevadas, pero destaquemos especialmente Marruecos (incluido este año en el proyecto GEM), por su situación geográfica colindante con respecto la Ciudad Autónoma de Ceuta; a pesar de la cercanía geográfica, las diferencias políticas y económicas son patentes en la observación de sus respectivos índices de actividad emprendedora. No obstante, es importante tener en cuenta que, para los países en vías de desarrollo, una tasa elevada responde a una mayor necesidad de la población de emprender, ante la falta de otras alternativas de trabajo. En estos países las opciones de trabajo público (acceso a cuerpos de funcionarios) o trabajo por cuenta ajena de calidad son mucho menores que en las zonas desarrolladas, por lo tanto una mayor proporción de la población acomete iniciativas emprendedoras.

Tabla 1.4. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) desagregada en las Comunidades y Ciudades Autónomas españolas

Comunidad Autónoma	TEA (% de iniciativas emprendedoras de 0 hasta 42 meses)	% de iniciativas nacientes (0-3 meses)	% de iniciativas nuevas (3-42 meses)
ANDALUCÍA	6,3	2,4	3,9
ARAGÓN	4,5	1,9	2,7
ASTURIAS	2,4	1,1	1,3
BALEARES	6,6	2,5	4,0
C. LEÓN	3,2	1,8	1,4
C. MANCHA	3,5	1,1	2,5
C. VALENCIANA	4,9	2,3	2,7
CANARIAS	4,8	1,9	2,9
CANTABRIA	5,8	4,5	1,3
CATALUÑA	6,4	3,2	3,2
CEUTA	5,0	2,4	2,6
ESPAÑA	5,1	2,3	2,8
EXTREMADURA	3,3	0,9	2,4
GALICIA	4,7	1,6	3,1
LA RIOJA	4,9	1,9	3,0
MADRID	5,1	2,8	2,2
MELILLA	3,3	1,1	2,2
MURCIA	5,6	2,5	3,1
NAVARRA	3,9	2,0	1,8
PAÍS VASCO	3,1	1,5	1,6

Esta misma circunstancia arriba comentada se da en otros países en vías de desarrollo o de nueva industrialización, donde las tasas de actividad emprendedora son más elevadas (Perú, Colombia,

Guatemala, Uganda). Se trata de países con menor flexibilidad en el mercado laboral y desequilibrios estructurales propios de estos estadios de desarrollo.

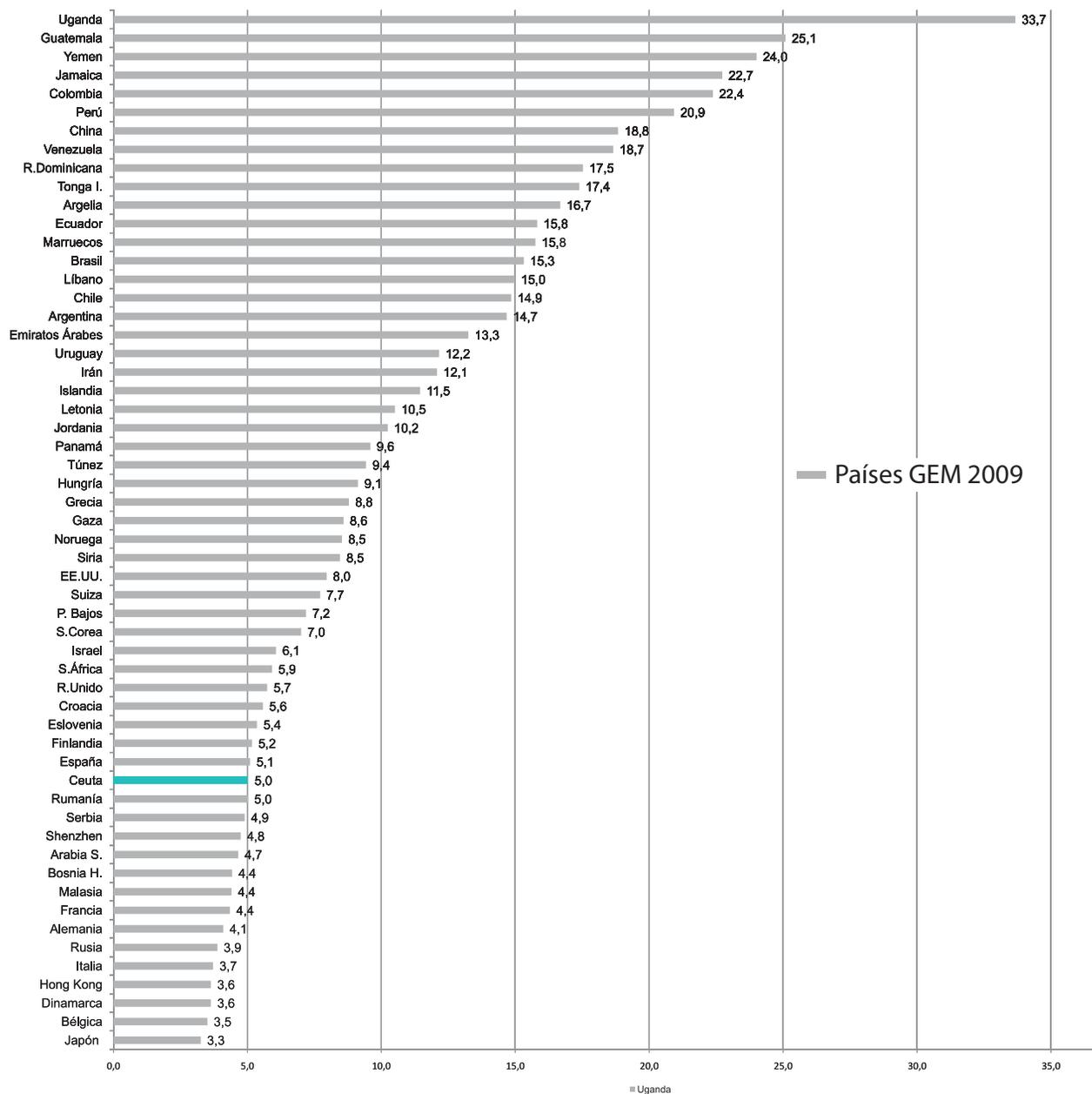


Figura 1.3. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de Ceuta y los países participantes GEM 2009

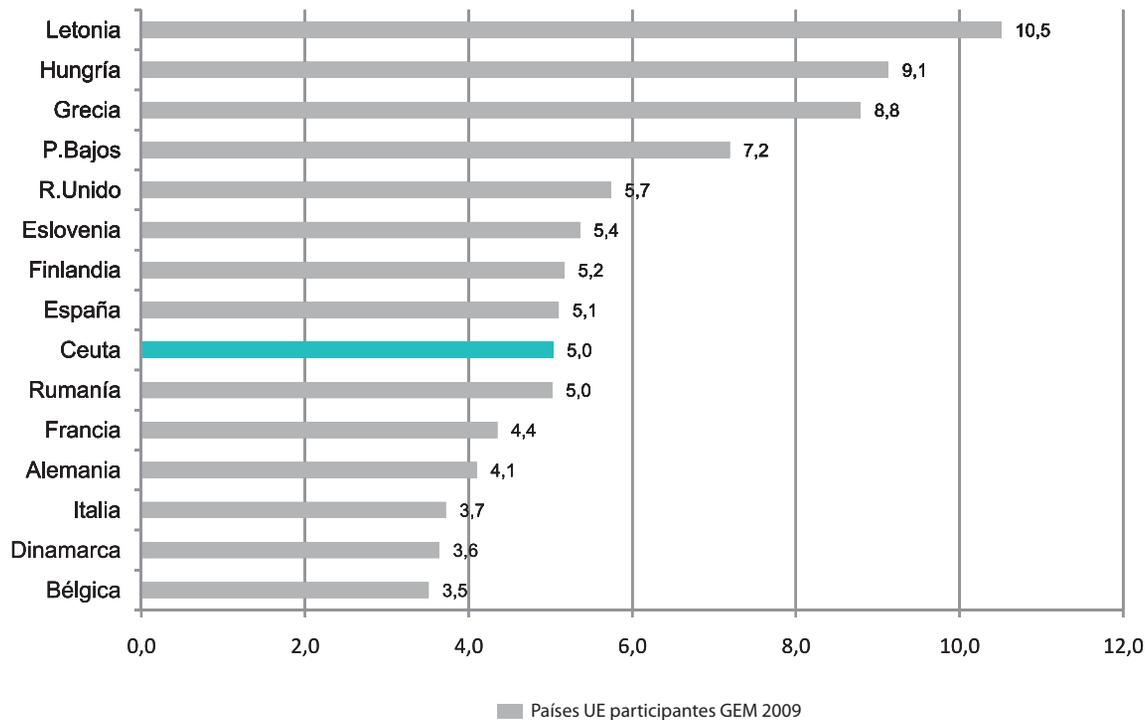


Figura 1.4. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de Ceuta y los países de la UE participantes del GEM 2009

La figura 1.4 muestra la posición de Ceuta en el contexto de la UE, superior, tal y como puede observarse en el gráfico, a Francia, Alemania e Italia, y notablemente por encima de Bélgica o Dinamarca. España queda igualmente en la parte media de la tabla, siendo Letonia el país con mayor tasa, seguido de Hungría y Grecia. Hágase notar de nuevo que en este apartado tampoco se analiza la calidad y dimensión de las actividades emprendedoras, sino que simplemente se muestra para cada país el porcentaje de iniciativas emprendedoras sobre la población adulta total.

Por último, la figura 1.5 muestra la posición relativa de Ceuta en el contexto de la OCDE. Como en los anteriores casos, Ceuta no ocupa un lugar destacado, pero tampoco demasiado desfavorable, situándose en la zona media-baja de la tabla, y superando de nuevo las posiciones de países como Francia, Alemania, Bélgica o Japón. El posicionamiento de España es muy similar, quedando por debajo de Reino Unido, Suiza, Países Bajos y EE.UU. En el extremo superior, Islandia encabeza la lista, seguida de Hungría y Grecia.

En definitiva, como indica el informe nacional de 2008, el hecho de tener una alta tasa de actividad emprendedora en la población no es sinónimo de desarrollo en términos brutos, pues dicha tasa responde a un ciclo evolutivo de larga duración, en el que influyen factores coyunturales y sobre todo estructurales, que determinan la relación calidad-cantidad de la actividad emprendedora. Por tanto,

al observar gráficos como estos de situación internacional global, no pueden ser interpretados de forma completa y precisa sin no se tiene en cuenta el nivel de desarrollo de cada nación y su estructura macroeconómica y demográfica. No obstante, aunque las características de la actividad emprendedora difieren, como hemos visto, entre los países analizados, la importancia que tiene con respecto al

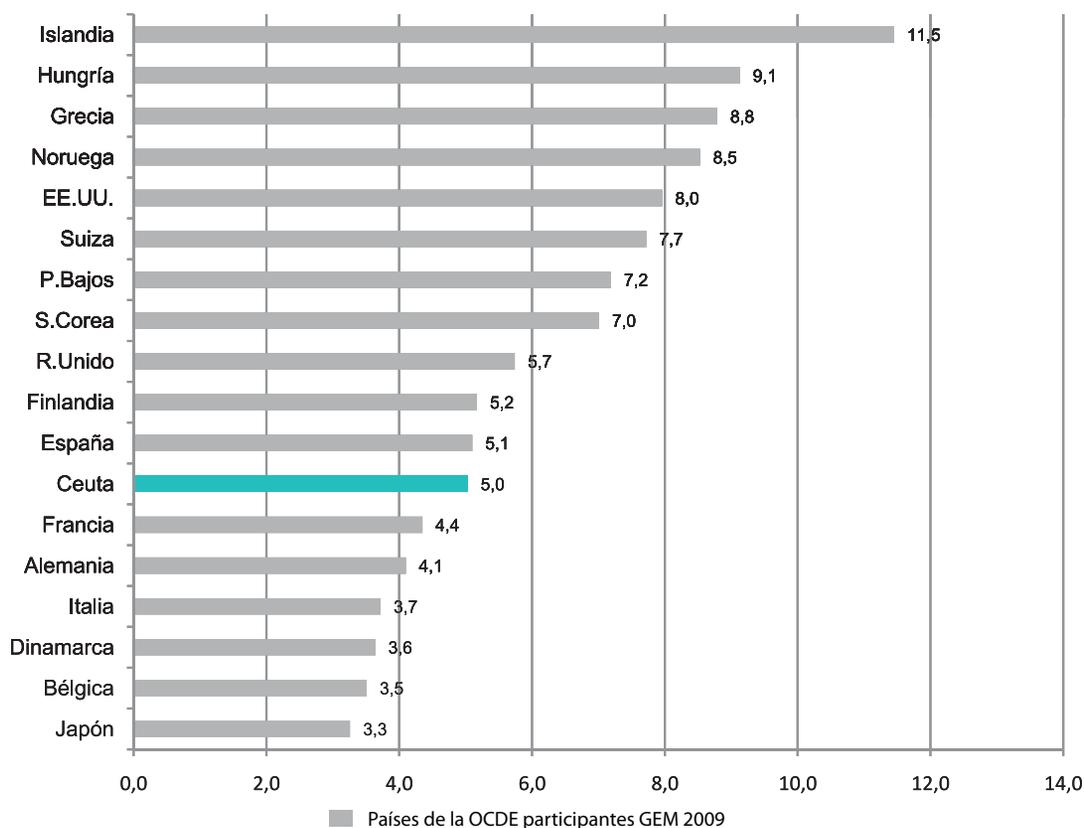


Figura 1.5. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de Ceuta y los países de la OCDE participantes del GEM 2009

desarrollo económico ya ha sido ampliamente reconocida, y GEM viene consolidando este resultado año tras año a nivel internacional.

1.5 Dinámica empresarial en el contexto regional e internacional GEM

Tal y como se ha realizado para la actividad emprendedora, en este apartado se efectúa una comparativa del porcentaje de iniciativas consolidadas y tasa de abandono de actividades empresariales en Ceuta en relación al resto de regiones españolas y los países que participan en el Proyecto GEM en 2009.

En la tabla 1.5 se presentan los porcentajes de iniciativas consolidadas y el abandono de iniciativas y tasa real de cierres en los 12 últimos meses para las distintas regiones del territorio español. Como puede comprobarse, la dinámica empresarial en las diferentes autonomías es muy similar, destacando regiones como Baleares (9,4%) o Navarra (8,1%) en cuanto a porcentaje de iniciativas consolidadas, lo cual refleja un importante número de iniciativas maduras (que han superado la barrera de los 42 meses). En este aspecto, la Ciudad Autónoma de Ceuta se sitúa en las últimas posiciones, aunque por encima de Canarias (5,1%) y Cantabria

(3,7%). En el caso de iniciativas abandonadas, es Baleares la Comunidad Autónoma con la tasa más elevada (2,8%), seguida de Castilla La Mancha y Andalucía (2,6% en ambos casos), tasas de las que Ceuta se aleja (1,4%), incluso con respecto a la media nacional (2%). Las menores tasas de abandono se dan en Asturias (0,6%) y Cantabria o La Rioja (1,2%). Como comenta-

Tabla 1.5. Porcentaje de las iniciativas consolidadas, las abandonadas y los cierres reales en las Comunidades y Ciudades Autónomas españolas

Comunidad Autónoma	% Iniciativas consolidadas	% Iniciativas abandonadas	% de cierres efectivos
ANDALUCÍA	5,4	2,6	2,01
ARAGÓN	6,9	1,3	0,91
ASTURIAS	5,9	0,6	0,56
BALEARES	9,4	2,8	1,91
C. LEÓN	6,9	1,3	1,03
C. MANCHA	6,8	2,6	1,81
C. VALENCIANA	6,6	2,2	1,63
CANARIAS	5,1	2,0	1,33
CANTABRIA	3,7	1,2	0,65
CATALUÑA	7,4	1,9	1,18
CEUTA	5,3	1,4	0,76
ESPAÑA	6,4	2,0	1,38
EXTREMADURA	7,8	1,3	1,14
GALICIA	6,7	1,5	0,76
LA RIOJA	6,3	1,2	0,57
MADRID	5,5	2,2	1,40
MELILLA	4,3	1,1	0,92
MURCIA	6,5	2,1	1,32
NAVARRA	8,1	1,7	1,02
PAÍS VASCO	7,0	1,3	1,00

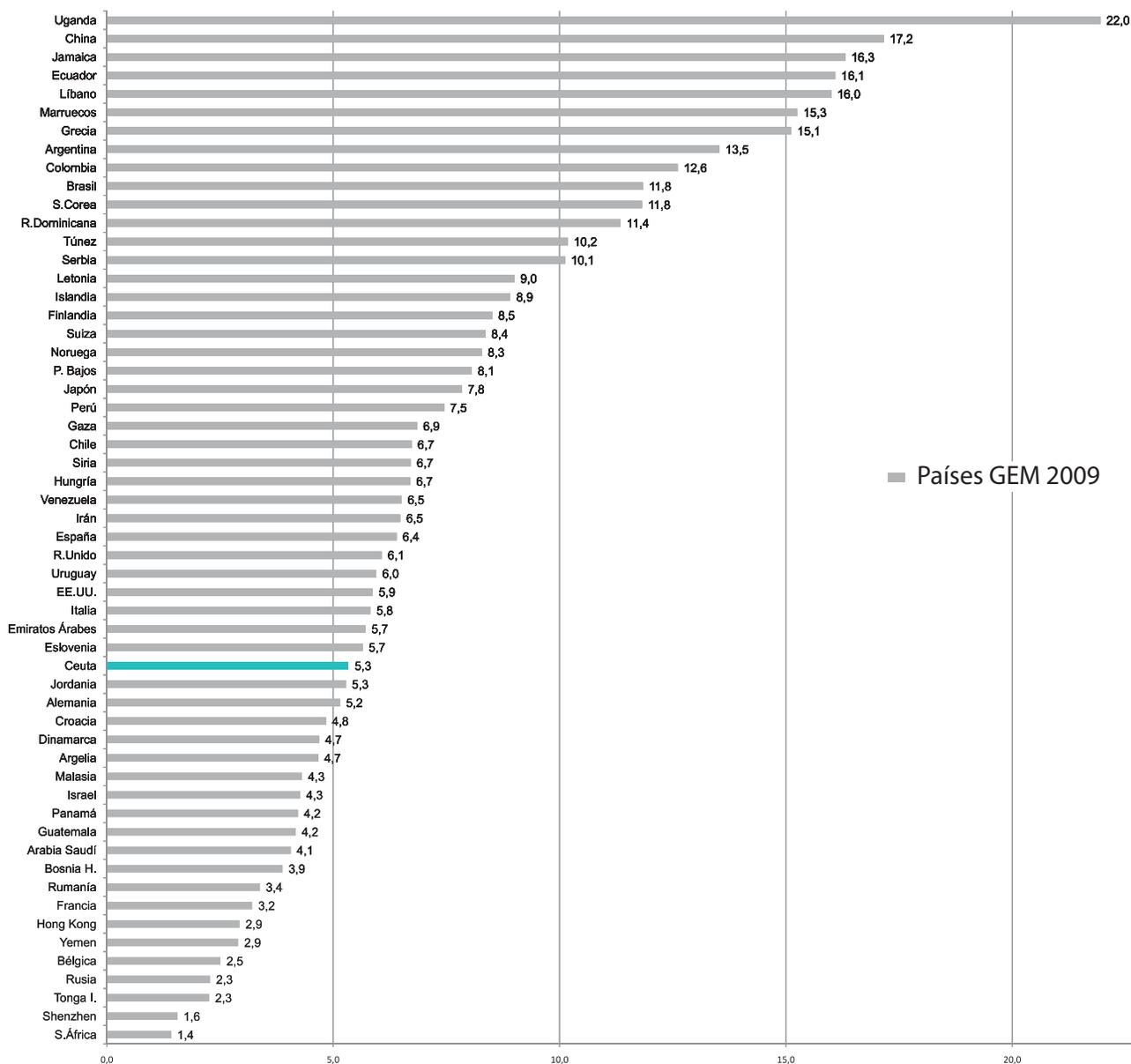


Figura 1.6. Iniciativas consolidadas en Ceuta y los países participantes del GEM 2009

mos en epígrafes anteriores, las iniciativas abandonadas no suponen en su totalidad cierres reales, por ello distinguimos entre aquellos negocios que continuaron su gestión en manos de otros, y aquellos que terminaron en clausura definitiva (cierres efectivos). En cuanto a esta dimensión, como puede verse en la tabla, las cifras varían de 0,56% (Asturias) a 2,01% (Andalucía), quedando Ceuta en una posición favorable (0,76%), notablemente mejor que la cifra correspondiente al conjunto nacional (1,38%).

Pasando ahora a la comparativa internacional, la figura 1.6 muestra el porcentaje de empresas consolidadas estimado sobre la población de 18-64 años de los países participantes en el proyecto GEM. Se trata de empresas, negocios y autoempleos que llevan operando más de 42 meses. Como puede observarse en el gráfico, Ceuta se sitúa por encima de países europeos como Bélgica, Francia o Rumania, aunque desde una perspectiva general, vemos que se sitúa en la parte baja de la tabla. Por otro lado podemos observar que la tasa para España es superior a la de EE.UU., y muy cercana al caso de Reino Unido.

La descripción de la dinámica empresarial se completa con el estudio del cierre efectivo de iniciativas doce meses antes de julio de 2009, observando los porcentajes obtenidos de ceses en relación a la población adulta total para cada uno de los países GEM. Téngase en cuenta que en el cálculo de este porcentaje ya se han descontado las actividades que han sido abandonadas por el emprendedor, pero que siguen en marcha, por lo que se considerarán solamente los cierres reales.

En el marco de la UE, son España y Reino Unido los que presentan una mayor tasa de cierres efectivos. Ceuta ocupa una posición muy favorable con respecto a este indicador (figura 1.7), al situarse en el grupo de porcentajes más bajos (por debajo de Japón, Bélgica o Eslovenia, y por encima de Italia, Panamá y Dinamarca). Es Dinamarca la nación con una posición más favorable en lo que respecta a ceses reales, y en el otro extremo encontramos a Uganda, que ofrece una tasa ostensiblemente mayor al resto de países participantes.

En general, al observar el conjunto total de países GEM, se aprecia que tanto la natalidad como la mortalidad de iniciativas son, en términos porcentuales, muy superiores en los países en vías de desarrollo o de nueva industrialización, con respecto a los países desarrollados, por lo que podemos afirmar que, en términos generales, la actividad emprendedora se caracteriza por una mayor rotación en las naciones del primer grupo.

1.6 Potencial emprendedor en el contexto regional e internacional GEM

En este último apartado se ofrece una síntesis de los datos referidos a los emprendedores potenciales, es decir, aquellos que esperan acometer la puesta en marcha de un negocio o autoempleo en los próximos 3 años.

Según los datos del observatorio GEM para Ceuta, un 3,1% de la muestra manifiesta esta intención para el trienio 2007-2009, lo que inferido al total

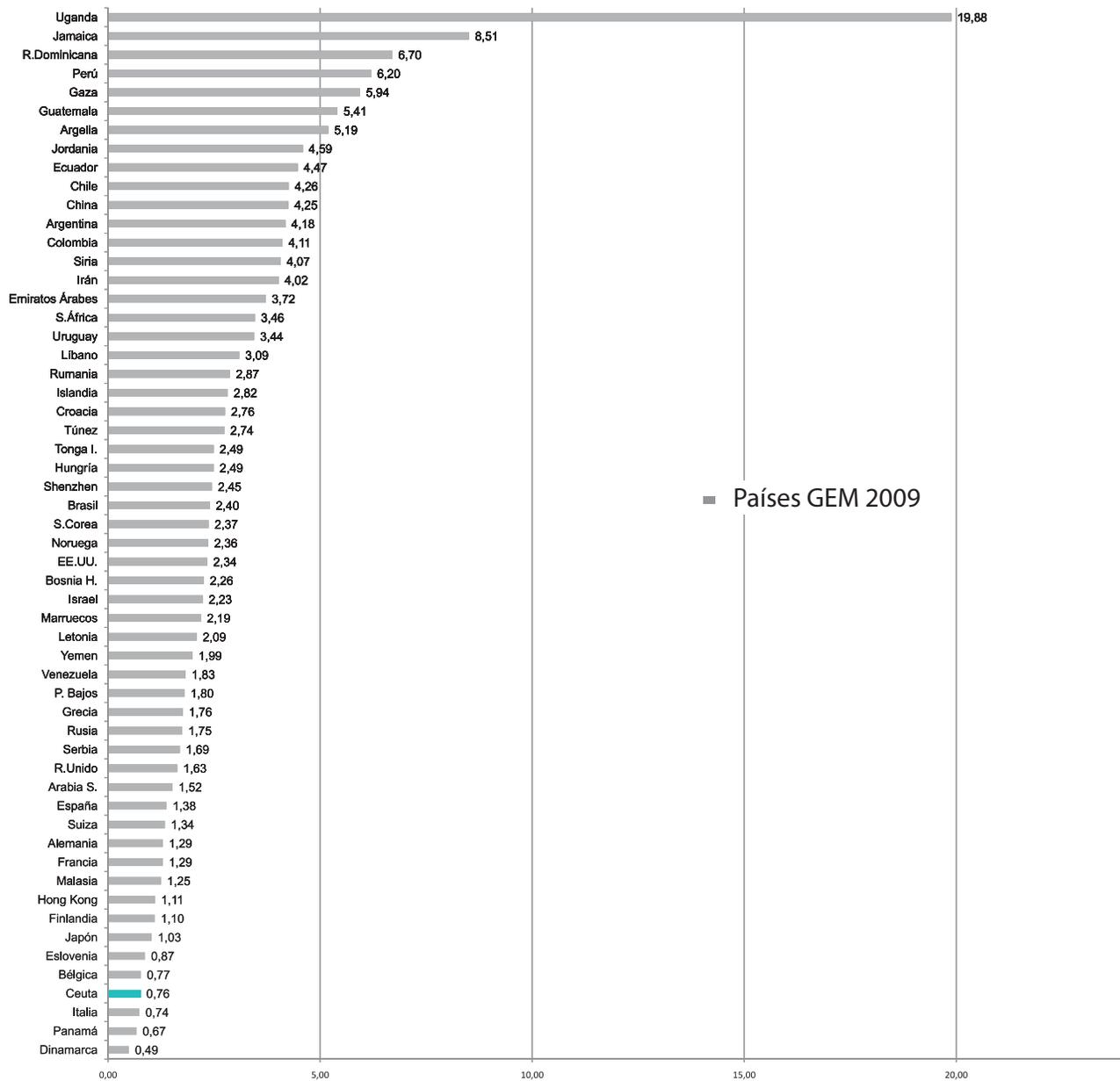


Figura 1.7. Porcentaje de cierres reales de iniciativas en Ceuta y los países que participan en GEM 2009

de la población de la Ciudad Autónoma, nos indica que en torno a 1.443 ceutíes son emprendedores potenciales. En el caso español, este porcentaje asciende al 5,4%, presentando una evolución temporal ascendente hasta 2008, y una disminución del 29,9% para el año siguiente, según se indica en el informe nacional. Dicha tendencia es observable también para Ceuta, si comparamos el dato de esta edición con el de la anterior (6,5%), y es así en general para todas las regiones españolas. En cualquier caso, estas cifras no son quizás las esperadas en una situación económica como la actual, porque quizás la opción de emprender pueda considerarse como una alternativa al desempleo. Pero por otro lado, es de esperar que la dificultad de acceso a financiación y el tiempo a invertir en trámites burocráticos frenen la inclinación al emprendimiento. Por tanto, ante estas tasas de emprendimiento potencial, todo podría suceder: mayor retraimiento de la intención, o mayor consideración de esta alternativa frente a la falta de empleo.

El porcentaje de emprendedores potenciales de Ceuta comparado con el del resto de regiones españolas se muestra en la tabla 1.6. Madrid es la comunidad que presenta un mayor potencial emprendedor, con un porcentaje de 8,8%, seguida de Extremadura, Canarias (7,3% en ambos casos) y Baleares (7,2%). En los niveles más bajos en cuanto a las intenciones de la población de acometer la puesta en marcha de un negocio, encontramos a Asturias (con una cifra del 2,7%), La Rioja (2,9%) e inmediatamente después, Ceuta (3,1%).

Tabla 1.6. Porcentaje de emprendedores potenciales en las Comunidades y Ciudades Autónomas españolas

Comunidad Autónoma	% Emprendedores potenciales
ANDALUCÍA	4,9
ARAGÓN	3,8
ASTURIAS	2,8
BALEARES	7,2
C. LEÓN	5,1
C. MANCHA	4,8
C. VALENCIANA	5,2
CANARIAS	7,3
CANTABRIA	4,1
CATALUÑA	4,3
CEUTA	3,1
ESPAÑA	5,4
EXTREMADURA	7,3
GALICIA	3,7
LA RIOJA	2,9
MADRID	8,8
MELILLA	4,7
MURCIA	6,7
NAVARRA	3,9
PAÍS VASCO	4,5

Por último, ofrecemos una comparativa internacional con el conjunto de países participantes en el proyecto GEM 2009 (figura 1.8). En este caso, apreciamos grandes disparidades en torno al potencial emprendedor, motivadas por causas ya comentadas, como los diferentes estadios de desarrollo, el nivel de necesidad ante la falta de alternativas de trabajo, disponibilidad de acceso

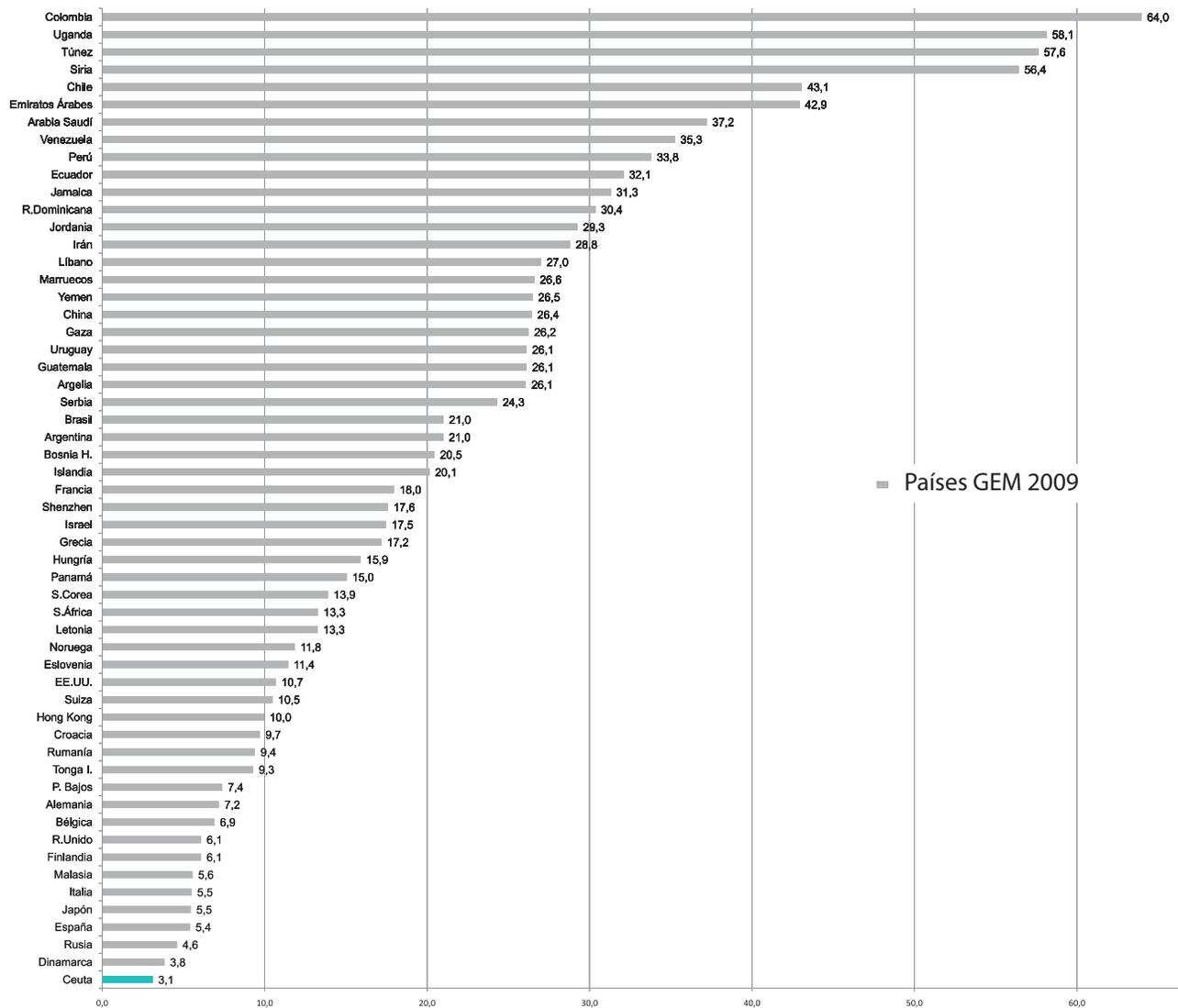


Figura 1.8. Porcentaje de emprendedores potenciales de Ceuta y los países GEM 2009

al empleo funcional, etc. España queda ali-
neada con la mayoría de países de la UE, la ma-
yor parte de los cuales ha sufrido disminuciones
en este indicador con respecto al año anterior.

Ceuta queda posicionada en el último puesto de
la tabla, junto a Dinamarca, y muy cerca de la
posición relativa ocupada por el conjunto nacio-
nal español.



CAPÍTULO
2

**TIPOS DE
COMPORTAMIENTO
EMPRENDEDOR EN
CEUTA**

Capítulo 2: Tipos de comportamiento emprendedor en Ceuta

2.1 Introducción

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

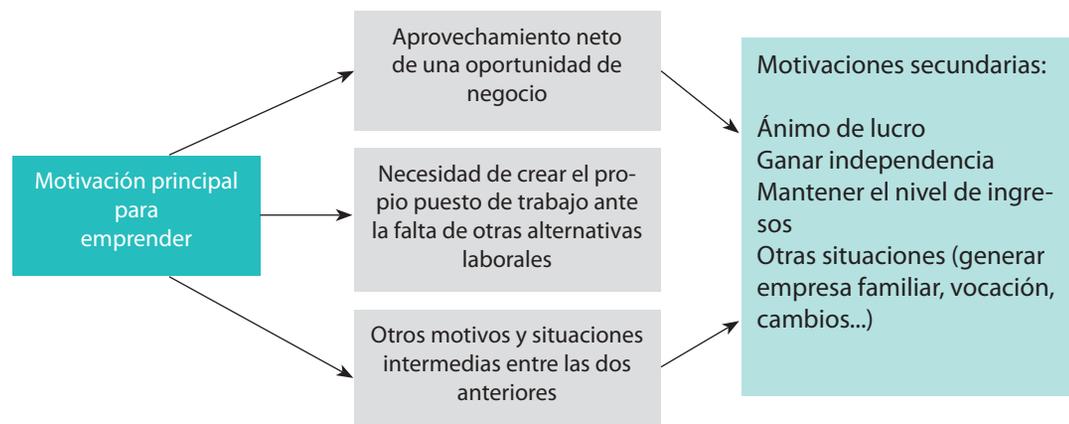


Figura 2.1. Motivación principal para poner en marcha una iniciativa que da lugar a diferentes comportamientos emprendedores

2.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

A continuación podemos observar la tabla que resume los porcentajes relativos a los diversos comportamientos emprendedores, sobre la población de 18-64 años de edad, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente (start up), nueva o baby business y la total (TEA) que aglutina a ambas.

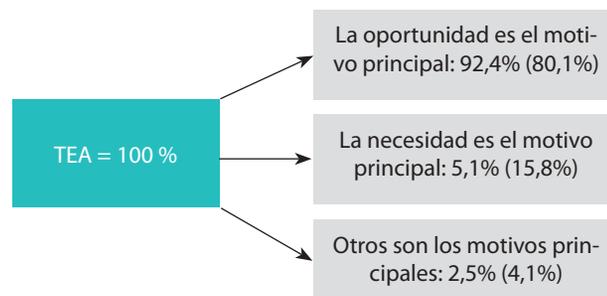


Figura 2.2. Distribución de la actividad emprendedora total función del principal motivo de su creación (datos de España entre paréntesis)

Tabla 2.1. Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha

Motivo de su creación	Tipo de iniciativa		
	Naciente (SU)	Nueva (BB)	TEA: SU+BB
Oportunidad pura	1,8%	1,8%	3,6%
Oportunidad en parte	0,3%	0,7%	1,0%
Necesidad	0,1%	0,2%	0,3%
No clasificable, otro caso	0,1%	0,0%	0,1%
Total	2,3%	2,7%	5,00%

Los resultados de la siguiente figura permiten visualizar fácilmente que del total de la actividad emprendedora de Ceuta, la gran mayoría (aproximadamente tres cuartas partes), se crea, principalmente, por aprovechamiento de una oportunidad.

Como se comprueba, el emprendimiento en Ceuta se basa, de forma bastante generalizada, en el aprovechamiento de oportunidades. Sin embargo, derivado de la crisis, comienza el incremento del emprendimiento por necesidad, que responde a

la iniciativa de parte de la población en paro, que utiliza esta fórmula para generar su propio empleo. A primera vista, el incremento del TEA por necesidad puede parecer menor que el esperado, teniendo en cuenta que en el momento de la medición nuestra tasa de paro se situaba ya por encima del 20%, a nivel

provincial. Pero la puesta en marcha de nuevos negocios y las altas de nuevos autónomos, necesitan más tiempo que el transcurrido y, por ello, cabe esperar que aún se note un aumento más significativo de este indicador en el 2010. Por consiguiente, a pesar de las medidas tomadas para la agilización de la burocracia, de la mayor facilidad de disponer del subsidio de paro y otros recursos activados para impulsar el emprendimiento, no hay que olvidar que el emprendedor potencial debe seleccionar un sector, forjar una idea y llevar a cabo un conjunto

de acciones que implican una media de más de seis meses para el inicio real de una actividad. Asimismo, dependiendo de la edad, ante el recrudecimiento de la crisis, también es cierto que muchas personas han optado por la prejubilación y que no considerarán la alternativa del emprendimiento para proseguir con su vida profesional.

En la figura 2.3, se puede ver que la posición relativa de Ceuta acerca de los indicadores anteriores en el contexto de las demás comunidades es moderada, pues existen otras zonas de nuestro nivel de desarrollo como, por ejemplo, La Rioja, con tasas de emprendimiento por necesidad, superiores a la nuestra.

Ceuta ocupa una posición acorde con su nivel de desarrollo y características macroeconómicas, que no guarda relación con la distribución de actividad empresarial de otras Autonomías. Así, ordenadas las regiones por su tasa de actividad emprendedora por necesidad de menos a más, en el 2009, las que presentan mayor proporción de emprendedores por necesidad son Andalucía, Comunidad Valenciana y Murcia.

2.3. Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en Ceuta el año 2009

Cada vez que un emprendedor potencial detecta

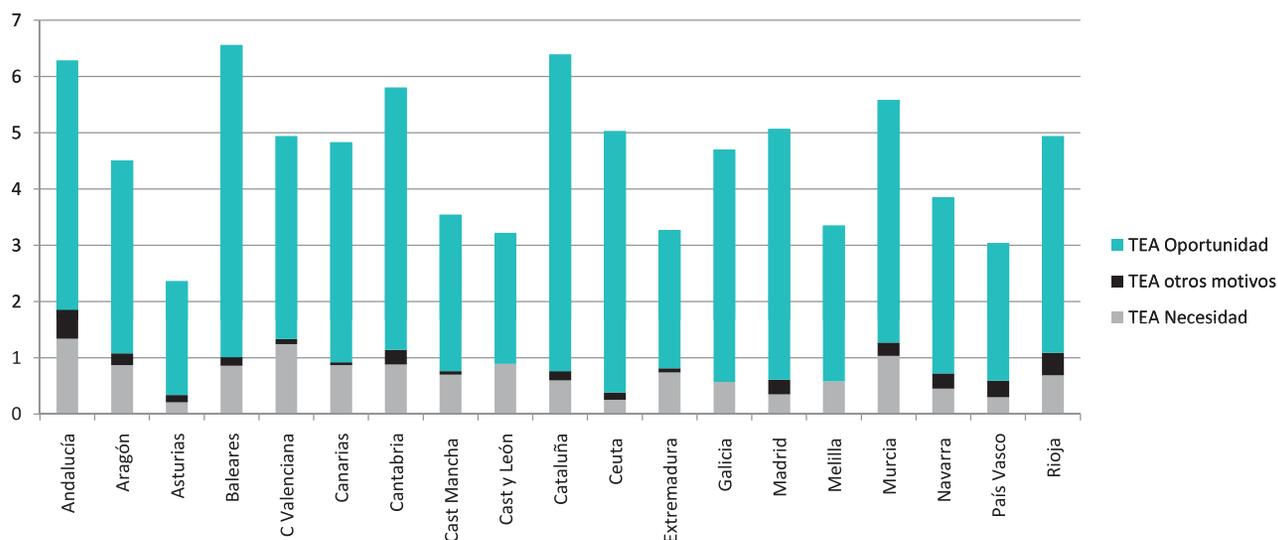


Figura 2.3. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las Comunidades Autónomas

una oportunidad y toma la decisión de poner en marcha su iniciativa, bajo esa decisión subyacen, además, otros motivos de índole más personal rela-

cionados, generalmente, con el desarrollo personal y profesional. El Proyecto GEM explora estos motivos obteniéndose estos resultados para Ceuta:

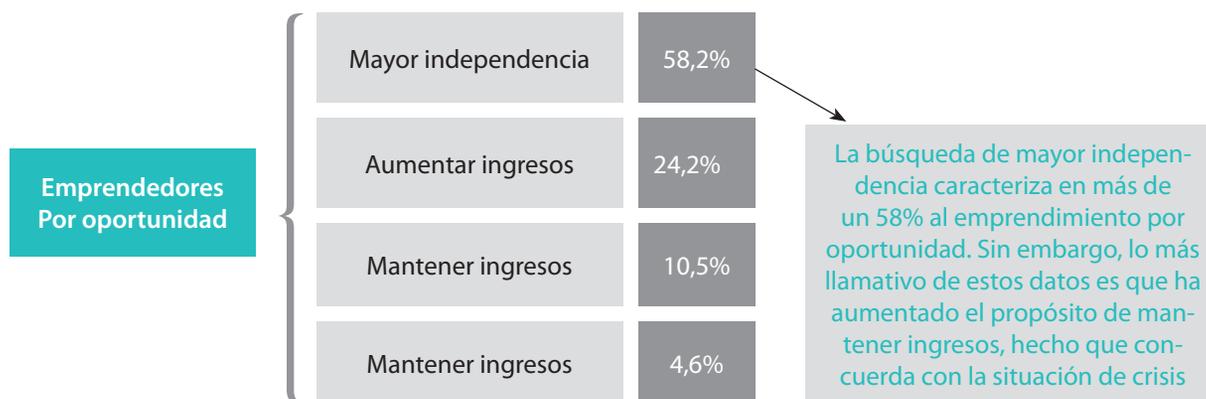


Figura 2.4. Análisis de otros motivos para emprender que subyacen bajo la oportunidad



CAPÍTULO

3

**PERFIL
SOCIOECONÓMICO
DEL EMPRENDEDOR
CEUTÍ**

Capítulo 3: Perfil socioeconómico del empresario ceutí

3.1. Introducción

Conocer el perfil medio de los emprendedores en las diferentes fases de las iniciativas, se convierte en una magnífica oportunidad para la toma de decisiones. Para elaborarlo, se ha partido de la información proporcionada por los entrevistados que estaban involucrados en una iniciativa empresarial de algún tipo: naciente, nueva, consolidada, potencial o abandonada.

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. El colectivo se ha dividido en: emprendedores nacientes (hasta 3 meses en el mercado), nuevos (entre 3 y 42 meses en el mercado), consolidados (más de 42 meses en el mercado), que han abandonado una actividad en los doce meses previos a la encuesta GEM, potenciales (que tienen en mente emprender en los próximos tres años) y en general, es decir, nacientes o nuevos.

3.2. Género

Desde la perspectiva de género, el perfil del emprendedor repunta en sentido masculino, demostrando que a la mujer le sigo siendo más difícil incorporarse a la actividad económica local. En el caso nacional, la mujer baja en intención emprendedora. Ceuta no marca una tendencia diferente al ritmo de España. En la Tabla 3.1 se aprecia, no obstante, que en las fases de Abandono y Consolidado, los resultados estadísticos femeninos tienden a ser mayor que en el resto.

3.3. Edad

En cuanto a la edad, el emprendedor en fase naciente, nueva, general y potencial muestra la tendencia de mayor incidencia (46%, 40%, 42'9% y 49'1% respectivamente) centrando la actividad emprendedora en un tramo de edad muy recomendable como es el de 25-34 años. Muy en la línea de años anteriores.

Por el contrario, la edad en la que más abandonos se producen (35'6%) se encuentra en el tramo 35-44 años. Por último, el intervalo de edad de 45-54 años informa de ser la edad en la que más consolidación se produce, dato este relevante, por ser una horqui-

Tabla 3.1. Distribución del sexo de los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Hombres	60,6%	77,9%	69,7%	58,4%	50,6%	62,8%
Mujeres	39,4%	22,1%	30,3%	41,6%	49,4%	37,2%

Tabla 3.2. Distribución de la edad de los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
18-24 años	6,0%	8,4%	7,3%	1,1%	7,4%	16,2%
25-34 años	46,0%	40,0%	42,9%	11,4%	28,9%	49,1%
35-44 años	22,0%	33,2%	27,9%	25,8%	35,6%	20,2%
45-54 años	14,2%	8,9%	11,3%	31,6%	8,5%	8,9%
55-64 años	11,8%	9,5%	10,6%	30,1%	19,6%	5,6%
Media (años)	36,9	36,4	36,6	44,7	40,6	33,8

Illa de edad muy comprometida para el empleo por cuenta ajena. Este aspecto es considerado como lógico, ya que se advierte una mayor madurez entre los consolidados. Por consiguiente, la concentración de emprendedores nacientes, nuevos y potenciales en los tramos inferiores de edad, constituye otro signo de recuperación de la dinámica que se venía observando antes del desencadenamiento de la crisis.

3.4. Nivel de estudios

El nivel de estudios ha evolucionado favorablemente en los últimos años, tal y como se advierte en las distribuciones de la Tabla 3.3, en que se puede ver

mayor proporción de titulados de FP (30'8%) en la fase naciente. En otro orden de cosas, en esa misma calificación emprendedores con estudios superiores rozan el 30%, un poco inferior al porcentaje nacional de este año (33'4%). También puede comprobarse que entre los emprendedores consolidados, el mayor porcentaje (48'8%) lo encontramos en los de estudios primarios, siendo este dato una señal de identidad de la Ciudad de Ceuta, en la que el nivel de estudios y los indicadores de fracaso escolar y académico, son muy elevados en el conjunto nacional. Por este motivo, el problema del desempleo se ceba entre los que menos cualificación tienen, y en consecuencia, surge con más fuerza la necesidad de emprender. Igualmente, la etapa potencial, muy en

Tabla 3.3. Distribución del nivel de estudios de los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Sin estudios	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Primarios	22,8%	28,4%	25,8%	48,8%	44,2%	29,4%
Secundarios	16,5%	18,9%	17,9%	17,9%	14,9%	22,7%
FP	30,8%	26,5%	28,4%	14,2%	29,2%	24,8%
Superiores	29,9%	26,2%	27,9%	19,1%	11,7%	23,2%

Tabla 3.4. Distribución del nivel de renta de los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente 0-3	Nuevo 3-42	General	Consolidado +42	Abandono	Potencial
Por tercios						
Tercio inferior	25,0%	19,6%	22,1%	14,8%	37,3%	26,1%
Tercio medio	20,5%	24,0%	22,4%	18,4%	9,0%	25,2%
Tercio superior	24,4%	33,1%	28,9%	31,4%	28,6%	29,5%
NS/NC	30,1%	23,3%	26,6%	35,4%	25,1%	19,2%

consonancia con la situación que en nuestro país se vive y no menos en Ceuta, es interesante ver como se mantiene el mayor porcentaje entre los que poseen estudios primarios (29'4%). Otra evidencia es la futura incorporación de mayores proporciones de titulados en formación profesional superior, en detrimento de los que tienen estudios universitarios. La mayor promoción de este tipo de formación y/o estudios comienza a notarse en el escenario emprendedor.

3.5. Nivel de renta

En función de la coyuntura económica, el nivel de renta de los emprendedores nacientes y de los potenciales, tiende a situarse por igual entre los tres tercios de renta. En los demás se puede pronunciar en mayor o menor medida ciertas diferencias, como es el caso de los nuevos y consolidados donde el tercio superior pesa más que los otros tramos de renta. En el tramo primero, el tipo de emprendedor que más destaca es el de abandono. También guarda lógica con las dificultades propias de la puesta en marcha de un negocio, requiriendo desde luego algo más que fe en lo que uno está haciendo. Nues-

tra referencia más próxima podríamos considerarla en el año pasado donde los tres tramos guardaban equilibrio en el reparto entre ellos. Por comparar Ceuta con el comportamiento nacional resulta muy significativo ver como el tramo tercero con más nivel de renta destaca en todos los capítulos y naturalezas descritas en este apartado. Como conclusión de lo que sucede en Ceuta sería conveniente destacar que el mercado financiero y la ayuda pública, deben, por consiguiente, tener presente que en la recuperación de la creación empresarial, su inversión ha de jugar un papel destacado.

3.6. Situación laboral

Como se puede observar en la Tabla 3.5, la mayoría de los emprendedores están trabajando a tiempo parcial o completo en todas las categorías (Naciente, Nuevo, General, Consolidado, Abandono y Potencial). Mientras en la división de trabaja de forma parcial solo aparecen valores en consolidado y potencial (0'8% y 1'6%). Los jubilados solo aparecen en el caso de abandono de la actividad empresarial (5'7%). Es optimista ver como los estudiantes (3'3%, 1'5% y 3'7%) en las categorías de naciente, general

Tabla 3.5. Distribución de la situación laboral de los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tiempo completo o parcial	93,3%	100,0%	96,8%	96,7%	75,7%	81,9%
Sólo a tiempo parcial	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	1,6%
Jubilado	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,7%	0,0%
Labores del hogar	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	11,2%	5,9%
Estudiante	3,3%	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	3,7%
No trabaja	3,5%	0,0%	1,6%	2,6%	7,5%	6,9%
Otros casos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

y potencial, se animan a iniciarse en esta dura tarea de emprender. Es un aliciente ya que en este tipo de actores económicos, están basadas una gran parte de las expectativas de todos los dirigentes públicos, y no menos de los educativos que vienen haciendo un esfuerzo muy especial en concienciar a las nuevas generaciones del valor de crear y desarrollar una actividad económica, incluyendo en los nuevos planes de estudio, asignaturas y actividades encaminadas a la actividad emprendedora. Por supuesto los que no trabajan, por sus circunstancias personales de necesidad, también representan un porcentaje a tener en cuenta en toda actividad de creación de empresas (3'5%, 1'6%, 2'6%, 7'5% y 6'9%) en los apartados de naciente, general, consolidado, abandono y potencial.

En el informe nacional de este año, se han podido establecer conexiones entre el mayor porcentaje de personas dedicadas a las labores del hogar, reflejo del impacto de la crisis en la actividad femenina. En Ceuta, parece que el 11'2% han tenido que cesar en su actividad, y se están dando casos de mujeres que

vuelven a depender del salario del cabeza de familia a la espera de una mayor bonanza económica. Entre los emprendedores potenciales, cabría analizar el amplio porcentaje que de forma agregada podemos obtener entre los dedicados a las labores de hogar, los estudiantes y los que no trabajan (5'9%, 3'7% y 6'9%) llegando al 16'5%, siendo esta una cifra a tener en cuenta. Esta última medición indica que pudieran existir ciudadanos de Ceuta, los potenciales emprendedores o personas que ha respondido que sí, a la pregunta de tener intención de emprender en los próximos tres años) que podrían dar el salto e iniciar una actividad por cuenta propia.

3.7. Origen

Interesante información la que recoge el presente apartado. En los últimos años se les viene prestando un especial seguimiento, por parte de universidades y centros de decisión política, a la procedencia de los que de una u otra forma se inician en esta tarea de emprender. En esta tabla se evidencian la progresiva incorporación de personas

extranjeras a nuestro tejido empresarial. Una referencia obligada la tenemos en que el porcentaje de abandono de los que ya se iniciaron, 4%, siendo esta la medición más baja de todos los apartados que se recogen en la tabla adjunta. Por el contrario el apartado potencial, recoge una importante vocación por parte de los extranjeros del 11'4%, que en comparación con el nacional (15'1%) es un poco inferior. Como referencia es conveniente

saber que en pocos años, la evolución de los indicadores de emprendimiento inmigrante se han más que triplicado. Si bien, en Ceuta, el porcentaje de emprendedores inmigrantes sigue siendo bajo. Finalmente, es importante prestar atención al elevado porcentaje de abandonos entre el colectivo extranjero, especialmente elevado entre los de régimen general: es importante estudiar las barreras que les impiden seguir.

Tabla 3.6. Distribución del origen de los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Español	93,4%	87,7%	90,4%	91,9%	96,0%	88,6%
Extranjero	6,6%	12,3%	9,6%	5,9%	4,0%	11,4%
No específica	-	-	-	2,2%	-	-



CAPÍTULO 4

CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES RESULTANTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR EN CEUTA

Capítulo 4: Características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en Ceuta

4.1. Introducción

En este capítulo se presentan las características de las empresas (o iniciativas) que resultan del proceso emprendedor. Para ello se analizan las siguientes variables, diferenciando entre dos grandes grupos de iniciativas, emprendedoras (con menos de 42 meses de vida) y consolidadas (con más de 42 meses):

- 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
- Volumen de negocio actual
- 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

4.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras

Las empresas ceutíes se distribuyen en cuatro amplios sectores de actividad, definidos al igual que todos los años según los criterios establecidos en la segunda edición de AC-E: extractivo, transformador, servicios a empresas y orientado al consumo¹. Las figuras 4.1 y 4.2 reflejan dicha distribución de las iniciativas ceutíes- emprendedoras y consolidadas - en relación al conjunto de empresas españolas.

Al comparar las distribuciones sectoriales de las iniciativas emprendedoras y consolidadas, podemos observar que a medida que las iniciativas se consolidan, se reorientan hacia los sectores de consumo y extractivo. En el caso del sector servicios a empresas la reducción es de más de un 5%, mientras que en el caso del sector transformador es del 3,8%. Una posible explicación de esta situación es la difícil supervivencia de esas empresas en las actuales condiciones económicas, dadas las considerables inversiones requeridas en el caso del sector transformador y la profunda crisis que sufre el sector servicios a empresas. Las políticas públicas de reactivación económica se deberían orientar hacia el apoyo y la recuperación de esos dos sectores de actividad. Exceptuando el caso del sector extractivo que registra un nivel de actividad emprendedora considerablemente menor que la consolidada (un 4,35 menos),

¹ AC-E es un estudio auspiciado por la DGPYMES y la Fundación Cultural Banesto iniciado en el 2005 con el ánimo de profundizar en el análisis del crecimiento de la PYME española. Elaborado por el mismo equipo investigador GEM en el Instituto de Empresa, se puede consultar en las páginas web de las tres instituciones citadas. En su segunda edición ofrece información más detallada sobre el tipo de clasificación sectorial que usa el Observatorio GEM en España, y que está basada en el sistema CNAE-93 de hasta 4 dígitos.

la distribución de las iniciativas emprendedoras resulta más deseable que la de las consolidadas, por el mayor equilibrio y la mayor diversificación que presenta.

A grandes rasgos, observamos que las empresas locales siguen las mismas pautas de distribución sectorial que las nacionales. Se registran diferencias significativas solamente en el caso del sector transformador, que parece estar mejor representado en la ciudad autónoma que en el conjunto del país: hay un 17,1% más de iniciativas emprendedoras y

un 8,8% más de iniciativas consolidadas ceutíes que se ubican en este sector. Ello es muestra de una mayor diversificación de la actividad empresarial ceutí que puede responder a las inversiones realizadas en el sector tecnológico.

Tanto en el caso de las iniciativas emprendedoras como en el de las iniciativas consolidadas, el sector que más empresas aglutina es el orientado al consumo (46,1% y respectivamente 50,7%) y el que menos es el extractivo (1,1% y respectivamente 5,4%). El sector servicios a empresas tiene una representa-

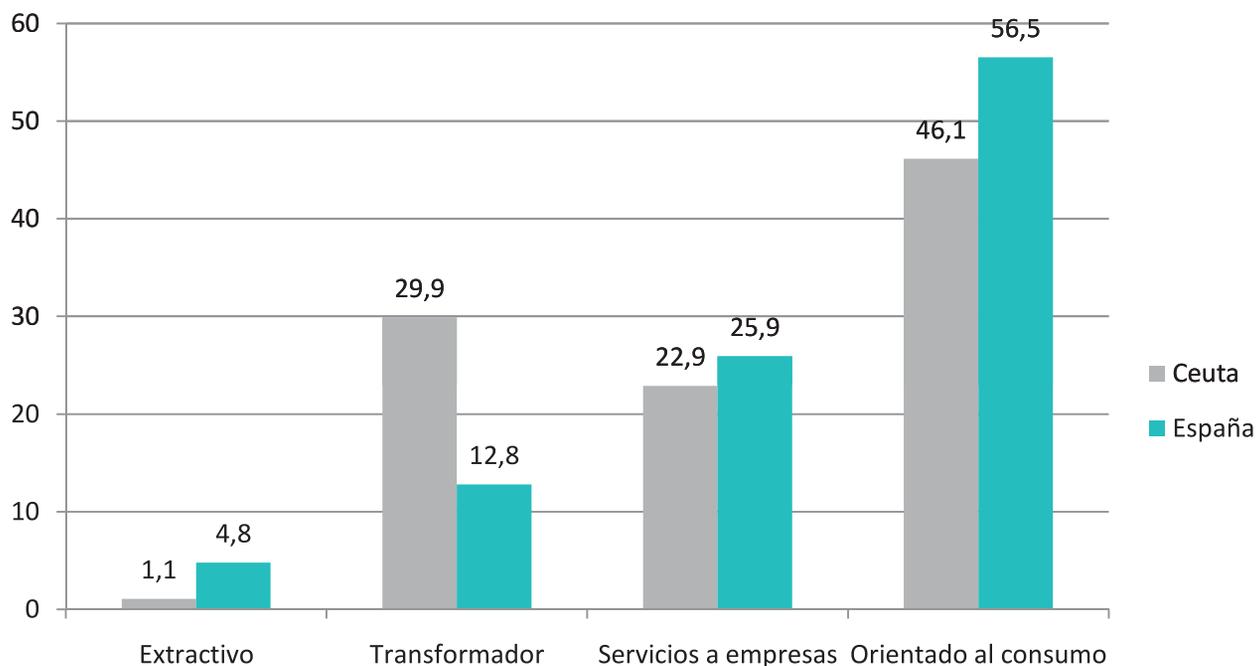


Figura 4.1. Distribución de las iniciativas emprendedoras (operativa entre 0 y 42 meses) en cuatro grandes sectores

ción sensiblemente menor entre las empresas ceutías que entre las nacionales en su conjunto, sean iniciativas emprendedoras (22,9% versus 25,9%) o consolidadas (17,8% versus 24,2%). El impacto de la crisis puede constituir una explicación de la reducción registrada en este sector, dado que es el que contiene, entre otras, a las empresas inmobiliarias.

4.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

Desglosando la categoría de iniciativas emprendedoras en iniciativas nacientes (hasta 3 meses) y nue-

vas (3-42 meses), vamos a analizar la distribución del número de propietarios a lo largo de las tres categorías resultantes: nacientes, nuevas y consolidadas (Tabla 4.1).

La tabla 4.1 muestra como tendencia general, que el número de propietarios de las iniciativas ceutías disminuye a medida que las mismas se van consolidando. Esto viene indicado por el número medio de propietarios que pasa de 2,01, en el caso de las iniciativas nacientes, a 1,63, en el caso de las nuevas y después a 1,58, en el caso de las consolidadas.

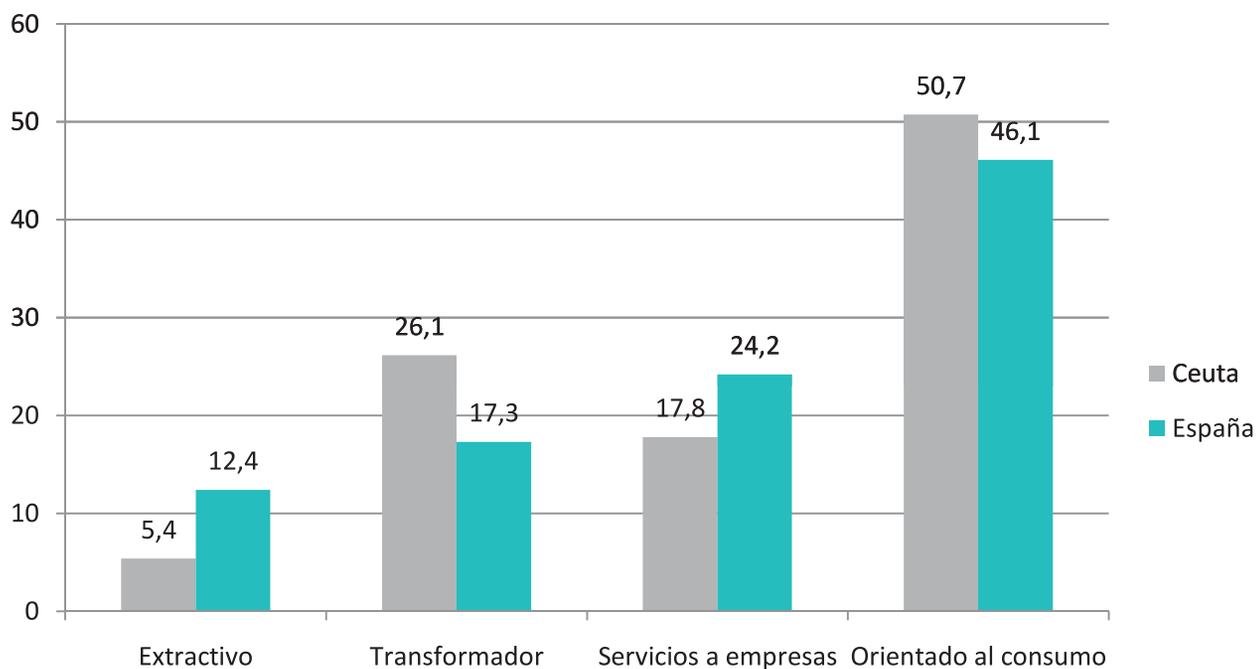


Figura 4.2. Distribución de las iniciativas consolidadas (operativa en más de 42 meses) en cuatro grandes sectores

Tabla 4.1. Distribución del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas

Iniciativas:	Nacientes	Nuevas	Consolidadas
Media	2,01	1,63	1,58
Mediana	1,60	1,24	1,00
Moda	1,00	1,00	1,00
Des.Estándar	1,52	0,93	1,57
Mínimo	1,00	1,00	1,00
Máximo	6,00	4,00	10,00
Percentil 10	1,00	1,00	1,00
Percentil 20	1,00	1,00	1,00
Percentil 30	1,00	1,00	1,00
Percentil 40	1,09	1,00	1,00
Percentil 50	1,60	1,24	1,00
Percentil 60	2,00	1,80	1,00
Percentil 70	3,09	2,10	1,40
Percentil 80	5,85	3,05	2,11
Percentil 90	4,18	3,31	9,15

Aunque el número máximo de propietarios aumenta considerablemente en las empresas consolidadas, concretamente a 10, la propiedad compartida, entendiendo por ello que la empresa tiene más de un propietario, se da sólo en un 40% de las mismas. Si un 70% de las iniciativas nacientes están financiadas por más de un propietario, este porcentaje baja a 60% para las iniciativas nuevas y se queda en un 40% para las iniciativas consolidadas. La propiedad única parece ser la fórmula preferida por los empresarios ceutíes para desarrollar sus negocios.

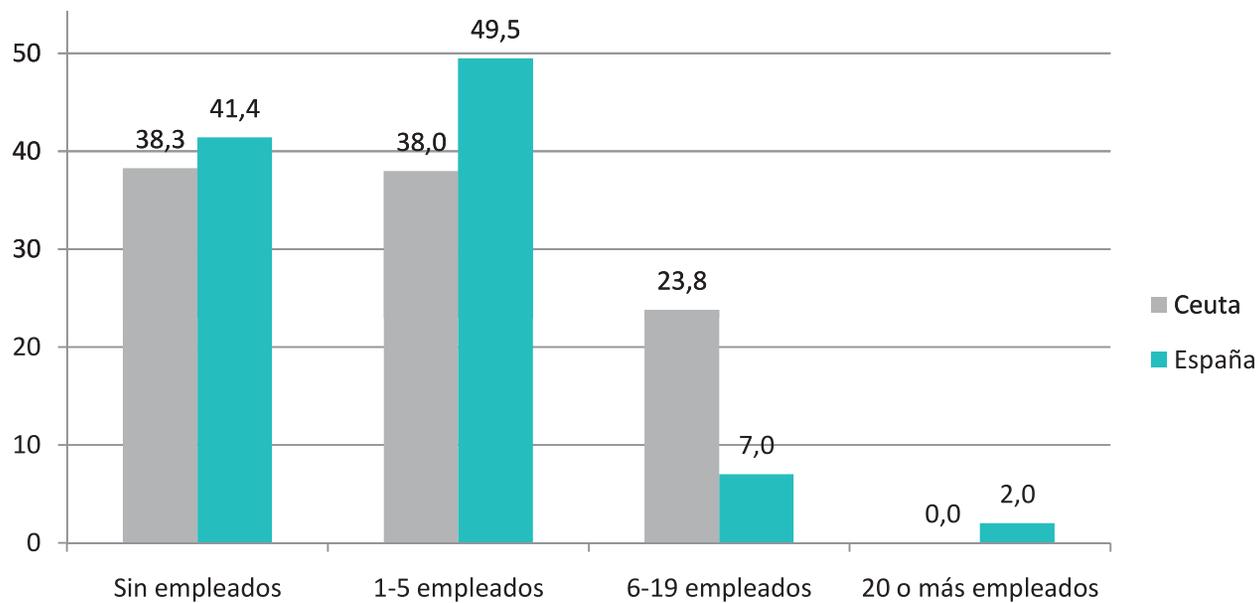
4.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

Para analizar la dimensión de las empresas ceutíes se adopta el criterio del número de empleados y se distingue entre: microempresas (menos de 10 trabajadores), pequeñas empresas (entre 10 y 49), medianas empresas (entre 50 y 249) y grandes empresas (más de 249).

Al igual que en el conjunto de las empresas nacionales, la mayor parte de las iniciativas resultantes del proceso emprendedor son micro y pequeñas empresas. Por ello, se establecen los siguientes intervalos con vista a ofrecer un análisis más adecuado a la realidad empresarial española y ceutí: sin empleados, 1-5 empleados, 6-19 empleados y más de 20 empleados.

Las figuras 4.3 y 4.4 muestran que un 76,3% de las iniciativas emprendedoras y un 84,5% de las iniciativas consolidadas ceutíes tienen menos de 6 empleados. Entre las iniciativas emprendedoras, no existe ninguna empresa que tenga más de 20 empleados y entre las consolidadas, sólo un 2,4% se encuentra en esta situación.

La comparación entre las iniciativas emprendedoras y las consolidadas muestra que las empresas con más de 42 meses de vida encuentran significativas dificultades para mantener el empleo. La proporción de iniciativas consolidadas que no emplean a



4.3. Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (desde 0 a 42 meses de actividad)

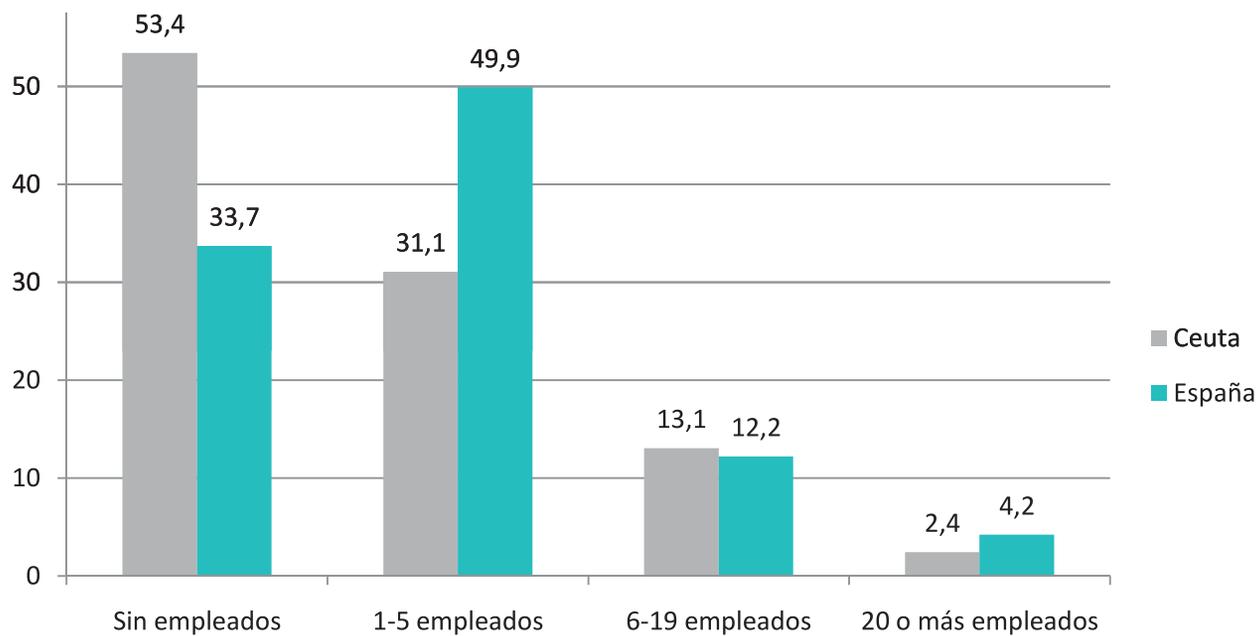


Figura 4.4. Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)

nadie más que al emprendedor aumenta en torno a un 15% y disminuye en casi un 7% la proporción de empresas que emplean entre 1 y 5 trabajadores y en más de un 10% las empresas que emplean entre 6 y 19 trabajadores.

En el caso de las iniciativas emprendedoras, el dato que quizás más destaca con respecto a los registros nacionales es la notable mayor proporción de empresas ceutíes con más de 6 trabajadores y menos de 20: un 23,8% frente a un 7%. Proporcionalmente, la actividad emprendedora ceutí parece crear más empleo que la nacional, lo que representa un resultado muy positivo en la actual coyuntura económica. Sin embargo, en el caso de las iniciativas consolidadas, los datos proyectan una imagen menos positiva en cuanto a la creación de empleo: más de la mitad de las empresas no tienen ningún trabajador, y la proporción de empresas que emplean entre 1 y 5 trabajadores es casi un 20% menor en el caso de Ceuta que en el caso de España.

Podemos decir, en resumen, que la generación de empleo recae en mayor medida sobre las empresas nuevas que sobre las consolidadas y que las iniciativas emprendedoras locales muestran mejores resultados en términos de creación de empleo que las nacionales.

4.5. Potencial de crecimiento en empleo de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

Si bien tiene diversos condicionantes, la estimación del crecimiento futuro en empleo se revela como uno

de los más importantes indicadores de evaluación del crecimiento general de las empresas. Las figuras 4.5 y 4.6 muestran las previsiones de los empresarios ceutíes con respecto a la creación de empleo en los siguientes cinco años tanto para las actividades emprendedoras, como para las consolidadas.

La actual situación positiva en cuanto a la creación de empleo registrada en el caso de las iniciativas emprendedoras de la Ciudad Autónoma de Ceuta puede ser un antecedente del optimismo mostrado por los empresarios en cuanto a las perspectivas futuras. Consideran que sólo un 21,4% seguirán sin otros empleados que ellos mismos, más de la mitad emplearán entre 1 y 5 trabajadores y casi un 20% emplearán entre 6 y 19 trabajadores. Estiman que la proporción de empresas con más de 20 trabajadores ascenderá de 0 a 6,6%. Comparadas con las estimaciones realizadas por el conjunto de los empresarios españoles, las iniciativas emprendedoras ceutíes parecen seguir las mismas pautas, mostrándose incluso sensiblemente más optimistas.

Pero la misma comparación para las empresas consolidadas muestra perspectivas algo más pesimistas. Un 44,3% estima que seguirá sin emplear a ninguna persona, casi un 30% seguirá empleando entre 1 y 5 trabajadores, mientras que sólo un 7,9% más con respecto a la situación actual estima emplear entre 6 y 19 trabajadores y sólo un 2,7% más prevé emplear a más de 20 trabajadores. La comparación con los datos obtenidos para las empresas consolidadas a nivel nacional, revela en general que los empresarios locales tienen una perspectiva algo más pesimista. Sólo

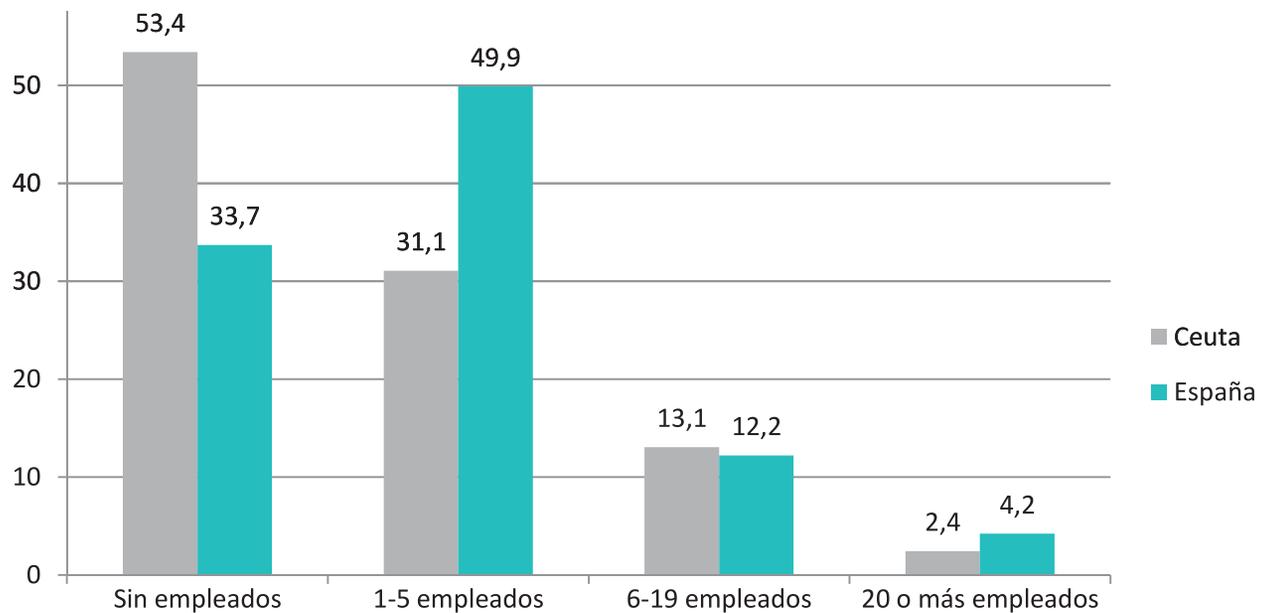


Figura 4.5. Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (desde 0 a 42 meses de actividad)

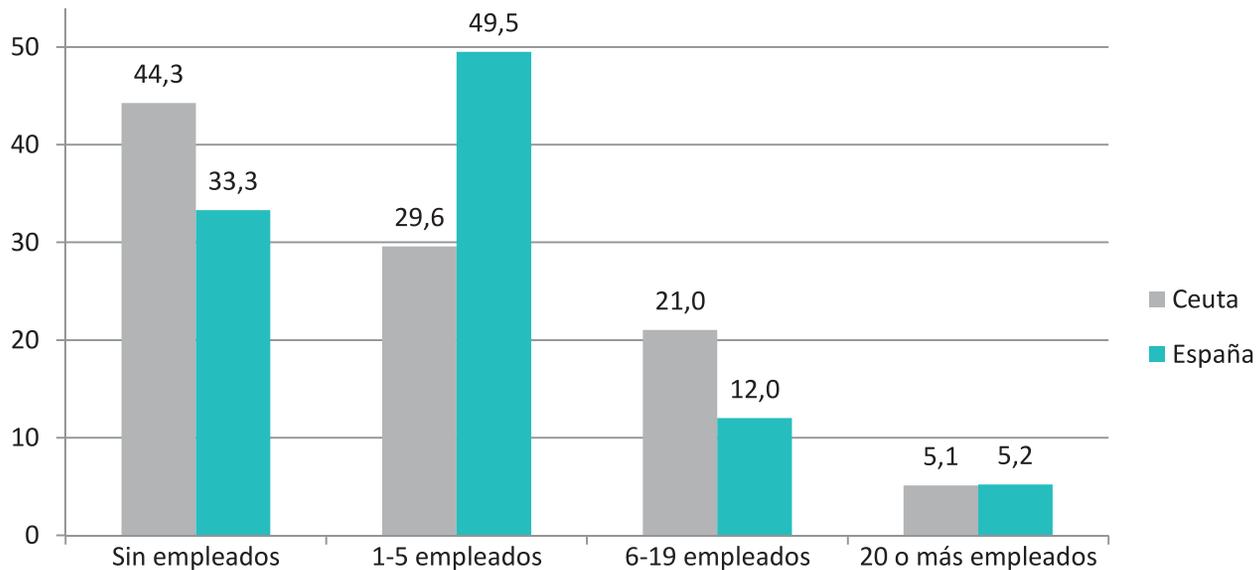


Figura 4.6. Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)

Tabla 4.2. Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas para dentro de cinco años

Crecimiento medio en empleo esperado en 5 años por:	Media		Desv. Estándar	
	CEUTA	ESPAÑA	CEUTA	ESPAÑA
TEA: iniciativas emprendedoras (0-42 meses de actividad)	4,12	2,95	3,96	12,0
EB: iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	0,71	0,19	3,05	14,4

en el caso de las empresas que estiman tener entre 6 y 19 empleados hay un 9% más de empresarios ceutíes que se muestran más optimistas.

En términos generales, podemos destacar que en Ceuta las expectativas de crecimiento en empleo de las iniciativas emprendedoras son más positivas que en el caso de las iniciativas consolidadas en todos los intervalos señalados y que a grandes rasgos las previsiones son similares con las nacionales: sensiblemente más optimistas en el caso de la actividad emprendedora y más pesimistas en el caso de la actividad consolidada.

No obstante, todos estos datos hay que interpretarlos siempre con cierta cautela, dado que el crecimiento en empleo tiene diversos condicionantes, tales como el sector de actividad, la propia dimensión de la empresa o las perspectivas económicas generales.

El crecimiento medio esperado por los dos tipos de iniciativas y la dispersión en torno a la media quedan reflejados en la siguiente tabla.

Estos datos confirman las conclusiones extraídas en

el apartado anterior: las expectativas de crecimiento de las iniciativas emprendedoras son bastante más elevadas que las expectativas de las iniciativas consolidadas. La diferencia es bastante significativa: 4,12 empleados en el caso de las primeras, frente a 0,71 en el caso de las segundas.

Comparando estos resultados con los obtenidos a nivel nacional constatamos que se reproducen las mismas pautas, en el sentido de que el potencial de crecimiento de las nuevas empresas es notablemente mayor que el de las consolidadas. No obstante, el crecimiento medio esperado para las empresas locales es significativamente superior al conjunto de la población empresarial nacional: 4,12 versus 2,95 en el caso de las iniciativas emprendedoras y 0,71 versus 0,19 en el caso de las iniciativas consolidadas.

4.6. Innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas

La innovación representa un elemento esencial del proceso emprendedor, un respaldo fundamental para el desarrollo y la introducción en el mercado

de nuevos productos, servicios y procesos. Desde distintos ámbitos como el académico, político o económico, el discurso dominante enfatiza que la innovación es uno de los factores clave para superar la actual situación económica.

El concepto de innovación se puede aplicar a varios procesos empresariales: gestión, producción, distribución, implantación y otros. Al igual que en las ediciones anteriores del informe GEM, abordamos la innovación sólo en los aspectos relacionados con el producto o servicio que se ofrece al cliente. A continuación vamos a analizar el nivel de innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas. Se han establecido tres niveles de innovación que se pueden dar en las iniciativas empresariales: completamente innovadora, si el producto/servicio es nuevo para todos sus clientes; algo innovadora, si el producto/servicio es nuevo sólo para algunos clientes; y no innovadoras, si el producto/servicio no es nuevo para ningún cliente. La tabla 4.3 muestra los resultados obtenidos.

La mayor parte de las iniciativas ceutíes se caracterizan como no innovadoras, tanto las emprendedoras (50,14%), como las consolidadas (66,85%). Observa-

mos que las iniciativas emprendedoras se muestran innovadoras en mayor medida que las consolidadas: un 6,84% más cuando se trata de innovaciones completas y casi un 10% más cuando se trata de innovaciones parciales. En general, podemos concluir que a medida que las empresas se consolidan, el desempeño en este aspecto es menor y puede transcurrir un intervalo de tiempo más dilatado hasta que se considera de nuevo la innovación en productos/servicios.

La comparación con los datos recogidos a nivel nacional arroja evidencia de una actividad innovadora más intensa entre las empresas ceutíes. Casi un 7% más de las iniciativas consolidadas locales ofrecen un productor/servicio que incorpora por lo menos parcialmente elementos innovadores, mientras que en el caso de las iniciativas emprendedoras este porcentaje se eleva a un 13,16%.

4.7. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas

La medida en la cual las iniciativas emprendedoras y consolidadas ceutíes perciben el entorno más o

Tabla 4.3. Porcentaje de iniciativas innovadoras en las fases emprendedora y consolidada en función del producto o servicio ofrecido

Tipo de iniciativa	Completamente innovadora		Algo innovadora		No innovadora	
	CEUTA	ESPAÑA	CEUTA	ESPAÑA	CEUTA	ESPAÑA
Emprendedora	21,05%	19,4%	28,80%	17,2%	50,14%	63,3%
Consolidada	14,21%	10,4%	18,94%	10,0%	66,85%	79,6%

menos hostil en términos de competencia queda reflejada en la tabla 4.4. Se ha puesto de manifiesto que el entorno es uno de los factores que puede influir de forma determinante en la supervivencia de las empresas, y el exceso de competencia es, muchas veces, uno de los factores que impulsan al cierre de las mismas. Por ello, el Observatorio GEM da cuenta del grado de competencia percibido por las empresas en su entorno.

La mayoría de las empresas ceutíes afirman percibir al menos alguna competencia. Aunque la proporción es elevada en ambos casos, esta situación parece ser más frecuente cuando se trata de las iniciativas consolidadas (un 97,96% frente a 88,54%). La percepción de un entorno más favorable por parte de las iniciativas emprendedoras viene reiterada por los datos referentes a empresas que no encuentran ninguna competencia en su mercado: un 11,46% de las nuevas frente al 2,04% de las consolidadas. De hecho, la mayoría de las empresas maduras afirman percibir mucha competencia (66,95%). Por lo tanto podríamos decir que, a grandes rasgos, el entorno se muestra más hostil para las empresas consolidadas.

En comparación con la situación nacional, el grado

de competencia afrontado por las iniciativas emprendedoras ceutíes parece sensiblemente menor: casi un 12% menos de las iniciativas emprendedoras locales afirman enfrentarse a mucha competencia. En cuanto a las iniciativas consolidadas, parecen reproducirse las mismas tendencias que a nivel nacional. En general, destacan sólo los datos referentes a grados medios de competitividad: las proporciones de empresas ceutíes que afirman enfrentarse a alguna competencia son mayores que las nacionales: 45,79% frente a 31,9%, cuando se trata de iniciativas emprendedoras, y 31,01% frente a 25,7%, cuando se trata de iniciativas consolidadas.

4.8. Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas

El papel desempeñado por las nuevas tecnologías en el desarrollo de los procesos productivos y de servicios es de suma importancia. Su reconocimiento por parte de todos los actores implicados, tejido empresarial y administración pública, viene reflejado en los esfuerzos de distinta índole realizados para facilitar el acceso a estas nuevas tecnologías. Para estudiar el uso de las mismas en las empresas

Tabla 4.4. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas que afrontan ninguna, alguna o mucha competencia en su mercado

Tipo de iniciativa	Ninguna competencia		Alguna competencia		Mucha competencia	
	CEUTA	ESPAÑA	CEUTA	ESPAÑA	CEUTA	ESPAÑA
Emprendedora	11,46%	13,5%	45,79%	31,9%	42,75%	54,6%
Consolidada	2,04%	6,1%	31,01%	25,7%	66,95%	68,2%

Tabla 4.5. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan

Tipo de iniciativa	Tecnología < 1 año		Tecnología 1-5 años		Tecnología > 5 años	
	CEUTA	ESPAÑA	CEUTA	ESPAÑA	CEUTA	ESPAÑA
Emprendedora	16,77%	14,5%	22,49%	18,5%	60,74%	67,0%
Consolidada	11,13%	9,5%	18,16%	14,4%	70,71%	76,1%

ceutíes, se les ha preguntado a los emprendedores acerca de la antigüedad de las tecnologías utilizadas para llevar a cabo su producción. En la tabla 4.5 se presentan los datos recogidos con respecto a este asunto.

El dato que más destaca es que la mayoría de las empresas ceutíes, tanto emprendedoras como consolidadas, manifiestan utilizar tecnología con más de cinco años de antigüedad: un 60,74% en el primer caso y un 70,71% en el segundo. En general se observa que las nuevas iniciativas tienden a utilizar tecnología más nueva que las iniciativas consolidadas: un 16,77% frente a un 11,13% usan tecnología de menos de un año y un 22,49% frente a un 18,16% usan tecnología de antigüedad comprendida entre 1 y 5 años.

La comparación con los datos registrados a nivel nacional pone de relieve que el esfuerzo de inversión en nuevas tecnologías es sensiblemente mayor en la Ciudad Autónoma de Ceuta que en el conjunto del país. Tanto en el caso de las iniciativas nuevas como en el de las consolidadas, las proporciones de empresas que emplean tecnología muy nueva o nueva son más elevados.

4.9. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

El énfasis que se ha puesto en la internacionalización de la PYME española en general pone de manifiesto la importancia estratégica de este asunto en un escenario de creciente globalización y alta competencia en los mercados nacionales e internacionales. Al igual que la innovación, la internacionalización ha cobrado especial relevancia como un elemento clave a desarrollar para superar la actual situación económica.

Con el fin de evaluar el grado de internacionalización de las empresas ceutíes se ha preguntado por la proporción de clientes potenciales que vive fuera de su país. En la tabla 4.6 se contemplan los resultados obtenidos tanto para las iniciativas emprendedoras como para las consolidadas.

En Ceuta, la mayoría de las empresas estudiadas no realiza ninguna actividad exportadora. La comparación entre las iniciativas emprendedoras y las consolidadas revela que la proporción de nuevas empresas que afirman tener una intensidad exportadora mayor al 25% casi dobla a la

Tabla 4.6. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la intensidad de la exportación

Intensidad exportadora	Iniciativas emprendedoras		Iniciativas consolidadas	
	CEUTA	ESPAÑA	CEUTA	ESPAÑA
No exporta	54,70%	71,8%	54,14%	76,6%
1-25%	14,15%	15,4%	24,60%	12,5%
25-75%	14,30%	8,7%	8,03%	5,9%
75-100%	16,86%	4,1%	7,98%	3,3%
NS/NC	0,00%	0,0%	5,25%	1,7%

de empresas consolidadas. Solamente en el caso de una intensidad exportadora menor al 25% encontramos más empresas consolidadas que emprendedoras: 24,6% frente a 14,15%. En términos generales podemos decir que las nuevas empresas ceutíes tienen mayor orientación a la internacionalización que las consolidadas. Por ello, las políticas públicas se deberían centrar en mejorar el desempeño relativo a este aspecto de las empresas consolidadas y seguir apoyando las iniciativas emprendedoras.

En la comparativa con el conjunto de las empresas españolas podemos observar que las empresas locales, nuevas y consolidadas, presentan un mejor desempeño en lo

referente a la internacionalización. Destaca especialmente que la proporción de iniciativas emprendedoras ceutíes con máxima intensidad exportadora cuadruplica a la nacional y la proporción de iniciativas consolidadas con máxima intensidad exportadora dobla a la nacional.

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

La estimación del potencial de expansión en el mercado de las empresas ceutíes se basa en el índice de potencial de expansión. Éste se calcula en función de los resultados obtenidos en cuanto a las características de las actividades emprendedoras. La tabla 4.7 muestra los resultados al respecto.

Para ambos tipos de iniciativas se puede observar que gran parte de las empresas no estiman ningún tipo de expansión, si bien, en el caso de las consoli-

Tabla 4.7. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de su potencial estimado de expansión en el mercado

Potencial de expansión en el mercado	Iniciativas emprendedoras		Iniciativas consolidadas	
	CEUTA	ESPAÑA	CEUTA	ESPAÑA
Sin expansión	46,9%	58,4%	70,7%	74,9%
Alguna expansión sin uso de NT	36,2%	27,1%	18,1%	15,6%
Alguna expansión con uso de NT	10,6%	10,5%	10,2%	8,2%
Notable expansión	6,1%	4,0%	0,9%	1,3%

dadas hay un porcentaje significativamente mayor (70,78% frente a 46,97%). En términos generales, podemos decir que las iniciativas emprendedoras prevén una mayor expansión que las consolidadas, por lo que podríamos concluir que a medida que las empresas maduran, tienden a reducir sus tasas de crecimiento. Ello viene indicado también por los porcentajes más elevados de nuevas iniciativas que afirman tener una notable expansión (un 6,14% frente a un 0,93%) o alguna expansión sin uso de nuevas tecnologías (un 36,26% frente a un 18,09%). Sólo cuando se trata de la expansión con uso de

nuevas tecnologías las proporciones son prácticamente idénticas: 10,62% frente a 10,20%.

En cuanto a la comparación con los resultados obtenidos en el conjunto de empresas españolas se puede observar una distribución similar, pero más positiva entre las empresas ceutíes. Solamente en el caso de las empresas consolidadas que estiman tener notable expansión los datos son más favorables a nivel nacional que a nivel local: 0,93% frente 1,3%. Por lo tanto, se reitera la situación generalmente más positiva de las iniciativas locales frente a las nacionales.



CAPÍTULO

5

**FINANCIACIÓN
DEL PROCESO
EMPREDEDOR EN
CEUTA**

Capítulo 5: Financiación del proceso emprendedor en Ceuta

5.1. Introducción

Este capítulo se centra en el análisis de las necesidades de financiación de las empresas nacientes; es decir, de aquellas que llevan, como mucho, tres meses en el mercado. Por tanto, a lo largo de todo el capítulo, al hablar de los fondos necesarios para la creación de nuevas empresas, estaremos implícitamente refiriéndonos al *capital semilla o seed capital*, que se destina a financiar el nacimiento de una *start up*.

El año 2009 tiene una especial importancia debido a los efectos de la crisis financiera, que se hace patente en la financiación de las empresas, tanto las empresas nacientes como aquellas que ya están consolidadas pero necesitan fondos ajenos para su continuidad. En cuanto a las empresas nacientes, los efectos de la crisis pueden tener una lectura positiva ya que la creación de empresas puede considerarse como una salida a la situación de desempleo creada. A su vez habría que analizar si, en caso de suponer un incremento en el número de empresas nacientes, la financiación de las mismas proviene de fondos ajenos o de otro tipo de fuentes más cercanas al emprendedor, y así mismo, si el

importe financiado es mayor a menor que en otros periodos donde la situación económica y financiera no era crítica.

Igualmente, el capítulo aborda la tasa de retorno que desean obtener de las aportaciones realizadas, las diversas fuentes de financiación que han utilizado para obtenerlo, el perfil de la población de Ceuta que actúa como inversor informal (*business angel*¹), y el rendimiento esperado de esta inversión, que evidentemente también se verán afectados por los efectos de la crisis financiera.

5.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha una *start up*

El capital medio necesario para poner en marcha un negocio en Ceuta se sitúa en torno a los 82.779,1 euros y según los resultados de la encuesta GEM, cada iniciativa emprendedora puesta en marcha a nivel nacional en 2009 necesitó de media un capital semilla de cerca de 116.584 euros, por lo que en Ceuta hablamos de un 29% menos que la media nacional. Esto se debe por un lado a la disminución del capital semilla medio en Ceuta con respecto a otros periodos junto al incremento experimentado a nivel nacional, en torno al 35%, el mayor experimentado en los últimos años.

Con respecto a la variabilidad del capital semilla medio necesario, se sitúa en torno a los 76.488,8

¹ En el marco de este informe se utiliza una definición amplia de este concepto, que se refiere a inversores informales que aportan financiación a proyectos empresariales de nueva creación.

euros, oscilando entre un valor mínimo de 1.000 y un máximo de 300.000 euros. Aunque la desviación típica es mucho menor a la nacional que asciende a 381.000 €, es conveniente utilizar medidas más fiables con el objetivo de efectuar un análisis más completo de la inversión necesaria para poner en marcha una *start-up*.

En particular, la moda o caso más frecuente se sitúa en los 60.000 euros, frente a los 30.000 euros del

periodo anterior, por lo que las iniciativas son más ambiciosas en general, incluso más que para el caso nacional que se sitúa en la mitad, es decir, 30.000 euros.

Por otro lado, el capital medio aportado por los emprendedores se sitúa cercano a la mitad del necesario, pues la mediana es de 42.903,2 euros, superando el más del doble al dato nacional (unos 15.000 euros) y en términos muy similares a los del

Tabla 5.1. Características y distribución del capital semilla

	Capital semilla necesario por <i>start up</i>		Capital semilla aportado por el emprendedor		Capital semilla aportado por el emprendedor		
	(euros)		(euros)		(%sobre el total)		
	CEUTA	ESPAÑA	CEUTA	ESPAÑA	CEUTA	ESPAÑA	
Media	82.779,06	116.584,48	40.272,42	114.368,27	45,33	67,58	
Mediana	72.915,02	30.000,00	42.903,25	15.000,00	47,97	100,00	
Moda	60.000,00	30.000,00	9.000,00	10.000,00	50,00	100,00	
Típica	76.488,85	380.900,22	51.601,73	791.762,97	33,62	35,15	
Mínimo	1.000,00	350,00	3.000,00	100,00	5,00	0,03	
Máximo	300.000,00	6.000.000,00	150.000,00	10.000.000,00	100,00	100,00	
Percentiles	10	20.987,23	5.000,00	4.619,82	3.000,00	9,43	19,63
	20	34.792,00	10.000,00	9.744,70	5.000,00	29,15	30,00
	30	45.898,93	18.000,00	17.965,75	8.000,00	36,24	40,00
	40	55.300,59	25.122,72	25.719,76	10.000,00	44,86	50,00
	50	72.915,02	30.000,00	42.903,25	15.000,00	47,97	100,00
	60	103.606,09	50.000,00	66.618,49	21.042,72	63,17	100,00
	70	165.396,84	80.000,00	126.249,23	35.773,22	93,48	100,00
	80	117.925,41	120.000,00	58.358,32	60.000,00	60,83	100,00
	90	188.146,63	250.000,00	103.271,70	100.000,00	89,13	100,00

periodo anterior en Ceuta. Los emprendedores están poniendo, por término medio, el 45,3 % del capital necesario, aunque más del 50% del colectivo pone todo el capital, siendo este el caso más frecuente. Comparando con el periodo anterior, el porcentaje es un 12,5% menor, pues la media suponía un 51,8 %, por lo que la variación no es significativa.

Otra información que se obtiene del Observatorio GEM es que en término medio, sólo un 34,61% de los emprendedores ponen el 100% del capital semilla, dato coincidente con el periodo analizado anteriormente. Este dato es similar a la media nacional, que es del 35,3%, si bien, en el caso nacional ha experimentado una disminución pues en 2008 se situaba en torno al 44 %, lo que implica que se hace más necesario acudir a financiación ajena.

En los casos en que el capital no es aportado al 100% por el emprendedor, la cantidad invertida no supera en media el 41,79% del total necesario porcentaje superior al dato nacional. Aún así, el porcentaje de emprendedores nacientes que necesita financiación ajena es del 58,21%, frente al 62% nacional, advierte del peso que tiene actualmente el sistema financiero en la creación empresarial y la importancia que va a tener en la superación de la crisis su accesibilidad, el hallazgo de nuevas fórmulas y la propia actitud de los emprendedores en la presentación de proyectos y en sus argumentos para convencer de la viabilidad de sus propuestas.

5.3. El papel del inversor informal tipo *business angel* en Ceuta y en el entorno GEM

El Proyecto GEM sigue midiendo la participación de la población de 18-64 años en la inversión informal tipo Business Angel en su sentido más amplio, clasificando dentro de esta categoría a todas las personas que han invertido dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años.

En el caso de Ceuta, un 1,9% de la población adulta actúa como inversor informal en media frente al 2,2% del periodo anterior, un 14% menos. Al contrario de lo ocurrido en España, donde en el 2009, un 3,03% de la población activa ha actuado como Business Angel. Dado que en el 2008 esta cifra fue de un 2,8% de la población adulta, se ha producido un aumento del 8,2%, aproximadamente en este indicador. Esta reactivación inesperada de la inversión informal se justifica plenamente por la demanda de capital de los emprendedores hacia sus familiares y conocidos por falta de crédito bancario y suficientes ayudas públicas.

5.4. El perfil del inversor informal

En este apartado del capítulo sobre la financiación del proceso emprendedor en Ceuta se muestran algunos datos sociodemográficos, su implicación en actividades empresariales o factores de tipo perceptual (tabla 5.2). Los datos muestran que el inversor informal de Ceuta es varón, con una media de edad en torno a los 40 años, frente a los 29 del periodo

Tabla 5.2. Perfil del inversor informal tipo business angel en Ceuta

Business Angel o inversor informal de entre 18 y 64 años de edad		
Predominantemente es un hombre	52,5% son hombres (62,2% en España) 47,5% son mujeres (37,8% en España)	
Edad media de 40,15 años	21,66% tiene estudios de nivel bajo 44,60% tiene estudios de nivel medio 33,74% tiene estudios superiores	
Situación laboral activa 75,33%	El 19,56% tiene rentas anuales de 30.000 o menos euros	
Otro caso 24,67%		
El 14,55% está involucrado en una iniciativa emprendedora	El 6,05% es propietario o participa en una empresa consolidada	
El 7,40% ha abandonado una actividad	El 22,94% es emprendedor potencial	
Ve buenas oportunidades el 24,10%	Tiene conocimientos para emprender el 59,80%	No teme al fracaso un 49,09%

anterior, con estudios de nivel medio, renta familiar media, y situación laboral activa.

Entre las diferencias más destacables con respecto al perfil para el caso nacional, se encuentra la diferencia entre el porcentaje de varones respecto al de mujeres. En Ceuta hay un 52,6% frente a un 62,2% del caso nacional, tendencia contraria a la del periodo anterior puesto que la situación era 57,7% en Ceuta frente al 42,3 para el caso nacional, por lo que los porcentajes están cada vez más igualados en Ceuta al contrario que en España.

Otra diferencia significativa es el porcentaje de inversores informales que tiene 30.000 euros como máximo de renta anual, pues en Ceuta asciende a 19,6% y para el caso nacional a 34,3%, situación que puede deberse a la diferencia de sueldos existentes entre las diferentes regiones del país, poniéndose de manifiesto que en Ceuta son más bajas. También podría explicarse por el menor número de inversores informales que en Ceuta obtienen rentas en ese intervalo, pues en el periodo anterior analizado el porcentaje estaba cercano al 56%.

Son también menores en Ceuta los porcentajes relativos a los inversores propietarios de empresas consolidadas y los que tienen conocimientos para emprender, que podrían estar relacionados, pues aquellos inversores que ya poseen empresas tienen una experiencia que eleva su conocimiento para crear otras nuevas.

Un dato positivo para Ceuta es que la proporción de inversores informales que ha abandonado una actividad en los doce meses previos a la entrevista GEM es de 7,4%, que supone menos de la mitad del porcentaje que abandona en España, 15,2%. Además el porcentaje ha disminuido en Ceuta respecto al periodo anterior, que se situaba en torno al 10%.

En lo que respecta al tipo o categoría de inversor informal en función de su relación con el beneficiario de la inversión, los datos señalan que la mayoría ponen dinero en proyectos de familiares directos en torno al 52%, porcentaje inferior al español correspondiente al 65%, seguidos de los de amigos o vecinos 27%, en este caso superior al porcentaje del caso español que no llega al 20%, característica que se ha repetido a lo largo de los periodos analizados por el GEM. Aunque con respecto al periodo anterior en Ceuta el porcentaje ha disminuido en ambas categorías.

Tabla 5.3. Relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión

	CEUTA	ESPAÑA
Familia directa	51,9	65,3
Otros familiares	3,7	3,8
Compañero de trabajo	5,5	4,3
Amigos, vecinos	27,0	19,1
Desconocidos	0,0	0
Otros casos	2,6	7,2
No sabe	4,2	0
No contesta	5,2	0

Otra cuestión interesante de analizar es la cantidad media que aportan estos inversores informales en Ceuta, y que asciende a 14.100 euros, un 11% menor a la media del periodo anterior, frente a los 34.574 euros en España, donde se ha experimentado un incremento que supera al doble de la inversión media en 2008.

La mediana, más representativa, se sitúa en unos 15.138 euros, y la moda se sitúa en 3.000 euros. También hay que considerar que este tipo de inversiones se sitúan entre un mínimo de 2.000 euros y un máximo 50.000. El 50% de los inversores aportan el 100% capital medio invertido.



CAPÍTULO

6

**LA ACTIVIDAD
EMPREDEDORA EN
CEUTA EN FUNCIÓN
DEL GÉNERO**

Capítulo 6: La actividad emprendedora en Ceuta en función del género

6.1. Introducción

La observación de la actividad emprendedora por género se justifica este año más que nunca, dadas las influencias directas que le son atribuibles debido al desarrollo legislativo promovido desde diversos ámbitos, tanto el supranacional (medidas de la Comisión Europea encaminadas al logro de la igualdad en el desempeño profesional) como el nacional (creación en esta legislatura del Ministerio de Igualdad, cuyo objetivo último es la mejora de las condiciones de vida de hombres y mujeres para la consecución de la máxima equidad posible).

La agregación de tres períodos de análisis para la elaboración del informe en la Ciudad Autónoma de Ceuta permite afrontar el análisis del fenómeno emprendedor femenino, que tanta relevancia está adquiriendo para el desarrollo de las actividades empresariales, y en consecuencia, del crecimiento regional. Este capítulo del informe parte del análisis de la tasa de actividad emprendedora femenina y su comparación con la masculina, así como la inclusión de comparativas en el entorno de los países participantes en el proyecto GEM 2009. Tras esto, se presenta el perfil de la mujer emprendedora y las características de las iniciativas puestas en marcha por mujeres. Seguidamente se expone la valoración

de factores personales y sociales mostrada por la población, los propios emprendedores y los expertos en Ceuta. Y finaliza con la descripción del papel de la mujer como *business angel* o inversora informal.

6.2. La actividad emprendedora en función del género en Ceuta y en el contexto internacional GEM

Podemos observar el nivel de actividad emprendedora para hombres y mujeres en la Ciudad Autónoma de Ceuta mediante el índice de actividad emprendedora en ambos colectivos de la población adulta (tabla 6.1). En el conjunto de la población de 18 a 64 años para el trienio 2007-2009 se estima que había un 3,12% de iniciativas en fase emprendedora puestas en marcha por mujeres, frente al 6,86% de masculinas. También en el caso nacional el indicador es mayor para los hombres que para las mujeres (6,29% frente a 3,88%). De estos datos se deduce que sigue existiendo una diferencia significativa entre la cantidad de iniciativas emprendedoras lideradas por hombres respecto de las mujeres, siendo de menor impacto la segunda.

Tabla 6.1. Índices de actividad emprendedora total (TEA) dentro de las poblaciones de hombres y mujeres de 18-64 años

	CEUTA	ESPAÑA
TEA masculino	6,86%	6,29%
TEA femenino	3,12%	3,88%

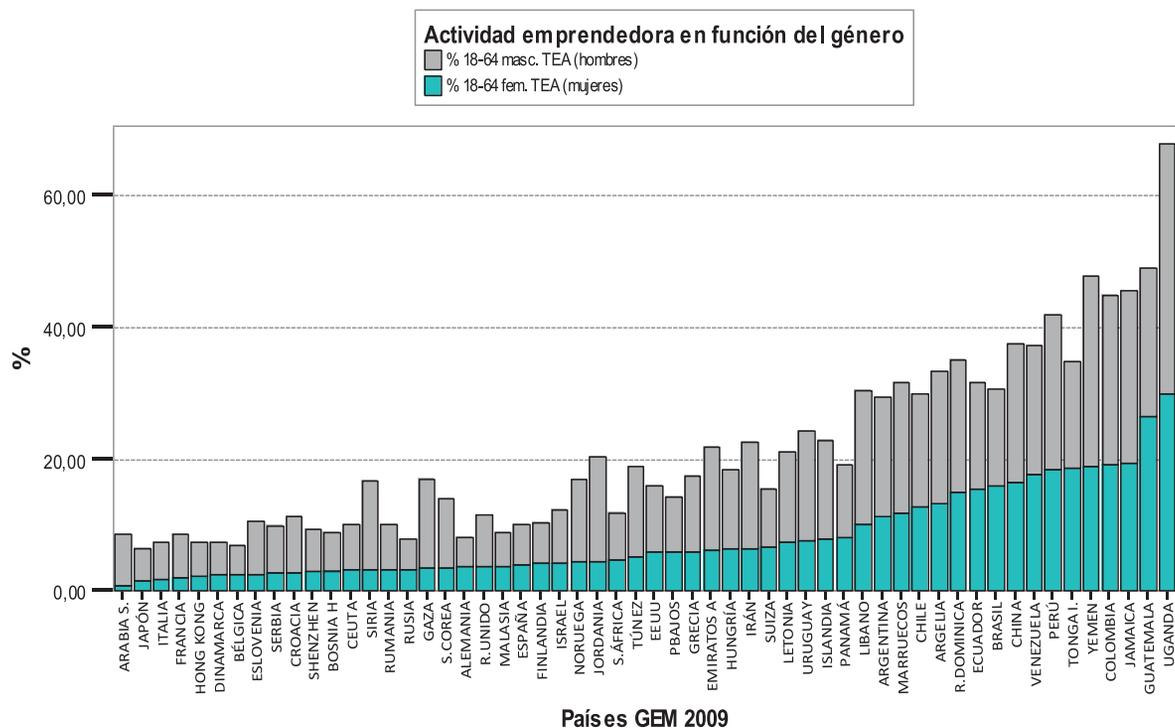


Figura 6.1. Tasa de actividad emprendedora en función del género en Ceuta y los países GEM 2009

En el marco internacional GEM (figura 6.1.), la Ciudad Autónoma de Ceuta ocupa una de las posiciones más bajas en cuanto a la TEA femenina, aunque queda por delante de países como Bélgica, Dinamarca, Italia o Francia. España se sitúa en una posición favorable con respecto a sus vecinos de la UE, quedando por encima de Italia, Francia, Dinamarca, Bélgica, Eslovenia, Alemania y el Reino Unido, si bien se sitúa por debajo de Finlandia, Países Bajos y Grecia.

Como vemos en el gráfico, se evidencia de forma generalizada una mayor debilidad en la actividad

femenina, lo cual hemos de situar en un escenario económico de crisis. Ahora bien, esta tendencia es más acusada en los países desarrollados, ya que, como viene ocurriendo en los últimos años, son los países menos desarrollados los que ostentan una mayor contribución femenina.

Para poder valorar de forma más completa estos resultados, hay que tener en cuenta que los países que presentan mayores porcentajes de actividad emprendedora femenina suelen tener en la mano de obra y otros factores de producción el mayor impulso

para su actividad económica, concentrándose el negocio femenino en el sector primario, las manufacturas y el comercio. En el caso de los países desarrollados la diversidad es mayor y la innovación está mucho más presente en las economías. Por tanto, aunque el gráfico indique que son los países menos desarrollados los que presentan una mayor contribución femenina al emprendimiento, las características de las actividades hacen que no sean comparables con los desarrollados. La calidad y el tipo de negocio emprendido por las mujeres en los primeros difieren de aquellos países en los que hay mucho más empleo público y por cuenta ajena.

Guatemala es el caso más extremo de implicación de las mujeres en la actividad emprendedora, pues la tasa femenina supera a la masculina en cuatro puntos porcentuales. Brasil y Tonga también muestran tasas de actividad femenina superiores a las masculinas. Por el contrario, entre los países más desarrollados, Alemania es un caso fuera de lo común, pues ambas tasas de actividad emprendedora solamente se diferenciaban en un 0,65% en el 2008 y actualmente en un 0,86%. Posibles factores explicativos de este fenómeno pueden ser la restricción en la financiación, el sector, le dimensión de las iniciativas...

6.3. Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora ceutí

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

Ceuta involucrados en iniciativas de hasta 42 meses de vida, para el trienio considerado (2007-2009).

En relación a la edad, con una media de 38,9 años, la mujer emprendedora es más de dos años mayor que el hombre (36,5 años). Esta diferencia puede venir explicada por factores personales, pero también socio-culturales (cada vez mayor incorporación de la mujer al trabajo, o retirada del mercado de mujeres en edad madura). La diferencia es mayor que la observada para el caso nacional, en el cual la media en ambos grupos ronda los 36 años.

En cuanto al nivel educacional (tabla 6.2.), las mujeres emprendedoras se concentran en mayor medida en los niveles formativos bajos y medios (especialmente en este segundo segmento), frente a la proporción correspondiente a estudios superiores; por el contrario, el emprendedor masculino se sitúa mayoritariamente en niveles medios-altos (estando más concentrado, al igual que la mujer, en estudios medios). Estos resultados son diferentes en relación

Tabla 6.2. Nivel educativo en emprendedores y emprendedoras

		SEXO		Total
		Hombre	Mujer	
Nivel educativo	Bajo	25,8%	28,6%	26,6%
	Medio	43,4%	51,3%	45,8%
	Estudios superiores	30,9%	20,1%	27,6%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

a la media española, donde no existen diferencias en relación al nivel de formación, y sugieren la necesidad de seguir haciendo esfuerzos en el ámbito de la formación para el colectivo femenino.

También se encuentran ciertas diferencias en cuanto al nivel de renta (tabla 6.3): proporcionalmente, las mujeres se concentran más en tramos de rentas bajas, en cambio los hombres tienden a concentrarse más en los tramos de rentas altas. Esta diferencia también es señalada a nivel nacional.

Tabla 6.3. Nivel de ingresos (renta) en emprendedores y emprendedoras

		SEXO		Total
		Hombre	Mujer	
Nivel de ingresos	Bajo	15,5%	37,4%	22,1%
	Medio	24,5%	17,5%	22,4%
	Alto	37,8%	8,5%	29,0%
	NS / NC	22,2%	36,6%	26,5%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Respecto del origen y régimen de residencia (nacional, extranjero en régimen general o extranjero comunitario), los emprendedores son en un 89,4% de origen nacional y en un 10,6% extranjeros no comunitarios. En el caso femenino, el 7,3% se trata de extranjeras en régimen gene-

ral, y el resto (92,7%) corresponde a españolas. Por tanto, la tendencia sobre el origen del emprendedor en Ceuta es muy similar por razón de género, siendo además nula la proporción de emprendedores extranjeros comunitarios tanto para el caso masculino como el femenino.

6.4. Características de la actividad emprendedora femenina

Como podemos observar en la tabla 6.4, la emprendedora ceutí se ha centrado en poner en marcha iniciativas nacientes de negocio (61,2%) en mayor medida que los hombres (40,9%). Por lo tanto, se comprueba una predisposición más favorable de la mujer a emprender frente a los hombres, que apuestan por los negocios ya puestos en funcionamiento (59,1%). Esto supone una diferencia destacable con el caso nacional, donde la distribución de la actividad emprendedora según sus etapas (naciente y nueva), no ha presentado diferencias por razón de sexo. Además, la contribución al tejido empresarial en el análisis nacional pone de manifiesto que ambos grupos se han nutrido más de empresarios nue-

Tabla 6.4. Etapa en la que se hallaban las iniciativas en fase emprendedora puestas en marcha en función del género

		SEXO		Total
		Hombre	Mujer	
Fase de las iniciativas	Naciente (0-3 meses)	40,9%	61,2%	47,0%
	Nueva (3-42 meses)	59,1%	38,8%	53,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

vos o en fase de consolidación, a diferencia del caso ceutí, donde es claramente la mujer la que apuesta decididamente más por iniciativas nacientes.

En cuanto a la dimensión de las actividades emprendedoras, el número medio de propietarios en iniciativas masculinas ha sido de 1,89, y de 1,65 en el caso de las femeninas, para el período considerado. No se trata de una diferencia destacable; ambos, hombres y mujeres, tienden a asociarse y compartir la propiedad a la hora de emprender nuevos negocios. Números medios similares se han obtenido en el análisis de la muestra nacional.

Sobre el número de empleados (tabla 6.5), destaca el hecho de que las iniciativas femeninas tiendan a una mayor dimensión que las masculinas: las mujeres emprendedoras ceutíes se concentran en mayor medida en negocios que emplean de 1 a 5 personas (61,5%), mientras que los hombres prefieren proporcionalmente más al autoempleo (41,3%), y en un porcentaje menor a la contratación de entre

1 y 5 empleados (30,9%). Sin embargo, el hombre emprendedor tiene entre 6 y 19 empleados en un 27,8%, frente a un 10,4% en el caso femenino, lo cual nos permite afirmar que el emprendedor, con respecto a la emprendedora ceutí, tiende sensiblemente más a la creación de empresas de mayor dimensión, en lo que a número de empleos se refiere, si bien quedan fuera de las tendencias de ambos grupos la creación de empresas de mayor tamaño (más de 20 empleados).

Tras la dimensión actual, presentemos algunos datos sobre la dimensión futura, es decir, las expectativas de crecimiento en empleo en los próximos 5 años. Los datos se muestran en la tabla 6.6. En ambos grupos destaca la expectativa de crecimiento en el tramo de 1 a 5 empleados, siendo mayor el porcentaje esperado por las emprendedoras (63,8%) que por el colectivo masculino (47,3%). En torno a una quinta parte de la muestra sitúa sus expectativas en el tramo de 6 a 19 empleados, quedando también por encima el porcentaje para ellas, aunque con diferencia poco importante (21,9% frente a 19,1%). Destaca la ausencia de expectativas por parte de las emprendedoras de contratar en los próximos 5 años 20 empleados o más, pero el hombre espera incrementar este tramo hasta un 9,3%. Al igual que en el estado actual sobre el número de empleados, podríamos decir que la tendencia masculina a una mayor dimensión destaca con respecto a la femenina.

Tabla 6.5. Número de empleados de las actividades emprendedoras en función del género

		SEXO		Total
		Hombre	Mujer	
Número actual de empleados en 4 categorías	Sin empleados	41,3%	28,1%	38,3%
	1-5 empleados	30,9%	61,5%	37,9%
	6-19 empleados	27,8%	10,4%	23,8%
	20+ empleados	0,0%	0,0%	0,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Tabla 6.6. Número de empleos esperados en los próximos 5 años en las actividades emprendedoras en función del género

		SEXO		Total
		Hombre	Mujer	
Número esperado de empleados en los próximos 5 años (4 categorías)	Sin empleados	24,2%	14,3%	21,4%
	1-5 empleados	47,3%	63,8%	52,0%
	6-19 empleados	19,1%	21,9%	19,9%
	20+ empleados	9,3%	0,0%	6,6%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Tabla 6.7. Distribución sectorial de las actividades emprendedoras en función del género

		SEXO		Total
		Hombre	Mujer	
Sector escogido para emprender	Extractivo	0,0%	3,4%	1,1%
	Transformador	39,9%	8,2%	29,9%
	Servicios a empr.	23,0%	22,8%	22,9%
	Orient. al consumo	37,1%	65,6%	46,1%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Tabla 6.8. Grado de innovación de las iniciativas emprendedoras en función del género

		SEXO		Total
		Hombre	Mujer	
Grado innovación en producto o servicio	Mucha innovación	21,7%	19,5%	21,1%
	Alguna innovación	24,9%	37,9%	28,8%
	Sin innovación	53,4%	42,6%	50,1%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

En cuanto a la participación sectorial, y tal y como vemos en la tabla 6.7, las iniciativas femeninas se concentran en los sectores de servicios a empresas y especialmente en negocios orientados al consumo. Destaca el hecho de que las actividades extractivas no presenten participación alguna por parte de los emprendedores, representando las emprendedoras, por otra parte, solamente un 3,4%.

Las iniciativas femeninas en Ceuta tienden a incorporar algún grado de innovación en producto y servicio (tabla 6.8) en mayor medida que las masculinas (37,9% frente a 24,9%), siendo menores y muy similares en los dos grupos las cifras para el mayor nivel de innovación (21,7% en el caso de ellos y 19,5% para ellas). También es mayor el número relativo de empresas masculinas que se consideran no innovadoras (53,4%) en comparación con las femeninas (42,6%). Por tanto, en cuanto a innovación, es la mujer emprendedora la que presenta cifras más favorables si la comparamos con su homónimo masculino.

Tabla 6.9. Uso de nuevas tecnologías en las actividades emprendedoras en función del género

		SEXO		Total
		Hombre	Mujer	
Uso nuevas tecnologías	Tecn. nueva (<1 año)	16,6%	17,2%	16,8%
	Tecn. reciente (1-5 años)	25,0%	16,7%	22,5%
	Tecnología > 5 años	58,4%	66,1%	60,7%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Tabla 6.10. Nivel tecnológico del sector en el que se emprende en función del género

		SEXO		Total
		Hombre	Mujer	
Base tecnológica	Poca o ninguna	90,2%	100,0%	93,2%
	Media o alta	9,8%	0,0%	6,8%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Tabla 6.11. Grado de competencia de las actividades en función del género

		SEXO		Total
		Hombre	Mujer	
Grado de competencia de la actividad	Mucho	48,1%	30,4%	42,7%
	Poco	46,3%	44,7%	45,8%
	Sin competidores	5,6%	24,9%	11,5%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

En cuanto al tipo de tecnología utilizada según su antigüedad (tabla 6.9) encontramos que la emprendedora ceutí utiliza mayoritariamente tecnología de más de 5 años (el 66,1% de la muestra se concentra aquí), mien-

tras que para los emprendedores, este porcentaje se concreta en un 58,4%, también muy elevado. No obstante, encontramos cifras algo superiores para ellas en el uso de tecnologías modernas de menos de un año de vida.

Estos datos están muy relacionados con el hecho de que las emprendedoras ceutíes en nuestra muestra desarrollan actividades en sectores de poca o ninguna base tecnológica en el 100% de los casos, siendo este porcentaje para el caso de los hombres de un 90,2% (véase tabla 6.10), lo cual puede explicar la mayor concentración en ambos grupos en la categoría de ausencia de innovación vista en la tabla anterior.

Por todo ello, y en base a estas pequeñas diferencias, podemos decir que en general la emprendedora en Ceuta se concentra en actividades con poca innovación y baja base tecnológica; en situación parecida, aunque ligeramente mejor, se sitúa su homó-

nimo masculino con respecto a estos indicadores.

En cuanto al grado de competencia que afrontan las iniciativas, y según se observa en la tabla 6.11, la

mujer emprendedora reconoce un menor nivel de competencia en su actividad, a diferencia del hombre (24,9% y 5,6%, respectivamente); sin embargo, casi la mitad de los emprendedores de la muestra (48,1%) operan con un elevado nivel de competidores, mientras que esta circunstancia sólo se da entre un 30,4% de las emprendedoras.

La caracterización de las actividades emprendedoras en Ceuta en función del género, finaliza con el análisis de la tasa de cierres o abandonos de las iniciativas, que, si bien se trata para ambos grupos de pequeñas cifras, es cerca del doble en el caso de las mujeres ceutíes (7,2% frente a 3,8%). Estos resultados son diferentes respecto a la media nacional, donde se ha encontrado que la mujer ha abandonado proporcionalmente menos negocios que el hombre. Dentro de este abandono, hay que distinguir las actividades que han continuado en otras manos de las que han supuesto cierre definitivo; en este respecto, para el caso femenino el total de las actividades abandonadas supusieron traspaso, mientras que para el caso masculino, sólo un 1,6% se acogieron a esta opción, lo que implica que ellos se acogieron más al cierre definitivo (esta tendencia es la contraria a la observada para la media nacional).

6.5. El género y los determinantes personales y sociales de la actividad emprendedora

En esta parte del capítulo se muestran las opiniones de la población ceutí, emprendedora y no em-

prendedora, segmentando por género, en relación a determinados aspectos personales, psicológicos y de carácter social sobre el fenómeno emprendedor. En concreto, el observatorio GEM trata los aspectos mostrados en las tablas 6.12 y 6.13 con respecto a un conjunto de factores psico-sociales para la sociedad ceutí no empresaria y para los emprendedores, respectivamente.

Si nos centramos en la opinión de la población no involucrada en proyectos empresariales (tabla 6.12), se puede observar un mayor contacto con el empresariado por parte de los hombres, una mayor preparación para la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras y un menor miedo al fracaso. Sin embargo, son las mujeres las que en mayor medida tienden a considerar la carrera empresarial como una buena opción profesional. Quizá esta opinión sea un punto de partida importante sobre el que construir una mejora en la autoconfianza femenina en relación a la opción emprendedora como alternativa laboral.

De la observación de la comparativa entre el colectivo de emprendedores y emprendedoras (tabla 6.13), se comprueba a primera vista que sus opiniones son, en términos generales, más optimistas que las mostradas para el caso de la población. No obstante, las tendencias son similares. Así, los emprendedores conocen en mayor medida a algún emprendedor; además, declaran un elevado nivel de confianza en sus habilidades y conocimientos para la puesta en marcha de negocios, a diferencia de las emprendedoras, con un porcentaje signifi-

Tabla 6.12. Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población ceutí de 18-64 años en función del género

Pregunta	% de respuesta afirmativa		Conclusión
	Hombres	Mujeres	
¿Conoce a una persona que haya puesto en marcha una iniciativa emprendedora en los dos últimos años?	41,9%	33,3%	Los hombres parecen tener una red social emprendedora más amplia que las mujeres.
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	21,4%	20,3%	Los hombres son ligeramente más optimistas en cuanto a la percepción de oportunidades.
¿Posee las habilidades y conocimientos suficientes como para poner en marcha una pequeña iniciativa?	52,0%	43,1%	Proporcionalmente, los hombres se sienten más preparados para emprender con respecto a las mujeres.
¿El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender?	44,9%	52,3%	Las mujeres consideran en mayor medida que los hombres que el miedo al fracaso supone un obstáculo para iniciar una actividad empresarial.
¿Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar?	58,9%	59,0%	Hombres y mujeres expresan igual grado de competitividad.
¿Emprender se considera una buena opción profesional?	59,5%	65,0%	La opinión es más favorable entre la población femenina.
¿Los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus?	56,4%	57,2%	La opinión es muy similar, ligeramente más favorable entre las mujeres.
¿Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores?	43,1%	43,3%	No existe apenas diferencia en la percepción sobre el tratamiento del emprendedor por parte de los medios.

cativamente menor. El temor a fracasar también es bastante mayor entre el empresariado femenino.

No obstante, es de destacar que en cuanto a percepción de oportunidades, y al igual que entre la

Tabla 6.13. Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población de emprendedores de Ceuta en función del género

Pregunta	% de respuesta afirmativa		Conclusión
	Hombres	Mujeres	
¿Conoce a una persona que haya puesto en marcha una iniciativa emprendedora en los dos últimos años?	63,2%	58,2%	Los hombres tienen una red social emprendedora más amplia que las mujeres. Ambos grupos superan a la población no empresaria.
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	37,5%	35,1%	Entre la población emprendedora el hombre también es ligeramente más optimista en cuanto a oportunidades a corto plazo.
¿Posee las habilidades y conocimientos suficientes como para poner en marcha una pequeña iniciativa?	96,9%	77,8%	Ellos declaran de forma más contundente que ellas sentirse preparados para acometer nuevos negocios.
¿El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender?	29,4%	54,1%	Este obstáculo parece incidir bastante menos entre emprendedores que entre emprendedoras.
¿Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar?	58,4%	60,1%	La emprendedora resulta ser algo menos competitiva que el emprendedor, aunque con mínima diferencia.
¿Emprender se considera una buena opción profesional?	58,5%	71,6%	Como carrera profesional, la mujer emprendedora tiende a valorar más su profesión frente a su homónimo masculino.
¿Los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus?	57,6%	61,1%	La opinión es ligeramente más favorable entre las mujeres.
¿Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores?	48,0%	45,9%	Al contrario que para la población no empresaria, los hombres valoran proporcionalmente más la actuación de los medios de comunicación, aunque con poca diferencia con respecto a las mujeres.

población no empresaria, las mujeres emprendedoras se sitúan prácticamente en la misma posición que sus homónimos varones. Por último, siguiendo la tendencia de la población no empresaria, son ellas las que de nuevo valoran más favorablemente su carrera como buena opción profesional, con la diferencia de género ligeramente más marcada en este caso.

Si bien con respecto al caso masculino las mujeres quedan, para la mayoría de los indicadores, por debajo de los hombres, sí es destacable que los porcentajes en el caso de las emprendedoras sean mucho más favorables al compararlos con la población femenina no empresaria en general, lo cual permite aproximarnos a la idea de una actitud mar-

cadamente diferente entre las empresarias. Dicha circunstancia puede ser determinante en la eliminación definitiva de las diferencias de género en lo que se refiere a los condicionantes psico-sociales de la actividad emprendedora, si bien persisten ciertas trabas a la plena participación de la mujer en dicha actividad.

Para completar esta panorámica, exponemos la opinión de los 36 expertos entrevistados en 2009, acerca del grado de apoyo cultural, social e institucional a la actividad emprendedora femenina. Esto nos da una idea más completa sobre el estado del entorno con respecto al emprendimiento femenino. La tabla 6.14, que recoge el promedio de la valoración de dichos expertos sobre varias afirmaciones rela-

Tabla 6.14. Opinión media de los expertos de Ceuta acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora

Afirmación	Promedio de valoración de los expertos (1=completamente cierto 5=completamente falso)
En Ceuta, existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando después haber formado una familia.	2,73
En Ceuta, crear un negocio es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.	3,48
En Ceuta, se fomenta para las mujeres el autoempleo o la creación de empresas.	3,30
En Ceuta, las mujeres tienen igual acceso que los hombres a buenas oportunidades para crear una empresa.	3,55
En Ceuta, las mujeres tienen las mismas capacidades que los hombres para la creación de empresas.	4,48

cionadas con estas cuestiones, muestra que, desde su punto de vista, las mujeres ceutíes parecen tener un nivel aceptable de apoyo social para emprender un negocio (valoración media de 3,48), aunque no opinan lo mismo en cuanto al apoyo institucional (2,73), por lo que el tema de la conciliación de vida profesional y familiar sigue constituyendo un problema para la mujer, según los expertos, de cara al desarrollo de su carrera empresarial. En cuanto a la gestión de la información sobre oportunidades, la opinión es de nuevo favorable (3,55). Por último, el reconocimiento por parte de los expertos de total igualdad en preparación y conocimientos para emprender (4,48), sin diferencia con el hombre, respalda una vez más la necesidad del abandono de estereotipos en este sentido.

6.6. Alternativas a la participación femenina en la actividad emprendedora: la mujer inversora

Finalmente, se analizan de forma breve los rasgos más destacados que diferencian a la población femenina de la masculina que actúa como inversor informal, aportando fondos propios para financiar la puesta en marcha de un negocio ajeno¹.

En primer lugar, observando la tabla 6.15, vemos que la participación en procesos de inversión informales por parte de la población ceutí es baja, si bien hombres y mujeres son prácticamente igual de par-

Tabla 6.15. Sexo del inversor informal e importe invertido

		Población adulta total		
		Hombre	Mujer	Total
¿Es inversor informal?	Sí	1,96%	1,85%	1,91%
	No	98,04%	98,15%	98,09%
	Total	100%	100%	100%
Importe medio invertido (en €)		13.057	15.477	14.100

ticipativos en los procesos de inversión informal, o lo que es lo mismo, no hay diferencias en cuanto a su actuación como *business angel* (1,96% hombres y 1,85% mujeres). Este resultado ha mejorado con respecto a la edición anterior, donde la diferencia entre el caso masculino y femenino era bastante más acusada (2,5% frente a 1,8%, respectivamente), y se aleja de la tendencia para el conjunto nacional, donde la participación masculina es bastante mayor (los datos concretos pueden consultarse en el informe ejecutivo nacional).

No obstante, la inversión media de capital es mayor para el caso femenino, por lo que en términos medios absolutos el nivel de compromiso adoptado por la mujer cuando actúa como inversora informal es mayor que para el *business angel* masculino (15.477 euros frente a 13.057 euros).

Otros análisis realizados han puesto de manifiesto

¹ La inversión informal es estudiada en profundidad en el capítulo 5, en el que se analiza la financiación del proceso emprendedor. El epígrafe desarrollado en este capítulo tan sólo pretende ofrecer una visión de la inversión informal desde la perspectiva de género.

que la tendencia en ambos sexos es la de apoyar proyectos de familiares directos (un 47,9% los hombres y un 62,9% de las mujeres que actúan como inversores informales así lo afirman) y amigos y vecinos en menor medida (26,5% y 30,9%). Las mujeres

no apoyarían a otros familiares ni a compañeros de trabajo, pero los hombres sí (7% y 10,5%, respectivamente). No hay diferencias de género en lo que respecta a desconocidos, donde no encontramos apoyo en ningún caso.



CAPÍTULO
7

**MOTIVACIÓN Y
CAPACIDAD PARA
EMPRENDER EN
CEUTA**

Capítulo 7: Motivación y capacidad para emprender en Ceuta

7.1. Introducción

El proceso emprendedor se compone de una serie de fases que parten de la identificación de oportunidades, pasan por la evaluación de éstas, y culmina con la decisión de su puesta en marcha o explotación. Este capítulo del informe se centra en el análisis de varios aspectos de la figura del emprendedor en relación a la percepción de oportunidades, a las motivaciones necesarias para la puesta en marcha de un negocio, y los conocimientos y habilidades necesarios para ello.

La motivación subyacente en la decisión de emprender cobra especial relevancia en un escenario de crisis como el actual. De su análisis podremos extraer conclusiones sobre la situación en Ceuta respecto del nivel de motivación y capacidad para acometer iniciativas emprendedoras, aspectos claves a considerar en el proceso de recuperación que se promueve desde los ámbitos institucionales y el gobierno.

Los datos presentados a lo largo del capítulo provienen de la encuesta realizada a la población entre 18 y 64 años de Ceuta para el período 2007-2009, así como de las opiniones de 36 expertos de la Ciudad Autónoma que trabajan en nueve ámbitos de influencia en la creación de empresas, y que para el año 2009 presentan la distribución que aparece en la tabla 7.1.

7.2 La percepción de buenas oportunidades para emprender

El porcentaje de personas de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en Ceuta, para el trienio 2007-2009, es de un 25,2%, considerablemente mayor que la media española, que se sitúa en un 16,9%. La evolución de este indicador a

Tabla 7.1. Distribución de los tipos de expertos entrevistados en Ceuta

Ámbito de influencia	Nº Expertos	Porcentaje
Apoyo financiero	4	11,1%
Políticas Gubernamentales	4	11,1%
Programas Gubernamentales	4	11,1%
Educación y formación	4	11,1%
Transferencia de I+D	4	11,1%
Infraestructura comercial y profesional	4	11,1%
Apertura del Mercado interno	4	11,1%
Acceso a infraestructura física	4	11,1%
Normas sociales y culturales	4	11,1%
Total	36	100,0%

nivel nacional, del que se disponen datos desde el año 2000, ha sido descendente con un ligero ascenso en 2008 (de 0,4%), para pasar a una brusca caída en el año siguiente. Por tanto, la población ceutí con respecto a la española es bastante más optimista de cara a las oportunidades de futuro para la creación de empresas.

Con el fin de profundizar en el análisis de las oportunidades percibidas, tras haber observado la opinión de la población adulta, se proporciona a continuación la opinión facilitada por los expertos que han participado en el proyecto. En la tabla 7.2 se muestra

en la primera columna la opinión de los 36 expertos de Ceuta sobre diversos aspectos relacionados con las oportunidades en esta Ciudad Autónoma. En la segunda columna se muestran, para las mismas cuestiones, las medias de las respuestas de los expertos entrevistados para el análisis nacional.

La opinión de los expertos de Ceuta tiende a ser pesimista en relación a las afirmaciones planteadas. Así, no observan muchas y buenas oportunidades para emprender, acercándose a la categoría de “ni cierto ni falso”, aunque tendiendo a “más bien falso” (2,76) en la afirmación correspondiente a esta idea.

En la misma línea, para los expertos entrevistados es más falso que cierto que las buenas oportunidades hayan aumentado en los últimos cinco años (2,58). Peor valoración hacen sobre la disponibilidad de oportunidades para la creación de empresas de rápido crecimiento o empresas tipo gacela (2,15), o sobre la facilidad de un individuo para acometer iniciativas emprendedoras (2,30). Sobre la preparación de la población en relación a las oportunidades disponibles, su valoración no es negativa (aunque la cifra cercana al 3,00 nos impide admitir que sea positiva), en el sentido

Tabla 7.2. Valoración media de los expertos sobre la existencia de oportunidades para emprender

Escalas de 1 = completamente falso a 5 = completamente cierto	Medias sobre un total de 36 entrevistas	Medias expertos entrevistas análisis nacional
	CEUTA	ESPAÑA
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	2,76	3,32
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	2,70	3,34
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	2,58	3,37
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,30	2,29
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,15	2,56

de que tienden a afirmar que hay exceso de gente preparada con respecto a las oportunidades disponibles para explotar (2,70). Aunque como veremos más adelante, y preguntados acerca del nivel de preparación en general, los expertos no consideran que la población esté suficientemente preparada para afrontar la puesta en marcha de negocios.

Las valoraciones a nivel nacional son algo más optimistas, aunque también muy cercanas a la categoría "ni cierto ni falso". En cambio, sobre el nivel de viabilidad que encuentran las personas a la hora de dedicarse a explotar oportunidades emprendedoras, la media nacional es prácticamente igual que la valoración dada por los expertos para Ceuta.

Por consiguiente, los expertos ceutíes han podido acusar las consecuencias del clima pesimista crea-

do por la crisis, en comparación con los expertos a nivel nacional. No obstante, el pesimismo mostrado es moderado, y cabe destacar la tendencia a creer en una mayor cantidad de gente preparada que de oportunidades disponibles para ser explotadas.

7.3. El estado del entorno social del emprendedor como factor de motivación y capacitación para emprender

En este apartado se analiza la valoración sobre la motivación y capacitación para emprender a través de las percepciones de los 36 expertos de la Ciudad Autónoma. En la tabla 7.3, dichos expertos valoran los factores que influyen en la motivación para emprender.

Tabla 7.3. Evaluación media de los expertos sobre factores que influyen en la motivación para emprender

Escalas de 1 = completamente falso a 5 = completamente cierto	Medias sobre un total de 36 entrevistas	Medias expertos entrevistas análisis nacional
	CEUTA	ESPAÑA
Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social	3,82	3,40
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	3,30	2,94
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	3,38	2,86
La creación de empresas es una forma de hacerse rico	3,00	2,78
Convertirse en empresario es una opción profesional deseable	3,27	2,45

El posicionamiento de los expertos en torno a las cinco afirmaciones difiere para Ceuta y España; destaca especialmente la consideración de la carrera empresarial como una opción profesional deseable, considerablemente mejor valorada que en el análisis nacional (3,27 frente a 2,45), en el cual la popularidad del empresario y el emprendimiento como carrera profesional deseable cae con respecto a años anteriores, en gran medida debido al peso que tiene la destrucción de empleo derivada del cese de empresas, como consecuencia de la situación económica actual. A pesar de esto, en el caso de la Ciudad Autónoma de Ceuta el optimismo en torno a la figura del empresario no decrece (e incluso mejora ligeramente) con respecto a la edición anterior, a diferencia de España. Si a esto añadimos las cifras re-

lativamente elevadas observadas para el conjunto de la población y en relación a la consideración del empresario y de la opción profesional que representa (tabla 6.12. del capítulo anterior), estamos en condiciones de afirmar que en Ceuta, a diferencia de la media para España, y a pesar de la situación de crisis, el optimismo sobre las motivaciones para emprender está creciendo, y puede que suponga un factor diferencial de cara a la recuperación económica y a la creación de empresas en la región, ya que la motivación en la toma de cualquier tipo de decisión resulta crucial.

Así, encontramos entre los expertos ceutíes una opinión bastante favorable en torno al estatus social del emprendedor, ya que tienden a afirmar que gozan

Tabla 7.4. Evaluación media de los expertos sobre la capacidad que tiene la población para emprender

Escalas de 1 = completamente falso a 5 = completamente cierto	Medias sobre un total de 36 entrevistas	Medias expertos entrevistas análisis nacional
	CEUTA	ESPAÑA
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un pequeño negocio	2,85	2,81
Mucha gente está preparada para organizar los recursos necesarios para la puesta en marcha de un pequeño negocio	2,56	2,65
Mucha gente puede reaccionar rápidamente en la detección de nuevas oportunidades de negocios que se presentan	2,64	2,45
Mucha gente tiene experiencia en la puesta en marcha de negocios	2,42	2,28
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un negocio con alto potencial de crecimiento	2,06	1,89

de gran reconocimiento y prestigio social (3,82), en línea con más de un 55% de la población que así lo cree (tabla 6.12, capítulo anterior). Sobre la idea de la carrera empresarial como modo de enriquecerse, los expertos no se pronuncian (3,00), mientras que sobre la cobertura mediática acerca de empresarios de éxito y sobre la concepción del empresario como individuo ingenioso y competente, la tendencia es hacia el acuerdo (3,30 y 3,38, respectivamente). La valoración en esta última afirmación indica que los expertos perciben cierta existencia en la sociedad ceutí de ideas preconcebidas sobre atributos positivos del emprendedor o emprendedora.

Concluiremos este apartado mostrando la opinión de los expertos sobre un último aspecto importante en el entorno social del emprendedor: la capacidad de la población para emprender, con datos comparativos respecto a la media nacional (tabla 7.4). Comprobamos en este caso que no existen notables diferencias entre las valoraciones de los expertos en Ceuta y las dadas por los expertos a nivel nacional.

Las posiciones ante las distintas cuestiones no se pueden calificar de favorables en ningún caso (ni para Ceuta, ni para el conjunto nacional), y en ninguna de las afirmaciones se sobrepasa la puntuación

de 3 en la escala de 1 a 5 ofrecida para su respuesta. Así, según los 36 expertos de Ceuta, no es cierto que mucha gente tenga los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un negocio con alto potencial de crecimiento (2,06), aunque la valoración es marcadamente mayor que para el caso nacional (1,89). Asimismo, opinan que es falso pensar que haya mucha gente con experiencia en la puesta en marcha de negocios (2,42). La opinión sobre la capacidad de la población para aprovechar posibles oportunidades en el entorno tampoco es positiva (2,64), quizá relacionado con la insuficiente disponibilidad de oportunidades comentada en apartados anteriores (tabla 7.2). Tampoco se muestran favorables sobre la idea de que muchas personas estén preparadas para organizar los recursos necesarios para su puesta en marcha (2,56), aunque sí puntúan de forma algo más positiva el potencial emprendedor de la población en el caso de pequeños negocios, potencial referido a la posesión de los conocimientos y habilidades necesarios para su puesta en marcha (2,85).

Una posible interpretación de estos resultados es la existencia de una conciencia entre los expertos de la falta de preparación empresarial en la población, lo que llama a la necesidad de una mayor formación de emprendedores.



CAPÍTULO

8

**ANÁLISIS GENERAL
DEL ENTORNO EN
QUE SE DESARROLLA
LA ACTIVIDAD
EMPREDEDORA EN
CEUTA**

Capítulo 8: Análisis general del entorno en que se desarrolla la actividad empresarial en Ceuta

8.1. Introducción

En este capítulo se analizan las opiniones que muestran 36 expertos en relación a un conjunto de factores del entorno que pueden condicionar las actividades empresariales en la Ciudad Autónoma de Ceuta. Estas valoraciones de carácter más cualitativo es una parte esencial del observatorio GEM. Los especialistas que han mostrado sus opiniones han sido seleccionados considerando nueve áreas del entorno en las que desarrollan su actividad diaria: 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. Las opiniones vertidas se comparan con una muestra nacional de más de 600 expertos del Proyecto GEM España.

La labor con los expertos se basa en la valoración de una serie de afirmaciones sobre cada condición del entorno, expresadas en Escala Likert de 1 a 5 (siendo 1 completamente falso y 5 completamente cierto). Además, el experto debe señalar tres factores que favorezcan la actividad empresarial en la Ciudad

Autónoma de Ceuta, así como tres factores que la obstaculicen. Por último, se solicita al experto que proponga explícitamente tres medidas de políticas públicas destinadas a mejorar la actividad empresarial en la Ciudad.

8.2. Estado medio general de las condiciones del entorno para emprender

En la edición 2009 los expertos valoran determinadas condiciones de la Ciudad Autónoma divididas en 17 categorías: apoyo financiero, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación y formación, transferencia de I+D, infraestructura comercial y profesional, apertura del mercado interior, acceso a infraestructura física, normas sociales y culturales, percepción de oportunidades, habilidades para crear una empresa, motivación para emprender, legislación propiedad intelectual, apoyo a la mujer, apoyo al crecimiento, innovación y la componente social de la actividad empresarial.

En la figura 8.1, la primera barra, representa la valoración que realizan los expertos sobre la innovación desde el punto de vista del consumidor. Así, se comprueba que los expertos perciben, en esta categoría del entorno, la mayor valoración al otorgar una media de 3,52 puntos sobre la escala de 1 a 5.

Le siguen, como aspectos más valorados por los expertos sobre el entorno de la Ciudad, el apoyo a la mujer emprendedora (3,42), la educación empresarial desde diferentes ámbitos (FP, Universidad,

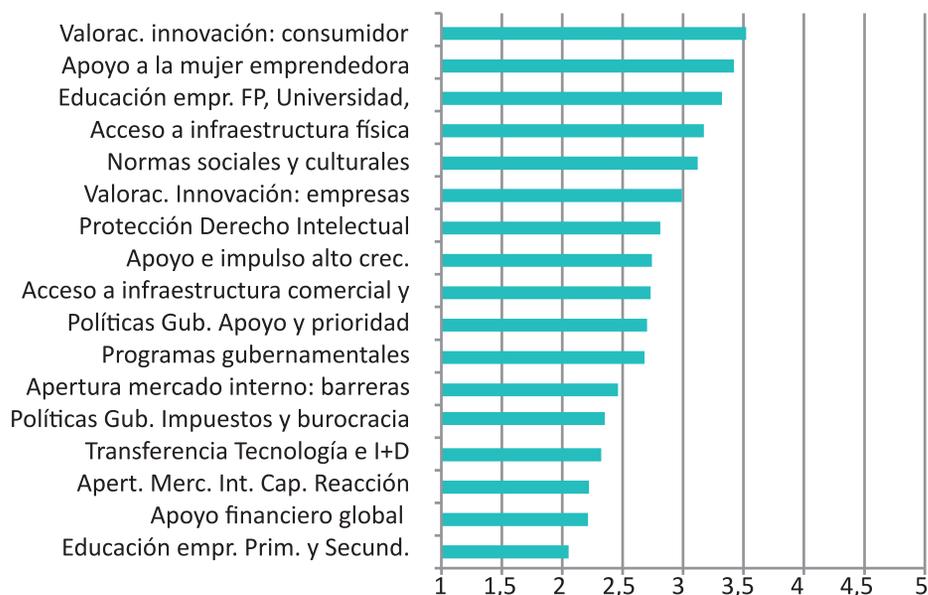


Figura 8.1. Valoración media general de las condiciones de entorno para emprender llevada a cabo por los expertos entrevistados en el 2009.

etc.) con un 3,32, el acceso a infraestructura básica con un 3,17, las normas sociales y culturales con un 3,12 y la valoración de la innovación desde el punto de vista de las empresas con un 2,99.

En relación a los aspectos más deficientes, se consideran como tales la apertura de mercado interno: barreras (2,46), las políticas gubernamentales: impuestos y burocracia (2,37), la transferencia de tecnología e I+D (2,32), el apoyo financiero global (2,22), la apertura mercado interno: capacidad de reacción (2,21) y por último, la educación emprendedora en primaria y secundaria (2,05).

El resto de factores se encuentran en posiciones intermedias: la protección al derecho intelectual

(2,81), el apoyo e impulso del alto crecimiento: fomento del crecimiento (2,74), el acceso a infraestructura comercial y servicios (2,73), las políticas gubernamentales: apoyo y prioridad (2,70) y los programas gubernamentales (2,68). Se trata de valores que se muestran cercanos a un nivel de aceptación, pero sin duda son mejorables para constituirse en elementos aceleradores e impulsores de la actividad emprendedora.

Comparando estos indicadores locales con los nacionales (tabla 8.1), se puede comprobar que presentan la misma puntuación en cuanto a la protección al derecho intelectual, mientras que las puntuaciones son similares en las políticas gubernamentales: apoyo y prioridad, las políticas gubernamentales: impuestos y burocracia y en el apoyo financiero global. Mejoran en algo las puntuaciones en relación a la media nacional en factores como la valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor y desde el punto de vista de las empresas, el apoyo a la mujer emprendedora y la educación emprendedora en primaria y secundaria. Por el contrario, son algo peores en el apoyo e impulso del alto crecimiento: fomento del crecimiento, el ac-

ceso a infraestructura comercial y servicios, la apertura del mercado interno: barrera, la transferencia de tecnología e I+D y la apertura del mercado interno: capacidad de reacción. Por otro lado, se consideran factores que mejoran sustancialmente los relativos a la educación emprendedora FP, Universidad, Escuelas de Negocios y las normas sociales y culturales; sin embargo en el otro extremo, los factores que

más se alejan de la media nacional en un sentido desfavorable resultan ser el acceso a infraestructura física y los programas gubernamentales.

Con el propósito de recoger los resultados proporcionados por los expertos cuando son preguntados sobre el origen de los tres obstáculos principales a la actividad emprendedora en el año 2009, se ha

Tabla 8.1. Comparativa de las valoraciones medias de las condiciones de entorno de Ceuta respecto a España

Condición de entorno	CEUTA	ESPAÑA	Conclusión
Valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor	3,52	3,25	Algo mejor
Apoyo a la mujer emprendedora	3,42	3,31	Algo mejor
Educación emprendedora FP, Universidad, Escuelas de Negocios	3,32	2,65	Mejor
Acceso a infraestructura física	3,17	3,67	Peor
Normas sociales y culturales	3,12	2,45	Mejor
Valoración de la innovación desde el punto de vista de las empresas	2,99	2,90	Algo Mejor
Protección Derecho Intelectual	2,81	2,81	Igual
Apoyo e impulso del alto crecimiento: fomento del crecimiento	2,74	3,15	Algo peor
Acceso a infraestructura comercial y servicios	2,73	3,06	Algo peor
Políticas Gub. Apoyo y prioridad	2,70	2,69	Similar
Programas gubernamentales	2,68	3,06	Peor
Apertura mercado interno: barreras	2,46	2,68	Algo peor
Políticas Gub. Impuestos y burocracia	2,37	2,34	Similar
Transferencia Tecnología e I+D	2,32	2,42	Algo peor
Apertura mercado interno: capacidad de reacción	2,22	2,50	Algo peor
Apoyo financiero global	2,21	2,20	Similar
Educación emprendedora primaria y secundaria	2,05	1,73	Algo mejor

Tabla 8.2. Principales orígenes de los obstáculos a la actividad emprendedora en el 2009, según la opinión de los expertos en Ceuta

Clasificación de las fuentes citada por los expertos como generadoras de obstáculos a la actividad emprendedora en Ceuta, ordenados por orden de gravedad en el 2009	% de la tabla	Ranking del año:	
		2009	2008
Acceso a infraestructura física	62,50%	1	1
Apertura de mercado, barreras	43,75%	2	3
Apoyo financiero	25,00%	3	5
Políticas gubernamentales	25,00%	3	9
Clima económico	21,88%	4	12
Programas gubernamentales	18,75%	5	4
Educación y formación	12,50%	6	10
Infraestructura comercial y profesional	9,38%	7	2
Capacidad emprendedora	9,38%	7	7
Composición percibida de la población	9,38%	7	14
Transferencia de I+D	6,25%	8	7
Normas sociales y culturales	6,25%	8	11
Estado del mercado laboral	6,25%	8	8
Contexto político, social e intelectual	6,25%	8	6

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

elaborado la tabla 8.2, en la misma se hace también una comparación en cuanto al orden de importancia con respecto a los datos del año anterior.

Como puede observarse, el acceso a infraestructura física, se mantiene en la primera posición. También conservan las primeras posiciones, incluso ascendiendo, la apertura de mercado en cuanto a barreras y el apoyo financiero. Muestran cambios de po-

sición ascendentes las políticas gubernamentales, el clima económico, la educación y formación, la composición percibida de la población y las normas sociales y culturales. Aquí, habría que resaltar que, dado el contexto de crisis económica actual, el clima económico ha pasado de tener una importancia menor en el año anterior a ser una de las primeras fuentes más generadoras de obstáculos al emprendimiento. Por el contrario, bajan en importancia

Tabla 8.3. Fuentes de apoyos a la actividad emprendedora, según la opinión de los expertos en Ceuta

Clasificación de las fuentes citada por los expertos como generadoras de apoyos a la actividad emprendedora en Ceuta, ordenados por orden de importancia en el 2009	% de la tabla	Ranking del año	
		2009	2008
Apoyo financiero	50,00%	1	7
Programas gubernamentales	26,67%	2	1
Estado del mercado laboral	26,67%	2	3
Políticas gubernamentales	20,00%	3	4
Acceso a infraestructura física	20,00%	3	8
Educación y formación	16,67%	4	2
Composición percibida de la población	13,33%	5	9
Apertura de mercados, barreras	10,00%	6	5
Transferencia de I+D	6,67%	7	6
Infraestructura comercial y profesional	6,67%	7	11
Capacidad emprendedora	6,67%	7	10
Clima económico	6,67%	7	14
Contexto político, social e intelectual	6,67%	7	13
Normas sociales y culturales	0,00%	8	12

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

los programas gubernamentales, la infraestructura comercial y profesional, la transferencia de I+D y el contexto político, social e intelectual. Se mantienen en la misma posición la capacidad emprendedora y el estado del mercado laboral.

Por otro lado, al identificar las principales fuentes que generan apoyos a la actividad emprendedora en Ceuta (tabla 8.3), el apoyo financiero ocupa un papel relevante en 2009, ganando en importancia

con respecto a los datos del año anterior, le siguen en orden de valoración los programas gubernamentales, el estado del mercado laboral y las políticas gubernamentales, que ocupan también lugares de privilegio en el año anterior. En el otro extremo, las fuentes con menor importancia relativa son la transferencia de I+D, la infraestructura comercial y profesional, la capacidad emprendedora, el clima económico y el contexto político, social e intelectual. Además hay que señalar que las normas socia-

Tabla 8.4. Temas tratados por los expertos en Ceuta, en las recomendaciones que hacen para mejorar el entorno emprendedor

Clasificación de los temas citados por los expertos al hacer recomendaciones que pueden favorecer la actividad emprendedora en Ceuta, ordenados por orden de importancia en el 2009	% de tabla	Ranking del año	
		2009	2008
Políticas gubernamentales	53,13%	1	1
Apoyo financiero	40,63%	2	4
Educación y formación	37,50%	3	2
Apertura de mercados, barreras	31,25%	4	3
Programas gubernamentales	25,00%	5	1
Acceso a infraestructura física	21,88%	6	6
Transferencia de I+D	12,50%	7	7
Capacidad emprendedora	12,50%	7	10
Contexto político, social e intelectual	6,25%	8	11
Infraestructura comercial y profesional	3,13%	9	8
Normas sociales y culturales	3,13%	9	12
Estado del mercado laboral	3,13%	9	9
Clima económico	0,00%	10	13
Composición percibida de la población	0,00%	10	14

les y culturales no han sido tenidas en cuenta por ningún experto.

Finalmente, la tabla 8.4 muestra la clasificación de temas a que se refieren las recomendaciones de los expertos para mejorar el entorno de la creación empresarial. Se puede comprobar que las políticas gubernamentales siguen manteniéndose como principal recomendación de los expertos para mejorar el

entorno emprendedor. Les continúan en importancia el apoyo financiero, la educación y formación, la apertura de mercados en cuanto a barreras y los programas gubernamentales, que también fueron los temas más importantes en el 2008, aunque no en ese orden. En lo que respecta a los temas menos tratados, hay que señalar a la infraestructura comercial y profesional, las normas sociales y culturales y el estado del mercado laboral.

8.3. Algunas opiniones facilitadas: hablan los expertos

Este apartado proporciona una muestra de respuestas abiertas de los expertos para ilustrar mejor los resultados anteriores. Además, constituye uno de los principales valores de este capítulo en concreto y del informe regional de Ceuta en general. Los especialistas indican, con su énfasis profesional, los aspectos que determinan las cualidades que debemos buscar en nuestros potenciales emprendedores así como las condiciones que deben propiciar un mejor desarrollo de esta actividad, tan importante en épocas de dificultades económicas. Sin citarlas en orden de importancia, y habiendo escogido algunas relevantes, los expertos han ido indicando las opiniones que se detallan a continuación para nuestra Ciudad Autónoma.

8.3.1. Algunos obstáculos tal y como han sido citados

- Los altos costes del transporte marítimo
- La dimensión de la población
- La falta en la Ciudad de un programa formativo específico para futuros emprendedores
- La escasez de cultura empresarial en la población
- La desinformación en cuanto a los incentivos para la creación de empresas
- La complejidad aduanera comunitaria
- La falta de frontera comercial con Marruecos
- Coyunturalmente la crisis económica global
- La falta de potenciales clientes

- El elevado coste de implantación de las empresas
- El coste de la mano de obra y de algunos suministros
- El coste de los inmuebles
- El sistema impositivo
- La escasez de locales y su alto precio
- La tardanza en la recepción de las subvenciones públicas concedidas al emprendedor
- La mayoría de los jóvenes tienen como objetivo ser funcionarios
- Reducción de créditos por parte de las entidades financieras
- Incertidumbre del mercado y miedo a hacer grandes inversiones

8.3.2. Algunos apoyos tal y como han sido citados

- Las ayudas de Procesa
- La creación de la ventanilla única en la Cámara de Comercio
- Las ayudas económicas por parte de la Administración Local
- El esfuerzo de organismos como Procesa, la Confederación de Empresarios y la Cámara de Comercio por potenciar el espíritu emprendedor
- El inicio de unas relaciones más intensas entre la Universidad y la Ciudad Autónoma de Ceuta
- La ampliación del puerto
- Las reglas de origen
- El apoyo del sector público

- La mejora general de las infraestructuras locales
- La creciente percepción de la posibilidad de que Ceuta se desarrolle como destino turístico del norte de Marruecos
- La cada vez mayor presencia de nuevas formulas comerciales como son las franquicias
- La inestabilidad laboral por cuenta ajena
- La puesta en funcionamiento de un vivero empresarial e industrial
- La puesta en marcha de programas de creación de empresas
- Regimen fiscal favorable
- Ampliación de la oferta educativa en los ciclos superiores (Universidad y FP)
- Las ayudas procedentes de los fondos europeos

8.3.3. Algunas recomendaciones tal y como han sido citadas

- Establecimiento de una Aduana Comercial con Marruecos
- El abaratamiento del transporte marítimo y aéreo
- Creación de una escuela de negocios
- Impartición de una asignatura específica de emprendedores en el nuevo Grado en ADE
- Una campaña informativa y publicitaria sobre emprendimiento que llegue a todos los colectivos de la Ciudad
- Agilizar y simplificar los trámites burocráticos
- Formación, información y motivación tanto de los posibles nuevos empresarios como de

los existentes

- Utilización de la política fiscal como medida de mejora de la competitividad empresarial mediante la modificación del IPSI
- Existencia de un plan estratégico de desarrollo económico local
- Insistir más en formación e información
- Ampliar los beneficios fiscales a la empresa creciente
- Adoptar medidas específicas (regulaciones de diversa índole) estudiadas para cada sector en particular
- Impulsar la simplificación administrativa para la creación de empresas
- Ampliar los sectores con bonificación a la seguridad social
- Prestación de servicios públicos a través de empresas en lugar de empleados públicos
- Promoción del sector turístico
- Implantación del campus universitario
- Mayores ayudas sociales para la mujer que se quiera implantar en el mercado

8.4. Información detallada relativa a las condiciones de entorno

Las siguientes tablas muestran la valoración media detallada de todas las preguntas relacionadas con cada uno de los apartados sobre entorno en que se ha solicitado información a los expertos y su evolución con respecto al 2008. Sus respuestas se basan en escalas de Likert de 5 puntos en que 1 = totalmente falso y 5 = totalmente cierto.

Tabla 8.5. Valoración media de los expertos acerca de aspectos particulares de cada condición de entorno en Ceuta

Financiación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi Ciudad...	Media	Conclusión y evolución
Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento	1,54	Más bien falso, estable
Hay suficiente financiación disponible procedentes de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento	1,86	Más bien falso, empeora
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento	1,92	Más bien falso, estable
Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento	2,58	Más bien falso, empeora
Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento	2,71	Más bien falso, empeora
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento	3,21	Más bien cierto, empeora
Políticas gubernamentales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi Ciudad...	Media	Conclusión y evolución
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales en aproximadamente una semana	1,72	Más bien falso, empeora
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general	2,30	Más bien falso, empeora
Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para desarrollar a empresas nuevas y en crecimiento no representa una especial dificultad	2,36	Más bien falso, empeora
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo, licitaciones o aprovisionamiento públicos)	2,39	Más bien falso, empeora
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal	2,61	Más bien falso, empeora
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	2,97	Más bien cierto, empeora
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración autonómica	3,06	Más bien cierto, empeora

Programas gubernamentales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi Ciudad ...	Media	Conclusión y evolución
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas	2,55	Más bien falso, empeora
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos	2,70	Más bien 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	2,73	Más bien 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)	2,81	Más bien falso, empeora
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	2,97	Más bien cierto, mejora
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces	3,41	Más bien cierto, mejora
Educación y formación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi Ciudad...	Media	Conclusión y evolución
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas	1,88	Más bien falso, empeora
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado	2,12	Más bien falso, empeora
En la enseñanza primaria y secundaria se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal	2,27	Más bien falso, empeora
Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas	3,27	Más bien cierto, empeora
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	3,28	Más bien cierto, empeora
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	3,40	Más bien cierto, empeora

Transferencia de I+D		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi Ciudad...	Media	Conclusión y evolución
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	1,89	Más bien falso, empeora
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas	2,00	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías	2,03	Más bien falso, empeora
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas	2,44	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas	2,93	Más bien cierto, estable
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto	2,94	Más bien cierto, mejora
Acceso a Infraestructura Comercial y de Servicios		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi Ciudad...	Media	Conclusión y evolución
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores	2,19	Más bien falso, empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas	2,39	Más bien falso, empeora
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento	2,72	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal	3,12	Más bien cierto, empeora
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).	3,34	Más bien cierto, estable

Apertura de mercado interno		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi Ciudad...	Media	Conclusión y evolución
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro	2,20	Más bien falso, empeora
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro	2,23	Más bien falso, estable
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir	2,23	Más bien falso, empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados	2,34	Más bien falso, empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado	2,59	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas	2,68	Más bien falso, estable
Infraestructura Física, Estado y Acceso		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi Ciudad...	Media	Conclusión y evolución
Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	2,18	Más bien falso, empeora
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.)	3,00	Más bien cierto, mejora
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, internet, etc.)	3,15	Más bien cierto, empeora
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc.)	3,52	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	3,85	Más bien cierto, mejora
Normas Sociales y Culturales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi Ciudad:	Media	Conclusión y evolución
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación	2,61	Más bien falso, empeora
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial	2,63	Más bien falso, empeora
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida	2,74	Más bien falso, estable
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal	3,24	Más bien cierto, empeora
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal	4,48	Más bien cierto, mejora

Legislación y estado de registros, patentes y similares		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi Ciudad:	Media	Conclusión y evolución
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados no está muy extendida	1,68	Más bien falso, empeora
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz	2,70	Más bien falso, mejora
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas	3,03	Más bien cierto, mejora
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa y comprensible	3,11	Más bien cierto, estable
Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados	3,68	Más bien cierto, mejora
Apoyo a la mujer emprendedora		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi Ciudad:	Media	Conclusión y evolución
Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.	2,73	Más bien falso, empeora
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas	3,30	Más bien cierto, estable
Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer	3,48	Más bien cierto, empeora
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres	3,55	Más bien cierto, estable
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres	4,48	Más bien cierto, mejora

Creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi Ciudad:	Media	Conclusión y evolución
Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo	2,55	Más bien falso, estable
El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de creación de empresas	2,58	Más bien falso, empeora
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	2,69	Más bien falso, empeora
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo	3,06	Más bien cierto, empeora
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	3,23	Más bien cierto, mejora
Interés por la innovación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi Ciudad:	Media	Conclusión y evolución
A las empresas les gusta experimentar con nuevas tecnologías y nuevas formas de hacer las cosas	2,67	Más bien falso, mejora
Las empresas consolidadas están abiertas a utilizar nuevos proveedores y firmas emprendedoras	2,97	Más bien cierto, estable
Los consumidores están muy abiertos a la compra de productos y servicios que proceden de nuevas firmas emprendedoras	3,19	Más bien cierto, empeora
La innovación es altamente valorada por las empresas	3,36	Más bien cierto, estable
La innovación es muy valorada por los consumidores	3,66	Más bien cierto, empeora
A los consumidores les atrae probar nuevos productos y servicios	3,73	Más bien cierto, estable

8.5. Posición de Ceuta en el ámbito regional nacional acerca del estado de las condiciones del entorno evaluadas por los expertos

Las figuras siguientes muestran la posición relativa de la Ciudad de Ceuta acerca de las condiciones evaluadas por los expertos en el entorno global de las Comunidades Autónomas GEM que participan en la edición 2009.

8.5.1. Acceso a financiación

Las puntuaciones alcanzadas en este apartado por las diferentes regiones españolas son más bien bajas. Navarra es la Comunidad Autónoma que presenta una mayor puntuación (2,70) y la que menos es La Rioja (1,80).

Ceuta se encuentra en la posición duodécima dentro del ranking nacional en cuanto a lo que opinan los expertos sobre acceso a la financiación, situándose la valoración media de la Ciudad Autónoma (2,21) muy cerca de la media nacional (2,26).

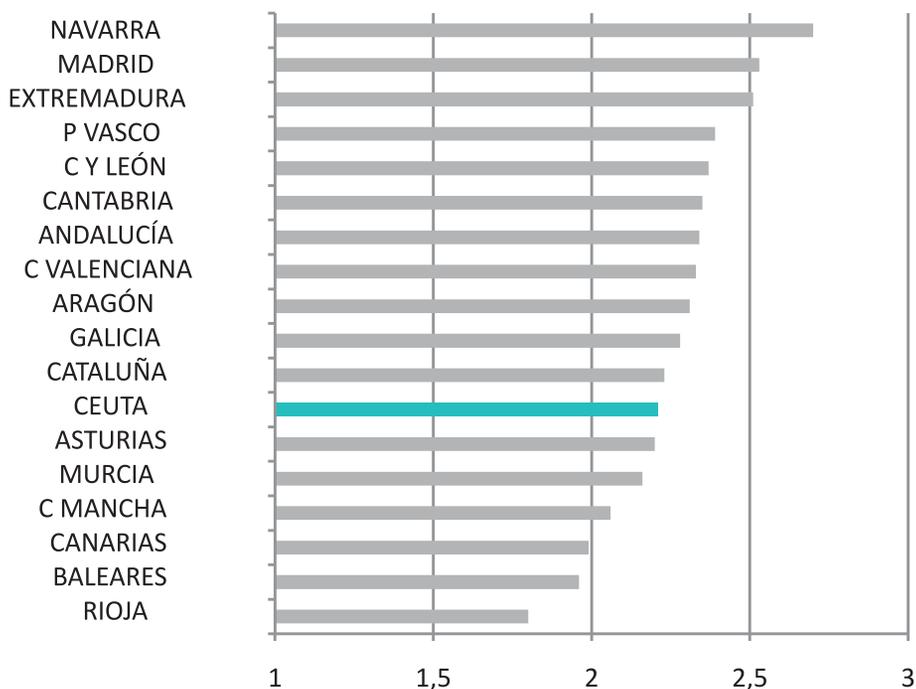


Figura 8.2. Acceso a la financiación. Comparativa regional

8.5.2. Políticas Gubernamental. Apoyo, Medidas

Las medidas gubernamentales de apoyo al emprendimiento sitúan a Ceuta en una posición media entre todas las regiones, siendo esta gestión correcta aunque no brillante. En concreto, en este apartado la consideración que realizan los expertos sitúan a Ceuta (2,70) en un nivel similar a la media nacional (2,63).

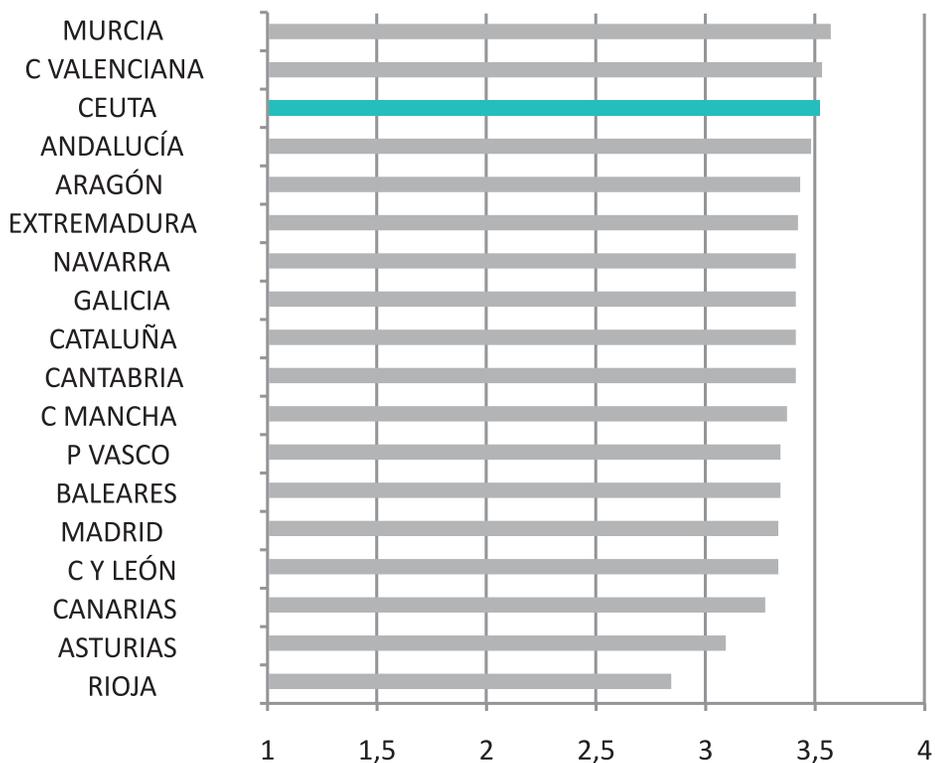


Figura 8.3. Políticas gubernamentales. Apoyos y medidas. Comparación regional

8.5.3. Política Gubernamental. Trámites y Leyes

La valoración que realizan los expertos acerca de esta dimensión posiciona a Ceuta (2,37) cerca de la media nacional pero sin superarla (2,45), situándose en una posición intermedia baja. Tan sólo el País Vasco (2,97) se acerca al valor 3 de la escala.

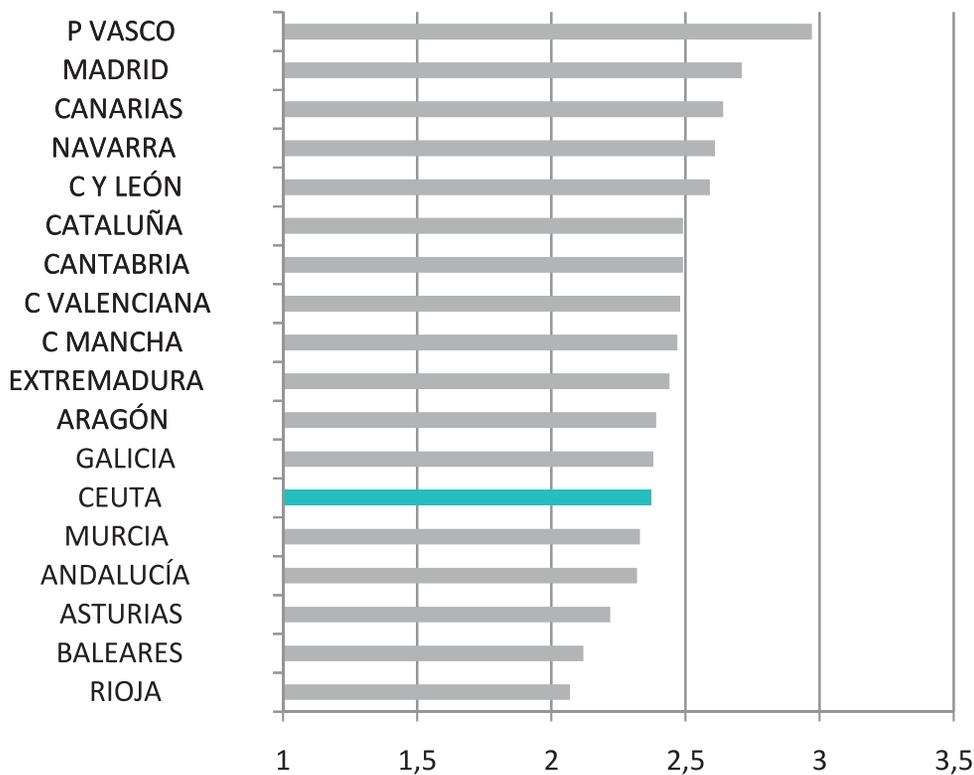


Figura 8.4. Políticas gubernamentales. Trámites y leyes. Comparación regional

8.5.4. Programas Gubernamentales

En programas gubernamentales Ceuta se halla en una posición muy discreta. La valoración en términos globales que realiza el panel de expertos refleja una puntuación media (2,68) de la Ciudad Autónoma de Ceuta, situándose en el décimo quinto lugar por regiones, mejorando una sola posición

respecto al año anterior. Probablemente se pueda realizar un mayor esfuerzo por parte de las administraciones en este terreno con el objetivo de que tenga un impacto positivo en los sectores productivos de la economía local. En este sentido, a nivel nacional se está haciendo una apuesta importante en sectores como medio ambiente y energías renovables.



Figura 8.5. Programas gubernamentales. Comparación regional

8.5.5. Educación Primaria / Secundaria

En el apartado de educación específica para emprender, en los niveles de primaria y secundaria, la Ciudad Autónoma ocupa la primera posición (2,05) en el ránking nacional, superando claramente la media del país (1,82), si bien todos los valores regionales presentan una puntuación por debajo de 2,1.

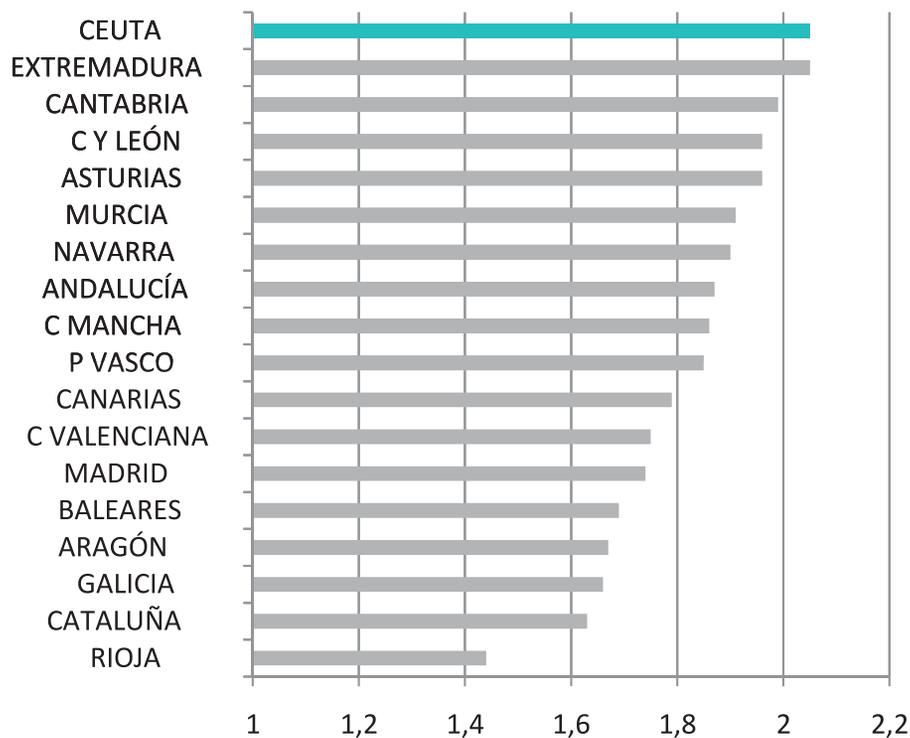


Figura 8.6. Educación primario/secundaria. Comparativa regional

8.5.6. Educación Superior / Postgrado

En el caso de la educación postsecundaria, sucede como en el apartado anterior, Ceuta presenta la más alta valoración (3,32), situándose al frente de la clasificación regional, cuya media es de 2,68. La puesta en marcha de una escuela de negocios en Ceuta debe de seguir potenciando este apartado. También, la inminente impartición de un máster en dirección y administración de empresas turísticas ha de ser un estímulo impulsor del sector turismo como eje estratégico de dinamización de la actividad económica local.

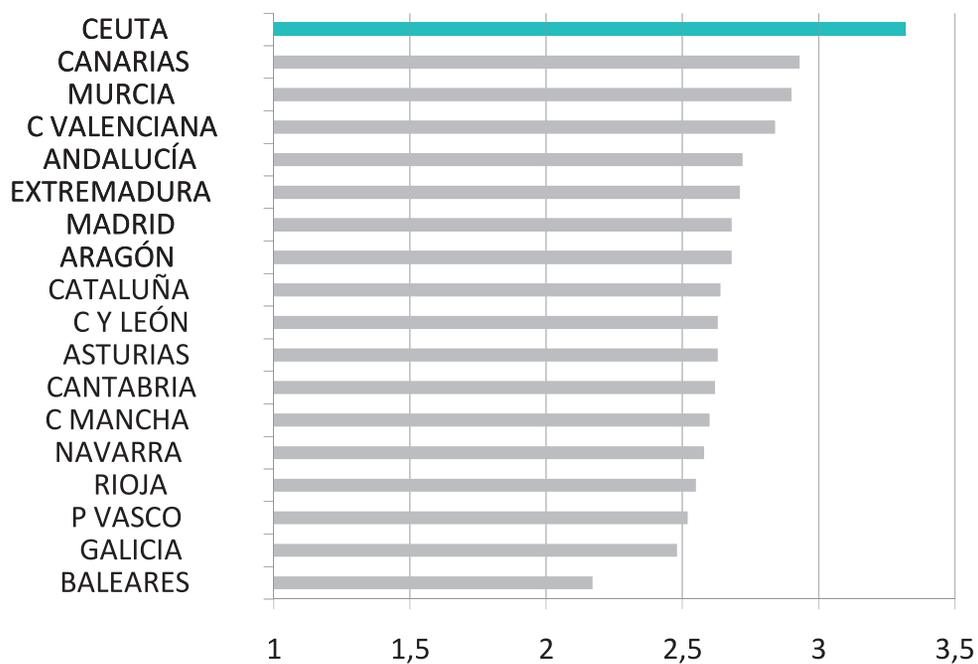


Figura 8.7. Educación Superior / Postgrado. Comparativa regional

8.5.7. Transferencia I + D

En transferencia de tecnología e I+D los expertos valoran a Ceuta con una puntuación baja (2,32), si bien la valoración media a nivel nacional es también poco favorable (2,47), no alcanzando ninguna Comunidad Autónoma el valor 3. La Ciudad Autónoma de Ceuta ha empeorado su posición con respecto al 2008 y de situarse en el décimo lugar, ahora se posiciona en los puestos más discretos del ránking nacional. La crisis debe suponer una oportunidad para intensificar este tipo de acciones que deriven en el incremento de creación de empresas de base tecnológica.

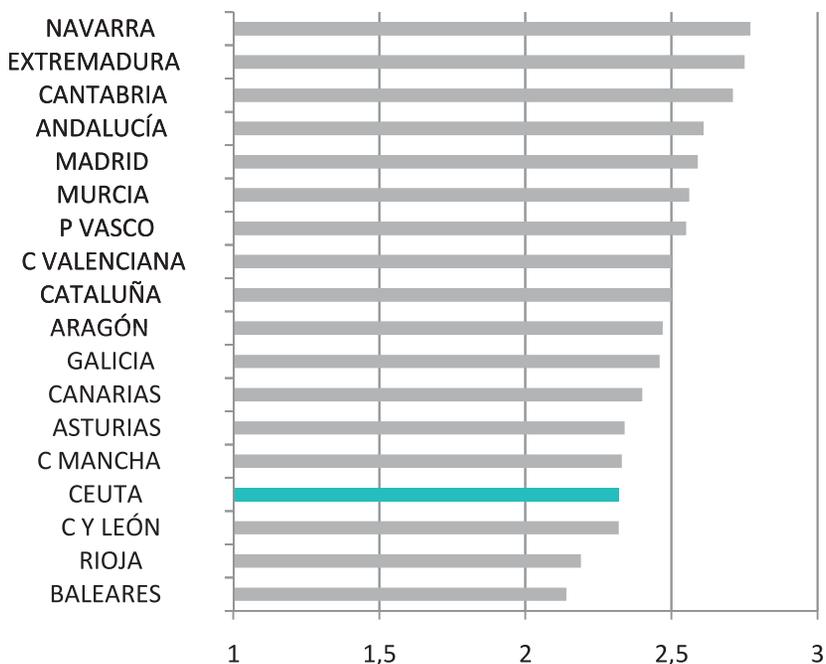


Figura 8.10. Transferencia de I+D. Comparativa regional

8.5.8. Acceso a infraestructura comercial y de servicios

La crisis ha propiciado la pérdida de acceso a infraestructuras tanto comerciales como de servicios, como consecuencia de la disminución de la oferta y el propio encarecimiento de las mismas. Esta condición del entorno se encuentra poco valorada en Ceuta con una puntuación media (2,73) inferior a la media nacional (2,96). De las regiones analizadas tan sólo La Rioja queda por detrás de la Ciudad Autónoma de Ceuta.

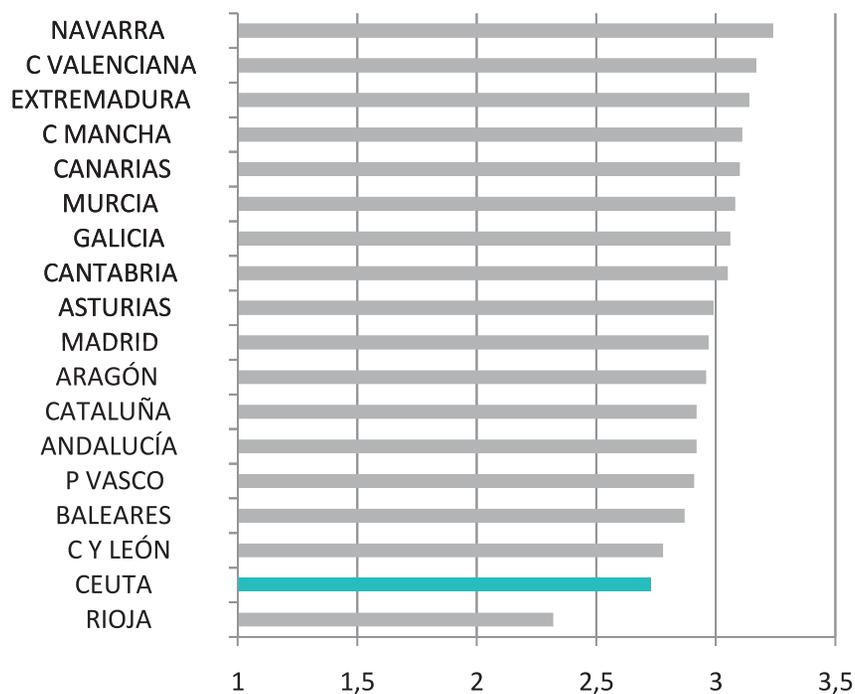


Figura 8.11. Acceso a infraestructuras comercial y de servicios. Comparativa regional

8.5.9. Mercado interno: dinámica

La dinámica del mercado interno en cuanto a capacidad de reacción sitúa a Ceuta (2,22) por debajo de la media nacional (2,43), esta situación se produce en un contexto donde en ambos casos, Ceuta y el conjunto del país, presentan a este elemento condicionante del entorno como uno de los dos peores valorados por los expertos. En este caso, la Ciudad Autónoma tan solo se sitúa por delante de Baleares y La Rioja.

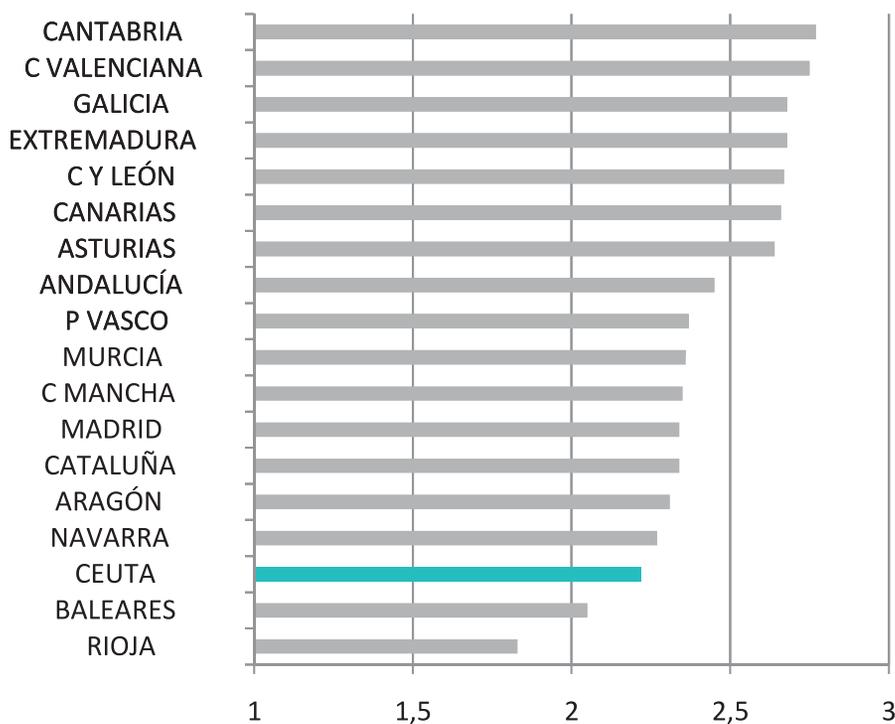


Figura 8.12. Mercado interno: dinámica. Comparativa regional

8.5.10. Mercado interno: barreras

En lo concerniente a las barreras que presenta el mercado interno, Ceuta (2,46) se sitúa en torno a la media nacional (2,49), sin bien el contexto de crisis no es favorable ni en la propia Ciudad Autónoma ni en la mayoría de las Comunidades Autónomas.

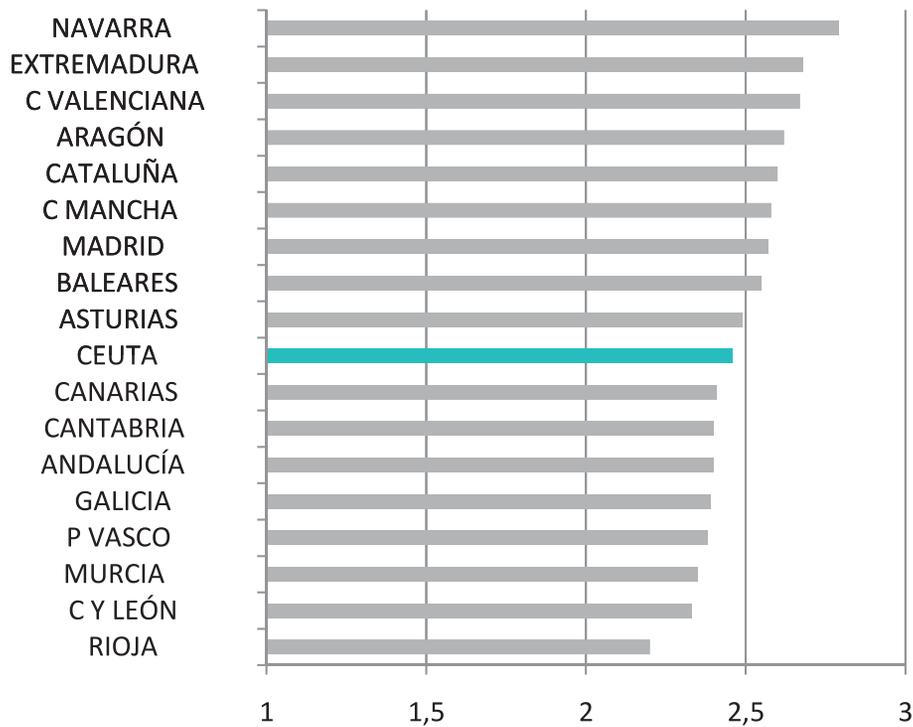


Figura 8.13. Mercado interno: barreras. Comparativa regional

8.5.11. Acceso a infraestructura física

Resulta ser uno de los elementos condicionantes del entorno mejor valorados por los expertos en Ceuta, sin embargo a la hora de compararnos con el resto de regiones la situación cambia considerablemente. La Ciudad Autónoma se sitúa así en la penúltima posición dentro del ránking regional, siendo la puntuación de 3,17 inferior a la media nacional (3,58).

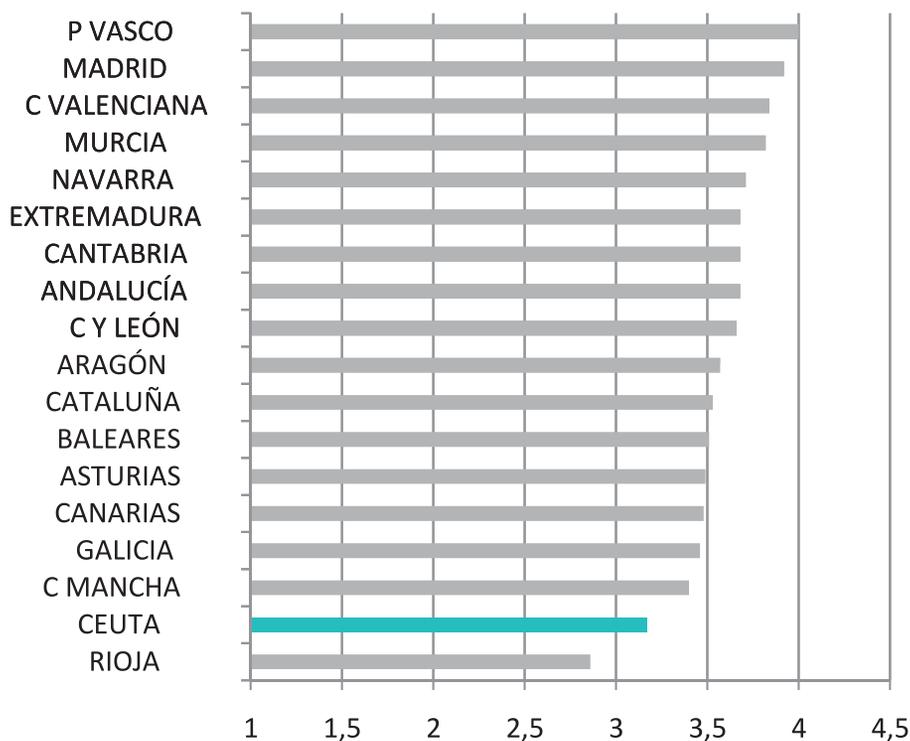


Figura 8.14. Acceso a infraestructuras físicas. Comparativa regional

8.5.12. Normas sociales y culturales

Se advierte una posición privilegiada en comparación con el resto de Comunidades Autónomas. En este epígrafe del entorno la Ciudad Autónoma se encuentra en la primera posición, con una puntuación (3,12) superior a la media nacional (2,61). Es la única región que supera el valor 3.

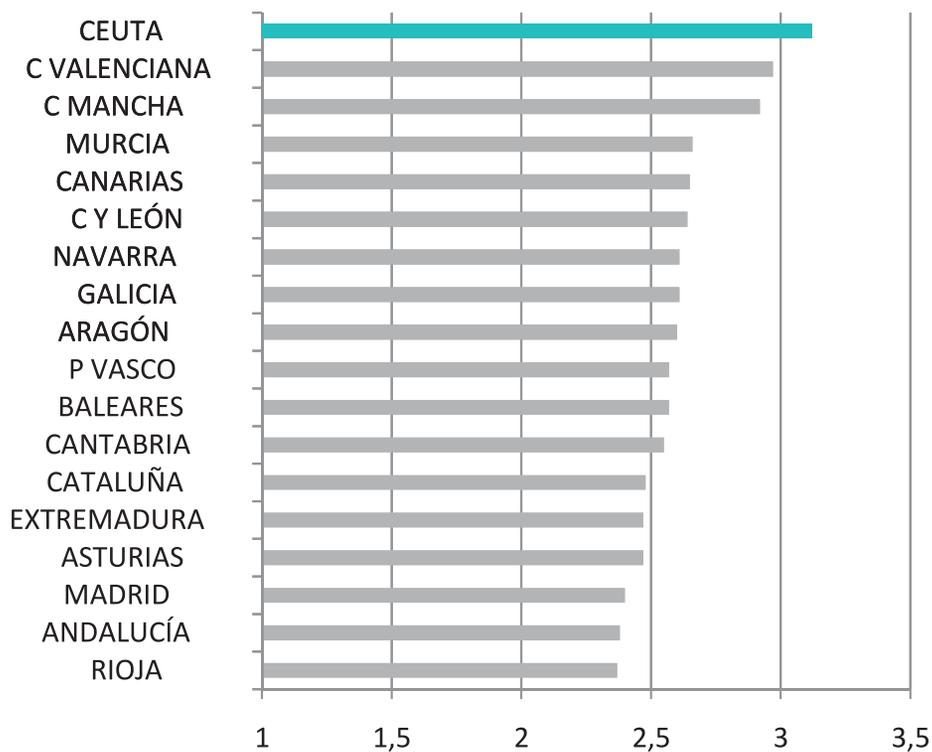


Figura 8.15. Normas sociales y culturales. Comparativa regional

8.5.13. Protección Derecho Intelectual

En la opinión de los expertos consultados, la protección al derecho intelectual en Ceuta obtiene una valoración media (2,81) algo por encima de la media nacional (2,74). Mejorando su situación con respecto al año 2008, donde se situaba por debajo de la media del país. La Ciudad Autónoma ocupa, en este caso, la séptima posición de la clasificación por regiones en 2009.

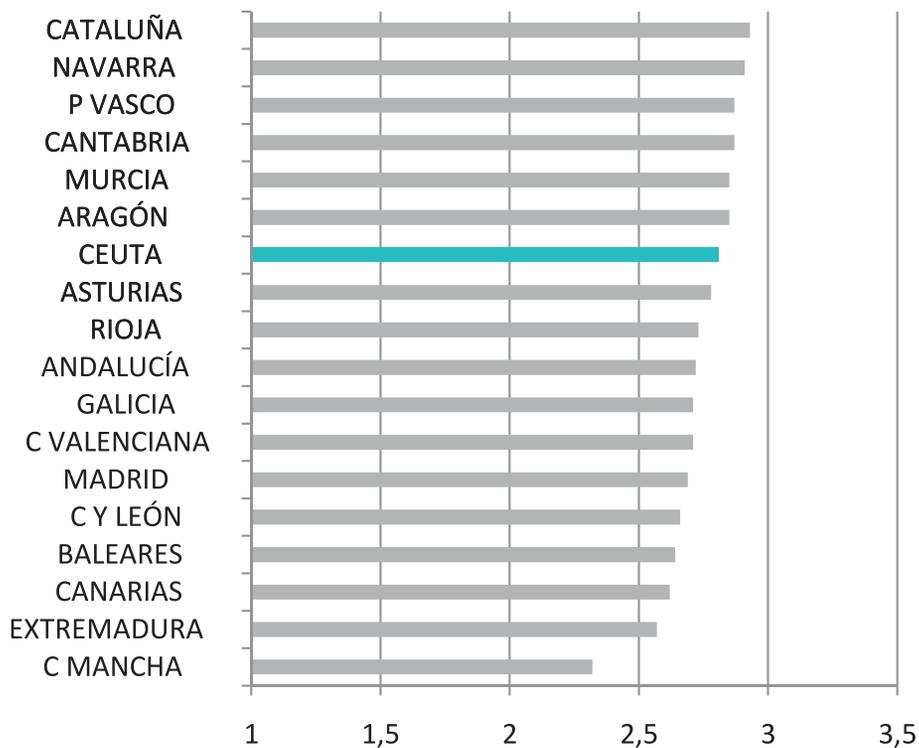


Figura 8.16. Protección de Derecho Intelectual. Comparativa regional

8.5.14. Apoyo a la mujer

En el apoyo a la mujer los expertos consultados valoran muy positivamente esta condición del entorno. Al igual que sucede dentro del contexto nacional (3,11), este elemento es uno de los más valorados (3,42) por los expertos. Ceuta, entre las regiones españolas, se encuentra en segundo lugar en programas de apoyo a la mujer emprendedora.

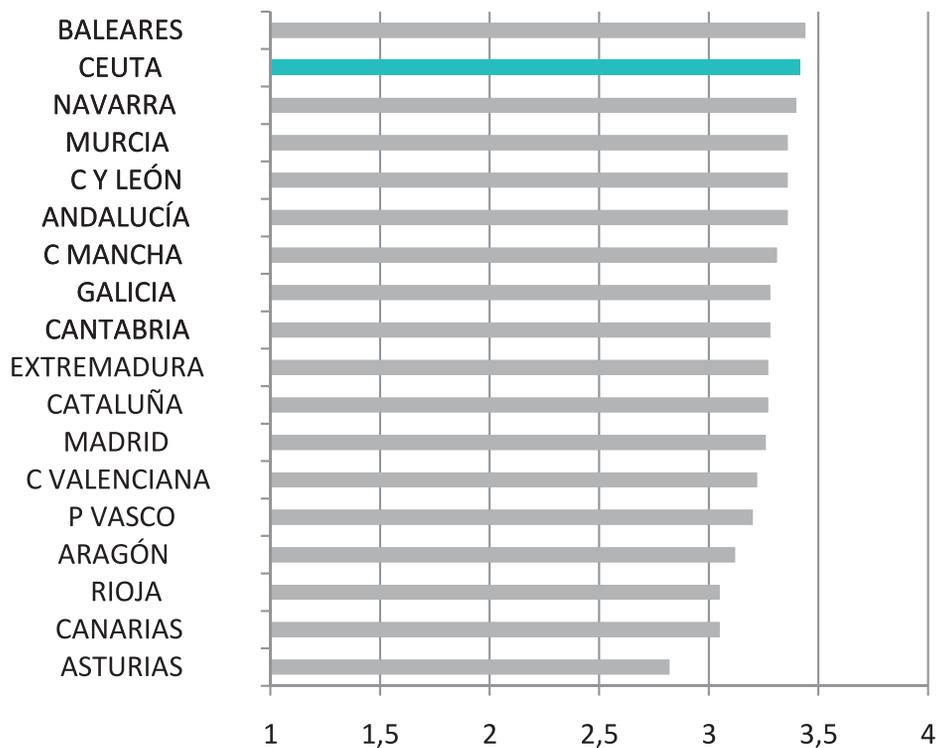


Figura 8.17. Apoyo a la mujer. Comparativa regional

8.5.15. Apoyo creación y desarrollo de empresas

En cuanto al apoyo para la creación y desarrollo de empresas, la Ciudad Autónoma muestra una valoración media (2,74) algo inferior a la media nacional (2,90). De acuerdo con la puntuación, la Ciudad se encuentra situada en el décimotercer puesto de la clasificación por regiones.

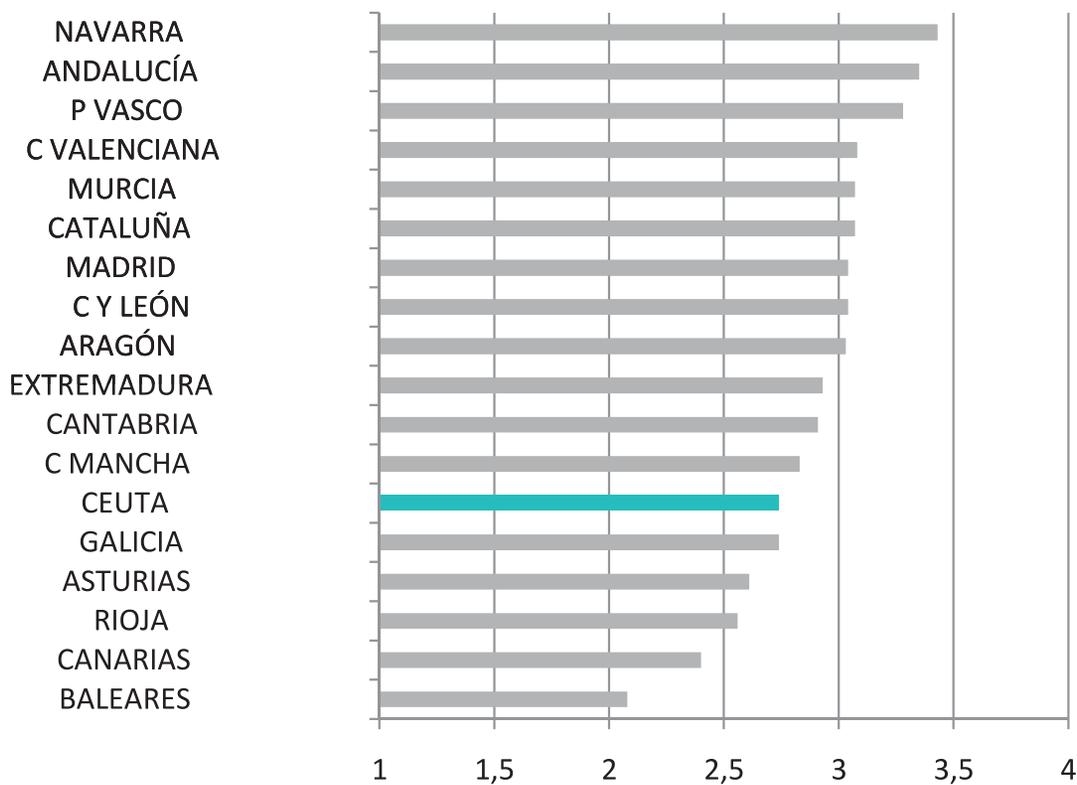


Figura 8.18. Apoyo al crecimiento y desarrollo de empresas. Comparativa regional

8.5.16. Interés por la innovación: empresas

El interés por la innovación desde la perspectiva de las empresas en la Ciudad Autónoma de Ceuta muestra una valoración media (2,99) similar a la media nacional (2,97). Con respecto a los datos de 2007 y 2008, Ceuta ha mejorado en este ámbito, aunque aún queda mucho camino por recorrer ya que sufrimos un importante retraso en cuanto a interés

por la innovación, factor preocupante por cuanto se asocia como uno de los elementos para salir de la actual crisis económica, pero que puede requerir inversiones de varios tipos: financiera, de recursos humanos, de estudios y análisis, etc., todo lo cual está viéndose directamente perjudicado por el paréntesis que supone el mantenimiento de muchas empresas hasta que mejore el clima económico y el consumo.

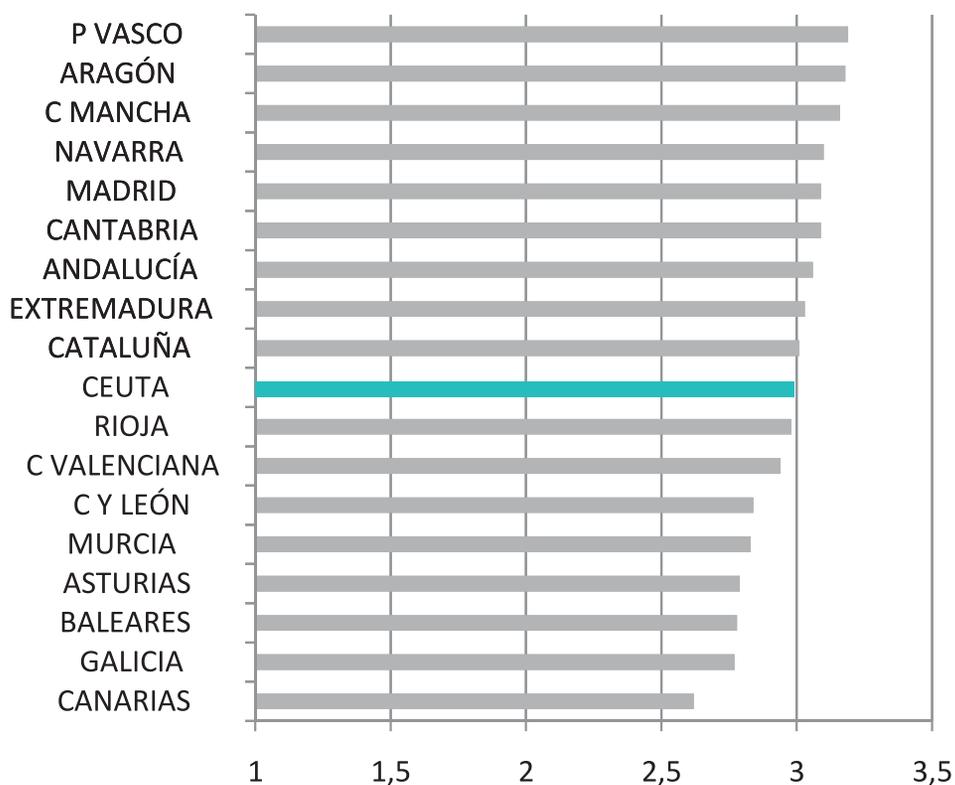


Figura 8.19. Interés por la innovación: empresas. Comparativa regional

8.5.17. Interés por la innovación: consumidores

En mejor situación se encuentra la innovación desde el punto de vista de los consumidores. Así, la Ciudad Autónoma de Ceuta presenta una valoración media (3,52) superior a la media nacional (3,36). Es decir, los consumidores ceutíes valoran de forma bastante positiva la incorporación de innovaciones a los productos y servicios que adquieren. Ceuta ocupa la tercera posición en esta clasificación por regiones, tan solo superada por Murcia y la Comunidad Valenciana.

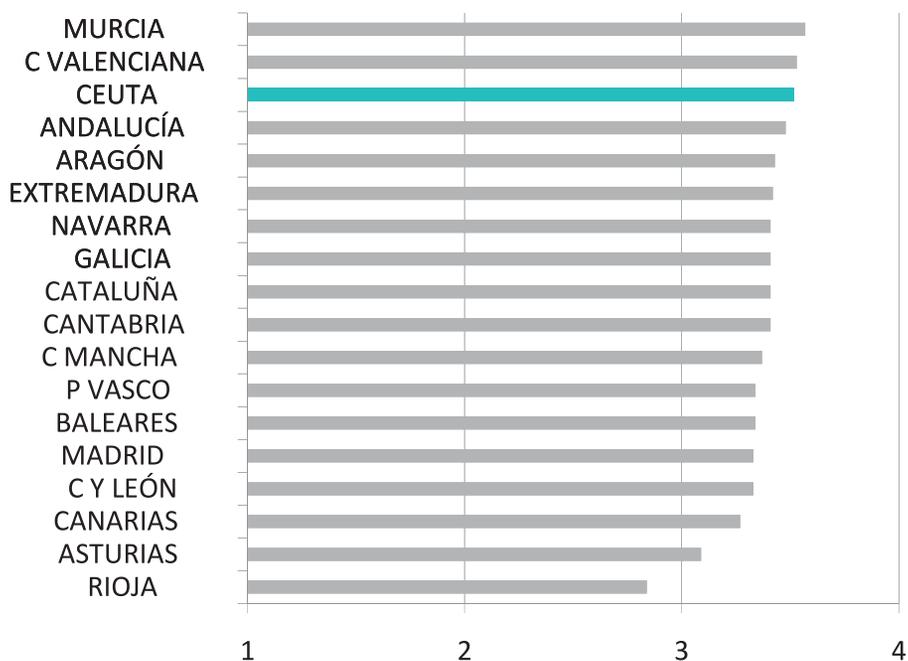


Figura 8.20. Interés por la innovación: consumidores. Comparativa regional



ANEXO

**FICHA TÉCNICA DEL
INFORME GEM CEUTA
2007-2009**

ANEXO: FICHA TÉCNICA DEL INFORME GEM CEUTA 2007-2009

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 la página web: www.ie.edu/gem.

Los datos e indicadores ofrecidos por el observatorio GEM en Ceuta 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 2007, 2008 y 2009.

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 junio de 2009.

Variables secundarias procedentes de las siguientes fuentes:

Crecimiento y desarrollo nacional: IMF

Empleo: ILO, OCDE, WDI

Exportación: WTO, CL-CC

Demografía: US Census, Eurobarómetro

Educación: WDI

Tecnología e información: ITV, WDI, WCY

Papel del Gobierno en temas económicos: WCY, WDI y otras

Productividad: PROD NOTE

Renta: WDI

Competitividad: GCR, WCY, IEF

Capital Riesgo: VCNOTES, BRL, ICGR

Siendo:

BRL = Bankruptcy and Reorganisation Laws

CL-CC = Company Law or Commercial Code

GCR = Global Competitiveness Report

ICRG = International Country Risk Guide

IMF = World Economic Outlook Data Base, International Monetary Fund

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

ILO = International Labour Organization

ITV = NUA Internet Surveys

OECD = Organization for Economic Coordination and Development

PROD NOTE = WCY, IMF, ILO

USCENSUS = US Census Bureau International Database

WDI = The World Bank, World Development Indicators

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 2009, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Arabia Saudí, Argelia, Argentina, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Colombia,

Tabla 1. Ficha técnica de la encuesta a la población de Ceuta de 18-64 años

Universo (1)	45.843, 47.194 y 46.550 habitantes de 18 a 64 años residentes en Ceuta en 2007, 2008 y 2009, respectivamente.
Muestra	1500 personas de 18 años hasta 64 años (500 en 2007, 500 en 2008 y 500 en 2009).
Selección de la muestra	Se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes a la ciudad. Se selecciona al individuo de entre 18 y 64 años cumpliendo cuotas de sexo y edad proporcional a la población de la Ciudad Autónoma.
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Error muestral (+/-) (2)	$\pm 2,53\%$ a priori y $\pm 1,12$ a posteriori
Nivel de confianza	95%
Periodo encuestación	Meses de abril hasta julio en 2.007, 2008 y 2009
Trabajo de campo	Instituto Opinòmetre
Codificación y base de datos	Instituto Opinòmetre
(1) Fuente INE, facilitada por GEM España en 2007, 2008 y 2009	
(2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas. Hipótesis: P=Q=50% o de máxima indeterminación.	

Corea, Croacia, Chile, China, Dinamarca, Ecuador, EE.UU., Emiratos Árabes Unidos, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Gaza, Grecia, Guatemala, Hong-Kong, Hungría, Irán, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Jordania, Letonia, Líbano, Malasia, Marruecos, Noruega, Panamá, Países Bajos, Perú, República Dominicana, Reino Unido, Rumania, Rusia, Serbia, Shenzhen, Siria, Sudáfrica, Suiza, Islas Tonga, Túnez, Uganda, Uruguay, Venezuela y Yemen. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Andalucía, Aragón, Asturias, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid, Murcia, Navarra, País Vasco, la Ciudad Autónoma de Ceuta y ocho regiones de Chile. 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 agradece a todos los investigadores del proyecto y a sus patrocinadores, su trabajo y su apoyo, que son los que hacen posible que esta investigación vea la luz cada año.

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.



Universidad de Granada

