



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

**INFORME EJECUTIVO
2007- 2010 CEUTA**

UNIVERSIDAD DE GRANADA

Directores:

Lázaro Rodríguez Ariza
María del Mar Fuentes Fuentes

Investigadores:

José Aguado Romero
Carlos A. Albacete Sáez
Ana María Bojica
Virginia Fernández Pérez
Gabriel García-Parada Arias
Manuel Hernández Peinado
Sara Rodríguez Gómez
Matilde Ruiz Arroyo
Jenny María Ruiz Jiménez



Universidad de Granada

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

INFORME EJECUTIVO 2007- 2010 CEUTA

Directores:

Lázaro Rodríguez Ariza
María del Mar Fuentes Fuentes

Investigadores:

José Aguado Romero
Carlos A. Albacete Sáez
Ana María Bojica
Virginia Fernández Pérez
Gabriel García-Parada Arias
Manuel Hernández Peinado
Sara Rodríguez Gómez
Matilde Ruiz Arroyo
Jenny María Ruiz Jiménez

Patrocina:



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR
Informe Ejecutivo Ceuta 2007-2010
Depósito Legal: Gr/3953/2011
ISBN: 978-84-15418-04-7
© Los autores

Editor: Godel Impresiones Digitales, S.L.

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: Godel Impresiones Digitales, S.L.

RELACIÓN DE LOS EQUIPOS GEM QUE PARTICIPAN EN LA EDICIÓN 2010 EN ESPAÑA Y SUS PATROCINADORES

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Nacional	IE Business School	Juan José Güemes (Director GEM-España) Alicia Coduras (Directora Técnica GEM- España) Rafael Pampillón Cristina Cruz Rachida Justo April Win Gema Molero (Administradora GEM- España)	<ul style="list-style-type: none"> • Fundación de Instituto de Empresa • Dirección General de Política de la Pyme, Ministerio de Industria y Fomento
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) José Aurelio Medina José Daniel Lorenzo Antonio Rafael Ramos	<ul style="list-style-type: none"> • Consejería de Innovación Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía • Centro de Estudios Andaluces
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	<ul style="list-style-type: none"> • Gobierno de Aragón. Instituto Aragonés de Fomento • Consejo Aragonés de Cámaras de Comercio • Universidad de Zaragoza
Asturias	Universidad de Oviedo	Enrique Loredó Fernández (Director GEM-Asturias) Manuel Porto García	<ul style="list-style-type: none"> • Gobierno del Principado de Asturias
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Dir. ^a GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Agustin Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	<ul style="list-style-type: none"> • La Caja de Canarias. Caja Canarias • Gobierno de Canarias Servicio Canario de Empleo • Fondo Social Europeo

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Cantabria	<p>Universidad de Cantabria</p> <p>Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria</p>	<p>Francisco Javier Martínez García (Director GEM - Cantabria)</p> <p>Ana Fernández Laviada (Coordinadora)</p> <p>Francisco M. Somohano Rodríguez (Coord.)</p> <p>José Manuel Fernández Polanco</p> <p>Gemma Hernando Moliner</p> <p>María Concepción López Fernández</p> <p>Jose Manuel López Fernández</p> <p>Ana María Serrano Bedia</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Santander • Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía y Hacienda. • Grupo SODERCAN • Fundación UCEIF
Cataluña	<p>Institut D'Estudis Regionals i Metropolitans</p> <p>Universidad Autónoma de Barcelona</p>	<p>Yancy Vaillant (Director GEM-Cataluña)</p> <p>Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña)</p> <p>Esteban Lafuente</p> <p>Claudio Mancilla</p> <p>Marc Figuls</p> <p>Carlos Guallarte</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic • Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Ocupació
Ceuta	<p>Universidad de Granada</p>	<p>Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta)</p> <p>María del Mar Fuentes Fuentes (Dir.^a GEM-Ceuta)</p> <p>José Aguado Romero</p> <p>Carlos A. Albacete Sáez</p> <p>Ana María Bojica</p> <p>Virginia Fernández Pérez</p> <p>Gabriel García-Parada Arias</p> <p>Manuel Hernández Peinado</p> <p>Sara Rodríguez Gómez</p> <p>Matilde Ruiz Arroyo</p> <p>Jenny María Ruiz Jiménez</p>	<ul style="list-style-type: none"> • PROCESA-Sociedad de Fomento • Universidad de Granada
Comunidad Valenciana	<p>Universidad Miguel Hernández</p>	<p>José María Gómez Gras (Director GEM Comunidad Valenciana)</p> <p>Ignacio Mira Solves (Dirección técnica)</p> <p>Jesús Martínez Mateo</p> <p>Antonio J. Verdú Jover</p> <p>Noelia López del Castillo</p> <p>M^a José Alarcón García</p> <p>M^a Cinta Gisbert López</p> <p>Javier Sancho Azuar</p> <p>M^a Antonia Vaquero Sánchez</p> <p>Domingo Galiana Lopera</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Air Nostrum • Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (MPIVA)

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Extremadura	Fundación Xavier de Salsas Universidad de Extremadura	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	<ul style="list-style-type: none"> • Fundación Xavier de Salas • Junta de Extremadura • Universidad de Extremadura • Fomento de Emprendedores • CC. NN. Almaraz-Trillo • Sofifex • Fundación Academia Europea de Yuste • Ogesa S.A. • Hoy Diario de Extremadura • Grupo Alfonso Gallardo • El Periódico de Extremadura • Philip Morris Spain S. L. • Palicrisa • Caja Rural de Extremadura • Cámara de Comercio de Cáceres • Urvicasa • Infostock • Comisiones Obreras de Extremadura • Federación Empresarial Cacereña • U.G.T. de Extremadura, • Caja Duero • Cámara de Comercio de Badajoz • Gestyona S.L. • Hotel Huerta Honda • Infocenter.

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López María José Garrido Herrera Alejandro Prada Baceiredo Ana Vázquez Eibes	<ul style="list-style-type: none"> • Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) • CEEI Galicia, SA (BIC Galicia) • Universidad de Santiago de Compostela (USC)
	CEEI Galicia, SA (BIC Galicia)	Maite Cancelo Márquez Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo	
	Universidad de Santiago de Compostela	Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Loreto Fernández Fernández David Rodeiro Pazos M ^a Milagros Vivel Búa Mercedes Teijeiro Álvarez	
Madrid Metropolitano	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid Instituto de Empresa	Miguel Ángel Villanueva Iñaki Ortega Cachón Francisco Sainz de Murieta Esther Caurin Arribas Iván Soto San Andrés Juan Romero González Juan José Güemes Alicia Coduras	<ul style="list-style-type: none"> • Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid • Caja Madrid
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez (Director GEM-Murcia) Alicia Rubio Bañón (Directora GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes Maria Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	<ul style="list-style-type: none"> • Consejería de Universidades Empresa e Investigación • Fundación Cajamurcia • Instituto de Fomento de la Región de Murcia • Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder) • Crece con Europa • Plan Emprendemos • Universidad de Murcia

Navarra	Servicio Navarro de Empleo Centro Europeo de Empresas e Innovacion de Navarra	Miren Sanz (Coordinadora GEM-Navarra) Cristina Arcaya Cristina García Fermín Sáez María Ibarrola María Sanz de Galdeano	<ul style="list-style-type: none"> • Gobierno de Navarra - Servicio Navarro de Empleo
País Vasco	Orkestra, instituto Vasco de Competitividad Universidad de Deusto Universidad del País Vasco Universidad de Mondragón	<p>Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) José Luís González-Pernía Aloña Martiarena Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) Juan José Gibaja María Saiz Jon Hoyos</p> <p>Saioa Arando Iosu Lizarralde</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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



Andalucía



Aragón



Asturias



Canarias



Cantabria



Cataluña



Ceuta



Universidad de Granada



Comunidad valenciana



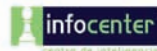
Extremadura



Vicepresidencia Segunda y Consejería de Economía, Comercio e Innovación



fomento de emprendedores



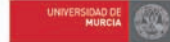
Galicia



Madrid



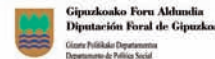
Murcia



Navarra



Pais Vasco





ÍNDICE DE CONTENIDOS

Presentación de los directores del Proyecto GEM Ceuta	20
<hr/>	
Introducción	23
I. Introducción	24
II. El Proyecto GEM: concepción y modelo teórico	25
III. Score Cards o cuadros sintéticos de resultados e indicadores	30
IV. Resumen Ejecutivo	33
<hr/>	
Capítulo 1	
Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Ceuta	37
1.1. Introducción	38
1.2. Actividad emprendedora: iniciativas nacientes y nuevas	38
1.3. Dinámica empresarial: iniciativas consolidadas, abandonadas y cierres efectivos	40
1.4. Actividad emprendedora en el contexto regional e internacional GEM	42
1.5. Dinámica empresarial en el contexto regional e internacional GEM	47
1.6. Potencial emprendedor en el contexto regional e internacional GEM	50
<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 en Ceuta	59

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	65
3.7. Origen	66
3.8. Perfil medio del emprendedor naciente, nuevo, general, consolidado, potencial y que ha abandonado una actividad	66

Capítulo 4

Características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en Ceuta	69
4.1. Introducción	70
4.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras	70
4.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	72
4.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	73
4.5. Potencial de crecimiento en empleo de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	75
4.6. Innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas	78
4.7. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas	79
4.8. Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas	80
4.9. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	81
4.10. Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	82

Capítulo 5

Financiación del proceso emprendedor en Ceuta	83
5.1. Introducción	84
5.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha una <i>start up</i> en Ceuta	84
5.3. El papel del inversor informal tipo <i>business angel</i> en Ceuta en el entorno GEM	86
5.4. El perfil del inversor privado en negocios ajenos	86

Capítulo 6	
La actividad emprendedora en Ceuta en función del género	89
6.1. Introducción	90
6.2. La actividad emprendedora en función del género en Ceuta y en el contexto internacional GEM	90
6.3. Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora ceutí	93
6.4. Características de la actividad emprendedora femenina	94
6.5. El género y los determinantes personales y sociales de la actividad emprendedora	98
6.6. Alternativas a la participación femenina en la actividad emprendedora: la mujer inversora	102
Capítulo 7	
Motivación y capacidad para emprender en Ceuta	105
7.1. Introducción	106
7.2. La percepción de buenas oportunidades para emprender	107
7.3. El estado del entorno social del emprendedor como factor de motivación y capacitación para emprender	109
7.4. Posicionamiento de Ceuta en el plano internacional con respecto a las variables clave relacionadas con la motivación y capacitación para emprender	112
Capítulo 8	
Análisis general del entorno en que se desarrolla la actividad emprendedora en Ceuta	117
8.1. Introducción	118
8.2. Estado medio general de las condiciones del entorno para emprender	118
8.3. Algunas opiniones facilitadas: hablan los expertos	123
8.4. Información detallada relativa a las condiciones de entorno	125
8.5. Posición de Ceuta en el ámbito regional nacional acerca del estado de las condiciones del entorno evaluadas por los expertos	132
Anexo	149
Ficha técnica del Informe GEM Ceuta 2007-2010	150



ÍNDICE DE FIGURAS

1.	El Modelo Conceptual GEM	25
2.	El proceso emprendedor según el Proyecto GEM	27
1.1.	Tasa de actividad emprendedora en Ceuta	39
1.2.	Abandono de iniciativas y tasa real de cierres	41
1.3.	Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de Ceuta y los países participantes GEM 2010	44
1.4.	Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de Ceuta y los países de la UE participantes del GEM 2010	45
1.5.	Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de Ceuta y los países de la OCDE participantes del GEM 2010	46
1.6.	Iniciativas consolidadas en Ceuta y los países participantes en GEM 2010	49
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 2010	51
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 comunidades autónomas	58
2.4.	Análisis de otros motivos para emprender que subyacen bajo la oportunidad	59
3.1.	Perfil medio de los agentes que integran el proceso emprendedor en Ceuta	67
4.1.	Distribución de las iniciativas emprendedoras (0 y 42 meses) en cuatro grandes sectores	71
4.2.	Distribución de las iniciativas consolidadas (en más de 42 meses) en cuatro grandes sectores	72
4.3.	Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (desde 0 a 42 meses de actividad)	74

4.4.	Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	75
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)	76
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)	76
6.1.	Tasa de actividad emprendedora en función del género en Ceuta y los países GEM 2010	91
7.1.	Porcentaje de población que ve buenas oportunidades para emprender en Ceuta y en los países GEM 2010.	107
7.2.	Valoración media del bloque de oportunidades para emprender según los expertos de Ceuta y los países del GEM 2010, clasificados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad.	113
7.3.	Valoración media del bloque de posesión de conocimientos y habilidades para emprender en la población según los expertos de Ceuta y de los países GEM 2010, clasificados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad fijados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad.	114
7.4.	Valoración media acerca del apoyo social del emprendedor manifestada por los expertos de Ceuta y los países GEM 2010, clasificados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad.	115
8.1.	Valoración media general de las condiciones de entorno para emprender llevada a cabo por los expertos entrevistados en el 2010	119
8.2.	Acceso a la financiación. Comparativa regional	132
8.3.	Políticas gubernamentales. Apoyos y medidas. Comparación regional	133
8.4.	Políticas gubernamentales. Trámites y leyes. Comparación regional	134
8.5.	Programas gubernamentales. Comparación regional	135
8.6.	Educación primaria/secundaria. Comparativa regional	136
8.7.	Educación Superior / Postgrado. Comparativa regional	137
8.8.	Transferencia de I+D. Comparativa regional	138
8.9.	Acceso a infraestructuras comercial y de servicios. Comparativa regional	139
8.10.	Mercado interno: dinámica. Comparativa regional	140
8.11.	Mercado interno: barreras. Comparativa regional	141
8.12.	Acceso a infraestructura física. Comparativa regional	142
8.13.	Normas sociales y culturales. Comparativa regional	143
8.14.	Protección de Derecho Intelectual. Comparativa regional	144
8.15.	Apoyo a la mujer. Comparativa regional	145
8.16.	Apoyo al crecimiento y desarrollo de empresas. Comparativa regional	146
8.17.	Interés por la innovación: empresas. Comparativa regional	147
8.18.	Interés por la innovación: consumidores. Comparativa regional	148



ÍNDICE DE TABLAS

Relación de los equipos GEM que participan en la edición 2010 en España y sus patrocinadores	5
Patrocinadores e Instituciones	10
TEA SCORE CARD GEM I	30
TEA SCORE CARD GEM II	31
TEA SCORE CARD GEM III	32
1.1. Estimación del número de iniciativas emprendedoras en Ceuta	39
1.2. Estimación del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en Ceuta	40
1.3. Motivación del abandono de las iniciativas	41
1.4. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) desagregada en las Comunidades y Ciudades Autónomas españolas	43
1.5. Porcentaje de las iniciativas consolidadas, las abandonadas y los cierres reales en las Comunidades y Ciudades Autónomas españolas	48
1.6. Porcentaje de emprendedores potenciales en las Comunidades y Ciudades Autónomas españolas	52
2.1. Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y su motivación principal para su puesta en marcha	57
2.3. Evolución de la distribución de las motivaciones que complementan el aprovechamiento de una oportunidad para emprender.	59
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	64
3.4. Distribución del nivel de renta de los emprendedores en las distintas fases	65
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	73
4.2.	Clasificación de las empresas en función del número de empleados	77
4.3.	Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas para dentro de cinco años	78
4.4.	Porcentaje de iniciativas innovadoras en las fases emprendedoras y consolidadas en función del producto o servicio ofrecido	79
4.5.	Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas que afrontan ninguna, alguna o mucha competencia en su mercado	80
4.6.	Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan	81
4.7.	Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la intensidad de la exportación	82
4.8.	Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de su potencial estimado de expansión en el mercado	85
5.1.	Características y distribución del capital semilla	85
5.2.	Perfil del inversor privado en negocios ajenos en Ceuta	87
5.3.	Relación del inversor privado en negocios ajenos con el beneficiario de su inversión	88
6.1.	Índices de actividad emprendedora total (TEA) dentro de las poblaciones de hombres y mujeres de 18-64 años	90
6.2.	Nivel educativo en emprendedores y emprendedoras	93
6.3.	Nivel de ingresos (renta) en emprendedores y emprendedoras	94
6.4.	Etapas en las que se hallaban las iniciativas en fase emprendedora puestas en marcha en función del género	94
6.5.	Número de empleados de las actividades emprendedoras en función del género	95
6.6.	Número de empleos esperados en los próximos 5 años en las actividades emprendedoras en función del género	96
6.7.	Distribución sectorial de las actividades emprendedoras en función del género	96
6.8.	Grado de innovación de las iniciativas emprendedoras en función del género	96
6.9.	Uso de nuevas tecnologías en las actividades emprendedoras en función del género	97
6.10.	Nivel tecnológico del sector en el que se emprende en función del género	97
6.11.	Grado de competencia de las actividades en función del género	98
6.12.	Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población ceutí de 18-64 años en función del género	99
6.13.	Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población de emprendedores de Ceuta en función del género	101

6.14. Opinión media de los expertos de Ceuta acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora	103
6.15. Sexo del inversor privado en negocios ajenos e importe invertido	103
7.1. Distribución de los tipos de expertos entrevistados en Ceuta	106
7.2. Valoración media de los expertos sobre la existencia de oportunidades para emprender	109
7.3. Evaluación media de los expertos sobre factores que influyen en la motivación para emprender	110
7.4. Evaluación media de los expertos sobre la capacidad que tiene la población para emprender	111
8.1. Comparativa de las valoraciones medias de las condiciones de entorno de Ceuta respecto a España	120
8.2. Principales orígenes de los obstáculos a la actividad emprendedora en el 2010, según la opinión de los expertos, en Ceuta	121
8.3. Fuentes de apoyo a la actividad emprendedora, según la opinión de los expertos en Ceuta	122
8.4. Temas tratados por los expertos en Ceuta, en las recomendaciones que hacen para mejorar el entorno del emprendedor	123
8.5. Valoración media de los expertos acerca de aspectos particulares de cada condición de entorno en Ceuta	126
1. Ficha técnica de la encuesta a la población de Ceuta de 18-64 años	151



PRESENTACIÓN DE LOS DIRECTORES DEL PROYECTO GEM CEUTA

Durante la primera década del siglo XXI hemos presenciado una serie de cambios que están poniendo a prueba los modelos económicos, revelando a los gobiernos la importancia de desarrollar e implementar diversas políticas y mecanismos que coadyuven a incrementar sustancialmente la productividad y competitividad.

Salir de la crisis, conseguir un crecimiento económico adecuado, mantener unas tasas de bienestar social satisfactorias, depende de la marcha de la economía real, y ésta, en última instancia, de la calidad y cantidad de iniciativas empresariales que se emprendan.

En la actualidad existe la creencia generalizada de que el crecimiento económico, la generación de

empleo y el potencial innovador están cada vez más vinculados a la capacidad de las sociedades de crear nuevas empresas. 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.

Tanto es así, que el “Programa de *Entrepreneurship* e Innovación” (2007-2013) de la Comisión Europea refleja que el desarrollo de una cultura emprendedora y de innovación constituyen todo un requisito para el fortalecimiento del tejido empresarial. La existencia de una vigorosa capacidad emprendedora (“emprendimiento”) favorece el desarrollo económico de una sociedad. El emprendimiento impulsa el

crecimiento de las empresas ya existentes, la creación de nuevos negocios, crea empleo, intensifica la competencia en los mercados, y puede incluso producir aumentos en la productividad a través de mejoras tecnológicas.

El emprendimiento es un motor importante del crecimiento económico, aunque sólo un pequeño grupo de nuevos empresarios es el responsable de la mayoría de los nuevos empleos creados. Paradójicamente, la unidad de análisis principal en el estudio de las características de la actividad económica ha sido principalmente la empresa y no el empresario, tal y como se constata en la inexistencia de fuentes estadísticas significativas relativas a sus características o el número de empresas que éste posee.


Es necesario instaurar en España una verdadera cultura emprendedora, abordar políticas a corto plazo que favorezcan el autoempleo y la creación de empresas -líneas específicas de financiación, mecanismos alternativos como las sociedades de capital riesgo o *business angels*, incentivos fiscales y en las cargas sociales, ventanillas únicas, etc.- y una correcta planificación y coordinación de las políticas correspondientes, emprendidas desde las respectivas instituciones, incluidas las educativas.

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 incor-

poró al Proyecto GEM en su segunda edición (2000).

En su edición de 2010, han participado 59 países que representan más de la mitad de la población y el 84 por ciento del PIB mundial. La amplitud de su ámbito geográfico y de la serie temporal disponible, así como la profundidad con la que el estudio se adentra en el fenómeno emprendedor, hacen del Proyecto GEM una fuente de información única de extraordinario valor para la comunidad científica, para los gobiernos y para todas las instituciones e individuos comprometidos con la promoción y el estímulo del emprendimiento. Los resultados del informe reflejan que en 2010 había unas 250 millones de personas involucradas en la puesta en marcha de una nueva empresa; de ellas, 63 millones preveían crear al menos cinco empleos en los próximos cinco años; y otros 27 millones de emprendedores preveían crear más de veinte empleos en ese período. Estas cifras nos dan una idea del extraordinario potencial de creación de empleo que ofrecen los emprendedores en todo el mundo.

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 2010, derivado de los datos proporcionados por el Observatorio anual Global Entrepreneurship, más conocido como Proyecto GEM.

Es el cuarto 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, 2009 y 2010 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 dos mil 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 cuadro 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 2010.

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:

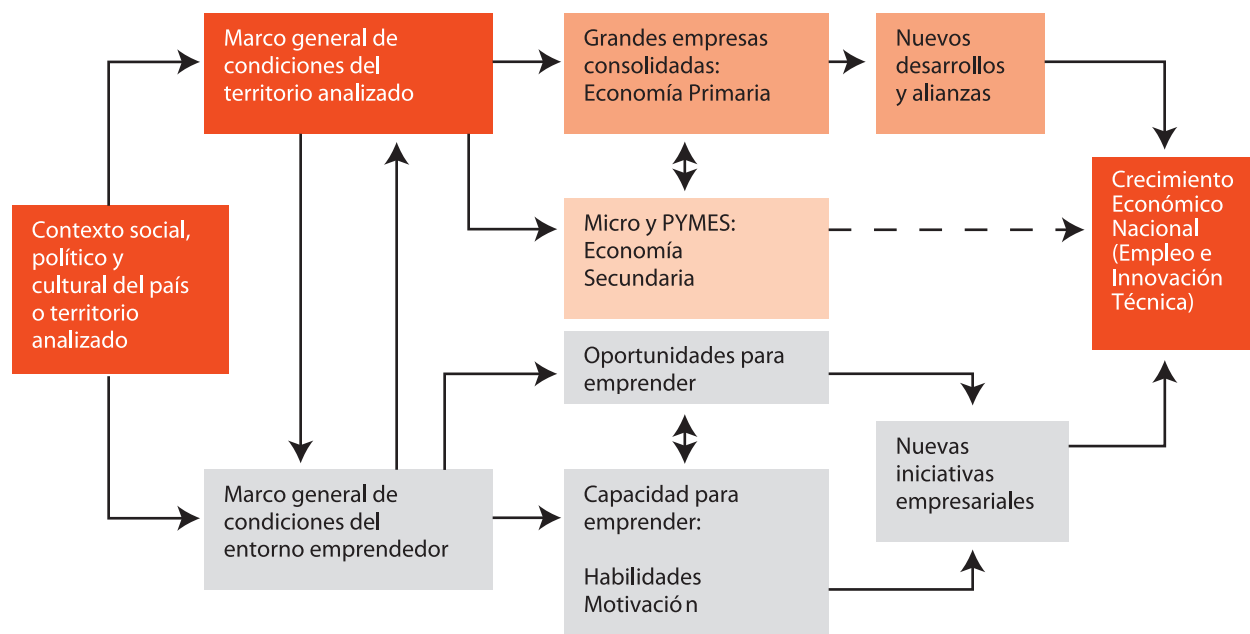


Figura 1. El Modelo Conceptual GEM

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 Nacional 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.

Resultaría sencillo el cambiar en el modelo el apartado “nuevas iniciativas empresariales” por “iniciativas emprendedoras”, entendiendo 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.

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

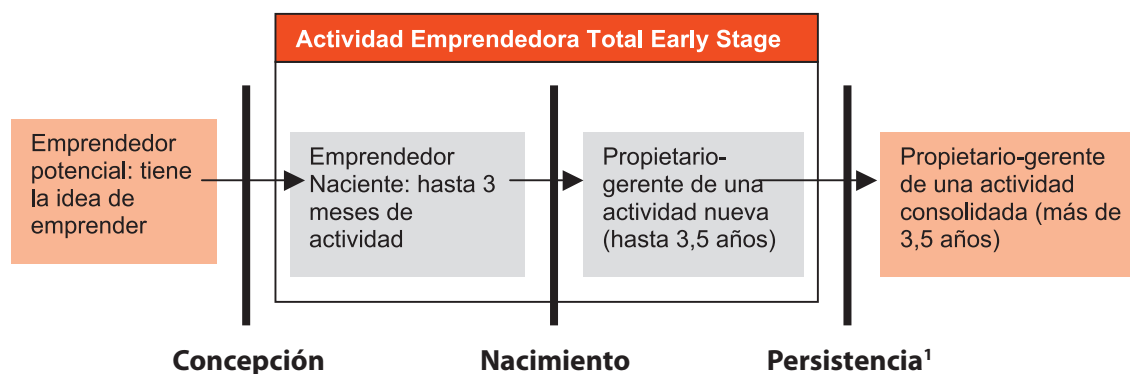


Figura 2. El proceso emprendedor según el Proyecto GEM

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.

de actividad captadas en la población de 18 a 64 años del país, conceptos y cifras no comparables de forma directa.

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 esta-

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

ble y no se ve excesivamente afectada por acontecimientos económicos, políticos y sociales de gran 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 co-

rrectoras, 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)	2,19%	2,2%
% de iniciativas nuevas de entre 3 y 42 meses de actividad (nuevas)	2,49%	2,1%
TEA % de iniciativas emprendedoras de entre 0 y 42 meses	4,68%	4,3%
Tasa total de actividad emprendedora o TEA: diversos desgloses		
TEA masculino (sobre población activa masculina)	6,66%	5,40%
TEA femenino (sobre población activa femenina)	2,64%	3,18%
TEA por oportunidad	4,21%	3,1%
TEA por necesidad	0,37%	1,1%
TEA por otro motivo	0,10%	0,1%
Total	4,68%	4,3%
Otros indicadores GEM		
% de iniciativas con más de 42 meses de actividad (consolidadas)	5,27%	7,7%
% de iniciativas que suponen un cierre efectivo	0,86%	1,9%
% de emprendedores potenciales en los próximos tres años	5,51%	6,7%
% de inversores privados en negocios ajenos (inversores informales y <i>business angel</i>)	1,89%	3,24%

TEA SCORE CARD GEM II

Indicadores porcentuales sobre la tasa de actividad emprendedora TEA=100%

Tasa total de actividad emprendedora o TEA: composición	CEUTA	ESPAÑA
% TEA sector extractivo	0,88%	4,3%
%TEA sector transformador	26,5%	21,4%
% TEA sector servicios a empresas	24,48%	25,7%
% TEA sector orientado al consumo	48,21%	48,6%
% TEA sin empleados (autónomos, en solitario)	37,6%	66,0%
% TEA con 1-5 empleados	42,4%	27,9%
% TEA con 6-19 empleados	20,0%	4,9%
% TEA con 20+ empleados	0,0%	1,2%
% TEA con producto o servicio nuevo o desconocido (innovadoras)	18,75%	10,8%
% TEA con producto o servicio algo innovador	27,25%	19,9%
% TEA con producto o servicio no innovador	54,00%	69,2%
% TEA con muchos competidores	43,00%	60,1%
% TEA con pocos competidores	44,64%	31,9%
% TEA sin competidores	12,37%	8,0%
% TEA que usa tecnología nueva (menos de 1 año)	16,00%	7,5%
% TEA que usa tecnología reciente (1-5 años)	20,34%	16,8%
% TEA que usa tecnología más antigua (> 5 años)	63,66%	75,5%
% TEA que no exporta	59,8%	73,0%
% TEA que exporta 1-25%	14,1%	21,2%
% TEA que exporta 25-75%	12,0%	3,4%
% TEA que exporta 75-100%	14,1%	2,4%

TEA SCORE CARD GEM III

Otros datos de interés acerca de los emprendedores entrevistados y sus iniciativas

	CEUTA	ESPAÑA
Edad media del emprendedor masculino (años)	36,2	37,2
Edad media del emprendedor femenino (años)	39,5	36,7
Edad media del emprendedor total (años)	37,1	37,1
Número medio de propietarios total (personas)	1,81	1,66
Capital medio semilla para desarrollar una iniciativa emprendedora	108.629,65 €	210.194,9 €

IV. Resumen ejecutivo

Los aspectos más destacados del Informe GEM Ceuta sobre creación de empresas para el período 2007-2010, 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, financiación, actividad emprendedora y género, 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 4,68%**. Este dato muestra los efectos de la crisis, tal como ha ocurrido a nivel nacional, que se ha situado en 4,3%. Desglosando la TEA de Ceuta, **un 2,19% de iniciativas son nacientes o start-ups y el 2,49% son iniciativas nuevas.**

El porcentaje de iniciativas consolidadas para Ceuta es del 5,27%, ligeramente mayor a la TEA, lo

que indica que las actividades emprendedoras se consolidan al pasar los 42 meses de vida. No obstante, **un 0,86% de las iniciativas puestas en marcha por los emprendedores representan cierres reales.**

El porcentaje **de emprendedores potenciales** en Ceuta es mayor a la TEA (**un 5,51%**), **y superior al período anterior (3,1%)**, lo cual pone de manifiesto que las perspectivas a tres años vista de iniciar un negocio han mejorado para la población ceutí. Este dato pone de manifiesto que en una situación económica como la actual, parece vislumbrarse un cierto optimismo en relación a la puesta en marcha de iniciativas empresariales.

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, un 82,3%**, porcentaje que ha disminuido en relación al período anterior (92,42%), frente al **aumento del emprendimiento por necesidad** que ha subido del 5,1% hasta el **11,3%**. El resto (6,4%) se reparte entre otros motivos donde la necesidad no es la principal causa.

La **búsqueda de mayor independencia** caracteriza en un 53,1% al emprendimiento por oportunidad. Sin embargo, lo más llamativo de estos datos es que ha aumentado de nuevo (12,9%) el propósito de mantener ingresos, y también lo hace la in-

tención de aumentar ingresos (28,0%), hechos que parecen obedecer a la persistencia de la crisis.

PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES

El emprendedor ceutí es preferentemente hombre, joven, con estudios medios o de FP Superior, trabaja a tiempo completo o parcial, de renta media-elevada, y es de origen español.

El 78,3% tiene una edad comprendida entre los 18 a los 44 años; por tanto, **joven**. Sobre su formación, un 51,3%, **tiene estudios medios (secundaria y FP superior)**. En relación a la renta, el 33,1% se encuentra en el tercio superior (**más de 2.400 euros**). El **96,4% indica trabajar a tiempo completo o parcial**, y en cuanto a su origen, el 90,8% son españoles.

CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES RESULTANTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR

La comparación entre las iniciativas ceutíes emprendedoras y consolidadas, pone de relieve que en ambos casos **el sector orientado al consumo aglutina la mayor parte de las empresas**, siendo las distribuciones casi idénticas (48,2% y respectivamente 49,8%).

La comparación entre las iniciativas emprendedoras y las consolidadas muestra que mientras las primeras se concentran en mayor medida en el grupo "1-5 empleados" (un 42,4%), las segundas registran la mayor concentración en el grupo "sin empleados"

(un 45,9%). También el porcentaje de empresas con un tamaño comprendido entre 6 y 19 trabajadores es un 7,1% mayor en el caso de las iniciativas emprendedoras.

La **actividad emprendedora ceutí parece crear más empleo que la nacional**, lo que representa un resultado muy positivo en la actual coyuntura económica: hay un 14,5% más de iniciativas emprendedoras ceutíes que generan entre uno y cinco puestos de trabajo y un 15,1% más de iniciativas ceutíes que generan entre seis y veinte, en comparación con la media nacional.

En relación a su grado de innovación, la mayor parte de las iniciativas ceutíes tanto emprendedoras (54%) como consolidadas (70,7%), se caracterizan como no innovadoras. Sin embargo, la comparación con los datos recogidos a nivel nacional arroja evidencia de una actividad innovadora más intensa entre las empresas ceutíes. Se registran porcentajes superiores en todas las categorías, tanto en el caso de las empresas de nueva creación, como en el de las consolidadas.

Tendencias similares se presentan en relación a la adopción de nuevas tecnologías. La mayoría de las empresas ceutíes, nuevas y consolidadas, utilizan tecnología con más de cinco años de antigüedad: un 63,7% en el primer caso y un 72,4% en el segundo.

Con respecto a la comparativa nacional, las iniciativas ceutíes, tanto emprendedoras como consolidadas, parecen tener previsiones de expansión no-

tablemente más optimistas que las nacionales en todas las categorías.

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 108.629 euros. La moda o caso más frecuente es de 60.000 euros.

Un **35,62% de los emprendedores ponen el 100% del capital semilla**. Este dato es similar a la media nacional, que es del 35,6%. En los casos en que el capital no es aportado al 100% por el emprendedor, la cantidad invertida no supera en media el 41,27% del total necesario, porcentaje superior al dato nacional.

En el caso de Ceuta, un 1,89% de la población adulta actúa como inversor privado en negocios ajenos (inversores informales y *business angels*), porcentaje levemente inferior al del año anterior, no siguiendo, por tanto, la tendencia marcada en el caso nacional donde, en el 2010, un 3,24% de la población activa ha puesto dinero propio en negocios de otros.

MUJER Y ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

Considerando la población activa de mujeres y de hombres, respectivamente, se estima que hay un **2,64% de iniciativas en fase emprendedora puestas en marcha por mujeres**, frente al 6,66% de masculinas.

La emprendedora ceutí se ha centrado en poner en marcha iniciativas nacientes (58,9%) en mayor medida que los hombres (42,2%), para el período de estudio (2007-2010). El emprendedor masculino ceutí se concentra en mayor medida en negocios ya puestos en funcionamiento (57,8%), frente a la mujer (41,1%), que presenta una tendencia mayor a iniciar negocios.

La opinión de los expertos parece indicar que las mujeres ceutíes tienen un nivel aceptable de respaldo social para emprender un negocio (valoración media de 3,47 puntos sobre la escala de 1, desfavorable, a 5, favorable), aunque no opinan lo mismo en cuanto al apoyo institucional para la conciliación de la vida profesional y familiar (2,86), que sigue suponiendo un escollo para el desarrollo profesional de la mujer. No obstante, hemos de destacar que la valoración de los expertos ceutíes en esta cuestión queda muy por encima de la media nacional (1,92), lo que denota una mayor facilidad de desarrollo profesional femenino en el entorno ceutí, siempre en opinión de los expertos.

MOTIVACIONES Y CAPACIDADES PARA EMPRENDER

El porcentaje de personas **de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en Ceuta**, para el período 2007-2010, es de un **24,2%**, considerablemente mayor que la media española, que se sitúa en un 18,8%.

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**, valorando en 2,53 puntos sobre la escala de 1 (desfavorable) a 5 (favorable) 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 (2,47).

A estas valoraciones podemos contraponer las cifras relativamente elevadas sobre los porcentajes de población ceutí (no empresaria) que creen en la buena consideración social de la figura del emprendedor y que ven el emprendimiento como una buena opción profesional.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO

Los expertos valoran como **principal condición del entorno para emprender** a la **innovación** desde el punto de vista del consumidor, con una puntuación media de 3,47 puntos sobre la escala de 1 (desfavorable) a 5 (favorable). Le siguen, como aspectos más

valorados por los expertos sobre el entorno de la Ciudad, el apoyo a la mujer emprendedora (3,45), el acceso a infraestructura física con un 3,26, la educación emprendedora desde distintos campos (FP, Universidad, etc.) con un 3,22, la valoración de la innovación desde la óptica empresarial con un 2,91 y la protección al derecho intelectual con 2,71 puntos.

En lo relativo a las **condiciones del entorno menos valoradas**, se perciben como tales **la educación emprendedora en primaria y secundaria** (1,98), la transferencia de tecnología e I+D (2,10), la apertura mercado interno: capacidad de reacción (2,28) y por último, el apoyo financiero global (2,34).

Las **políticas gubernamentales** siguen manteniéndose como **principal recomendación de los expertos para mejorar el entorno emprendedor**. Le siguen en importancia la educación y formación junto con el acceso a infraestructura física, los programas gubernamentales, el apoyo financiero, la apertura de mercados en cuanto a barreras, y la transferencia de I+D.



CAPÍTULO

1

**ACTIVIDAD
EMPREDEDORA
Y DINÁMICA
EMPRESARIAL EN
CEUTA**

Capítulo 1: Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Ceuta

1.1 Introducción

El presente capítulo resume 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, en el período 2007-2010. En primer lugar, 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).

En segundo lugar, se muestran los datos sobre el potencial emprendedor existente en la población ceutí. En tercer lugar, se analiza la dinámica empresarial a través del porcentaje de iniciativas empresariales que se consideran consolidadas, la tasa de abandonos de actividades empresariales y la de cierres efectivos. Por último, se realiza una comparación de la información relativa a Ceuta con el resto de Comunidades, Ciudades Autónomas y países a nivel internacional que han participado en el proyecto GEM 2010.

1.2 Actividad emprendedora: iniciativas nacientes y nuevas

Se entiende por iniciativa emprendedora, todo aquel negocio o actividad empresarial, incluyendo

el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida. De acuerdo 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 4.7% para el período 2007-2010. En comparación con la tasa correspondiente a nivel nacional, que se sitúa en el 4,3 % en 2010 (y presentó una cifra de 5,1% en 2009).

El porcentaje total de iniciativas emprendedoras se encuentra formado por 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 consiguiente, la tasa de actividad emprendedora total de Ceuta está constituida por un 2,2% de iniciativas nacientes más un 2,5% de iniciativas nuevas, tal como puede verse en la figura 1.1. Ambos porcentajes son muy similares a los registrados para el caso nacional, que se sitúan en un 2,2% de iniciativas nacientes, y un 2,1% de iniciativas nuevas.

Realizando una comparación con los datos presentados en Ceuta en esta edición con los porcentajes de la edición anterior, se observa que no existen diferencias significativas, pero sí un declive en la actividad emprendedora, ya que la cifra para las iniciativas nacientes era de un 2,4%, y de un 2,6% para las nuevas. Este descenso puede venir explicado en parte por el recrudescimiento de la crisis y su generalización.

Dado que la población media de Ceuta entre 18 y 64

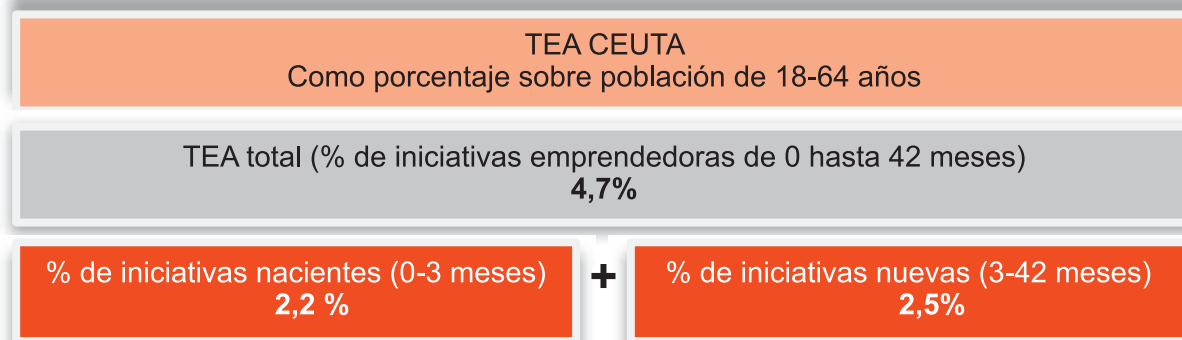


Figura 1.1. Tasa de actividad emprendedora en Ceuta

años en el período 2007-2010 era de 50.657 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 cuatrienio 2007-2010 (ver tabla 1.1¹). Al aplicar 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).

Sin embargo, en la interpretación de estas estimaciones hay que tener en cuenta que las cifras reflejan empresas que tienen desde 0 a 3 años y medio de vida, por lo tanto, contienen no sólo aquellas creadas entre julio de 2007 y julio de 2010, sino también

Tabla 1.1. Estimación del número de iniciativas emprendedoras en Ceuta

Tipo de iniciativas	Estimación puntual	Estimación por intervalo (error $\pm 4,36\%$)	
		Extremo inferior	Extremo superior
Nacientes (0-3 meses)	1.110	1.062	1.158
Nuevas (3-42 meses)	1.262	1.207	1.317
Total (0-42 meses)	2.372	2.269	2.475

¹ Ha de tenerse en cuenta que las estimaciones se hallan sujetas a error de muestreo. Dado que la muestra total (2007-2010) se compone de 2.000 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 $\pm 4,36\%$ para un nivel de confianza al 95%.

muchas otras que ya estaban en marcha. Por tanto, en ningún caso se debe comparar 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 nos brinda no sólo las estimaciones de la actividad emprendedora, sino también las iniciativas ya consolidadas, es decir, aquellas que continúan operativas tras haber sobrepasado la barrera de los 42 meses. En la tabla 1.2 se muestra el porcentaje de iniciativas consolidadas para Ceuta, siendo de 5,27% para el período 2007-2010 (dato inferior al nacional, que es del 7,7%), así como las estimaciones puntuales y por intervalo de lo que este porcentaje representa en términos absolutos, en función de la población considerada.

Continuando con el análisis de la dinámica empresarial en Ceuta en 2007-2010, hemos de considerar igualmente 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 Ceuta este indicador de abandono es del 1,44%, siendo inferior al 1,9% registrado en España para 2010. Además, la expresión abandono no debe concebirse sólo como el cierre definitivo de las iniciativas empresariales, ya que algunas actividades continúan en otras manos y no constituyen clausuras del negocio en realidad, sino transmisiones o traspasos. De modo que, no todos los abandonos constituyen cierres.

En España en 2010 el 1,9% de las iniciativas se abandonaron, pero de ese porcentaje, un 29% siguieron en funcionamiento gestionadas por otros, mientras que el 70,7% restante no siguió y el 0,3% no respondió. Esto supone que la tasa real de cierres para España para dicho año fue del 1,34%. En el caso de Ceuta, el porcentaje de iniciativas que han supuesto cierre o clausura definitiva, es decir, sin que nadie haya continuado con su gestión, es de 0,86%, porcentaje menor al resultado a nivel nacional, tal y como muestra la figura 1.2:

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 $\pm 4,36\%$)	
			Extremo inferior	Extremo superior
Iniciativas consolidadas	5,27%	2.670	2.554	2.786

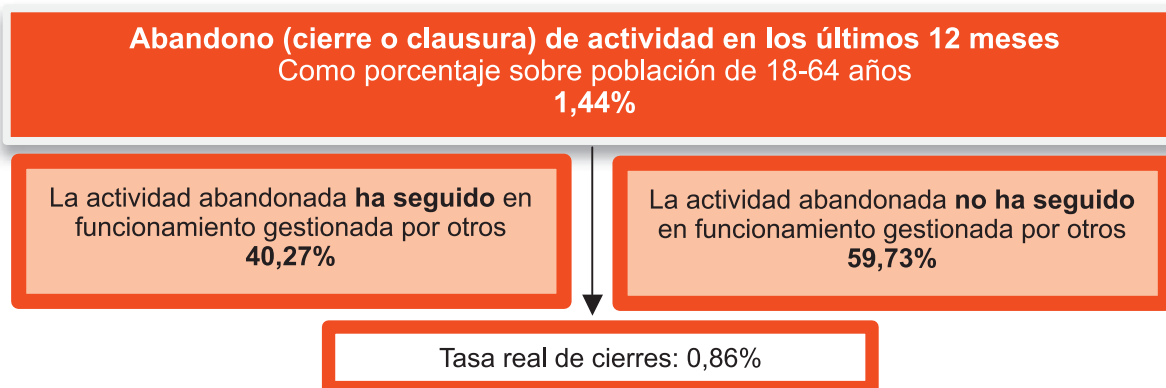


Figura 1.2. Abandono de iniciativas y tasa real de cierres

En relación a los principales motivos de abandono en Ceuta las iniciativas para el cuatrienio 2007-2010, gran parte se justifican por la falta de rentabilidad del negocio (38,42%), coincidiendo con la tónica nacional (48,6%) como razón más importante del abandono, tal y como se puede observar en la tabla 1.3. El 26,36% de las iniciativas han sido abandonadas por problemas financieros, y un 5,65% por el surgimiento de otra oportunidad de trabajo. Otros motivos especificados recogen un 11,61% de las respuestas, y porcentajes menores registran la motivación por jubilación (3,88%) y las razones personales (5,28%). 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 (0,7%).

Tabla 1.3. Motivación del abandono de las iniciativas

	CEUTA	ESPAÑA
Tuvo la oportunidad de venderlo	2,22%	5,5%
El negocio no era rentable	38,42%	48,6%
Problemas para obtener financiación	26,36%	17,8%
Le salió otra oportunidad de trabajo	5,65%	2,4%
El cierre fue planificado con antelación	0,0%	1,3%
Jubilación	3,88%	3,6%
Razones personales	5,28%	11,7%
Incidente	0,0%	0,7%
Otros motivos	11,61%	8,5%
No sabe	6,58%	1,0%
No quiere contestar	0,0%	0,2%
Total	100%	100%

1.4 Actividad emprendedora en el contexto regional e internacional GEM

En esta sección se realiza un análisis comparativo de la tasa de actividad emprendedora total o TEA de Ceuta con la del resto de regiones españolas, y naciones que participan en el observatorio GEM. En la edición 2010 a nivel internacional, el observatorio GEM ha contado con resultados de 59 países, destacando la amplia participación de naciones en vías de desarrollo como Ghana, Trinidad y Tobago, Zambia, Montenegro, Pakistán y Vanuatu, acerca de los que no se tenía información previa. Incluso se ha recuperado la presencia de Portugal, Australia, Irlanda y otras naciones emblemáticas del Proyecto. Es muy importante para España analizar la posición de los países del Norte de África habida la transferencia migratoria de los últimos años, así como la importante actividad de relaciones diplomáticas y de negocios con la zona.

A continuación, exponemos en primer lugar la comparativa regional. La tabla 1.4 refleja cómo Melilla presenta una mayor TEA con un tasa del 6,6%, mientras que La Rioja y el País Vasco son las comunidades que presentan una menor tasa de actividad emprendedora (con un índice del 2,2% para la primera, y un 2,5% para la segunda). Conviene destacar que Ceuta queda relativamente bien posicionada con respecto al resto de regiones, y por encima de la media nacional.

Como puede comprobarse en la tabla 1.4 y comparando estas cifras con las del 2009, la tasa de activi-

dad emprendedora ha disminuido en casi todas las comunidades autónomas, exceptuando Asturias, Castilla y León, Castilla-La Mancha y con un aumento del 3,3 % Melilla. Esta región presenta la tasa de emprendimiento más elevada registrada entre las comunidades, 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 2010. Si bien en el plano nacional la posición relativa de Ceuta no es desfavorable, situándose por encima de la media española, la situación en el plano internacional no es la misma, por tanto, 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 Italia, Japón, Bélgica, Alemania o Portugal, y en línea con Eslovenia, Suecia o Suiza.

Igualmente, la crisis ha afectado de forma notable a los países desarrollados de la Unión Europea, mostrando todos, una tendencia a la baja en relación a la actividad emprendedora. Esta situación sitúa a España, y por tanto a Ceuta, en una situación no tan desfavorable. No obstante, otras naciones han resistido mejor, y así lo muestran sus índices de actividad emprendedora, como podemos ver en los índices de naciones como Francia, Reino Unido, Sudáfrica, Bosnia y Herzegovina.

Las tasas de emprendimiento más elevadas, se registran entre los países en vías de desarrollo impulsados por los factores de producción tradicionales,

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	4,0	2,3	1,8
ARAGÓN	3,7	1,5	2,2
ASTURIAS	2,7	1,1	1,6
BALEARES	3,3	1,1	2,2
C. LEÓN	4,8	3,0	1,8
C. MANCHA	4,3	2,0	2,2
C. VALENCIANA	3,7	2,0	1,7
CANARIAS	3,6	2,0	1,7
CANTABRIA	3,5	1,6	1,8
CATALUÑA	4,0	1,9	2,2
CEUTA	4,7	2,2	2,5
ESPAÑA	4,3	2,2	2,1
EXTREMADURA	2,6	1,6	1,0
GALICIA	2,6	0,9	1,7
LA RIOJA	2,2	1,5	0,8
MADRID	4,5	2,1	2,5
MELILLA	6,6	4,0	2,6
MURCIA	4,1	2,8	1,4
NAVARRA	3,6	1,9	1,7
PAÍS VASCO	2,5	0,7	1,8

debido a la 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.

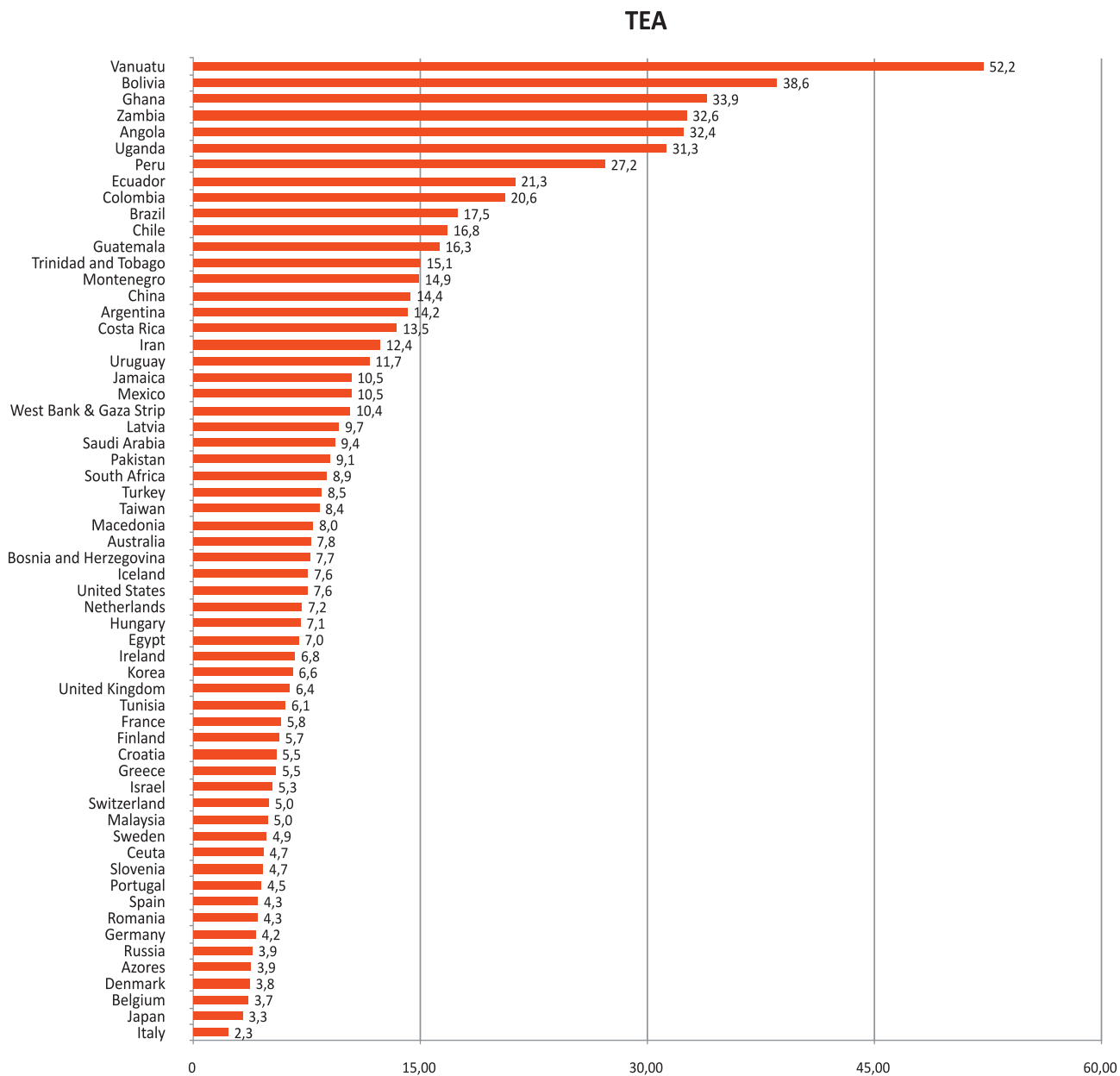


Figura 1.3. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de Ceuta y los países participantes GEM 2010

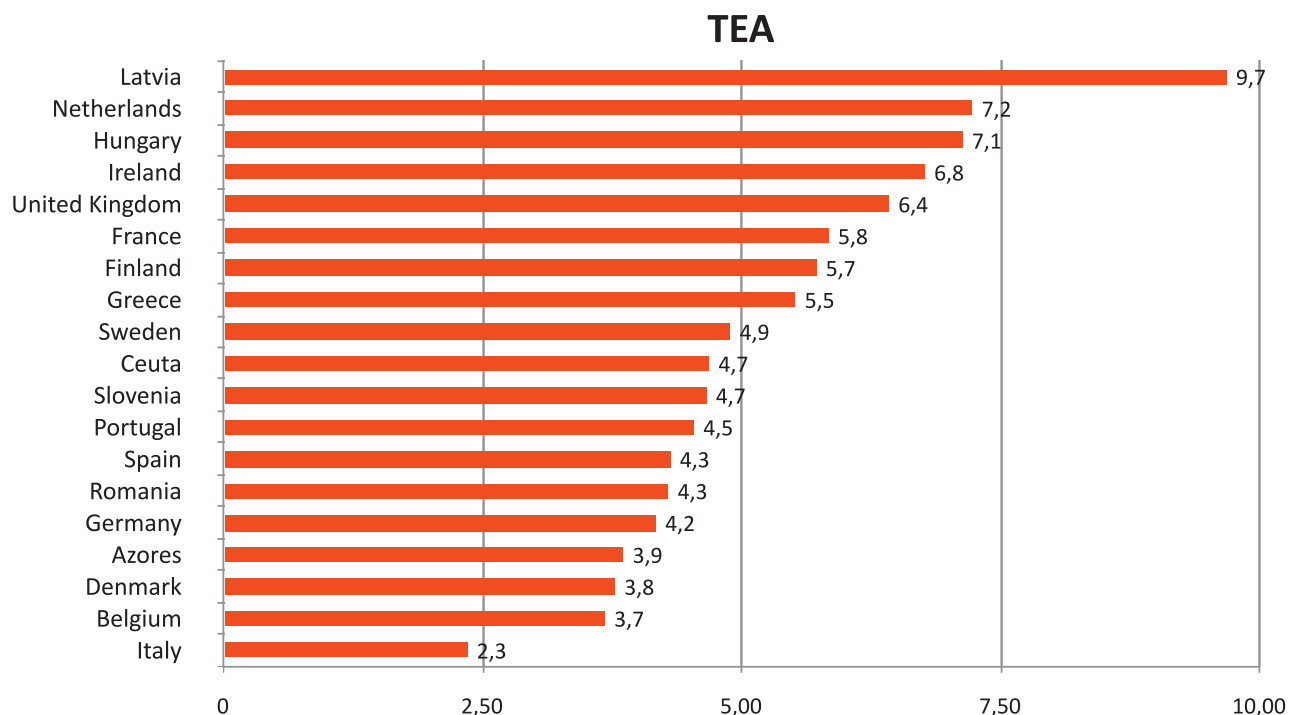


Figura 1.4. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de Ceuta y los países de la UE participantes del GEM 2010

En esta misma circunstancia se da en otros países en vías de desarrollo o de nueva industrialización, donde las tasas de actividad emprendedora son más elevadas (Bolivia, Ghana, Zambia, Angola, Uganda). Se trata de países con menor flexibilidad en el mercado laboral y desequilibrios estructurales propios de estos estadios de desarrollo. El caso más extremo corresponde a Vanuatu (ver figura 1.3), donde más de la mitad de la población de 18-64 años está involucrada en actividades emprendedoras. También se destacan países en vías de desarrollo como Perú, Ecuador y Colombia, con tasas superiores al 20%. Por otra parte, España, Italia, Grecia, Suiza, Es-

lovenia, Islandia, Israel, Corea y EE.UU., han seguido perdiendo capacidad emprendedora; y otras naciones, se han mantenido, como es el caso de Alemania, Bélgica, Países Bajos, Finlandia y Japón.

La figura 1.4 permite comparar la situación de Ceuta en el contexto de la UE, pudiendo observar una posición superior a España, Portugal, Alemania y notablemente por encima de Bélgica o Italia. España queda igualmente en la parte media de la tabla, siendo Letonia el país con mayor tasa, seguido de Países Bajos y Hungría. 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 permite comparar la situa-

ción de Ceuta con otros países de la OCDE. Podemos ver que México y Turquía son las naciones con tasas más elevadas de emprendimiento, fenómeno que ya se ha comentado que está muy asociado a los países en vías de desarrollo, puesto parte de la

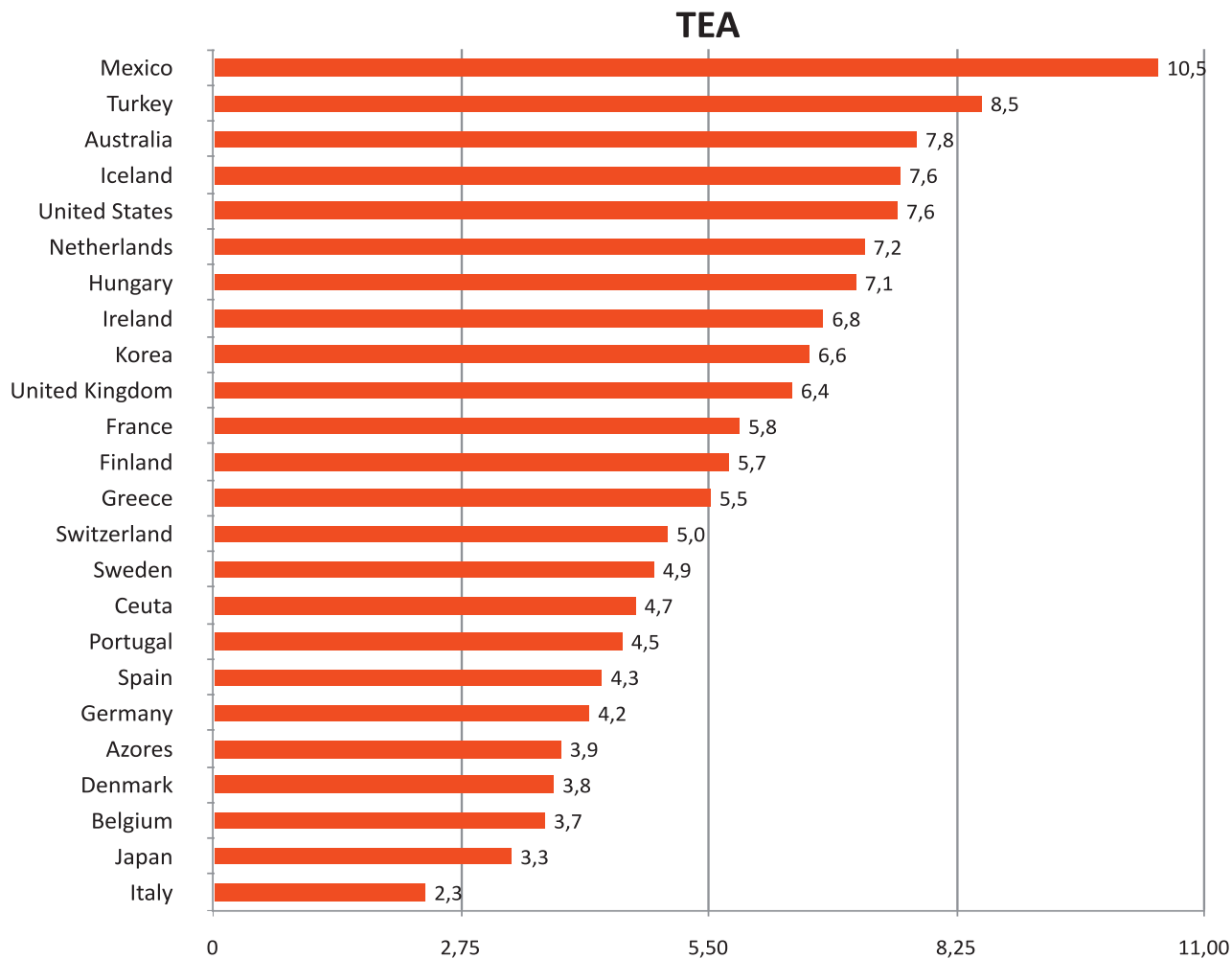


Figura 1.5. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de Ceuta y los países de la OCDE participantes del GEM 2010

población tiene necesidad de emprender para poder trabajar, lo que justifica las cifras TEA más elevadas.

En el caso de Ceuta, podemos observar que 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 España, Portugal, Alemania o Italia. En cambio, países como Australia, Islandia, EE.UU. y Hungría son naciones que se sitúan en los primeros puestos con tasa elevadas de emprendimiento. El posicionamiento de España es muy similar al de Ceuta, quedando por debajo de Reino Unido, Corea, Francia y Grecia.

Cabe destacar que el hecho de tener una alta tasa de actividad emprendedora en la población no es sinónimo de desarrollo en términos brutos, ya que 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 de situación internacional global, no pueden ser interpretados de forma completa y precisa sin tener 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 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

En este apartado se realiza una comparativa del porcentaje de iniciativas consolidadas y la 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 2010.

En la tabla 1.5 se presentan los porcentajes de iniciativas consolidadas, iniciativas abandonadas y la tasa real de cierres en los últimos 12 meses para las distintas regiones del territorio español. Como puede comprobarse, las regiones como Baleares (11,7%) o Extremadura (11,5%), registran los porcentajes de iniciativas consolidadas más altos, 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 la última posición. En el caso de iniciativas abandonadas, es La Rioja la Comunidad Autónoma con la tasa más elevada (4%), seguida de Castilla-La Mancha (2,7%) y Andalucía (2,4%), en este caso la tasas de Ceuta se aleja (1,8%), y es similar a la media nacional (1,9%). Aragón es la comunidad autónomas con la tasa más baja (0,7%) de iniciativas abandonadas.

Como comentamos 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). Las menores tasas de cierres efectivos se dan en Aragón con una tasa del 0,5%,

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	7,5	2,4	1,6
ARAGÓN	9,0	0,7	0,5
ASTURIAS	6,8	1,2	0,9
BALEARES	11,7	0,8	0,6
C. LEÓN	7,3	1,1	0,9
C. MANCHA	6,5	2,7	2,0
C. VALENCIANA	6,6	2,2	1,7
CANARIAS	5,7	2,2	1,7
CANTABRIA	9,3	1,1	0,6
CATALUÑA	9,4	1,9	1,2
CEUTA	5,3	1,8	0,9
ESPAÑA	7,7	1,9	1,3
EXTREMADURA	11,5	1,0	0,6
GALICIA	9,1	0,9	0,7
LA RIOJA	10,4	4,0	3,7
MADRID	6,7	1,8	1,3
MELILLA	6,3	1,4	1,4
MURCIA	6,4	1,8	1,6
NAVARRA	8,4	1,0	0,6
PAÍS VASCO	6,8	0,9	0,7

Baleares, Cantabria, Extremadura y Navarra con una tasa del 0,6%, y el País Vasco y Galicia con el 0,7% en ambos casos.

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. Igualmente, también puede observarse la posición de Ceuta en relación a los países participantes del GEM, vemos que se sitúa por encima de países europeos como Italia, Bélgica, Francia o Rumania, aunque desde una perspectiva general, su posición se ubica en la parte baja de la tabla. Por otro lado, podemos ver que la tasa para España es igual a la de EE.UU., y superior a países como Alemania, Reino Unido, Suecia y Japón. El país con la mayor tasa de iniciativas consolidadas es Ghana (35,5%), seguido por Uganda (27,7%) y Vanuatu (23,2%).

Es importante destacar, que la descripción de la dinámica empresarial se completa con el estudio del cierre efectivo de iniciativas doce meses antes de julio de 2010, 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 em-

Iniciativas consolidadas

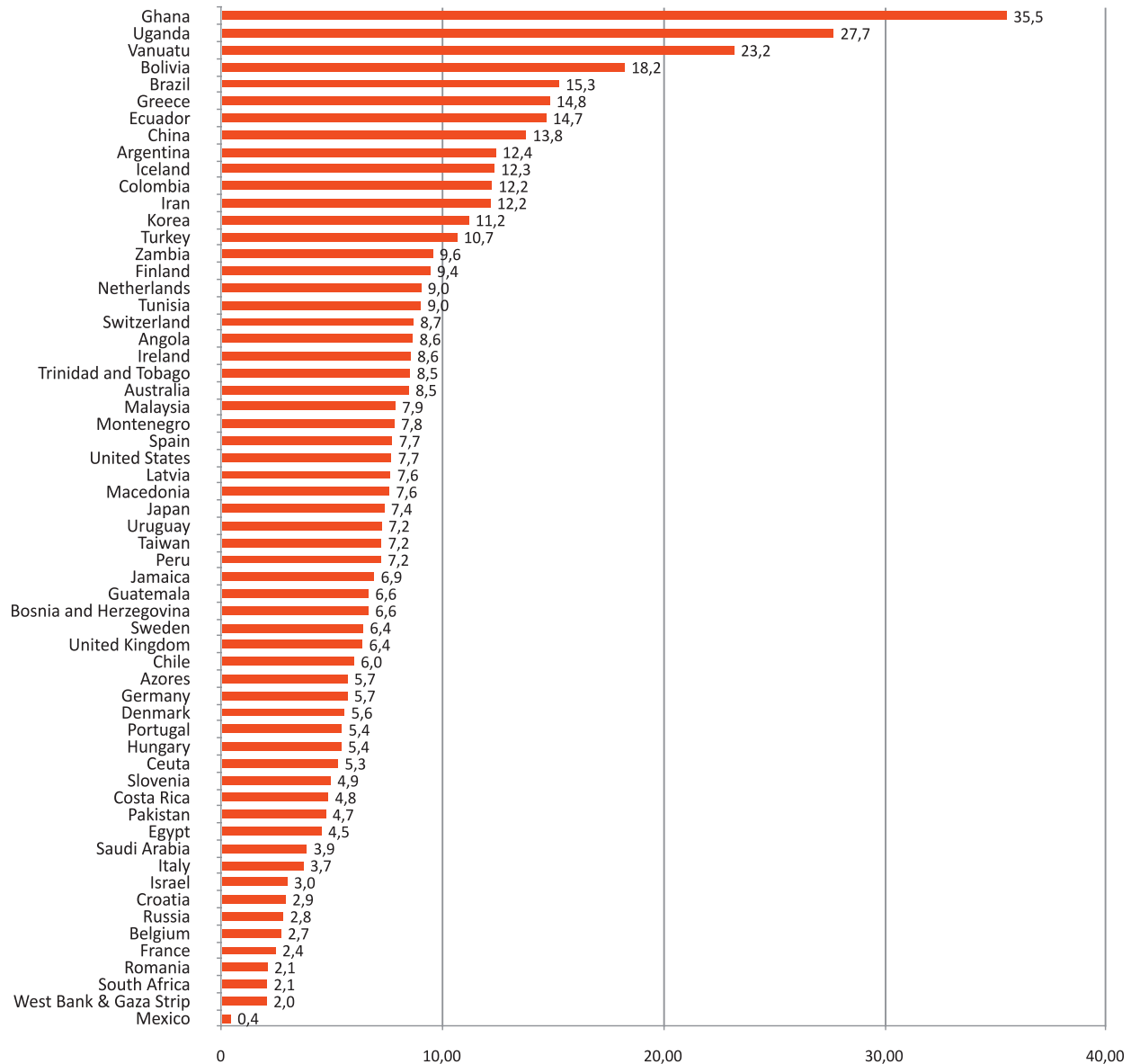


Figura 1.6. Iniciativas consolidadas en Ceuta y los países participantes del GEM 2010

prendedor, pero que siguen en marcha, por lo que se consideran solamente los cierres reales.

Al comparar el porcentaje de cierres reales en el marco de la UE, son Suecia y Rumania los que presentan una mayor tasa de cierres efectivos. Ceuta ocupa una posición muy favorable con respecto a este indicador (ver figura 1.7), al situarse en el grupo de porcentajes más bajos (por debajo de Japón, Italia o Alemania, y por encima de Países Bajos, Rusia y Bélgica). La nación con una posición más favorable en lo que respecta a ceses reales es Bélgica, 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

El proyecto GEM identifica a los emprendedores potenciales como aquellas personas que tienen en mente la idea de poner en marcha un negocio o autoempleo en los próximos 3 años. En este último apartado se ofrece una síntesis de los datos referi-

dos a los emprendedores potenciales.

En el periodo 2007-2010, según los datos del observatorio GEM para Ceuta, un 5,5% de la muestra manifiesta esta intención, lo que inferido al total de la población de la Ciudad Autónoma, nos indica que en torno a 2.793 ceutíes son emprendedores potenciales. En este caso y en el de España, la tasa de emprendimiento potencial ha aumentado, superando la caída sufrida el año anterior. En el caso español, este porcentaje asciende al 6,7%, presentando una evolución temporal ascendente hasta 2008, una disminución del 29,9% para el 2009 y aumento del 24% para el 2010, 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 (3,1%), y es así en general para todas las regiones españolas. Este dato constituye otro síntoma de inicio de recuperación de la actividad, pues de materializarse, tendrá un importante impacto en la tasa de actividad emprendedora TEA. Dado que la población de 18-64 años ha crecido, la estimación del número de personas que tiene intención de emprender a corto plazo, es la más elevada de los cuatro últimos años, superando las expectativas del 2008, que quedaron muy mermadas por la crisis, a pesar de ser buenas.

Desde el punto de vista regional (tabla 1.6), el porcentaje de emprendedores potenciales de Ceuta (5,5%), comparado con el del resto de regiones españolas no es desfavorable, situándose en línea con la media española. Melilla presenta un mayor potencial emprendedor, con un porcentaje de 11,6%,

Cierres reales

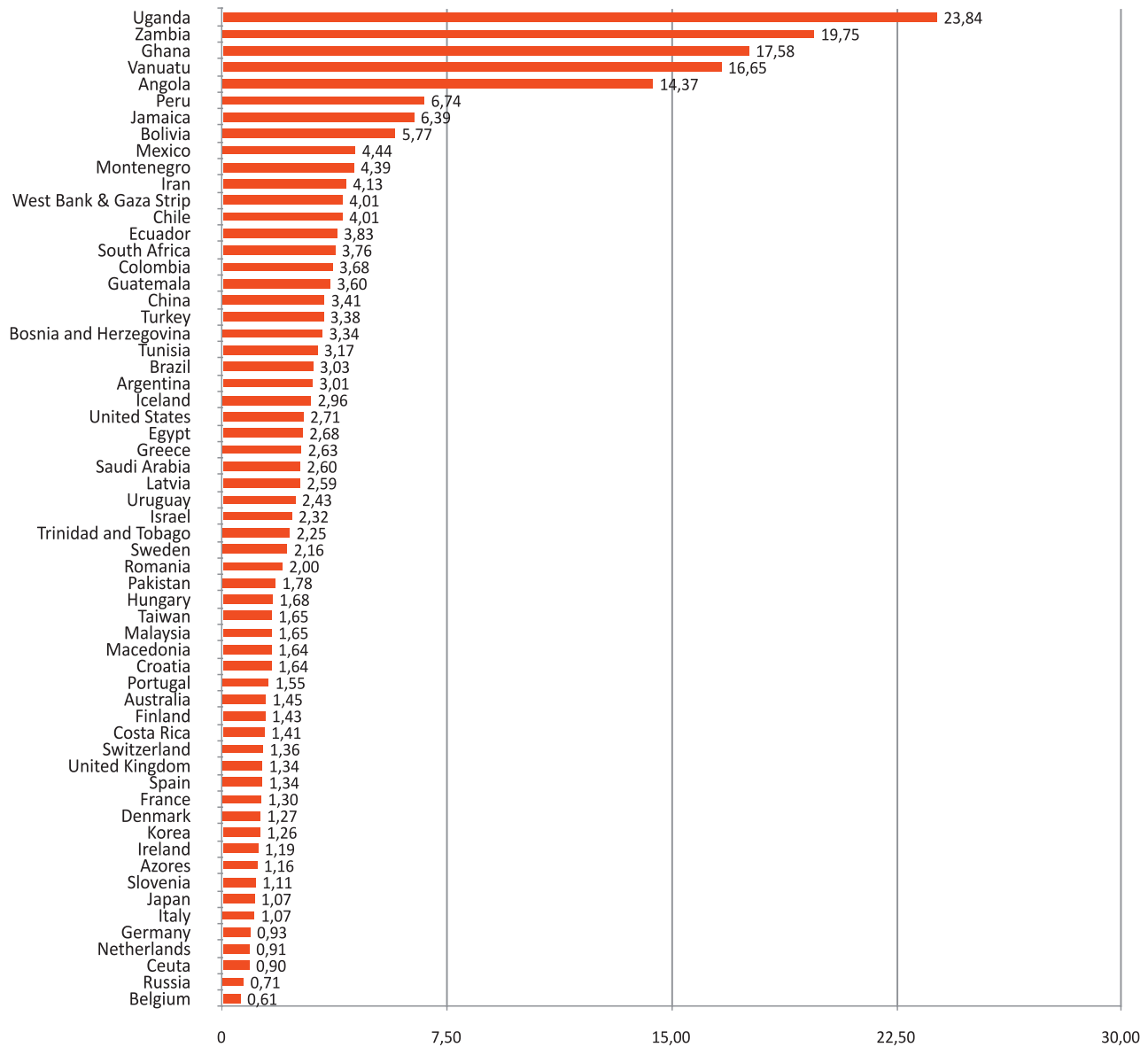


Figura 1.7. Porcentaje de cierres reales de iniciativas en Ceuta y los países que participan en GEM 2010

seguida de Canarias (9%), Andalucía (8,3%) y Murcia (7,6%). En los niveles más bajos en cuanto a las intenciones de la población de acometer la puesta en marcha de un negocio, encontramos a Castilla y León (con una cifra del 2,9%), Baleares (3,3%) e inmediatamente después, Asturias (3,6%).

Por último, ofrecemos una comparativa internacional con el conjunto de países participantes en el proyecto GEM 2010 (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 y quizás la opción de emprender pueda considerarse como una alternativa al desempleo, etc. España queda alineada con la mayoría de países de la UE, la mayor parte de los cuales ha sufrido un aumento en este indicador con respecto al año anterior. Ceuta queda posicionada en el los últimos puestos de la grafica, junto a Japón, Italia o Rusia, y muy cerca de la posición relativa ocupada por el conjunto nacional español. Las cifras de algunos países en vías de desarrollo como Uganda, en este caso el indicador supera el 75%, y Zambia alcanza el 70%, ponen de manifiesto la situación por la que atraviesan algunas poblaciones, que ven en el emprendimiento una herramienta eficaz en la lucha contra la pobreza.

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

Comunidad Autónoma	% Emprendedores potenciales
ANDALUCÍA	8,3
ARAGÓN	4,6
ASTURIAS	3,6
BALEARES	3,3
C. LEÓN	2,9
C. MANCHA	5,9
C. VALENCIANA	5,6
CANARIAS	9,0
CANTABRIA	4,0
CATALUÑA	7,2
CEUTA	5,5
ESPAÑA	6,7
EXTREMADURA	5,0
GALICIA	3,7
LA RIOJA	4,0
MADRID	6,2
MELILLA	11,6
MURCIA	7,6
NAVARRA	6,1
PAÍS VASCO	4,2

Emprendedores potenciales

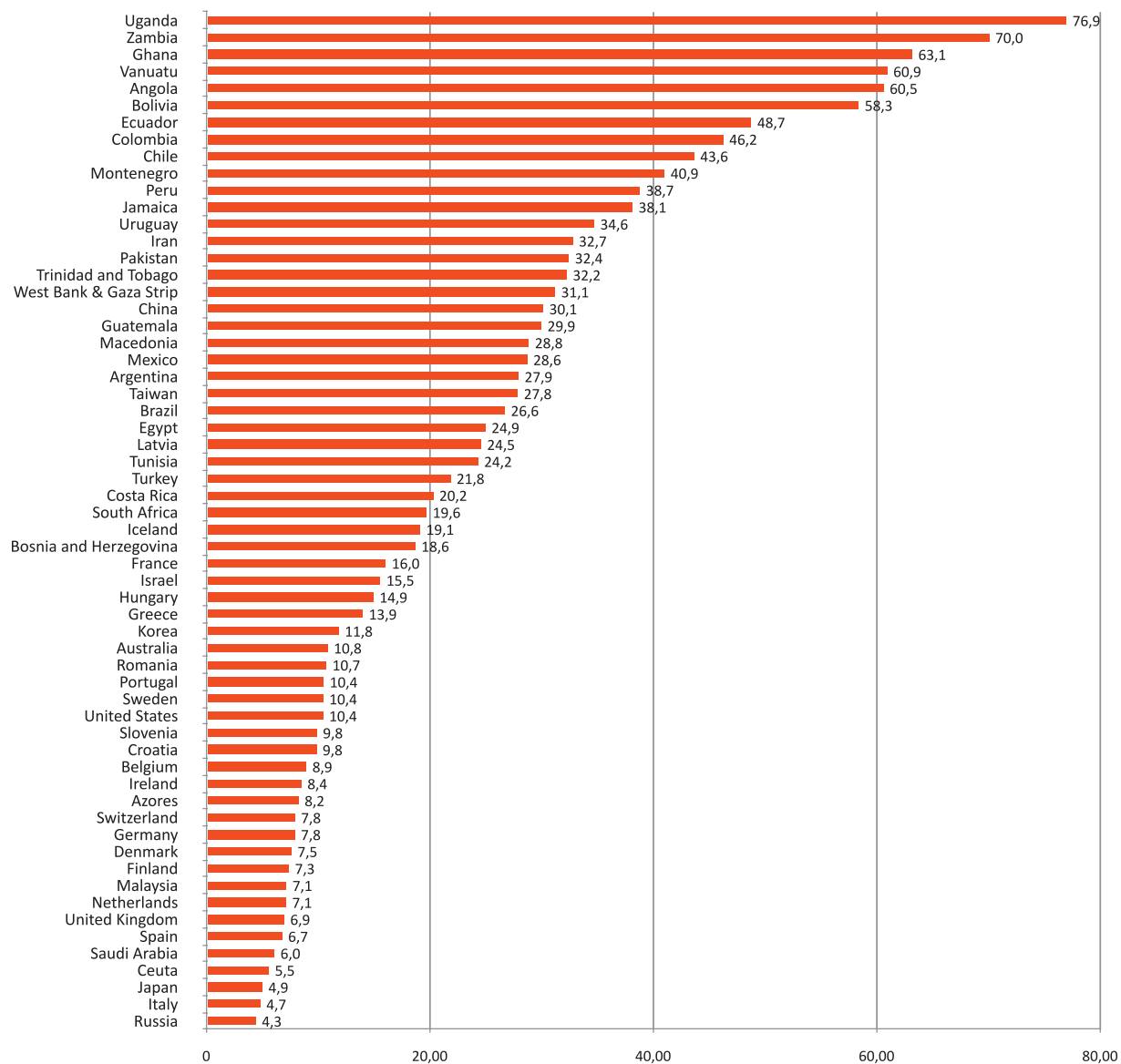


Figura 1.8. Porcentaje de emprendedores potenciales de Ceuta y los países GEM 2010



CAPÍTULO

2

**TIPOS DE
COMPORTAMIENTO
EMPRENDEDOR EN
CEUTA**

Capítulo 2: Tipos de comportamiento emprendedor en Ceuta

2.1. Introducción

La metodología GEM también permite descubrir o conocer la motivación que mueve a un emprendedor a la hora de comenzar una iniciativa, utilizando para ello una clasificación que distingue entre: las creadas por aprovechamiento de una oportunidad y las 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):

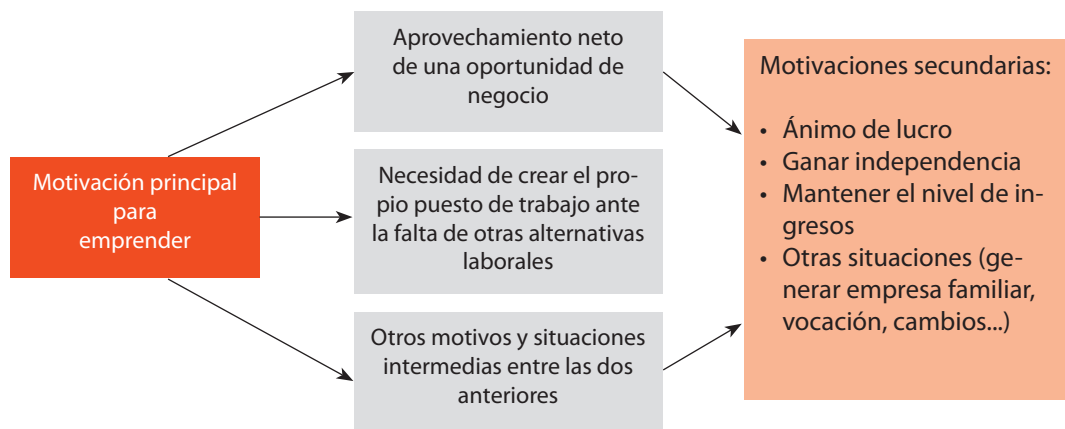


Figura 2.1. Motivación principal para poner en marcha una iniciativa que da lugar a diferentes comportamientos emprendedores

2.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

La tabla 2.1 resume las cifras relativas a los diversos comportamientos emprendedores, de forma media entre los cuatro últimos años, 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.

Los resultados permiten comprobar como de forma clara la oportunidad es la principal fuente de inspiración para decidirse a la hora de comenzar una iniciativa empresarial. En Ceuta, cerca de las tres cuartas partes se ajustan a esta motivación, por aprovechamiento de una oportunidad (Figura 2.2).

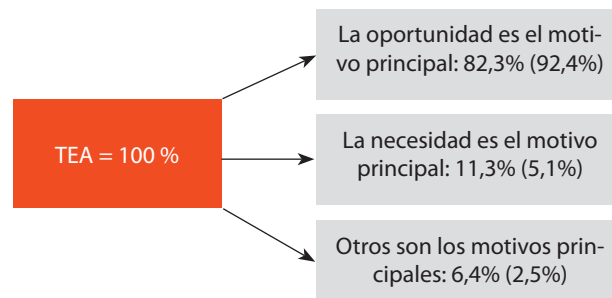


Figura 2.2. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación (entre paréntesis comparación datos del período anterior)

Tabla 2.1. Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población de Ceuta de 18-64 años).

Motivo de su creación	Tipo de iniciativa		
	Naciente (SU)	Nueva (BB)	TEA: SU+BB
Oportunidad pura	1,64%	1,71%	3,35%
Oportunidad en parte	0,33%	0,33%	0,66%
Necesidad	0,12%	0,30%	0,42%
No clasificable, otro caso	0,10%	0,15%	0,25%
Total	2,19%	2,49%	4,68%

La necesidad sigue siendo la motivación que más crece en Ceuta, desde el año 2007 al 2010. Todo el mundo parece coincidir en que la principal explicación de este aumento es la que empieza a

ser una persistente crisis. El enquistamiento del desempleo, que se mantiene en los últimos años en una cifra que ya parece mostrarse en estructural, obliga a muchas personas a tener que buscar

nuevas alternativas de desarrollo personal en materia económica. Sería interesante conocer de este tipo de personas, que se deciden a dar el gran paso, cuánto tiempo antes de este cambio han estado en situación de desempleo, y que perspectivas de mantenerse en esa situación tenían antes de emprender. Parece que nadie discute que la falta

de empleo ha impulsado a muchas personas a emprender para crear su propio puesto de trabajo y, si en el 2009 era demasiado pronto para ver el esperado aumento de la tasa de emprendimiento por

necesidad, pues la tramitación de puesta en marcha de iniciativas requiere de tiempo en función del tipo de negocio, ahora, en el 2010, tras haber pasado los meses suficientes, se puede ver cómo los pronósticos anunciados en el Informe GEM 2009, se están cumpliendo.

En la Figura 2.3, se puede ver que la posición relativa de Ceuta acerca de los indicadores anteriores en el contexto del resto de comunidades españolas. Se

aprecia como la oportunidad es el motivo que más empuja a la hora de crear empresas; solo Melilla es mayor. Sin embargo, la necesidad muestra un comportamiento menor al resto de regiones españolas, siendo esto un motivo de reflexión en algún apartado específico. En lo relativo a otro motivo, otro caso y/u otro no clasificable, sí parece que el comportamiento en Ceuta se asemeja al resto de zonas en las que se este estudio es realizado en las mismas condiciones.

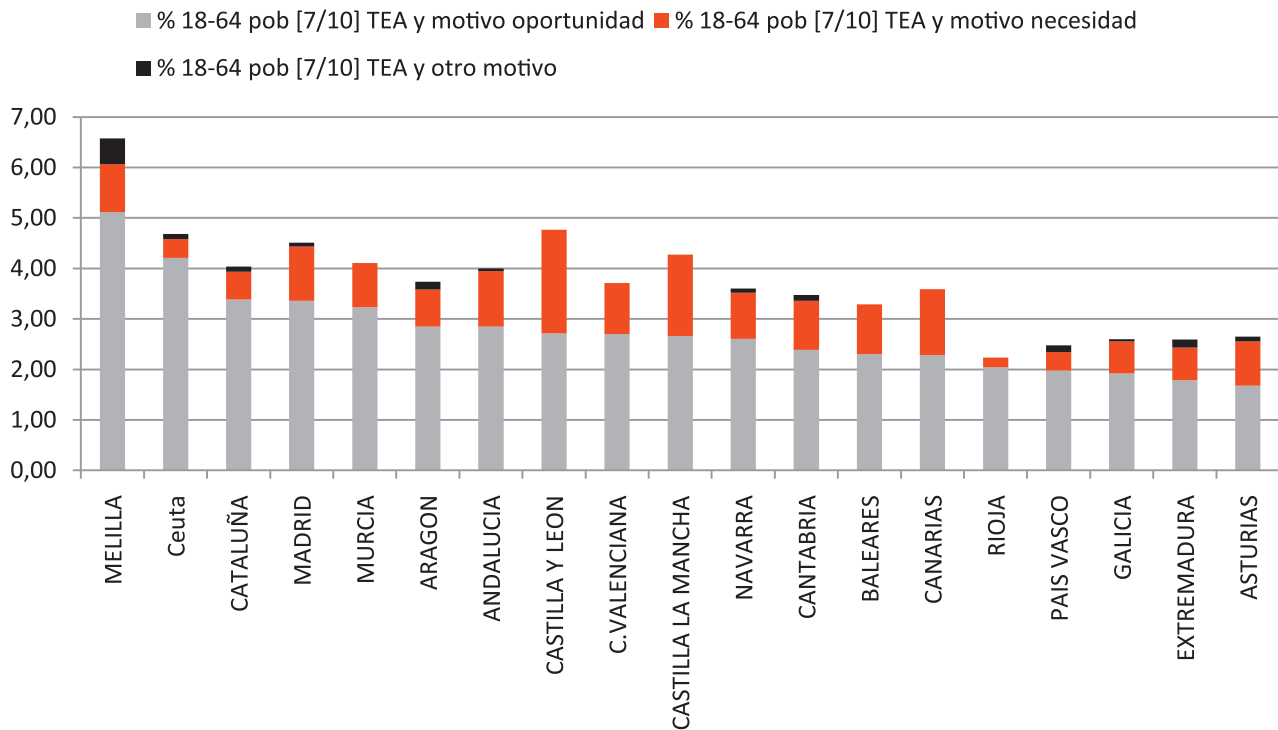


Figura 2.3. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las comunidades autónomas

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

Cuando un emprendedor potencial detecta una oportunidad y toma la decisión de poner en marcha su iniciativa, bajo esa decisión subyacen, además, otros motivos de índole más personal relacionados, generalmente, con el desarrollo personal y profesional. El Proyecto GEM explora estos motivos, obteniéndose los siguientes resultados para España (Figura 2.4):

La evolución del indicador anterior en los cuatro

últimos años, y que puede verse en la Tabla 2.3, sigue la tendencia cambiante que se inició en el 2008. Así, en dicho año, en plena recesión, se apreció claramente una disminución del deseo de mayor independencia laboral a favor del deseo de incrementar y también de mantener el nivel de ingresos, disminuyendo otros motivos no especificados. Ya en plena crisis, en el 2009, la búsqueda de indepen-

Tabla 2.3. Evolución de la distribución de las motivaciones que complementan el aprovechamiento de una oportunidad para emprender.

	2007	2008	2009	2010
Independencia	72,4%	67,4%	59,7%	53,0%
Aumentar ingresos	19,2%	21,7%	24,8%	28,0%
Mantener ingresos actuales	4,2%	8,2%	10,7%	12,9%
Otros No sabe	4,2%	2,6%	4,8%	6,1%
Empresa Familiar	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

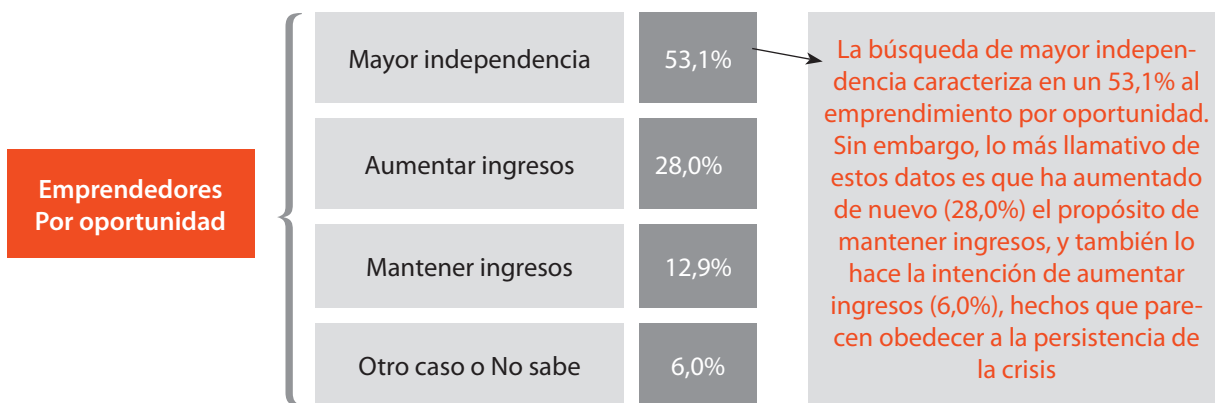


Figura 2.4. Análisis de otros motivos para emprender que subyacen bajo la oportunidad

dencia siguió su descenso, pero aumentó la proporción de emprendedores en búsqueda del lucro y, por consiguiente, parte del espíritu competitivo que les caracteriza. En el 2010, de nuevo disminuye la proporción de los que buscan independencia,

y aumenta la búsqueda del lucro hasta un nivel no alcanzado anteriormente, pero también lo hace el mantenimiento de ingresos que, al igual que en el caso del lucro, alcanza el nivel más elevado que ha registrado el observatorio en su estudio de Ceuta.



CAPÍTULO

3

**PERFIL
SOCIOECONÓMICO
DEL EMPRENDEDOR
CEUTÍ**

Capítulo 3: Perfil socioeconómico del emprendedor ceutí

3.1. Introducción

En este capítulo del informe se analiza el perfil medio de los emprendedores que residen en la Ciudad Autónoma de Ceuta. El estudio de las características de la persona que acomete una iniciativa emprendedora es importante para enriquecer la comprensión del fenómeno. El análisis del perfil del emprendedor presenta un especial interés en relación a la observación de su evolución. De esta forma nos informa acerca de los cambios que se van produciendo en la distribución de género, edad, nivel de educación, nivel de renta, origen y otros aspectos que son del mayor interés para los diseñadores de las políticas públicas.

Las variables que se han analizado son: el sexo, la edad, el nivel de estudios, el nivel de renta, la situación laboral y el origen de las personas. El colectivo, de acuerdo con la metodología del observatorio GEM, se ha dividido en: emprendedores nacientes (hasta 3 meses en el mercado), nuevos (entre 3 y 42 meses en el merca-

do), 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

En el perfil del emprendedor, desde la perspectiva del género, se observa respecto al año anterior un aumento de las diferencias existentes entre ambos sexos, siguiendo la misma tendencia que existe a nivel nacional. En la tabla 3.1. se aprecia como la proporción de hombres ha aumentado en la fase naciente y nuevo y se ha mantenido en la fase de consolidación. Sin embargo, en el emprendimiento potencial se evidencia un aumento de la intención de emprendimiento por parte de las mujeres respecto a los datos del año 2009. Por último, en relación al perfil del emprendedor que ha abandonado una actividad, se ha invertido el orden de los sexos y en este año el porcentaje de abandonos ha sido mayor entre las emprendedoras.

3.3. Edad

En cuanto a la edad, los grupos que presentan una mayor tasa de emprendimiento en la fase de na-

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

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Hombres	65,2%	78,6%	72,3%	58,5%	48,1%	59,9%
Mujeres	34,8%	21,4%	27,7%	41,5%	51,9%	40,1%

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	7,5%	7,1%	7,3%	2,3%	5,7%	18,2%
25-34 años	42,0%	43,9%	43,0%	12,9%	22,3%	43,2%
35-44 años	24,4%	31,3%	28,0%	26,7%	38,4%	23,1%
45-54 años	14,8%	7,5%	10,9%	31,0%	12,8%	9,9%
55-64 años	11,3%	10,3%	10,8%	27,2%	20,9%	5,5%
Media (años)	37,2	37,1	37,1	46,8	41,7	34,2

ciente, nuevo, general y potencial son, en primer lugar, el de 25-34 años y, en segunda posición, el grupo de 35-44. En este sentido no se aprecian diferencias respecto a anteriores años en la Ciudad Autónoma de Ceuta ni en relación a la situación nacional para el año 2010. En la fase de consolidado, el intervalo que destaca es el grupo de 45-54 años, seguido por el grupo de mayor madurez (55-64 años) y del grupo de 35-44 años. Entre los que abandonaron la actividad se registran aumentos de porcentajes en todos los intervalos excepto en el nivel de los más jóvenes en el cual se aprecia una leve disminución respecto a los datos de 2009. Por tanto, la concentración en los tramos nacientes, nuevos y potenciales en los tramos intermedios de edad pueden deberse al aumento de emprender por necesidad que suele darse como ocurre a nivel nacional entre personas que se han quedado sin empleo por causa de la crisis económica que sufre el país. Por otra parte, se observa que la edad media de estas fases del emprendimiento ha aumentado, de forma menos significativa que a nivel nacional, en menos de un año respecto al año anterior. Por último, se observa una situación de estabilidad (sobre el 7%)

respecto a años anteriores para los emprendedores más jóvenes.

3.4. Nivel de estudios

El nivel de estudios sigue evolucionando favorablemente en los últimos años en Ceuta y tiene unos claros efectos en la tasa y la calidad del emprendimiento. En Ceuta, la mayor tasa de emprendimiento en las fases naciente, nuevo y general se concentran en torno a los estudios de Formación Profesional (muy superior que en el caso nacional) ampliándose la diferencia con otros niveles educativos en este año 2010. En este sentido, comienzan a sentirse los efectos derivados de la promoción de este tipo de estudios en Ceuta. Sin embargo, en estas mismas fases se ha producido una disminución de la contribución de los emprendedores con estudios superiores respecto al año anterior. En este año se han incluido por primera vez datos sobre la tasa de emprendimiento de personas sin estudios, siendo estos datos pocos relevantes a nivel de conjunto. En general, podemos afirmar que alrededor del 57% de los emprendedores ceutíes tiene una

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	2,4%	1,1%	1,7%	1,2%	6,7%	0,7%
Primarios	19,3%	26,8%	23,3%	45,5%	35,7%	32,2%
Secundarios	16,0%	17,6%	16,8%	17,5%	14,2%	21,2%
FP superior	36,9%	32,4%	34,5%	20,5%	34,5%	27,2%
Superiores (Diplomado o Licenciatura)	25,4%	22,1%	23,7%	15,4%	9,0%	18,5%

buena formación académica (estudios de FP ciclo superior y estudios superiores). Por otra parte, en la situación de los consolidados, destaca la presencia de personas con estudios primarios cuya actividad se inició con la llegada de la crisis por personas de edad más elevada por motivos de necesidad. También, respecto a los empresarios consolidados es de significar el importante avance que han tenido los emprendedores con estudios de FP. Respecto a las personas que han abandonado una actividad, este año siguen liderando esta tasa las personas con estudios primarios, seguidas por las personas con estudios de FP. Por último, entre los que piensan emprender, se han incrementado las tasas de las personas con estudios primarios y los que tienen estudios de FP. Como conclusión, se observa como el emprendimiento sigue siendo considerado como alternativa profesional frente a la situación de desempleo existente.

3.5. Nivel de renta

Con independencia de la difícil situación económica existente, se observa como en Ceuta, en

sintonía con lo que sucede a nivel nacional, está aumentando, aunque a menor ritmo, el porcentaje de emprendedores de rentas más elevadas. Los principales avances del tercio superior respecto al año 2009 han tenido lugar en las fases de naciente, general y potencial. En relación a las personas que han abandonado una actividad, este fenómeno se concentra con similares porcentajes (30%) en el tercio inferior (que retrocede este año) y en el tercio superior de renta, siendo en el sector medio donde se obtienen los mejores datos sobre abandono. También se observa que en la fase del emprendedor consolidado, al igual que sucedía en el año 2009, el peso del tercio superior es mayor que la suma de los otros dos tramos de renta. Como conclusión de lo que sucede en Ceuta estimamos que sería necesario seguir profundizando en la adopción de medidas de financiación para la pequeña y mediana empresa de forma que se superen los actuales obstáculos financieros y estimule de forma efectiva la incorporación de las personas con rentas más bajas al fenómeno del emprendimiento.

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
Tercio inferior	21,3%	17,7%	19,4%	11,9%	30,6%	24,0%
Tercio medio	17,4%	24,4%	21,1%	15,3%	11,6%	24,8%
Tercio superior	33,2%	33,0%	33,1%	35,0%	31,7%	31,3%
No sabe/no contesta	28,1%	24,9%	26,4%	37,8%	26,1%	19,9%

3.6. Situación laboral

Lo primero que resalta de los datos recogidos en la tabla 3.5 es que la inmensa mayoría de las personas que están involucradas en una actividad emprendedora ya sea en las fases de naciente, nuevo y consolidado, ya están trabajando a tiempo completo o parcial. Los datos de Ceuta en este apartado, aunque siguen la tendencia a nivel nacional, están aun más concentrados en todas las categorías en las personas que trabajan a tiempo completo o parcial. En este año, respecto a las personas que trabajan a tiempo parcial, a diferencia del año anterior, se han incorporados datos en las fases de naciente, nuevo, general y de abandono. Los jubilados solo siguen

apareciendo en el caso de abandono de la actividad empresarial. Como una posible consecuencia de la crisis y de su impacto en la población femenina, destaca el incremento de las cifras sobre abandono de las personas dedicadas a las labores del hogar en relación a 2009. En cuanto al colectivo de estudiantes, estos presentan unas cifras muy modestas y similares a las que ofrecían en el año anterior, fruto de las grandes obstáculos que se derivan de la actual situación de crisis económica. Por último, respecto al comportamiento de las personas en situación de paro, es necesario destacar que ha aumentado su porcentaje en el entorno del emprendimiento potencial ante la dificultad de encontrar trabajo por cuenta ajena. Sin embargo, en el resto de fases sus

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	92,3%	100%	96,4%	96,6%	70,7%	77,7%
Sólo a tiempo parcial	1,9%	0,0%	0,9%	1,3%	2,1%	1,2%
Jubilado	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,3%	0,0%
Labores del hogar	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	13,3%	7,3%
Estudiante	2,8%	0,0%	1,3%	0,0%	0,0%	4,0%
Paro, otro caso	3,0%	0,0%	1,4%	2,1%	7,6%	9,8%

datos son muy similares a los que presentaban en el año 2009, con lo cual no se aprecian cambios significativos para este colectivo en el corto plazo.

3.7. Origen

Si bien se le viene prestando un especial seguimiento al fenómeno del origen del emprendedor y a la contribución de la actividad de los extranjeros a la economía nacional, lo primero que conviene resaltar es la diferente forma de presentar los datos a nivel de Ceuta respecto de los globales de España. En concreto, los datos sobre extranjeros de Ceuta no aparecen desagregados, como ocurre a nivel de país, en extranjeros de régimen general y extranjeros de régimen comunitario, sino que solo distingue entre españoles y extranjeros como se refleja en la tabla 3.6. Este hecho limita las posibilidades de comparación de los datos entre Ceuta y España. Si comparamos los datos del emprendedor español en Ceuta con los del año anterior los datos son muy parecidos en todas las fases del emprendimiento. Si estos mismos datos los comparamos con las cifras de España, los porcentajes de Ceuta son superiores en las fases de naciente, abandono y potencial. Por lo que se refiere al comportamiento de los extranjeros, estos cuentan con mayores obstáculos y gene-

ralmente suelen llevar un amplio periodo de tiempo residiendo en España. Al analizar la información contenida en la tabla 3.6 destaca el leve incremento de la tasa de emprendimiento en la fase de naciente y el aumento en la fase de consolidación respecto al año anterior. También se ha producido una menor tasa de abandono y se mantiene el índice de intención emprendedora. Todos estos datos nos permiten concluir que los extranjeros residentes en Ceuta están resistiendo la actual crisis económica y se afianzan en las actividades iniciadas. Por otra parte, si comparamos el colectivo de extranjeros en Ceuta con el comportamiento de todos los grupos extranjeros (de régimen general y de régimen comunitario) a nivel nacional, los resultados son los siguientes: España tiene unos porcentajes más favorables en las fases de naciente, general y potencial; por el contrario, en Ceuta se dan una tasa menor de abandono y una mayor tasa de consolidación de actividades emprendedoras; por último se produce una igualdad de porcentaje en la fase de nuevo.

3.8. Perfil medio del emprendedor naciente, nuevo, general, consolidado, potencial y que ha abandonado una actividad

A modo de resumen, en la Figura 3.1, se presentan

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

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Español	93,2%	89,6%	90,8%	91,3%	96,9%	88,9%
Extranjero	6,8%	10,4%	6,2%	8,7%	3,1%	11,1%
No específica	0,0%	0,0%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%

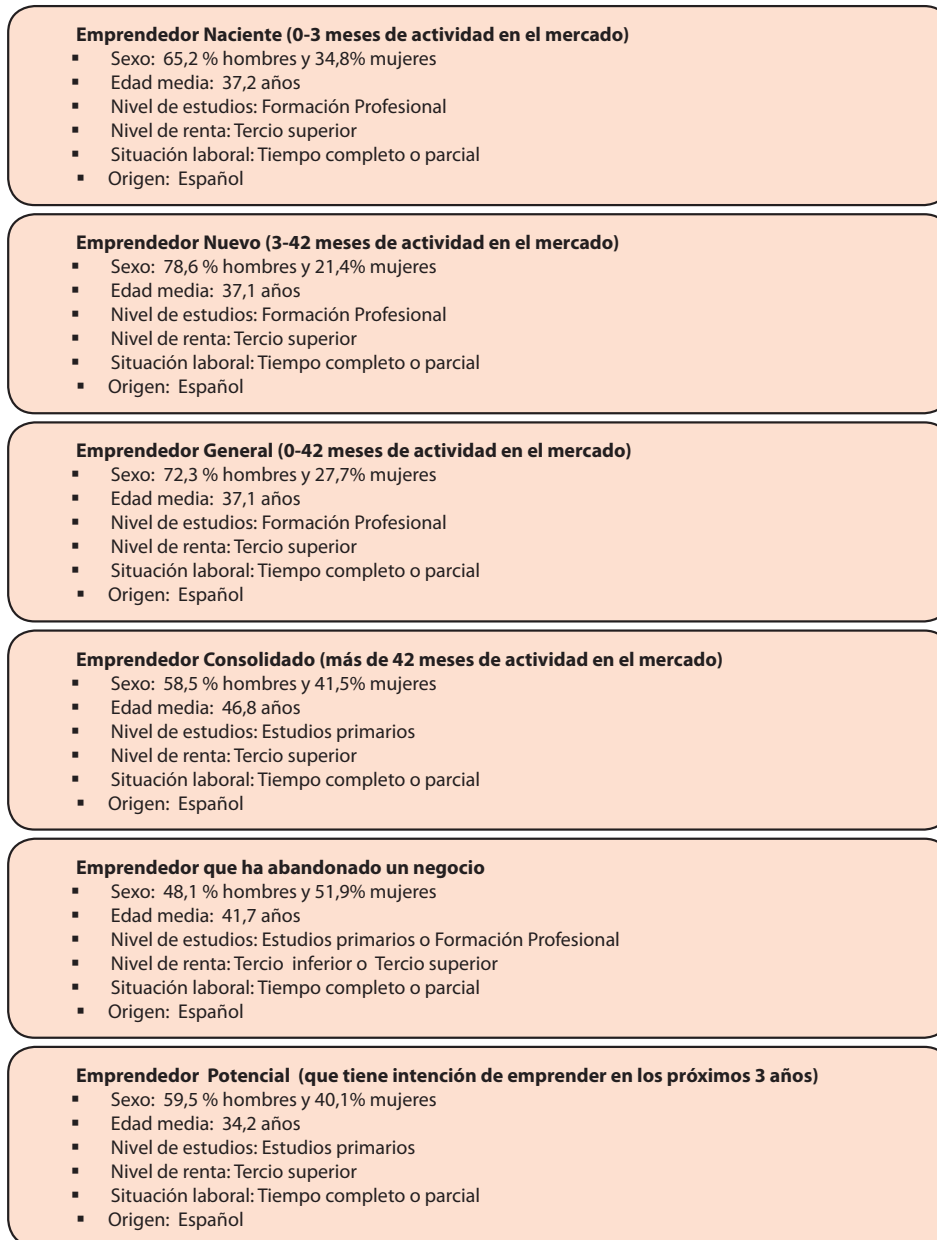



Figura 3.1. Perfil medio de los agentes que integran el proceso emprendedor en Ceuta



los perfiles medios de los diferentes actores que componen el proceso emprendedor en Ceuta: emprendedores nacientes, nuevos y en general; em-

presarios consolidados; empresarios potenciales y los que han abandonado una actividad en los doce meses previos a la encuesta de GEM.



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

Con el fin de caracterizar las empresas resultantes de la actividad emprendedora, se analizan las distribuciones referentes a las siguientes variables, diferenciando entre dos grandes grupos de iniciativas: emprendedoras (con menos de 42 meses en el mercado) 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

Al igual que todos los años, siguiendo los criterios establecidos en la segunda edición de AC-E¹, distinguimos cuatro sectores principales de actividad: extractivo, transformador, servicios a empresas y orientado al consumo. La distribución de las empresas ceutíes en relación a estos cuatro sectores y al conjunto de empresas españolas, queda reflejada en las figuras 4.1 y 4.2.

La comparación entre las iniciativas ceutíes emprendedoras y consolidadas, pone de relieve que en ambos casos el sector orientado al consumo aglutina la mayor parte de las empresas, siendo las distribuciones casi idénticas (48,2% y respectivamente 49,8%). También la proporción de empresas que llevan a cabo actividades de transformación se reproduce prácticamente en las dos categorías de iniciativas (26,5% y 26,4%). Las diferencias más significativas se dan en el caso de los sectores extractivo y de servicios a empresas. Si entre las iniciativas consolidadas encontramos una proporción reducida de empresas que se dedican a actividades de extracción (un 5,1%), las iniciativas emprendedoras parecen excluir casi en su totalidad esa opción de actividad, ya que solamente un 0,9% de ellas se ubica en dicho sector. Este resultado no sorprende dado que, tradicionalmente, el sector extractivo ha

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.

ido mostrando niveles de actividad emprendedoras bastante reducidos, cercanos al 1%. Por otro lado, en el caso del sector de servicios a empresas, observamos que la proporción de nuevas empresas es casi un 6% mayor a la de las empresas consolidadas. Dos circunstancias específicas pueden explicar este dato: por un lado, la actual situación de crisis económica, especialmente inmobiliaria, puede haber conducido a la desaparición de una parte significativa de las empresas consolidadas; por otro lado, una posible reorientación de las nuevas iniciativas hacia otros tipos de servicios empresariales puede haber marcado el crecimiento del sector entre las empresas de nueva creación.

En relación al conjunto de empresas españolas, observamos que, en general, las empresas locales siguen las mismas pautas de distribución sectorial. Se registran diferencias más significativas, aunque siguen siendo reducidas, solamente entre las iniciativas consolidadas en el caso del sector orientado al consumo, que parece tener una representación 8% mayor en la ciudad autónoma que en el conjunto del país, y en el caso del sector extractivo donde la ciudad autónoma registra casi un 5% menos. Estas diferencias muestran una distribución sensiblemente más equilibrada en el caso de las empresas nacionales frente a las ceutíes.

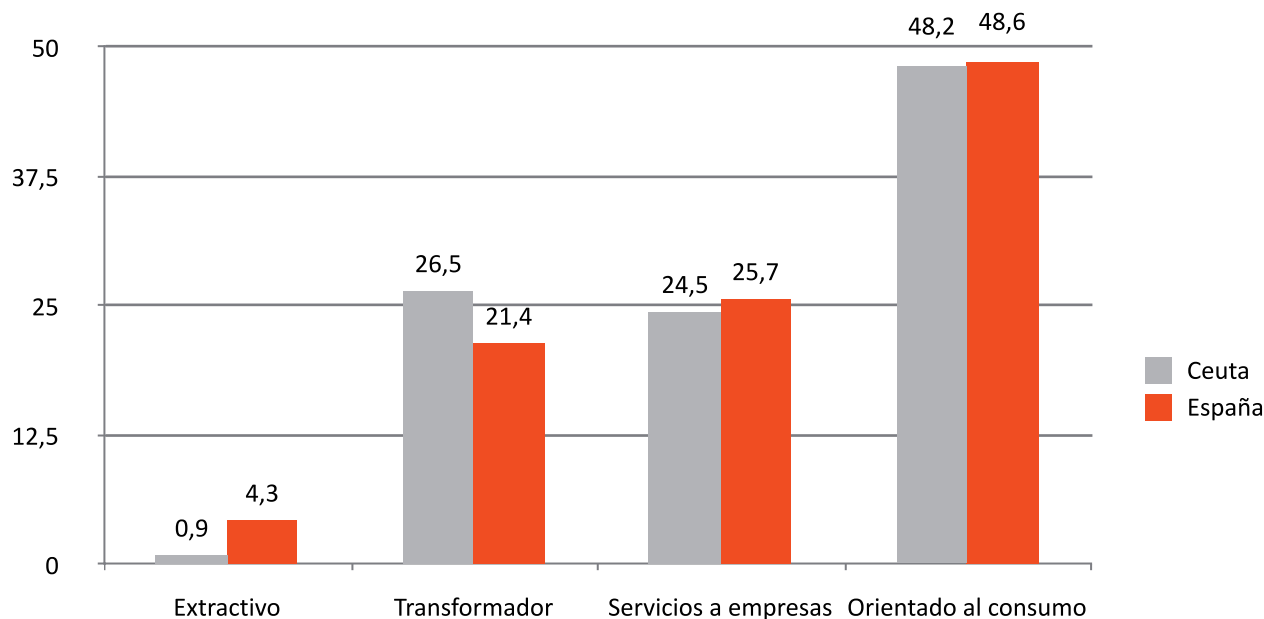


Figura 4.1. Distribución de las iniciativas emprendedoras (operativa entre 0 y 42 meses) en cuatro grandes sectores.

4.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

A continuación nos fijamos en la distribución del número de propietarios entre las iniciativas emprendedoras y consolidadas, como primera aproximación al tamaño de las empresas resultantes de la actividad emprendedora. Al igual que en las ediciones anteriores, desglosamos la categoría de iniciativas emprendedoras en iniciativas nacientes (hasta 3 meses) y nuevas (3-42 meses). Los resultados quedan expuestos en la Tabla 4.1.

Como tendencia general observamos que el número

de propietarios tiende a disminuir a medida que las empresas se consolidan. En media, las empresas nacientes surgen como iniciativa compartida de dos propietarios, pero a medida que se consolidan el número medio de propietarios disminuye a 1,66.

Aunque el número máximo de propietarios aumenta a 10 en las empresas consolidadas, la propiedad compartida se da sólo en un 30% de las mismas. Si un 70% de las iniciativas nacientes cuentan con más de un propietario, este porcentaje baja a 60% para las iniciativas nuevas y se queda en un 30% para las iniciativas consolidadas. Al igual que en años anteriores, los empresarios ceutíes prefieren la propiedad única para desarrollar sus negocios. Estos datos

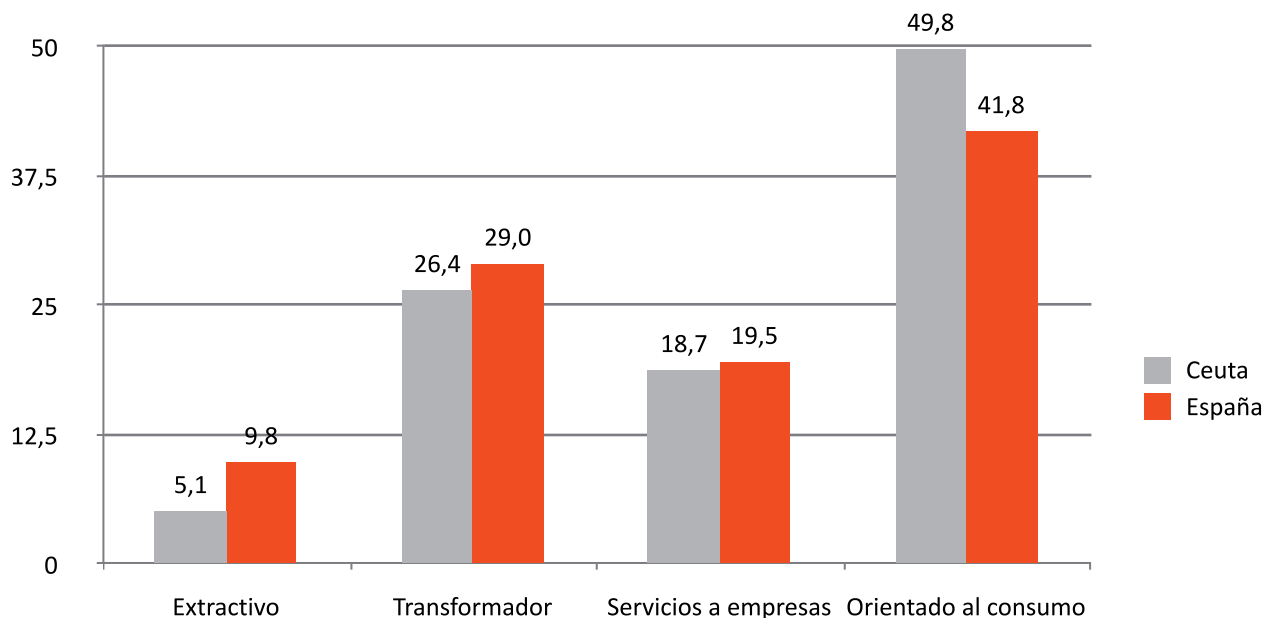


Figura 4.2. Distribución de las iniciativas consolidadas (operativa en más de 42 meses) en cuatro grandes sectores.

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

Iniciativas:	Nacientes	Nuevas	Consolidadas
Media	2,00	1,64	1,66
Mediana	1,70	1,26	1,00
Moda	1,00	1,00	1,00
Des.Estándar	1,43	0,89	1,63
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	1,11	1,00	1,00
Percentil 50	1,70	1,26	1,00
Percentil 60	2,00	1,91	1,00
Percentil 70	2,79	2,00	1,75
Percentil 80	4,90	2,78	2,00
Percentil 90	4,19	3,32	6,13

reflejan ciertas limitaciones en el nivel de financiación atraído tanto en las fases iniciales, pero sobre todo en la fase de consolidación de las empresas ceutíes.

4.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

Siguiendo con la caracterización de las iniciativas resultantes de la actividad emprendedora ceutí, volvemos a aproximar su tamaño, esta vez a través de la variable número de empleados. Distinguimos

cuatro categorías que se muestran en la Tabla 4.2.

Tabla 4.2. Clasificación de las empresas en función del número de empleados

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

Debido a que tanto en el conjunto de la población empresarial española como en el de la ceutí, la mayoría de las empresas son micro y pequeñas empresas, se establecen los siguientes intervalos con vista a ofrecer un análisis más adecuado a la realidad: sin empleados, 1-5 empleados, 6-19 empleados y más de 20 empleados.

Como se puede observar en las figuras 4.3 y 4.4, un 80% de las iniciativas emprendedoras y un 84,4% 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 2,7 % se encuentra en esta situación.

A medida que se consolidan, las empresas ceutíes parecen enfrentarse a dificultades para mantener el empleo generado en la fase inicial. La comparación entre las iniciativas emprendedoras y las consolidadas muestra que mientras las primeras se concen-

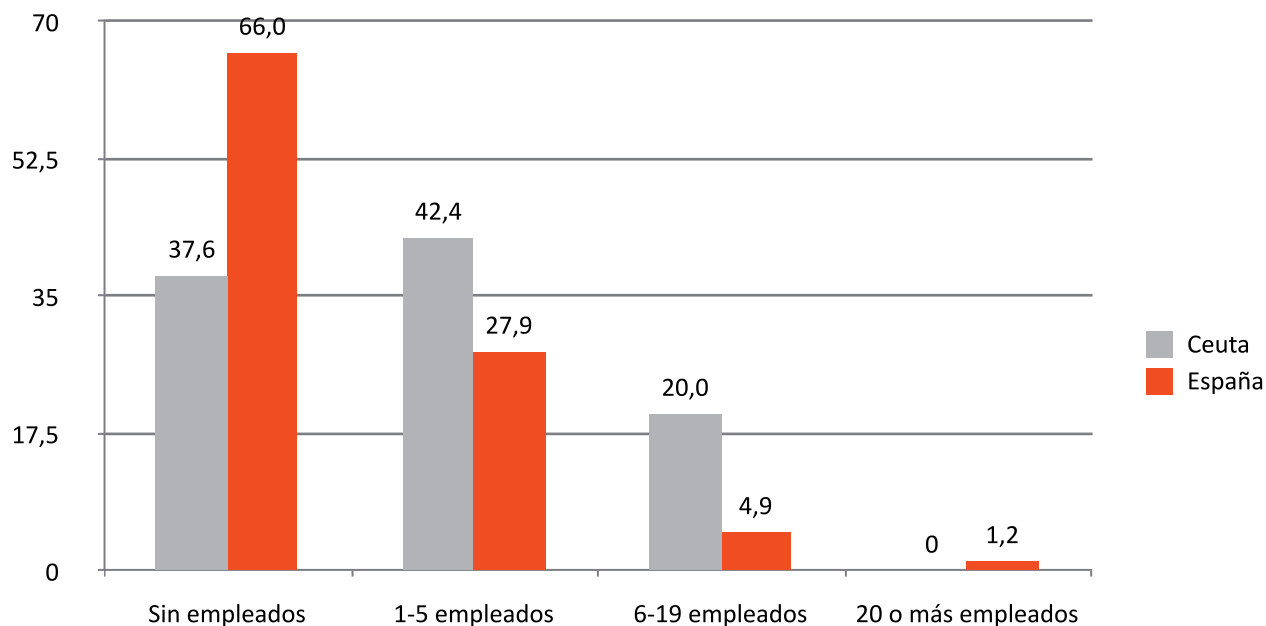


Figura 4.3. Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (desde 0 a 42 meses de actividad).

tran en mayor medida en el grupo “1-5 empleados” (un 42,4%), las segundas registran la mayor concentración en el grupo “sin empleados” (un 45,9%). También el porcentaje de empresas con un tamaño comprendido entre 6 y 19 trabajadores es un 7,1% mayor en el caso de las iniciativas emprendedoras.

La comparación con los datos obtenidos a nivel nacional vuelve a confirmar el mejor posicionamiento de las nuevas empresas ceutíes en cuanto a la creación de empleo. Proporcionalmente, la actividad emprendedora ceutí parece crear más empleo que la nacional, lo que representa un resultado muy positivo en la actual coyuntura económica: hay un 14,5% más de iniciativas emprendedoras ceutíes que generan entre uno y cinco puestos de trabajo y un 15,1%

más de iniciativas ceutíes que generan entre seis y veinte. En el caso de las empresas consolidadas, la comparativa con los registros nacionales proyectan una imagen algo menos positiva en cuanto a la creación de empleo: un 45,9% no tiene ningún trabajador frente al 39,7 nacional, y la proporción de empresas que emplean entre uno y cinco trabajadores es un 10% menor en el caso de Ceuta que en el caso de España. No obstante, en las categorías que generan más de seis empleos, las proporciones locales se equiparan a las nacionales, o incluso las superan en cuatro puntos en el grupo “6-19 empleados”.

Podemos decir, en resumen, que la generación de empleo recae en mayor medida sobre las empresas con menor vida en el mercado que sobre las conso-

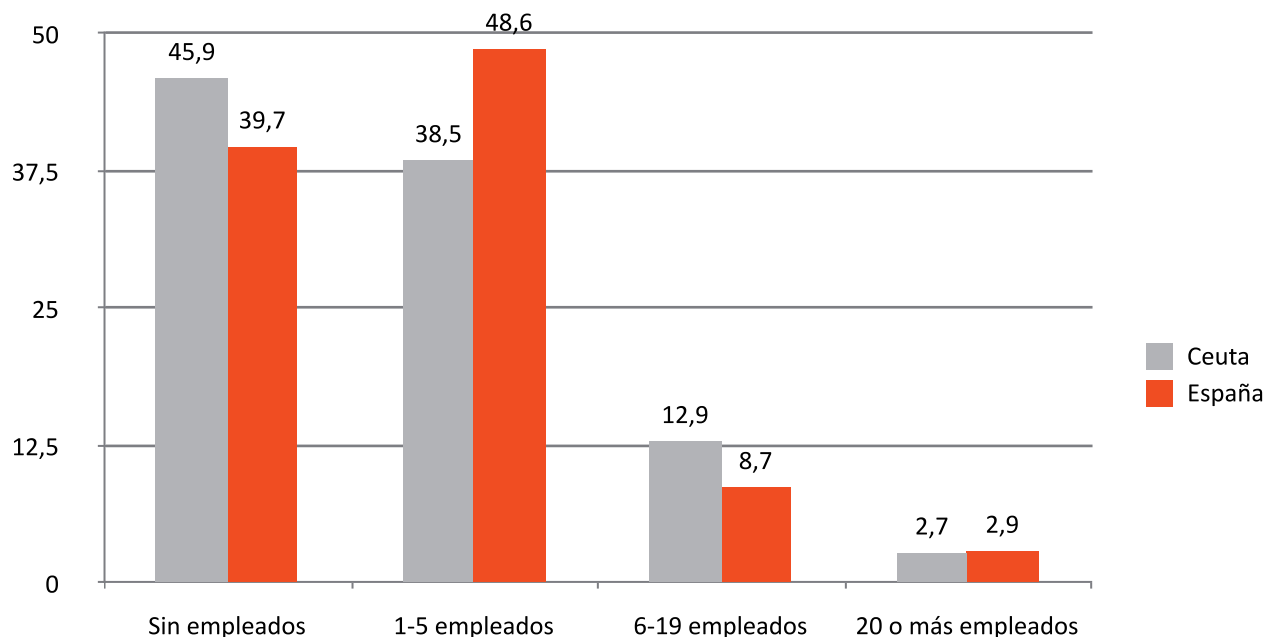


Figura 4.4. Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad).

lidadas y que las iniciativas emprendedoras locales muestran mejores resultados en términos de creación de empleo que las nacionales. En este sentido, las políticas públicas deberían ir dirigidas a mantener el empleo generado en esas fases tempranas de desarrollo empresarial.

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

Con el fin de evaluar las perspectivas de crecimiento general de las empresas, el estudio GEM recoge todos los años las expectativas de los empresarios entrevistados en cuanto a la creación de empleo para los siguientes cinco años. Los resultados obte-

nidos en relación a este asunto quedan expuestos en las tablas 4.5 y 4.6.

Más de la mitad de las iniciativas emprendedoras ceutíes estiman crear hasta cinco nuevos empleos en los próximos cinco años, un 17,6% prevé un crecimiento substancial de seis a diecinueve nuevos puestos, mientras que la proporción de empresas con más de 20 trabajadores asciende al 5,7%. El optimismo mostrado por las empresas ceutíes de nueva creación puede tener el origen en su actual situación positiva en cuanto a la creación de empleo (puesta de manifiesto en el apartado 4.4). La comparación con los datos obtenidos a nivel nacional pone de relieve que las iniciativas emprendedoras ceutíes se muestran más confiadas en cuanto a su

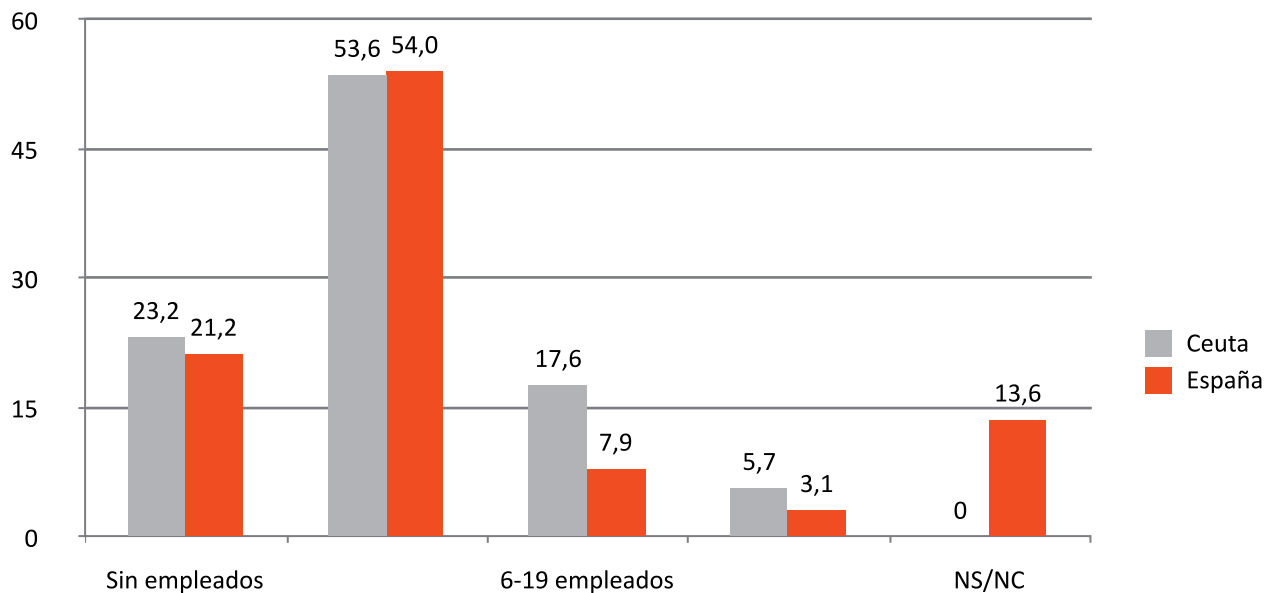


Figura 4.5. Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (desde 0 a 42 meses de actividad).

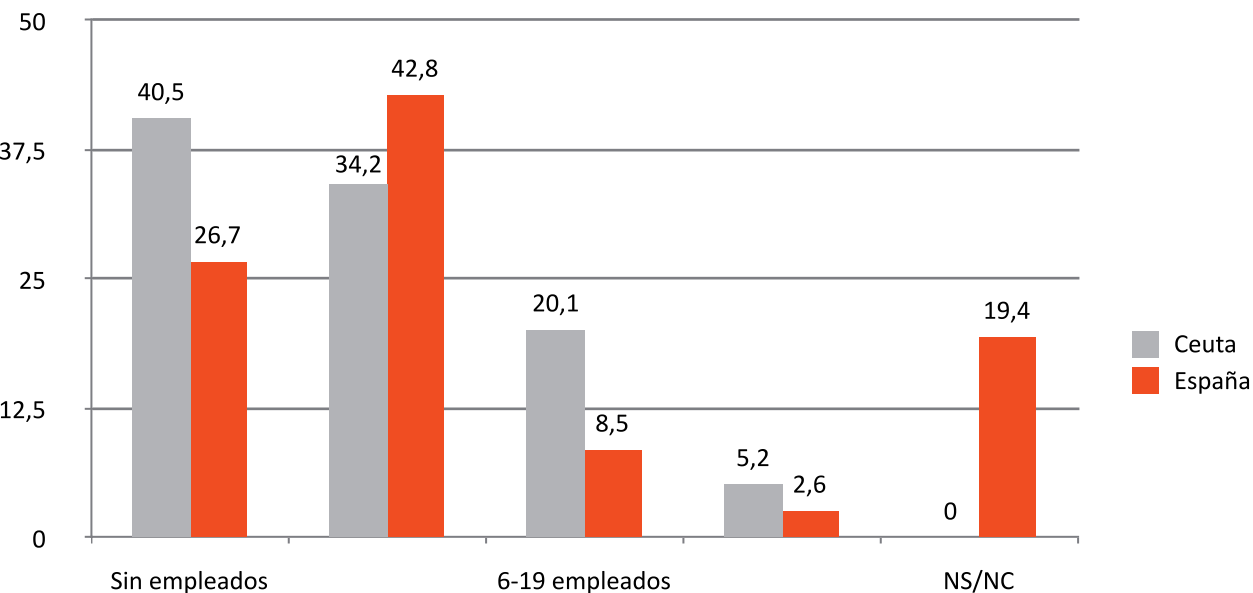


Figura 4.6. Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad).

Tabla 4.3. Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas para dentro de cinco años

Crecimiento medio en empleo esperado en 5 años por:	Media		Desv. Estándar	
	CEUTA	ESPAÑA	CEUTA	ESPAÑA
TEA: iniciativas emprendedoras (0-42 meses de actividad)	3,74	3,55	4,05	23,1
EB: iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	0,84	0,80	2,77	4,33

potencial de crecimiento. Si en el conjunto de las empresas españolas un 13,6% se muestra reservado para hacer cualquier tipo de estimación, en el caso de iniciativas ceutíes se prevén incorporar a más de cinco nuevos empleados en un 23,3% de los casos.

No obstante, quizás también debido a su actual situación que muestra dificultades para mantener el empleo creado, las empresas consolidadas se muestran en general más pesimistas que las nuevas. La mayoría, un 40,5%, estima que seguirá sin emplear a ninguna persona, un 34,2% seguirá empleando entre 1 y 5 trabajadores, mientras que un 20,1% estima emplear entre seis y diecinueve nuevos trabajadores y sólo un 5,2% prevé emplear a más de 20. La comparación con los datos obtenidos para las empresas consolidadas a nivel nacional, revela que los empresarios locales son más atrevidos a la hora de hacer estimaciones. Si casi una quinta parte del empresariado consolidado español se abstiene a la hora de hacer cualquier previsión, sus correspondientes ceutíes estiman un mayor crecimiento en las categorías 6-19 empleados y más de 20 empleados, pero también hay un porcentaje significativamente más elevado que estima seguir sin

crear ningún nuevo empleo (un 13,8% más que en el caso nacional).

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 casi en todos los intervalos estudiados y también sensiblemente más optimistas que las nacionales. En el caso de la actividad consolidada, los datos parecen indicar cierta polarización entre un grupo de empresas, el más numeroso, que se encontrará en una fase de reestructuración, y otro, más reducido, que estima un aumento significativo en el número de nuevos empleos.

No obstante, debido a los múltiples condicionantes del crecimiento en empleo, todos estos datos hay que interpretarlos siempre con cierta cautela. Dichas previsiones se pueden ver afectadas por diversos factores tales como el sector de actividad, la propia dimensión de la empresa o las perspectivas económicas generales.

Los datos sobre crecimiento medio esperado por los dos tipos de iniciativas y la dispersión en torno a

Tabla 4.4. 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	18,8%	10,8%	27,3%	19,9%	54,0%	69,2%
Consolidada	12,8%	9,6%	16,5%	6,6%	70,7%	83,8%

la media confirman las conclusiones extraídas en el apartado anterior: las expectativas de las iniciativas emprendedoras son bastante más elevadas que las expectativas de las iniciativas consolidadas. La diferencia es bastante significativa: 3,74 empleados en el caso de las primeras, frente a 0,84 en el caso de las segundas.

La comparación con los resultados obtenidos a nivel nacional refleja 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, en ambas categorías, el crecimiento medio esperado para las empresas locales es levemente superior al conjunto de la población empresarial nacional estudiada.

4.6. Innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas

La innovación conduce al desarrollo y la introducción en el mercado de nuevos productos, servicios, procesos, técnicas de gestión distribución, etc. Teóricos y profesionales de la gestión empresarial han posicionado la innovación en el corazón del proce-

so emprendedor y de la actividad empresarial en general, considerándola un elemento fundamental para alcanzar el éxito.

Siguiendo la tradición de los anteriores estudios GEM, abordamos la innovación sólo en los aspectos relacionados con el producto o servicio que se ofrece al cliente, diferenciando tres niveles de innovación: 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. Los resultados obtenidos para las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la Ciudad Autónoma de Ceuta se muestran en la tabla 4.4.

Las empresas menos consolidadas o iniciativas emprendedoras siguen mostrando un desempeño superior con respecto a las consolidadas, también en relación a la innovación introducida en el mercado. Un 6% más de las iniciativas emprendedoras afirman ofrecer productos/servicios completamente innovadores y un 10,8% más manifiestan haber introducido innovaciones parciales, en relación a las consolidadas. 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 considere de nuevo la innovación en productos/servicios. No obstante, la mayor parte de las iniciativas ceutíes tanto emprendedoras (50%), como consolidadas (70,7%), se caracterizan como no innovadoras.

La comparación con los datos recogidos a nivel nacional arroja evidencia de una actividad innovadora más intensa entre las empresas ceutíes. Se registran porcentajes superiores en todas las categorías, tanto en el caso de las empresas de nueva creación, como en el de las consolidadas.

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

Numerosos y diversos estudios previos han resaltado la importancia del entorno competitivo en la supervivencia y el éxito de las empresas, dado que el exceso de competencia es, muchas veces, uno de los factores que impulsan el cierre de las mismas. Por ello, el Observatorio GEM da cuenta del grado

de competencia percibido por las empresas en su entorno, identificando tres niveles principales. La tabla 4.5. expone los resultados obtenidos en relación a este aspecto en la Ciudad Autónoma de Ceuta.

Tanto en el caso de las iniciativas emprendedoras (87,6%), como en el de las consolidadas (97,1%), observamos que la mayoría percibe al menos alguna competencia. Al igual que en los apartados anteriores, los datos confirman que las empresas consolidadas se enfrentan a un escenario más sombrío que sus contrapartes de nueva creación. Casi todas perciben al menos alguna competencia y la mayor parte de ellas afirman encontrarse en una situación de mucha competencia (66,53%), mientras la mayoría de las iniciativas emprendedoras señalan percibir un nivel medio competencia (44,6%) y un 12,4% consideran que no se enfrentan a ninguna competencia. Estos resultados están en sintonía con los encontrados en aparados anteriores y, relacionándolos, podemos explicar en parte las situaciones de ventaja competitiva de las iniciativas emprendedoras por el grado de innovación más elevado que presentan sus productos y servicios.

Tabla 4.5. 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	12,4%	8,0%	44,6%	31,9%	43,0%	60,1%
Consolidada	2,9%	5,2%	30,6%	23,0%	66,53%	71,8%

En relación a los datos recogidos para el conjunto de las empresas españolas entrevistadas, podemos concluir que las empresas ceutíes se desenvuelven en un entorno que se percibe más munificente desde el punto de vista de la competencia. Destaca una vez más la posición más ventajosa que parecen disfrutar las iniciativas emprendedoras ceutíes frente a las nacionales, en conjunto.

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

El Observatorio GEM evalúa la medida en la cual las empresas ceutíes incorporan nuevas tecnologías en sus procesos productivos, preguntando a los emprendedores acerca de la antigüedad de las tecnologías utilizadas para llevar a cabo su producción. En la tabla 4.6 se presentan los datos recogidos con respecto a este asunto.

En la última década, desde todos los ámbitos, públicos y privados, implicados en el desarrollo económico se viene destacando la importancia que desempeña la incorporación de nuevas tecnologías en el desarrollo de los procesos productivos para

la competitividad de las empresas españolas. Esa apuesta se ha concretado en esfuerzos de distinta índole realizados desde las administraciones públicas y el tejido empresarial con el fin de facilitar el acceso de las empresas a estas nuevas tecnologías. No obstante, la evolución de la economía española en los últimos años ha dificultado dichos esfuerzos, retrasando la incorporación masiva de nuevas tecnologías en el proceso productivo. La Ciudad Autónoma de Ceuta no constituye una excepción en este sentido. La mayoría de las empresas ceutíes, nuevas y consolidadas, utilizan tecnología con más de cinco años de antigüedad: un 63,7% en el primer caso y un 72,4% en el segundo.

La comparativa entre las empresas de nueva creación y las consolidadas vuelve a reiterar que, al igual que en el conjunto de la población empresarial española entrevistada, son las iniciativas emprendedoras las que consiguen incorporar en mayor medida los últimos desarrollos tecnológicos. Esta situación puede constituir también una explicación de la posición competitiva más favorables de la que disfrutaban las iniciativas emprendedoras ceutíes.

Por otro lado, poniendo en paralelo los datos regis-

Tabla 4.6. 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	16,0%	7,5%	20,3%	16,8%	63,7%	75,7%
Consolidada	9,7%	5,0%	17,9%	7,6%	72,4%	87,4%

trados a nivel nacional y local, podemos observar 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 representan prácticamente el doble de las nacionales.

4.9. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

En un escenario de creciente globalización e intensa competencia en los mercados nacionales e internacionales, la internacionalización de las empresas españolas constituye un elemento de importancia estratégica para las mismas. Al igual que la innovación o el uso de las nuevas tecnologías, la internacionalización ha cobrado especial relevancia como elemento clave a desarrollar para superar la actual situación económica.

Al igual que en años anteriores, el estudio GEM evalúa el grado de internacionalización de las empresas ceutíes preguntado por la proporción de clientes potenciales que vive fuera de su país. Los resultados obtenidos tanto para las iniciativas emprendedoras como para las consolidadas se pueden contemplar en la tabla 4.7.

En Ceuta, la mayoría de las empresas estudiadas, tanto las de nueva creación (59,8%), como las con-

Tabla 4.7. 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	59,8%	73,0%	57,5%	77,3%
1-25%	14,1%	21,2%	27,2%	18,3%
25-75%	12,0%	3,4%	6,7%	2,6%
75-100%	14,1%	2,4%	8,6%	1,8%
NS/NC	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

solidadas (57,5%), no realiza ninguna actividad exportadora. Si casi un tercio de las iniciativas consolidadas están implicadas en actividades de exportación de intensidad reducida, cuando se trata de intensidades exportadoras más elevadas (25-75% y 75-100%) el número de empresas nuevas prácticamente dobla al de empresas consolidadas. Estos datos indican que entre las nuevas empresas hay un grupo que nace con una clara vocación internacional, mientras que las empresas consolidadas intentan incorporarse de manera más progresiva a dicha tendencia. 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.

Al comparar los datos de Ceuta con los del conjunto de España podemos observar que las empresas

locales, nuevas y consolidadas, presentan un mejor desempeño en lo referente a su capacidad exportadora. Destacan especialmente las proporciones significativamente más elevadas de iniciativas ceutíes que presentan máxima intensidad exportadora.

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

Por último, para evaluar el resultado de la actividad emprendedora ceutí, nos fijamos en su potencial de expansión en el mercado. Para ello, al igual que todos los años, utilizamos el índice de potencial de expansión que se calcula en función de los resultados obtenidos en relación a las características de las actividades emprendedoras. La tabla 4.8 muestra los resultados al respecto.

Al igual que en el conjunto de las empresas españolas, la mayoría de las iniciativas ceutíes no estima ningún tipo de expansión, si bien, en el

caso de las consolidadas el porcentaje es significativamente mayor (72,6% frente a 49,3%). Asimismo, las iniciativas emprendedoras vuelven a reiterar una mejor previsión frente a las consolidadas, también acerca de su potencial de expansión. Destaca en este sentido que la proporción de empresas consolidadas que prevean una notable expansión es casi nula. Los datos vuelven a confirmar una vez más que las iniciativas consolidadas se enfrentan a un escenario económico significativamente más hostil.

Con respecto a la comparativa nacional, las iniciativas ceutíes, tanto emprendedoras como consolidadas, parecen tener previsiones de expansión notablemente más optimistas que las nacionales en todas las categorías.

Tabla 4.8. 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	49,3%	67,4%	72,6%	80,6%
Alguna expansión sin uso de NT	34,8%	25,1%	17,7%	14,5%
Alguna expansión con uso de NT	9,9%	6,7%	8,9%	4,4%
Notable expansión	6,1%	0,8%	0,8%	0,6%



CAPÍTULO

5

**FINANCIACIÓN
DEL PROCESO
EMPRENDEDOR EN
CEUTA**

Capítulo 5: Financiación del proceso emprendedor en Ceuta

5.1. Introducción

Acusando la persistencia de la crisis, los datos sobre la financiación del proceso emprendedor en Ceuta, al igual que ocurre en España, muestran escasas variaciones con respecto a los del año 2009. Si bien es cierto que se acusa un notable incremento de casos extremos de empresas que no han necesitado capital y de otras que han requerido inversiones muy ambiciosas para su puesta en marcha, todo lo cual ha afectado a la media de capital semilla necesario para emprender, que prácticamente se duplica. Sin embargo, la mediana, mucho más representativa que la media, se ha mantenido en los mismos niveles que el año anterior, evidenciando que estos indicadores no están recuperándose con la rapidez deseada.

5.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en Ceuta

Según los resultados arrojados en Ceuta por la encuesta GEM, la media de capital semilla necesaria para poner en marcha iniciativas nacientes se situó en 108.630 € frente a los 210.195 € obtenidos para la media nacional. Aunque la cifra supone un 48% menos respecto a la media nacional, si tenemos en cuenta la cifra obtenida en Ceuta en 2009, 82.779 €,

supone un incremento del orden de un 31%, similar al obtenido en periodos anteriores, por lo que no sigue la tendencia nacional cuyo crecimiento es el mayor experimentado en los periodos analizados.

Con respecto a la variabilidad del capital semilla medio necesario, se sitúa en torno a los 171.897 euros, oscilando entre un valor mínimo de 1.000 y un máximo de 1.000.000 euros. Aunque la desviación típica es mucho menor a la nacional que asciende a 880.000 €, 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, cifra coincidente con la del periodo anterior, por lo que las iniciativas son más ambiciosas en general, incluso más que para el caso nacional que se sitúa en menos de la mitad, concretamente en 25.000 euros.

Por otro lado, el capital medio aportado por los emprendedores se sitúa cercano a la mitad del necesario, situándose la mediana en 41.932 euros, superando el más del doble al dato nacional (unos 15.000 euros) y en términos muy similares a los del periodo anterior en Ceuta. Este dato evidencia las necesidades de financiación ajena que siguen habiendo en el 2010 al igual que ocurre con el caso nacional, situación que ya se dio en el 2009.

Los emprendedores están poniendo, por término medio, el 44,40% del capital necesario, aunque más

del 40% del colectivo pone todo el capital. Comparando con el periodo anterior, el porcentaje es un 2% menor, pues la media suponía un 45,33%, por lo que la variación no es significativa.

Como conclusión a partir de los datos analizados se concluye que alrededor del 56% de los emprendedores nacientes necesita fondos ajenos para poner en marcha su iniciativa, porcentaje algo inferior al nacional situado en el 60%.

Otra información que se obtiene del Observatorio GEM es que en término medio, sólo un 35,62% de los emprendedores ponen el 100% del capital semilla, dato prácticamente coincidente con el periodo analizado anteriormente. Este dato es similar a la media nacional, que es del 35,8%. En los casos en que el capital no es aportado al 100% por el emprendedor, la cantidad invertida no supera en media el 41,27% del total necesario, porcentaje superior al dato nacional.

Tabla 5.1. Características y distribución del capital semilla

		CAPITAL SEMILLA NECESARIO POR START UP		CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR		CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR	
		(Euros)		(Euros)		(% sobre total)	
		Nacional	Ceuta	Nacional	Ceuta	Nacional	Ceuta
Media		210194,9	108629,65	119066,5	48656,03	67,1	44,4
Mediana		30000	70816,05	15000	41932,51	75	47,51
Moda		25000	60000	15000	30000	100	50
Desv. típ.		878161,5	171897,37	565405,9	96110,87	35,1	32,51
Mínimo		1	1000	1	3000	0	5
Máximo		10000000	1000000	7000000	500000	100	100
Percentiles	10	5000	21943,01	2000	6129,35	12,5	8,82
	20	7500	35180,06	5000	9485,66	33,3	27,86
	30	15000	45669,28	6000	17130,53	41,6	35,75
	40	20716,6	54941,45	10556,3	24524,26	50	44,76
	50	30000	70816,05	15000	41932,51	75	47,51
	60	40000	98657,48	20000	63905,02	100	53,88
	70	70000	165506,35	30000	124425,5	100	88,11
	80	113572,9	548520,9	50000	59279,02	100	60,59
	90	250000	194076,8	150000	114443,48	100	84,65

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

En las ediciones anteriores de este informe, y en general desde que se inició el proyecto GEM, se han considerado indistintamente las figuras de *business angel* e inversor informal, situándolos en un mismo grupo de análisis, al ser entendidos como proveedores informales de capital para negocios ajenos, de cuya propiedad no forman parte, ni en cuya gestión participan. Sin embargo, los expertos y la literatura especializada distinguen cada vez más entre inversor informal y *business angel*, en función de dos dimensiones: la relación que les une al emprendedor que recibe sus fondos y su grado de profesionalización. El inversor informal tiene una relación más cercana con el emprendedor al que respalda (familiares, amigos...), mientras que el *business angel* no guarda relación tan cercana e invierte profesionalmente en iniciativas empresariales. Ambas figuras conformarían el grupo de **inversores privados en negocios ajenos**, figura que estudiamos en este epígrafe para el caso de la Comunidad Autónoma de Ceuta, y para el período 2007-2010.

En el caso de Ceuta, un 1,89% de la población adulta actúo como inversor privado en negocios ajenos, porcentaje levemente inferior al del año anterior, no siguiendo por tanto la tendencia marcada en el caso nacional donde, en el 2010, un 3,24% de la población activa ha puesto dinero propio en negocios de otros. El indicador ha aumentado muy ligeramente (casi un 7%) y, contra pronóstico, sigue sien-

do más elevado que el del año 2008, confirmándose que esta fuente de financiación es muy relevante en un escenario de crisis en que falta acceso a fondos bancarios y se recortan los fondos públicos disponibles para el emprendimiento en general, que no en determinados sectores estratégicos.

5.4. El perfil del inversor privado en negocios ajenos

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 privado en negocios ajenos de Ceuta es varón (59%), con una media de edad en torno a los 41 años, con estudios de nivel medio, renta familiar media, y situación laboral activa (77%).

Este perfil es muy similar al presentado en el caso nacional, si bien puede señalarse como una de las principales diferencias el incremento del porcentaje de hombres sobre mujeres experimentado en 2010 en Ceuta, mientras que a nivel nacional se ha recuperado discretamente la participación femenina en este colectivo. Asimismo pueden identificarse otras diferencias en las tendencias analizadas:

- Aumenta la presencia de emprendedores y la de empresarios consolidados.

Tabla 5.2. Perfil del inversor privado en negocios ajenos en Ceuta

Business Angel o inversor informal de entre 18 y 64 años de edad		
Predominantemente es un hombre	59,1% son hombres (61,2% en España) 40,9% son mujeres (38,8% en España)	
Edad media de 41 años	18,68% tiene estudios de nivel bajo 52,05% tiene estudios de nivel medio 29,26% tiene estudios superiores	
Situación laboral activa 77,39%	El 22,56% tiene rentas anuales de 30.000 o menos euros	
Otro caso 22,61%		
El 13,10% está involucrado en una iniciativa emprendedora	El 8,67% es propietario o participa en una empresa consolidada	
El 8,10% ha abandonado una actividad	El 19,80% es emprendedor potencial	
Ve buenas oportunidades el 22,37%	Tiene conocimientos para emprender el 67,90%	No teme al fracaso un 47,56%

- Aumenta la presencia de empresarios que han abandonado alguna actividad.
 - Aumenta en ocho puntos porcentuales la presencia de inversores con habilidades y conocimientos para emprender.
 - Disminuye en dos puntos porcentuales el porcentaje de inversores que no teme al fracaso, por lo que la confianza decrece a diferencia del caso nacional.
- Como similitudes encontramos que:
- Ascende la edad media en casi un año, lo cual significa nueva desaparición de personas jóvenes en el circuito de la financiación informal.
 - Sin embargo, aumenta la proporción de personas con estudios superiores
 - Se mantiene el porcentaje de inversores que tienen una situación laboral activa

- La distribución de renta de este colectivo sigue tendiendo a concentrarse en los intervalos superiores.
- Cae en dos puntos porcentuales la proporción de inversores que percibe buenas oportunidades para emprender en los próximos seis meses en su zona.
- Disminuye la presencia de emprendedores potenciales.

En lo que respecta al tipo o categoría de inversor privado en negocios ajenos 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 51%, porcentaje levemente inferior al español correspondiente al 53%, seguidos de los de amigos o vecinos 29%, característica que se ha repetido a lo largo de los periodos analizados por el GEM. De acuerdo a la distinción posible dentro de los inversores privados (expuesta más arriba), estos porcentajes nos indican que los inversores en negocios ajenos ceutíes son mayoritariamente inversores informales, que apoyan iniciativas de personas con los que mantienen una relación cercana, mostrando un grado de profesionalización bajo y, por tanto, habiendo escasa representación de *business angels* propiamente dichos.

Tabla 5.3. Relación del inversor privado en negocios ajenos con el beneficiario de su inversión

	CEUTA	ESPAÑA
Familia directa	50,8	53,2
Otros familiares	5,1	4,6
Compañero de trabajo	6	6,3
Amigos, vecinos	28,6	29
Desconocidos	0,0	4,7
Otros casos	2,1	2,1
No sabe	3,4	0
No contesta	4	0

Otra cuestión interesante de analizar es la cantidad media que aportan estos inversores privados en negocios ajenos en Ceuta, y que asciende a 18.056 euros un 28% menor a la media del periodo anterior, frente a los 139.772 euros en España, dato que puede estar afectado por casos atípicos, por lo que resulta más representativa la mediana de 8.000 euros.

La mediana en Ceuta, más representativa que la media, se sitúa en unos 15.582 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 600 euros y un máximo 120.000 euros. 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

Como en ediciones anteriores, la agregación de datos de años consecutivos para la elaboración de este informe (en el presente documento, 2007-2010), nos permite afrontar por tercera vez, y desde la edición de 2008, el análisis del fenómeno emprendedor femenino, que tanta relevancia está adquiriendo en el desarrollo de la actividad empresarial, y en consecuencia, del crecimiento regional. Para la elaboración de este capítulo, y con el objetivo de estudiar sólo las iniciativas consideradas emprendedoras por el proyecto GEM, se han tenido en cuenta sólo aquellas empresas de 0 a 42 meses de vida.

Iniciamos este capítulo del informe con el 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 2010. Pasamos a continuación a presentar el perfil de la mujer emprendedora y las características de las iniciativas empresariales puestas en marcha por mujeres. Tras esto, se expone la valoración de factores personales y sociales mostrada por la población adulta, los propios emprendedores y emprendedoras, y los expertos en Ceuta. Por último, cerraremos el capítulo

con el análisis del papel de la mujer en las figuras de *business angel* e 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 entre la población adulta, calculado según el género (tabla 6.1). En el conjunto de la población de 18 a 64 años, y para el período 2007-2010, se estima que había un 2,64% de iniciativas en fase emprendedora puestas en marcha por mujeres, frente al 6,66% de masculinas. También en el caso nacional el indicador es mayor para los hombres que para las mujeres (5,40% frente a 3,18%), aunque la diferencia entre la tasa masculina y la femenina es menor que para el caso ceutí. De estos datos se deduce que sigue existiendo una diferencia significativa entre la cantidad de iniciativas emprendedoras lideradas por hombres respecto de las mujeres, diferencia más marcada con respecto a la media nacional para la Ciudad Autónoma de Ceuta.

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	6,66%	5,40%
TEA femenino	2,64%	3,18%

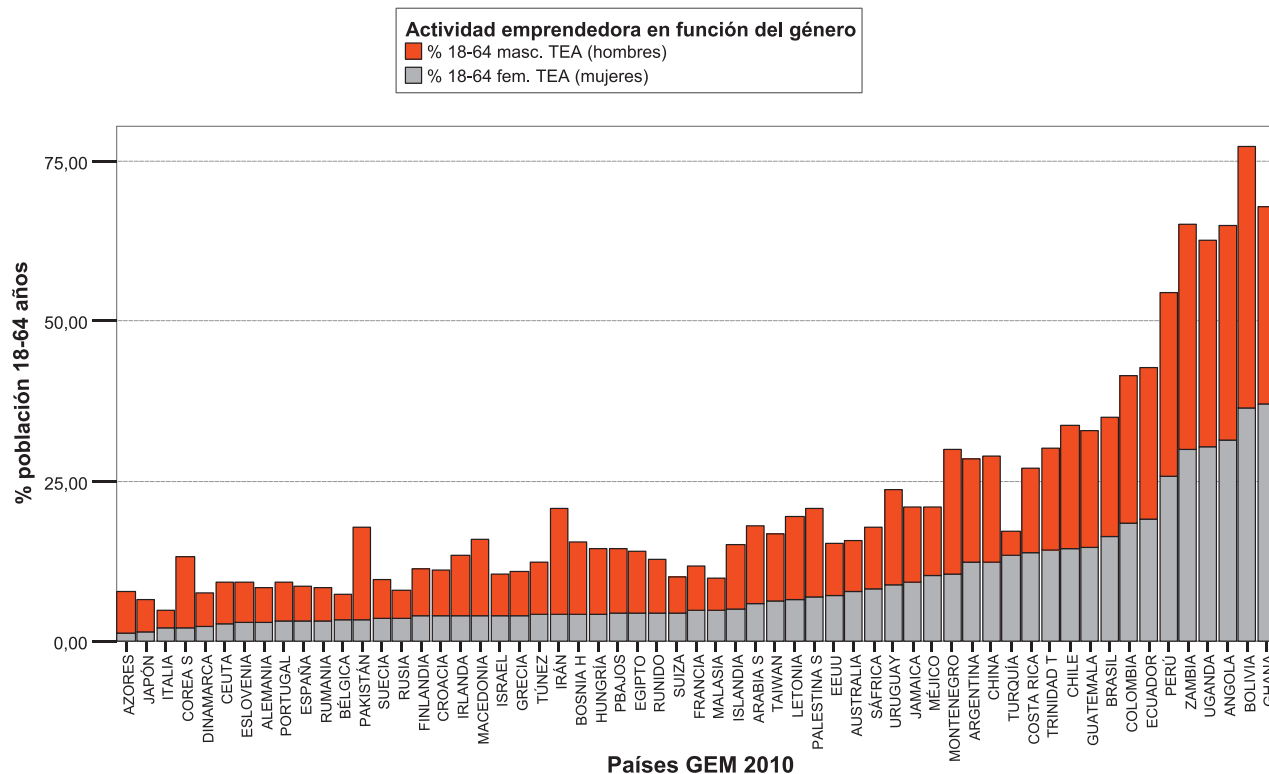


Figura 6.1. Tasa de actividad emprendedora en función del género en Ceuta y los países GEM 2010.

Calculando el ratio mujer/hombre, referido a la actividad emprendedora femenina en comparación con la masculina, este arroja un valor de 0,40 para el período 2007-2010 en Ceuta, inferior al 0,59 correspondiente a la media nacional para 2010, y también inferior al mismo dato en la edición anterior para la Ciudad Autónoma, que supuso una cifra de 0,45. Ceuta sigue la tendencia descendente observable para todo el conjunto nacional, ya que esta cifra en 2009 para España era de 0,62.

Estos datos siguen revelando una mayor participación masculina en el proceso de creación de empresas, a pesar de las políticas de fomento del emprendimiento femenino puestas en práctica por las instituciones a diversos niveles. Al igual que para el caso general de España, y como ocurre en la mayoría de las economías desarrolladas, el género sigue suponiendo un factor diferencial en la actividad emprendedora, observable en una mayor actividad masculina en términos pro-

porcionales. La crisis ha podido jugar un papel importante en el mantenimiento de estas diferencias, que no indican sino un retraimiento de los indicadores de la actividad emprendedora de la mujer.

Pasando ahora a la comparativa internacional (figura 6.1), en el marco internacional GEM 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 Japón, Dinamarca, Italia o Corea del Sur. España se sitúa en una posición favorable con respecto a algunos miembros de la UE, quedando por encima de Alemania, Eslovenia, Dinamarca, Italia o Portugal. Bélgica, Suecia, Irlanda o Finlandia presentan mejor posicionamiento en cuanto a actividad emprendedora femenina, en comparación con el resto de países de la UE, destacando Francia y Letonia.

Como vemos en el gráfico, se evidencia de forma generalizada una mayor debilidad en la actividad femenina, lo cual hemos de situar, un año más, en un escenario económico de crisis. A esto hay que sumar posibles factores explicativos como la restricción en la financiación a las emprendedoras, el sector en el que operan las iniciativas empresariales de mujeres, la menor dimensión en general de estas iniciativas, etc.

La mayor representación masculina en la actividad emprendedora es más acusada en los países de-

sarrollados, ya que, como viene ocurriendo en los últimos años, son los países menos desarrollados los que ostentan una mayor contribución femenina (véase el claro ejemplo de Ghana, donde la TEA femenina supera a la masculina).

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, teniendo un importante peso el sector servicios. 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 países en vías de desarrollo difieren de los países llamados desarrollados, en los que la economía está impulsada por la innovación, y donde hay mucho más empleo público y por cuenta ajena.

De todos estos datos se desprende que en Ceuta, al igual que en España y en la mayoría de las economías desarrolladas, la actividad emprendedora viene mostrando, proporcionalmente, una mayor representación masculina.

6.3. Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora ceutí

En este apartado se resumen los datos relativos a las características de los emprendedores y emprendedoras en Ceuta, involucrados en iniciativas de hasta 42 meses de vida, para el período cuatrienal considerado, 2007-2010. Se trata de analizar comparativamente los perfiles del emprendedor y la emprendedora ceutíes, atendiendo a las principales variables socio-demográficas, para caracterizar así a los agentes centrales del proceso de emprendimiento en Ceuta y protagonistas del fenómeno cuya comprensión intentamos enriquecer.

En relación a la edad, con una media de 39,5 años, la mujer emprendedora es más de tres años mayor que el hombre, 36,2 años. La diferencia es mayor que la observada para el caso nacional (37,2 hombres y 36,7 mujeres), siendo un hecho que puede

venir explicado por factores personales, pero también socioculturales. No obstante, las medias para los grupos masculino y femenino son cercanas y se sitúan ambas en el rango de 35 a 40 años, lo que da como resultado un colectivo emprendedor bastante equiparado en cuanto a edad media, y con mayor presencia de jóvenes.

En cuanto al nivel educativo (tabla 6.2), las mujeres emprendedoras con estudios superiores representan un menor porcentaje que los emprendedores (18,6% frente a 25,7%). Ambos sexos se concentran en mayor medida en estudios de nivel medio (secundarios y FP). Entre las emprendedoras ceutíes de la muestra no hay mujeres sin estudios, mientras que en el colectivo masculino esta categoría recoge a un 2,3%.

Estos resultados son diferentes en relación a la media española, donde apenas existen diferencias en relación al nivel de formación, y sugieren la necesidad de seguir haciendo esfuerzos en el ámbito de la formación superior entre el colectivo femenino.

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

Tabla 6.2. Nivel educativo en emprendedores y emprendedoras

		SEXO		Total
		Hombre	Mujer	
Nivel educativo	Sin estudios	2,3%	0,0%	1,7%
	Primarios	21,3%	28,7%	23,3%
	Secundarios	12,2%	28,7%	16,9%
	FP	38,5%	24,0%	34,5%
	Superiores	25,7%	18,6%	23,6%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

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

		SEXO		Total
		Hombre	Mujer	
Nivel de ingresos	Bajo	12,7%	36,8%	19,4%
	Medio	21,9%	19,2%	21,1%
	Alto	41,9%	10,1%	33,1%
	NS / NC	23,5%	33,9%	26,4%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Respecto del origen y régimen de residencia (nacional, extranjero en régimen general o no comunitario, o extranjero comunitario), y referido al período 2007-2010, el hombre emprendedor ceutí es en un 90,5% de origen nacional y en un 9,5% extranjero no comunitarios. En el caso femenino, el 6,8% de emprendedoras son extranjeras en régimen general, y el 93,2% de nacionalidad española. 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 para 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 (58,9%) en mayor medida que los hombres (42,2%), para el período de estudio (2007-2010). El emprendedor masculino ceutí se concentra en mayor medida en negocios ya puestos en funcionamiento (57,8%), frente a la mujer (41,1%), que presenta una tendencia mayor a iniciar negocios. Esto indica que, dentro del colectivo de emprendedores, el papel jugado por las mujeres en la actividad relativa a iniciativas nacientes (0-3 meses) ha sido mayor. Podemos interpretar estas cifras como una mayor predisposición por parte de la emprendedora ceutí a afrontar nuevos retos desde el inicio al apostar por iniciativas nacientes, en comparación a su homónimo masculino. A su vez, esto supone una diferencia a destacar con respecto

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)	42,2%	58,9%	46,8%
	Nueva (3-42 meses)	57,8%	41,1%	53,2%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

al conjunto nacional, donde la distribución de la actividad emprendedora según sus etapas (naciente y nueva) en función del género ha presentado proporciones similares.

En cuanto a la dimensión de las actividades emprendedoras, el número medio de propietarios en iniciativas de mujeres ha sido de 1,63, mientras

que para los hombres esta cifra se sitúa en 1,88, no siendo una diferencia a destacar. Estos números indican que tanto emprendedores como emprendedoras en Ceuta tienden a asociarse y compartir la propiedad de las iniciativas de negocio que afrontan, siendo la tendencia ligeramente mayor en el caso masculino. Los cálculos para el caso nacional arrojan cifras muy similares a estas (1,69 hombres y 1,61 mujeres), si bien la tendencia reduccionista a lo largo de los últimos años indica una participación en propiedad cada vez menor para el caso de España en general, con una tendencia a la baja bastante menos marcada para el caso ceutí.

Sobre el número de empleados (tabla 6.5), y referido al período 2007-2010, 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 (66,3% frente al 35,6%), mientras que los hombres prefieren proporcionalmente más al autoempleo (41,3% frente al 24,5%). Sin embargo, el emprendedor ceutí tiene entre 6 y 19 empleados en un 23,1%, frente a un 9,2% en el caso femenino, lo cual nos permite afirmar que ellos, en comparación con ellas, tienden sensiblemente más a la creación de empresas de mayor dimensión, en lo que a número de empleos se refiere. Ni el colectivo emprendedor masculino ni el femenino incluye iniciativas de gran tamaño, al

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%	24,5%	37,6%
	1-5 empleados	35,6%	66,3%	42,4%
	6-19 empleados	23,1%	9,2%	20,0%
	20+ empleados	0,0%	0,0%	0,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

no existir ningún caso para la categoría correspondiente a más de 20 empleados.

Tras la dimensión actual, presentamos ahora algunos datos sobre la dimensión futura, es decir, las expectativas de crecimiento en empleo en los próximos 5 años para los emprendedores ceutíes. 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 para las emprendedoras (65,9%) que para el colectivo masculino (49,4%). Destaca el hecho de que son más los hombres que no esperan contratar a nadie (26,5%), mientras que sólo el 13,4% de las emprendedoras contempla esta posibilidad. Casi 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 (20,7% frente al 16,5%). Destaca la ausencia de expectativas por parte de las emprendedoras de contratar en los próximos 5 años a 20 empleados o más, pero el hombre, en un 7,6% de los casos, espera incrementar su número de empleos en este tramo.

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	26,5%	13,4%	23,2%
	1-5 empleados	49,4%	65,9%	53,6%
	6-19 empleados	16,5%	20,7%	17,5%
	20+ empleados	7,6%	0,0%	5,7%
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%	3,2%	0,9%
	Transformador	34,1%	7,6%	26,5%
	Servicios a empr.	23,8%	26,2%	24,5%
	Orient. al consumo	42,1%	63,0%	48,1%
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	19,0%	18,1%	18,7%
	Alguna innovación	23,4%	37,3%	27,2%
	Sin innovación	57,6%	44,6%	54,1%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Sobre la distribución sectorial de las iniciativas emprendedoras, tal y como vemos en la tabla 6.7, las emprendedoras ceutíes se concentran mayoritariamente en los sectores de servicios a empresas (26,2%), y sobre todo en negocios orientados al consumo (63,0%). Los hombres se concentran también mayoritariamente en estos dos sectores, pero en menor medida (23,8% y 42,1%, respectivamente). Destaca el hecho de que las actividades extractivas no presenten participación alguna por parte de los hombres emprendedores, representando las emprendedoras, por otra parte, solamente un 3,2%. Estos resultados nos permiten tener una panorámica general de las actividades en torno a las cuales se organiza la actividad empresarial en la Ciudad Autónoma de Ceuta.

Pasando a la tabla 6.8, en la que se exponen datos relativos al grado de innovación en las iniciativas emprendedoras ceutíes, podemos observar que las iniciativas femeninas tienden a incorporar algún grado de in-

novación en producto y servicio en mayor medida que las masculinas (37,3% frente a 23,4%), siendo menores, pero muy similares en los dos grupos, las cifras correspondientes al mayor nivel de innovación (19,0% en el caso de ellos y 18,1% para ellas). Como también es menor el número relativo de empresas femeninas que se consideran no innovadoras (44,6%) en comparación con las masculinas (57,6%). Por tanto, en cuanto a innovación, es la mujer emprendedora la que presenta cifras más favorables al compararla con el caso masculino.

En cambio, en cuanto al tipo de tecnología utilizada según su novedad (tabla 6.9) encontramos que la emprendedora ceutí utiliza mayoritariamente tecnología de más de 5 años (el 66,4% de la muestra se concentra aquí), mientras que para los emprendedores, este porcentaje se concreta en una cifra menor pero muy cercana, 62,6%. Ambas son cifras elevadas, que ponen de manifiesto un nivel escaso en cuanto a uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras ceutíes, tanto masculinas como femeninas.

La baja novedad en la tecnología empleada en las iniciativas emprendedoras ceutíes está muy relacionada con el hecho de que las emprendedoras en nuestra muestra desarrollan actividades en secto-

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)	16,0%	16,0%	16,0%
	Tecn. reciente (1-5 años)	21,4%	17,6%	20,3%
	Tecnología > 5 años	62,6%	66,4%	63,7%
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	90,1%	100,0%	92,9%
	Media o alta	9,9%	0,0%	7,1%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

res de poca o ninguna base tecnológica en el 100% de los casos, siendo este porcentaje para el caso de los hombres de un 90,1% (tabla 6.10). Estas cifras también se relacionan con la mayor concentración en actividades no innovadoras tanto para hombres como para mujeres, expuesta en la tabla 6.8 (más arriba).

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, bajo nivel de base tecnológica y escaso uso de nuevas tecnologías. En situación muy similar, aunque ligeramente mejor, se sitúa su homónimo masculino con respecto a estos indicadores.

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

		SEXO		Total
		Hombre	Mujer	
Grado de competencia de la actividad	Mucho	45,9%	35,4%	43,0%
	Poco	45,9%	41,5%	44,6%
	Sin competidores	8,2%	23,1%	12,4%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

En cuanto al grado de competencia que afrontan las iniciativas, y según se observa en la tabla 6.11, la mujer emprendedora ceutí reconoce en mayor medida ausencia de competencia en su actividad, a diferencia del hombre (23,1% y 8,2%, respectivamente). Sin embargo, cerca de la mitad de los emprendedores de la muestra sin distinción de géneros (43,0%) operan con un elevado nivel de competidores, aunque esta situación sólo es reconocida por un 35,4% de las emprendedoras, habiendo entre el colectivo emprendedor masculino un reconocimiento mucho mayor (45,9%).

La caracterización de las actividades emprendedoras en Ceuta en función del género, finaliza con el análisis de la tasa abandono de negocios¹, lo que nos permite acercarnos desde una perspectiva de género a una cuestión muy importante, y que ya se ha abordado en el primer capítulo en términos generales.

Así, la mujer ha abandonado proporcionalmente

más negocios que el hombre, aunque la diferencia es muy pequeña: la tasa de abandono masculina se cifra en un 1,4%, siendo de un 1,5% para las mujeres. Dentro de los abandonos, cabe distinguir las actividades que han continuado en otras manos de las que han supuesto cierre definitivo. La metodología GEM permite distinguir entre ambos casos, ya que en la

encuesta se incluye una pregunta dirigida a las personas que abandonan una actividad, en relación a si la actividad se cerró o bien siguió en otras manos; esto nos permite establecer si se trata de clausuras definitivas, o bien de traspasos o ventas. A este respecto, para el caso femenino, un 0,6% de las actividades abandonadas supusieron traspaso a otras manos, mientras que para el caso masculino, esta tasa se sitúa en un 0,5%. Aunque con una pequeña diferencia, esto implica que hubo más cierres definitivos en términos relativos entre ellos que entre ellas, que se acogieron proporcionalmente más que los hombres al traspaso o venta, permitiendo la continuación del negocio.

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, tanto emprendedora como

¹ Estos porcentajes se han calculado sobre el total de población de entre 18 y 64 años en la Comunidad Autónoma de Ceuta

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?	35,9%	35,4%	Los hombres parecen contar con emprendedores su red de contactos en una proporción ligeramente mayor que las mujeres.
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	24,0%	24,0%	Hombres y mujeres se muestran igualmente poco optimistas en cuanto a la percepción de oportunidades en su entorno.
¿Posee las habilidades y conocimientos suficientes como para poner en marcha una pequeña iniciativa?	48,3%	47,4%	Proporcionalmente, los hombres se sienten algo más capacitados para emprender que las mujeres.
¿El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender?	48,4%	48,7%	Las mujeres consideran ligeramente más que los hombres que el miedo al fracaso sea un obstáculo para iniciar una actividad empresarial.
¿Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar?	70,3%	70,3%	Hombres y mujeres expresan igual grado de competitividad.
¿Emprender se considera una buena opción profesional?	69,1%	69,5%	En términos relativos, las mujeres piensan algo más favorablemente que los hombres que la carrera emprendedora es una buena opción laboral.
¿Los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus?	66,4%	66,5%	La opinión sobre el reconocimiento social del emprendedor es muy similar.
¿Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores?	46,0%	46,2%	No existe apenas diferencia entre hombres y mujeres en la percepción sobre si existe un tratamiento suficiente del emprendedor en los medios.

no emprendedora, segmentando por género, en relación a determinados aspectos personales, psicológicos y de carácter social sobre el fenómeno emprendedor, todo ello referido al período de estudio (2007-2010). Los resultados sobre aspectos referidos al conjunto de factores psicosociales considerados por el proyecto GEM se muestran en las tablas 6.12 y 6.13, para la población no empresaria y la población empresaria, respectivamente.

Comenzamos con la opinión de la población ceutí no involucrada en proyectos empresariales, es decir, población no empresaria (tabla 6.12). Los hombres afirman tener mayor contacto con emprendedores, sentirse preparados para emprender en mayor medida que las mujeres, y asumir un menor temor al fracaso empresarial, aunque con pequeñas diferencias. Estas cifras pueden suponer condiciones de base para suponer entre la población femenina predisposición hacia el emprendimiento, al menos en la misma medida que los hombres, si bien dicha predisposición no acaba por materializarse en iniciativas puestas en marcha, quizá por un insuficiente optimismo en cuanto a las oportunidades que explotar, o la falta de autoconfianza en las propias capacidades.

De la observación de la comparativa entre el colectivo de empresarios y empresarias ceutíes (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 involucrada en actividades empresariales. Como es lógico, en factores como el conocimiento previo de

un emprendedor o la autoconfianza, los empresarios y empresarias arrojan porcentajes mayores. No obstante, y en lo relativo a la confianza en las propias capacidades, se acentúa la observación de que entre la población empresaria ellas parecen sentirse menos preparadas que ellos. El temor a fracasar también es marcadamente mayor entre el empresario femenino en comparación con el masculino, aunque menor con respecto a la población no empresaria. No obstante, es de destacar que en cuanto a percepción de oportunidades, y al igual que entre la población no empresaria, las mujeres emprendedoras se sitúan prácticamente en la misma posición que sus homónimos varones. En cambio, a diferencia de la población en general, las empresarias muestran una opinión más favorable que el hombre sobre el estatus social de la figura del emprendedor. En sentido contrario, y para terminar, entre el empresariado son los hombres los que en mayor medida consideran emprender una buena opción profesional, y los que creen en mayor proporción que los medios realizan una buena cobertura sobre temas de emprendimiento.

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 notablemente diferente entre las empresarias. Dicha circunstancia puede ser determinante en la eliminación definitiva de las diferencias de género en lo que se refie-

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?	65,2%	60,2%	Los empresarios tienen una red social emprendedora más amplia que las mujeres. Ambos grupos superan notablemente a la población no empresaria.
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	34,8%	34,3%	Entre la población empresaria apenas hay diferencia en este aspecto: tanto hombres como mujeres piensan por lo general que no hay buenas oportunidades para emprender a corto plazo.
¿Posee las habilidades y conocimientos suficientes como para poner en marcha una pequeña iniciativa?	93,1%	90,7%	Ellos declaran sentirse más preparados para acometer nuevos negocios que ellas, en una proporción ligeramente mayor.
¿El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender?	31,7%	40,9%	Este obstáculo parece incidir bastante menos entre los empresarios que entre las empresarias.
¿Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar?	71,4%	65,7%	La emprendedora resulta ser algo más competitiva que el emprendedor, aunque con poca diferencia.
¿Emprender se considera una buena opción profesional?	66,1%	64,5%	Como carrera profesional, los empresarios tienden a valorar ligeramente más su profesión.
¿Los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus?	67,1%	70,2%	La opinión es más favorable entre las mujeres empresarias.
¿Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores?	49,1%	45,8%	A diferencia de lo encontrado entre la población no empresaria, los empresarios valoran proporcionalmente más la actuación de los medios de comunicación, aunque con poca diferencia con respecto a las empresarias ceutíes.

re a los condicionantes psicosociales de la actividad emprendedora, si bien persisten ciertas trabas a la plena participación de la mujer en dicha actividad.

Las respuestas de los expertos que el GEM entrevista cada año permiten analizar, desde su perspectiva como especialistas, el estado del entorno con respecto al emprendimiento femenino. Así, y para completar esta panorámica sobre la actividad emprendedora en la Comunidad Autónoma de Ceuta, exponemos la opinión de los 36 expertos entrevistados en 2010 acerca del grado de apoyo socio-cultural e institucional a la actividad emprendedora femenina. La tabla 6.14 recoge el promedio de la valoración de dichos expertos de las afirmaciones que se les plantean acerca de este tema. Desde su punto de vista, se muestra que las mujeres ceutíes parecen tener un nivel aceptable de respaldo social para emprender un negocio (valoración media de 3,47), aunque no opinan lo mismo en cuanto al apoyo institucional para la conciliación de la vida profesional y familiar (2,86), que sigue suponiendo un escollo para el desarrollo profesional de la mujer. No obstante, hemos de destacar que la valoración de los expertos ceutíes en esta cuestión queda muy por encima de la media nacional (1,92), lo que denota una mayor facilidad de desarrollo profesional femenino en el entorno ceutí, siempre en opinión de los expertos. El respaldo institucional para el fomento del autoempleo y el emprendimiento es valorado favorablemente (3,17), y en mayor medida el acceso

femenino a oportunidades para emprender (3,64). La mayor valoración otorgada por los expertos ceutíes en esta batería de preguntas corresponde a la igualdad entre hombres y mujeres en preparación y conocimientos necesarios para la creación de empresas (4,33), respaldando así la visión no estereotipada de emprendedores y emprendedoras.

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

Para cerrar el capítulo, analizamos y comparamos brevemente los rasgos más destacados de hombres y mujeres ceutíes que actúan como inversores privados en negocios ajenos, es decir, que aportan fondos propios para financiar la puesta en marcha de un negocio ajeno², para el período referido al cuatrienio 2007-2010. Incluimos bajo esta denominación tanto a los inversores informales como a los *business angels*, teniendo éstos últimos un mayor grado de profesionalización que los primeros. Esta información puede resultar relevante, ya que el respaldo financiero a iniciativas empresariales es otra forma de participar en el proceso emprendedor. Si bien la figura que aquí abordamos no es el agente central del proceso (ya estudiado en epígrafes anteriores), es indudable que este tipo de inversor juega un papel importante por su participación en la actividad emprendedora en Ceuta.

² 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.

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	2,86
En Ceuta, crear un negocio es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer	3,47
En Ceuta, se fomenta para las mujeres el autoempleo o la creación de empresas	3,17
En Ceuta, las mujeres tienen igual acceso que los hombres a buenas oportunidades para crear una empresa	3,64
En Ceuta, las mujeres tienen las mismas capacidades que los hombres para la creación de empresas	4,33

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, mostrando hombres y mujeres niveles muy similares en cuanto

Tabla 6.15. Sexo del inversor privado en negocios ajenos e importe invertido

		Población adulta total		
		Hombre	Mujer	Total
¿Es inversor informal?	Sí	2,19%	1,57%	1,89%
	No	97,81%	98,43%	98,11%
	Total	100%	100%	100%
Importe medio invertido (en €)		18.596	17.137	18.056

a su actuación como inversores privados en negocios ajenos. Es decir, sólo un 1,89% de la población activa ha aportado dinero propio en negocios de otros, frente a un 3,24% para el caso nacional. Entre la población femenina, las mujeres ceutíes que actúan como inversoras privadas en negocios ajenos representan un 1,57%, un porcentaje algo menor del que corresponde a los inversores entre la población masculina, 2,19%. La tendencia es la registrada para el caso español en general, en el que el inversor que pone capital propio en negocio ajenos es más frecuentemente un hombre (los datos concretos pueden consultarse en el informe ejecutivo nacional).

En cuanto a los capitales aportados, la inversión media de capital es ligeramente menor en el caso

femenino para el período considerado (2007-2010), si bien la diferencia con respecto al inversor masculino no es destacable, por lo que en términos medios el nivel de compromiso en este tipo de aportaciones en negocios ajenos es muy similar en inversores e inversoras (18.596 euros y 17.137 euros, respectivamente).

Análisis complementarios han puesto de manifiesto que la tendencia en ambos sexos es la de apo-

yar proyectos de familiares directos (un 47,3% los hombres y un 55,8% de las mujeres que actúan como inversores en negocios ajenos así lo afirman), así como amigos y vecinos, pero en menor medida (28,1% ellos y 29,3% ellas). Las mujeres afirman no apoyar a otros familiares ni a compañeros de trabajo, pero los hombres sí (8,7% y 10,2% en cada caso). No hay diferencias de género en lo que respecta a desconocidos, donde no encontramos apoyo financiero 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 a grandes rasgos podrían enumerarse como identificación de oportunidades, evaluación de las mismas, y 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 de estos últimos años. En 2010, el clima económico ha seguido siendo desfavorable, y aunque dicho año es considerado como el período de inicio de la recuperación, lo cierto es que ésta se está produciendo de forma muy lenta. Por lo tanto, el análisis de la motivación que apoya la decisión de poner en marcha iniciativas emprendedoras y el

estudio de la capacidad para acometer estas iniciativas, nos permitirán extraer conclusiones sobre la situación en Ceuta, de cara a la recuperación económica incipiente.

En este capítulo del informe se presentan resultados relativos a la motivación y capacidades para emprender en la población ceutí, en base a las opiniones facilitadas por la muestra de población de 18-64 años para el período 2007-2010, así como por la muestra de 36 expertos consultados en relación al año 2010.

Los 36 expertos de la Ciudad Autónoma de Ceuta presentan en 2010 la distribución que aparece en la tabla 7.1, en base a los nueve ámbitos de influencia en la creación de empresas.

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%

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 período 2007-2010, es de un 24,2%, considerablemente mayor que la media española, que se sitúa en un 18,8%. La evolución de este indicador a nivel nacional, del que se disponen datos desde el año 2000, ha sido descendente hasta 2008, don-

de se produjo un ligero ascenso que dio paso a una brusca caída en 2009, a la que sigue una ligera recuperación en 2010. Esta evolución favorable a nivel nacional constituye sin duda un síntoma positivo, al que contribuye la actitud optimista de la población ceutí acerca de las oportunidades de futuro para la creación de empresas.

Desde el punto de vista internacional (figura 7.1), y concretamente para el entorno UE, la población

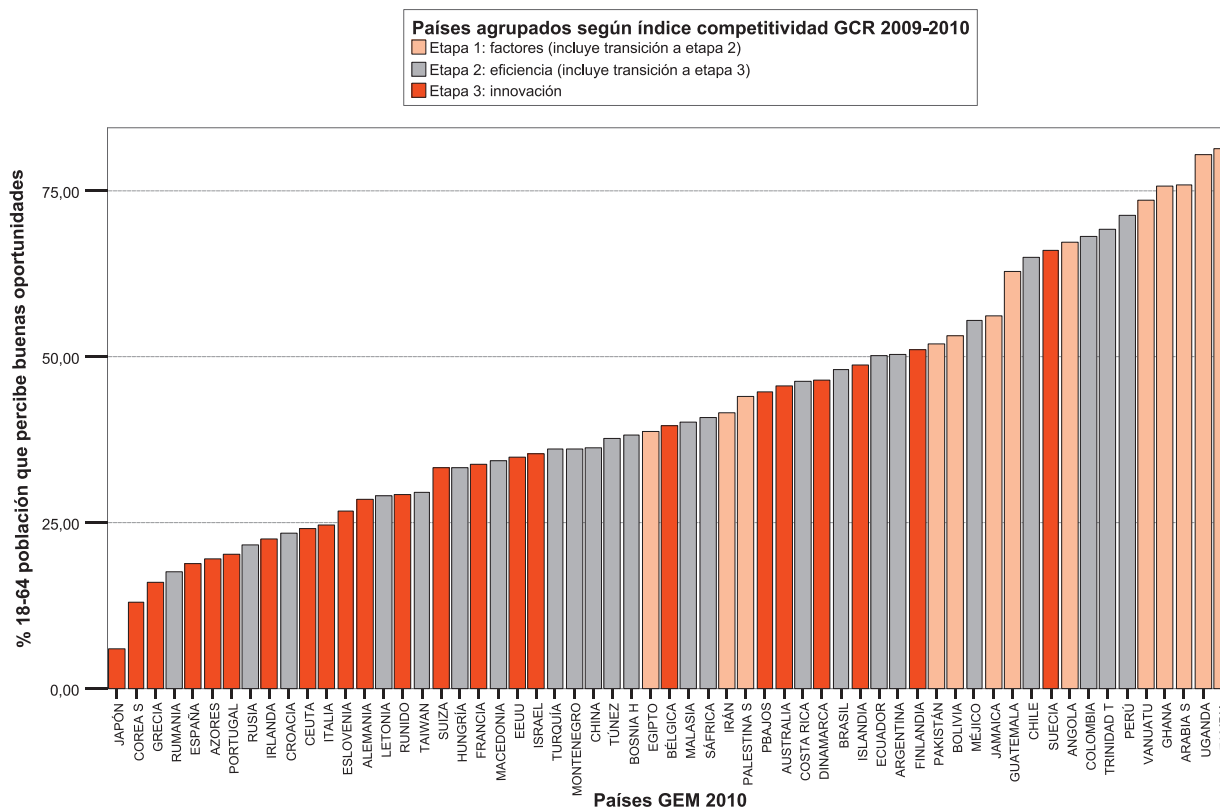


Figura 7.1. Porcentaje de población que ve buenas oportunidades para emprender en Ceuta y en los países GEM 2010.

ceutí es algo más optimista que la de Grecia, España o Portugal, aunque se sitúa por debajo de Italia, Alemania o Reino Unido. España se posiciona entre los cinco países más pesimistas, junto con Japón, Corea del Sur, Grecia y Rumanía.

Al igual que en ediciones anteriores, el Proyecto GEM presenta algunos de los resultados clasificando a las naciones participantes en función del tipo de orientación mostrada respecto de los factores para la mejora de su productividad y competitividad, utilizando para su clasificación el índice de Competitividad calculado por el Foro Económico Internacional y presentado en el "Global Competitiveness Report 2009-10" (GCR 2009-2010). Así, distinguimos tres etapas o estados de desarrollo: economías apoyadas en factores de producción, economías apoyadas en eficiencia, y economías apoyadas en innovación. En el gráfico, el tono azul oscuro representa a aquellos países que consideran la innovación como el principal elemento para la mejora de la productividad y la competitividad. El azul de grado intermedio representa a los países que están en transición entre la aplicación de la eficiencia y de la innovación para lograr este objetivo. Finalmente, los países representados en celeste, son aquellos que todavía consideran los factores de producción (especialmente el capital humano) como los elementos capaces de mejorar la productividad y la competitividad. Esta diferenciación supone implícitamente la consideración de tres estadios de desarrollo en la clasificación de los países: en desarrollo, de nueva industrialización y desarrollados, respectivamente. En el caso de Ceuta, y tal y como se observa en la figura, la Ciudad Autónoma se encuentra en el grupo de los impulsados por la innovación.

Como vemos en la figura, los países en vías de desarrollo y de nueva industrialización, (etapas 1 y 2), por lo general presentan las cifras más optimistas en el contexto de países participantes en el GEM. No obstante, hemos de tener en cuenta que el tipo de oportunidades consideradas y la situación económica es bastante diferente, por lo que además de por factores económicos, habría que explicar las diferencias a través de factores sociales, históricos y culturales.

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 la valoración de los 36 expertos de la Ciudad Autónoma con respecto a distintas afirmaciones relativas a las oportunidades de emprendimiento en Ceuta, exponiéndose en la columna siguiente la media correspondiente al caso nacional, lo cual nos permite establecer comparaciones interesantes.

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" (3), aunque tendiendo a "más bien falso" (2,53) 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 (2,47). Peor valoración hacen sobre la disponibilidad de oportunidades para la creación de empresas de rápido crecimiento o empresas tipo ga-

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	2,53	3,20
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	2,66	3,18
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	2,47	2,92
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,11	1,85
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,11	2,50

cela (2,11), o sobre la facilidad de un individuo para acometer iniciativas emprendedoras (2,11). Sobre la preparación de la población en relación a las oportunidades disponibles, su valoración es la mejor de entre las cinco afirmaciones (2,66), si bien no puede considerarse que su posición sea favorable; como veremos más adelante, ante cuestiones directas acerca de la preparación de la población para emprender, los expertos se posicionan de forma negativa, en línea con esta cuestión.

Las valoraciones a nivel nacional son más favorables, aunque también muy cercanas a la categoría

“ni cierto ni falso”, al ser la mayor calificación de un 3,20. Las mayores diferencias las encontramos en los aspectos relativos a la cantidad de oportunidades disponibles (3,20 frente a 2,53), y a esta cantidad en relación al número de personas preparadas para afrontarlas (3,18 frente a 2,66).

Dadas las valoraciones a la baja, los expertos ceutíes, al igual que el conjunto nacional de expertos en valores medios, muestran actitudes pesimistas sobre las oportunidades del entorno, lo que puede deberse a las consecuencias del clima de des-

confianza e incertidumbre creado por la crisis que nos acucia desde hace unos años. No obstante, destaquemos por otro lado que las valoraciones en ningún caso bajan del 2, lo que indica un pesimismo moderado, no excesivamente preocupante.

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 consultados en la Ciudad Autónoma de Ceuta. La consideración social del empresario, la difusión de información sobre emprendedores, o las características atribuidas a la figura del emprendedor, son factores del entorno que pueden influir en el clima de motivación para emprender. En la tabla 7.3 podemos observar los resultados de la consulta efectuada a los expertos ceutíes sobre estos aspectos.

El posicionamiento de los expertos en torno a las cinco afirmaciones apenas difiere para Ceuta y España. Las valoraciones en cuanto al estatus social del empresario (3,63 en ambos casos), en la consideración del papel de los medios de comunicación en la difusión del espíritu emprendedor (3,26 para Ceuta y 3,13 para España), o en la percepción de los rasgos positivos de la figura del emprendedor (2,89 Ceuta y

2,90 España), presentan, como vemos, valores muy similares a nivel regional y nacional. Destaca el valor otorgado a la percepción sobre los rasgos positivos del emprendedor, percepción que los expertos no consideran generalizada entre la población, lo cual indica que, desde el punto de vista de los expertos, no existen ideas preconcebidas sobre los supuestos atributos del emprendedor o emprendedora. En la misma línea, los expertos opinan que la carrera empresarial no termina de ser considerada una buena opción profesional, si bien la valoración es algo más favorable en Ceuta (2,86) que en España en general (2,48). En este aspecto, cabe comentar la diferencia con respecto a 2009, donde los expertos ceutíes manifestaron una opinión más positiva frente a esta cuestión, valorando como más cierto que falso (3,27) el que emprender se considere una opción profesional deseable; esto pone de manifiesto

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	3,63	3,63
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	3,26	3,13
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	2,89	2,90
La creación de empresas es una forma de hacerse rico	2,51	2,75
Convertirse en empresario es una opción profesional deseable	2,86	2,48

una menor preferencia por el autoempleo, desde el punto de vista de la percepción de los expertos, como concedores del entorno ceutí. Por último, y como en el caso nacional, los expertos no apoyan la idea de que en estos momentos la creación de empresas constituya una forma de enriquecerse, con una valoración tendente al desacuerdo (2,51).

A estas valoraciones podemos contraponer las cifras relativamente elevadas sobre los porcentajes de población ceutí (no empresaria) que creen en la buena consideración social de la figura del emprendedor y que ven el emprendimiento como una buena opción profesional (ver tabla 6.12 del capítulo anterior). Esto nos lleva a pensar que los expertos parecen ser más pesimistas que la población en general, en torno a importantes cuestiones relativas a

factores del entorno que influyen en la motivación para emprender. Las cifras más optimistas para la población nos permiten restar importancia al pesimismo mostrado por los expertos, que han podido acusar las consecuencias del clima pesimista creado por la crisis económica, al ser concedores más especializados de la situación.

Concluimos este apartado mostrando la opinión de los expertos sobre las variables que caracterizan la capacidad emprendedora de la población ceutí, aspecto muy importante en el estudio del entorno para la creación de empresas. Al igual que en casos anteriores, mostramos datos referidos a la media nacional, para su comparación con el caso ceutí (tabla 7.4). Comprobamos en este caso que no existen notables diferencias entre las valoraciones de los

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	2,67	2,83
Mucha gente está preparada para organizar los recursos necesarios para la puesta en marcha de un pequeño negocio	2,31	2,38
Mucha gente puede reaccionar rápidamente en la detección de nuevas oportunidades de negocios que se presentan	2,28	2,25
Mucha gente tiene experiencia en la puesta en marcha de negocios	2,19	1,95
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un negocio con alto potencial de crecimiento	1,89	2,08

expertos en Ceuta y las dadas por los expertos a nivel nacional.

Siguiendo la tendencia de años anteriores, los expertos siguen opinando que la población no tiene un nivel adecuado en cuanto a capacidad emprendedora, ya que las posiciones ante las distintas afirmaciones no pueden calificarse de favorables en ningún caso, ni para la Ciudad Autónoma de Ceuta ni para el conjunto nacional. Observemos cómo en ninguna de las cuestiones planteadas se sobrepasa la puntuación de 3. En concreto, los expertos manifiestan que no puede considerarse cierto que mucha gente en Ceuta tenga los conocimientos y habilidades necesarios para emprender en negocios con alto potencial de crecimiento (1,89), habiendo descendido ligeramente la valoración con respecto a 2009 (2,06). Por lo general no confían en las habilidades de la población para organizar los recursos necesarios para poner en marcha pequeños negocios (2,31), aunque se muestran ligeramente más favorables ante las capacidades de los ceutíes para la puesta en marcha en general de este tipo de empresas (2,67). Tampoco creen que haya mucha gente con experiencia en la puesta en marcha de iniciativas empresariales (2,19), valoración que también desciende con respecto al año anterior (2,42). La valoración sobre la alerta emprendedora ante oportunidades en el entorno no es favorable (2,28), valoración que puede verse influida por la percepción de una insuficiente disponibilidad de oportunidades (tabla 7.2, arriba).

Estos datos no difieren de las valoraciones medias para el caso nacional, lo que indica que entre los ex-

pertos, incluyendo a los expertos ceutíes, hay una conciencia generalizada de insuficiente capacidad y falta de preparación para emprender entre la población. Estas opiniones pueden estar afectadas en parte por el clima económico motivado por la situación de crisis, pero también deberían interpretarse como una llamada a un mayor esfuerzo social e institucional en las medidas de formación de emprendedores y fomento del espíritu emprendedor.

7.4. Posicionamiento de Ceuta en el plano internacional con respecto a las variables clave relacionadas con la motivación y capacitación para emprender

Para cerrar este capítulo, ofrecemos en este epígrafe las opiniones de los expertos de Ceuta en comparación con las expresadas por los del resto de participantes del GEM en las encuestas a expertos, en relación a sus propios países. Los gráficos representan los valores medios de las puntuaciones que han asignado los expertos consultados sobre cuestiones relativas a las oportunidades para emprender, la existencia en la población de los conocimientos y habilidades necesarias para la puesta en marcha de negocios, y el apoyo social al emprendedor.

En la figura 7.2 se muestra la comparativa internacional sobre la percepción media de los expertos acerca de la existencia de buenas oportunidades para emprender en sus respectivos entornos. Vemos cómo Ceuta se sitúa en el grupo de valoraciones más bajas, aunque por delante de Italia y Grecia,

y muy cercana a la media nacional. En general, la opinión de los expertos consultados en los países participantes en el GEM en 2010 no es muy optimista, en ningún caso supera la valoración de 4, sólo alcanzada por Zambia.

En cuanto a la percepción de los expertos sobre la posesión por parte de la población de los conocimientos y habilidades necesarios para la puesta en marcha de nuevos negocios (figura 7.3), Ceuta se

sitúa una posición más favorable que en la figura anterior, con lo que los expertos ceutíes se muestran más optimistas que los expertos de Suecia, Alemania, Francia o EE.UU., aunque por debajo de la valoración media para España en su conjunto. No obstante, las valoraciones en torno a 2 ponen de manifiesto que los expertos siguen opinando que las variables que caracterizan la capacidad emprendedora de la población no están en un nivel adecuado, opinión generalizable a prácticamente

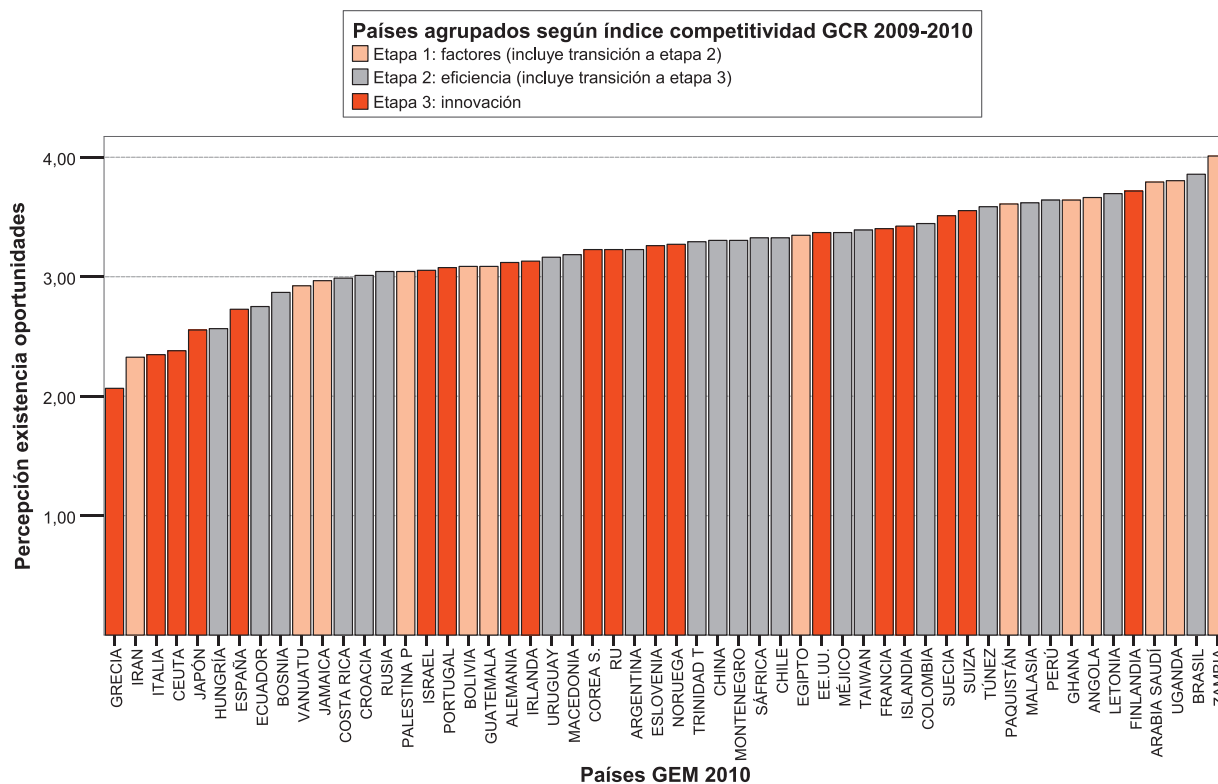


Figura 7.2. Valoración media del bloque de oportunidades para emprender según los expertos de Ceuta y los países del GEM 2010, clasificados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad.

todos los países participantes en el GEM en la edición de 2010, pues en ningún caso la valoración se acerca a la puntuación de 4.

Finalmente, en la figura 7.4 se presentan opiniones medias de los expertos sobre el apoyo social del emprendedor por parte de la población de sus respectivas áreas de referencia. Ceuta se sitúa entre Noruega y Grecia, con valoraciones promedio lige-

ramente superiores a 3. España se sitúa por debajo, aunque con poca diferencia, pero por delante de Alemania y Francia, entre otros países. Observamos para España y Ceuta valoraciones más favorables por parte de los expertos con respecto a la percepción social de la figura del emprendedor, en comparación a las variables anteriores, lo que indica que, siempre según los expertos, la labor del emprendedor goza de cierto reconocimiento

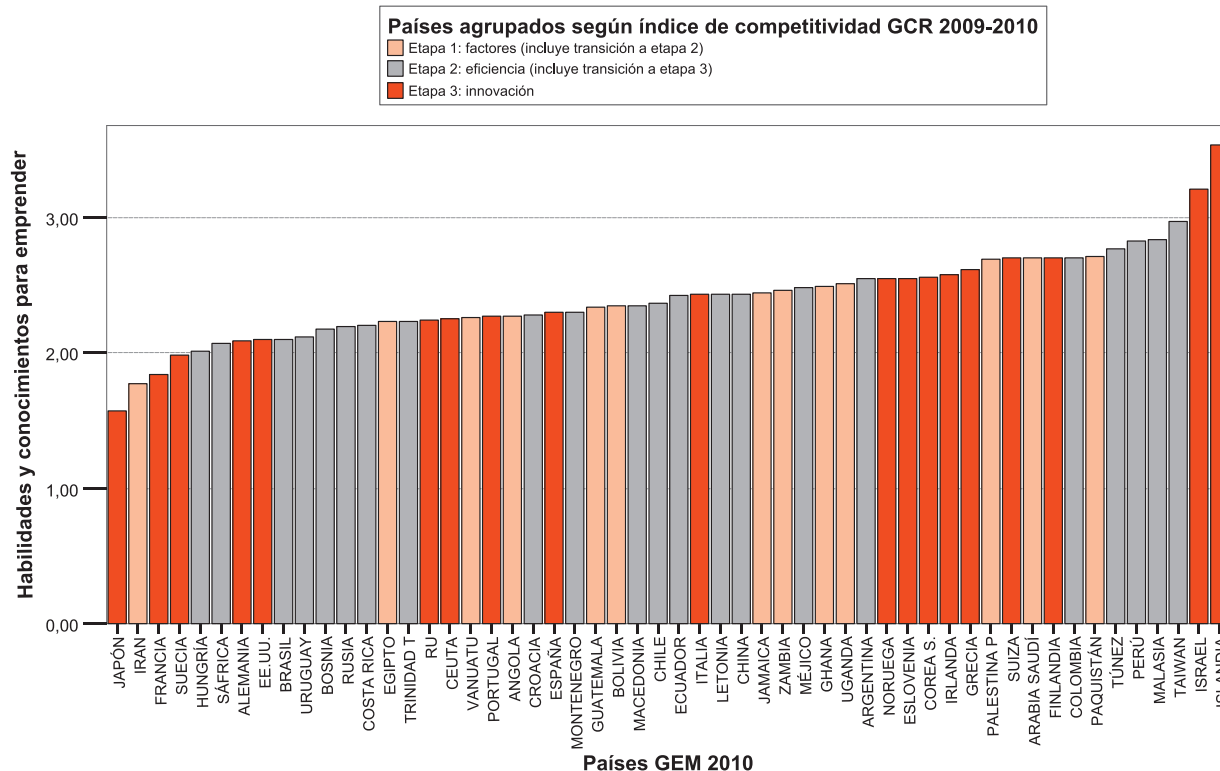


Figura 7.3. Valoración media del bloque de posesión de conocimientos y habilidades para emprender en la población según los expertos de Ceuta y de los países GEM 2010, clasificados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad.

en la sociedad, aunque la posición es discreta al hacer comparaciones en el plano internacional (véase EE.UU., China o Israel). Por lo tanto, a pesar de que en estos últimos cinco años se ha venido realizando un importante esfuerzo de difusión de la figura del emprendedor y del significado de su contribución a la economía y la innovación, nuestra sociedad todavía no refleja la adquisición de un conocimiento suficiente acerca de este tema. A la

insuficiente valoración de la labor del empresario indudablemente ha contribuido la situación económica actual, que ha dado lugar a escasez en el empleo, reducciones de plantilla, ajuste de condiciones salariales, etc. La recuperación económica incipiente y un mayor fomento de educación emprendedora desde edades tempranas y hasta la universidad, permitirán una mejor valoración de estas cuestiones en el futuro.

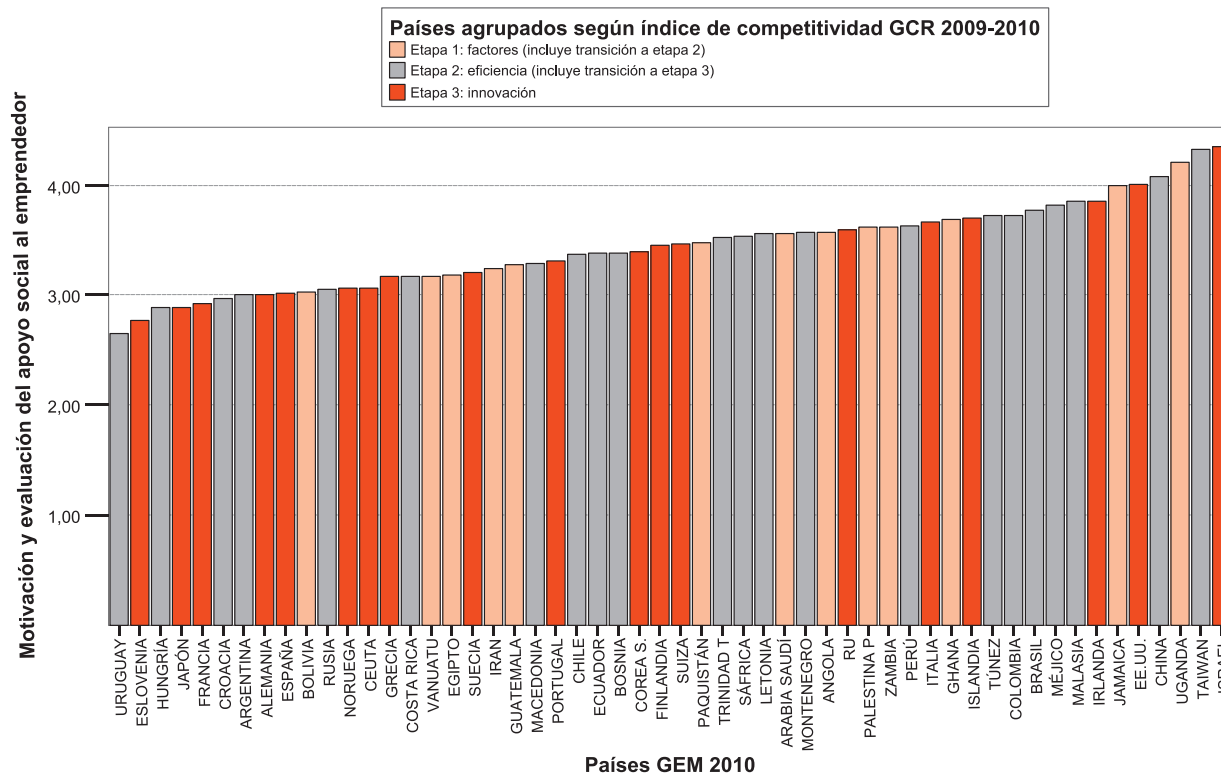


Figura 7.4. Valoración media acerca del apoyo social del emprendedor manifestada por los expertos de Ceuta y los países GEM 2010, clasificados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad.



CAPÍTULO

8

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

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

8.1. Introducción

En el capítulo octavo de este informe se trata de analizar las opiniones que manifiestan 36 expertos en cuanto a una serie de factores del entorno que pueden condicionar las actividades empresariales en la Ciudad Autónoma de Ceuta. Estas valoraciones de carácter más subjetivo es una parte primordial del observatorio GEM. Los especialistas que han mostrado sus opiniones han sido seleccionados teniendo en cuenta 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 manifestadas se comparan con una muestra nacional de más de 600 expertos del Proyecto GEM España.

La tarea de los expertos consiste 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). Pero además, el experto debe indicar tres

factores que favorezcan la actividad empresarial en la Ciudad Autónoma de Ceuta, así como tres factores que la obstaculicen. En último lugar, se solicita al experto que plantee explícitamente tres medidas de políticas públicas dirigidas a mejorar la actividad empresarial en la Ciudad.

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

En la edición actual los especialistas valoran determinadas condiciones de la Ciudad Autónoma clasificadas en diecisiete clases: 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, los expertos valoran como principal condición del entorno para emprender a la innovación desde el punto de vista del consumidor, con una puntuación media de 3,47 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 empresarial (3,45), el acceso a infraestruc-

tura física con un 3,26, la educación emprendedora desde distintos campos (FP, Universidad, etc.) con un 3,22, la valoración de la innovación desde la óptica empresarial con un 2,91 y la protección al derecho intelectual con 2,71 puntos.

En lo relativo a las condiciones del entorno menos valoradas, se perciben como tales la educación emprendedora en primaria y secundaria (1,98), la transferencia de tecnología e I+D (2,10), la apertura mercado interno: capacidad de reacción (2,28) y por último, el apoyo financiero global (2,34).

El resto de condiciones se encuentran en posiciones intermedias: el apoyo e impulso del alto crecimiento en lo concerniente al fomento del crecimiento (2,69), el acceso a infraestructura comercial y servicios (2,66), las políticas gubernamentales como apoyo y prioridad (2,66), las normas sociales y culturales (2,57), las políticas gubernamentales en lo relativo a impuestos (2,48), los programas gubernamentales (2,47) y la apertura mercado interno en relación con las barreras (2,47). Estos valores se muestran próximos a un nivel de aceptación, pero no cabe duda que son mejorables para convertirse en condiciones impulsoras de la actividad emprendedora.

Realizando un análisis comparativo de estos indicadores locales con los nacionales (tabla 8.1), se pue-

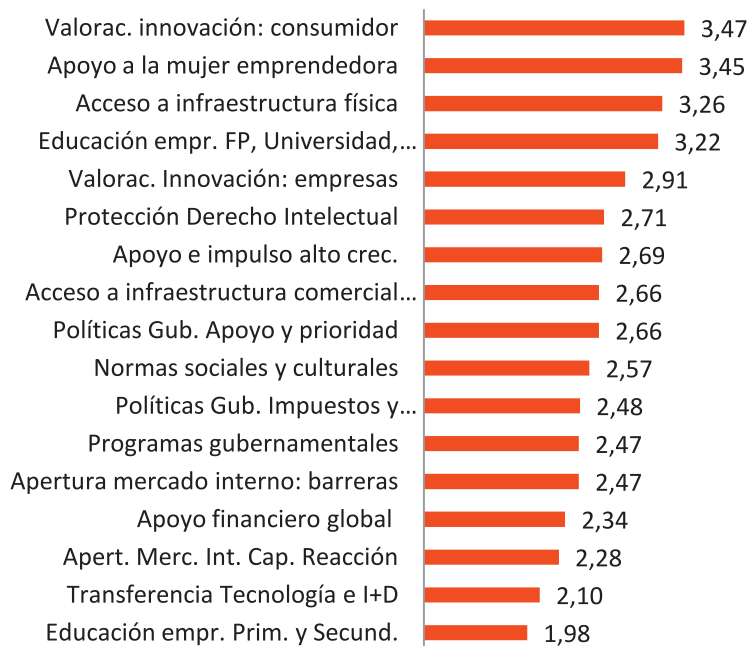


Figura 8.1. Valoración media general de las condiciones de entorno para emprender llevada a cabo por los expertos entrevistados en el 2010.

de comprobar que presentan puntuaciones similares en cuanto a la protección al derecho intelectual y los programas gubernamentales. Mejoran en algo las puntuaciones en relación a la media nacional aspectos como la valoración de la innovación desde el enfoque empresarial, el apoyo e impulso del alto crecimiento, las distintas políticas gubernamentales, las normas sociales y culturales, la apertura del mercado interno en cuanto a barreras, el apoyo financiero global, y la educación emprendedora en primaria y secundaria. Por último, se consideran factores que mejoran sustancialmente los relativos al apoyo a la mujer emprendedora, y la educación

empresarial desde distintos ámbitos. El resto de condiciones se encuentran en una situación algo peor en comparación con la media nacional.

La tabla 8.2 recoge los resultados proporcionados por los expertos cuando son preguntados sobre el origen de los tres obstáculos principales a la actividad empresarial en el año 2010. En dicha tabla

se muestra también una comparación en cuanto al orden de importancia con respecto a los datos del año anterior.

Tal y como se puede comprobar el acceso a infraestructura física se mantiene en la primera posición. Las políticas gubernamentales ascienden a la segunda posición mientras que el apoyo finan-

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	3,47	3,60	Algo peor
Apoyo a la mujer emprendedora	3,45	2,81	Mejor
Acceso a infraestructura física	3,26	3,61	Algo peor
Educación emprendedora FP, Universidad, Escuelas de Negocios	3,22	2,26	Mejor
Valoración de la innovación desde el punto de vista de las empresas	2,91	2,68	Algo mejor
Protección Derecho Intelectual	2,71	2,65	Similar
Apoyo e impulso del alto crecimiento: fomento del crecimiento	2,69	2,54	Algo mejor
Acceso a infraestructura comercial y servicios	2,66	2,86	Algo peor
Políticas Gub. Apoyo y prioridad	2,66	2,40	Algo mejor
Normas sociales y culturales	2,57	2,27	Algo mejor
Políticas Gub. Impuestos y burocracia	2,48	2,21	Algo mejor
Programas gubernamentales	2,47	2,49	Similar
Apertura mercado interno: barreras	2,47	2,30	Algo mejor
Apoyo financiero global	2,34	2,08	Algo mejor
Apertura mercado interno: capacidad de reacción	2,28	2,55	Algo peor
Transferencia Tecnología e I+D	2,10	2,24	Algo peor
Educación emprendedora primaria y secundaria	1,98	1,58	Algo mejor

Tabla 8.2. Principales orígenes de los obstáculos a la actividad emprendedora en el 2010, 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 2010	% de la tabla	Ranking del año:	
		2010	2009
Acceso a infraestructura física	69,70%	1	1
Políticas gubernamentales	33,33%	2	3
Apoyo financiero	27,27%	3	3
Infraestructura comercial y profesional	24,24%	4	7
Composición percibida de la población	21,21%	5	7
Clima económico	15,15%	6	4
Contexto político, social e intelectual	15,15%	6	8
Capacidad emprendedora	12,12%	7	7
Transferencia de I+D	12,12%	7	8
Educación y formación	9,09%	8	6
Apertura de mercado, barreras	6,06%	9	2
Estado del mercado laboral	6,06%	9	8
Programas gubernamentales	3,03%	10	5
Normas sociales y culturales	3,03%	10	8

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

ciero se mantiene en la tercera plaza. Además, muestran cambios de posición ascendentes la infraestructura comercial y profesional, la composición percibida de la población, el contexto político, social e intelectual, y la transferencia de I+D. Por el contrario, bajan en importancia el clima económico, la educación y formación, la apertura de mercado en cuanto a barreras, el estado del mercado laboral, los programas gubernamentales, y las normas sociales y culturales. Se man-

tiene en la misma posición la capacidad emprendedora.

En cuanto a las principales fuentes que generan apoyos a la actividad emprendedora en Ceuta (tabla 8.3), las políticas y programas gubernamentales junto con el apoyo financiero y la apertura de mercado en cuanto a barreras se sitúan en los primeros lugares del ranking de 2010, casi al igual que en el año anterior. Siguen en orden de valoración la edu-

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 2010	% de la tabla	Ranking del año	
		2010	2009
Políticas gubernamentales	53,57%	1	3
Programas gubernamentales	32,14%	2	2
Apoyo financiero	28,57%	3	1
Apertura de mercados, barreras	28,57%	3	6
Educación y formación	25,00%	4	4
Infraestructura comercial y profesional	17,86%	5	7
Acceso a infraestructura física	14,29%	6	3
Estado del mercado laboral	10,71%	7	2
Composición percibida de la población	10,71%	7	5
Transferencia de I+D	10,71%	7	7
Clima económico	7,14%	8	7
Contexto político, social e intelectual	3,57%	9	7
Capacidad emprendedora	0,00%	10	7
Normas sociales y culturales	0,00%	10	8

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

cación y formación, la infraestructura comercial y profesional, y el acceso a infraestructura física. En el otro extremo, las fuentes con menor importancia relativa son el contexto político, social e intelectual, el clima económico, la transferencia de I+D, la composición percibida de la población, y el estado del mercado laboral. Además hay que señalar que las normas sociales y culturales junto con la capacidad emprendedora no han sido tenidas en cuenta por ningún experto.

En último lugar, 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. Le siguen en importancia la educación y formación junto con el acceso a infraestructura física, los programas gubernamentales, el apoyo financiero, la apertura de mercados

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 2010	% de tabla	Ranking del año	
		2010	2009
Políticas gubernamentales	48,39%	1	1
Educación y formación	45,16%	2	3
Acceso a infraestructura física	45,16%	2	6
Programas gubernamentales	32,26%	3	5
Apoyo financiero	25,81%	4	2
Apertura de mercados, barreras	16,13%	5	4
Transferencia de I+D	16,13%	5	7
Infraestructura comercial y profesional	9,68%	6	9
Capacidad emprendedora	6,45%	7	7
Composición percibida de la población	6,45%	7	10
Contexto político, social e intelectual	0,00%	8	8
Normas sociales y culturales	0,00%	8	9
Estado del mercado laboral	0,00%	8	9
Clima económico	0,00%	8	10

en cuanto a barreras, y la transferencia de I+D. En lo que respecta a los temas menos tratados, hay que señalar a la infraestructura comercial y profesional, y la capacidad emprendedora junto a la composición percibida de la población. Al igual que el año anterior, ocupando los últimos lugares aparecen el contexto político, social e intelectual, las normas sociales y culturales, el estado del mercado laboral, y el clima económico, no teniendo dichos temas ningún tratamiento por parte de los expertos en el año actual.

8.3. Algunas opiniones facilitadas: hablan los expertos

Este epígrafe ofrece una muestra de respuestas abiertas de los expertos con el propósito de ampliar los resultados anteriores. Además, supone uno de los principales aportes de este capítulo en concreto y del informe regional de Ceuta en general. Los especialistas apuntan, con una mayor concreción, los aspectos que determinan las cualidades que debemos buscar en nuestros potenciales emprende-

dores así como las condiciones que deben propiciar un mejor desarrollo de esta actividad, aspectos significativos en el estado de crisis económica actual. Sin ánimo de mencionarlas siguiendo un orden de importancia, y habiendo escogido algunas destacadas, los expertos han ido señalando las opiniones que se puntualizan a continuación para el caso de la Ciudad Autónoma de Ceuta.

8.3.1. Algunos obstáculos tal y como han sido citados

- Fuentes de financiación.
- Déficit de preparación/cualificación.
- Obsesión por la obtención de grandes beneficios a corto plazo.
- Dificultades administrativas y legislativas.
- Fuerte carga económica y administrativa para contratación y despido de RRHH.
- Dependencia exterior de hidrocarburos.
- Falta de I+D+i
- Falta de ayudas para la instalación de nuevas empresas.
- Falta de apoyo del Gobierno Central.
- Falta de medios e infraestructuras.
- El precio del transporte.
- Seguridad jurídica para las peculiares características económicas de la Ciudad.
- La falta de seguridad económica que ofrece actualmente la empresa privada.
- El deseo de muchos jóvenes de encontrar un trabajo seguro en la administración pública.
- El pesimismo reinante actualmente respecto a la actividad emprendedora.

- Inexistencia de un organismo público dinámico, preparador, motivador, profesional.
- La aspiración de los jóvenes a ser funcionarios y vivir sin riesgos.

8.3.2. Algunos apoyos tal y como han sido citados

- Las políticas públicas de subvenciones y ayudas a la creación de negocio.
- La mayor formación que proporciona el sistema educativo.
- Las bonificaciones fiscales que se aplican en Ceuta.
- La dilatada cultura empresarial local.
- Créditos ICO.
- Subvenciones fondos europeos.
- Subvenciones por parte del INEM, por contratos indefinidos.
- La posición geográfica de Ceuta al encontrarse junto a Marruecos.
- Nichos de mercado sin cubrir.
- Necesidad de autoempleo.
- Creación de la ventanilla única.
- Régimen fiscal especial.
- Carácter y experiencia comercial muy arraigada.
- El crecimiento que está experimentando la clase media en Marruecos y el aumento de la demanda de nuevos productos.
- Juventud con buena preparación.
- Las nuevas tecnologías.
- La inestabilidad laboral por cuenta ajena.

8.3.3. Algunas recomendaciones tal y como han sido citadas

- Incremento de las ayudas públicas.
- Mejoras en las condiciones de financiación privada.
- Ayudas para el acceso y consecución de infraestructuras.
- Fomento de foros y espacios para la distribución de nuevos productos.
- Facilitar la burocracia del papeleo para la creación de empresas.
- Mejores comunicaciones, rápidas y baratas con la Península.
- Inversiones en actividades productivas.
- Mejorar la información y la formación de los emprendedores.
- Mejorar las infraestructuras relacionadas con la comunicación y las nuevas tecnologías.
- Promocionar el consumo de artículos que venden o elaboran los nuevos emprendedores.
- Motivar especialmente a los jóvenes hacia actividades emprendedoras con alicientes económicos.
- La implantación de nuevas titulaciones académicas relacionadas con el mundo tecnoló-

gico y económico.

- Diseñar normativas que mejoren la burocracia y proporcionen una seguridad jurídica clara.
- Mejorar la aduana y facilitar el tránsito de consumidores extranjeros.
- Apertura de la aduana comercial con Marruecos.
- Flexibilización bancaria con las pymes, y creación de un microbanco para las micropymes.
- Cesión de terrenos para la instalación de fábricas de alta tecnología (creación de un parque tecnológico con miras al comercio marroquí).

8.4. Información detallada relativa a las condiciones de entorno

Las tablas que se muestran a continuación recogen la valoración media detallada de todas las preguntas relacionadas con cada uno de los apartados sobre cada condición de entorno en que se ha solicitado información a los expertos, y su evolución con respecto al año 2009. 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	1,71	Más bien falso, empeora
Hay suficiente financiación disponible procedentes de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento	1,91	Más bien falso, estable
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento	1,81	Más bien falso, empeora
Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento	2,55	Más bien falso, estable
Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento	2,63	Más bien falso, empeora
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento	3,11	Ni cierto ni falso, 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	2,03	Más bien falso, mejora
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general	2,58	Más bien falso, mejora
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	2,31	Más bien falso, estable
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo, licitaciones o aprovisionamiento públicos)	2,44	Más bien falso, estable
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal	2,67	Más bien falso, estable
Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas son aplicados de una manera predecible y coherente	2,85	Más bien falso, empeora
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración autonómica	2,86	Más bien falso, 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	2,57	Más bien falso, estable
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos	2,56	Más bien falso, empeora
Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento	2,36	Más bien falso, empeora
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)	3,00	Ni cierto ni falso, mejora
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	2,60	Más bien falso, empeora
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces	2,85	Más bien falso, empeora
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	1,83	Más bien falso, estable
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado	2,03	Más bien falso, empeora
En la enseñanza primaria y secundaria se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal	2,06	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	3,30	Ni cierto ni falso, estable
Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas	3,03	Ni cierto ni falso, 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	3,37	Ni cierto ni falso, estable

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	1,97	Más bien falso, mejora
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas	1,84	Más bien falso, empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías	2,09	Más bien falso, estable
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas	2,56	Más bien falso, mejora
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas	2,58	Más bien falso, empeora
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto	2,53	Más bien falso, empeora
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	2,32	Más bien falso, mejora
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas	2,35	Más bien falso, estable
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento	2,53	Más bien falso, empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal	3,06	Ni cierto ni falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares).	3,15	Ni cierto ni falso, empeora

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	2,31	Más bien falso, mejora
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro	2,25	Más bien falso, estable
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir	2,28	Más bien falso, empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados	2,53	Más bien falso, mejora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado	2,44	Más bien falso, empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas	2,61	Más bien falso, empeora
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	2,33	Más bien falso, mejora
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.)	2,77	Más bien falso, empeora
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, internet, etc.)	3,39	Ni cierto ni falso, mejora
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc.)	3,65	Ni cierto ni falso, mejora
Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc.) en aproximadamente un mes	3,85	Ni cierto ni falso, estable
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	2,53	Más bien falso, empeora
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial	2,37	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	2,47	Más bien falso, empeora
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal	2,94	Más bien falso, empeora
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal	2,58	Más bien falso, empeora

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	1,81	Más bien falso, mejora
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz	2,55	Más bien falso, empeora
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas	2,94	Más bien falso, empeora
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa y comprensible	2,79	Más bien falso, empeora
Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados	3,14	Ni cierto ni falso, empeora
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.	2,86	Más bien falso, mejora
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas	3,17	Ni cierto ni falso, empeora
Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer	3,47	Ni cierto ni falso, estable
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres	3,64	Ni cierto ni falso, mejora
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres	4,33	Más bien cierto, empeora
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	2,46	Más bien falso, empeora
El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de creación de empresas	2,29	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	2,67	Más bien falso, estable
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo	3,14	Ni cierto ni falso, mejora
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	2,94	Más bien falso, empeora

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, estable
Las empresas consolidadas están abiertas a utilizar nuevos proveedores y firmas emprendedoras	2,82	Más bien falso, empeora
Los consumidores están muy abiertos a la compra de productos y servicios que proceden de nuevas firmas emprendedoras	3,06	Ni cierto ni falso, empeora
La innovación es altamente valorada por las empresas	3,17	Ni cierto ni falso, empeora
La innovación es muy valorada por los consumidores	3,58	Ni cierto ni falso, empeora
A los consumidores les atrae probar nuevos productos y servicios	3,72	Ni cierto ni falso, estable

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

En este apartado se presentan una serie de figuras que 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 2010.

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 (2,46) y la que menos es Canarias (1,74).

Ceuta se encuentra en la quinta posición dentro del ranking nacional en cuanto a lo que opinan los expertos sobre acceso a la financiación, situándose

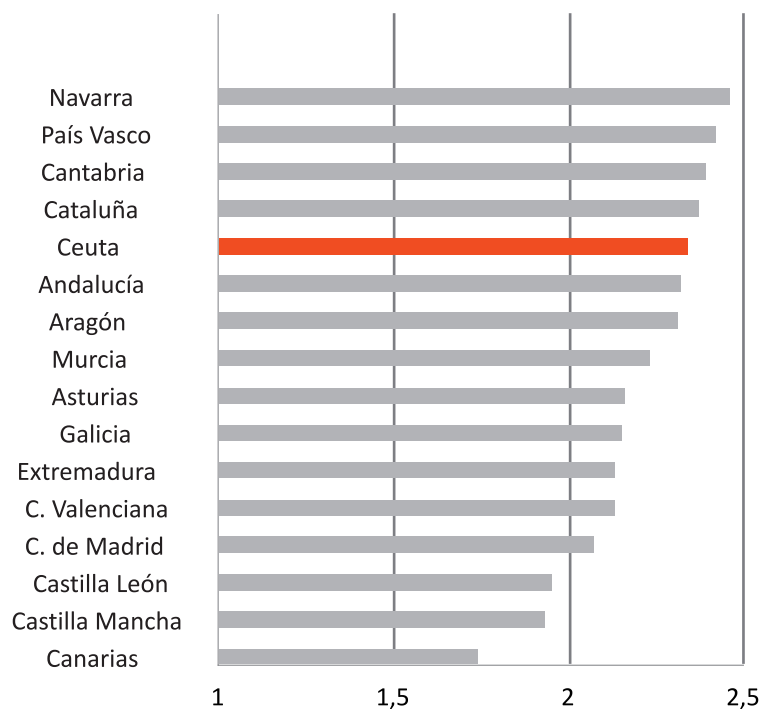


Figura 8.2. Acceso a la financiación. Comparativa regional

la valoración media de la Ciudad Autónoma (2,34), algo por encima de la media nacional (2,19).

8.5.2. Políticas Gubernamentales. Apoyo, Medidas

Las medidas gubernamentales de apoyo al emprendimiento sitúan a Ceuta en una posición intermedia entre todas las regiones, siendo esta gestión correcta aunque no relevante. En concreto, en este apartado la consideración que realizan los expertos sitúan a Ceuta (2,66) en un nivel similar a la media nacional (2,63).

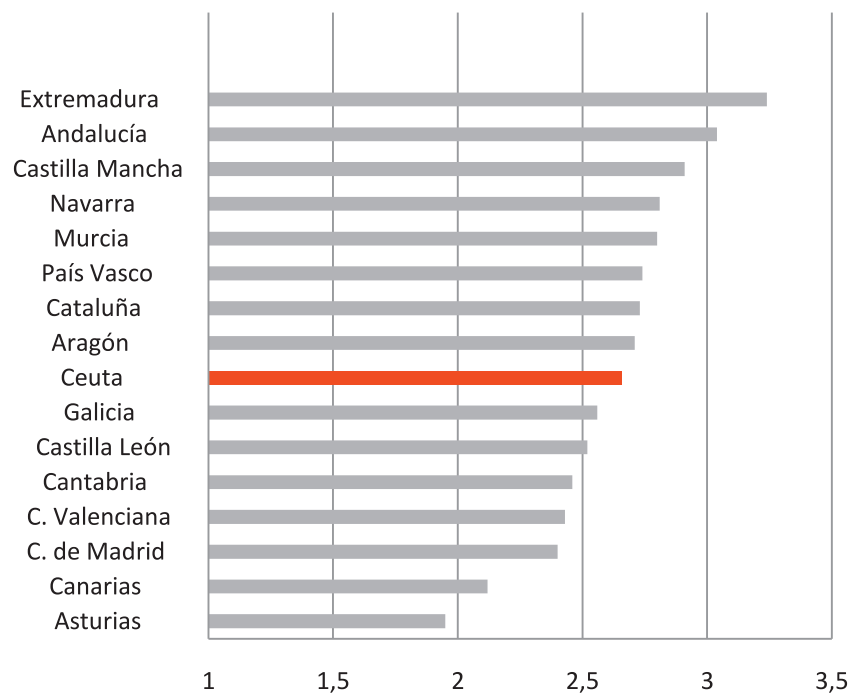


Figura 8.3. Políticas gubernamentales. Apoyos y medidas. Comparación regional

8.5.3. Política Gubernamental. Trámites y Leyes

La valoración que realizan los expertos sobre esta dimensión posiciona a Ceuta (2,48) algo por debajo de la media nacional (2,54), situándose en una posición intermedia baja. Tan sólo el País Vasco (2,97) se acerca al valor 3 de la escala.

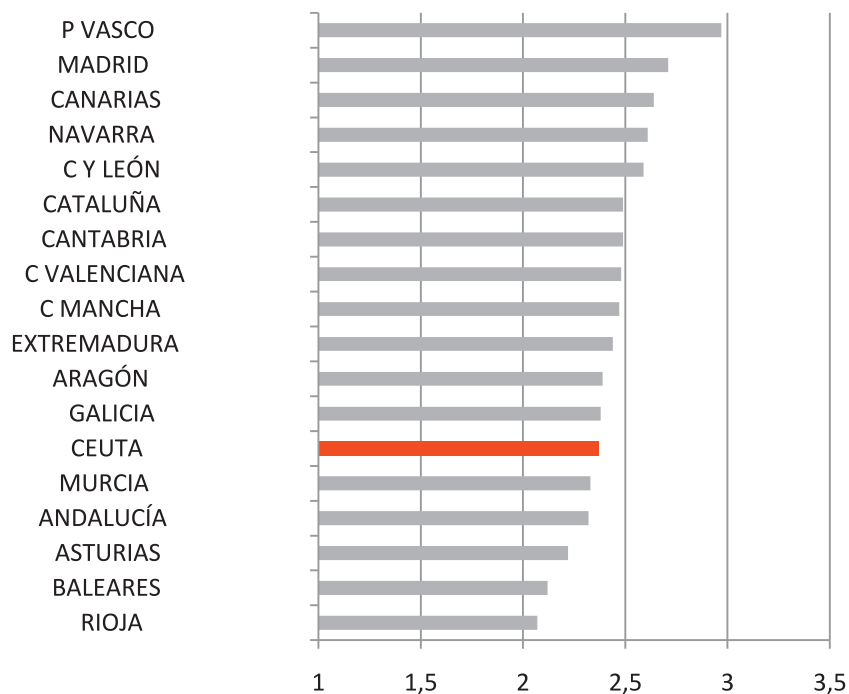


Figura 8.4. Políticas gubernamentales. Trámites y leyes. Comparación regional

8.5.4. Programas Gubernamentales

En lo referente a programas gubernamentales Ceuta se halla en la última posición del ranking nacional. La valoración en términos globales que realiza el panel de expertos refleja una puntuación media (2,47) de la Ciudad Autónoma de Ceuta que se pue-

de considerar baja. Se hace preciso, por tanto, realizar un mayor esfuerzo por parte de las administraciones en este ámbito con el propósito de que tenga un impacto positivo en las ramas productivas de la economía ceutí. En este sentido, a nivel nacional se está haciendo una apuesta importante en sectores como medio ambiente y energías renovables.

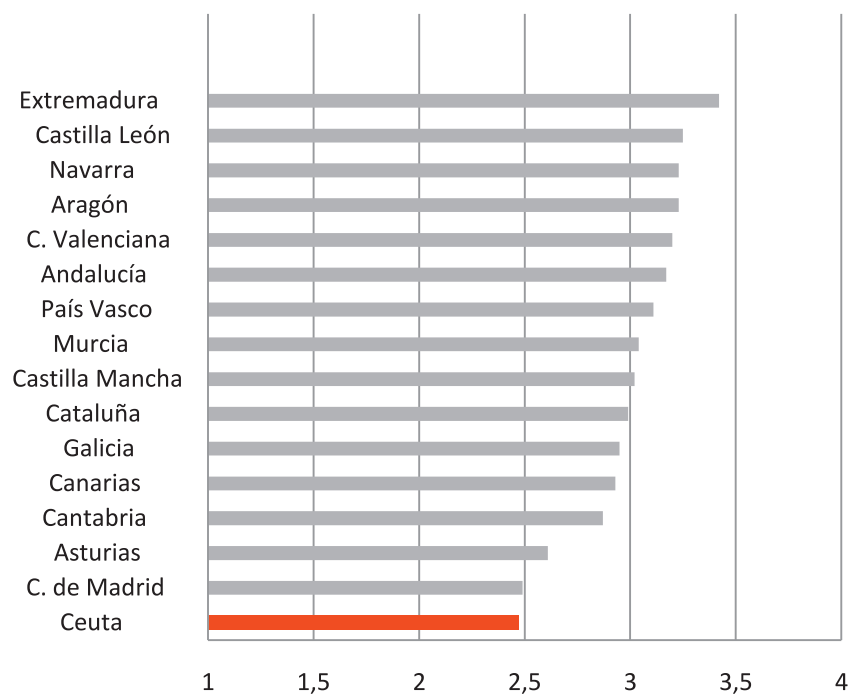


Figura 8.5. Programas gubernamentales. Comparación regional

8.5.5. Educación Primaria / Secundaria

En el apartado de educación específica para emprender, en los niveles de educación primaria y secundaria, la Ciudad Autónoma ocupa la cuarta posición (1,98) en el ránking nacional, habiendo bajado a este puesto desde la primera posición que ocupaba el año anterior, si bien supera claramente la media del país (1,87).

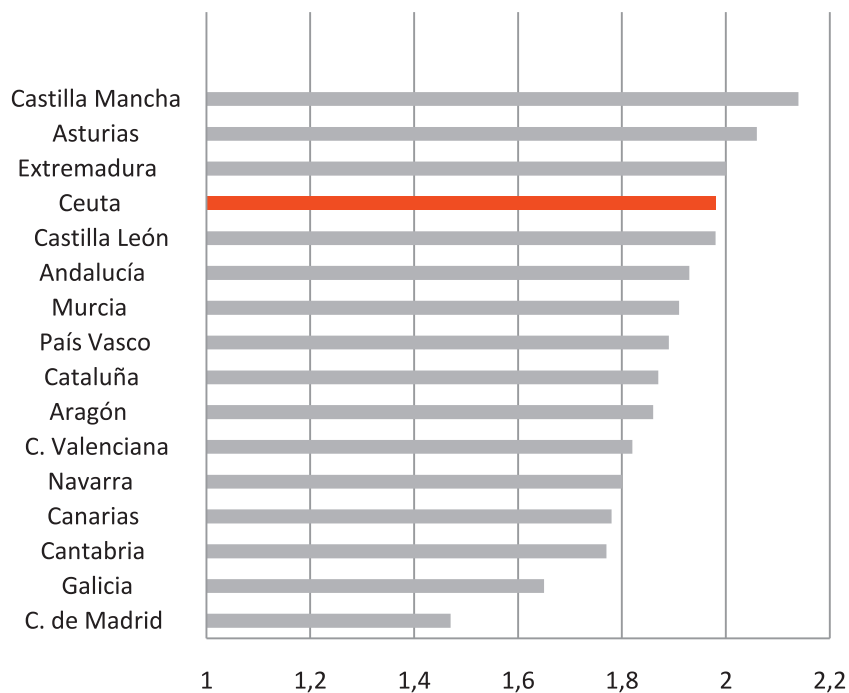


Figura 8.6. Educación primaria/secundaria. Comparativa regional

8.5.6. Educación Superior / Postgrado

En el caso de la educación postsecundaria, Ceuta presenta la más alta valoración (3,22), situándose al frente de la clasificación regional, cuya media es de 2,77. La puesta en marcha de la escuela de negocios en la Ciudad debe seguir potenciando este apartado. Además, la impartición del máster en dirección y administración de empresas turísticas ha de servir también de elemento propulsor del sector turístico como eje estratégico de desarrollo local.

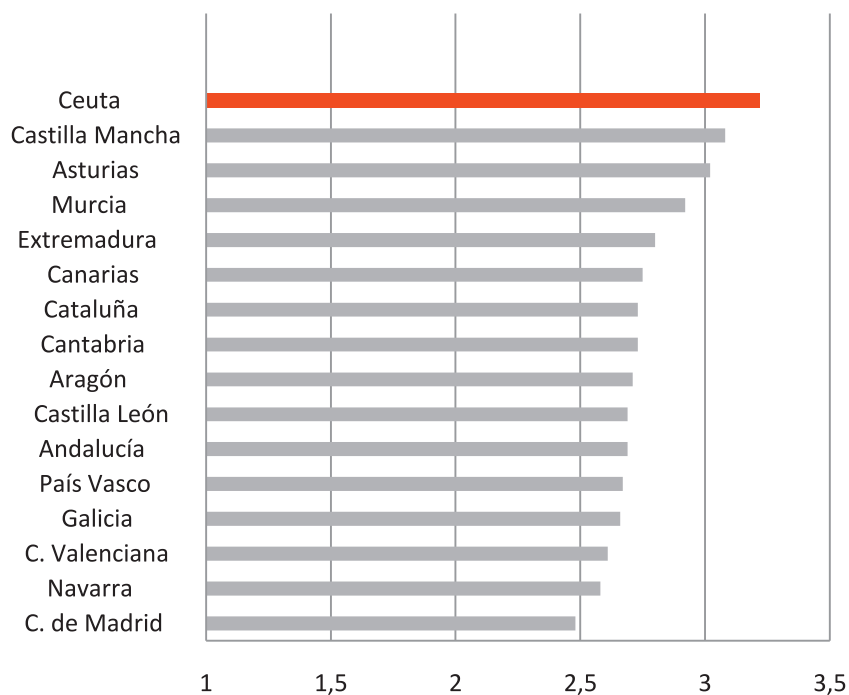


Figura 8.7. Educación Superior / Postgrado. Comparativa regional

8.5.7. Transferencia I + D

En transferencia de tecnología e I+D los expertos valoran a Ceuta con una puntuación baja (2,10), lo que la sitúa en el último puesto de la clasificación regional, si bien la valoración media a nivel nacional es también poco favorable (2,55), no alcanzando ninguna Comunidad Autónoma el valor 3. La Ciudad Autónoma de Ceuta ha empeorado su po-

sición con respecto al 2009, y de situarse en el décimo quinto lugar de un total de 18 regiones que presentaron el informe GEM, ahora se posiciona en el puesto décimo sexto de un total de 16 regiones que presentan este año dicho informe. La situación de crisis económica debe contemplarse como una oportunidad para intensificar este tipo de acciones que desbloquen en un incremento de la creación de empresas de base tecnológica.

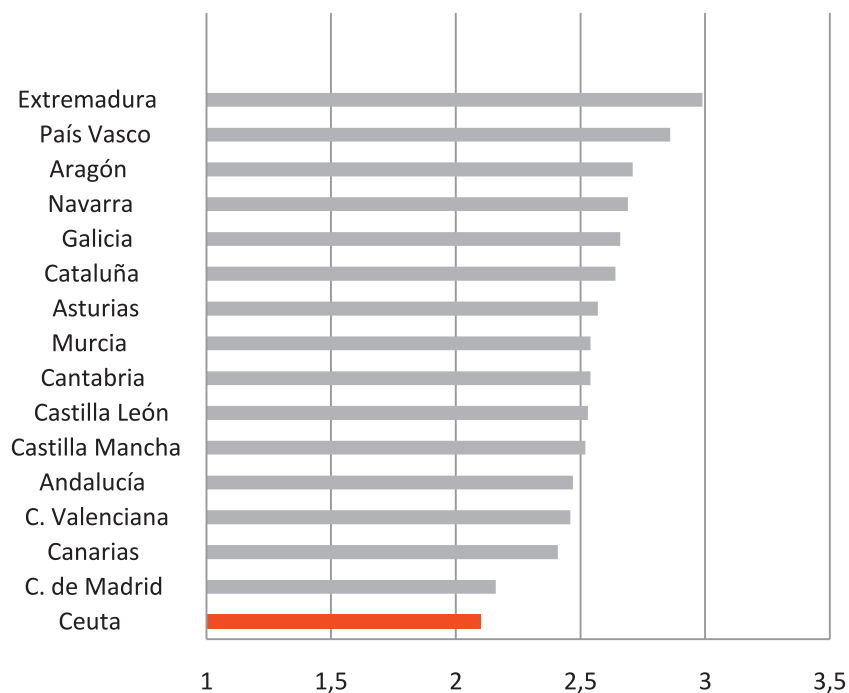


Figura 8.8. Transferencia de I+D. Comparativa regional

8.5.8. Acceso a infraestructura comercial y de servicios

La situación de crisis económica actual 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 muy poco valorada en Ceuta, con una puntuación media (2,66) significativamente inferior a la media nacional (3,06). El resultado es que la Ciudad Autónoma se posiciona en el último lugar de esta clasificación regional.

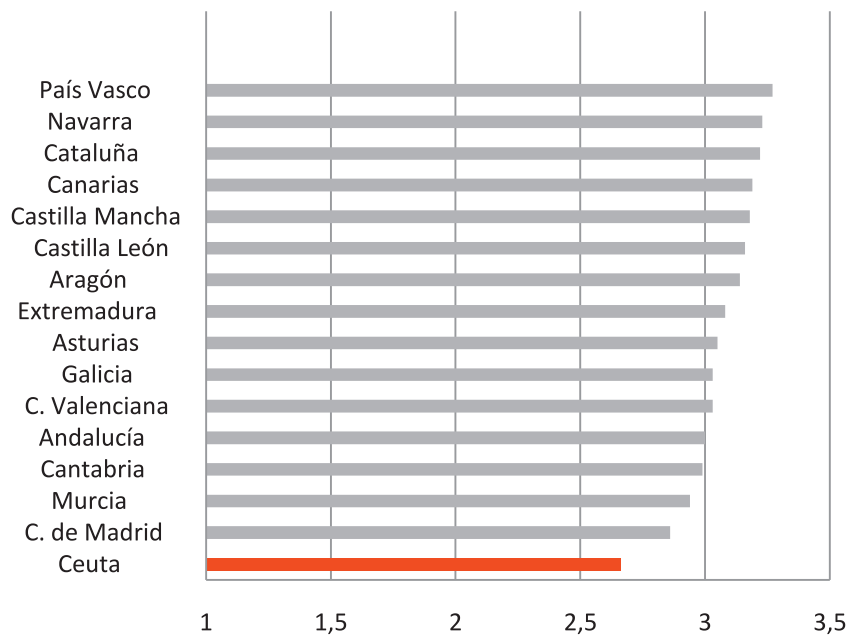


Figura 8.9. Acceso a infraestructuras comercial y de servicios. Comparativa regional

8.5.9. Mercado interno: dinámica

La dinámica del mercado interno en cuanto a capacidad de reacción sitúa a Ceuta (2,28) por debajo de la media nacional (2,51), 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 peores valorados por los expertos. En este caso, la Ciudad Autónoma tan solo se sitúa por delante de Canarias y Navarra.

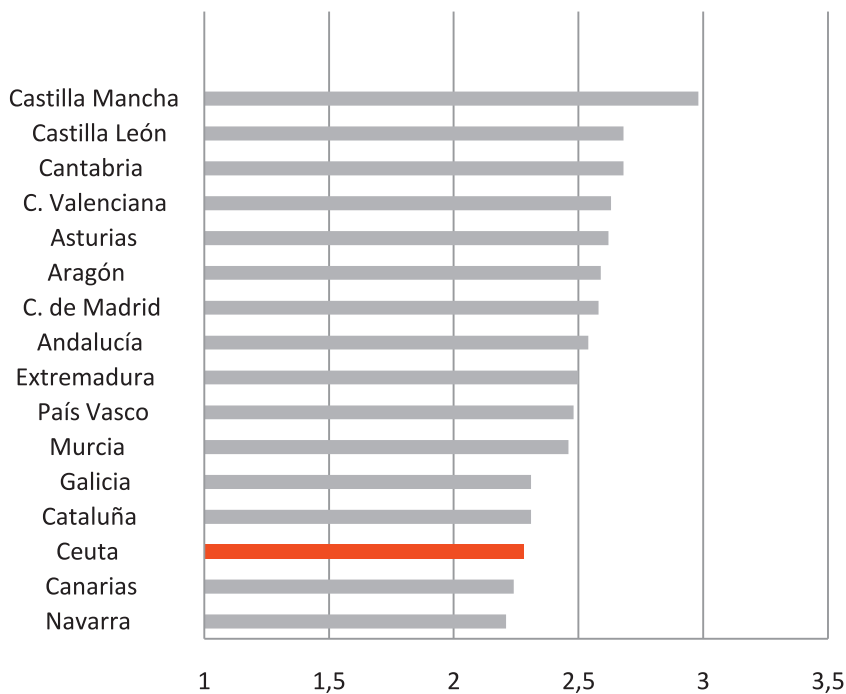


Figura 8.10. Mercado interno: dinámica. Comparativa regional

8.5.10. Mercado interno: barreras

En cuanto a las barreras que presenta el mercado interno, Ceuta (2,47) se sitúa cerca de la media nacional (2,55), ocupando la undécima posición dentro de la clasificación por regiones, por delante de Galicia, Castilla y León, Comunidad de Madrid, Asturias y Cantabria.

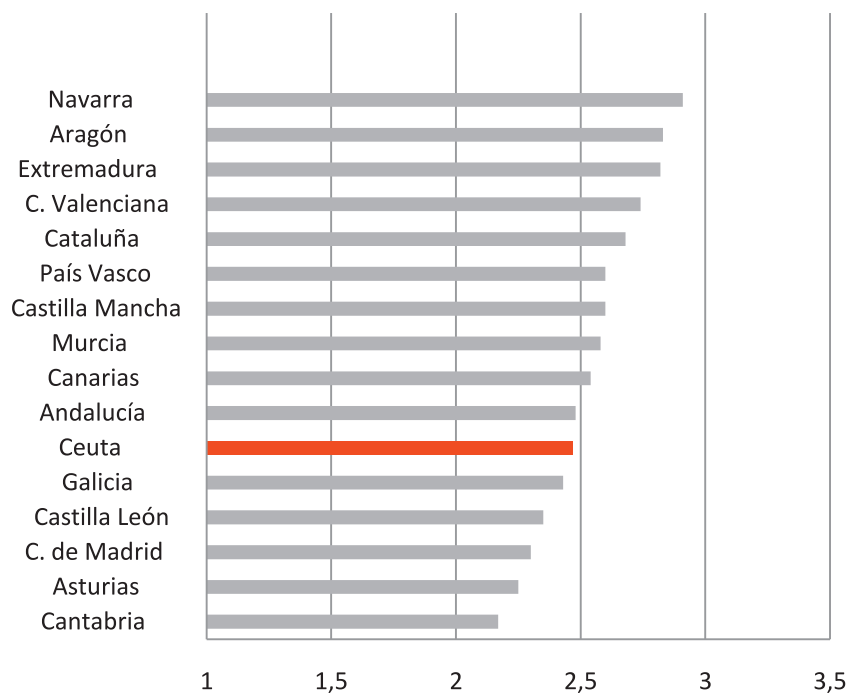


Figura 8.11. Mercado interno: barreras. Comparativa regional

8.5.11. Acceso a infraestructura física

La Ciudad Autónoma se sitúa en la última posición dentro del ranking regional, siendo la puntuación de 3,26, notablemente inferior a la media nacional (3,72). Este indicador muestra el camino a seguir a las administraciones, es decir, poner el acento en aquellas medidas de política económica tendentes a mejorar el acceso de los emprendedores a la infraestructura física.

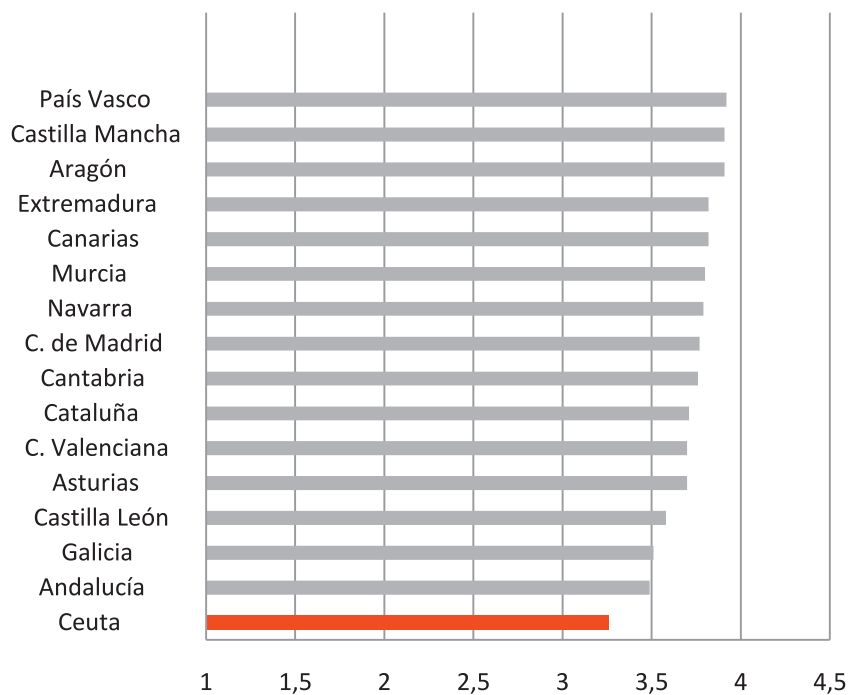


Figura 8.12. Acceso a infraestructura física. Comparativa regional

8.5.12. Normas sociales y culturales

La Ciudad Autónoma se encuentra en una posición media en la taxonomía regional, en concreto Ceuta se sitúa en la octava posición, con una puntuación (2,57) similar a la media nacional (2,56).

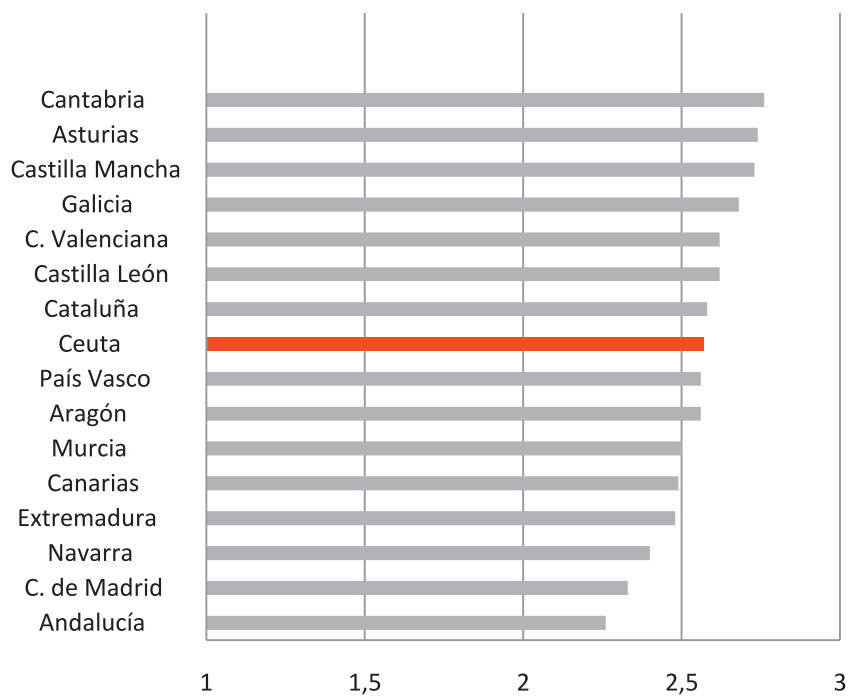


Figura 8.13. Normas sociales y culturales. Comparativa regional

8.5.13. Protección Derecho Intelectual

En la opinión de los expertos consultados, la protección al derecho intelectual en Ceuta obtiene una valoración media (2,71) algo inferior a la media nacional (2,79). Empeorando levemente su situación con respecto al año 2009, donde se situaba algo por encima de la media del país. La Ciudad Autónoma ocupa, en este caso, la undécima posición de la clasificación por regiones en 2010.

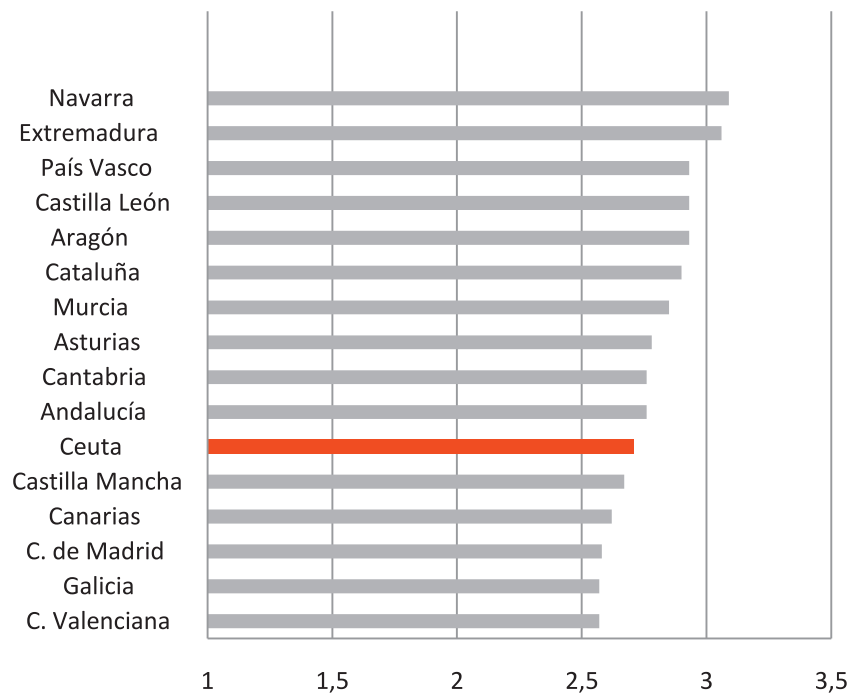


Figura 8.14. Protección de Derecho Intelectual. Comparativa regional

8.5.14. Apoyo a la mujer

En el apartado de apoyo a la mujer los expertos consultados valoran muy positivamente esta condición del entorno. Al igual que sucede dentro del contexto nacional (3,32), este elemento es uno de los más valorados (3,45) por los expertos. Ceuta, entre las regiones españolas, se encuentra en segundo posición en programas de apoyo a la mujer emprendedora.

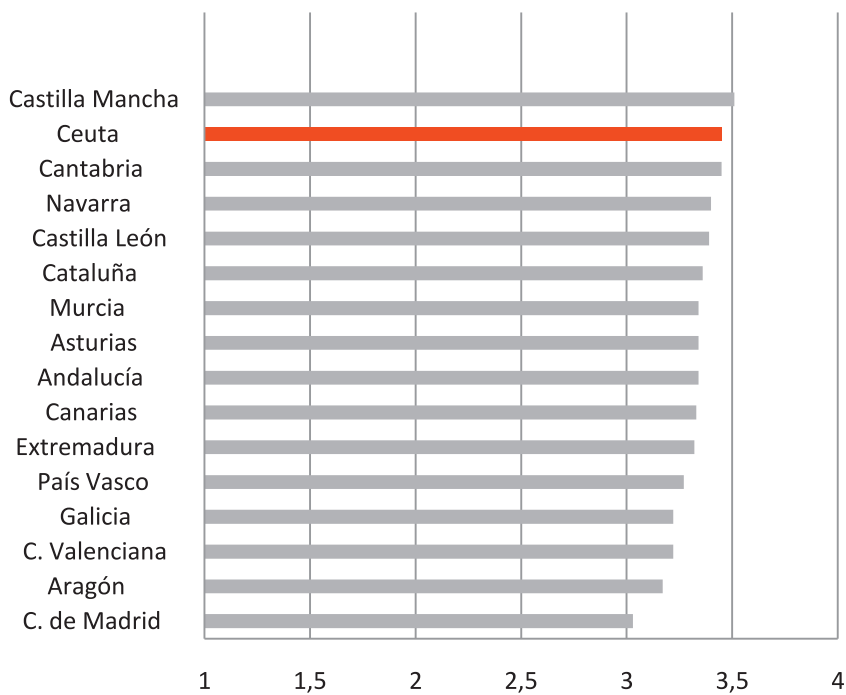


Figura 8.15. Apoyo a la mujer. Comparativa regional

8.5.15. Apoyo creación y desarrollo de empresas

En cuanto al apoyo para la creación y desarrollo de empresas, la Ciudad Autónoma, según la valoración de los expertos, muestra una puntuación media (2,69) inferior a la media nacional (2,98). De acuerdo con dicha puntuación, Ceuta se encuentra situada en el antepenúltimo puesto de la clasificación por regiones.

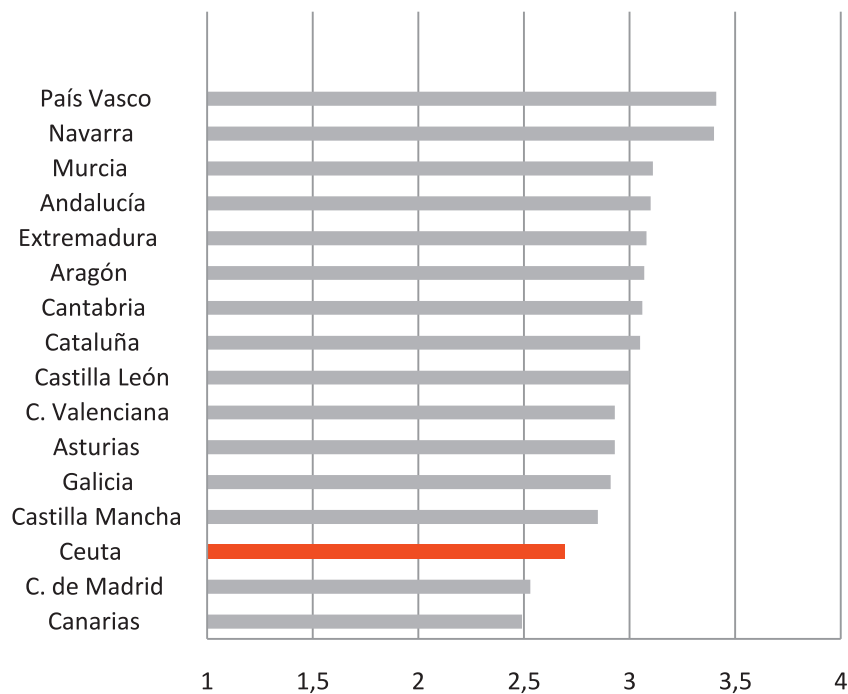


Figura 8.16. Apoyo al crecimiento y desarrollo de empresas. Comparativa regional

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 (2,91) por debajo de la media nacional (3,02). Con respecto a los datos de 2009 (2,99), Ceuta ha empeorado algo, ello unido al retraso que padece la Ciudad

en cuanto innovación, presenta un escenario 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 seriamente perjudicado por el clima económico actual.

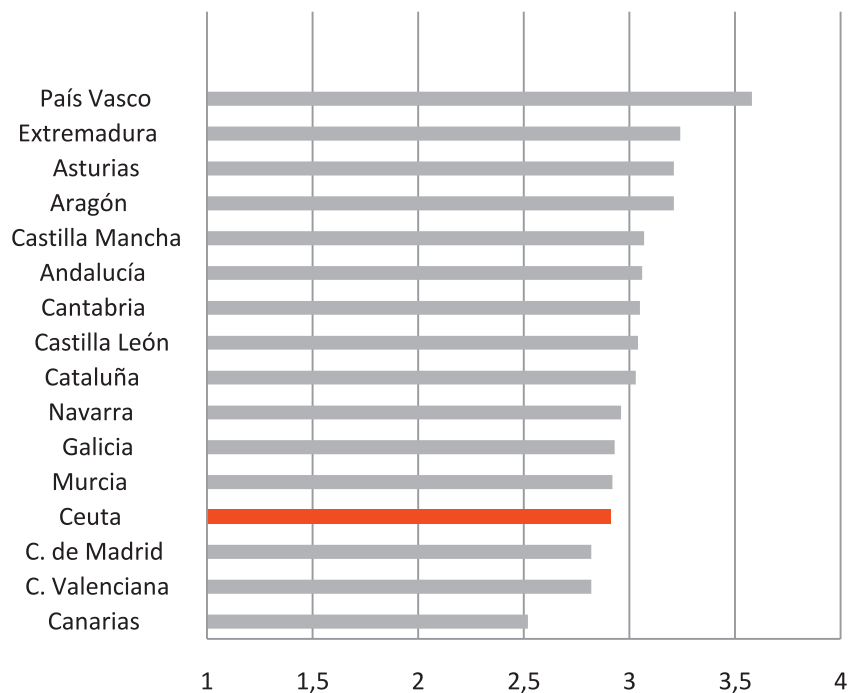


Figura 8.17. Interés por la innovación: empresas. Comparativa regional

8.5.17. Interés por la innovación: consumidores

Una mejor situación presenta la innovación desde el enfoque de los consumidores. De este modo, la Ciudad Autónoma de Ceuta presenta una valoración media (3,47) similar a la media nacional (3,49). Es decir, los consumidores ceutíes valoran aceptablemente la incorporación de innovaciones a los productos y servicios que adquieren. Ceuta ocupa una posición intermedia en esta clasificación por regiones, a diferencia del año anterior que ocupaba el tercer puesto.

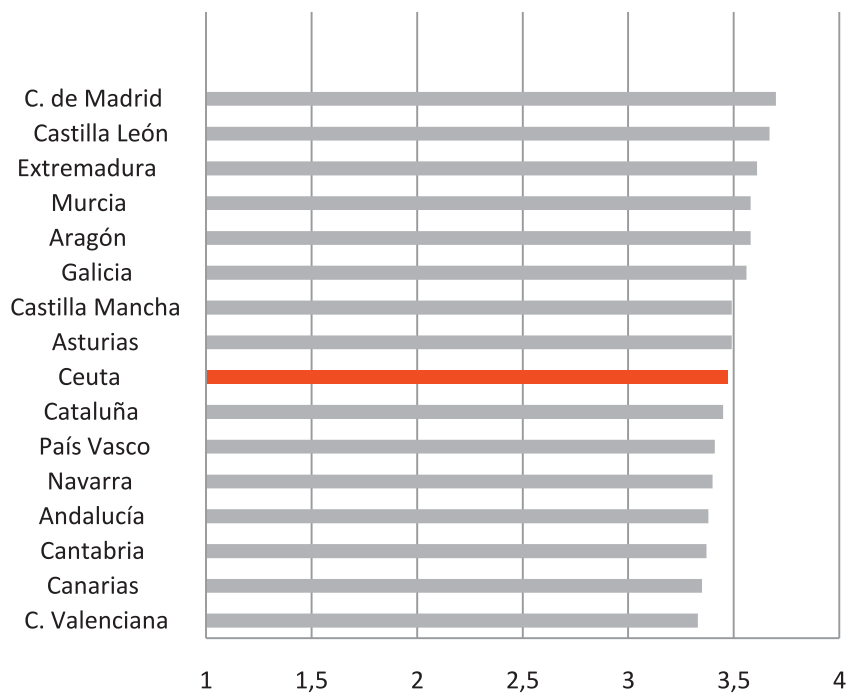
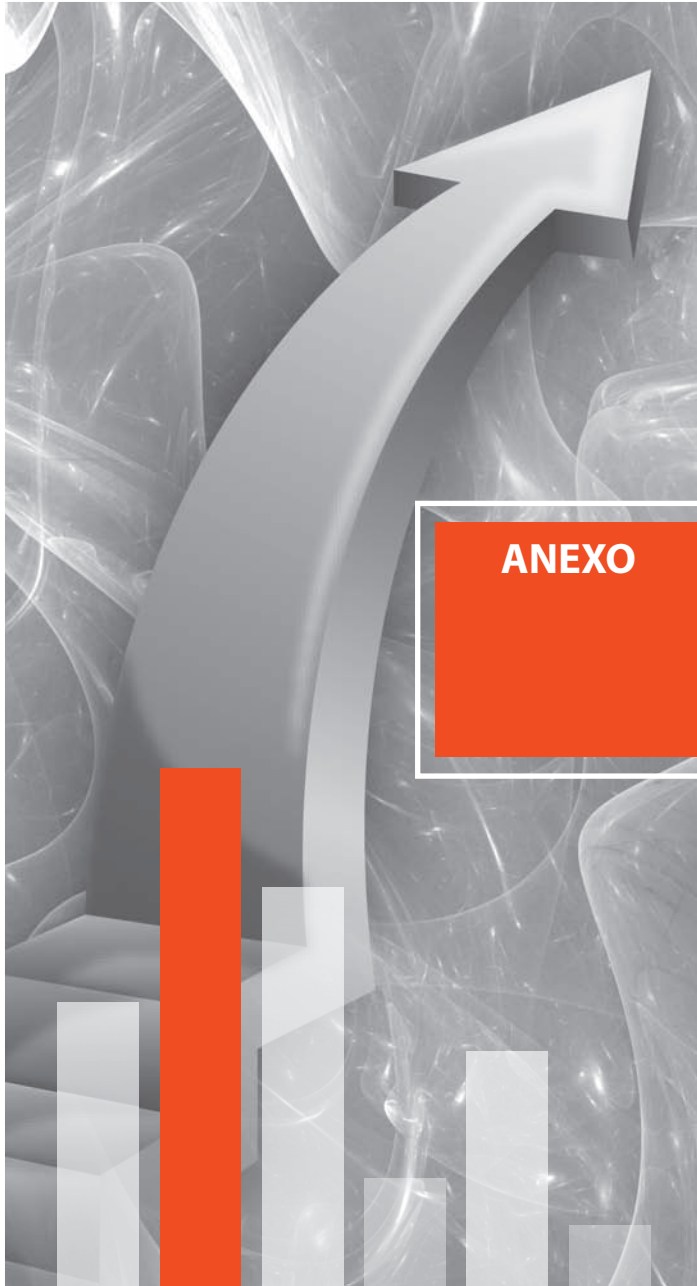


Figura 8.18. Interés por la innovación: consumidores. Comparativa regional



ANEXO

**FICHA TÉCNICA DEL
INFORME GEM CEUTA
2007-2010**

ANEXO: FICHA TÉCNICA DEL INFORME GEM CEUTA 2007-2010

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, 2009 y 2010.

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 julio y septiembre de 2010.

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 2010, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Angola, Arabia Saudí, Argentina, Australia, Bélgica, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Colombia, República de Corea del Sur,

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

Universo (1)	45.843, 47.194, 46.550 y 50.657 habitantes de 18 a 64 años residentes en Ceuta en 2007, 2008, 2009 y 2010, respectivamente.
Muestra	2000 personas de 18 años hasta 64 años (500 en 2007, 500 en 2008, 500 en 2009 y 500 en 2010).
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)	$\pm 4,36\%$ a priori y $\pm 0,93$ a posteriori
Nivel de confianza	95%
Periodo encuestación	Meses de abril hasta julio en 2.007, 2008, 2009 y 2010
Trabajo de campo	Instituto Opinòmetre
Codificación y base de datos	Instituto Opinòmetre
(1) Fuente INE, facilitada por GEM España en 2007, 2008, 2009 y 2010	
(2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas. Hipotesis: P=Q=50% o de máxima indeterminación.	

Costa Rica, Croacia, Chile, China, Dinamarca, Ecuador, EE.UU., Egipto, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Gaza, Ghana, Grecia, Guatemala, Hungría, Irán, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Letonia, Macedonia, Malasia, Méjico, Montenegro, Noriega, Pakistán, Países Bajos, Perú, Portugal, Reino Unido, Rumania, Rusia, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Taiwan, Trinidad Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay, Vanuatu y Zambia. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Andalucía, Aragón, Asturias, Canarias, Cantabria, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Murcia, Navarra, País Vasco, la Ciudad Autónoma de Ceuta, Azores por Portugal, ocho regiones de Chile y tres de Colombia. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en el Informe Nacional Español. Asi-

mismo, 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, a los expertos que han colaborado en la encuesta sobre el estado de condiciones de entorno, y a sus patrocinadores, su trabajo y su apoyo que son los que hacen posible que esta investigación vea la luz cada año.

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

