



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Informe Ejecutivo 2011. Extremadura



Ricardo Hernández Mogollón
Juan Carlos Díaz Casero
M^a de la Cruz Sánchez Escobedo
Ángel Manuel Díaz Aunió
Manuel Almodóvar González

Fundación Xavier de Salas

Nº 9 | Mayo 2012 ISSN: 1698-0506

PATROCINADORES E INSTITUCIONES DE EXTREMADURA

- Gobierno de Extremadura-** <http://www.gobex.es/salaprensa/view/press/press/detalle.php?id=4700> **- Universidad de Extremadura-** <http://www.unex.es/>
- Central Nuclear de Almaraz-** <http://www.cna.es/cnatweb/index.php> **- Caja Rural de Extremadura-** <http://www.crextremadura.com/>
- Avante-** <http://www.extremaduraavante.es/> **-la Caixa-** <http://www.lacaixa.es> **- Ogesa, S.A.-** www.ogesa.com
- Garrigues-** <http://www.garrigues.com> **- Grupo Alfonso Gallardo -** <http://grupoag.es/portada/portada.php>
- Federación Empresarial Cacerense -** <http://www.fec.es/> **- Urvicasa -** <http://www.urvicasa.net/>
- Fundación Academia Europea de Yuste -** <http://www.fundacionyuste.es/>
- CC.OO. Unión Regional de Extremadura -** <http://www.extremadura.ccoo.es/webextremadura/>
- Infostock -** <http://www.infostock.es/> **- Palicrisa -** <http://www.palicrisa.es/> **- Huerta Honda -** <http://www.hotelhuertahonda.com>
- Philip Morris Spain, S.L. -** <http://www.philipmorrisinternational.com> **- Caja Duero -** <http://www.cajaduero.es>
- El Periódico Extremadura -** <http://www.elperiodicoextremadura.com/> **- Hoy Diario Regional -** <http://www.hoy.es/>
- Gestyona-** <http://www.gestyona.com> **-Grupo ROS-** <http://www.rosmultimedia.com> **-Imedexsa-** <http://www.imedexsa.es>

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Informe Ejecutivo 2011.

Depósito Legal: cc-144-2004

ISSN: 1698-0506

Ricardo Hernández Mogollón
Juan Carlos Díaz Casero
M^a de la Cruz Sánchez Escobedo
Ángel Manuel Díaz Aunión
Manuel Almodóvar González



FUNDACIÓN XAVIER DE SALAS



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Informe Ejecutivo 2011. Extremadura

**Ricardo Hernández Mogollón
Juan Carlos Díaz Casero
María de la Cruz Sánchez Escobedo
Manuel Almodóvar González
Ángel Manuel Díaz Aunión**



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

<http://www.fundacionxavierdesalas.com>

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. *Informe Ejecutivo 2011. Extremadura*

Depósito Legal: CC-144-2004.

ISSN: 1698-0506

Número 9.

Mayo 2012

©Autores: Ricardo Hernández Mogollón, Juan Carlos Díaz Casero, María de la Cruz Sánchez Escobedo, Manuel Almodóvar González y Ángel Manuel Díaz Aunió

©Diseño de Portada: Antonio Fernández Portillo

Editor: Fundación Xavier de Salas. Ediciones La Coria.

Colección de Estudios Económicos de Extremadura.

Lugar de publicación: Fundación Xavier de Salas. C/ Convento de la Coria s/n. 10200 Trujillo (Cáceres). España.

Webs de interés: <http://www.gemextremadura.es>
<http://www.gemespaña.es>
<http://www.gemconsortium.org>
<http://www.fundacionxavierdesalas.com>

Redes Sociales



GEM Extremadura



@GEMExtremadura

Teléfono: (0034) 927 321898

Traducción del Informe Ejecutivo: Amy Shrock. E-mail: amya77@me.com

Páginas: 102

Los datos utilizados para la confección de este Informe son recogidos por el *Consortio GEM*.

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: Gráficas Hache Tomás Rodríguez S.L. Polígono Industrial de las Capellanías, 1, Cáceres 10001. España. Teléfono: (0034) 927 269 965 - Fax: (0034) 927 269 968. E-mail: imprensa@imprentah.com

PROYECTO GEM ESPAÑA EQUIPOS INVESTIGADORES Y PATROCINADORES 2011

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Nacional	Fundación Xavier de Salas	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-España) Alicia Coduras Martínez (Directora Técnica GEM- España) M ^a de la Cruz Sánchez Escobedo Juan Carlos Díaz Casero Yancy Vaillant Esteban Lafuente	Fundación Xavier de Salas-GEM España Dirección General de Política de la Pyme, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Gobierno de Aragón Instituto Aragonés de Fomento Consejo Aragonés de Cámaras de Comercio Universidad de Zaragoza
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	La Caja de Canarias Caja Canarias Gobierno de Canarias - Servicio Canario de Empleo Fondo Social Europeo
Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Francisco Javier Martínez García (Director GEM-Cantabria) Ana Fernández Laviada (Coordinadora) Francisco M. Somohano Rodríguez (Coordinador) José Manuel Fernández Polanco Gema Hernando Moliner María Concepción López Fernández José Manuel López Fernández Ana María Serrano Bedia	Banco Santander Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía y Hacienda. Grupo SODERCAN Fundación UCEIF
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans Universidad Autónoma de Barcelona	Yancy Vaillant (Co-Director GEM-Cataluña) Carlos Guallarte (Co-Director GEM-Cataluña) Esteban Lafuente Eduardo Gómez Marc Fíguls Manoj Bayan	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Ocupació
C. Valenciana	Universidad Miguel Hernández	José María Gómez Gras (Director GEM Comunidad Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección Técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover M ^a José Alarcón García M ^a Cinta Gisbert López Lirios Alos Simó Javier Sancho Azuar M ^a Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lapera	Air Nostrum Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA)

PROYECTO GEM ESPAÑA EQUIPOS INVESTIGADORES Y PATROCINADORES 2011

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Extremadura	Fundación Xavier de Salas	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) Juan Carlos Díaz Casero (Dirección Técnica) María de la Cruz Sánchez Escobedo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunió Antonio Fernández Portillo	Gobierno de Extremadura Universidad de Extremadura Avante Extremadura Central Nuclear de Almaraz-Trillo Fundación Academia Europea de Yuste Ogesa, S.A. Hoy Diario de Extremadura Grupo Alfonso Gallardo El Periódico Extremadura Philip Morris Spain, S.L. Palicrisa Caja Rural de Extremadura Garrigues Urvicasa Infostock Europa de Extremadura CCOO U.R. Extremadura Federación Empresarial Cacereña Imedexsa Caja Duero La Caixa Gestyona, S.L. Hotel Huerta Honda Grupos Ros Multimedia
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia, SA (BIC Galicia) Universidad de Santiago de Compostela	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López María José Garrido Herrera Alejandro Prada Baceiredo Ana Vázquez Eibes Maite Cancelo Márquez Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Nuria Calvo Babío Loreto Fernández Fernández Marta Portela Maseda Mercedes Teijeiro Álvarez M ^a Milagros Vivel Búa David Rodeiro Pazos	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia, SA (BIC Galicia) Universidad de Santiago de Compostela (USC) Dirección Xeral de Promoción do Emprego de la Xunta de Galicia
Madrid Metropolitano	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid	Iñaki Ortega Cachón Isidro de Pablo López Begoña Santos Urda Yolanda Bueno Hernández Esperanza Valdés Lías Fernando Alfaro Ramos Esther Caurín Arribas	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid CIADE U.A.M
Madrid Comunidad Autónoma	Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda Yolanda Bueno Hernández Esperanza Valdés Lías Fernando Alfaro Ramos	Fundación de la Universidad Autónoma de Madrid CIADE U.A.M.

PROYECTO GEM ESPAÑA EQUIPOS INVESTIGADORES Y PATROCINADORES 2011

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

Trabajo de campo GEM España y Comunidades Autónomas	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Fundación Xavier de Salas – GEM España
--	--	--	---

ÍNDICE

CARTA DEL DIRECTOR	8
PRÓLOGO	10
RESUMEN EJECUTIVO EXTREMADURA 2011	11
GEM EXECUTIVE REPORT FOR EXTREMADURA 2011	17
INTRODUCCIÓN	23
CUADRO SINTÉTICO DE RESULTADOS E INDICADORES 2011/2010.....	26
1. PANORÁMICA DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA	27
2. MOTIVACIÓN Y TIPOS DE COMPORTAMIENTO EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA	38
3. PERFIL DEL EMPRESARIO EXTREMEÑO Y DE SUS EMPRESAS.....	45
4. LA FINANCIACIÓN DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS.....	52
6. OPORTUNIDADES, MOTIVACIÓN Y HABILIDADES PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN EXTREMADURA.....	61
7. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y CREACIÓN DE EMPLEO	66
8. LAS CONDICIONES ESPECÍFICAS DEL ENTORNO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS	71
9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	83
10. RECOMENDACIONES DERIVADAS DEL INFORME GEM ESPAÑA PARA LA LEY DE EMPRENDIMIENTO	89

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. Modelo conceptual del Proyecto GEM.	25
FIGURA 2. Motivación para crear una empresa entre los años 2005 y 2011 en Extremadura.	44
FIGURA 3. Posición relativa de España respecto del resto de países GEM. Condiciones del entorno	94

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. Comparación de la Actividad Emprendedora Total en el GEM. TEA (2011).	27
GRÁFICO 2. Relación de dependencia de la TEA respecto al nivel de desarrollo de los países GEM 2011.	28
GRÁFICO 3. TEA Total en países GEM clasificados en función de su orientación en productividad y competitividad.....	29
GRÁFICO 4. Comparación TEA Medias: GEM, Europa, España y Extremadura.	30
GRÁFICO 5. Extremadura entre los países GEM, Europa GEM y OCDE (TEA 2011).	30
GRÁFICO 6. Extremadura en la España GEM (TEA 11) y % de aumento de la TEA con respecto a 2010.	31
GRÁFICO 7. Evolución de la TEA de las zonas y provincias de Extremadura.....	32
GRÁFICO 8. Evolución de la TEA y Empresarios Potenciales en Extremadura (2003-2011).	34
GRÁFICO 9. Evolución Empresas Establecidas y cierres Extremadura (2003-2011)	34
GRÁFICO 10. Porcentaje de Empresas Nacientes, Nuevas, Potenciales y Establecidas en España.	35
GRÁFICO 11. Porcentaje de Abandono de Iniciativas en España (7/2010-7/2011).	36
GRÁFICO 12. Evolución de la actividad emprendedora en Extremadura según motivación	38
GRÁFICO 13. TEA 2011 por regiones españolas según motivación.	39
GRÁFICO 14. Extremadura por zonas urbana-rural y provincias: oportunidad y necesidad (TEA 2011).	39
GRÁFICO 15. Sexo, edad, nivel de estudios y nivel de renta según motivación (en %).	40
GRÁFICO 16. Sexo.	45
GRÁFICO 17. Edad.	45
GRÁFICO 18. Nivel de estudios.	46
GRÁFICO 19. Nivel de renta.	47
GRÁFICO 20. Características socioeconómicas del empresario. Etapa inicial y consolidada. Zonas, provincias y áreas	47
GRÁFICO 21. Perfil de las empresas extremeñas creadas y consolidadas.	49
GRAFICO 22. Innovación de las empresas creadas en la etapa inicial y consolidada.	51
GRAFICO 23. Distribución sectorial de las empresas nacientes.	51
GRÁFICO 24. Porcentaje del empresario naciente que aportan todo, parte o nada del capital necesario	52
GRÁFICO 25. Ratio de iniciativa emprendedora mujer/hombre en los países GEM.	56
GRAFICO 26. Ratio de iniciativa emprendedora mujer/hombre en España.	57

GRÁFICO 27. Ratio mujer/hombre según su motivación.	57
GRÁFICO 28. Características socioeconómicas por sexo de los nuevos empresarios (en %)	59
GRÁFICO 29. Porcentaje población adulta percibe buenas oportunidades para crear empresas hasta diciembre de 2011..	61
GRÁFICO 30. Percepción de oportunidades de negocio. Evaluación expertos escalas 1-5 (falso-cierto).	62
GRÁFICO 31. Evaluación de la percepción de oportunidades de negocio.	62
GRÁFICO 32. Motivación para crear empresas. Evaluación por los expertos en escalas de 1-5 (falso-cierto).	63
GRÁFICO 33. Factores que influyen en la motivación para crear una empresa. Expertos.	64
GRÁFICO 34. Habilidades y conocimientos para crear empresas. Evaluación por expertos en escalas de 1-5 (falso cierto).	65
GRÁFICO 35. Evaluación media de expertos de habilidades y conocimientos para crear y desarrollar una empresa. Extr. ...	65
GRÁFICO 36. Clasificación de los países GEM en su fase inicial en función del número de empresas con alto potencial de crecimiento en empleo (que esperan crear más de 19 puestos en 5 años)	66
GRÁFICO 37. Clasificación de las regiones españolas en su fase inicial (nacientes y nuevas) en función del número de empresas con alto potencial de crecimiento en empleo.	66
GRÁFICO 38. Iniciativas emprendedoras generadoras de empleo actual o en cinco años. Periodo 2003-2011.	67
GRÁFICO 39. Evolución del empleo actual y esperado en el periodo 2003-2011 de las empresas extremeñas. Empresas nacientes, nuevas y consolidadas.	68
GRÁFICO 40. Expectativas en la situación de las plantillas dentro de 5 años en función del tipo de empresa.	69
GRÁFICO 41. Empleo actual y esperado por sectores. Empresas nacientes, nuevas y consolidadas.	70
GRÁFICO 42. Valoración media por los expertos de las condiciones específicas del entorno en Extremadura.	72
GRÁFICO 43. Condiciones Apoyo Financiero, Políticas y Programas Gubernamentales.	76
GRÁFICO 44. Condiciones Educación Emprendedora, Transferencia Tecnológica e Infraestructura Comercial.	78
GRÁFICO 45. Condiciones Mercado Interno, Acceso Infraestructura Física, y Normas Sociales y Culturales.	81
GRÁFICO 46. Condiciones Legislación y Dchos. de Propiedad, Mujer Emprendedora y Alto crecimiento.	81
GRÁFICO 47. Interés por la innovación.	82

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. Extremadura por áreas, zonas y provincias (TEA 2011).	32
TABLA 2. Estimación nº iniciativas emprendedoras y nº empresarios en fase inicial de la población adulta (18-64 años). ..	33
TABLA 3. Abandono de iniciativas y su motivación (7/2007-7/2011).	37
TABLA 4. Estimación del número de iniciativas consolidadas operativas por más de 42 meses y cierre efectivo de actividades los doce meses previos a Julio de 2011	37
TABLA 5. Perfil en función de la motivación.....	41
TABLA 6. Motivación en la fase inicial (early stage) según el sector de actividad.	42
TABLA 7. Tipo de motivación en los estados iniciales de la actividad emprendedora en Extremadura.....	43
TABLA 8. Principal motivación para crear una empresa por oportunidad en Extremadura y España.	43
TABLA 9. Formación relacionada con la puesta en marcha de una empresa a lo largo de la vida	46
TABLA 10. Factores psico-sociales en Extremadura. Empresarios vs. No Empresarios	48
TABLA 11. Capital necesario y capital propio a invertir. Valores estadísticos	52
TABLA 12. Perfil del inversor informal en España y Extremadura	54
TABLA 13. Estimación del número de personas involucradas en la actividad emprendedora en Extremadura	55
TABLA 14. Actividad emprendedora total (TEA). Desglose por motivación, sexo y año	55
TABLA 15. Comparación de los factores psicosociales en función del sexo. Extremadura y España	60
TABLA 16. Resultados sobre motivación para emprender en la población extremeña y española.	63
TABLA 17. Porcentaje del número actual y esperado de empleados en función de los tipos de empresas.	67
TABLA 18. Empleo medio actual y esperado por empresa. Empresas nacientes, nuevas y consolidadas.....	69
TABLA 19. Comparación de las valoraciones medias de las condiciones del entorno 2010-2011.	73
TABLA 20. Clasificación de los factores que favorecen la creación de empresas en Extremadura.	74
TABLA 21. Clasificación de los factores que obstaculizan la creación de empresas en Extremadura.	74
TABLA 22. Comparación de las recomendaciones para mejorar la creación de empresas en Extremadura.	75

CARTA DEL DIRECTOR

Refiere el profesor Emilio P. Díez de Castro, en el prólogo de este Informe GEM Extremadura 2011, la estrecha relación entre el compromiso y el desarrollo.

Como idea, GEM busca potenciar el emprendimiento, a través de su estudio periódico y comparado, en los ámbitos mundial, nacional, regional y de ciudad. Aporta conocimiento para mejorar la toma de decisiones en el campo del emprendimiento.

El EGE (equipo GEM Extremadura), fiel a esa idea, lleva desde el año 2002 participando en GEM a través de la red española de equipos regionales GEM, con un equipo formado por investigadores de la Universidad de Extremadura, en concreto miembros del grupo de investigación, *Empresa, Innovación y Extremadura 2020*. Todos nosotros somos conscientes de la responsabilidad que tiene la Universidad, en la Sociedad del Conocimiento, en la triple hélice Administraciones Públicas-Empresas-Sistema Educativo, y en los contextos que nos está tocando vivir. La tercera misión de la Universidad (más allá de la docencia y de la investigación), es decir, incidir en el desarrollo económico de la sociedad, intentamos favorecerla a través de distintas líneas de investigación y proyectos, entre los que se encuentra el Proyecto GEM Extremadura.

En este planteamiento hay que interpretar el crecimiento que estamos experimentando actualmente: incorporación de nuevos investigadores juniors, Ángel Manuel Díaz Aunión y Manuel Almodóvar González, que han participado con dedicación y entusiasmo en el *Informe GEM Extremadura 2011* que el lector tiene en sus manos. Nuevos productos, derivados del Informe GEM Extremadura, tales como *el GEM Extremadura, Monográfico mujer y creación de empresas*. Y otros productos que tenemos en cartera. Pronto irán viendo la luz.

El eje *compromiso Universidad-Empresa* forma parte de nuestra filosofía y de nuestra práctica como grupo de investigación.

Pero no estamos solos, sino, al contrario, muy bien acompañados. Más de 100 expertos extremeños nos acompañan en esta labor, y el Consejo GEM Extremadura. Nuevas empresas se incorporan, al Consejo en este año: Imedexsa, Grupo Ros y Garrigues. A todos los que nos han acompañado y a los que nos acompañan, reiteramos nuestro agradecimiento por ello.

Los ponentes invitados en las últimas sesiones del Consejo han sido, Segundo Píriz (Rector Universidad de Extremadura), Rafael Rubio (Director de Inversión), José Antonio Monago (nuevo Presidente del Gobierno de Extremadura) y José M^a Gómez Gras (Catedrático de la Universidad Miguel Hernández). En la reunión anual del GEM Consortium, (enero 2012, San Francisco), nuevamente fuimos requeridos para explicar el Modelo del Consejo GEM Extremadura.

El Proyecto GEM España es el más desarrollado del Consorcio GEM y su dinamismo es fuente de inspiración para muchos otros países. En la reunión anual del GEM Consortium del mes de enero, el equipo GEM España fue distinguido con el premio al mejor equipo GEM Mundial por su trayectoria y desarrollo (en la página siguiente se adjunta el certificado del mismo), de entre 89 países.

El EGE, los más de 100 expertos que colaboran, y el Consejo GEM Extremadura ha sido parte del trabajo realizado en GEM España en estos años, especialmente el año 2011, y por lo tanto, se siente muy orgullosa de este importante premio, como el resto de los equipos de la red española de equipos GEM <http://gem.fundacionxavierdesalas.com>.

Recomendamos al lector que aproveche el Informe GEM Extremadura 2011. Aporta un conocimiento de la realidad del emprendimiento en Extremadura, que da una idea de lo que está sucediendo y lo que va a suceder.

Para crear un sistema que genere cambios positivos de manera permanente, las sociedades deben tener en cuenta que el emprendimiento no es un acto heroico de unos pocos individuos, sino la actuación de muchas personas emprendedoras que persiguen sus ambiciones en un entorno institucional y cultural que ayuda.

GEM Consortium, 2012

Agradecimientos

A los emprendedores, potenciales, nacientes, nuevos y consolidados. Sin ellos GEM no existiría. A todos los que les ayudan, favorecen, motivan. Con su visión y esfuerzo, señalan el camino por donde debe caminar la sociedad. Al Consejo GEM Extremadura y a todos los expertos que colaboran con el Proyecto GEM Extremadura. Al Maestro Emilio P. Díez de Castro, por su sabio prólogo, que nos honra. A la directora técnica de GEM España y miembro del Research Committee de GEM Consortium, Dra. Alicia Coduras, por su gran labor y entrega al proyecto.

Ricardo Hernández Mogollón

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Extremadura.

Coordinador de los equipos regionales GEM España.
Director del Proyecto GEM Extremadura.



PRÓLOGO

A todas las comunidades autónomas y regiones de España les gustaría disponer de miles de empresas que proporcionaran mucho empleo y prosperidad. Si fuera suficiente con dar unas pocas instrucciones o arbitrar pequeñas medidas para conseguir los efectos deseados, todos lo harían rápida y eficazmente. Pero las medidas no causan el mismo efecto en todos los momentos, ni en todos los lugares, ni en todos los sectores económicos, tienen que ser selectivas.

En cada comunidad autónoma las reacciones de los emprendedores no son igual a los demás, dependen de muchos factores tales como el grado de formación, el nivel de la misma, la cultura emprendedora del entorno, los valores, etc. La red industrial y empresarial de una zona se imbrica en las relaciones sociales, las capacidades comerciales, la visión ante los mercados globales y otros aspectos que siempre están enraizados en el territorio. La toma de decisiones para impulsar la creación de empresas o estimular a los emprendedores es, sobre todo, algo muy complejo porque deben tenerse en cuenta a la vez un número importante de variables.

Ante la complejidad, las medidas simples no bastan y esto hace más difícil la acción de los gobiernos. Para que las medidas que se adopten tengan éxito, se deben generar actuaciones múltiples y concatenadas, segmentadas según los actores y también según los sectores. Cuando no se hace así, la consecuencia es que las políticas generales de apoyo al emprendedor tienen un efecto más pequeño y limitado del que podría alcanzarse en el caso de elaborar políticas específicas bien enfocadas.

Una de las cuestiones más frustrantes tanto para los investigadores como para los políticos, es que cuando intentan desagregar las variables para acercarse lo más posible a la realidad, se encuentran con un vacío de información, simplemente la información global existe pero, o no está segmentada, o los segmentos no se corresponden con las necesidades de los analistas. Global Entrepreneurship Monitor ha conseguido resolver lo crucial del problema, identificando la información sensible y aportándola.

Esas consideraciones son el punto de partida de la justificación del informe que presentamos, forman la esencia del valor añadido que aporta y explican la importancia del documento. Para poder desarrollar políticas específicas eficaces es indispensable contar con una información precisa, fiable y segmentada y dicha información no estaba disponible, no se había elaborado y sistematizado, hasta la llegada de los informes Global Entrepreneurship Monitor. El informe se convierte así en un instrumento informativo esencial antes de formular políticas públicas.

Ahora bien, más que el mero conocimiento de la realidad del emprendimiento en la Comunidad Autónoma de Extremadura, es la formulación de acciones derivadas de dicha información la cuestión clave. El informe es una fuente de inspiración para conseguir transformar el conocimiento en impulsos de desarrollo.

A la Universidad no le corresponde establecer las políticas públicas pero la Universidad no puede permanecer indiferente ante la realidad social, especialmente en aspectos tan importantes y sensibles como el emprendimiento. El compromiso de la Universidad con la sociedad se aprecia en el trabajo del profesor Ricardo Hernández y su equipo.

El profesor Ricardo Hernández es un importante investigador de la Universidad de Extremadura que goza de cualidades emprendedoras tales como la visión para trabajar sobre cuestiones bien enfocadas y decisivas, en este caso los emprendedores. La inspiración para encontrar nuevas vías y modos de implicarse en el apoyo social a su comunidad y, la integridad en su forma de actuar, algo que le ha distinguido toda su vida y que, aplicada a la investigación, se ha transformado en rigor científico.

Quiero terminar señalando que para mí ha sido un honor poder escribir estas breves líneas, especialmente después de comprobar la enorme categoría académica y el prestigio de los anteriores firmantes del prólogo del informe.

Emilio P. Díez de Castro
Catedrático de Organización de Empresas
Universidad de Sevilla, 2 de mayo de 2012

RESUMEN EJECUTIVO EXTREMADURA 2011

En un contexto de crisis económica tan profunda y larga como la que vivimos y ante unas perspectivas macroeconómicas tan poco halagüeñas en el corto y medio plazo, el Informe GEM Extremadura 2011 nos ofrece un conocimiento sobre el emprendimiento, los emprendedores las fases del emprendimiento y su contexto. En este año, 2011, esto ha supuesto un reto para los autores del Informe, ya que las tasas de actividad emprendedora han crecido de forma importante en Extremadura, lo que aparentemente, no deja de parecer contradictorio.

Panorámica de la Actividad Emprendedora

La edición de 2011 sigue poniendo de manifiesto la alta participación internacional que tiene el proyecto. Este año, han participado 55 países pertenecientes a cinco continentes, Europa, América, Asia, África y Oceanía, de los cuales, más del 45% son europeos. En su conjunto, la tasa de actividad emprendedora (TEA) media entre los países GEM (11,3%) en esta edición ha disminuido un 6,76%, al contrario de lo que ha sucedido en Europa (6,64%), que ha subido un 12,54%, o en España, en la que el índice de actividad emprendedora se ha incrementado en un 34,8%, pasando de un 4,31% a un 5,81%, lo que ha supuesto unas cuatrocientas mil iniciativas emprendedoras más que en 2010.

En España, con una población activa (18-64 años) de 29.895.199 personas durante 2011, se ha estimado que el número de iniciativas emprendedoras en julio de este año superaba el millón setecientas treinta mil, lo que supone que un 5,81% de la población activa se encuentra involucrada en iniciativas emprendedoras de negocios que aún no han cumplido los tres años y medio de vida.

Al comparar la TEA española (5,81%) para este año 2011 con la media GEM (11,3%) y la europea (6,64%), podemos apreciar cómo este año se ha reducido la distancia entre el índice español con el resto. Mientras que la media GEM ha descendido en 0,82 puntos y la europea ha crecido en 0,74, la española ha aumentado en 1,5 puntos entre los meses de Julio de 2010 y de 2011.

Extremadura, por su parte, ha tenido una tasa de actividad emprendedora (TEA) del 6,06%, lo que ha supuesto un aumento de 3,47 puntos sobre 2010 y un incremento porcentual del 134%. Es decir, de cada cien personas entrevistadas en la región entre los meses de abril a julio de 2011, el 6,06% participaba en iniciativas emprendedoras que no habían cumplido aún los tres años y medio de vida. Sobre una población total de 1.083.259 personas y una población activa de entre 18 y 64 años de 683.578 individuos, se han involucrado en actividades de creación de empresas alrededor de 41.425 personas desde julio de 2010 hasta julio de 2011, de las cuales 20.464 han sido mujeres y 20.961 hombres.

El importante incremento de la TEA extremeña, que ha venido acompañada de una recuperación de la tasa de actividad emprendedora europea y española, ha mejorado las posiciones que esta venía ocupando en el marco de los países GEM, de Europa o de la OCDE, aunque evidentemente no ha vuelto a los niveles anteriores al comienzo de la crisis económica. En general, con relación al año 2003, podemos decir que el decrecimiento de la TEA observado en Extremadura ha sido del 21,19% y no del 66,32% del año pasado.

Dentro del contexto nacional, el ascenso de la TEA extremeña, la ha llevado de las últimas posiciones del año anterior a estar entre el grupo de cabeza, como sucedía antes de la crisis. En general, todas las comunidades, excepto Asturias, han aumentado sus tasas emprendedoras, pero en el caso extremeño el porcentaje de subida, de casi el 134%, ha sido el mayor. Seis comunidades autónomas están por encima de esta media, entre las que se encuentra Extremadura, y once por debajo.

También La Rioja, Canarias o la Comunidad Valenciana han tenido altas tasas de crecimiento, contrastando con otras regiones como Cantabria, Madrid o Baleares en las que las subidas han sido más moderadas e inferiores a la media nacional.

Al desglosar la tasa de actividad emprendedora extremeña por áreas geográficas observamos que ésta ha subido prácticamente en todas ellas, teniendo especial incidencia en la zona Norte (2,8% vs. 10,2%) con una subida del 264,3% y en el área de Cáceres (2,6% vs. 6%) con un 103,7% de incremento. En la provincia de Badajoz las subidas se han manifestado en las Vegas del Guadiana (100%) o en el Sur (0% vs. 6,8%). La

zona de Barros ha sido la única que ha bajado su TEA un 20,4%. No obstante, en ambas provincias se ha notado el incremento de la actividad emprendedora, aunque especialmente en Cáceres, que ha crecido un 193% frente a Badajoz, que lo ha hecho en un 91,66%. Este incremento se ha notado tanto en zonas rurales (117,8%) como urbanas (136%). No obstante, a pesar de las fluctuaciones de los últimos tres años, la TEA media de los últimos ocho años sigue manteniendo unos niveles muy similares en casi todas ellas. Si bien es cierto que con respecto a 2004, sólo las zonas urbanas de Cáceres y del Norte han tenido subidas.

La separación del índice TEA en zonas rurales y urbanas nos viene mostrando que hay una mayor actividad emprendedora en las zonas rurales que en las urbanas, lo que ha hecho que la TEA media rural sea del 7,38% en los últimos años, frente al 5,43% de la TEA urbana. No obstante, para este año no existe gran diferencia entre ellas (6,1% vs. 5,9%). Sin embargo, para el periodo 2004/11, la TEA rural ha descendido un 40,78%, mientras que la urbana ha crecido un 15,68%. Por otro lado, las tasas provinciales han venido evolucionando de formas análogas, aunque este año se ha producido una separación importante ya que la provincia de Cáceres casi ha doblado a la de Badajoz en su TEA (8,5% vs. 4,6%). Principalmente debido a las fuertes subidas de actividad emprendedora producidas en la zona Norte (264,3%) y en el eje de Cáceres (103,7%). No obstante, vemos que ambas tasas han tendido a igualarse durante los últimos años, y aún después de esta subida de la provincia de Cáceres, sus TEAs medios durante todo el periodo en el que se viene realizando el Informe GEM en Extremadura (2003-2011), son muy similares.

En definitiva, la crisis sigue teniendo un impacto muy importante en la creación empresarial en Extremadura, Este año se ha producido un cambio de tendencia al alza, que se ha visto reflejado tanto en Europa como en España, lo cual no supone, al menos para el caso español, que la actividad emprendedora haya iniciado una senda de recuperación y que se vaya a ir aproximando al nivel medio de un país desarrollado como el nuestro en el que unas tasas del 7 u 8% serían normales. Aunque se ha producido un fuerte impulso emprendedor en el primer semestre del año, la inestabilidad e incertidumbre de la situación económica unida a las estimaciones poco optimistas acerca de los principales indicadores macroeconómicos, así como a las características propias de la falta de calidad de nuestras iniciativas nacientes y el aumento de la actividad impulsada por la necesidad ante la falta de empleo, nos hacen pensar que el aumento de la TEA no responde, en una parte significativa, a los criterios de competitividad que serían deseables para la modernización del tejido empresarial español y a una internacionalización de la actividad empresarial.

Empresario potencial

El número de personas que están considerando emprender un negocio en los próximos tres años ha aumentado desde el 5,03% al 8,07% en el último año, lo que ha representado un ascenso del 59%, recuperando valores de cuatro años atrás (antes de la crisis). Esto supone un incremento notable de la intención de emprender que puede venir motivado por la falta de alternativas que mencionábamos anteriormente. No obstante, siempre es positivo que se pueda contar con un porcentaje significativo de futuros empresarios que puedan poner en marcha sus iniciativas a corto plazo.

Empresas nacientes (0-3 meses)

Este año, al igual que en 2010, la actividad emprendedora fundamental se ha sustentado más en las iniciativas nacientes que en las nuevas (3,26% vs. 2,8%), lo que supone un incremento del 283,5% con respecto a 2009. En este sentido, tanto en Europa como en España, estamos ante un fenómeno de incremento de la actividad naciente cuyo impacto en la economía es incierto, ya que se trata de iniciativas que mayoritariamente se están poniendo en marcha en solitario, en las que una gran parte de sus emprendedores está en paro y en las que el componente de necesidad es importante. La mayoría de los negocios no han pagado salarios ni obtenido beneficios por lo que es de esperar que no estén dados de alta ni contabilizados en los registros nacionales de empresas, por lo que su impacto en la economía, generando riquezas, empleo y desarrollo económico en el futuro es bastante dudoso.

Empresas nuevas (3-42 meses)

En cuanto a las actividades nuevas, es de destacar el fuerte crecimiento de éstas con respecto a 2010 y el peso que han ganado en el conjunto de la actividad emprendedora total. Su porcentaje para este año ha aumentado del 1,03% al 2,8%, lo que representa un aumento del 171,8%, situándose Extremadura en quinta posición de las comunidades autónomas y sobrepasando el valor medio nacional en 0,27 puntos.

Empresas establecidas (Más de 42 meses)

El porcentaje de empresas establecidas (12,94%) sigue manteniendo una tendencia bastante estable a lo largo de los últimos nueve años, permaneciendo su número la mayor parte de este periodo entre un 6% y un 8%. Por lo demás, sigue manteniendo una buena posición en el conjunto de España, ocupando la séptima posición detrás de comunidades que tienen más de un 13% de empresas establecidas, y por encima de las medias GEM, europea y española.

Cierre de negocios

En el conjunto de España este porcentaje ha bajado un 23,16% hasta situarse con un valor de 1,46 puntos porcentuales. La bajada se ha producido de forma generalizada en la mayoría de las comunidades españolas excepto en Aragón, que aumenta en un 66,7%, Baleares que lo hace en un 27,8%, Cantabria que asciende en un 25% y Extremadura que sube un 18% su tasa de cierre de empresas (1% vs. 1,18%). A pesar de este aumento, Extremadura mantiene su tasa de cierre por debajo de la media española y entre las regiones con menores índices.

Oportunidad versus necesidad

El aumento de la tasa de actividad emprendedora en un 134% durante 2011, se ha debido a la subida de las tasas de oportunidad, de necesidad u otros motivos, en los ámbitos urbano y rural, tanto en la provincia de Badajoz como en la de Cáceres y en todas las áreas geográficas, excepto en la de Barros, en la que el decrecimiento de la necesidad ha hecho caer su TEA. En la provincia de Cáceres destaca el crecimiento de la actividad emprendedora por necesidad, tanto en la zona de Cáceres, que aumenta 0,5 puntos, como en la zona Norte (1,1% vs. 3,8%), y en la que los 3,8 puntos alcanzados suponen la tasa por necesidad más alta que se ha dado desde el 2003 en ninguna zona o provincia extremeña. El crecimiento del índice en la provincia de Badajoz, se ha debido fundamentalmente a la oportunidad, ya que las iniciativas por necesidad han bajado 0,2 puntos en las Vegas del Guadiana y 1,5 en el área de Barros. En la zona Sur crece tanto la actividad por oportunidad como por necesidad.

En 2011, se ha equiparado la participación de hombres y mujeres al 50% en la actividad emprendedora, frente a lo que venía ocurriendo en 2009 (57,3% vs. 42,3%), 2008 (59,2% vs. 40,8%) o 2007 (64,6% vs. 35,4%), en las que la participación del hombre había sido significativamente mayor. En general, la mujer ha incrementado su actividad emprendedora un 18,2%, mientras que los hombres la han reducido en un 12,7%. Los hombres han emprendido un 6,8% más por oportunidad y un 56,5% menos por necesidad. Por su parte, las mujeres han emprendido más por oportunidad (24,16%), más por necesidad (15,65%) y un 13,15% menos por otros motivos. Es de destacar que los hombres hayan emprendido un 35% más por oportunidad que las mujeres, mientras que éstas lo han hecho en un 166% más por necesidad que los hombres.

Motivación para crear la empresa

Este año, al contrario que en 2010, se ha producido una importante bajada en Extremadura en cuanto a la principal motivación para crear una empresa por oportunidad. El deseo de independencia ha vuelto a ser el motivo principal por el que los empresarios aprovechan una oportunidad para crear su empresa, aunque este año, el porcentaje de respuestas ha bajado un 36,54% con respecto al año pasado, que había subido de forma bastante anormal hasta el 71,7%. Por otro lado, el incremento de los ingresos como motivación ha subido un 555%, y los motivos que aducían al mantenimiento de los ingresos para iniciar una actividad empresarial, a casi la mitad de los de 2010. En cambio, en los valores medios de España se han disminuido un 10,6% las respuestas sobre la independencia y se mantienen las que se refieren a los ingresos, no habiéndose producido ningún cambio muy importante en los últimos tres años.

Perfil del nuevo empresario extremeño y de sus empresas

El perfil del nuevo empresario extremeño se corresponde tanto a un hombre como a una mujer de origen español, de 37,84 años de edad, con nivel de estudios de formación profesional o estudios primarios, renta media mensual de más de 2.400€, que ha recibido formación en creación de empresas tras su etapa escolar.

Monta su empresa en un entorno mayoritariamente urbano, de ambas provincias y en el área de las Vegas del Guadiana y en la zona Norte preferentemente.

Por otro lado, y en comparación con aquéllos que no están implicados en la puesta en marcha de una iniciativa empresarial, los empresarios conocen a más empresarios que han creado una empresa en los dos últimos años, perciben más oportunidades de negocio en los próximos seis meses, creen en mayor medida en sus conocimientos, habilidades y experiencia para lanzar su actividad, y consideran en menor medida que los no empresarios que el miedo al fracaso no sería un obstáculo para poner en marcha su empresa. Ahora bien, la población no empresaria considera en mayor medida que los propios empresarios que poner en marcha una empresa es una buena elección profesional, que triunfar con una empresa proporciona un buen status social y que los medios de comunicación proporcionan una buena cobertura a noticias relacionadas con el empresario y su actividad.

Con respecto a las empresas creadas, el empresario suele crearlas sólo, no generando puestos de trabajo, pero espera crear al cabo de cinco años entre uno y cinco puestos de trabajo más. Piensa que la mayor parte de sus productos o servicios no son nuevos, que existen competidores para ellos, utiliza tecnología de hace más de cinco años, no exporta ni expande su mercado y tiene su empresa en sectores orientados al consumidor, principalmente en servicios de hostelería, restauración y venta al detalle.

Financiación de la creación de empresas

Los empresarios están poniendo, por término medio, el 69% del capital necesario para iniciar un negocio, porcentaje que supera a la media nacional (57,5%). Por tanto, los empresarios extremeños han disminuido ligeramente su necesidad de fondos ajenos para crear su propio negocio, ya que un 65,9 % aportan el 100% del capital necesario, frente al 61,2% de 2010.

En el 2011, el capital medio que ha invertido el empresario en su nueva empresa ha sido de 30.000€, prácticamente idéntico al del año anterior (29.936€) y el triple que en 2009 (10.000€). El capital propio más común para iniciar la actividad ha sido de 20.848€, frente a los 14.188€ de 2010 o los 15.000€ de la media nacional. Es decir, en Extremadura se ha necesitado el mismo capital que a nivel nacional, pero los emprendedores han puesto unos 5.000€ más por iniciativa.

La inversión en negocios ajenos en Extremadura

El porcentaje de personas que han estado involucradas como inversores privados en negocios de otros en Extremadura desde 2009 al 2011 ha sido del 3,8%, incrementándose en un 192,31% con respecto al 2010, un 105,26% respecto a 2009 y alcanzando casi valores de hace tres años. De ellos, un 3,7% ha actuado como inversor informal, mientras que un 0,1% lo ha hecho como "business angel". Por tanto, 35.168 personas han actuado como inversores en negocios ajenos en la región en este tiempo, generando un volumen total de inversión media estimada de casi 463 millones de euros. El aumento con respecto a la inversión estimada del año anterior (463 millones vs. 62,9 millones) ha sido del 635,74%, que se ha debido fundamentalmente a la subida en un 290% del número de inversores (35.168 vs. 9.012), aunque compensado por la disminución de un 44,8% de la cantidad media invertida (3.857€ vs. 6.990€). De estas 35.168 personas, 34.218 han actuado como inversores informales y 950 como "business angel".

Mujer y creación de empresas

Entre los meses de julio de 2010 y julio de 2011, estimamos que el número de personas entre 18 y 64 años involucradas en los procesos de creación de empresas en Extremadura ha sido de 41.425. De ellas, 20.464 han sido mujeres frente a 20.961 hombres, lo cual supone, según el ratio mujer/hombre que nos ofrece la TEA (tea11mujer/tea11hombre), que por cada hombre que ha estado involucrado en actividades emprendedoras durante el año 2011, ha habido 1,03 mujeres implicadas en las mismas, mejorando por tanto la situación respecto al año anterior, en la que el ratio fue de 0,66 y que vuelve a aproximarse a los resultados obtenidos en 2009 (1,17).

Los resultados por tanto reflejan un claro avance de la actividad emprendedora femenina durante este año pasado, ya que el número de mujeres involucradas en la creación de empresas ha aumentado un 182,58%

con respecto al 2010. Incremento que también se ha visto reflejado en el hombre en lo que a participación en actividades emprendedoras se refiere, arrojando un porcentaje del 97,36%.

Existencia de oportunidades

De la población extremeña comprendida entre los 18 y 64 años de edad, sólo el 13,68% percibía buenas oportunidades de negocio entre los meses de julio y diciembre de 2011. Porcentaje algo superior al 12,72% de 2010.

Por otro lado, la percepción de los expertos respecto a existencia de buenas oportunidades para la creación de una empresa ha descendido un 2,57%, y aunque siguen pensando que existen mayor número de oportunidades que gente preparada para explotaras, ya no piensan que éstas hayan aumentado considerablemente en los últimos años, ni que sea fácil explotaras o que existan muchas y buenas oportunidades para crear empresas de rápido crecimiento.

Motivación para aprovechar las oportunidades

La valoración media sobre la motivación para emprender un nuevo negocio ha vuelto a descender en 2011 (2,89% vs. 2,75%), lo que ha llevado a Extremadura a ocupar la última posición entre las distintas comunidades autónomas. No obstante, la profesión de empresario sigue estando bien valorada, ya que el 63,4% la considera una buena opción profesional, el 73% valora el status social conseguido a través del éxito empresarial y además, hay más gente que piensa que los medios de comunicación proporcionan más cobertura de noticias relacionadas con los nuevos empresarios (53% vs. 42%). Únicamente el miedo al fracaso supone un freno para emprender un negocio para más de la mitad de la población (56,8%).

Por su parte, los expertos extremeños ya no consideran que el éxito de los empresarios les otorgue un gran reconocimiento y prestigio social, ni creen que la mayoría de la gente los considere competentes o ingeniosos, así como tampoco estiman deseable convertirse en uno de ellos como opción profesional o que la creación de una empresa sea una forma adecuada de hacerse rico.

Habilidades emprendedoras

Este año la evaluación media que los expertos hacen sobre las habilidades y conocimientos que tiene la sociedad extremeña para crear una empresa se ha mantenido constante con respecto al año anterior, alcanzando un valor del 2,23, superior al de la media española que se sitúa este año en 2,11. No obstante, y a pesar de los valores negativos obtenidos, la evaluación de los expertos continúa mejorando en la mayoría de los factores analizados. Así, ha mejorado su opinión acerca de que la mayoría de la gente piense que crear una empresa de rápido crecimiento es fácil o que tenga experiencia en la creación de empresas y capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocios. Disminuye, sin embargo, la apreciación de que hay mucha gente capacitada para dirigir una pequeña empresa, y se mantiene estable la valoración sobre la capacidad de la gente de organizar los recursos para crear una pequeña empresa.

Actividad emprendedora y creación de empleo

Del 6,06% de actividades emprendedoras que se han desarrollado durante 2011, el 4,7% han sido iniciativas que han generado o esperaban generar algún puesto de trabajo en cinco años, mientras que el 1,36% restante han sido empresas que sólo han generado el puesto de trabajo del empresario. Es decir, el 77,56% del total de las iniciativas puestas en marcha ha proporcionado empleo por cuenta ajena, o tiene expectativas de crearlo en los próximos 5 años, mientras que el 22,44% ha servido o servirá sólo para autoemplearse al empresario. Esto ha supuesto que con respecto al año anterior, el peso de las iniciativas que crean puestos de trabajo suba un 147,4%, mientras que el de las de autoempleo baje un 97,1%.

Cada empresa que se encuentra en su fase inicial, ha creado una media de 3,53 puestos de trabajo, esperando llegar a los 5,33 empleos de media cuando lleven cinco años en el mercado. El número medio de puestos de trabajo actuales para las empresas de menos de 42 meses ha aumentado considerablemente con respecto al último año. No obstante, mientras que el número medio de empleos por cuenta ajena ha aumentado para estas empresas, el número medio de autoempleados ha disminuido. La esperanza de que

en cinco años aumente el número medio de puestos de trabajo, ya sean por cuenta ajena o propia, es mayor que la del año anterior, un 63% más para las iniciativas emprendedoras y un 12,09% más para las consolidadas.

Las condiciones específicas del entorno

Las condiciones específicas del entorno mejor valoradas en 2011, y que superan el valor medio de tres, han sido sólo cuatro: el interés por la innovación por parte de los consumidores y las empresas, el acceso a la infraestructura física y el apoyo a la mujer emprendedora.

En cambio, aquellos factores del entorno que no han superado el valor medio son trece: el respeto a la propiedad intelectual, la infraestructura comercial y de servicios, el énfasis que se hace en las políticas gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas, los programas gubernamentales, el apoyo al crecimiento de empresas, la dinámica del mercado interior y sus barreras, la educación en todos sus niveles, la burocracia e impuestos de las políticas gubernamentales, la transferencia tecnológica de I+D, la incidencia de las normas sociales y culturales y el apoyo financiero a las nuevas empresas.

En 2011 se mantienen solo cuatro condiciones del entorno con valores positivos, cinco menos que en el año anterior.

Entre los factores que favorecen la actividad emprendedora en 2011, los expertos han destacado en primer lugar y por primera vez al clima económico como el factor más determinante. Además, también han sido destacados los programas y las políticas gubernamentales, la educación y formación, la transferencia tecnológica y el apoyo financiero. Entre los factores que más dificultan la actividad emprendedora están el apoyo financiero, el clima económico, las normas sociales y culturales o las políticas gubernamentales.

En cuanto a las recomendaciones para incrementar la actividad emprendedora que sugieren los expertos, los cinco primeros lugares no han sufrido ningún cambio en los últimos cuatro años. Sólo se han alternado las posiciones. Así, este año se incide en la necesidad de mejorar la educación y formación emprendedora, el apoyo financiero a los nuevos empresarios, establecer políticas y programas gubernamentales que incentiven la actividad emprendedora o la mejora de la cultura empresarial de la población y sus normas informales para influir en la actividad emprendedora.

GEM EXECUTIVE REPORT FOR EXTREMADURA 2011¹

In an economic crisis, like the one we are experiencing, with a difficult macroeconomic outlook, the GEM Report 2011 to Extremadura offers a series of data that has been a challenge for researchers. This is due to the fact that the rates of entrepreneurial activity have grown significantly in this current negative situation, which for a developed country like ours, does not cease to appear contradictory.

Entrepreneurial Activity: A Summary

The 2011 edition continues to identify the high level of international participation in the project. This year, 55 countries have participated from five continents: Europe, America, Asia, Africa and Oceania, of which over 45% are European. Overall, the average rate of entrepreneurial activity among GEM countries (11.3%) in this report has diminished by 6.76%, contrary to what happened in Europe (6.64%), which has increased by 12.54%; or in Spain, in which the index of entrepreneurial activity has increased by 34.8% from 4.31% to 5.81%, which meant 400,000 more entrepreneurial initiatives than in 2010.

Spain, with an active population (people ages 18-64) of 29,895,199 people in 2001, was estimated to have more than 1,730,000 people involved in entrepreneurial initiatives in July. That means that 5.81% of the work force were involved in entrepreneurial business initiatives which are not yet three and a half years old.

Comparing the Spanish rate of entrepreneurial activity (TEA) of 5.81% this year with the average GEM TEA (11.3%) and Europe's TEA of 6.64%, we can see how the gap between the Spanish index and the other indices continues to decrease. While the GEM average has decreased (0.82 points) and European average has increased slightly (0.74 points), the Spanish TEA is up 1.5 points between the months of June 2010 and 2011.

Meanwhile, the TEA in Extremadura of 6.06% has led to an increase of 3.47 points compared to 2010 and an increase of 134%. That is, for every hundred people interviewed in the region between April and July 2011, 6.06% were involved in entrepreneurial ventures that were not yet three and a half years old. Of a total population of 1,083,259 people and a workforce of 683,578 individuals between the ages of 18 and 64, 41,425 people were involved in business creation activities from July 2010 until July 2011, of which 20,961 were men and 20,464 were women.

The significant increase in entrepreneurial activity in Extremadura, along with the recovery of the European and National TEA, has improved the position of the TEA when compared to the framework of GEM countries, Europe or the OECD, even though it has not returned to the earlier levels which could be observed at the beginning of the economic crisis. In general, in relation to the 2003, we can say that the decrease in the TEA in Extremadura was 21.19% and not 66.32% as it was last year.

Within the national context, the increase in the TEA Extremadura has taken Extremadura from being in the lowest positions in 2010 to being in the highest positions. In general, all the Autonomous Communities, except Asturias, have increased their TEA levels, but in the case of Extremadura, the increasing percentage, at almost 134%, is greater. Six regions are above this average and eleven below, one of which is Extremadura.

The Autonomous Communitys of Valencia, Rioja and the Canary Islands have also seen high levels of growth, in contrast to regions such as Cantabria, Madrid or the Balearic Islands, in which the increases have been more moderate or below the national average.

When breaking down the rate of entrepreneurial activity by areas in Extremadura, we can see that it increased in almost all its areas, the northern area (2.8% vs. 10.2%) with an increase of 264.3% and the area of Caceres (2.6% vs. 6%), with an increase in 130.7%. In the province of Badajoz, the increases were in the area of Vegas del Guadiana (100%) or in the southern part of the region (0% vs. 6.8%). Barros is the only area which saw a decline in its TEA (20.4%). However, both provinces have seen an increased in the level of entrepreneurial activity, especially in Caceres, which has grown by 193% versus Badajoz, which grew by

¹ Translation made for Amy Shrock; E-mail: amya77@me.com

91.66%. This increase can be seen in both rural areas (117.8%) and urban areas (136%). However, despite the fluctuation in the last three years, the average TEA in the last 8 years continues to be at the same level in almost all areas. Only the urban areas of Cáceres and the north have seen increases with respect to 2004.

The separation of the TEA index in rural and urban areas shows us that there is more entrepreneurial activity in rural areas than in urban areas. The rural average TEA has been 7.38% in recent years compared to the urban TEA of 5.43%. However, in 2011, there is not much difference between them (6.1% vs. 5.9%). For the period between 2004-2011, the rural TEA rate declined by 40.78%, while the urban rates grew by 15.68%. On the other hand, the provincial rates have evolved similarly, even though this year we have seen significant separation because the province of Cáceres is almost double that of Badajoz (8.5% vs. 4.6%). This is mainly due to the strong growth of entrepreneurial activity in the North (264.3%), and the area around Cáceres (103.7%). However, we can see that both levels have had a tendency to equal out in the last few years. Even after this increase in the area of Cáceres, its average TEAs are similar for the period in which the GEM Report on Extremadura has been published.

In short, the crisis continues to have a major impact on business creation in Extremadura. This year there has been an upward trend, which is reflected both in Europe and in Spain, which does not, at least for the Spanish case, suggest that entrepreneurial activity has begun a recovery path and will approach the average level of a developed country such as Spain where rates of 7-8% would be normal. Although there was a strong entrepreneurial drive during the first half of the year, instability and uncertainty of the economic situation, coupled with some unoptimistic estimates of the main macroeconomic indicators (as well as the characteristics of the lack of quality of start-ups and the increase in activity driven by the need due to a lack of jobs), leads us to believe that an increasing TEA does not respond significantly to the criteria of competitiveness that would be desirable for the modernization of the Spanish business fabric.

Potential businessmen/women

The number of people who are considering starting a business in the next three years has gone from 5.03% to 8.07% in the last year, which represented an increase of 59%, or closer to the levels of four years ago. This represents a notable increase in the intention to start of business which may be due to the lack of alternatives as we mentioned above. However, it is always beneficial to have a significant percentage of future entrepreneurs who can start short-term initiatives.

Start-ups (0-3 months)

This year, as in 2010, essential entrepreneurial activity has been based more on the emerging initiatives than on new initiatives (3.26% vs. 2.8%), which represents an increase of 283.5% over 2009. In this sense, both in Europe and in Spain, we are seeing an increase in start-ups whose impact on the economy is uncertain, since they are mostly initiatives which are being started alone, largely by entrepreneurs who are unemployed, and in which the component of necessity is important. Most businesses have not paid wages or made a profit so one would not expect them to be registered or appear on national business registries. So their impact on the economy, generating wealth, employment and economic development in the future is doubtful.

New businesses (3-42 months)

The strong growth of new businesses with respect to 2010 and their weight with regard to total overall entrepreneurial activity should be noted. Their percentage has increased this year from 1.03% to 2.8%, representing an increase of 171.8%, ranking Extremadura fifth in the list of regions and surpassing the national average by 0.27 points.

Established businesses (more than 42 months of activity)

The percentage of established businesses (12.94%) continues to be stable as it has for the last nine years, while maintaining a rate of between 6% and 8% during the majority of that period. Moreover, it is still well-ranked based on Spain as a whole, occupying the seventh position behind communities that have more than 13% of established companies, and above the GEM, European and Spanish averages.

Closing businesses

All over Spain, this percentage has declined by 23.16%, reaching a value of 1.46 percentage points. This decline has occurred across the board in all communities except Aragon, which rose by 66.7%, Baleares, which rose by 27.8%, Cantabria, which rose by 25%, and Extremadura, which rose by 18% (1 % vs. 1.18%). Despite this increase, Extremadura maintains its level of business closings below the Spanish average and among the regions with lower indices.

Opportunity vs. necessity

The increase in the rate of entrepreneurial activity by 134% during 2011 was due to an increase in the rates of opportunity, necessity, and other reasons, in urban and rural areas, both in the province of Badajoz and Cáceres and all the other areas, except that of Barros, in which the decline in necessity led to a fall in its TEA. In the province of Cáceres, there was an increase in the level of entrepreneurial activity based on need, both in the area of Cáceres, where the need increased by 0.5% and in the northern area (1.1% vs 3.8%). This number, 3.8 points, makes up the highest level based on need since 2003 in any area or region of Extremadura. The growth rate in the province of Badajoz, was mainly due to opportunity, and initiatives based on need have declined by 0.2 points in Vegas del Guadiana and 1.5 in the area of Barros. In the southern area, activity based on both opportunity and need have increased.

In 2011, the level of participation of men and women has become even at 50%, compared to 2009 (57.3% men vs. 42.3% women), 2008 (59,2% vs. 40,8%) o 2007 (64,6% vs. 35,4%), in which the participation of men was significantly higher. In general, women have increased their entrepreneurial activity by 18.2%, while that of men has declined by 12.7%. Men have started a business 6.8% more based on opportunity and 56.5% more based on necessity. Women have started a business more based on opportunity (24.16%), more based on necessity (15.65%) and 13.5% less based on other reasons. It should be pointed out that men have started businesses 35% more based on opportunity than women, while women have started businesses based on need 166% more than men.

Motivations for starting a business

This year, unlike 2010, there has been a significant decline in opportunity as the main motivation for starting a business in Extremadura. Desire for independence is once again the primary motive among employers who started a business. But this year, it has declined by 36.54% with respect to last year, in which it had increased at an unusual level (up to 71.7%). On the other hand, the increase in income as motivation to start a business grew by 555% and the reasons related to maintaining one's income to start a business were almost half those of 2010. In contrast, the average values in Spain fell by 10.6% with regard to the responses about independence and those relating to income stayed constant, not having produced any major changes in the last three years.

Profile of the businessman/woman in Extremadura and his/her businesses

The profile of the new employer Extremadura corresponds mainly a man or woman from Spain, 37.84 years of age, with a higher level vocational diploma or primary studies, average monthly income of more than 2,400€, and trained in starting a business after completing school. He/she starts his/her business in a primarily urban area, in both provinces, in the area of Vegas del Guadiana, and in the north.

In addition, and in comparison with those not involved in the implementation of a business initiative, businessmen/women know more businessmen/women who have started a business in the last two years, perceive more opportunities business in the next six months, believe they have enough knowledge, skills and experience to start a business, and do not tend to consider the fear of failure as an obstacle to starting a business as much as non-businessmen/women. But, non-business people think, more than business people, that starting a business is a good career choice, that success in a company leads to good social status and that the media provides good coverage with regard to news about the businessman/woman and his/her activities.

With regard to the companies created, the employer usually creates them on his/her own, and does not create jobs for others, but hopes to create between one and five more positions within five years. They believe most of their products are not new and that there are many competitors for them. They use technology that is more than five years old, do not export or expand the market for their businesses, and have their businesses in consumer-oriented sectors, mainly in hotel services, restaurant/catering services and retail.

Financing for new businesses

Businessmen/women are financing, on average, 69% of the capital required to start a business, which is above the national average (57.5%). Therefore, the number of businessmen/women in Extremadura who need external funding to start their own business was declined, since 65.9% provide 100% of the necessary capital, compared to 61.2% in 2010.

In 2011, the average amount of capital that an entrepreneur invested in starting their business was 30,000€. This is almost identical to the previous year (29,936€) and triple that of 2009 (10,000€). The most common capital required to start a business was 20,848€, in contrast to 14,188€ in 2010 and 15,000€, the national average. That is to say, the amount of capital needed in Extremadura was the same as the amount of capital needed on a national level, but businessmen/women provided 5,000€ more for each initiative.

Investing in external businesses in Extremadura

The percentage of people who were involved as investors in private external businesses from 2010 to 2011 was 3.8%, increasing by 192.31% with respect to 2010, by 105.26% with respect to 2009 and reaching the level of three years ago (3.8%, 1.3%, 1.9%, 4%). Of these, 3.7% acted as informal investors, while 0.1% did so as business angels.

That is to say that 35,168 people have acted as foreign business investors in the region at this time, generating a total estimated average investment of almost 463 million euros. The increase from the previous year's estimated investment (463 million vs. 62.9 million) was 635.74%, which is due to a 290% increase in the number of investors (35,168 vs. 90,012), but offset by a decrease in 44.8% of the average amount invested (3,857 vs. 6,990€). Of these 35,198 people, 36,118 acted as informal investors and 950 as business angels.

Women and entrepreneurship

Between July 2010 and July 2011, we estimate that the number of people between 18 and 65 years of age who were involved business creation in Extremadura was 41,425. Of these, 20,464 were women compared to 20,961 men. This assumes that, according to the ratio of women to men (tea10woman/tea10man), for every man who was involved in entrepreneurial activities in 2011, 1.03 women were involved, which improves on the situation with respect to 2010, in which the ratio was .66 and is therefore closer to the results obtained in 2009 (1.17).

The results show a clear growth of female entrepreneurial activity in 2011 since the number of women involved in business creation increased by 182.58% compared to 2010. This increase can also be seen with regard to men who participate in entrepreneurial activities, a percentage of around 97.36%.

Opportunities

Of the population in Extremadura between the ages of 18 and 64, only 13.68% perceived good business opportunities between July and December 2011. This percentage is somewhat higher at 12.72% than that of 2010.

On the other hand, the perception of experts regarding existence of good opportunities for starting a business has dropped by 2.57%. While they still believe that there are more good opportunities than people ready to take advantage of them, they do not believe that this number of people has increased considerably in recent years. They also do not believe that it is easy to take advantage of the opportunities or that there are plenty of good opportunities to create growth companies.

Motivations for starting a business

The average assessment about the motivation for starting a new business has fallen again in 2011 (2.89 vs. 2.75%), so now Extremadura is in the last position among the different Autonomous Communities. However, the profession of entrepreneur is still highly valued, since 63.4% consider it a good career choice. 73% valued the social status achieved through business success and in addition, there are more people who think that the media provides more coverage of news related to new entrepreneurs (53.0% vs. 42%). The fear of failure is the only disincentive to start a business for more than half of the population (56.8%).

Meanwhile, experts in Extremadura no longer believe that successful entrepreneurs receive great recognition or social prestige. Experts also believe that most people do not consider entrepreneurs competent or ingenious, nor do experts believe that most people consider it desirable to become a businessperson or view entrepreneurship as a suitable way to become wealthy.

Entrepreneurial abilities

This year, the expert assessment with regard to entrepreneurial abilities and knowledge in Extremadura has stayed the same with respect to 2010, reaching a value of 2.23, higher than the Spanish average which stands at 2.11.

However, despite negative values, the assessment of experts continues to improve for the majority of the factors analyzed. Thus, experts' opinion has improved regarding the number of people who think that starting a quick growth company is easy or that there are people who have experience in entrepreneurship and the ability to react to good business opportunities. However, their opinion worsens with regard to whether or not there are many people who are able to run a small business, but the ranking of opinions with regard to the ability of people to organize resources to start a small business remains stable.

Entrepreneurial activity and the creation of employment

Of the 6.06% of entrepreneurial activities that have been established during 2011, 4.7% have been initiatives that have generated or expected to generate some positions in five years, while the remaining 1.36% have been companies that have only generated the employer's position. In other words, 77.56% of the total initiatives undertaken provided employment for others, or expect to create employment in the next 5 years, while 22.44% have created or will only create the entrepreneur's position. This means that, with respect to the previous year, the weight of initiatives that create jobs has gone up 147.4%, while positions of self-employment has declined by 97.1%.

Each company in its initial stage has created an average of 3.53 jobs, hoping to reach 5.33 jobs on average once the company has been in the market for five years. In general, the average number of current positions for companies with less than 42 months has increased considerably with respect to the previous year. However, while the average number of paid positions has increased for these companies, the average number of self-employed positions has decreased. The level of expectation that, in five years, there will be an increase in the average number of jobs, whether employed or self-employed, is higher than the previous year, 63% more for entrepreneurial initiatives and 12.09% more for consolidated businesses.

Specific environmental conditions

The specific economic conditions that were highly rated in 2011, exceeding the average value of three, are just four: access to physical infrastructure, interest in innovation by companies and consumers, support for government programs for start-ups and support for women entrepreneurs,

In contrast, those factors that have not exceeded the average value of three, are: respect for intellectual property, commercial and service infrastructure, emphasis on governmental policies relating to entrepreneurship, governmental programs, the support for business growth, the dynamics of the national market and its barriers, education at all levels, bureaucracy and government tax policies, technological transfer of R & D, the incidence of social and cultural norms and financial support for new companies.

In 2011, only four conditions with positive values remain, five less than in the previous year.

Among the factors that encourage entrepreneurial activity in 2011, experts have emphasized, for the first time, and most importantly, the economic climate as the most determining factor. In addition, programs and government policies, education and training, technology transfer and financial support. The factors that most hinder entrepreneurial activity are financial support, the economic climate, and social and cultural norms or government policies.

En cuanto a las recomendaciones para incrementar la actividad emprendedora que sugieren los expertos, los cinco primeros lugares no han sufrido ningún cambio en los últimos cuatro años. Sólo se han alternado las posiciones. Así, este año se incide en la necesidad de mejorar la educación y formación emprendedora, el apoyo financiero a los nuevos empresarios, establecer políticas y programas gubernamentales que incentiven la actividad emprendedora o la mejora la cultura empresarial de la población y sus normas informales para influir en la actividad emprendedora.

INTRODUCCIÓN

GEM MUNDIAL

El pasado 19 de enero de 2012, en la reunión anual del consorcio GEM, desarrollada en San Francisco, el equipo español recibió el premio al mejor equipo GEM del mundo, por su trayectoria y aportaciones al proyecto, especialmente, como modelo de desarrollo del mismo. Este reconocimiento, al más alto nivel del GEM es consecuencia del trabajo desarrollado por España desde el año 2000 hasta hoy, en el que han colaborado tanto los equipos regionales que siguen como los que ya no están en el mismo, junto con la dirección técnica y la dirección de GEM España, además de las instituciones Instituto de Empresa, Fundación Xavier de Salas y todas las empresas y organizaciones de todos los equipos de la red.

Desde el año 1999, en que comenzó, han participado 89 países, de los 5 continentes. El interés de las instituciones mundiales es creciente hacia el GEM, tanto la Comisión Europea, como el Banco Mundial, el Banco Interamericano para el Desarrollo o las Naciones Unidas.

El interés por el desarrollo regional, dentro de un país, que lidera España, es creciente. El último país en iniciarlo ha sido Méjico. La influencia de GEM en las políticas y programas públicos es cada vez mayor. La representación española en la asamblea de GEM estuvo formada por Alicia Coduras como directora técnica y Ricardo Hernández como director. Se comentó el Acuerdo con la Unión Europea, Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Integración y la OCDE, para generar un estudio GEM que será importante para la decisión de la próxima ronda de ayudas al desarrollo 2014-2017. España participa en este proyecto. En el mes de octubre tuvo lugar la V GEM Conference, en la ciudad colombiana de Barranquilla, organizado por el equipo GEM Colombia, con amplia participación de investigadores de GEM España.

GEM NACIONAL DE ESPAÑA

El día 13 de Febrero de 2012, un mes y 10 días antes que el año anterior, se presentó el Informe GEM España 2011, en la residencia de estudiantes de Madrid, bajo la presidencia del inspirador del proyecto GEM y Presidente del GERA (máximo órgano de gobierno del proyecto a nivel mundial), el profesor Michael Hay. Más de 100 asistentes y numerosos medios de comunicación que dieron una buena presencia del informe en los medios escritos, hablados y en las redes sociales e internet, superando las presentaciones anteriores. El informe fue coordinado por Alicia Coduras, directora técnica de GEM España e intervinieron como co-autores María de la Cruz Sánchez y Juan Carlos Díaz (del equipo GEM Extremadura) y Yancy Vaillant y Esteban Lafuente (equipo GEM Cataluña).



2011 ha sido un año de transición para el proyecto en España. Tras 12 años como institución española de GEM, el Instituto de Empresa tomó la decisión de salirse del mismo a finales del mes de mayo. El 14 de junio, la Red Española de Equipos Regionales GEM eligió, por unanimidad, de entre las tres instituciones ofrecidas que formaban parte de la Red, a la Fundación Xavier de Salas, institución española representante del GEM Consortium en España en esta nueva etapa, en representación de la Red Española de Equipos Regionales GEM. La dirección de GEM España, es asumida, desde entonces, por Ricardo Hernández Mogollón, que ha sido coordinador de la Red desde el año 2004 y director de GEM Extremadura desde 2002.

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

Afortunadamente, la red española de equipos regionales GEM y la directora técnica ha derrochado un gran capital de entusiasmo y lucha en estas nada fáciles circunstancias. Es obligado destacar el enorme trabajo y sacrificio desarrollado por Alicia Coduras para garantizar la superación de esta fase de transición.

A iniciativa de la Sección Función Empresarial y Creación de Empresas de ACEDE y editado por McGraw Hill Internacional, en el mes de septiembre de 2011 vio la luz el libro “Manual de casos prácticos sobre creación de empresas, emprendimiento en España” cuyos autores han sido Mar Fuentes, Rosa Batista, José M^a Gómez, y Ricardo Hernández. Son 29 casos, escritos por 43 profesores, muchos de ellos investigadores del proyecto GEM, en un trabajo que se puede considerar pionero en España y que contribuye a llenar el vacío de casos docentes sobre emprendimiento, escritos en lengua española.

Organizado por la Universidad de Málaga (Rafael Ventura) y la Sección de Creación de Empresas, de ACEDE (José M^a Gómez), se desarrolló en la ciudad de Málaga, en el mes de julio de 2011 el curso de verano titulado “El espacio europeo de educación superior. Nuevos retos para la creación de empresas”, con participación de varios profesores-investigadores del proyecto GEM España y el patrocinio de ECSB (European Council for Small Business). Organizado por el equipo GEM Ceuta y la Universidad de Granada, dirigido por los profesores Mar Fuentes y Lázaro Rodríguez se desarrolló en la ciudad de Ceuta, en el mes de marzo, el VI *International Workshop of Research based on GEM*, bajo el título “Interculturalidad, diversidad y emprendimiento” con participación de investigadores internacionales tan destacados como Paul Reynolds (Distinguished Visiting Professor, School of Public Policy George Mason University), y Friederike Welter; además de investigadores y profesores españoles.

El Equipo GEM España produjo, en el mes de noviembre, el “Informe sobre *Emprendimiento Corporativo* en España”, encargado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, coordinado por Alicia Coduras y con Iñaki Peña y Maribel Guerrero como co-autores.

GEM EXTREMADURA

El equipo GEM Extremadura (EGE) amplió su capital humano con la incorporación de Ángel Díaz y Manuel Almodóvar, jóvenes investigadores, y Antonio Fernández, como web master, miembros del Grupo de Investigación *Enturin Extremadura 2020*. El EGE continuó desarrollando, durante todo el año, las tareas relativas al Informe GEM. Así como la producción de investigación científica, basada en datos GEM, tanto ponencias como artículos, presentados en los mejores congresos y revistas especializadas, tanto españolas como internacionales.

Hay que destacar la defensa, el día 27 de abril de 2011, de la tesis doctoral titulada “Análisis del género en las distintas fases del proceso de creación de empresas”, cuya autora, la investigadora del EGE María de la Cruz Sánchez Escobedo, obtuvo el doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales, con Mención Europea, y la máxima calificación, sobresaliente Cum Laudem por unanimidad, en la Universidad de Extremadura. Posteriormente, el 24 de abril de 2012, presentó el libro titulado “Mujer y creación de empresas. Tendencias de investigación”, de cuyo acto se adjunta una foto.



El Informe GEM Extremadura 2010 fue presentado en la ciudad de Cáceres el día 12 de abril de 2011, bajo la presidencia del Rector de la Universidad de Extremadura y del Presidente de la Junta de Extremadura, con amplio eco en los medios de comunicación.

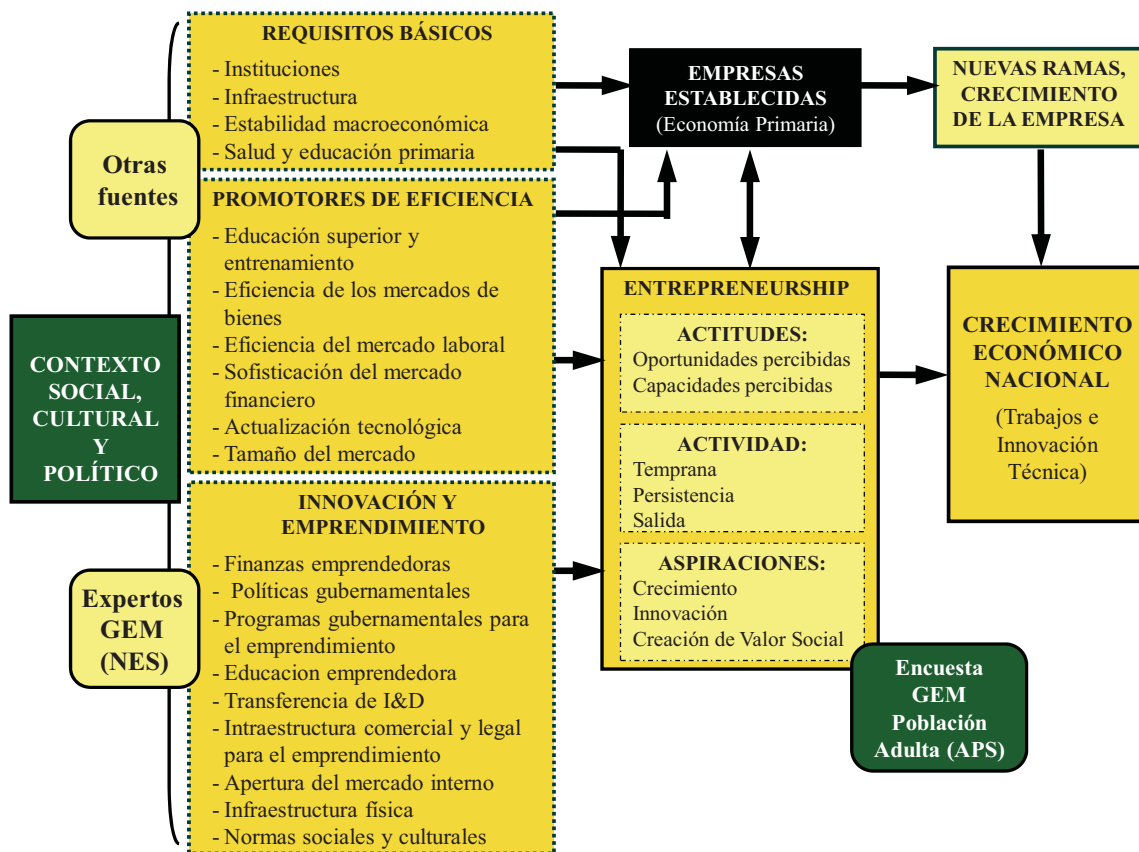
El Consejo GEM Extremadura, en sus reuniones ordinarias de los meses de abril y octubre, contó con la presencia del recién elegido Presidente del Gobierno de Extremadura, D. José Antonio Monago, y como ponentes invitados a D. Rafael Rubio, Director de la revista Inversión, y a D. Segundo Piriz, Rector de la Universidad de Extremadura. Se incorporaron las empresas Imedexsa y Garrigas.

MODELO GEM REFORMADO

Si bien el modelo teórico y conceptual completo se ha detallado en anteriores informes (ver <http://www.fundacionxavierdesalas.com>), es oportuno recoger el modelo revisado, que es el que se utiliza en la actualidad. Básicamente, se introducen dos cambios:

1. La consideración de aspiraciones/actividades/actitudes del emprendedor.
2. La clasificación de países empleada por Michael Porter (Global Competitvity Index): Países basados en los recursos, Países basados en la eficiencia y Países basados en la innovación.

FIGURA 1. Modelo conceptual del Proyecto GEM.



Fuente: Bosma y Levie, 2010.

CUADRO SINTÉTICO DE RESULTADOS E INDICADORES 2011/2010

Concepto: TEA, tasa de iniciativas de entre 0 y 3,5 años en el mercado sobre población de 18-64 años residente en Extremadura	2011	2010	Evolución
Total	6,06%	2,59%	Aumenta
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	6,15%	1%	Aumenta
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	5,98%	1,59%	Aumenta
Concepto: distribución de la TEA, tomado como 100%	2011	2010	Evolución
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	1,11%	0,6%	Aumenta
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	4,75%	1,79%	Aumenta
TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	0,2%	0,2%	Estable
TEA del sector extractivo o primario	8,48%	5,32%	Aumenta
TEA del sector transformador	28,84%	24,12%	Aumenta
TEA del sector de servicios a empresas	11,76%	27,15%	Disminuye
TEA del sector orientado al consumo	50,92%	43,41%	Aumenta
TEA sin empleados	57,3%	70,6%	Disminuye
TEA de 1-5 empleados	35,6%	23,5%	Aumenta
TEA de 6-19 empleados	7,1%	5,9%	Aumenta
TEA de 20 y más empleados	0%	0%	Estable
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	20,40%	12,35%	Aumenta
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	18,63%	6,10%	Aumenta
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	16,79%	15,53%	Aumenta
TEA iniciativas cuyo sector es de base tecnológica media o alta	3,34%	9,77%	Disminuye
TEA iniciativas que exportan en algún grado	12,03%	23,4%	Disminuye
TEA iniciativas con notable expectativa de expansión a corto plazo	0,4%	0,07%	Aumenta
TEA iniciativas de emprendedores extranjeros de régimen general	15,47%	0%	Aumenta
TEA iniciativas de emprendedores extranjeros de régimen comunitario	0%	7,7%	Disminuye
Concepto: actitudes y aspiraciones emprendedoras en la población	2011	2010	Evolución
Tiene cierta red social (conoce a emprendedores)	32,78%	12,72%	Aumenta
Percibe buenas oportunidades para emprender	13,68%	14,53%	Disminuye
Se auto reconoce habilidades y conocimientos para emprender	53,28%	50,86%	Aumenta
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	54,95%	47,54%	Aumenta
Posee espíritu competitivo	23,49%	27,02%	Disminuye
Tiene intención de emprender en los próximos tres años	8,07%	5,03%	Aumenta
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	1,18%	0,62%	Aumenta
Ha actuado como inversor informal o como Business Angel	3,8%	1,38%	Aumenta
Concepto: valoración media de los expertos de las condiciones de entorno	2011	2010	Evolución
Financiación para emprendedores	2,1	2,13	Estable
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,87	3,24	Empeora
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,64	2,69	Estable
Programas gubernamentales	2,84	3,42	Empeora
Educación y formación emprendedora etapa escolar	1,82	2	Empeora
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	2,66	2,8	Empeora
Transferencia de I + D	2,42	2,99	Empeora
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	2,97	3,08	Empeora
Dinámica del mercado interno	2,69	2,5	Mejora
Barreras de acceso al mercado interno	2,55	2,82	Empeora
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	3,52	3,82	Empeora
Normas sociales y culturales	2,22	2,48	Empeora
Apoyo al emprendimiento femenino	3,11	3,32	Empeora
Apoyo al emprendimiento de alto potencial de crecimiento	2,69	3,08	Empeora
Valoración de la innovación desde el punto de vista empresarial	3,07	3,24	Empeora
Valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor	3,53	3,61	Empeora
Valoración del estado de la legislación de propiedad intelectual	2,97	3,06	Empeora

1. PANORÁMICA DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

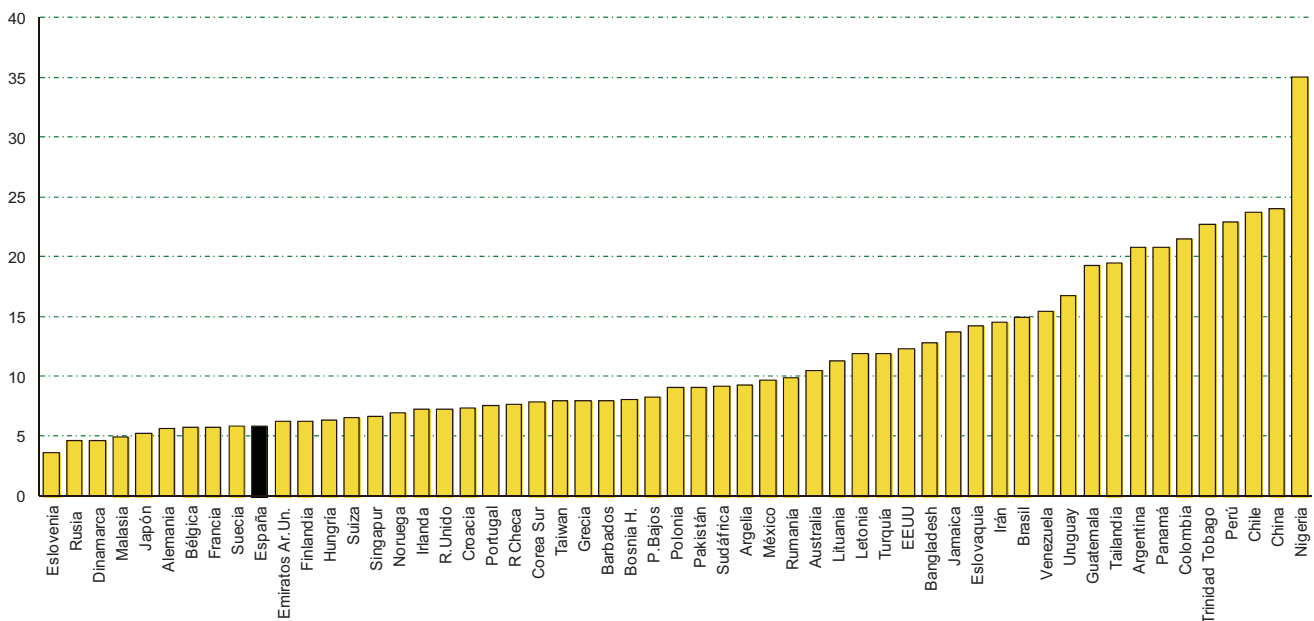
1.1. Actividad emprendedora general

Otra vez, más de medio centenar de países de todo el mundo han participado en el Proyecto GEM. En esta edición de 2011 han sido 55 naciones pertenecientes a cinco continentes, Europa, América, Asia, África y Oceanía. Más del 45% de ellos son europeos, el 25% americanos, el 22% asiáticos, un 5% africanos y casi un 2% de Oceanía. La tasa de actividad emprendedora media en esta edición en todos los países del GEM ha disminuido un 6,76%, pero hemos de tener en cuenta que la salida de tres países africanos, y el mayor peso de los países europeos, ha podido favorecer esta bajada. En Europa en cambio, las tasas han subido un 12,54% de media, mientras que en España el crecimiento ha sido de un 34,8%.

Este año se ha producido un cambio de tendencia al alza tanto en Europa como en España, lo cual no supone, al menos para el caso español, que la actividad emprendedora esté en franca recuperación y que se vaya a ir aproximando al nivel medio estimado del 7% u 8% que corresponde a un país como el nuestro. Si bien es cierto que ha habido un fuerte impulso emprendedor en el primer semestre del año, sin embargo, la volatilidad del actual escenario económico, sometido a constantes fluctuaciones, las estimaciones poco optimistas acerca de los principales indicadores macroeconómicos, así como las características propias de la falta de calidad de nuestras iniciativas nacientes y el aumento de la actividad impulsada por la necesidad ante la falta de empleo, nos hacen pensar que el aumento de la TEA no responde en una parte significativa a los criterios de competitividad que serían deseables para la modernización del tejido empresarial español (Coduras et al., 2011).

La tasa de actividad emprendedora española ha subido del 4,31% al 5,81%, lo que supone que, con una población activa (18-64 años) de 29.895.199² en 2011, la estimación del número de iniciativas emprendedoras que aún no han cumplido los tres años y medio de vida en julio de este año, superaba el millón setecientas treinta mil personas. Unas cuatrocientas mil más que en 2010.

GRÁFICO 1. Comparación de la Actividad Emprendedora Total en el GEM. TEA (2011).



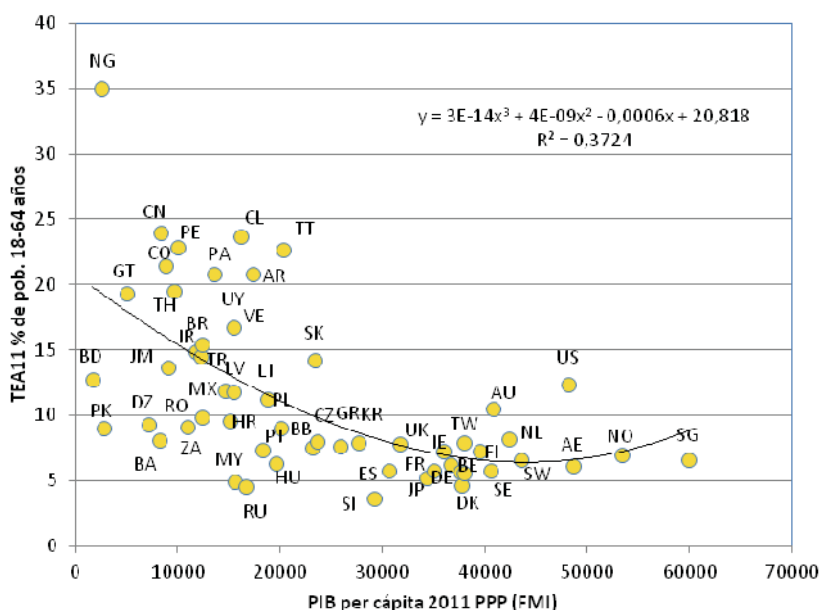
El gráfico 1 representa el nivel de actividad emprendedora en el conjunto de los países GEM para 2011. Como otros años, encontramos que los países con menores niveles de renta per cápita o de desarrollo, son los que tienen tasas de participación emprendedora más altas. Es el caso de Nigeria (34,99%), China (24,01%), Perú (22,89%), Trinidad y Tobago (22,67%) o Colombia (21,44%). Por otro lado, con bajas tasas de actividad emprendedora, encontramos países más desarrollados como Eslovenia (3,6%), Dinamarca (4,63%), Japón (5,22%), Bélgica (5,69%), Francia (5,73%) o España (5,81%). La tasa de Estados Unidos,

² Fuente: INE.

primera economía de referencia a nivel mundial, que pareció haber tocado fondo el año anterior, ha tenido un fuerte incremento del 62,6% de sus iniciativas emprendedoras pasando del 7,59% al 12,34%, que la sitúa a la cabeza de los países más desarrollados.

Como el Proyecto GEM ha venido mostrando, no existe una correspondencia entre las altas TEAs de la población y altos niveles de desarrollo económico, por lo que debemos completar el análisis comparativo de las tasas de actividad emprendedora de los países con el examen de los grupos de países según su nivel de ingresos per cápita y en el crecimiento del PIB.

GRÁFICO 2. Relación de dependencia de la TEA respecto al nivel de desarrollo de los países GEM 2011.



Como nos muestra el gráfico 2, las tasas de actividad emprendedora de los países se corresponden con su crecimiento económico. Mientras que en los países menos desarrollados, con muy altas tasas de iniciativas emprendedoras, la necesidad impulsa gran cantidad de ellas, en los países más desarrollados, con índices de actividad emprendedora menores, la oportunidad tiene más peso y la calidad e impacto en la economía de las iniciativas es mucho mayor. En el gráfico podemos observar cómo el índice TEA depende significativamente del grado de desarrollo de los países, representado por el PIB real per cápita en Paridades de Poder Adquisitivo (PPS: "Purchasing Power Parity") a precios corrientes del 2011 mediante un modelo de regresión cúbica en el que su ajuste o capacidad explicativa del modelo es del 37,2%.

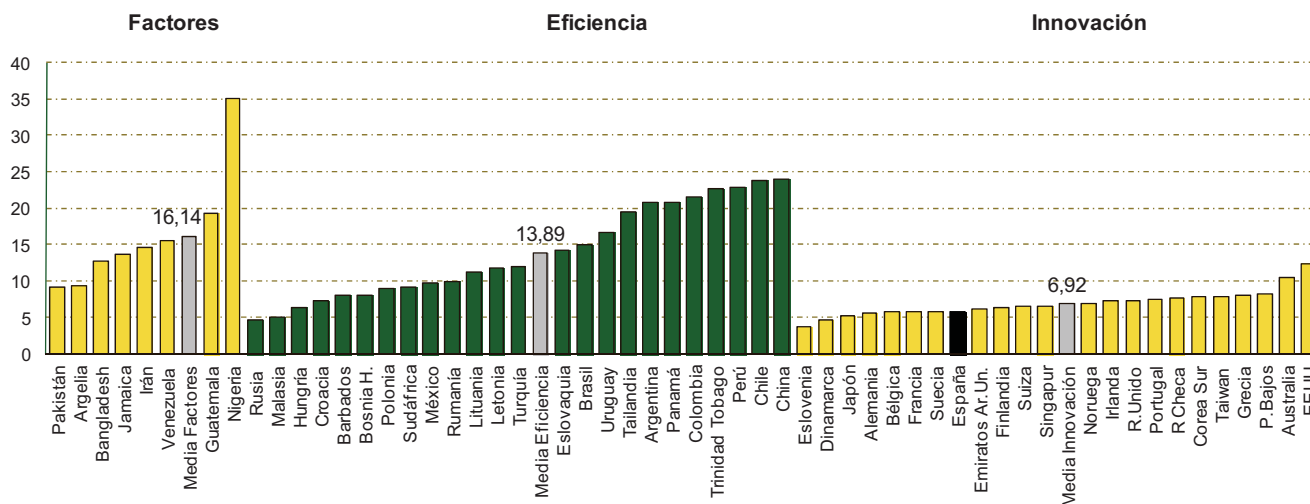
Los países menos desarrollados, con menos infraestructuras de servicio a la población, se sitúan a la izquierda de la curva, y tienen tasas más altas de emprendimiento, ya que un elevado número de personas deben crear sus propias actividades económicas para subsistir. Conforme se va ganando eficiencia en los factores de producción y se generan más infraestructuras de empleo privado o público, la tasa de actividad emprendedora va descendiendo y el PIB per cápita aumentando. El final de la curva nos muestra cómo en los países con mayor nivel de vida el número de iniciativas vuelve a subir buscando oportunidades de mayor calidad, alcance y recorrido. Al igual que el año pasado, observamos que el final de la curva ha seguido suavizándose debido a las menores tasas de actividad emprendedora en los países desarrollados afectados por la crisis. España, se encuentra en la parte baja media de la curva junto con los países de su entorno europeo, con un PIB medio y una moderada tasa de actividad emprendedora.

Desde 2008, el Proyecto GEM viene agrupando los diferentes países del informe en tres etapas de desarrollo económico, al igual que vienen definidos en el World Economic Forum's Global Competitiveness Report: "economías basadas en los factores de producción" (factor-driven), "economías basadas en la eficiencia" (efficiency-driven) y "economías basadas en la innovación" (innovation-driven). Esta clasificación de los países en diferentes fases de desarrollo económico está basada en el nivel de PIB per cápita y el grado en el que los países son impulsados por un tipo de productividad y competitividad u otro. En el primer caso, las economías están basadas principalmente en el sector primario o extractivo y consideran los factores de

producción (principalmente el capital humano) como elementos capaces de mejorar su productividad y competitividad. Son incapaces de mantener las condiciones institucionales necesarias para que se creen empresas de alta productividad, por lo que la población se ve abocada a crear su propia actividad, siendo su principal motivación para emprender la necesidad. En el segundo caso, las economías están basadas en la eficiencia e impulsadas por la intensidad de sus economías de escala que se presentan como un importante motor de su desarrollo. El nivel emprendedor disminuye debido a la aparición de grandes empresas que concentran la fuerza laboral. Los sectores productivos comienzan a ofrecer puestos de trabajo y se reducen las actividades emprendedoras motivadas por la necesidad. Por último, las economías impulsadas por la innovación se caracterizan por la producción de nuevos bienes y servicios que se crean a través de sofisticados y, a menudo, pioneros métodos. Se expande la oferta del sector servicios y el tamaño empresarial deja de ser un requisito para competir. Como consecuencia, el nivel emprendedor crece motivado por el aprovechamiento de oportunidades. Cuando los países se desarrollan económicamente, van pasando de una fase a la siguiente.

El gráfico 3 recoge estas tres fases. Vemos cómo los países que basan su economía principalmente en factores tienen TEAs más altas que las impulsadas por la eficiencia, y las de éstas, son mayores que las de las economías sustentadas en la innovación. Las TEAs medias nos muestran estas diferencias. Mientras la tasa media ha disminuido en las economías basadas en “factores” (22,78% vs.16,14%), ha subido en las economías de “eficiencia” (11,7% vs. 13,89%) y en las de “innovación” (5,31% vs, 6,92%). España se encuentra entre los países que impulsan su competitividad y productividad a través de la innovación, pero su tasa se mantiene un 16% menor que la media.

GRÁFICO 3. Tasa de Actividad Emprendedora Total en los países GEM clasificados en función de su orientación en cuanto a productividad y competitividad.



Por otro lado, al comparar la evolución de la TEA española con las medias GEM y europeas de los últimos doce años (gráfico 4), apreciamos cómo este año se ha reducido la distancia entre el índice español con el resto. Mientras que la media GEM ha descendido en 0,82 puntos y la europea ha crecido en 0,74, la española ha aumentado en 1,5 puntos entre los meses de Julio de 2010 y de 2011.

Por su parte, Extremadura que ha venido teniendo durante los años anteriores a la crisis económica, tasas superiores a las de la media europea y española, y que desde que comenzó esta cayó fuertemente en sus tasas, ha tenido en 2011 una fortísima recuperación que la sitúa por encima de la media española y a sólo 0,58 puntos de la media europea.

1.1.1. Extremadura en el mundo, Europa y la OCDE

La tasa de actividad emprendedora (TEA) en Extremadura en 2011 ha sido del 6,06%, lo que ha supuesto un aumento de 3,47 puntos sobre 2010 y un incremento porcentual del 133,98%. Es decir, de cada cien

personas entrevistadas en la región entre los meses de abril a julio de 2011, el 6,06% participaba en iniciativas emprendedoras que no habían cumplido aún los tres años y medio de vida.

GRÁFICO 4. Comparación TEA Medias: GEM, Europa, España y Extremadura.

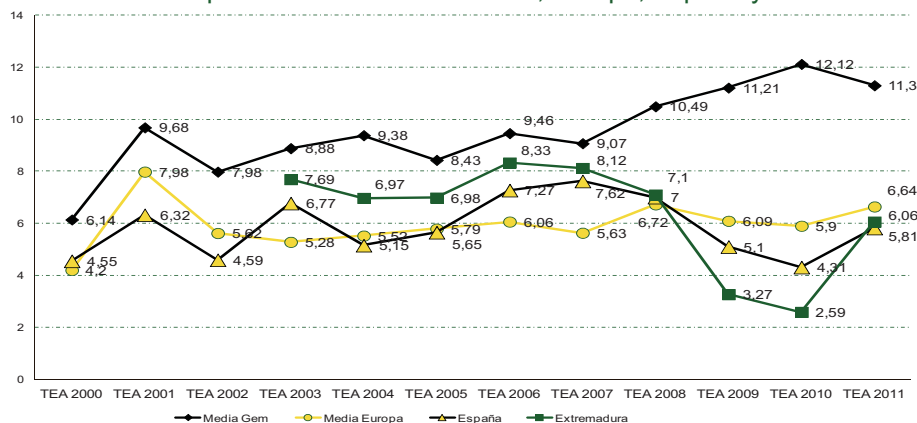
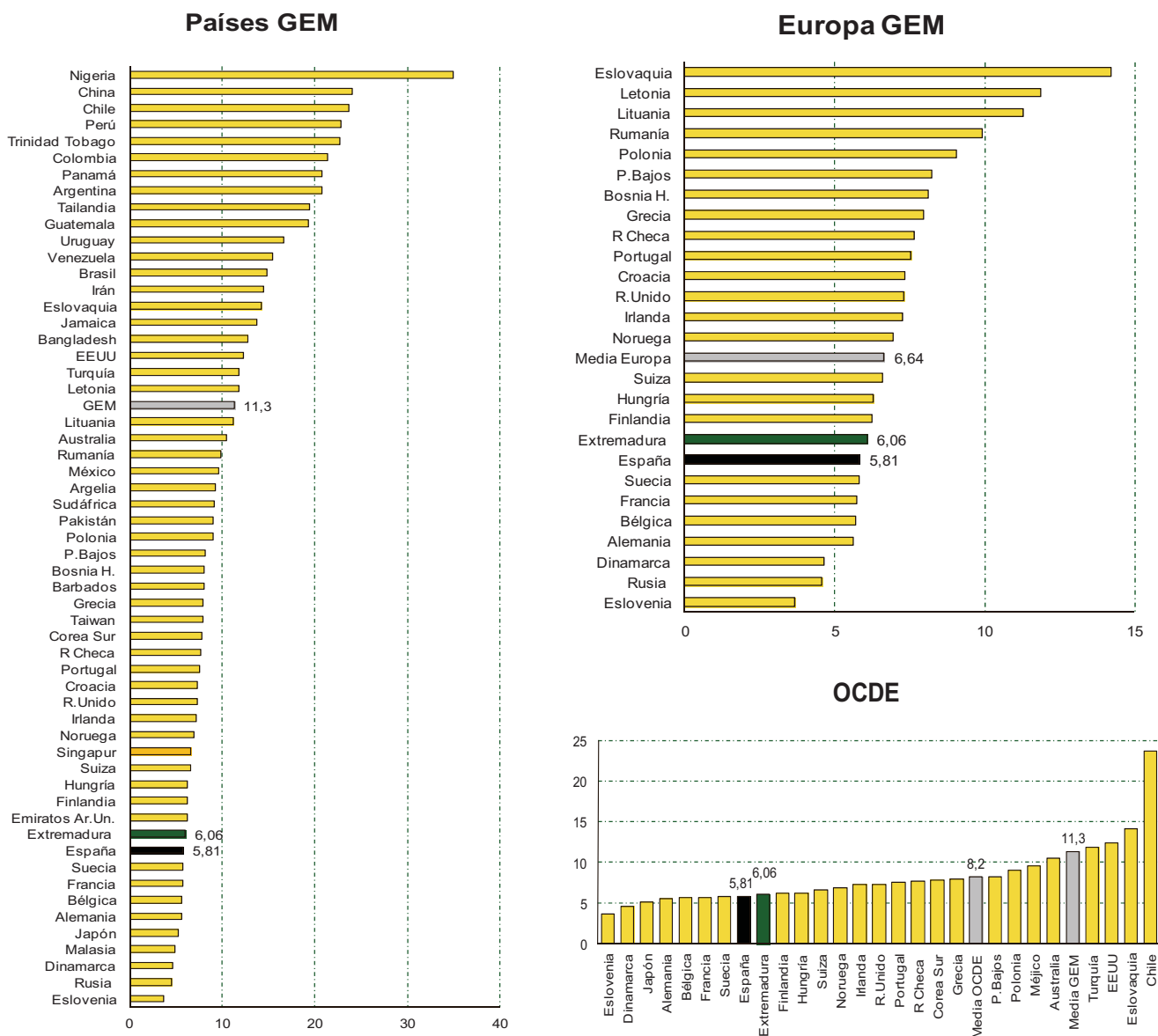


GRÁFICO 5. Extremadura entre los países GEM, Europa GEM y OCDE (TEA 2011).



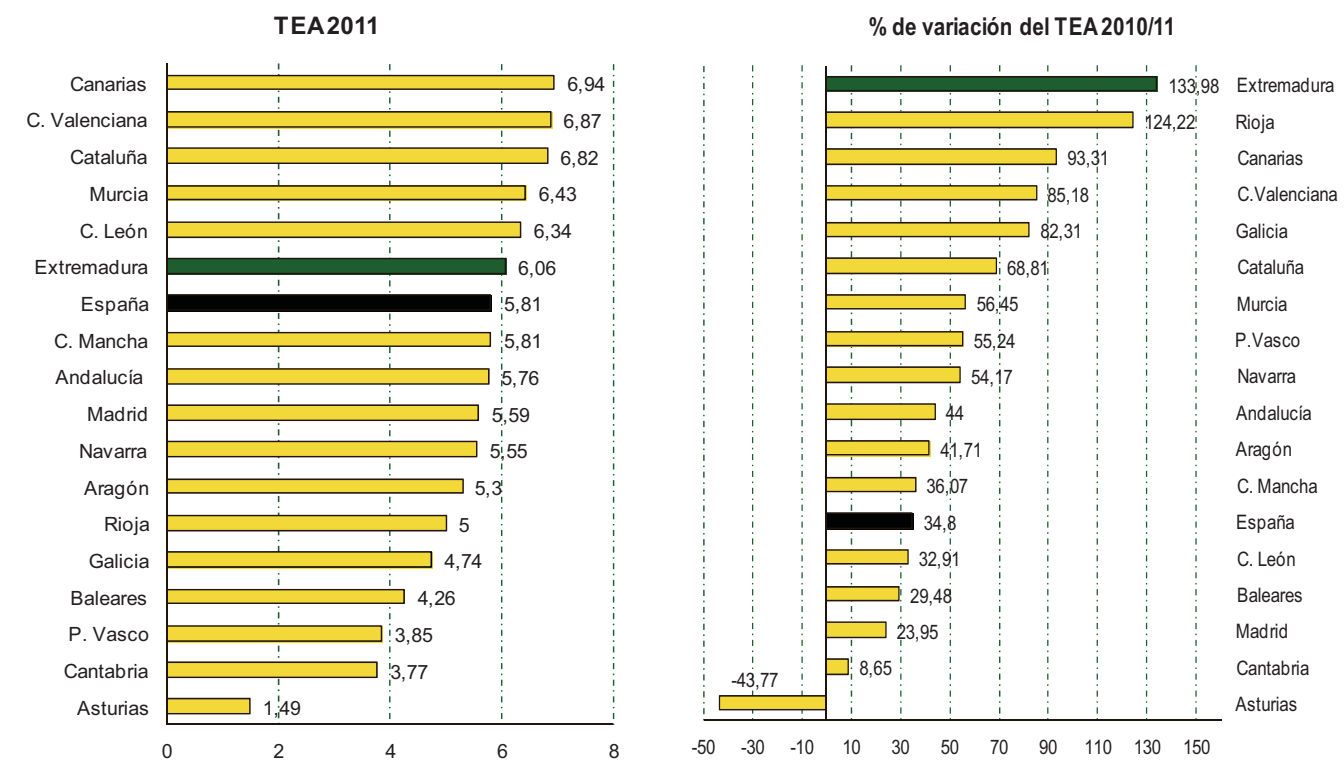
El importante incremento de la TEA extremeña ha venido acompañada de una recuperación de la tasa de actividad emprendedora europea y nacional, aunque evidentemente no ha vuelto a los niveles anteriores al comienzo de la crisis económica. En general, con relación al año 2003, podemos decir que el decrecimiento de la TEA observado en Extremadura ha sido del 21,19% y no del 66,32% del año pasado.

Como muestra el gráfico 5, el importante incremento de actividad emprendedora que se ha dado en la región extremeña, ha mejorado las posiciones que ésta venía ocupando en el marco de los países GEM, de Europa o de la OCDE.

1.1.2. Extremadura en España

El gráfico 6 nos ofrece los valores de las tasas de las diferentes comunidades autónomas españolas. En él confirmamos el ascenso de la TEA extremeña, que la ha llevado de las últimas posiciones del año anterior a estar entre el grupo de cabeza. En general, todas las comunidades, excepto Asturias, han aumentado sus tasas emprendedoras, pero en el caso extremeño el porcentaje de subida, de casi el 134%, ha sido el mayor. También La Rioja, Canarias o la Comunidad Valenciana han tenido altas tasas de crecimiento, contrastando con otras regiones como Cantabria, Madrid o Baleares en las que las subidas han sido más moderadas e inferiores a la media nacional.

GRÁFICO 6. Extremadura en la España GEM (TEA 11) y % de aumento de la TEA con respecto a 2010.



1.1.3. Extremadura por áreas, zonas³ y provincias

La división en cinco grandes áreas geográficas que venimos realizando desde 2004 concentra y configura la producción, la población, las infraestructuras y las relaciones económicas, en función del criterio geográfico y el económico-cultural. Creemos que estas áreas conforman unidades territoriales cohesionadas, que cuentan con diferentes concentraciones urbanas que centralizan las actividades económicas de la zona.

³ Se define como zona urbana a la población con más de 5.000 habitantes y zona rural a la de menos de 5.000.

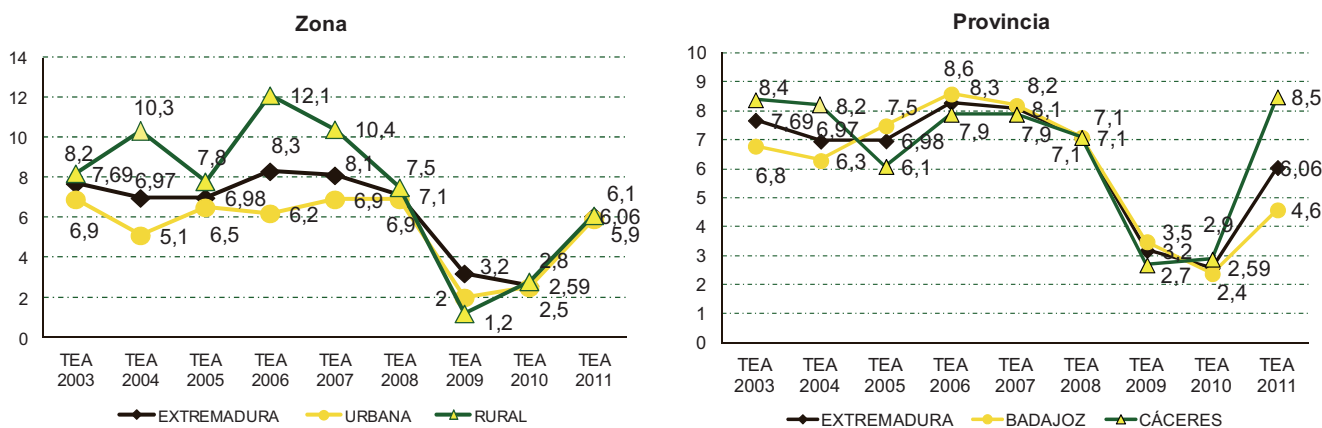
Al desglosar la tasa de actividad emprendedora extremeña por áreas observamos que ésta ha subido prácticamente en todas sus zonas, teniendo especial incidencia en la zona Norte (2,8% vs. 10,2%) con una subida del 264,3% y en el área de Cáceres (2,6% vs. 6%) con un 103,7% de incremento. En la provincia de Badajoz las subidas se han manifestado en las Vegas del Guadiana (100%) o en el Sur (0% vs. 6,8%). La zona de Barros ha sido la única que ha bajado su TEA un 20,4%. No obstante, en ambas provincias se ha notado el incremento de la actividad emprendedora, aunque especialmente en Cáceres, que ha crecido un 193% frente a Badajoz, que lo ha hecho en un 91,66%. Este incremento se ha notado tanto en zonas rurales (117,8%) como urbanas (136%). No obstante, a pesar de las fluctuaciones de los últimos tres años, la TEA media de los últimos ocho años sigue manteniendo unos niveles muy similares en casi todas ellas. Si bien es cierto que con respecto a 2004, sólo las zonas urbanas de Cáceres y del Norte han tenido subidas, como nos muestra la tabla 1.

TABLA 1. Extremadura por áreas, zonas y provincias (TEA 2011).

Áreas, Zonas y Provincias	Tea 04 (%)	Tea 11 (%)	Tea Media 2004/11	Variación Tea 2004/2011
Área				
Norte	9,1	10,2	6,46	12,08%
Cáceres	7,9	6,0	6,09	-24,05%
Vegas del Guadiana	4,1	4,8	5,6	17,07%
Barros	10,9	3,5	7,78	-67,89%
Sur	8,6	6,8	5,75	-20,93%
Zona				
			Tea Media 2003/11	
Urbana	5,1	5,9	5,43	15,68%
Rural	10,3	6,1	7,38	-40,78%
Provincia				
Badajoz	6,3	4,6	6,11	-26,98%
Cáceres	8,2	8,5	6,63	3,66%

Durante los últimos años las zonas rurales han venido manteniendo mayores tasas de actividad emprendedora que las zonas urbanas, lo que ha hecho que la TEA media rural de los últimos ocho años sea del 7,38% frente al 5,43% de la TEA urbana. No obstante, para el periodo 2004/11, la TEA rural ha descendido un 40,78%, mientras que la urbana ha crecido un 15,68%.

GRÁFICO 7. Evolución de la TEA de las zonas y provincias de Extremadura.



Por otro lado, como ya hemos comentado otros años, las tasas provinciales han venido evolucionando de formas análogas, aunque este año se ha producido una separación importante ya que la provincia de Cáceres casi ha doblado a la de Badajoz en su TEA (8,5% vs. 4,6%). Principalmente debido a las fuertes subidas de actividad emprendedora producidas en la zona Norte (264,3%) y en el eje de Cáceres (103,7%). No obstante, vemos que ambas tasas han tendido a igualarse durante los últimos años, y aún después de esta subida de la provincia de Cáceres, sus TEAs medios durante todo el periodo en el que se viene realizando el Informe GEM en Extremadura, son muy similares.

1.2. Desglose de la actividad empresarial en Extremadura

El análisis de las diferentes fases que se producen en el proceso de creación empresarial nos permite efectuar el desglose de la actividad emprendedora en Extremadura. Así, podemos estudiar, al empresario potencial, que aún no ha constituido su empresa, a los empresarios nacientes, con menos de tres meses de actividad, a los nuevos, que tienen entre 3 y 42 meses, a los ya establecidos, con más de 42 meses, y a los que han abandonado la actividad por diversos motivos.

El GEM considera como iniciativa emprendedora a todo negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha por una o varias personas y que aún no sobrepasa los 42 meses de vida. Por tanto, sólo considera como nuevas iniciativas, que se reflejan en la TEA, las que llevan a cabo los empresarios nacientes y los nuevos. A partir de estos antecedentes, podemos calcular la estimación total del número de iniciativas emprendedoras en un año y el número de empresarios en fase inicial que encontramos entre la población adulta. Así, Extremadura, con una población total de 1.083.259⁴ personas y una población activa de entre 18 y 64 años de 683.578⁵ individuos, ha involucrado en actividades de creación de empresas alrededor de 41.425 personas desde julio de 2010 hasta julio de 2011, de las cuales prácticamente la mitad han sido hombres y la otra mitad mujeres.

Esta estimación viene reflejada en la tabla 2. En ella observamos, que el número estimado de iniciativas empresariales en 2011 ha aumentado con respecto al año anterior en 23.470, lo que ha supuesto casi un 130,7% más. Aunque el número de iniciativas nacientes es superior y tiene un mayor peso en el total de la actividad emprendedora, las iniciativas nuevas son las que han tenido una mayor subida (176.11%) y aglutinan al 46,2% de las iniciativas que se han dado en 2011.

TABLA 2. Estimación del número de iniciativas emprendedoras y número de empresarios en fase inicial entre la población adulta (18-64 años).

Iniciativas	% Iniciativas	Número de Iniciativas	Nº de Iniciativas con un Intervalo de confianza al 95,5% Error muestreo: ±3,10%	Número de empresarios en fase inicial	Variación con respecto a 2010
Nacientes	3,26	22.285	(21.594 – 22.976)	41.004	+ 127,09%
Nuevas	2,8	19.140	(18.547 – 19.733)	22.585	+ 105,67%
Total	6,06	41.425	(40.141 – 42.709)	63.589	+ 118,99%

Al considerar el número medio de empresarios-propietarios que tiene cada iniciativa, podemos estimar un número total aproximadamente de 63.589 empresarios involucrados en la dirección de sus empresas que tienen menos de tres años y medio de vida. Unos 34.552 más que el año pasado y casi 15.379 menos que en 2008.

Los gráficos 8 y 9 recogen la evolución de las diferentes fases del proceso emprendedor en Extremadura desde el año de inicio del informe hasta la actualidad.

Durante 2011 se ha producido un incremento en Extremadura de la actividad emprendedora. Si bien no se ha llegado a los niveles de 2008, sí se ha producido un aumento que ha cambiado la tendencia de los últimos tres años, aunque esto no suponga que se espera una recuperación económica. Dada la situación de crisis en la que estamos puede sorprender que se produzca un aumento de las tasas de actividad emprendedora, pero esto no sólo es factible sino explicable. Así, el incremento de la TEA, entre otros motivos, puede justificarse en base al fenómeno que se esperaba desde el inicio de la recesión: el aumento del paro, que hace que la creación del propio puesto de trabajo sea una forma alternativa de conseguir ingresos. Además, la actividad emprendedora por oportunidad, aunque se vea perjudicada por situaciones así, siempre va a seguir existiendo. Máxime cuando la crisis abre nuevas vías de explotación de oportunidades.

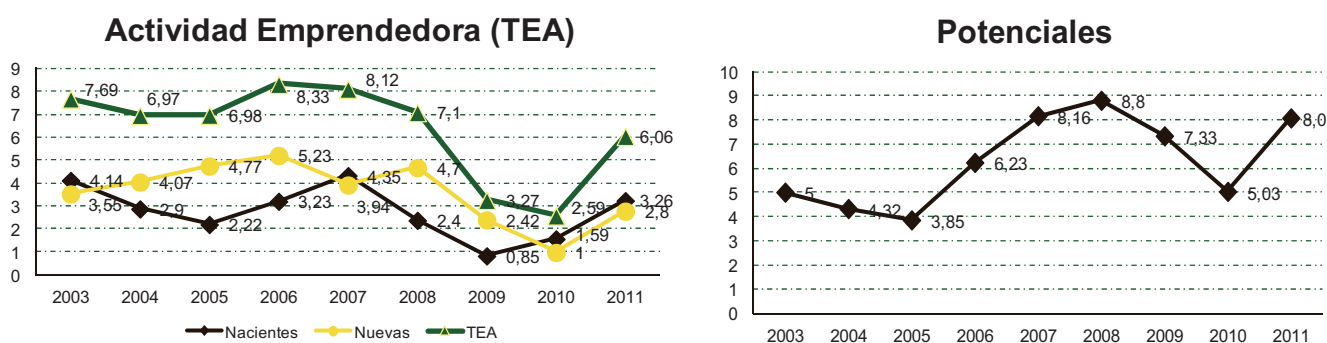
Por otro lado, la TEA está formada por empresarios nacientes y nuevos, que llegan hasta los 3,5 años, por lo que para poder interpretar los aumentos producidos es muy importante analizar la composición de estas dos

⁴ Fuente: INE (2011): Población referida al 01/01/2011.

⁵ Fuente: INE (2011)

variables, ya que no es lo mismo que el índice TEA crezca debido a la actividad naciente que a la que ya se creó en años recientes y se va consolidando poco a poco. Este año, al igual que en 2010, la actividad emprendedora fundamental se ha sustentado más en las iniciativas nacientes que en las nuevas (3,26% vs. 2,8%), lo que supone un incremento del 283,5% con respecto a 2009. En este sentido, tanto en Europa como en España, estamos ante un fenómeno de incremento de la actividad naciente cuyo impacto en la economía es incierto, ya que se trata de iniciativas que mayoritariamente se están poniendo en marcha en solitario, en las que una gran parte de sus emprendedores está en paro y en las que el componente de necesidad es importante. La mayoría de los negocios no han pagado salarios ni obtenido beneficios por lo que es de esperar que no estén dados de alta ni contabilizados en los registros nacionales de empresas. Por tanto, su impacto en la economía, generando riquezas, empleo y desarrollo económico en el futuro es bastante dudoso.

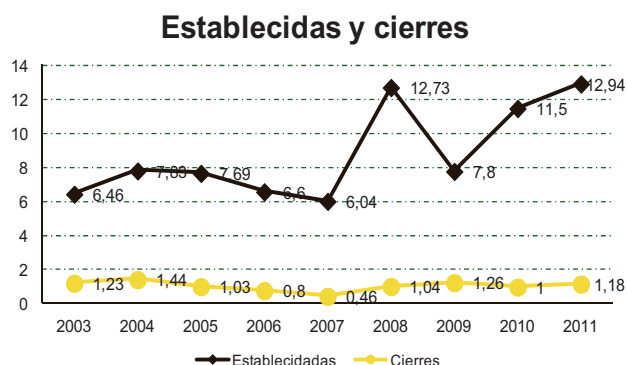
GRÁFICO 8. Evolución de la TEA y Empresarios Potenciales en Extremadura (2003-2011).



En cuanto a las actividades nuevas, es de destacar el fuerte crecimiento de éstas con respecto a 2010 y el peso que han ganado en el conjunto de la actividad emprendedora total, lo cual nos hace ser más optimistas en cuanto a la consolidación de las iniciativas nacientes.

Por su lado, los empresarios potenciales, es decir, aquéllos que están considerando emprender un negocio en los próximos tres años, han crecido un 59% recuperando valores de cuatro años atrás. Esto supone un incremento de la intención de emprender notable que puede venir motivado por la falta de alternativas que mencionábamos anteriormente. No obstante, siempre es positivo que se pueda contar con un porcentaje significativo de futuros empresarios que puedan poner en marcha sus iniciativas a corto plazo.

GRÁFICO 9. Evolución Empresas Establecidas y cierres Extremadura (2003-2011).

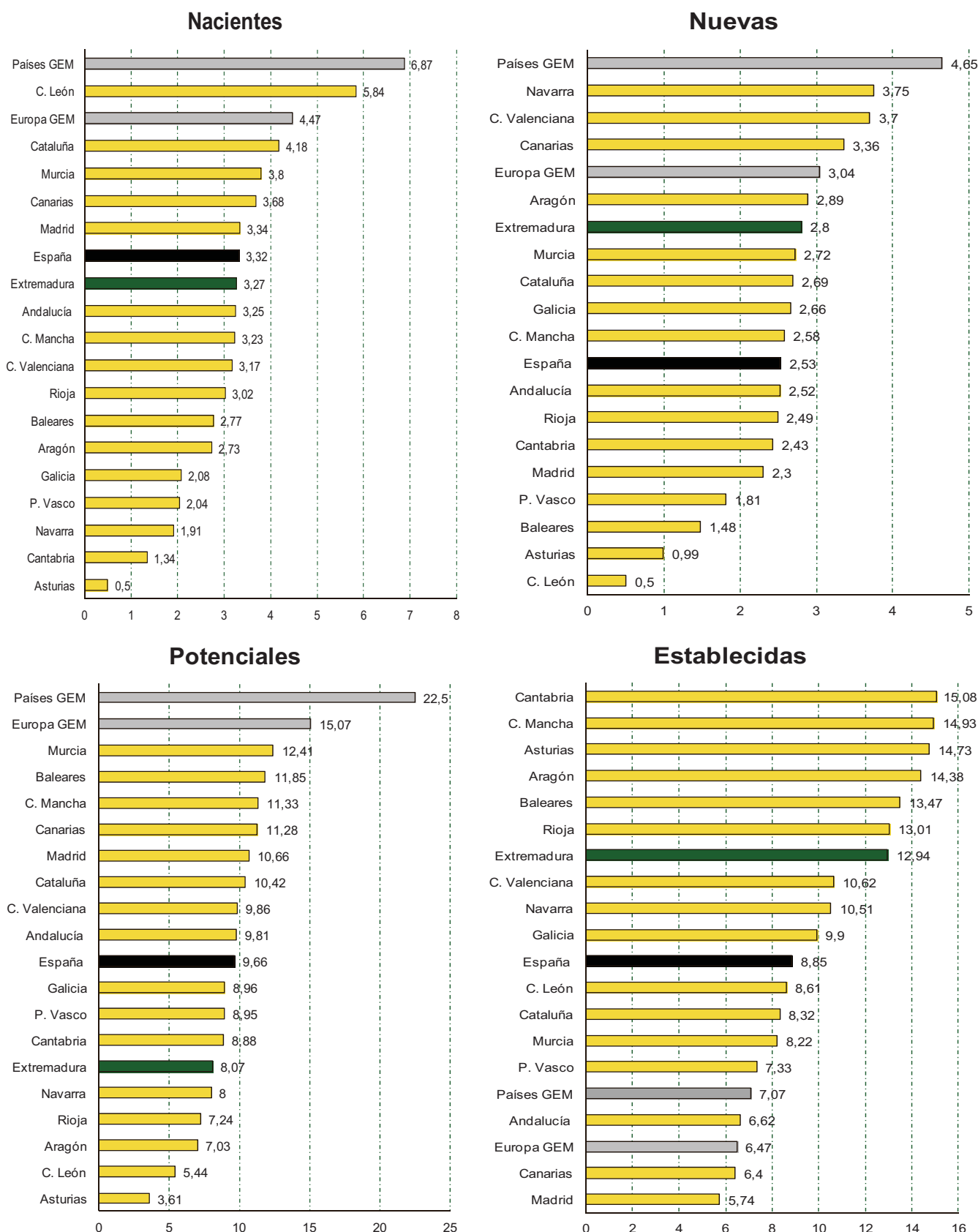


Por otro lado, las empresas establecidas siguen manteniendo una tendencia bastante estable a lo largo de los últimos nueve años, permaneciendo su número la mayor parte de los años entre un 6% y un 8%. Ni siquiera el importante incremento de los cierres parece haber afectado a su tasa. Al analizar la evolución de los cierres de empresas observamos que hasta 2007, éstos han ido disminuyendo hasta un 62,6%, pero a partir de 2007 la tendencia se ha invertido y desde entonces han crecido un 156,5%, hasta situarse en niveles similares al del 2003 (1,23%).

El gráfico 10 nos resume el desglose de la actividad empresarial en España durante 2011, es decir, el porcentaje de personas entre 18 y 64 años que se encuentran involucradas en actividades emprendedoras en las diferentes fases del proceso de creación y mantenimiento de una empresa.

En el contexto español, Extremadura se encuentra en una situación mejor que el año anterior, ya que avanza en todos sus porcentajes y en comparación con el resto de comunidades autónomas.

GRÁFICO 10. Porcentaje de Empresas Nacientes, Nuevas, Potenciales y Establecidas en España.



El número de **empresarios nacientes**, es decir, aquellos adultos de entre 18 y 64 años involucrados en la puesta en marcha de una nueva empresa de la cual poseen, al menos una parte, y en la que aún no se han

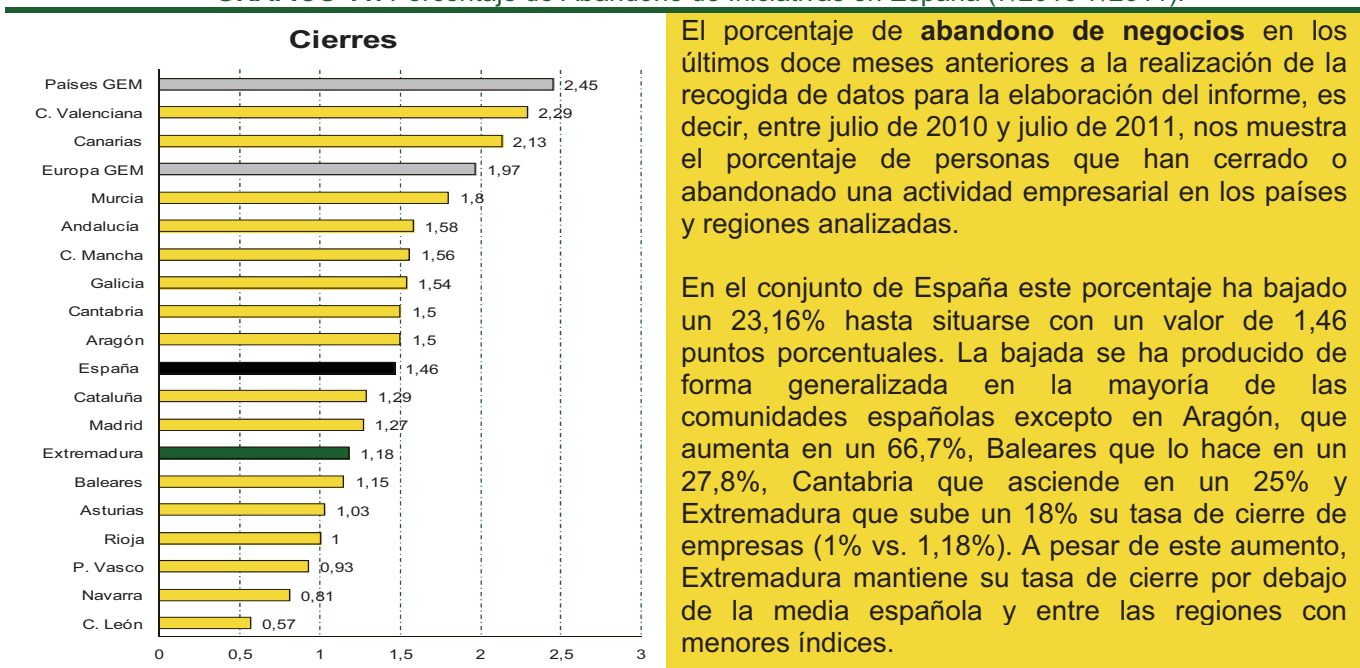
pagado salarios durante más de tres meses, ha aumentado situándose en torno a la media española, por detrás de comunidades como Castilla y León, Cataluña, Murcia, Canarias o Madrid.

En cuanto a los **empresarios nuevos**, es decir, aquéllos adultos de 18 a 64 años que están involucrados en la propiedad y dirección de un negocio que lleva pagando salarios por un periodo que oscila entre los 3 y los 42 meses; su porcentaje para este año también ha aumentado, situándose en quinta posición de las comunidades autónomas y sobrepasando el valor medio nacional en 0,27 puntos.

Las **empresas establecidas o consolidadas** extremeñas, que nos muestran el porcentaje de adultos entre 18 y 64 años involucrados en nuevos negocios como propietarios-directores, que llevan pagando salarios por más de 42 meses, no sólo han aumentado su porcentaje, sino que siguen manteniendo su buena posición en el conjunto de España, ocupando la séptima posición detrás de comunidades que tienen más de un 13% de empresas establecidas, y por encima de las medias GEM, europea y española.

Por otro lado, el conjunto de **empresarios potenciales** que están considerando emprender un negocio en los próximos tres años ha aumentado desde el 5,03% al 8,07% en el último año, lo que ha representado un aumento del 60,44%. No obstante, a pesar de esta subida en el número de emprendedores potenciales, Extremadura ha perdido posiciones en el conjunto del panorama nacional, ya que ha habido 10 comunidades que han incrementado aún más sus intenciones hacia la creación empresarial para los próximos tres años, incluso por encima del 100%. No obstante, su valor es el tercero más alto desde 2003.

GRÁFICO 11. Porcentaje de Abandono de Iniciativas en España (7/2010-7/2011).



Desde el año 2007, la encuesta GEM ha profundizado en el concepto de “**cierres de negocios**”, con el fin de explorar si realmente estos cierres se podían considerar como tales o eran los empresarios los que abandonaban la actividad y ésta continuaba de alguna u otra forma en marcha. Esto ha supuesto que no todo lo que antes veníamos considerando como cierres o clausuras, lo sea en realidad. La tabla 3 nos muestra una perspectiva de esto.

Lo primero que observamos es que, del porcentaje total de respuestas que afirman haber cerrado o clausurado una actividad de cualquier tipo incluyendo el autoempleo, en los últimos 12 meses, no todas han supuesto la desaparición de la empresa, ya que un cierto porcentaje ha seguido en funcionamiento: el 54,9% en 2007, el 30,2% en 2008, el 15,4% en 2009, el 34,6% en 2010 y el 33,3% en 2011. Esto supone que las tasas reales de cierres no sean las reflejadas en la pregunta del cierre, sino sólo la parte de ellas que responde negativamente a la pregunta de la continuidad de la actividad. Así, vemos que las tasas reales de cierres en Extremadura desde el año 2007 para acá han sido del 0,45%, 0,73%, 1,09%, 0,65% y 0,78% en este último año, que sigue estando por debajo de la media nacional (1,43%).

Nuevamente la falta de rentabilidad del negocio ha sido la principal razón alegada por los empresarios extremeños en 2011 para abandonar la actividad, al igual que sucede en el resto de España. La segunda razón citada por alrededor de un 11% está compartida este año por tres tipos de respuesta, las que alegan razones personales, jubilación o que les salió otra oportunidad de negocio. Sigue resultando curioso, que durante este periodo de fuerte crisis económica y en el que las entidades financieras han seguido limitando el crédito a las empresas, no encontráramos en los dos años anteriores ningún caso en el que se mencionasen los problemas para obtener financiación como su principal motivo de abandono de la actividad. Este año el 5,8% de las respuestas sí han aducido estos problemas financieros como principal motivo de abandono.

TABLA 3. Abandono de iniciativas y su motivación (7/2007-7/2011).

	2007	2008	2009	2010	2011	España 2011
¿Ha cerrado o clausurado una actividad de cualquier tipo incluyendo el autoempleo en los últimos 12 meses?	Si: 1%	Si: 1,04%	Si: 1,3%	Si:1%	Si: 1,18%	Si:2,2%
Esa actividad que ha abandonado, ¿ha seguido en funcionamiento gestionada por otros?	Si: 54,9% No: 45,1%	Si: 30,2% No: 69,8%	Si: 15,4% No: 84,6%	Si: 34,6% No: 65,4%	Si: 33,3% No: 66,7%	Si: 34,3% No: 65,7%
Tasa real de cierres	0,45%	0,73%	1,09%	0,65%	0,78%	1,43%
¿Cuál ha sido el principal motivo para el abandono de la actividad?:						
- El negocio no era rentable	-	38,6%	53,8%	40%	55,4%	46,1%
- Problemas para obtener financiación	32,1%	13,4%	-	-	5,8%	12%
- Razones personales	26,7%	8,2%	30,8%	10%	11,2%	13,9%
- Tuvo la oportunidad de venderlo	7,8%	6,7%	-	-	5,3%	4,3%
- Jubilación	7,4%	-	-	10%	11%	3,8%
- Otros motivos	26%	20,3%	-	10%	-	10,5%
- No sabe	-	12,8%	-	-	-	0,3%
- No quiere contestar	-	-	-	-	-	0,3%
- Le salió otra oportunidad de trabajo o negocio	-	-	-	30%	11,3%	4,2%
- El cierre fue planificado con antelación	-	-	7,7%	-	-	1,8%
- Incidente	-	-	7,7%	-	-	2,9%
- Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Comparando los datos de 2010 con los de 2011 observamos que la tasa de cierres efectivos ha crecido un 20%, lo que está en consonancia con el empeoramiento de la crisis.

La dinámica empresarial de Extremadura entre los meses de Julio de 2010 y Julio de 2011, se recoge en la tabla siguiente.

TABLA 4. Estimación del número de iniciativas consolidadas operativas por más de 42 meses y cierre efectivo de actividades los doce meses previos a Julio de 2011

Estimación	Actividad consolidada	Tasa de cierre efectivo de actividades
%	12,9%	0,78%
Estimación puntual	128.746	5.332
Intervalo de confianza al 95,5%	(132.737 – 124.755)	(5.167 – 5,497)

2. MOTIVACIÓN Y TIPOS DE COMPORTAMIENTO EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

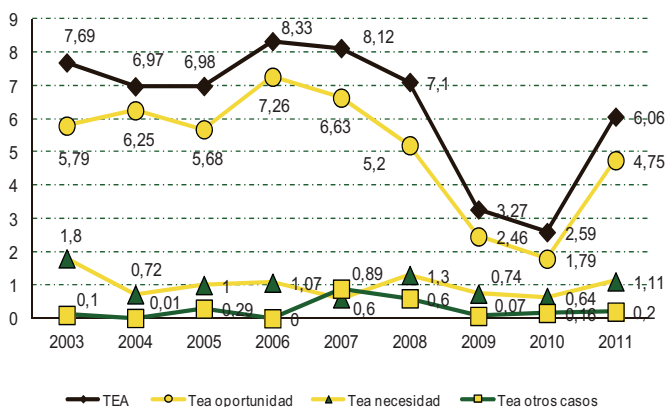
2.1. Crear una empresa por necesidad o por oportunidad

Las motivaciones para crear una empresa vienen siendo estudiadas en el proyecto GEM desde hace varios años. Para ello, se han distinguido diferentes tipos de comportamiento emprendedor. Así, principalmente se vienen diferenciando dos tipos de conductas emprendedoras predominantes. Las debidas al aprovechamiento de una oportunidad de negocio y aquéllas que son impelidas por la necesidad de las situaciones que se viven. Además, las que no encajan en ninguno de estos dos tipos se recogen en una tercera categoría que se viene denominando “otros motivos”, aunque esta última, hasta ahora ha representado un pequeño porcentaje de las tasas de actividad emprendedora.

Como ya hemos mencionado, este año la tasa de actividad emprendedora extremeña ha aumentado en 3,47 puntos, lo que ha supuesto casi un 134% de subida con respecto al año anterior. Este fuerte incremento se ha debido a la subida de las tasas de oportunidad (1,79% vs. 4,75%), de necesidad (0,64% vs. 1,11%) u otros motivos (0,16% vs. 0,2%), en los ámbitos urbano (2,5% vs. 5,9%) y rural (2,8% vs. 6,1%), tanto en la provincia de Badajoz (2,4% vs. 6,11%) como en la de Cáceres (2,9% vs. 6,63%) y en todas las áreas, excepto en la de Barros, en la que el decrecimiento de la necesidad ha hecho caer su TEA.

Por otro lado, el análisis provincial nos dice que en ambas provincias ha crecido el índice TEA de forma importante. No obstante, en la provincia de Cáceres destaca el crecimiento de la actividad emprendedora por necesidad, tanto en la zona de Cáceres, que aumenta 0,5 puntos, como en la zona Norte (1,1% vs. 3,8%), y en la que los 3,8 puntos alcanzados suponen la tasa por necesidad más alta que se ha dado desde el 2003 en cualquiera de las zonas o provincias extremeñas. El crecimiento del índice en la provincia de Badajoz, se ha debido fundamentalmente a la oportunidad, ya que las iniciativas por necesidad han bajado en las Vegas del Guadiana (0,7% vs. 0,5%) y en el área de Barros (1,5% vs. 0%). En la zona Sur crece tanto la actividad por oportunidad (0% vs. 5,5%) como por necesidad (0% vs. 1,4%).

GRÁFICO 12. Evolución de la actividad emprendedora en Extremadura según motivación.



El gráfico 12 refleja la actividad emprendedora según los diferentes tipos de motivación.

Como podemos observar se ha producido un fuerte cambio de tendencia. Se ha emprendido un 164,4% más por oportunidad, un 73,44% más por necesidad y un 25% más por otros motivos. En las zonas urbanas la subida ha sido algo mayor que en las zonas rurales (136% vs. 118%), mientras que la provincia de Badajoz ha tenido un incremento superior a la de Cáceres (154,6% vs. 128,6%).

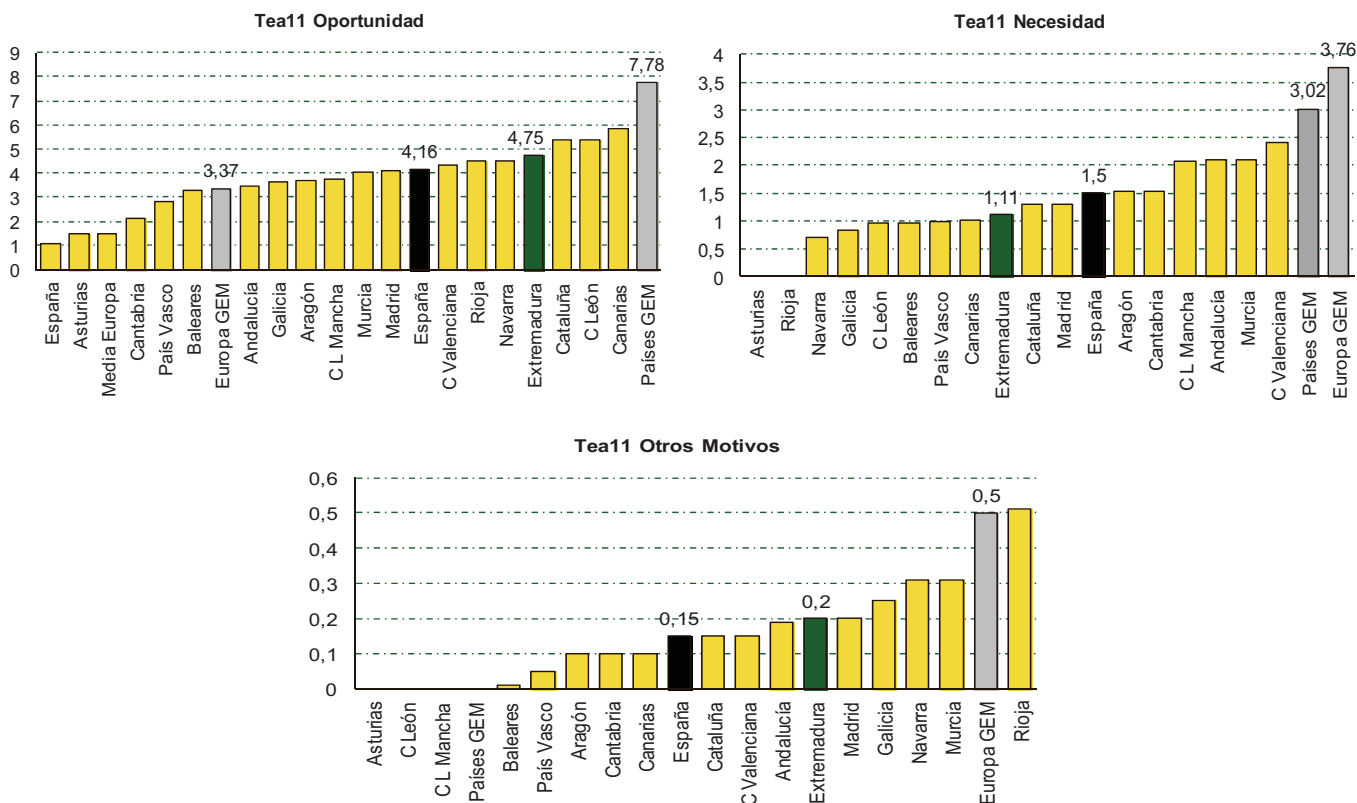
La búsqueda de nuevas opciones de negocio para aprovechar una oportunidad sigue prevaleciendo a la hora de montar un negocio, pero es muy importante el incremento de nuevas actividades emprendedoras debidas a la necesidad. Como mencionábamos anteriormente, sin duda el paro está impulsando iniciativas económicas de subsistencia y de baja calidad, que se ven reflejadas en el incremento de las actividades por necesidad en un 320% en la provincia de Cáceres. Las zonas rurales del Norte y del área de Cáceres han sido las más afectadas.

El gráfico 13 nos muestra la actividad emprendedora por regiones según su motivación. En la comparativa con las otras regiones españolas observamos que el que Extremadura haya sido la comunidad que más ha aumentado su actividad emprendedora en 2011 se ve reflejado en las posiciones que ésta ocupa entre las demás. Así, en cuanto al TEA por oportunidad ha pasado de la penúltima posición a la 4ª, en necesidad, de

la 16ª a la 9ª, y en cuanto a la TEA por otros motivos, a pesar de su incremento (0,16 vs. 0,2), está en 6ª posición.

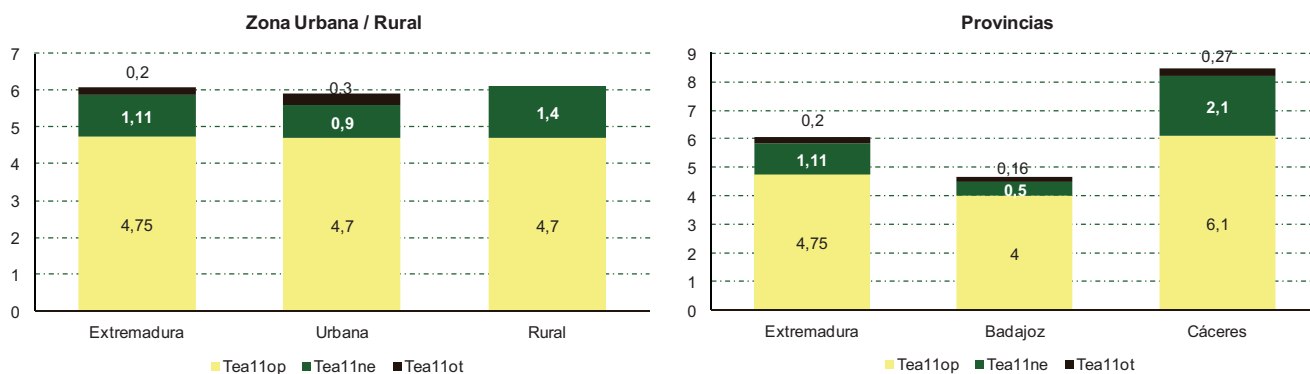
En el caso de la oportunidad, la tasa extremeña se encuentra por encima de la media española y de la europea. Para la necesidad es al contrario, está por debajo de las dos. Y en el caso de otros motivos, se encuentra por encima de la nacional y por debajo de la europea.

GRÁFICO 13. TEA 2011 por regiones españolas según motivación.



Como observamos en el gráfico 14, las tasas por oportunidad son iguales en el ámbito urbano como el rural. En cambio, vemos que se ha emprendido un 40% más por necesidad en zonas rurales que en las urbanas, en las que también se han iniciado negocios por otros motivos. Por el contrario, al efectuar la separación provincial vemos que las tasas de actividad emprendedora por oportunidad y por necesidad son mayores en la provincia de Cáceres (6,1% vs. 2,1%) que en la de Badajoz (4% vs. 0,5%), incluso en otros tipos de motivaciones (0,27% vs. 0,16%).

GRÁFICO 14. Extremadura por zonas urbana-rural y provincias: oportunidad y necesidad (TEA 2011).

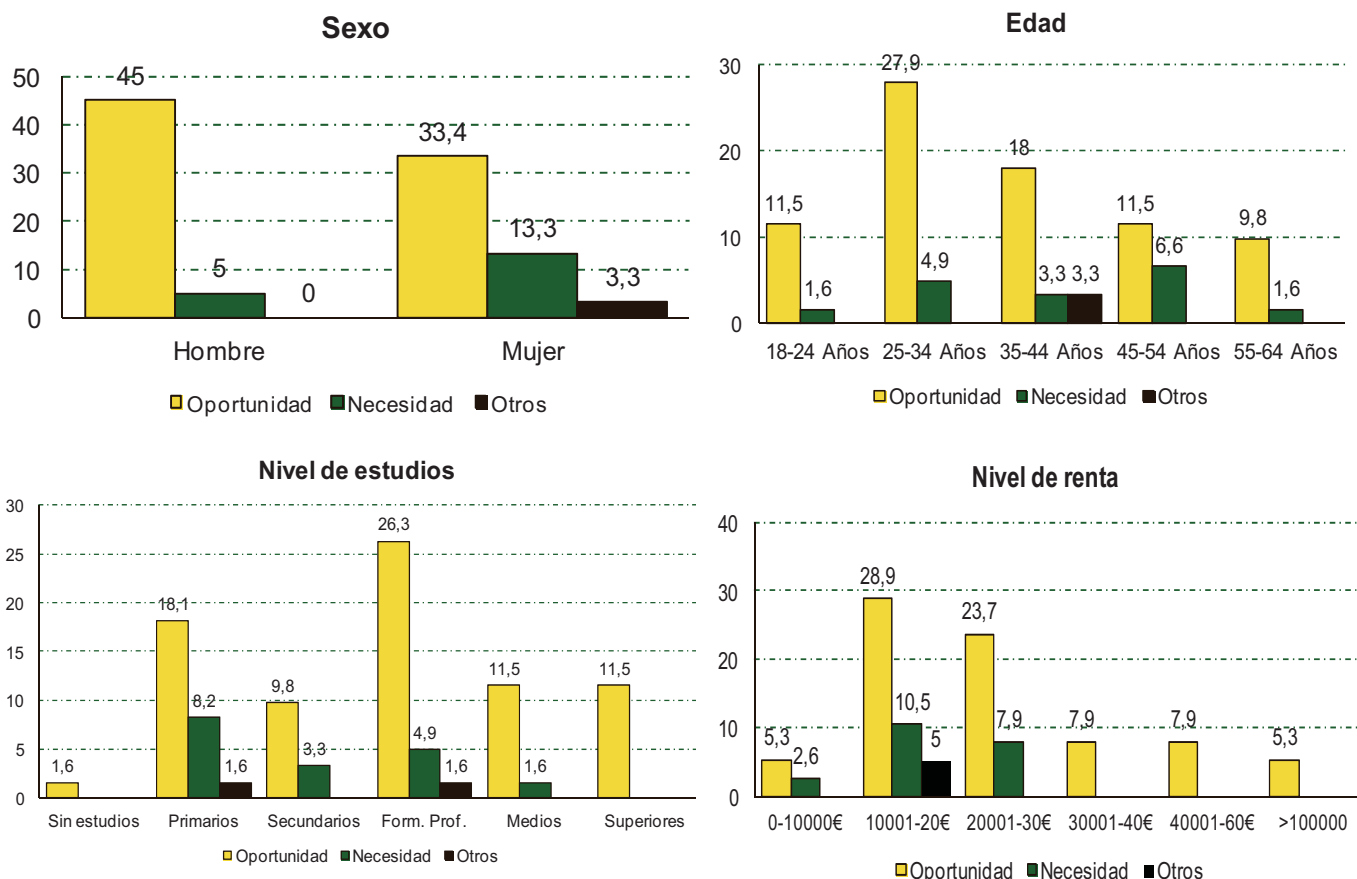


Al analizar la principal motivación para acometer iniciativas emprendedoras en zonas rurales o urbanas, en comparación con el año 2010, observamos que la tasa de actividad emprendedora, ha aumentado en zonas urbanas un 136%, tanto en oportunidad (147,4%) como en necesidad (50%). En el ámbito rural, la tasa también ha aumentado (117,9%), tanto en motivación por oportunidad (176,5%), como en necesidad (100%), aunque no se encuentra a nadie que aduzca otros motivos para emprender.

En cuanto al ámbito provincial, asciende un 128,6% la actividad emprendedora en Cáceres, tanto en oportunidad como necesidad (190,5% vs. 320%). Por el contrario, en Badajoz la tasa ha aumentado un 154,6% debido a las iniciativas emprendedoras por oportunidad (150%), ya que las de necesidad han descendido un 16,7%.

El gráfico 15 nos muestra diferentes comparaciones de variables socioeconómicas en función de la motivación. En 2011, se ha equiparado la participación de hombres y mujeres al 50% en la actividad emprendedora, frente a lo que venía ocurriendo en 2009 (57,3% vs. 42,3%), 2008 (59,2% vs. 40,8%) o 2007 (64,6% vs. 35,4%), en las que la participación del hombre había sido significativamente mayor. En general, la mujer ha incrementado su actividad emprendedora un 18,2%, mientras que los hombres la han reducido en un 12,7%. Los hombres han emprendido un 6,8% más por oportunidad y un 56,5% menos por necesidad. Por su parte, las mujeres han emprendido más por oportunidad (24,16%), más por necesidad (15,65%) y un 13,15% menos por otros motivos. Es de destacar que los hombres hayan emprendido un 35% más por oportunidad que las mujeres, mientras que éstas lo han hecho en un 166% más por necesidad que los hombres.

GRÁFICO 15. Sexo, edad, nivel de estudios y nivel de renta según motivación (en %).



Así pues, como viene siendo habitual, la oportunidad prima más en los dos sexos a la hora de constituir su empresa. Este año más de 11,6 puntos en los hombres, pero tanto en la necesidad como en los otros motivos los porcentajes son favorables a la mujer. Por cada hombre que ha puesto en marcha un nuevo negocio por necesidad, ha habido 9 que lo han hecho por oportunidad (los cuatro años anteriores la relación era 1/3,7; 1/8, 1/4 y 1/14). En el caso femenino, por cada iniciativa por necesidad llevada a cabo por una

mujer, ha habido 2,5 que han sido puestas en marcha para aprovechar una oportunidad de negocio (los cuatro años anteriores la relación era 1/ 2,3; 1/7,4; 1/3,8 y 1/7,9).

En cuanto a los grupos de edad, observamos que se ha desplazado la actividad emprendedora hacia los grupos más jóvenes. En 2011, los menores de 34 años han incrementado sus iniciativas en más de la mitad, desde un 29,6% hasta el 45,9%. En cambio, los colectivos de 35 a 44 años se mantienen con algo menos de emprendedores, y los mayores de 45 años han pasado del 40,7% al 29,5% de sus empresarios. Si el año pasado no encontrábamos nuevos empresarios en el grupo de 18 a 24 años, este año están en torno al 13%, mientras que el grupo de 25 a 34 años ha crecido del 29,6% hasta el 32,8%.

Las subidas de las tasas por oportunidad se han sustentado en las mayores iniciativas de los grupos menores de 34 años, en los que la necesidad para constituir un negocio no ha variado mucho con respecto al año anterior. Igual sucede con los grupos de más de 45 años, en los que la necesidad sigue siendo similar, pero en cambio han perdido de forma apreciable iniciativas por oportunidad. Las iniciativas debidas a otras motivaciones han descendido entre los grupos intermedios.

Al examinar los diferentes niveles de estudios, vemos que el grupo que ha perdido porcentaje de participación ha sido el de los universitarios con estudios medios, que han descendido prácticamente a la mitad. No obstante, entre los titulados superiores han crecido las iniciativas en más de un 50%. Este descenso de los titulados medios ha sido absorbido por el resto de los grupos, es decir, los titulados superiores (7,6% vs. 11,5%), los que tienen formación profesional (26,9% vs. 32,8%), los que tienen estudios secundarios (11,5% vs. 13,1%), los de estudios primarios (26,9% vs. 27,9%) y los que no tienen estudios, que el año pasado no aparecían y este año representan un 1,6%.

El aumento de los índices por oportunidad se ha sustentado en las subidas en todos los niveles de estudios excepto en el de los medios. La necesidad ha afectado más a los grupos con estudios primarios.

En definitiva, durante 2011 podemos decir que el incremento que se produjo el año anterior entre los universitarios con estudios medios, se ha repartido entre el resto de los grupos, incluyendo los que tienen estudios superiores, haciendo hincapié en que han emprendido más personas con menores niveles de formación y en muchos casos guiados por la necesidad.

En cuanto al nivel de renta, si el año pasado los grupos que más emprendieron fueron los que tenían rentas entre 10.000€ y 30.000€ en su unidad familiar, siendo entre éstos los más activos los que tenían menor renta (10.000€-20.000€), este año ha vuelto a suceder lo mismo. En general, ha habido un desplazamiento de más iniciativas entre las rentas más bajas (menores de 20.000€). Iniciativas que se han puesto en marcha más por oportunidad y necesidad que el año anterior. Entre las que tienen menos de 10.000€ se aprecia un incremento de un 58%, pero el 90% de este incremento se debe a la necesidad. Las iniciativas de personas con rentas superiores a los 30.000€ también han sufrido un descenso de casi un 40%.

TABLA 5. Perfil en función de la motivación.

OPORTUNIDAD	NECESIDAD	OTROS MOTIVOS
Hombres de 25 a 34 años, con estudios de formación profesional y niveles de renta comprendidos entre 10.000€ y 20.000€.	Mujeres de 45 a 54 y 25 a 34 años con estudios primarios o de formación profesional y niveles de renta comprendidos entre 10.000€ y 20.000€.	Mujeres de 35 a 44 años con estudios primarios o de formación profesional y niveles de renta entre 10.000€ y 20.000€.

Como conclusión, podemos decir que en 2011 ha habido más iniciativas emprendedoras por oportunidad, por necesidad y por otras motivaciones. Se ha emprendido más en las zonas urbanas y rurales, tanto en la provincia de Badajoz como en la de Cáceres y en todas las áreas, excepto en la de Barros. En la provincia de Cáceres destaca el crecimiento de la necesidad tanto en el área de Cáceres como en la zona Norte, que ha alcanzado la máxima tasa por necesidad (3,8%) que se ha visto en Extremadura en nueve años. En la de Badajoz, es resaltable el crecimiento de la zona Sur y las bajadas de las tasas por necesidad en las Vegas del Guadiana y el área de Barros, que disminuye su TEA en un 20,5%. Las mujeres han ganado presencia en el ámbito emprendedor, participando en igualdad de porcentajes que los hombres. Ambos sexos han emprendido más guiados por la oportunidad, aunque mientras que en los hombres se han incrementado las

motivaciones por oportunidad y disminuido las de necesidad, en el caso de las mujeres, la oportunidad y la necesidad han sido las que han aumentado a la hora de iniciar sus empresas. Empresas creadas fundamentalmente por personas de 25 a 44 años, con niveles de estudios de formación profesional o primarios, y un nivel de renta entre 10.000€ y 20.000€.

2.2. Tipos de empresa según motivación

En este apartado nos venimos planteando si existen diferencias notorias entre los tipos de empresa por sector en su fase inicial según haya sido su motivación a la hora de ponerse en marcha. Para ello, analizamos distintas variables que nos confirman si las empresas que se crean por oportunidad son distintas de las que lo hacen por necesidad u otros motivos.

Según el sector de actividad, los empresarios han seguido creando sus empresas durante 2011, principalmente en sectores orientados al consumidor y en el sector de la transformación. Si este último ha crecido un 11,2%, el primero lo ha hecho en un 14,4%. Así pues, la mitad de las empresas creadas se han iniciado en sectores como la venta al detalle, la restauración, la hostelería, la enseñanza, la salud o los servicios sociales. Y casi el 30% lo han hecho en el sector manufacturero, del transporte, construcción, venta al mayor y comunicaciones.

TABLA 6. Motivación en la fase inicial (early stage) según el sector de actividad.

Sector de actividad ⁶ (%)	Oportunidad		Necesidad		Otros Motivos		Total	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Extractivo	3,7	6,8	0	1,7	0	0	3,7	8,5
Transformación	18,5	25,4	7,4	3,4	0	0	25,9	28,8
Servicios a empresas	22,2	10,2	3,7	1,7	0	0	25,9	11,9
Orientados al consumidor	22,2	35,6	14,8	11,9	7,4	3,4	44,4	50,8
Total	66,7	78,0	25,9	18,6	7,4	3,4	100	100

En comparación con 2010, ha habido un 54% menos de iniciativas emprendedoras en los sectores que ofrecen servicios a empresas y casi un 130% más en el sector extractivo. Las subidas de los sectores orientados al consumidor y transformador se deben fundamentalmente al aumento de las iniciativas basadas en la oportunidad, ya que las sustentadas en la necesidad u otros motivos bajan o no existen. El incremento del sector extractivo se sustenta en las iniciativas por oportunidad, pero también ha crecido la necesidad en 1,7 puntos. Por último, los sectores dedicados a ofrecer servicios a otras empresas, es decir, de intermediación financiera, consultoría, asesoría, actividades inmobiliarias o servicios a profesionales, han sufrido un retroceso importante debido tanto a la disminución de actividades por oportunidad como por necesidad.

2.3. Principales motivos para crear la empresa

EL proyecto GEM viene profundizando en los últimos años en los diferentes motivos relacionados con la creación de empresas. Para ello, se han detallado los diversos tipos de motivación en los estados iniciales de la actividad emprendedora, ahondando en el motivo oportunidad.

Los resultados nos vienen mostrando a la oportunidad como la principal motivación para emprender el negocio. Este año el 78,4% de las iniciativas arrancadas se han debido al aprovechamiento de una oportunidad de negocio, el 18,3% han sido movidas por la necesidad y solamente el 3,3% se debieron a otras motivaciones.

La tabla 7 nos muestra los tipos de motivación en los estados iniciales de la actividad emprendedora. En general, observamos lo que venimos comentando en el capítulo, que las motivaciones por oportunidad, ya sea pura o en parte, y por necesidad han crecido. Como podemos ver, del total de iniciativas que se han puesto en marcha por oportunidad, casi el 62% se debe al aprovechamiento exclusivo de la oportunidad,

⁶ Extractivas: Sector agropecuario, caza, pesca y minería.

Transformación: Sector manufacturero, transporte, construcción, venta al mayor y comunicaciones.

Servicios Comerciales: Servicios de intermediación financiera, consultoría, actividades inmobiliarias y servicios a profesionales.

Servicios Orientados al Consumidor: Venta al detalle, restauración, hostelería, servicios al consumidor, enseñanza, salud y servicios sociales.

mientras que el 38,3% restante alega que lo es sólo en parte. La oportunidad pura es mencionada más por las empresas nacientes, mientras que las nuevas señalan más la oportunidad en parte. También es mencionada la necesidad en mayor medida por las empresas nacientes que las nuevas (0,7% vs. 0,4%).

TABLA 7. Tipo de motivación en los estados iniciales de la actividad emprendedora en Extremadura.

Tipo de motivación	Empresas Nacientes (%)				Empresas Nuevas (%)				Actividad total en su estado inicial (%TEA)			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Oportunidad pura	1,3	0,4	0,9	1,8	2,3	1,1	0,6	1,1	3,6	1,5	1,4	2,9
Oportunidad en parte	0,4	0,3	0,3	0,6	1,2	0,6	0,1	1,2	1,6	0,9	0,3	1,8
Necesidad	0,6	0,2	0,3	0,7	0,7	0,5	0,3	0,4	1,3	0,7	0,6	1,1
Ns/Nc	0,1	-	0,1	0,1	0,5	0,1	0,1	0,1	0,6	0,1	0,2	0,2

El Informe GEM también trata de identificar cuál ha sido el principal motivo de los empresarios para aprovechar una oportunidad de negocio. Los resultados vienen reflejados en la tabla 8.

TABLA 8. Principal motivación para crear una empresa por oportunidad en Extremadura y España.

Motivo para crear la empresa por oportunidad	% TEA 2008, 2009, 2010 y 2011							
	Extremadura				España			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Independencia	44,8	33,3	71,7	45,5	46,6	47,3	43,3	38,7
Aumentar los ingresos	43,3	6,7	3,6	23,5	42,3	33,6	35	33,3
Mantener los ingresos actuales	11,9	60	21,1	31	10,8	14,3	16,5	19,4
Empresa Familiar	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	3,6	-	0,3	4,8	5,2	8,6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Datos para España: Coduras et al. (2011).
Para Extremadura: elaboración propia.

Este año, al contrario que en 2010, se ha producido una importante bajada en Extremadura en cuanto a la principal motivación para crear una empresa por oportunidad. El deseo de independencia ha vuelto a ser el que ha movido principalmente a los empresarios que aprovechaban una oportunidad para crear su empresa, pero este año, el porcentaje de respuestas ha bajado un 36,54% con respecto al año pasado, que había subido de forma bastante anormal hasta el 71,7%. Por otro lado, el incremento de los ingresos como motivación ha subido un 555%, y los motivos que aducían al mantenimiento de los ingresos para iniciar una actividad empresarial, a casi la mitad de los de 2010. En cambio, en los valores medios de España se han disminuido un 10,6% las respuestas sobre la independencia y se mantienen las que se refieren a los ingresos, no habiéndose producido ningún cambio muy importante en los últimos tres años.

Además de estos datos, hemos querido reflejar de manera esquemática en la figura 2, los resultados de estos últimos seis años de análisis. Como podemos observar en ella, la tasa de actividad emprendedora (TEA) en este periodo ha sido del 6,06%. Es decir, desde el año 2005 al 2011 de cada cien personas entrevistadas en la región seis han participado en iniciativas emprendedoras que no han cumplido aún los tres años y medio de vida. De este porcentaje, el 4,82%, han iniciado una actividad para aprovechar una oportunidad de negocio, el 0,92% lo han hecho obligados por la necesidad y el 0,32% restante llevaron a cabo el arranque del negocio por otros motivos. Por tanto, al 79,54% de los empresarios les ha movido la oportunidad, al 15,18% la necesidad, y al 5,28% restante otros motivos.

De entre los empresarios movidos por la oportunidad, casi tres cuartos de ellos (3,49%) se han sentido estrictamente motivados por una oportunidad de negocio, mientras que para el cuarto restante (1,33%), la oportunidad les ha guiado sólo en parte. Eso sí, para ambos casos, la independencia, en un 52,43% de los casos, ha sido la principal motivación que les ha impulsado a aprovechar esa oportunidad empresarial.

Por otro lado, el 46,06% de los empresarios han esgrimido razones económicas para aprovechar una oportunidad de negocio, ya sea con el fin de aumentar sus ingresos (22,57%) o mantenerlos (23,49%). Por

último, este año no hemos encontrado ningún caso que haya aducido otros motivos o a la tradición empresarial familiar para involucrarse en una actividad empresarial.

FIGURA 2. Motivación para crear una empresa entre los años 2005 y 2011 en Extremadura.

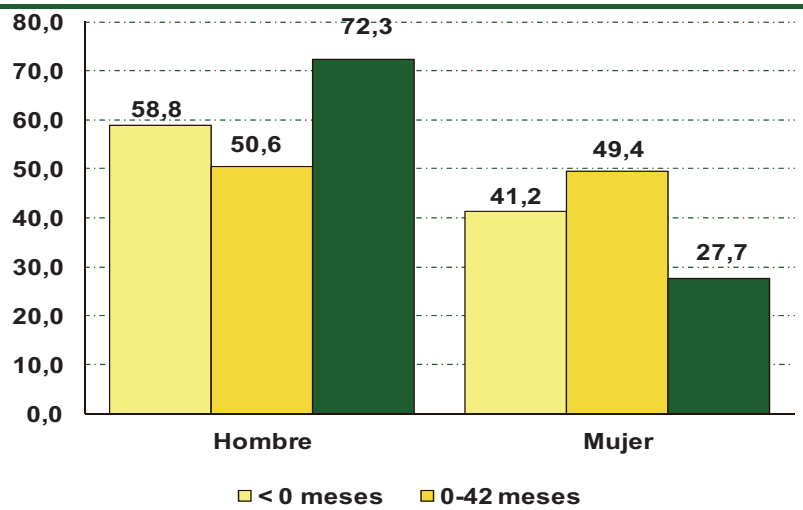


3. PERFIL DEL EMPRESARIO EXTREMEÑO Y DE SUS EMPRESAS

La operativa GEM distingue tres fases del proceso emprendedor: emprendedor potencial (tiene intención de emprender pero todavía no lo ha hecho), emprendedor en estado inicial (los que han iniciado un negocio con una vida inferior a 42 meses) y empresario consolidado (empresas a partir de 42 meses). Según esta clasificación, y a partir de parámetros socioeconómicos, este capítulo trata de establecer un perfil medio tanto de los empresarios como de las empresas extremeñas.

3.1. Características socioeconómicas de los empresarios

Gráfico 16. Sexo.



Del análisis de los empresarios de Extremadura, se obtiene que en el año 2011, aproximadamente de cada cien individuos que quieren acometer iniciativas empresariales en la región (potenciales empresarios), un 58,8% son hombres y un 41,2% son mujeres. En el caso del empresario en su estado inicial, este año prácticamente se reparten mitad y mitad la creación de una empresa entre hombres y mujeres. Mantienen y consolidan su empresa un 72,3% de hombres y un 27,7% de mujeres. La diferencia entre el porcentaje de hombres y mujeres en las diversas fases es mayor, a favor del hombre, en dos fases: en el caso del empresario consolidado y el empresario en

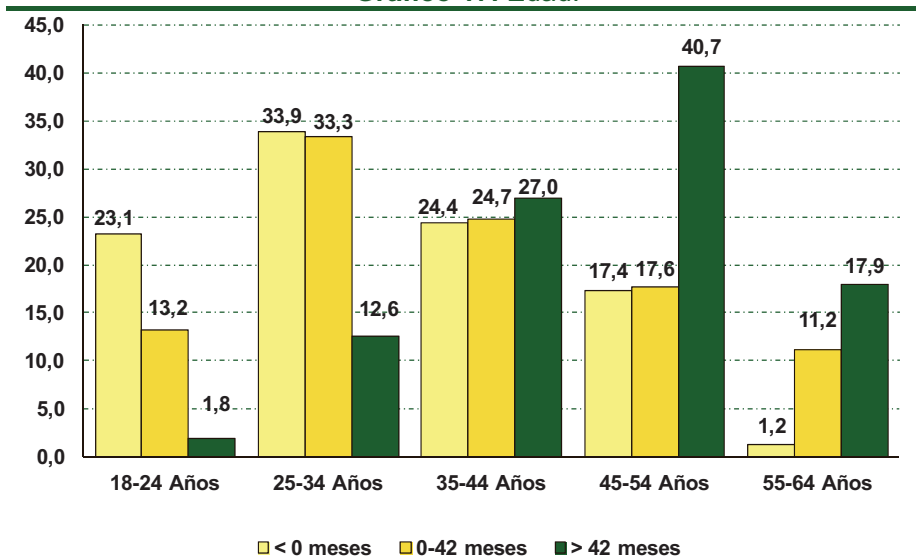
su fase inicial, frente a una mayor presencia de mujeres en la fase entre los que tienen intención de poner en marcha una iniciativa empresarial.

Gráfico 17. Edad.

La población que ha creado una empresa en los últimos 42 meses tiene, por término medio, 37,84 años, por lo que se ha rejuvenecido en más de cuatro años al compararlo con el año anterior. La edad media de los emprendedores potenciales es de 39,9 años que implica un envejecimiento sostenido desde 2009.

Al analizar la distribución de población por grupos de edad, podemos observar que el comprendido entre 25-34 años lidera las iniciativas potenciales (al igual que en el ejercicio anterior).

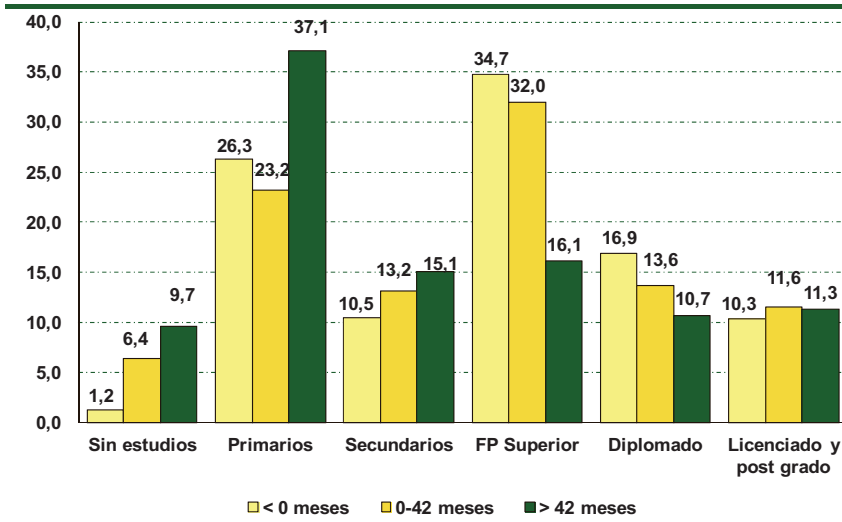
Dicho grupo, además, es el que más empresas crea, tal y como lo hacía en 2010 (compartiendo la primera posición en ese año con el grupo de entre 35-44 años).



En 2011, el grupo predominante en las empresas consolidadas es el comprendido entre los 45-54 años (40,7%). En 2010 compartía liderato con el grupo de 55 a 64 años, pero este año, este grupo ha disminuido considerablemente su participación en todas las etapas del estudio (1,2% vs. 13,5% en iniciativas potenciales; 11,2% vs. 19,3% en iniciales; y 17,9% vs. 30,0% en consolidadas).

El grupo de menor edad, los jóvenes entre 18 y 24 años, es el que ha experimentado un mayor impulso en el deseo de emprender (los emprendedores potenciales se incrementan en un 118,4% respecto al año anterior). En 2010 no existían jóvenes que creasen empresas, pero en 2011 surge un 13,2% de empresarios de entre 18 y 24 años. Si bien es cierto que reducen su presencia como empresarios consolidados (de 4,6% en 2010 a 1,8 en 2011).

Gráfico 18. Nivel de estudios.



Manteniendo la línea iniciada en el informe 2009, se ha realizado una clasificación más detallada de los diversos niveles de estudios que poseen las personas que están pensando, realizando o consolidando una iniciativa empresarial.

En 2011 el grupo con Formación Profesional Superior ha sido el más representativo, tanto en las iniciativas potenciales como en las empresas creadas. Es significativo porque, en 2010, dicha formación no lideraba ninguna de las dos etapas. No obstante, este grupo reduce su participación en iniciativas consolidadas.

El mayor incremento se produce en el grupo con estudios primarios en empresas consolidadas (supera el doble de su representación respecto al 2010). Por otro lado, este año existen, en las nuevas empresas, personas sin ningún estudio, circunstancia que no se daba el año anterior.

Cabe resaltar la particular evolución de población licenciada y con estudios de postgrado, ya que han disminuido su porcentaje en los dos extremos de la vida empresarial (potencial y consolidación) y lo han aumentado en el número de empresas creadas (del 7,7% en 2010 al 11,6% en 2011).

TABLA 9. Formación relacionada con la puesta en marcha de una empresa a lo largo de la vida.

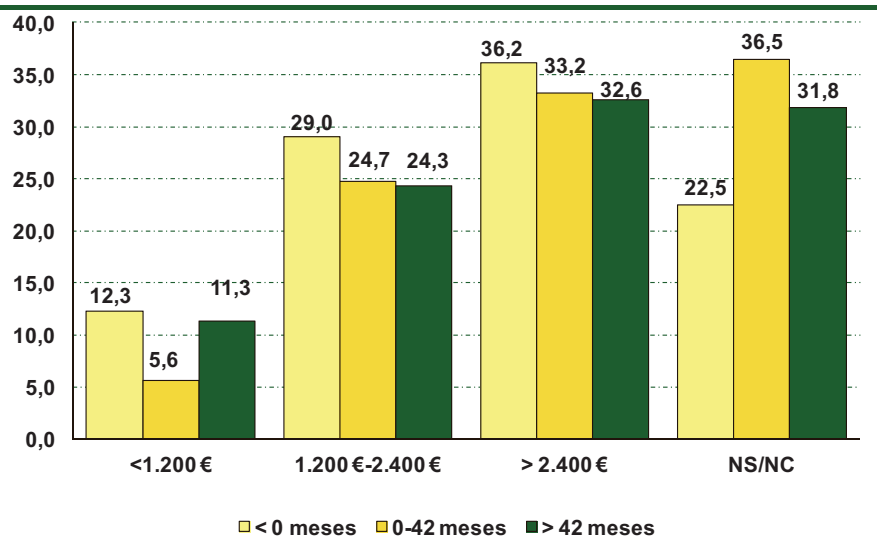
	Empresarios < 0 meses (% Sí) 2010	Empresarios 0-42 meses (% Sí) 2010	Empresarios > 42 meses (% Sí) 2010	No empresarios (% Sí) 2010
¿Ha recibido cualquier tipo de formación relacionada con la puesta en marcha de una empresa a lo largo de su vida?	47,6	58,2	34,0	30,3
¿Ha recibido esta enseñanza en la etapa escolar?	11,5	5,7	6,7	13,7
¿Ha recibido esta enseñanza tras la etapa escolar?	74,6	77,3	80,2	71,7
¿Ha recibido esta enseñanza en ambas etapas?	13,9	17,0	13,1	14,2

GEM también estudia si los emprendedores han recibido formación relacionada con la puesta en marcha de un negocio, y si la misma se obtuvo en la etapa escolar, tras ella o en ambas. Los resultados se aprecian en la tabla anterior, con valores detallados para los no empresarios, los empresarios potenciales, los que actualmente acometen una iniciativa entre 0 y 42 meses y los empresarios consolidados.

Los datos sobre si se ha recibido algún tipo de formación, permanecen estables en la fase potencial y consolidada, pero se reducen en las iniciativas entre los 0 y 42 meses de vida (de 68,2% en 2010 a 58,2% en 2011). Por otro lado, y al igual que el ejercicio anterior, se confirma que en todas las etapas, la formación en actividad emprendedora se recibe mayoritariamente tras la etapa escolar, indicando que la educación emprendedora no está integrada en el sistema educativo escolar.

El análisis del nivel de renta se realiza segmentándolo en tres tramos. Entre los nuevos empresarios, el grupo más representativo es el de mayor nivel de renta (33,2%), seguido del de rentas medias (24,7%). No obstante, la divergencia entre ambos se ha reducido respecto al año anterior, ya que entre 2010 y 2011, en el grupo con ingresos superiores a 2.400€ han emprendido un 28% menos, y en el grupo de entre 1.200€ y 2.400€ un 114,83% más. También, el grupo de ingresos superiores, es el que tiene mayor intención de emprender y en el que más individuos consolidan empresas. Para los empresarios consolidados, el mayor porcentaje se encuentra en el tramo de renta superior, más de 2.400€, al igual que en el 2010. También como otros años, existe un amplio porcentaje entre los empresarios en sus diversas fases, que no han querido o sabido responder a esta pregunta.

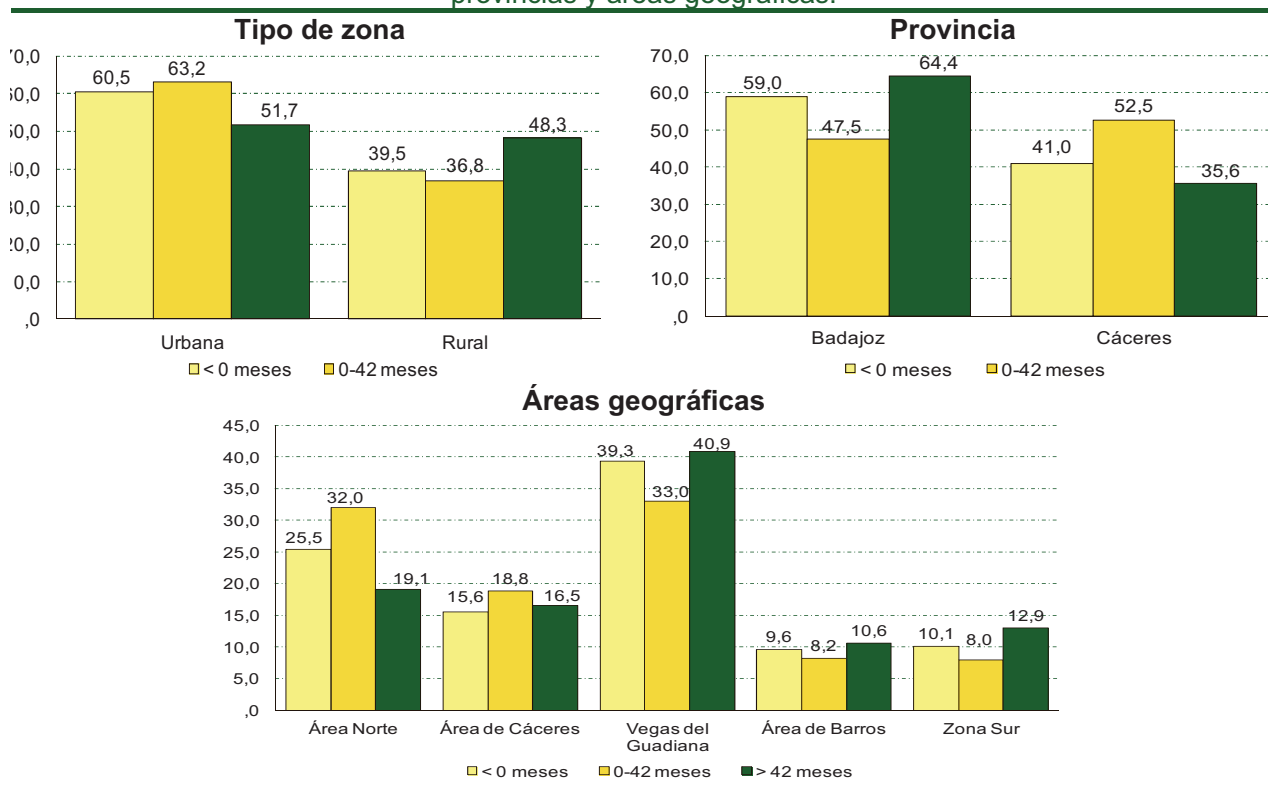
Gráfico 19. Nivel de renta.



Zona, provincia y áreas geográficas

Durante este ejercicio, se produce un leve desplazamiento desde el ámbito rural al urbano. Esta migración de empresarios hacia las ciudades podía observarse en los dos años anteriores, pero debe insistirse que este año el tránsito es moderado, puesto que la mayor variación observada es en los negocios consolidados, con un incremento del 22,5% hacia emplazamientos urbanos, seguido de los nuevos negocios (incremento del 9,5%), y por último, los emprendedores potenciales, con un incremento del 8%.

GRÁFICO 20. Características socioeconómicas del empresario en su etapa inicial y consolidada. Zonas, provincias y áreas geográficas.



La comparación interprovincial, desvela un hecho insólito: por primera vez Cáceres se sitúa ligeramente a la cabeza de la actividad emprendedora (52,5% de los nuevos empresarios frente al 47,5% de Badajoz), no obstante, Badajoz sigue liderando los emprendimientos potenciales y los negocios consolidados, a pesar de que ha perdido peso relativo en ambas fases respecto al año anterior. En resumen, Cáceres incrementa su participación en todas las fases de la empresa, y Badajoz disminuye dicho peso. Al analizar dichas variaciones, se observa que la evolución, afortunadamente, no se debe tanto a un retroceso de los empresarios en Badajoz, como a un avance de los empresarios en Cáceres.

La clave de la evolución provincial se observa en los movimientos individuales por áreas geográficas. Cáceres crece debido al impulso de la Zona Norte, Badajoz decrece por el desplome de la Tierra de Barros, donde retroceden sustancialmente los nuevos negocios (en un 61,5%) y las empresas consolidadas (en un 44,7%). Las Vegas del Guadiana, como en años anteriores, siguen siendo el principal exponente de la actividad empresarial en todas las fases, a pesar de que ha perdido peso en las actividades potenciales y en los nuevos negocios.

Determinantes psicológicos y sociales del empresario

Con el fin de ahondar en el conocimiento de los empresarios, a partir de los factores psicológicos y sociales del mismo, se realiza una comparación de éstos con la población no empresaria. Así pues, al analizar la percepción sobre las oportunidades a 6 meses, se desprende cierto pesimismo. La postura de los empresarios consolidados y los no empresarios se sitúa en torno al 14%. Lógicamente, este grupo es el que refleja que el miedo al fracaso es un impedimento para emprender (58,7%). El grupo de empresarios y futuros empresarios, indican poseer los conocimientos, habilidades y experiencia para emprender, especialmente los consolidados (92,3%), que contrasta con la respuesta de los no empresarios, donde el valor es inferior (50%)

Al comparar con 2010, en todos los grupos (a excepción de los consolidados), ha mejorado el porcentaje de individuos que manifiestan que crear un negocio es una buena elección profesional. También se percibe que el triunfo empresarial proporciona un mejor status. A excepción de los que están inmersos en la creación de negocios, todos mejoran su respuesta respecto al año anterior, incluso los no empresarios (de 50,8% en 2010 a 74,1% en 2011).

TABLA 10. Factores psico-sociales en Extremadura. Empresarios vs. No empresarios.

	Empresarios < 0 meses (% Sí) 2010	Empresarios 0-42 meses (% Sí) 2010	Empresarios > 42 meses (% Sí) 2010	No empresarios (% Sí) 2010
Conoce empresario que ha creado en 2 últimos años	45,9	57,0	37,8	31,2
Buenas oportunidades en próximos 6 meses	24,8	15,3	13,9	13,6
Conocimientos, habilidades y experiencia para emprender	76,7	89,2	92,3	50,9
Miedo al fracaso no sería un obstáculo para poner en marcha	44,1	27,2	46,6	58,7
Poner en marcha una empresa buena elección profesional	70,0	58,9	57,5	63,7
Triunfar con una empresa proporciona buen status social	77,5	56,6	63,2	74,1
Medios de comunicación proporcionan buena cobertura	62,6	45,0	52,5	53,5

Donde existe una evolución positiva unánime, es en la cobertura mediática. Todos los grupos han incrementado significativamente su porcentaje sobre el ejercicio anterior, los potenciales que indican que existe una información amplia pasan del 31,1% en 2010 al 62,6% en 2011, los iniciales del 38,5% en 2010 al

45% en 2011, los consolidados del 32,1% en 2010 al 52,5% en 2011, y los no empresarios, del 35% en 2010 al 53,5% en 2011.

3.2. Perfil de las empresas extremeñas creadas

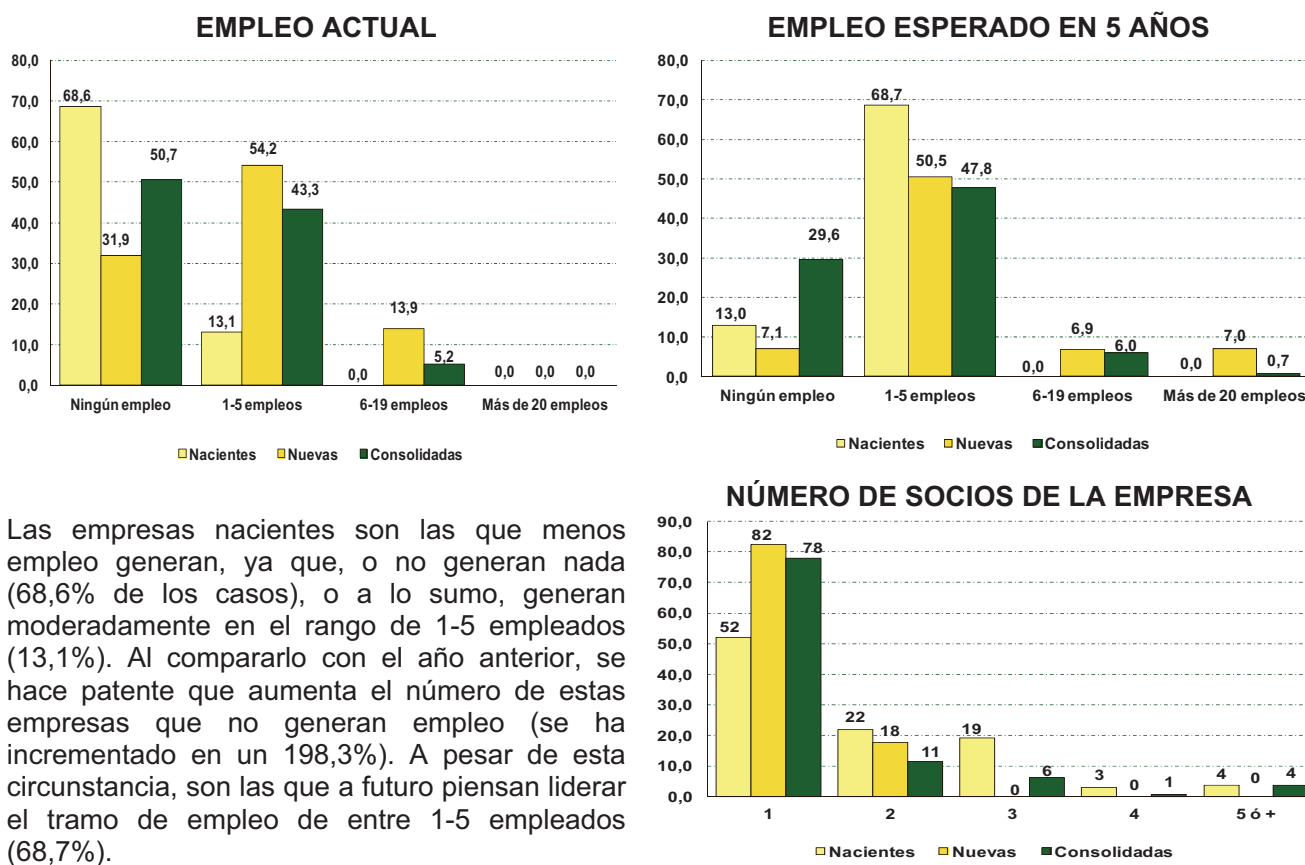
En los apartados anteriores de este capítulo, hemos analizado al empresario dividiéndolo en 3 categorías: potencial (< 0 meses), estado inicial (0-42 meses) y consolidado (> 42 meses). Ahora vamos a estudiar las empresas que se han creado, y ello requiere utilizar una tipología distinta. La nueva clasificación comprende a las empresas nacientes (con una vida inferior a los 3 meses), a las empresas nuevas (entre 3 y 42 meses), y las empresas consolidadas (aquellas que han permanecido más de 42 meses). Lógicamente, si investigamos las empresas creadas, no tiene sentido valorar la categoría de potenciales, porque todavía no se han creado.

Se expone la situación actual de las empresas creadas en Extremadura a partir de: a) datos de empleo (actual y esperado) y número de socios, b) de su capacidad innovadora y, c) distribución sectorial.

Empleo y número de socios

A grandes rasgos, podríamos exponer que las empresas con un recorrido de entre 3 y 42 meses son las que acaparan el empleo, seguida de los negocios establecidos durante más de 42 meses y por último, las iniciativas más jóvenes. Cabe destacar que en 2011, ninguna de las empresas encuestadas tiene más de 20 empleados, en contraposición al año anterior, donde un 2% de las consolidadas indicaban esta magnitud de trabajadores.

GRÁFICO 21. Perfil de las empresas extremeñas creadas y consolidadas.



Las empresas nacientes son las que menos empleo generan, ya que, o no generan nada (68,6% de los casos), o a lo sumo, generan moderadamente en el rango de 1-5 empleados (13,1%). Al compararlo con el año anterior, se hace patente que aumenta el número de estas empresas que no generan empleo (se ha incrementado en un 198,3%). A pesar de esta circunstancia, son las que a futuro piensan liderar el tramo de empleo de entre 1-5 empleados (68,7%).

Las empresas nacientes, han ajustado severamente sus expectativas sobre el número de trabajadores del grupo 6-19 empleados, pues han evolucionado de 14,4% en 2010 al 0% en 2011, pero debe señalarse que esperan reducir la situación de no tener empleados en un 81,1% (del actual 68,6% al esperado de 13%).

Son los nuevos negocios (entre 3 y 42 meses de actividad), los que acaparan la mayoría del empleo, pues lideran la participación tanto en el grupo de 1-5 empleados como en el grupo de 6-19 empleados, obteniendo el menor porcentaje en la categoría de ningún empleo. Con respecto a 2010, ha habido una evolución positiva, ya que caen un 47,12% en “ningún empleo” y mejoran su posición en 1-5 y 6-19 empleados, en un 86,7% y 29,6% respectivamente. En su prospección a 5 años, prevén disminuir el número de empresas sin empleados (del 31,7% al 7,1%) y que un 7% de estos negocios tengan más de 20 empleados, a pesar de reducir al 6,9% (partiendo de un 13,9% actual) su puntuación entre los 6 y 19 trabajadores.

Las empresas consolidadas retroceden, respecto al ejercicio anterior, en todos los niveles de empleos: aumentan en la categoría de ningún empleo (30%), en la de 1-5 retroceden un 16,7%, y en la de 6-19 empleados, caen un 12,7%. Son moderadamente optimistas sobre el futuro del empleo, pues esperan mejorar levemente en todos los grupos de empleo considerados.

Las empresas extremeñas, mayoritariamente, están compuestas por un socio (52,2% de las nacientes, 82,4% de las nuevas y 77,9% de las consolidadas). Estas cifras, no han cambiado demasiado sobre el 2010, aunque sí se observa un crecimiento en las fases iniciales de las empresas con uno, dos y tres socios. Si agrupásemos los rangos de 1 y 2 socios, el resultado sería que en la región, el porcentaje de negocios compuesto por 1 ó 2 individuos es del 74,2% de las nacientes, el 100% de las nuevas y el 89,2% de las consolidadas.

Innovación

Para analizar el grado de innovación de la empresa extremeña, se analizan 4 dimensiones: la oferta de nuevos productos y servicios, la antigüedad de la tecnología utilizada, el nivel de competencia esperado y las expectativas de expansión.

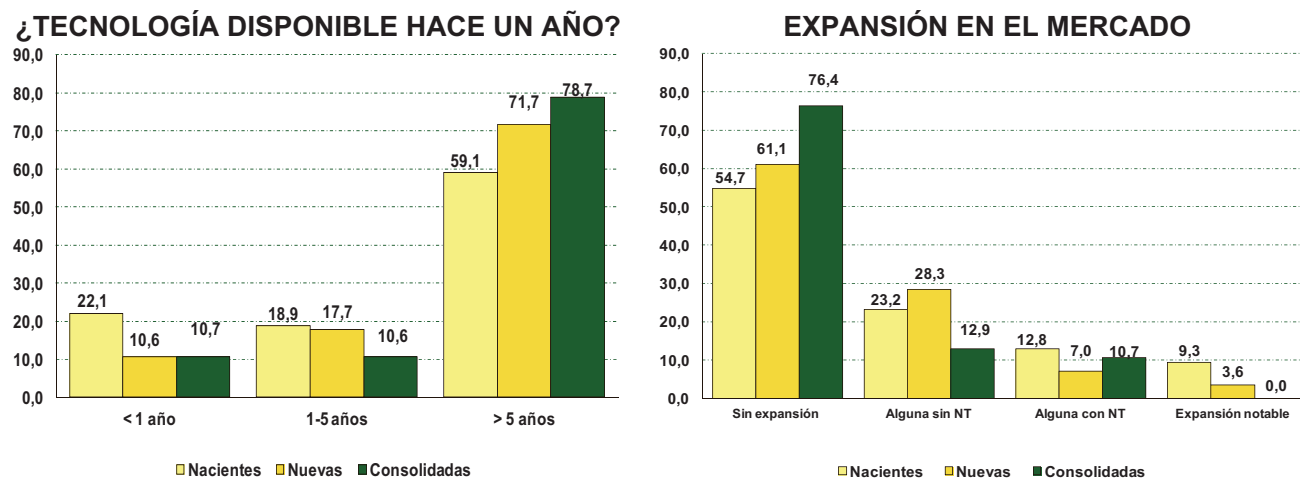
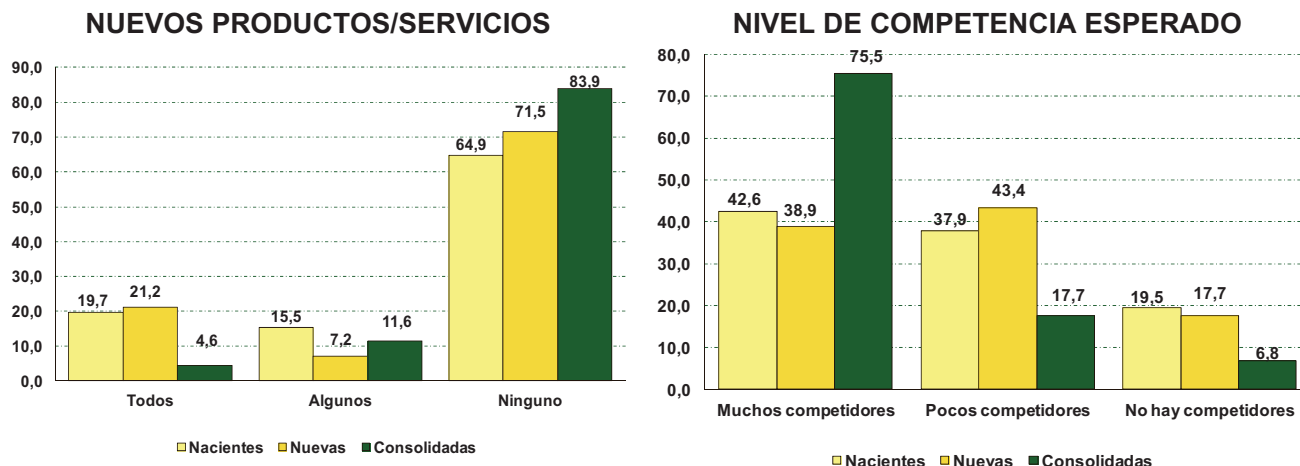
Partiendo de que la producción extremeña es mayoritariamente de productos que el mercado ya ofrece, se han incrementado moderadamente los bienes y servicios innovadores. Las tres categorías de negocios, mejoran la novedad (total o parcial) de su producción, a excepción de las consolidadas en la modalidad de todos los productos nuevos, aunque sí avanza en algunos productos nuevos. También se denota una reducción unánime, respecto al año anterior, en el número de negocios que ofrecen exclusivamente productos que ya existen en el mercado: las empresas nacientes se reducen en un 12,9%, las nuevas en un 24,7% y las consolidadas en un 6,7%. Llama la atención que sean las empresas de entre 3 y 42 meses las que en mayor proporción ofertan exclusivamente productos nuevos, ligeramente por encima de las empresas más jóvenes, especialmente, teniendo en cuenta que el año pasado las empresas con una vida inferior a 3 meses, y que ofrecían la totalidad de su productos nuevos, eran 2,5 veces más que a las que ahora les arrebatan el liderazgo. A pesar del incremento en un 14,0% de las empresas nacientes, los nuevos negocios han incrementado un 324,42% el número de sus empresas que producen bienes y servicios exclusivamente innovadores. Por su parte, las consolidadas reducen en 29,9% su presencia en este tipo de oferta, para situarse en un 4,6% en 2011.

La tecnología dominante en la empresa regional está disponible desde hace más de 5 años, pero se refleja una renovación sobre el anterior ejercicio, pues se reducen las empresas con tecnología antigua de forma generalizada, a la vez que aumenta el número de empresas con tecnologías de entre 1 y 5 años: las nacientes evolucionan en 127,1% sobre el 2010, un 157% las nuevas y un 962,3% las consolidadas. Es notable la renovación tecnológica protagonizada por las empresas consolidadas, ya que reducen la tecnología antigua (en un 16,5% sobre el 2010), aumentan la tecnología con 1-5 años (962,3%) e incrementan el número de estas empresas dotadas de tecnología de vanguardia (122,3%). Las empresas nacientes siguen la misma evolución, pero con resultados más discretos.

Donde existe una percepción compartida por los empresarios, es en el nivel de competencia. Se ha reducido en todos y cada uno de los casos. Disminuye la cantidad de empresarios que indican que esperan muchos competidores, y han aumentado los que expresan la presencia de pocos o ningún competidor para su negocio. Quizá este dato implique que los empresarios extremeños, se estén dirigiendo, o esperen dirigirse, hacia nichos de mercado concretos.

Las empresas nacientes representan el grupo más optimista sobre su futura expansión. Al compararlas con el 2010, se han reducido las que no esperan expandirse (en un 23,7%) y aumentan un 84,12% las que esperan alguna expansión sin nuevas tecnologías en el futuro.

GRÁFICO 22. Innovación de las empresas creadas en la etapa inicial y consolidada.

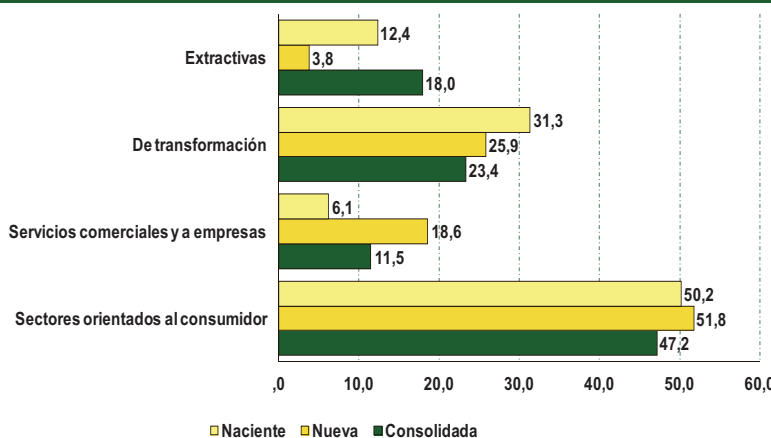


Tipo de negocio que se crea

En el gráfico 23 se muestra la distribución por grandes sectores y tipo de empresa para el año 2011 en Extremadura. Se observa que predomina el orientado al consumidor, seguido del de transformación.

Gráfico 23. Distribución sectorial de las empresas nacientes

Al indagar en la evolución respecto al año anterior, se puede observar cómo las empresas consolidadas se han concentrado en torno a los sectores orientados al consumidor, mientras se reducen en el resto y aumentan en un 86,38% en dicho sector. Las empresas nuevas toman otro camino: se dirigen hacia los negocios de transformación que incrementan en un 141,7% en detrimento del resto de sectores. En cualquier caso, el sector más afectado es el de servicios comerciales a empresas, en donde todos los grupos merman su participación.



4. LA FINANCIACIÓN DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS

La financiación es un factor fundamental para la actividad emprendedora. La crisis financiera está dificultando el acceso al capital por parte de los emprendedores y esto hace que las iniciativas que pongan en marcha tengan menor alcance y desarrollo. Esta dificultad de acceso a las fuentes de financiación se viene agravando en España año tras año desde el comienzo de la crisis. Sin embargo, este año hemos asistido a un crecimiento de la TEA, pero el análisis sobre la financiación de las iniciativas nacientes nos mostrará que estas actividades se corresponden con emprendimientos muy básicos, que tienen necesidades de capital discretas y que necesitan de menor participación ajena para su puesta en marcha.

Por tanto, un año más analizamos la importancia de las diversas fuentes de financiación en la etapa inicial de la creación de empresas, examinando, desde la perspectiva del empresario naciente, el capital semilla necesario para iniciar su actividad, y desde la perspectiva del inversor privado en negocios ajenos, la relación que mantiene con el empresario al que financia, la cantidad aportada, los sectores en los que invierte y el rendimiento que espera obtener de la inversión.

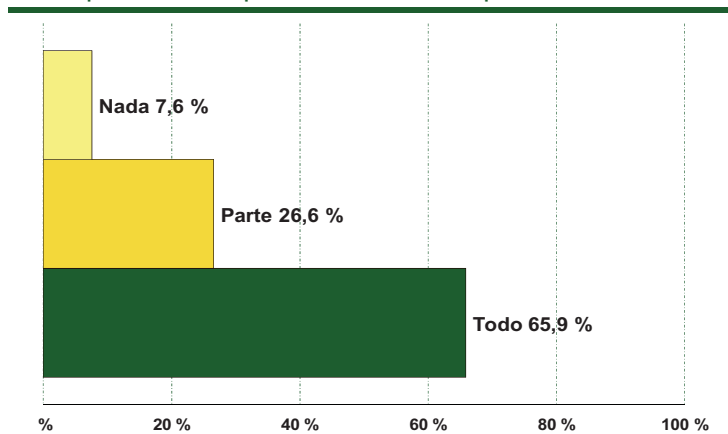
4.1. Capital necesario para crear una empresa y retorno de la inversión

Según los datos de la encuesta GEM, la cantidad media necesaria para crear una empresa en las iniciativas nacientes antes de julio de 2011, se ha reducido sustancialmente (de 344.686€ en 2010, a 96.508€ en 2011). Estas cifras se asemejan a las obtenidas en 2009 (82.111€), por lo que se corrige el exagerado crecimiento sufrido en 2010. Sin embargo, dada la gran variabilidad de la media, que tiene una desviación típica de más del doble de su valor, resulta más aconsejable utilizar la mediana como valor central. Por tanto, el capital medio que ha invertido el empresario en su nueva empresa este año ha sido de 30.000€, prácticamente idéntico al del año anterior (29.936€) y el triple que en 2009 (10.000€). El capital propio más común para iniciar la actividad ha sido de 20.848€, frente a los 14.188€ de 2010 o los 15.000€ de la media nacional. Es decir, en Extremadura se ha necesitado el mismo capital que a nivel nacional, pero los emprendedores han puesto unos 5.000€ más por iniciativa.

TABLA 11. Capital necesario y capital propio a invertir. Valores estadísticos.

Valores	Capital necesario para arrancar el negocio (euros)			Capital propio total que se invierte (euros)		
	2011	2010	Variación	2011	2010	Variación
Media	96.508	344.686	-72,00%	37.626	73.905	-49,09%
Moda	30.000	24.000	25,00%	30.000	200.000	-85,00%
Mediana	30.000	29.936	0,21%	20.848	14.188	46,94%
Desviación típica	200.844	711.801	-71,78%	65.322	107.156	-39,04%
Capital mínimo	300	10	2900,00%	300	20	1400,00%
Capital máximo	800.000	2.000.000	-60,00%	300.000	200.000	50,00%

Gráfico 24. Porcentaje de empresarios nacientes que aportan todo, parte o nada del capital necesario.



Por término medio, los empresarios aportan en 2011 el 69% del capital necesario para iniciar un negocio, porcentaje que supera a la media nacional (57,5%). Por tanto, los empresarios extremeños han disminuido ligeramente su necesidad de fondos ajenos para crear su propio negocio, ya que un 65,9 % aportan el 100% del capital necesario, frente al 61,2% de 2010. Estas cifras tienen una doble lectura. Por un lado, puede interpretarse que el empresario extremeño está incrementando fórmulas de financiación, por otro, que la existente restricción crediticia sólo permita que se creen negocios que necesiten escasos recursos financieros (tal como parece indicar la reducción del capital necesario medio).

4.2. El inversor privado en negocios ajenos

Para GEM, el inversor privado en un negocio ajeno es aquel individuo que, en algún momento de los últimos tres años, destina fondos personales con la finalidad de que otras personas inicien un negocio. Se excluyen las aportaciones destinadas a la adquisición de acciones, bonos o fondos de inversión.

Los inversores privados en negocios ajenos se clasifican en dos tipos: informales y “business angels”. Esta división se basa en el vínculo personal existente entre inversor y beneficiario de la inversión. Mientras que el inversor informal provee de capital a personas con las que mantiene relaciones estrechas, como familiares y amigos, el “business angel” invierte en negocios de desconocidos, por lo que tiene un perfil mucho más profesional.

Este año, un 3,8% de la población extremeña ha actuado como inversor privado (35.168 personas), básicamente en modalidad de inversor informal, a favor de familiares y amigos. Al compararlo con el 2010, observamos que la cifra de inversores privados casi se ha triplicado (1,3% de la población en 2010). Con este aumento, Extremadura supera levemente al nivel nacional, en contraposición al año anterior, donde el dato regional era exactamente la mitad del nacional.

El comentado aumento en el número de inversores privados, unido al decrecimiento de la cantidad media de sus aportaciones en un 44,82%, ha supuesto que las empresas nacientes extremeñas se hayan financiado con 462,78 millones de euros, mayoritariamente proporcionados por familiares y amigos.

4.3. Perfil del inversor informal

En este apartado se describen las características fundamentales de los inversores privados extremeños en negocios ajenos. Para obtener una perspectiva más allá de la mera descripción, los resultados se comparan con la evolución regional así como con la situación actual de la nación y sus variaciones (tabla 12).

El inversor privado en Extremadura es, a grandes rasgos, una persona de 40 años, que invierte 3.857 euros de media, con trabajo (73,3%), que ha cursado estudios superiores (66%) y cree tener los conocimientos necesarios para crear una empresa (76,4%). Además, vive en un hogar familiar en el que hay 3,3 personas de media, tiene un nivel de renta de menos de 30.000 euros, aunque los que más han invertido como inversores informales este año son los que tienen menores niveles de ingresos. Así, entre los que están comprendidos entre 10.001€ y 20.000€ hay un 26,7%, mientras que entre los que tienen niveles de renta entre 20.001€ y 30.000€ están un 24% de los inversores. Por último, algo menos de un tercio de ellos tiende a ver buenas oportunidades de negocio en su entorno en los próximos seis meses, y sólo el 2,5% ha cerrado una empresa propia en los últimos 12 meses.

No se puede establecer un rasgo determinante en función del sexo, ya que la composición está cercana a la paridad. Un 55,4% son hombres y un 44,6% mujeres. La población femenina incrementa su presencia en un 21,86% respecto al 2010, y su participación en 2011 es un 20% superior al dato de España en 2011.

Se observa un notable incremento (respecto al 2010) de inversores entre los grupos de población con inquietudes empresariales, ya que aumenta en un 258,75% los inversores privados que son propietarios de negocios consolidados, y en unos 232,50% aquellos que esperan crear una empresa en los próximos tres años.

Resulta particularmente llamativa la distribución de los destinatarios de la inversión. Se reducen las aportaciones a familiares (en un 33,24%) y a compañeros de trabajos (27,50%), a la vez que se otorgan más fondos a amigos, vecinos y conocidos (incremento del 195,79%), es decir, se reduce la financiación a las personas con relaciones personales impuestas (familia y compañeros de trabajo), a favor de las relaciones personales establecidas con mayor libertad.

TABLA 12. Perfil del inversor informal en España y Extremadura.

	2010		2011	
	España	Extremadura	España	Extremadura
% Mujeres	37,8 %	36,6 %	36,9 %	44,6 %
Edad media (años)	40,7	42,0	43,1	39,9
Trabaja:				
- A Tiempo completo/parcial	73,7 %	70,7 %	69,8 %	73,3 %
- Amas de casa	6,0 %	5,8 %	4,7 %	5,2 %
- Estudiante	2,3 %	0,0 %	2,2 %	2,5 %
- Jubilado	5,7 %	11,8 %	8,4 %	0,0 %
- No trabaja/buscando trabajo	12,2 %	11,8 %	14,9 %	10,5 %
Trabaja por cuenta propia	17,3 %	14,9 %	22,4 %	34,3 %
Trabaja por cuenta ajena	46,0 %	55,8 %	39,3 %	38,9 %
Nivel de estudios:				
- Hasta nivel secundario (sin estudios o primarios)	27,8 %	34,0 %	29,1 %	23,5 %
- Secundarios	12,9 %	34,3 %	13,4 %	10,5 %
- Superiores	59,4 %	31,7 %	57,5 %	66,0 %
Número de personas en su hogar (media)	3,3 %	3,1 %	3,3 %	3,3 %
Nivel de renta anual en su familia				
- Entre 0 € y 10.000 €	5,7 %	11,0 %	6,6 %	7,7 %
- Entre 10.001 € y 20.000 €	14,3 %	51,3 %	19,4 %	26,7 %
- Entre 20.001 € y 30.000 €	16,5 %	13,2 %	14,9 %	24,0 %
- Entre 30.001 € y 40.000 €	12,4 %	9,0 %	10,7 %	7,6 %
- Entre 40.001 € y 60.000 €	11,3 %	5,2 %	12,5 %	5,2 %
- Entre 60.001 € y 100.000 €	5,2 %	3,7 %	4,2 %	2,7 %
- Más de 100.000 €	1,3 %	0,0 %	1,6 %	0,0 %
- NS/NC	33,0 %	5,8 %	30,1 %	26,1 %
Inversores informales que son actualmente propietarios de un negocio consolidado, del cual son propietarios-gerentes	15,5 %	8,0 %	14,4 %	28,7 %
Espera acometer la creación de una empresa en los próximos 3 años	19,9 %	8,0 %	23,0 %	26,6 %
Ha cerrado una empresa propia en los últimos 12 meses	6,9 %	0,0 %	6,2 %	2,5 %
Percibe buenas oportunidades de negocio en España o Extremadura en los próximos 6 meses	26,1 %	34,8 %	18,5 %	29,0 %
Cree poseer conocimientos y habilidades para crear una empresa	78,1 %	89,0 %	68,7 %	76,4 %
El miedo al fracaso no es un obstáculo para crear una empresa	62,9 %	51,7 %	39,9 %	48,3 %
Inversión media que realiza un inversor informal (euros)	8.000	6.990	7.000	3.857
Relación del inversor informal con el beneficiario de la inversión:				
- Familia directa (esposa, hijos, hermanos, nietos, etc.)	51,5 %	73,3 %	52,8 %	48,9 %
- Otras familiares menos directos (primos, sobrinos, parientes)	4,5 %	0,0 %	8,0 %	5,3 %
- Compañeros de trabajo	6,1 %	7,3 %	4,1 %	5,3 %
- Amigos, vecinos, conocidos	28,1 %	11,0 %	21,5 %	32,5 %
- Desconocidos	4,6 %	0,0 %	4,2 %	2,7 %
- Otros	2,0 %	8,5 %	5,1 %	0,0 %
- Rechazan especificar el tipo de relación	3,2 %	0,0 %	4,3 %	5,2 %

Fuente: Datos para España: Coduras et al. (2011). Para Extremadura: elaboración propia.

5. MUJER Y CREACIÓN DE EMPRESAS

5.1. Actividad emprendedora femenina

Ya hemos mencionado que en el periodo de julio de 2010 y julio de 2011, estimamos que el número de personas entre 18 y 64 años involucradas en los procesos de creación de empresas en Extremadura ha sido de 41.425, de las cuales 20.464 han sido mujeres y 20.961 hombres. Resultados que según el ratio mujer/hombre que nos ofrece la TEA (tea11mujer/tea11hombre), nos indica que por cada hombre que ha estado involucrado en actividades emprendedoras durante el año 2011, ha habido 1,03 mujeres implicadas en las mismas, mejorando por tanto la situación respecto al año anterior, en el que el ratio fue de 0,66 y que vuelve a aproximarse a los resultados obtenidos en 2009 (1,17).

Los resultados por tanto reflejan un claro avance de la actividad emprendedora femenina durante este año pasado, ya que, según nos muestra la tabla 13, el número de mujeres involucradas en la creación de empresas ha aumentado un 182,58% con respecto al 2010. Incremento que también se ha visto reflejado en el hombre en lo que a participación en actividades emprendedoras se refiere, arrojando un porcentaje del 97,36%.

Por lo tanto, y en términos generales, podemos decir que en el periodo 2003-2011 se ha observado un sensible aumento, respecto al año 2010, en el crecimiento estimado del número de personas involucradas en actividades relacionadas con la creación de empresas (15,38%), debido fundamentalmente al incremento de actividad emprendedora llevada a cabo por las mujeres frente a los hombres (7,01% vs. -29,73%).

TABLA 13. Estimación del número de personas involucradas en la actividad emprendedora en Extremadura.

	2010*	2011*	% Variación 2010/11	% Variación 2003/11
Nº de Hombres	10.676	20.961	96,33%	-29,73%
Nº de Mujeres	7.279	20.464	181,14%	7,01%
Total	17.955	41.425	130,71%	-15,38%

* Elaboración datos según US CENSUS

Desglosada por motivación y sexo, se presenta en la tabla 14, el análisis de la TEA, la cual nos ofrece una visión más amplia y concreta del aumento de la actividad emprendedora tanto en el colectivo de hombres como en el de mujeres. Así, vemos que mientras la TEA de los hombres ha subido en 2011 (3,14% vs. 5,98%), la de las mujeres ha subido considerablemente (2,06% vs. 6,15%), llegando incluso a superar este año a la obtenida por los hombres (6,15% vs. 5,98%). Resultados que observados desde la realización del informe en 2003 hasta la actualidad, manifiestan, en el caso de la mujer un aumento sensible de la TEA (0,98%), y en el caso del hombre una disminución considerable de la misma (-37,12%).

Ahora bien, al analizar las razones que han llevado a la mujer a implicarse en actividades emprendedoras, la propia TEA nos indica, al igual que ya ocurriera en años anteriores -concretamente 2009 y 2010-, que siguen siendo mayores los motivos de oportunidad que los de necesidad los que llevan a la mujer a poner en marcha un negocio (4,1% vs. 1,64%). Situación similar a la observada en el caso del hombre, aunque con mayores porcentajes (5,36% vs. 0,62%).

TABLA 14. Actividad emprendedora total (TEA). Desglose por motivación, sexo y año.

	Tea hombres	Tea mujeres	Tea oportunidad hombres	Tea oportunidad mujeres	Tea necesidad hombres	Tea necesidad mujeres
Año 2011	6,06	5,98	6,15	5,36	4,1	0,62
% Variación 2003/2011	-21,20%	-37,12%	0,98%	-26,37%	-8,48%	-74,38%
						31,2%

En general, podemos decir que la actividad emprendedora motivada por la oportunidad más que por la necesidad, ha aumentado considerablemente en la región respecto al 2010 tanto en hombres como en mujeres. Aumentos que porcentualmente sufren variaciones negativas respecto al 2003 de un 26,37% en el

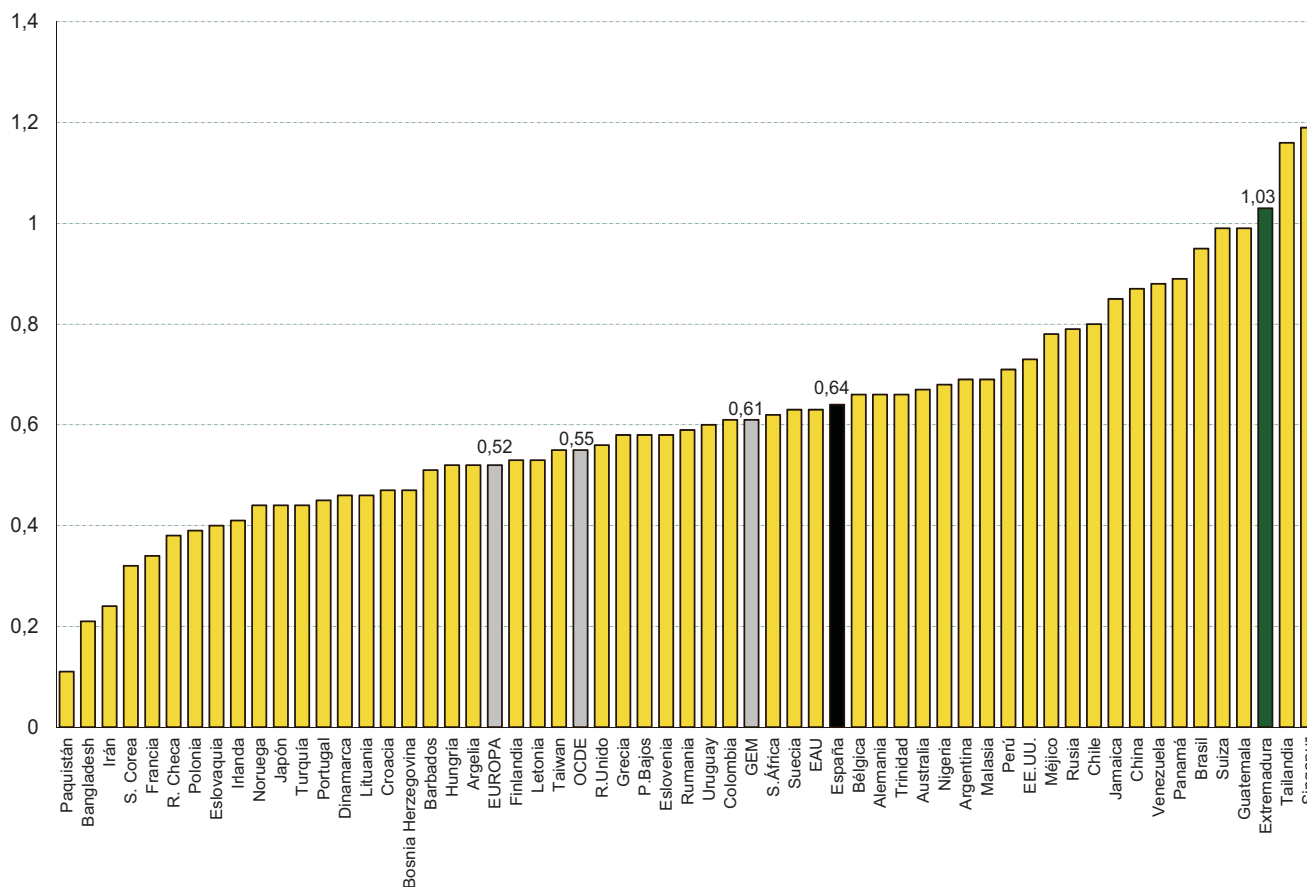
caso del hombre y de un 8,48% en el caso de la mujer. Sin embargo, cuando hablamos de emprender por razones de necesidad, observamos en el caso de las mujeres un aumento porcentual frente a los hombres, los cuales incluso disminuyen (31,2% vs. -74,38%).

Estos incrementos, y especialmente en el caso de la mujer, se han visto reflejados internacionalmente en el marco del GEM durante 2011 a través del ratio de iniciativa emprendedora mujer/hombre que nos ofrece la TEA (tea11mujer/tea11hombre), obteniéndose un porcentaje mayor que en 2010; concretamente un 56,06% mayor.

Con este ratio, y como se observa en el gráfico 25, Extremadura gana posiciones con respecto al año anterior, situándose en tercer lugar entre los países GEM (0,61) y Europa (0,52), únicamente superada por Tailandia (1,16) y Singapur (1,19), y Bélgica y Alemania (0,66 en ambos casos) respectivamente. Y respecto a los países de la OCDE (0,55) en séptimo lugar. Junto a estos resultados también puede apreciarse, al igual que ocurriera en años anteriores, cierta discordancia entre el ratio de iniciativa emprendedora femenina obtenido por Paquistán (0,11) y Singapur (1,19), que se sitúan en última y primera posición respectivamente.

Para el caso español, las posiciones en función del ratio son superiores a las obtenidas en 2010, situándose, con un valor del 0,64, por encima de los ratios medios de los países GEM, Europa, y OCDE; ofreciéndonos esta situación por tanto una visión general alta de la participación de la mujer española en la creación de nuevos negocios en el contexto GEM.

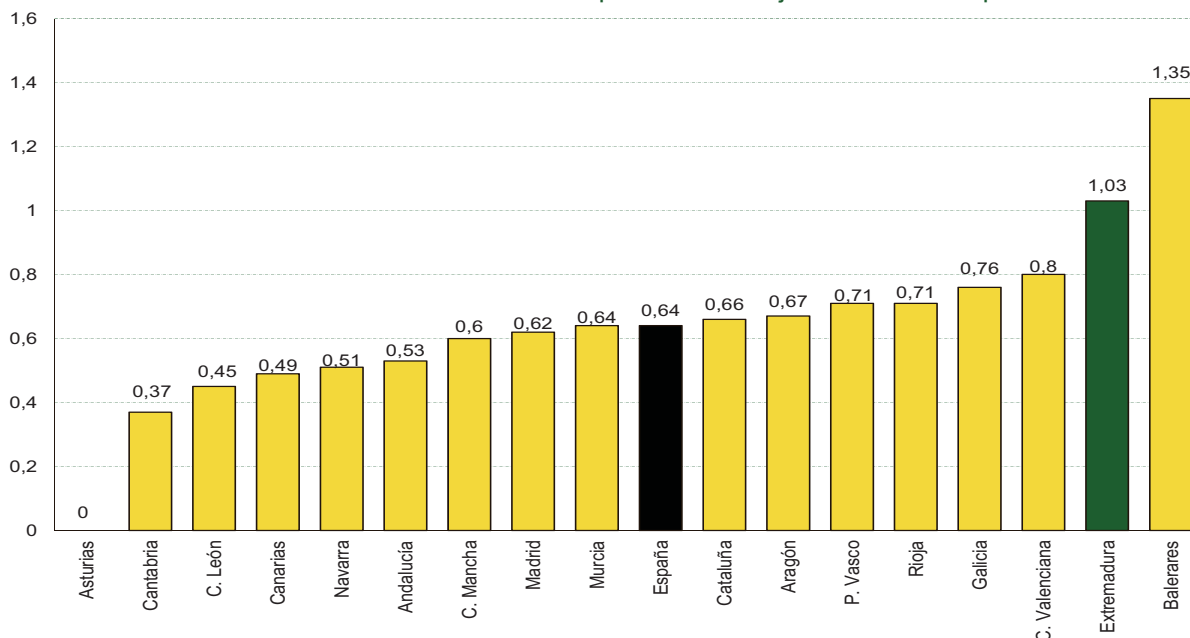
GRÁFICO 25. Ratio de iniciativa emprendedora mujer/hombre en los países GEM.



Por otro lado, dentro de España y comparando a Extremadura con el resto de las regiones, observamos como ésta ha ganado posiciones con respecto al año anterior, situándose un año más por encima de la media española (0,64), concretamente en segundo lugar (1,03); siendo superada tan sólo por Baleares (1,35). Asturias y Cantabria ocupan la última y penúltima posición respectivamente (0 vs. 0,37).

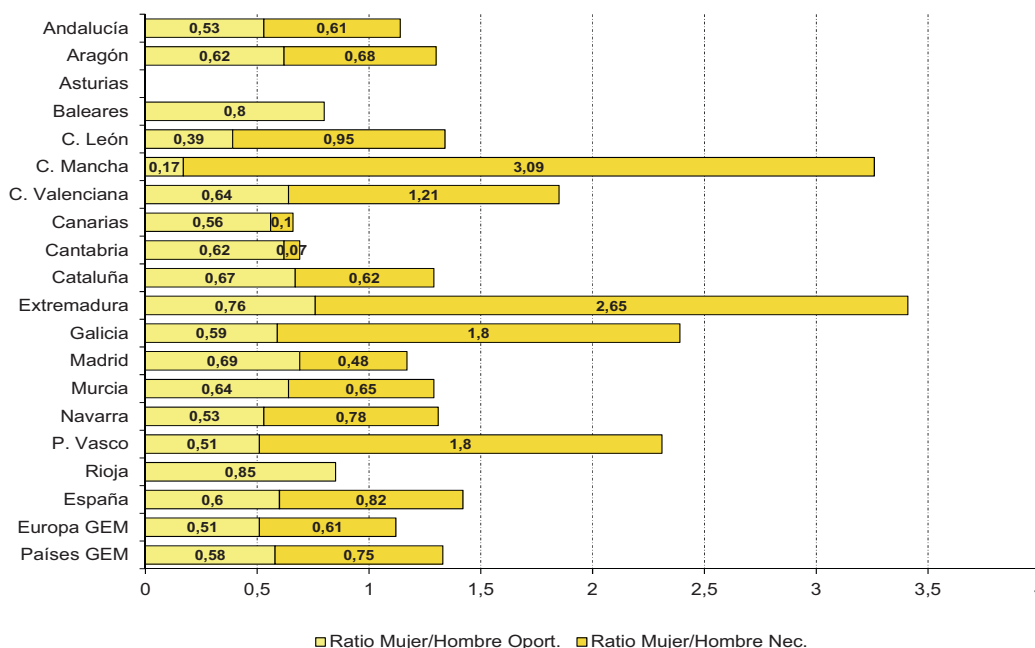
En cuanto a diferencias importantes las encontramos en las comunidades de Castilla la Mancha, Castilla León, Navarra y Andalucía, que mientras en el año 2010 ocuparon la primera, segunda, tercera y cuarta posición, este año ocupan posiciones inferiores, incluso por debajo de la media, con ratios de 0,6, 0,45, 0,51 y 0,53 respectivamente.

GRÁFICO 26. Ratio de iniciativa emprendedora mujer/hombre en España.



Cuando comparamos en función de la motivación, como se recoge en el gráfico 27, a través del ratio mujer/hombre ($\text{tea11mujer}/\text{tea11hombre}$) se aprecia que por cada hombre que aprovecha una oportunidad para crear una empresa, existen 0,76 mujeres que lo hacen. Situación que difiere cuando de necesidad estamos hablando, de tal manera que por cada hombre encontramos 2,65 mujeres involucradas en actividades empresariales. Es decir, en 2011, encontramos un aumento considerable, respecto al año 2010, de hombres y mujeres que han creado sus empresas por razones de necesidad frente a las de oportunidad (2,65 vs. 0,76).

GRÁFICO 27. Ratio mujer/hombre según su motivación.



Respecto a la situación de Extremadura a nivel nacional, podemos ver que el ratio mujer/hombre por oportunidad se mantiene en valores superiores a la media España (0,6), Europa (0,51) y países GEM (0,58). A diferencia del año pasado, donde Castilla la Mancha era la región que mayor ratio de oportunidad presentaba (2), este año se coloca en última posición con un ratio de 0,17; siendo este año la región de La Rioja la de mayor ratio (0,85).

Esta situación se refleja de manera similar cuando miramos el ratio de necesidad, donde el número de hombres que han emprendido con respecto a las mujeres es superior, en el caso de Extremadura (2,65), a los valores medios de España (0,82), Europa (0,61) y países GEM (0,75). Castilla la Mancha vuelve a situarse en primera posición cuando del ratio de necesidad nos referimos (3,09).

5.2. Perfil de la mujer emprendedora

En este apartado analizaremos el perfil de la empresaria extremeña que se ha implicado en actividades empresariales durante el año 2011 a través de las diferentes características socioeconómicas reflejadas en el gráfico 28. Características como el sexo, la edad, el nivel de estudios, el nivel de renta, la zona y provincia donde se registra la actividad emprendedora. Estos resultados van a ser comparados en todo momento con los obtenidos por los hombres.

En lo concerniente al sexo, este año las diferencias entre hombres y mujeres a la hora de emprender un negocio se hacen menos visibles (50,6% vs. 49,4%), al igual que la característica referente a la zona. Para el resto, es decir, edad, nivel de estudios, nivel de renta y provincia, se observan cambios respecto al 2010, que detallaremos a continuación.

La edad media de la empresaria extremeña, se mantiene en los 39 años, al igual que ya ocurriera en 2010; mientras que la edad media del empresario ha sufrido un notable descenso pasando de los 44 años en 2010 a los 37 años en 2011. Al igual que en años anteriores, en el tramo de edad superior de 65 años no ha habido evidencia de que existan hombres o mujeres que estén implicados en alguna actividad emprendedora; reduciendo nuestro rango de edad desde los 18 hasta los 64 años.

La mujer tiene mayor presencia que el año anterior en los grupos de edad comprendidos desde los 25 a los 54 años. En el resto de tramos, es decir los comprendidos desde los 18 a los 24 años y desde los 55 a los 64 años, es sensiblemente mayor el porcentaje de hombres que emprende, siendo más acusada la diferencia entre los 18 y 24 años en ambos sexos (9,8% vs. 3,3%).

En cuanto al nivel de estudios y a diferencia del año anterior, se han observado variaciones en los extremos, es decir en los niveles de postgrado y en los sin estudios, los cuales han aumentado (6,6% vs. 4,9%) y disminuido (3,3 en ambos sexos) respectivamente, tanto en hombres como en mujeres. Si lo segmentamos por sexo, encontraremos una mayor participación de la mujer en los inicios de su empresa con unos niveles de estudio secundario y diplomado/licenciado, con una representación del 37,7% sobre el total. Frente a estos resultados, los obtenidos por los hombres que poseen estudios de FP superior, los cuales prevalecen a las mujeres (13,2% vs. 3,3%); y estudios de diplomado/licenciado, donde se equipara porcentualmente, con la mujer (21,3% en ambos sexos).

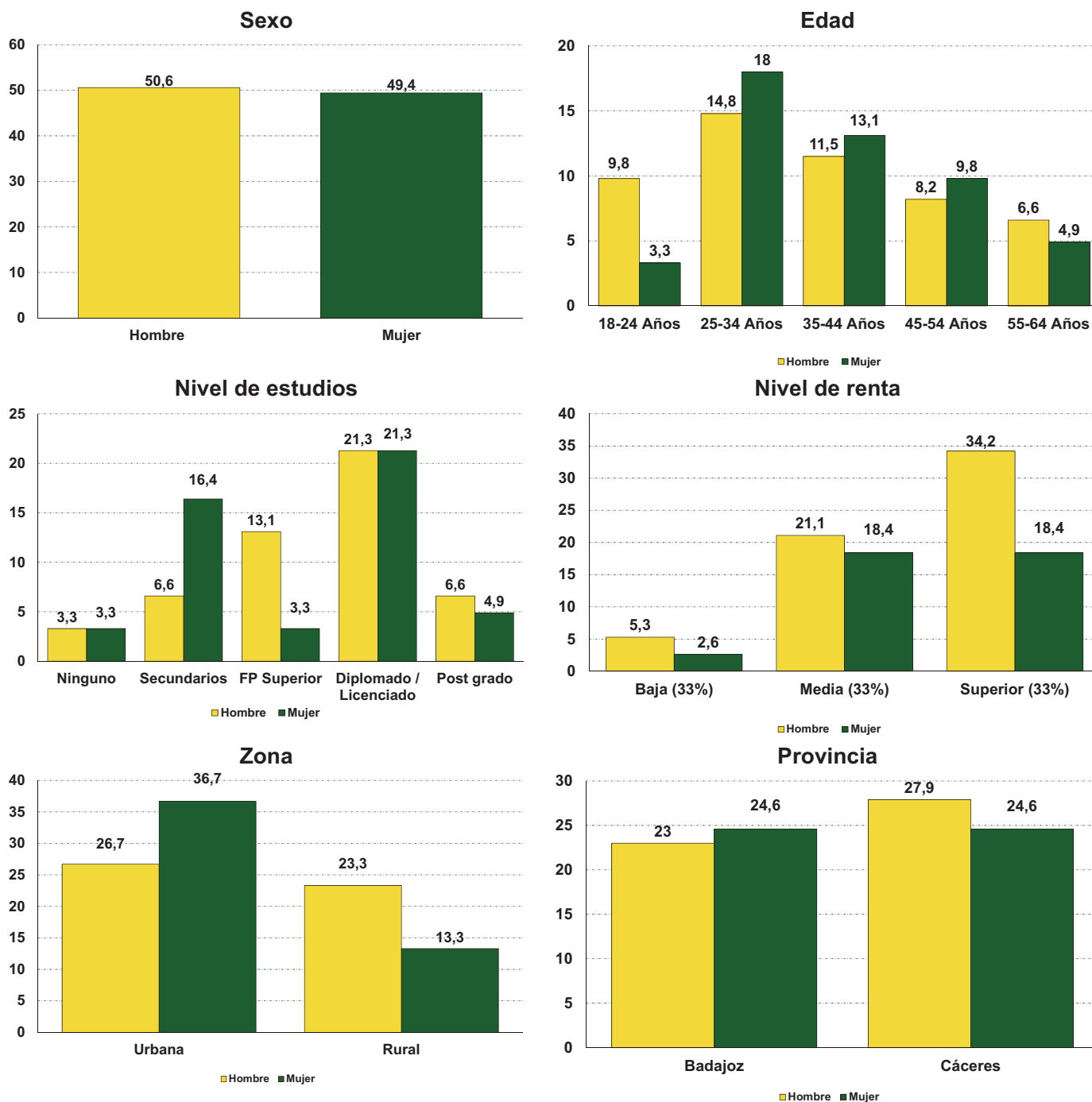
Referente al nivel de renta, podemos decir que a la hora de tomar iniciativas emprendedoras, los hombres crean más empresas que las mujeres con independencia de que las rentas sean bajas, medias o altas, prevaleciendo las altas (34,2%) sobre las medias (21,1%) y bajas (5,3%). Mención especial merece este año por un lado, el aumento que respecto al nivel de renta media y alta se ha producido en el caso de la mujer (18,4% en ambos tramos), lo que ha ocasionado una bajada en las renta altas de los hombres respecto al año 2010 (34,2% vs. 64,7%); y por otro lado, la disminución y aumento del nivel de renta bajo para mujeres (11,8% vs. 2,65) y hombres (0% vs. 5,3%) respectivamente.

Por último, y con resultados diferentes a los obtenidos el año anterior, hay que destacar el incremento general de la actividad emprendedora por parte de las mujeres en las zonas urbanas (29,6% vs. 36,7%), y en las rurales, aunque en esta segunda en menor proporción (13,1% vs. 11,1%). Incremento que ha repercutido

en una disminución en ambas zonas, para el caso de los hombres, pasando en 2010 en la zona urbana de 29,6% a 26,7% en 2011, y en la zona rural de 29,6% en 2010 a 23,3% en 2011.

El aumento de este año se hace extensible en ambos sexos cuando de la división por provincias se trata, siendo de un 24,6% y un 27,9% para la provincia de Cáceres en mujeres y hombres respectivamente. Caso contrario ocurre en la provincia de Badajoz para los hombres y las mujeres, en los cuales disminuyen y aumentan respectivamente sus porcentajes respecto al 2010, pasando de un 38,5% en 2010 a un 23% en 2011 para el caso de los hombres; y para las mujeres de un 19,2% en 2010 a un 24,6% en 2011, coincidiendo este último porcentaje con el obtenido para la provincia de Cáceres.

GRÁFICO 28. Características socioeconómicas por sexo de los nuevos empresarios (en %).



En cuanto a la influencia del género en las percepciones subjetivas, y más concretamente en lo que a la comparación de los factores psicosociales se refiere, los resultados nos han revelado que respecto al 2010, los empresarios extremeños y españoles -de ambos sexos- conocen a menos empresarios que hayan creado su empresa en los últimos años. Disminución que en el caso de los no empresarios únicamente se observa en los españoles, tanto en las mujeres como en los hombres, puesto que entre los no empresarios y empresarias extremeñas aumentan sus porcentajes de respuesta afirmativa respectivamente (hombre: 39% vs. 58,9%; mujer: 28,8% vs. 41,1%).

Por otro lado, tanto el “empresario” como el “no empresario” extremeño -hombre y mujer-, experimenta frente al “empresario” y “no empresario” español una mayor percepción de buenas oportunidades para invertir en los próximos 6 meses. Aspectos que en ambos casos varían con respecto al año anterior en superioridad e inferioridad porcentual respectivamente en ambos sexos.

En tercer lugar y respecto al conocimiento, habilidades y experiencia para poner en marcha una empresa, observamos que tanto en Extremadura como en España el porcentaje de “empresarios” de ambos sexos que manifiestan estar preparados para crear una empresa es inferior al obtenido en 2010. Situación que por el contrario en el caso de los “no empresarios” extremeños y españoles, hombres y mujeres, se manifiesta en términos porcentuales superiores y por tanto afirmativos, siendo superiores en los hombres frente a las mujeres en ambos casos (Extremadura: 55,1% vs. 44,9%; España: 56,7% vs. 44,7%).

Por último y a diferencia de los resultados obtenidos en 2010, tanto en Extremadura como en España, se advierten cambios en negativo, en lo que al miedo al fracaso se refiere, aumentando los porcentajes de “empresarios” y “no empresarios”, hombres y mujeres; siendo mayores en el caso de los empresarios y empresarias españoles pasando de un 27,6% en 2010 a un 47,2% en 2011 y de un 39,1% en 2010 a un 42,1% en 2011 respectivamente.

TABLA 15. Comparación de los factores psicosociales en función del sexo. Extremadura y España.

	Empresarios (% Sí)				No empresarios (% Sí)			
	Extremadura		España		Extremadura		España	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Conoce empresario que crea una empresa en 2 últimos años	67,5%	32,5%	45,2%	45,8%	58,9%	41,1%	31,7%	25,4%
Buenas oportunidades en los próximos 6 meses	68%	32%	18,2%	18,3%	62,4%	37,6%	15,9%	12,9%
Conocimientos, habilidades y experiencia para emprender	64,2%	35,8%	89,1%	86,2%	55,1%	44,9%	56,7%	44,7%
Miedo al fracaso	58,3%	41,7%	47,2%	42,1%	46,9%	53,1%	50,9%	55,6%

Fuente: Datos para España: Coduras et al. (2011).
Para Extremadura: elaboración propia

En resumen, al comparar los empresarios y empresarias extremeños, vemos que los hombres parecen conocer a más empresarios, se muestran más optimistas con respecto a las oportunidades, manifiestan tener más conocimientos, habilidades y experiencia para emprender, pero también tienen un mayor miedo al fracaso que las empresarias. Miedo que se viene manifestando mayor en los dos últimos años. Los valores nacionales no muestran esta tendencia tan marcada entre hombres y mujeres sino que son muy semejantes entre sí. El resto de la población extremeña también muestra sintonía con este perfil del empresario, es decir, los hombres conocen a más empresarios que las mujeres, ven más oportunidades, creen contar con más capacidades para emprender, pero en este caso tienen menos miedo al fracaso. También los valores españoles coinciden con esta última percepción de la población no empresaria. Por último, queríamos destacar que al analizar a las empresarias extremeñas frente al resto de la población, observamos algo curioso que no sucede en la comparación con los empresarios masculinos. Y es que la población femenina dice conocer a más empresarios que montan sus empresas, perciben más oportunidades, manifiestan tener mayores capacidades para emprender que las empresarias, aunque temen más al fracaso que ellas. Quizás exista un gran potencial femenino para emprender si superan este miedo al fracaso.

6. OPORTUNIDADES, MOTIVACIÓN Y HABILIDADES PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN EXTREMADURA

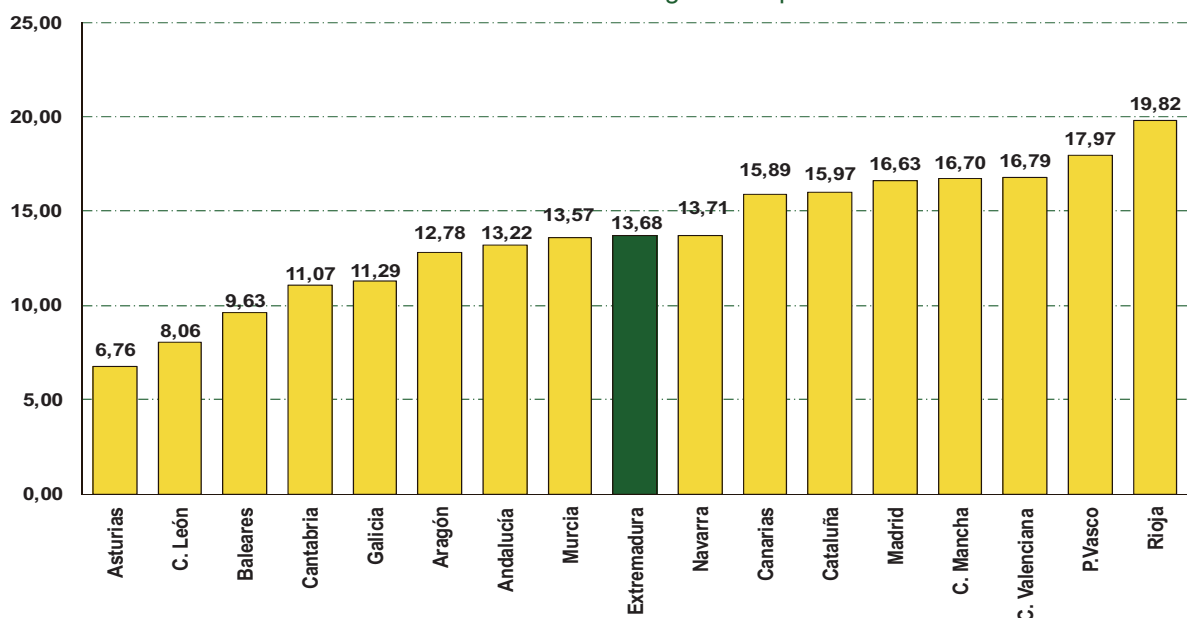
En este capítulo analizaremos una serie de condicionantes que resultan de vital importancia a la hora de llevar a cabo la creación de empresas, tanto desde la perspectiva de la población en general como de los expertos⁷ entrevistados. Dichos condicionantes son: la percepción de las oportunidades para la creación de empresas en Extremadura, los motivos que impulsan a los extremeños a iniciar una actividad empresarial, y por último, la posesión de las habilidades necesarias para crear y desarrollar una nueva empresa.

6.1. Percepción de oportunidades

Uno de los factores que impulsan la motivación en el proceso de creación de empresas, es la percepción, por parte de la sociedad, de nuevas oportunidades de negocio, la cual ha mejorado con respecto al año anterior. Los datos se pueden apreciar en el gráfico 29, donde el 13,68% de la población extremeña comprendida entre los 18 y 64 años de edad, percibía buenas oportunidades de negocio entre los meses de julio a diciembre de 2011, frente al 12,72% del año anterior.

La situación de Extremadura con respecto a las otras Comunidades, nos muestra un mayor optimismo en cuanto a la percepción de buenas oportunidades de negocio por parte de la sociedad extremeña, y a diferencia del año anterior, en el que presentaba las menores perspectivas de negocio, este año presenta un valor que está situado en la media de todas las comunidades (13,74%). Los riojanos con un 19,82% se colocan en la primera posición, y le siguen, aunque en menor medida y con porcentajes que oscilan entre el 16% y el 18%, las comunidades del País Vasco, la Comunidad Valenciana, Castilla la Mancha, Madrid y Cataluña. Por el contrario, comunidades como Asturias (6,76%), Castilla León (8,06%), Baleares (9,63), Cantabria (11,07%) y Galicia (11,29%) entre otras, empeoran en sus percepciones y se mantienen en similares posiciones con respecto al año anterior.

GRÁFICO 29. Porcentaje de la población adulta que percibe buenas oportunidades para la creación de empresas hasta diciembre de 2011. Regiones españolas.



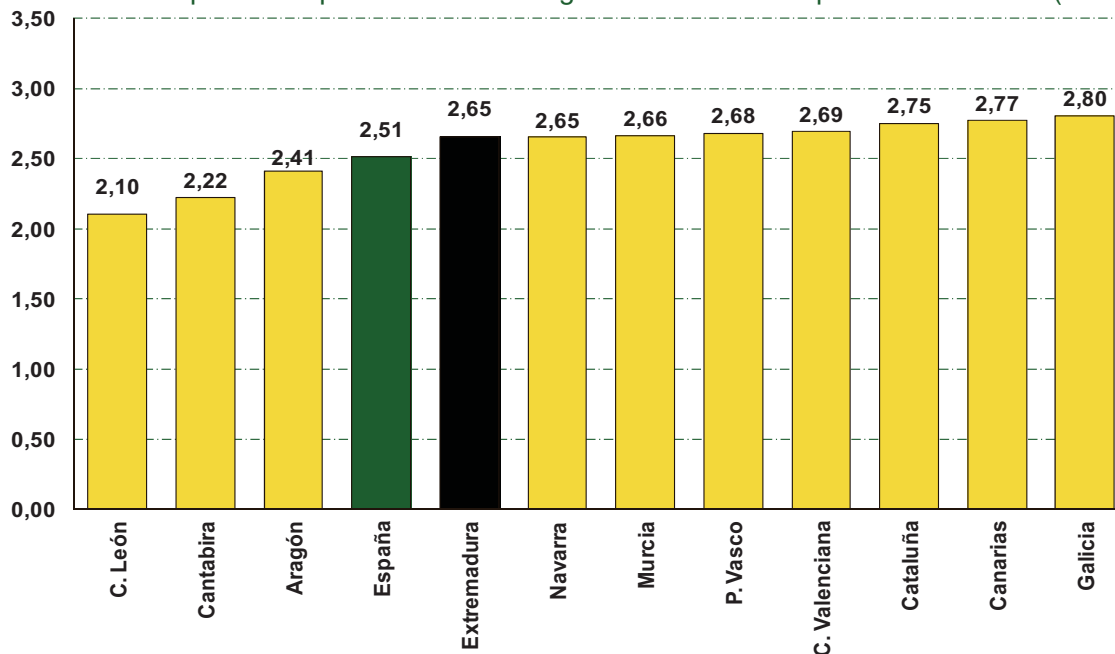
Ahora bien, si analizamos la opinión media⁸ dada por los expertos de las distintas regiones, ésta nos revela, como puede observarse en el gráfico 30, una situación en la cual Extremadura, con un valor de 2,65, se halla en una posición media-alta respecto al resto de comunidades autónomas, superada tan sólo por País Vasco (2,68), Comunidad Valenciana (2,69), Cataluña (2,75), Canarias (2,77) y Galicia (2,80). Por el contrario,

⁷ Para este año no se tienen datos de todas las comunidades.

⁸ Valor obtenido mediante un análisis factorial que resume en una sola variable las cinco preguntas sobre percepción de oportunidades efectuadas a los expertos.

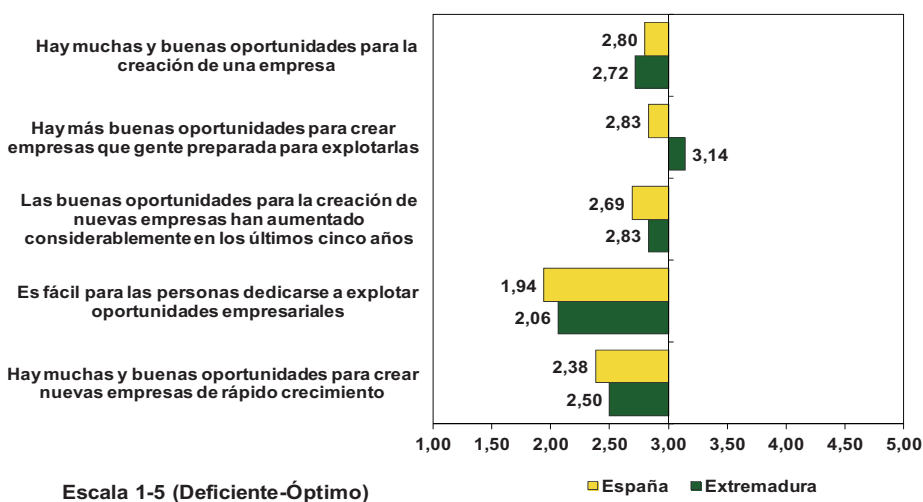
Aragón (2,41), Cantabria (2,22) y Catilla León (2,10) ocupan las peores posiciones en lo que a percepción de oportunidades por parte de los expertos se refiere.

GRÁFICO 30. Percepción de oportunidades de negocio. Evaluación expertos escalas 1-5 (falso-cierto).



Si profundizamos en la opinión dada por los expertos extremeños entrevistados acerca de la percepción de oportunidades de negocio en la región durante los últimos seis meses de 2011 y la comparamos con la de los expertos españoles, observaremos los cambios o continuidades en sus opiniones. El gráfico 31 nos muestra estas variaciones para las diferentes preguntas efectuadas.

GRÁFICO 31. Evaluación de la percepción de oportunidades de negocio.



La percepción de los expertos respecto a la existencia de buenas oportunidades para la creación de una empresa, ha vuelto a descender con respecto a los valores del año anterior, quedándose por debajo del valor neutro. Con respecto a 2010, sus percepciones han empeorado un 12,50% en el caso de España y un 10,23% en el caso extremeño.

Además, las percepciones de los expertos también empeoran en la mayoría de aspectos en los que han sido consultados con respecto al año anterior. Aún así, en Extremadura siguen pensando que existen más oportunidades buenas que gente preparada para explotarlas, si bien no piensan que éstas hayan aumentado considerablemente en los últimos años, ni que sea fácil explotarlas o que existan muchas y buenas oportunidades para crear empresas de rápido crecimiento. En el ámbito nacional, no existe la percepción de que existan más oportunidades buenas que gente preparada para aprovecharlas, y en el resto de percepciones, sus opiniones se han movido en un sentido similar a la de los expertos extremeños.

6.2. Motivación para aprovechar las oportunidades

La motivación personal es imprescindible para aprovechar las oportunidades de negocio existentes y convertirlas en nuevas empresas, y prueba de ello, es la siguiente tabla en la cual se reflejan algunos resultados sobre la motivación para emprender.

TABLA 16. Resultados sobre motivación para emprender en la población extremeña y española.

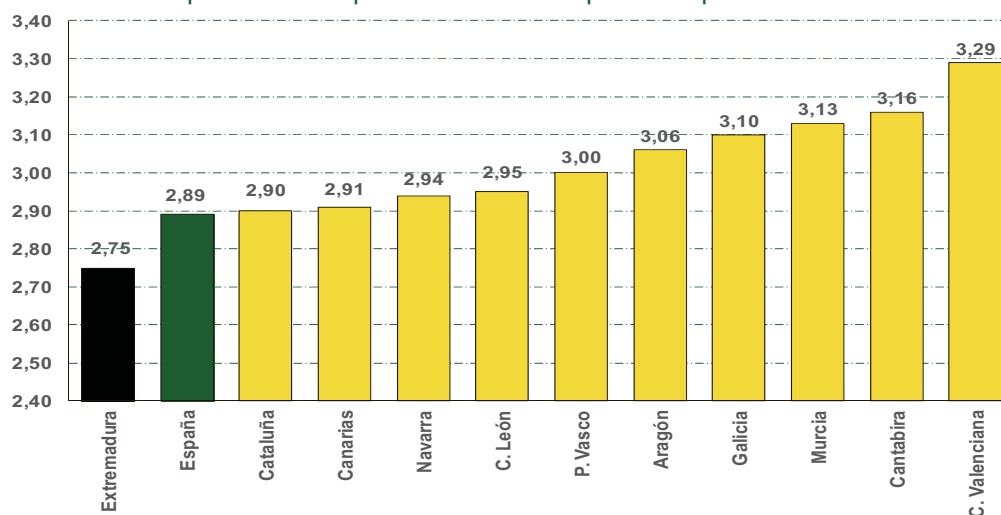
Preguntas a la población adulta relacionadas con la motivación para emprender	% de la población de 18-64 años	
	Extremadura	España
El miedo al fracaso no sería un obstáculo para emprender	56,8%	53,1%
Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional	63,4%	65,2%
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	76,5%	71,6%
Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social	73,0%	66,5%
Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios	53,0%	44,6%

Fuente: Datos para España: Coduras et al. (2011). Para Extremadura: elaboración propia.

En el caso de Extremadura, aumentan de forma significativa los porcentajes obtenidos en lo referente a la motivación para emprender con respecto a los del año anterior. Así, se incrementa el porcentaje de personas que opinan que poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional (63,4% vs. 59,3%) y que el miedo al fracaso es un mayor freno para emprender (56,8% vs. 47,9%). Igualmente, aumenta el deseo de que todo el mundo tenga un nivel de vida similar (76,5% vs. 73%), y seguramente la dificultad de la crisis ha hecho que se valore bastante más (73% vs. 61,4%) el triunfo de una nueva empresa o negocio. Por último, también hay más gente que piensa que los medios de comunicación proporcionan más cobertura de noticias relacionadas con los nuevos empresarios (53% vs. 42%).

Para el caso español, la situación es similar al caso de Extremadura, aunque con aumentos más moderados en algunos aspectos concernientes a la motivación para emprender. Así, los encuestados consideran que el miedo al fracaso sería un obstáculo para emprender (53,1% vs. 45,5%). Se mantiene constante el porcentaje de personas que opinan que poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional (65,2% vs. 65,4%). Los mayores porcentajes de respuestas afirmativas son para las preguntas concernientes a si le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar (71,6% vs. 69,5%) y si triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social (66,5% vs. 62,5%). De igual modo, aumenta la opinión de los expertos en lo concerniente a la cobertura que los medios de comunicación proporcionan en las noticias sobre los empresarios (44,6 vs. 40,7%).

GRÁFICO 32. Motivación para crear empresas. Evaluación por los expertos en escalas de 1-5 (falso-cierto).



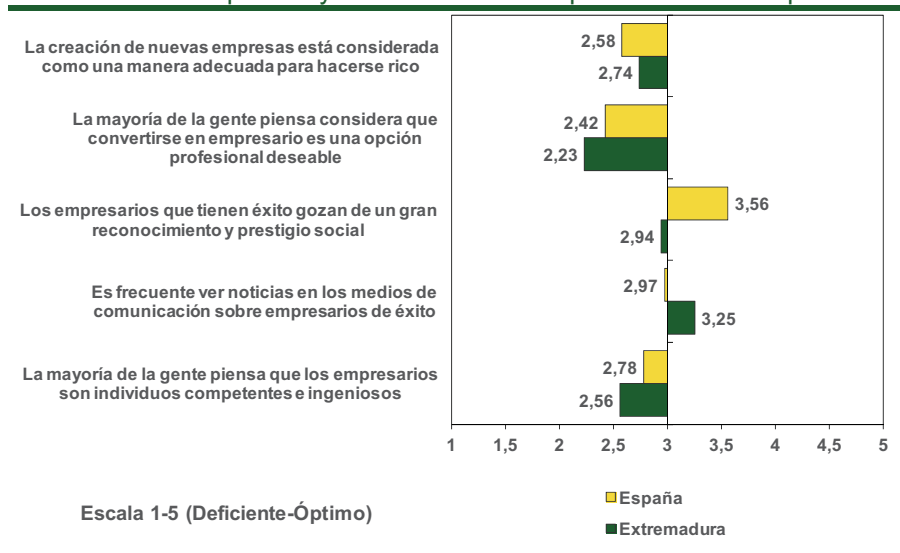
En cuanto a la evaluación media de la motivación para crear empresas dada por los diferentes expertos de las comunidades autónomas, apreciamos una clara diferencia entre los valores máximos y mínimos obtenidos, tal y como queda reflejado en el gráfico 32, donde la Comunidad Valenciana se posiciona en primer lugar con un valor medio del 3,29.

Con respecto a Extremadura, los expertos creen que existe menos motivación para emprender que el año anterior (2,75 vs. 2,89) lo que nos ha llevado a ocupar la última posición.

Al profundizar en la opinión de los expertos extremeños y españoles sobre algunos de los factores que pueden incidir en la motivación para la creación de empresas, se aprecia para el caso español, que tan sólo una de las cinco preguntas planteadas ha sido valorada positivamente, y es la correspondiente al reconocimiento y prestigio social que gozan los empresarios que tienen éxito (3,56). En el caso extremeño, únicamente la pregunta relacionada con la frecuencia de ver noticias en los medios de comunicación sobre el éxito de empresarios es valorada de forma positiva (3,25).

Los expertos extremeños ya no consideran que el éxito otorgue a los empresarios un gran reconocimiento y prestigio social, ni que la mayoría de la gente los considere competentes o ingeniosos, así como tampoco estiman deseable convertirse en uno de ellos como opción profesional o que la creación de una empresa sea una forma adecuada de hacerse rico.

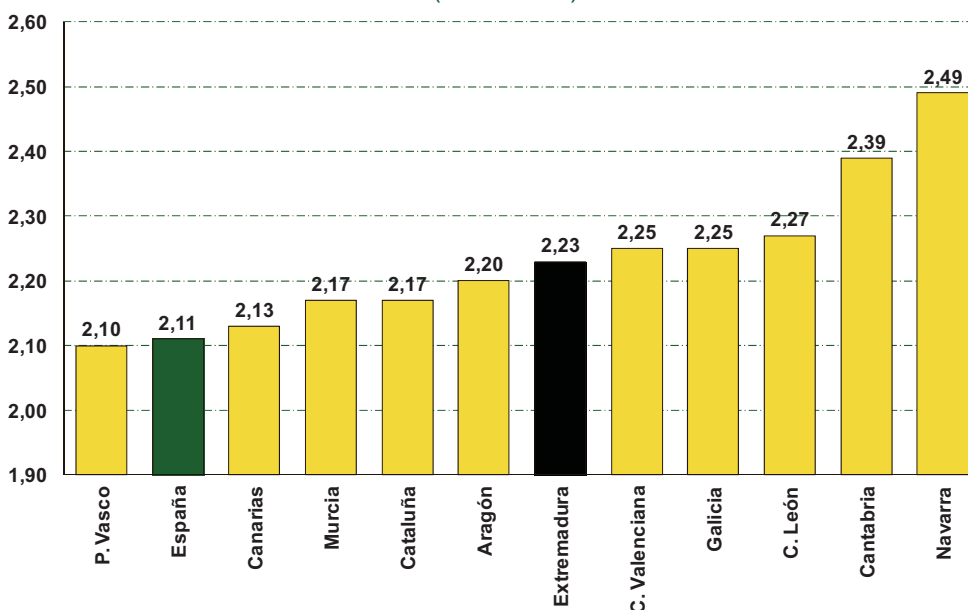
GRÁFICO 33. Factores que influyen en la motivación para crear una empresa. Expertos.



6.3. Habilidades emprendedoras

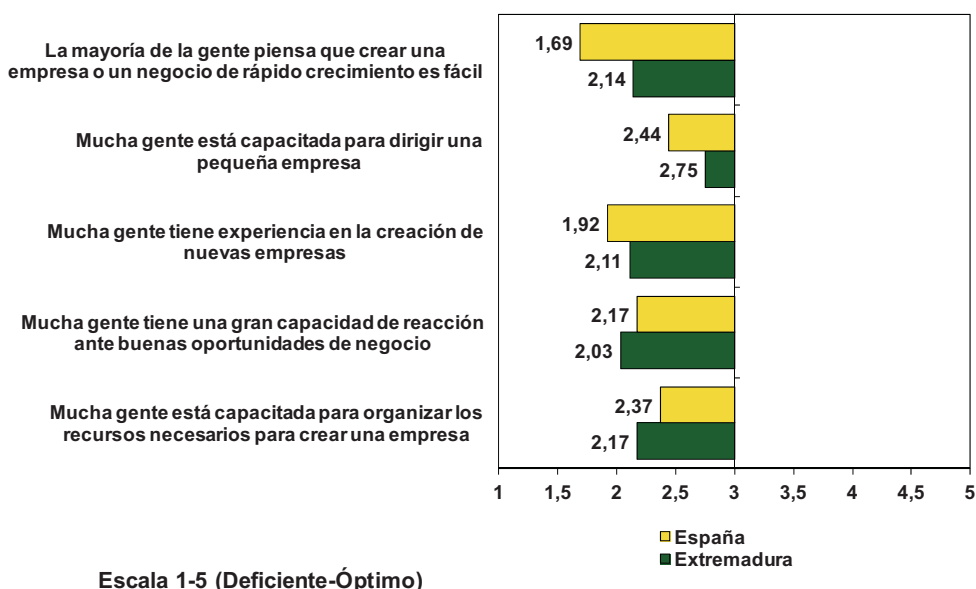
Además de las oportunidades y la motivación, también podemos evaluar, a través de las respuestas dadas por los expertos, las habilidades de la sociedad extremeña para la creación de empresas. Según nos muestra el gráfico 34, la evaluación media que los expertos efectúan sobre las habilidades y conocimientos que tiene la sociedad extremeña para crear una empresa se ha mantenido constante con respecto al año anterior, alcanzando un valor del 2,23, superior al de la media española que se sitúa este año en 2,11. Esta valoración hace que Extremadura se sitúe respecto al resto de comunidades en una posición media, superada por la Comunidad Valenciana (2,25), Galicia (2,25), Castilla León (2,27), Cantabria (2,39) y Navarra, que se sitúa en primer lugar con un valor medio de 2,49. El resto de comunidades se posicionan por debajo de la región extremeña, correspondiendo a la comunidad del País Vasco la menor valoración para este año con un valor medio de 2,10.

GRÁFICO 34. Habilidades y conocimientos para crear una empresa. Evaluación por los expertos en escalas de 1-5 (falso cierto).



En cuanto a los expertos y su opinión sobre los factores que influyen en las habilidades y conocimientos para crear y desarrollar una empresa, el gráfico 35 nos muestra que a pesar de los valores negativos obtenidos, la evaluación de los expertos continúa mejorando en la mayoría de los factores analizados. En el caso extremeño, ha mejorado su opinión acerca de que la mayoría de la gente piensa que crear una empresa de rápido crecimiento es fácil o que tiene experiencia en la creación de empresas y capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocios. Disminuye, sin embargo, la apreciación de que hay mucha gente capacitada para dirigir una pequeña empresa, y se mantiene estable la valoración sobre la capacidad de la gente de organizar los recursos para crear una pequeña empresa.

GRÁFICO 35. Evaluación media de los expertos de las habilidades y conocimientos para crear y desarrollar una nueva empresa. Extremadura.



7. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y CREACIÓN DE EMPLEO

7.1. Introducción

Como ya venimos manifestando, la investigación científica ha revelado que las pequeñas y medianas empresas son las que más empleo generan. Además, dentro de éstas, las que tienen una gran capacidad de crecimiento, son las que crean un mayor número de puestos de trabajo.

Así pues, una medida de la situación de España en generación de empleo, nos la aporta el análisis del número de empresas que en su fase inicial tienen un alto potencial de crecimiento en empleo⁹. Como nos muestra el gráfico 36, la situación de España ha mejorado sustancialmente con respecto al año anterior, pero no supera los valores obtenidos en años anteriores (0,31, 0,34, 0,37, 0,22 vs. 0,30). La subida con respecto a 2010 ha sido del 36,4%, cantidad insuficiente que al igual que en años anteriores nos aleja de la media europea que ha aumentado un 73,2% (0,71, 0,55, 0,56 vs. 0,97), y de la media GEM, que este año ha crecido un 44,9% (0,98, 1,08, 0,78 vs. 1,13). Esto nos sitúa como uno de los países con menos empresas en su fase inicial que tengan un alto potencial de crecimiento en empleo. Sólo tienen una situación peor que la nuestra Jamaica, Guatemala, Barbados, México, Bosnia H., Suiza, Panamá, Malasia y Eslovenia.

GRÁFICO 36. Clasificación de los países GEM en su fase inicial en función del número de empresas con alto potencial de crecimiento en empleo (que esperan crear más de 19 puestos en 5 años)

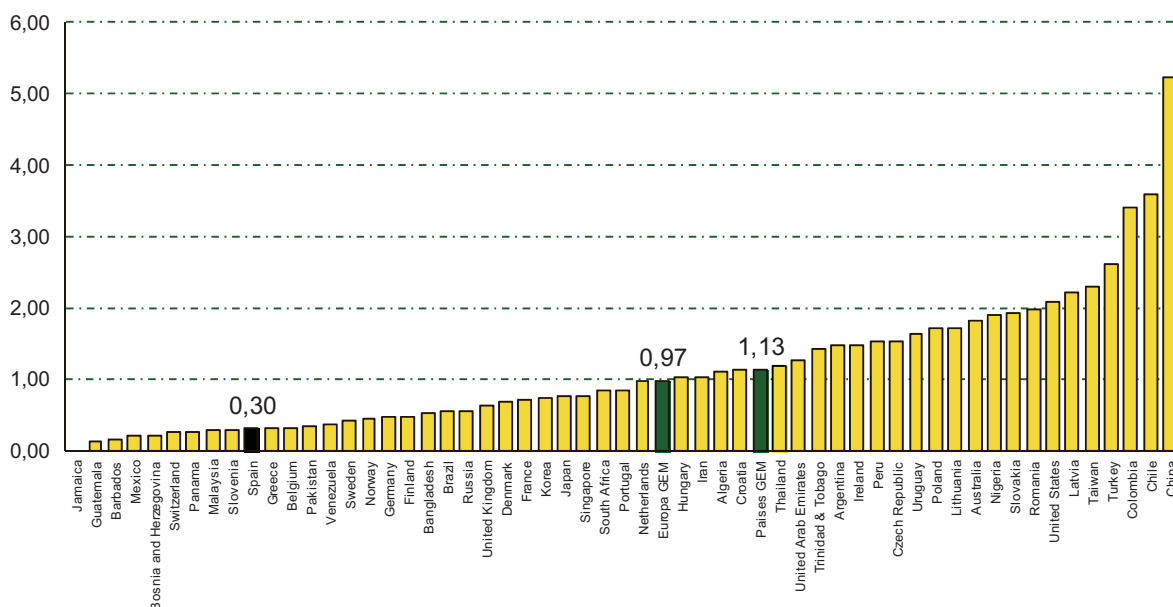
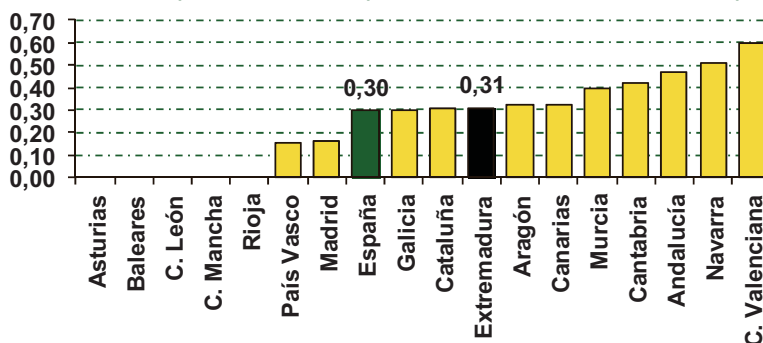


GRÁFICO 37. Clasificación de las regiones españolas en su fase inicial (nacientes y nuevas) en función del número de empresas con alto potencial de crecimiento en empleo.



⁹ Los criterios escogidos para la detección de estas empresas han sido: aquéllas que tienen una plantilla actual de alrededor de 20 empleados y cuyo crecimiento en términos de empleo está alrededor del 50% en menos de cinco años.

En Extremadura, y a diferencia de años pasados, sí se han encontrado empresas que tengan un alto potencial de crecimiento en empleo, estando incluso por encima de la media nacional y al mismo nivel de Galicia, Cataluña, Aragón y Canarias. Aún cuando este aumento es muy significativo con respecto a años anteriores (0,07, 0,00, 0,00 vs. 0,31), las iniciativas creadas continúan teniendo poca entidad o perspectivas de futuro en la generación de empleo, pues nos encontramos en los mismos valores que se han obtenido para el conjunto de la nación y que han sido comentadas en el párrafo anterior.

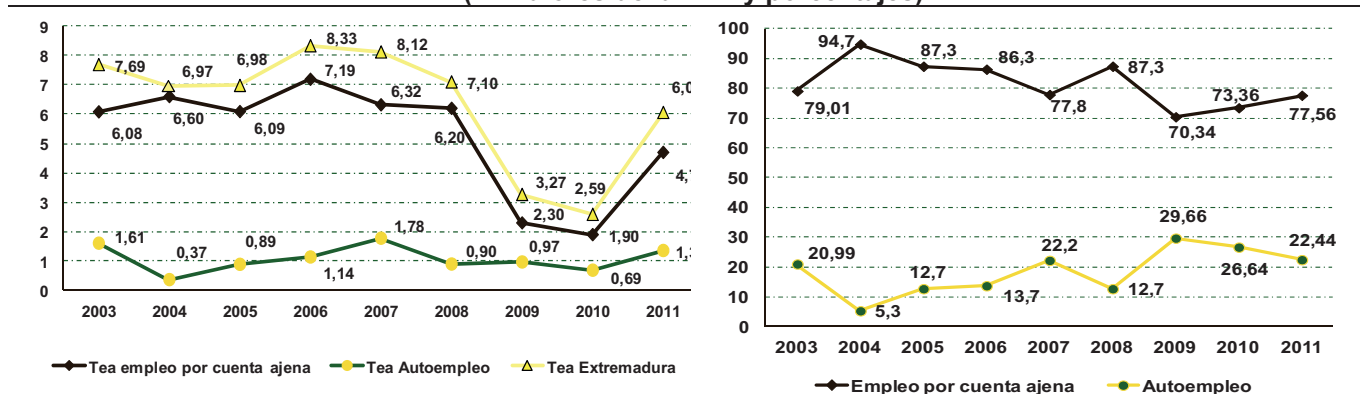
7.2. Empleo en Extremadura

En 2011, la tasa de actividad emprendedora extremeña nos dice que de cada cien personas en edad de trabajar, el 6,06% están involucradas en iniciativas empresariales que tienen menos de tres años y medio de vida. De este porcentaje, el 4,7% son iniciativas que generan o esperan generar algún puesto de trabajo en cinco años, mientras que el 1,36% restante son empresas que generan únicamente el puesto de trabajo del empresario. Es decir, el 77,56% del total de las iniciativas puestas en marcha ha proporcionado empleo por cuenta ajena, o tiene expectativas de crearlo en los próximos 5 años, mientras que el 22,44% ha servido o servirá sólo para autoemplearse al empresario. Esto ha supuesto que con respecto al año anterior, el peso de las iniciativas que crean puestos de trabajo suba un 147,4%, mientras que el de las de autoempleo baje un 97,1%.

Al analizar la evolución de las iniciativas generadoras de empleo actual o en cinco años, observamos que, con respecto a 2003, han disminuido un 22,70% las que generan empleo o esperan generarlo en los próximos años y un 15,53% las iniciativas de autoempleo. Esto supone que en el último año se han obtenido valores cercanos a los que se alcanzaban antes de la actual coyuntura económica.

GRÁFICO 38. Iniciativas emprendedoras generadoras de empleo actual o en cinco años. Periodo 2003-2011.

EMPLEO ACTUAL Y ESPERADO POR CUENTA AJENA O PROPIA (En valores de la TEA y porcentajes)



Aunque las tasas de actividad emprendedora en las que se genera empleo por cuenta ajena o las de autoempleo hayan ascendido lógicamente a la par que la TEA en el último año, y aún no hayan llegado a alcanzar los niveles del año 2003, el peso del empleo por cuenta ajena y del autoempleo es similar al que tenían en esas fechas.

TABLA 17. Porcentaje del número actual y esperado de empleados en función de los tipos de empresas.

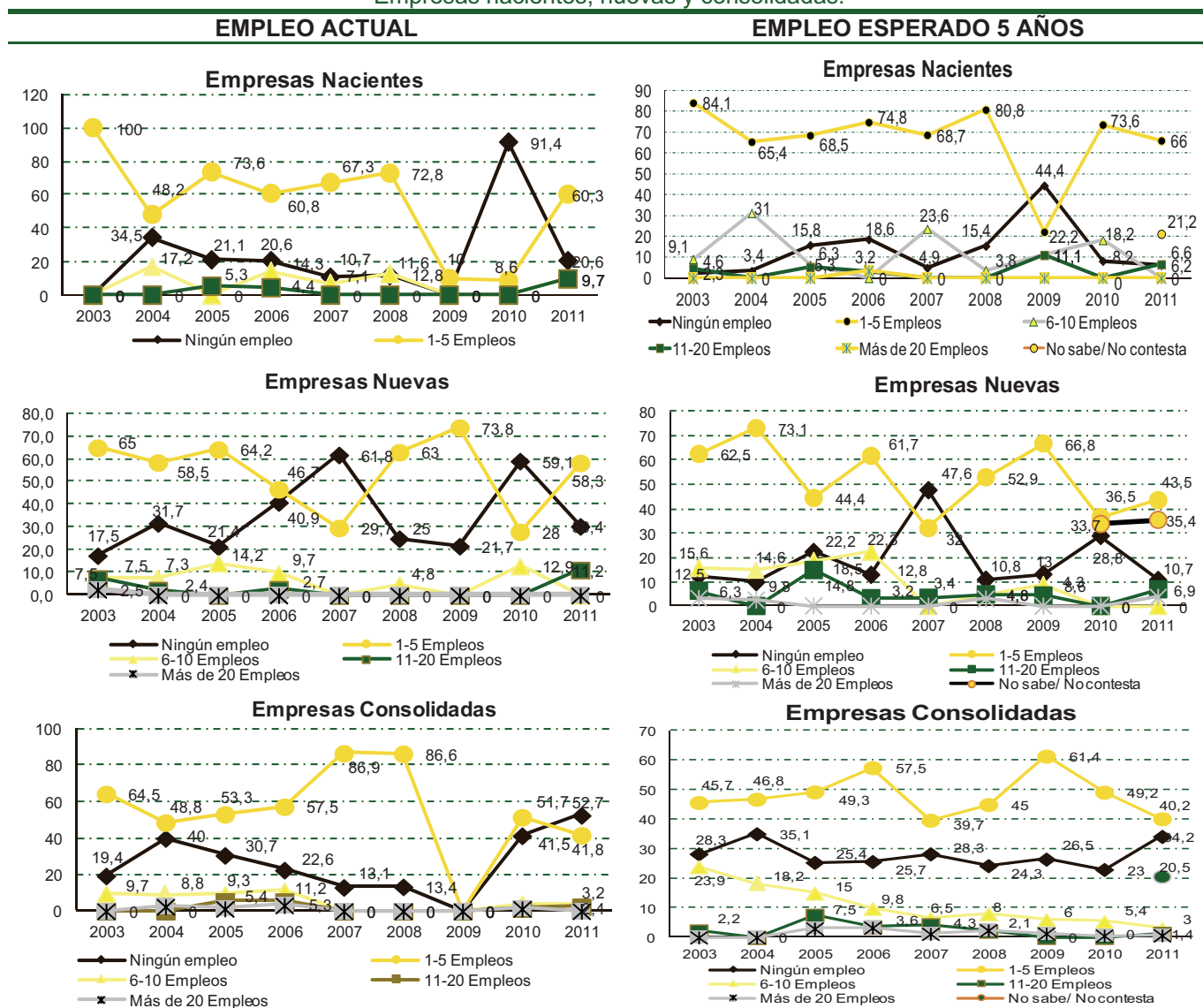
Tramos de empleo	% Iniciativas Emprendedoras (Empresas Nacientes y Nuevas)				% Iniciativas Emprendedoras (Empresas Consolidadas)			
	Extremadura		España		Extremadura		España	
	Actual	Esperado	Actual	Esperado	Actual	Esperado	Actual	Esperado
Sin empleados	57,3	10,3	70,7	12,1	51,1	29,6	39,2	26,9
1-5 Empleos	35,6	60,3	25,0	44,9	43,7	47,8	46,8	40,6
6-19 Empleos	7,1	3,2	3,3	15,5	5,3	7,0	10,1	10,2
Más de 20 Empleos	-	3,2	1,0	4,9	-	0,7	4,0	4,1
NS/NC		23,0		22,6		15,9		18,3

Fuente: Datos para España: Coduras et al. (2011). Para Extremadura: elaboración propia.

Por otro lado, el número actual de empleos creados y el número esperado para los próximos cinco años por las diferentes iniciativas emprendedoras en función de los tipos de empresas, viene reflejado en la tabla 17, tanto para España como para Extremadura. En ella observamos un fuerte aumento (22,5% vs. 42,7%) de las iniciativas generadoras de empleo actual extremeñas entre las empresas nacientes y nuevas, pero entre las consolidadas, por el contrario, se aprecia un significativo descenso (67,4% vs. 49,0%). En cuanto al empleo esperado, para las empresas que se encuentran en sus fases iniciales no se produce variación con respecto al año anterior (69,5% vs. 66,7%), pero se produce un descenso para las empresas consolidadas (60,5% vs. 55,5%).

Por su parte, las actividades que no crean empleo descienden un 26,06% entre las empresas nacientes y nuevas (77,5% vs. 57,3%), mientras que se ha producido un importante incremento del 56,27% entre las consolidadas (32,7% vs. 51,1%). En cuanto al empleo que se espera tener en cinco años por este tipo de empresas, encontramos cierto pesimismo con respecto al año anterior (23,1% vs. 10,3%), al contrario que sucede entre las consolidadas (21,6% vs. 29,6%).

GRÁFICO 39. Evolución del empleo actual y esperado en el periodo 2003-2011 de las empresas extremeñas. Empresas nacientes, nuevas y consolidadas.



Por otra parte, al analizar la evolución del empleo actual y esperado que nos ofrece el gráfico 39, podemos destacar en términos generales, que la mayor parte de las empresas, independientemente del año y de la fase de su vida en la que se encuentren, contrata o espera contratar entre uno y cinco trabajadores. El

porcentaje de empresas nacientes y nuevas que actualmente no crean ningún empleo desciende de manera significativa y vuelve a situarse en valores similares al de los años 2008 y 2009. Hay que resaltar de igual modo el porcentaje de encuestados que han mostrado indecisión ante el número de empleos que esperan tener en cinco años para cualquiera de los tipos de empresas.

Al profundizar en los datos anteriores, vemos en la tabla 18, que cada empresa que se encuentra en su fase inicial, ha creado una media de 3,53 puestos de trabajo, un 135,33% más que en 2010 (1,50) y 2 puntos más que en 2009 (1,53); esperando llegar a los 5,33 empleos de media cuando lleven cinco años en el mercado, 2,06 puntos más que el año anterior (3,27). El número medio de puestos de trabajo actuales para las empresas de menos de 42 meses ha aumentado considerablemente con respecto al último año. No obstante, mientras que el número medio de empleos por cuenta ajena ha aumentado para estas empresas, el número medio de autoempleados ha disminuido. La esperanza de que en cinco años aumente el número medio de puestos de trabajo, ya sean por cuenta ajena o propia, es mayor que la del año anterior, un 63% más para las iniciativas emprendedoras y un 12,09% más para las consolidadas.

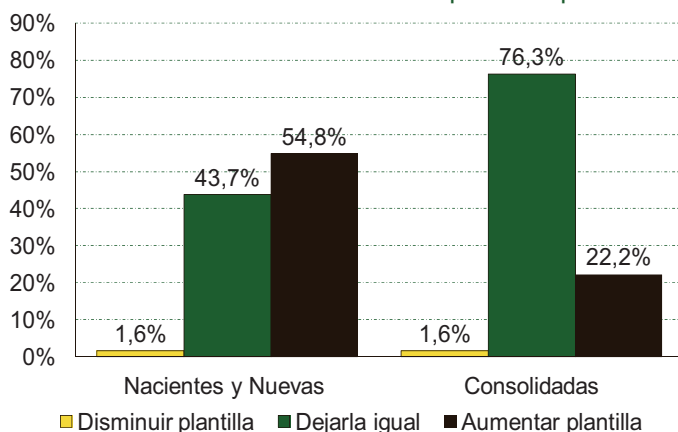
TABLA 18. Empleo medio actual y esperado por empresa. Empresas nacientes, nuevas y consolidadas.

2011	% sobre el total	Número medio de puestos de trabajo actuales por cada empresa			Número medio de puestos de trabajo que se espera crear en 5 años por cada empresa		
		Por cuenta ajena	Empleo propio	Total	Por cuenta ajena	Empleo propio	Total
Empresas Nacientes (0-3 meses)	53,88	4,70	0,20	4,90	2,88	0,08	2,96
Empresas Nuevas (3-42 meses)	46,12	2,69	0,31	3,00	8,44	0,17	8,61
Total Early Stage	100	3,25	0,28	3,53	5,21	0,12	5,33
Empresas Consolidad. (+42 m.)		1,51	0,52	2,03	1,98	0,43	2,41

Por otro lado, entre las empresas consolidadas sigue disminuyendo desde hace varios años el número medio de puestos de trabajo actuales por cada empresa (4,86, 2,67, 2,35, 2,06, 2,03). El número medio de puestos de trabajo que esperan crear en 5 años muestra un valor similar a los dos años anteriores (4,62, 4,42, 4,03, 1,42, 2,74, 2,15, 2,41), aunque la menor esperanza de empleo se produjo en 2008. Es decir, en términos generales, podemos decir que las empresas que llevan más años en el mercado no sólo suelen tener un menor número medio de puestos de trabajo, sino que sus expectativas de aumentar este número medio también son menores.

El porcentaje de empresas que esperan tener alguna variación en su plantilla, ya sea positiva o negativa, viene reflejado en el gráfico 40.

GRÁFICO 40. Expectativas en la situación de las plantillas dentro de 5 años en función del tipo de empresa.



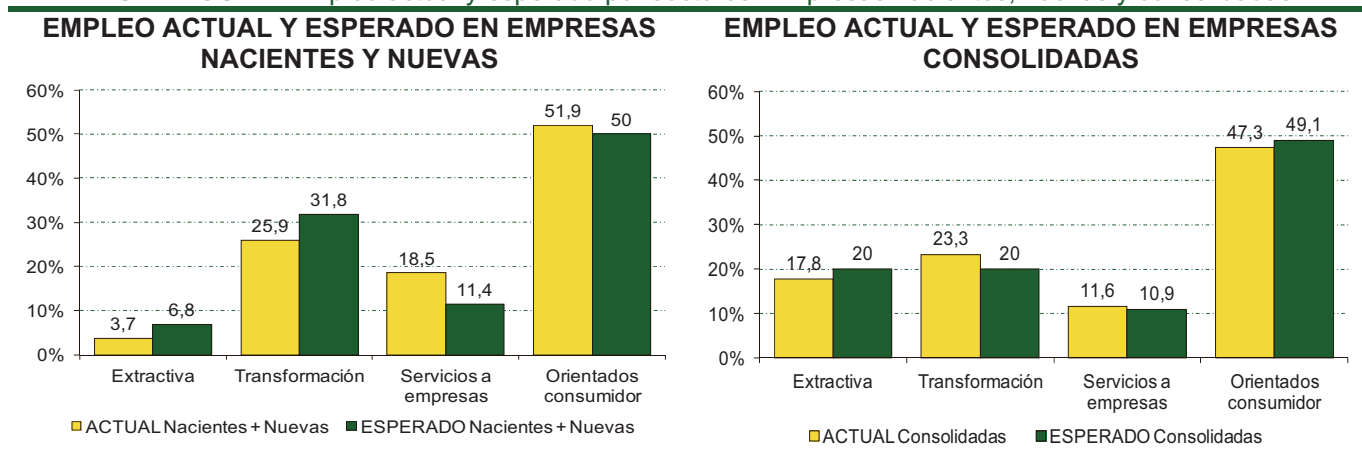
Este año, tanto para las empresas más jóvenes como para las consolidadas, podemos extraer las mismas conclusiones: apenas hay variaciones en aquellas empresas que esperan disminuir su plantilla, disminuye levemente el número de empresas que espera mantener su plantilla y se incrementa el número de las que esperan aumentarla. Un 8,58% menos de empresas nacientes o nuevas y un 13,98% menos de las consolidadas esperan mantener sus plantillas al cabo de 5 años. Un 4,98% más de las jóvenes y un 107,47% más de las consolidadas esperan aumentarla.

Por último, el gráfico 41 nos ofrece la distribución del empleo actual y esperado por sectores entre los diferentes tipos de empresas.

Como viene siendo habitual, los sectores orientados al consumidor siguen siendo los que congregan la mayor parte del empleo que se crea por parte de los diversos tipos de empresas. Así, las empresas nacientes y nuevas emplean a casi el 52% de los trabajadores que prestan sus servicios en sectores como la venta al detalle, la restauración, la hostelería, los servicios de enseñanza, de salud o servicios sociales, mientras que las consolidadas emplean a un 50% en éstos.

En las primeras fases de la actividad empresarial el sector de servicios a empresas en general, el de intermediación financiera, consultoría, actividades inmobiliarias o servicios a profesionales ocupan casi a un quinto de los empleados, mientras que el sector industrial, transporte, construcción, venta al por mayor o comunicaciones lo hace con un cuarto. Por último, un 3,7% del empleo se inicia en el sector extractivo. Cuando las empresas se van consolidando, el sector orientado al consumo acoge aún un mayor número de empleos, así como el extractivo y el de transformación, en detrimento de los servicios a las empresas.

GRÁFICO 41. Empleo actual y esperado por sectores. Empresas nacientes, nuevas y consolidadas.



En cuanto al crecimiento del empleo, sólo el sector de transformación presenta expectativas de crecimiento en las empresas que se encuentran en su fase inicial. Por su parte, las empresas consolidadas prevén incrementar ligeramente el nivel de empleo en los sectores orientados al consumidor y el extractivo, y esperan un descenso muy suave del empleo al cabo de cinco años en el sector transformación y en los servicios a empresas.

8. LAS CONDICIONES ESPECÍFICAS DEL ENTORNO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS

8.1. Introducción

En este capítulo sobre las condiciones específicas del entorno emprendedor se recogen las opiniones de 36 expertos consultados en Extremadura acerca de la situación actual del entorno para la creación de empresas. Para ello, el proyecto GEM viene analizando anualmente una serie de variables que hacen referencia a estas condiciones específicas de la región que pueden incidir en el entorno empresarial, y por consiguiente, en la actividad emprendedora. Como mencionan dos investigadores del proyecto, Levie y Autio (2008:9), podríamos ver estas condiciones específicas como la definición de las reglas del juego para la actividad empresarial en cualquier contexto dado, en el que si cambiamos éstas, el precio y la naturaleza de la actividad empresarial (productiva) también puede alterarse.

A través de las encuestas personales a expertos residentes en la comunidad autónoma relacionados con diferentes condiciones del entorno, se nos ofrecen unos resultados que deben ser tomados más como medias de tendencia que nos aproximan a la realidad valorada por estos expertos, que como valores fuertemente establecidos. Aunque bien es cierto que año tras año estas medias han venido confirmándose como valores bastante estables, independientemente de los expertos consultados. Prueba de ello, es que la fiabilidad de las estimaciones procedentes de la encuesta viene garantizada con el cálculo de las Alfas de Cronbach para cada uno de los bloques que están sustentados por un constructo. Todos los años se realiza el análisis de la fiabilidad y la coherencia de estos valores con muy buenos resultados, lo que refleja acertadamente el estado de las condiciones del entorno, a pesar de la subjetividad de las respuestas. Para el caso extremeño y el año 2011, la media de todos los valores de las Alfas de Cronbach es de 0,893, lo que garantiza la validez de los bloques de preguntas y su coherencia interna en la inmensa mayoría de los casos, pues el valor de referencia a partir del cual comenzarían a considerarse poco fiables es igual o menor a 0,5.

Las condiciones específicas del entorno analizadas son:

- Acceso a financiación.
- Políticas gubernamentales.
- Programas gubernamentales.
- Educación y formación.
- Transferencia tecnológica e I+D.
- Infraestructura comercial y de servicios.
- Apertura del mercado interior.
- Acceso a infraestructura física.
- Normas sociales y culturales.
- Apoyo institucional y derecho intelectual.
- Apoyo a la mujer emprendedora.
- Fomento del alto crecimiento.
- Interés por la innovación.

Al igual que otros años, se han comparado los valores de cada una de estas condiciones específicas del entorno con los valores nacionales, lo que nos brinda no sólo un contraste con la situación del entorno medio español, sino también, una mayor fiabilidad al comprobar que cada año las estimaciones son más robustas.

8.2. Análisis general del entorno empresarial

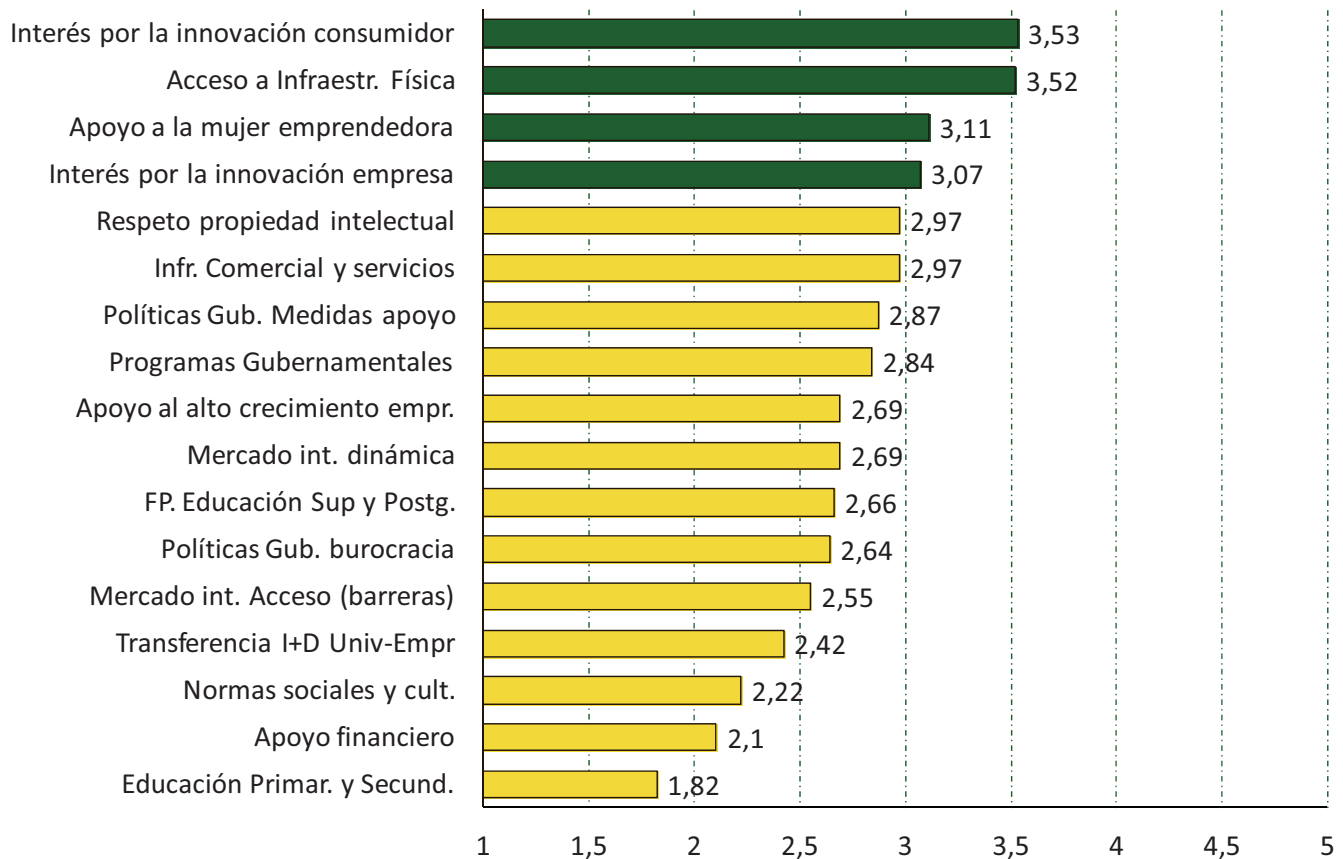
La valoración global de los expertos sobre la situación de las condiciones específicas del entorno que pueden influir en la actividad emprendedora en la región extremeña, nos ofrece una visión general del contexto en el que se crean las empresas. Así, el siguiente gráfico nos muestra esta visión general. En él vemos que las condiciones específicas del entorno que superan el valor medio de tres son cuatro: el interés por la innovación por parte de los consumidores y las empresas, el acceso a la infraestructura física y el apoyo a la mujer emprendedora.

En cambio, aquellos factores del entorno que no han superado el valor medio son trece: el respeto a la propiedad intelectual, la infraestructura comercial y de servicios, el énfasis que se hace en las políticas gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas, los programas gubernamentales, el apoyo al

crecimiento de empresas, la dinámica del mercado interior y sus barreras, la educación en todos sus niveles, la burocracia e impuestos de las políticas gubernamentales, la transferencia tecnológica de I+D, la incidencia de las normas sociales y culturales y el apoyo financiero a las nuevas empresas.

En 2011 se mantienen solo cuatro condiciones del entorno con valores positivos, cinco menos que en el año anterior.

GRÁFICO 42. Valoración media por los expertos de las condiciones específicas del entorno en Extremadura.



La tabla 19 nos ofrece los valores de las condiciones específicas del entorno en los últimos dos años y las variaciones producidas en el último año. Durante el año anterior, sólo una condición de entorno ha mejorado su media, catorce la han empeorado y dos la han mantenido estables.

De las nueve condiciones que en 2010 tenían valores positivos, todas empeoran, pero cinco de ellas han pasado a tener valores negativos: el coste, calidad y acceso a la infraestructura comercial, la protección a derechos de propiedad intelectual, las medidas de apoyo de las políticas gubernamentales, el apoyo y medidas de los programas gubernamentales y el apoyo al crecimiento empresarial. Sólo mejora la apertura del mercado interno en cuanto a su capacidad de reacción (2,5 vs. 2,69), y permanecen estables, el apoyo financiero global y las políticas gubernamentales en cuanto a trámites y leyes.

Por su parte, de los valores que tenían el año anterior valores negativos, todos han seguido empeorando excepto los mencionados que mejoran o permanecen estables. Así, siguen empeorando su situación la educación y formación en todos sus niveles, las barreras de entrada del mercado interno, la transferencia de tecnología e I+D y las normas sociales y culturales orientadas hacia la creación de empresas.

En cuanto a las condiciones del entorno mejor valoradas por parte de los expertos consultados, son destacables año tras año el acceso a la infraestructura física, el apoyo a las mujeres emprendedoras o el interés por la innovación desde el punto de vista del consumidor. Las políticas y programas gubernamentales que han sido citados valorados habitualmente positivamente, este año han tenido valoraciones negativas. En cambio aparece entre los más valorados el interés por la innovación desde el punto de vista de la empresa.

TABLA 19. Comparación de las valoraciones medias de las condiciones del entorno 2010-2011.

	EXTREMADURA		
	Media 2010*	Media 2011*	Variación 2010/2011
Acceso a infraestructura física	3,82	3,52	Empeora
Interés por la innovación desde el punto de vista del consumidor	3,61	3,53	Empeora
Apoyo a la mujer emprendedora	3,32	3,11	Empeora
Interés por la innovación desde el punto de vista de la empresa	3,24	3,07	Empeora
Infraestructura comercial: coste, calidad, acceso	3,08	2,97	Empeora
Protección a derechos propiedad intelectual	3,06	2,97	Empeora
Políticas gubernamentales. Medidas de apoyo	3,24	2,87	Empeora
Programas gubernamentales: Apoyo, medidas	3,42	2,84	Empeora
Apoyo al crecimiento empresarial	3,08	2,69	Empeora
Apertura mercado interno: capacidad de reacción	2,5	2,69	Mejora
Educación y formación: post-secundaria	2,8	2,66	Empeora
Políticas gubernamentales: Trámites, Leyes	2,69	2,64	Estable
Apertura mercado interno: barreras de entrada	2,82	2,55	Empeora
Transferencia tecnológica e I+D	2,99	2,42	Empeora
Normas sociales y culturales: orientadas a creación empresas	2,48	2,22	Empeora
Apoyo financiero Global	2,13	2,1	Estable
Educación y formación: primaria y secundaria	2	1,82	Empeora

* En negrita aparecen las valoraciones que permanecen por encima de 3 en la escala Likert de 1 a 5.

Por el contrario, las condiciones del entorno peor valoradas a lo largo de los últimos años, hacen referencia a la educación y formación emprendedora en primaria y secundaria, las normas sociales y culturales que incentivan la iniciativa emprendedora en la comunidad y el apoyo financiero global al empresario potencial. La capacidad de reacción del mercado interno, que se ha venido señalando entre las peores, ya hemos mencionado que es la única que mejora este año.

Los expertos también han manifestado su opinión sobre los factores que a su juicio están favoreciendo u obstaculizando la actividad emprendedora en la comunidad autónoma, tanto en el ámbito de la creación de empresas como en la generación de nuevos proyectos innovadores en las empresas existentes.

Entre los factores que favorecen esta actividad emprendedora en 2011, los expertos han destacado en primer lugar y por primera vez al clima económico como el factor más determinante. Además, en segundo lugar mencionan a los programas gubernamentales, que han venido ocupando la primera posición en seis de los nueve años de informe. El tercer puesto, con un 25% de respuestas, está compartido este año por cuatro factores: las políticas gubernamentales, la educación y formación, la transferencia tecnológica y el apoyo financiero. Por el contrario, los factores menos favorecedores, son los que hacen referencia al estado del mercado laboral, la composición percibida de la población y la infraestructura comercial y profesional.

Entre los factores que más dificultan la actividad emprendedora en Extremadura, el ranking de clasificación en sus primeros lugares se mantiene de forma similar al de los últimos años, aunque variando algo en sus puestos. Este año repite en primer lugar por tercer año consecutivo y un con 70,60% de las respuestas, el apoyo financiero a las nuevas empresas, que venía ocupando segundos o terceros lugares antes de la crisis económica. De forma paralela, el clima económico, que hasta 2007 se situaba entre los factores que menos obstaculizaban la actividad emprendedora, en los últimos tres años, debido a la situación económica mundial, ha cobrado mucha relevancia. Además, los expertos siguen citando a las normas sociales y culturales o a las políticas gubernamentales entre el grupo de factores que más dificultan la iniciativa empresarial en la comunidad. El contexto político, social e institucional, la capacidad emprendedora o la educación y formación son otro grupo de respuestas que tienen porcentajes significativos.

Los factores que menos parecen obstaculizar la creación empresarial también tienden a repetirse. Así sucede con la transferencia de I+D o la infraestructura comercial y profesional. En cambio, aparecen otros

factores que son considerados obstáculos y que antes se situaban en una situación intermedia. Es el caso del acceso a la infraestructura física o la composición percibida de la población.

TABLA 20. Clasificación de los factores que favorecen la creación de empresas en Extremadura.

	% de Tabla	RANKINGS EXTREMADURA								
		2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
Clima económico	46,88%	1	3	7	7	4	3	7	4	4
Programas gubernamentales	34,38%	2	1	1	2	2	1	1	1	1
Políticas gubernamentales	25%	3	2	9	1	3	2	2	2	3
Educación y formación	25%	3	4	2	5	10	5	4	5	6
Transferencia de I+D	25%	3	5	8	11	9	10	12	9	11
Apoyo financiero	25%	3	6	4	6	11	4	5	6	2
Capacidad emprendedora	19%	7	14	10	8	5	9	9	12	14
Normas sociales y culturales	12,50%	8	8	5	3	8	6	11	8	5
Apertura de mercados, barreras	12,50%	9	12	3	9	12	12	3	3	9
Contexto político, social e institucional	6,25%	10	11	11	12	6	7	8	10	13
Acceso a infraestructura física	3,13%	11	7	6	4	1	8	6	7	7
Infraestructura comercial y profesional	0,0%	12	9	12	13	13	13	10	11	10
Composición percibida de población	0,0%	12	10	13	10	7	14	14	14	8
Estado del mercado laboral	0,0%	12	13	14	14	14	11	13	13	12

TABLA 21. Clasificación de los factores que obstaculizan la creación de empresas en Extremadura.

	% de Tabla	RANKINGS EXTREMADURA								
		2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
Apoyo financiero	70,60%	1	1	1	3	3	3	2	2	2
Normas sociales y culturales	38,24%	2	3	4	1	1	1	1	1	1
Clima económico	35,29%	3	2	3	5	13	13	10	10	14
Políticas gubernamentales	32,40%	4	4	2	2	2	2	3	3	3
Contexto político, social, instituc.	23,50%	5	13	7	11	5	8	7	11	10
Capacidad emprendedora	20,60%	6	5	11	9	10	7	11	6	9
Educación y formación	17,60%	7	6	5	8	9	6	6	4	5
Programas gubernamentales	14,70%	8	11	6	10	6	9	5	5	6
Estado del mercado laboral	5,90%	9	7	13	13	12	12	14	14	8
Apertura de mercados, barreras	5,90%	10	10	9	4	8	5	8	8	7
Composición percibida población	2,90%	11	8	10	7	7	10	12	12	13
Acceso a infraestructura física	2,90%	12	9	8	6	4	4	4	4	4
Infraestructura comercial y profes.	0,00%	13	12	14	14	14	14	13	13	12
Transferencia de I+D	0,00%	14	14	12	12	11	11	9	9	11

En cuanto a las recomendaciones para incrementar la actividad emprendedora que sugieren los expertos, los cinco primeros lugares no han sufrido ningún cambio en los últimos cuatro años. Sólo se han alternado las posiciones. Así, este año se incide en la necesidad de mejorar la educación y formación emprendedora, el apoyo financiero a los nuevos empresarios, establecer políticas y programas gubernamentales que incentiven la actividad emprendedora o la mejora de la cultura empresarial de la población y sus normas informales para influir en la actividad emprendedora.

Así mismo, parece importante seguir mejorando el contexto político, social e institucional, fomentando la capacidad emprendedora de la sociedad, procurando la transferencia tecnológica de las universidades y centros de investigación a las empresas de nueva creación, mejorando el estado del mercado laboral, o que se eliminen barreras a las nuevas empresas en el mercado.

TABLA 22. Comparación de las recomendaciones para mejorar la creación de empresas en Extremadura.

	% de Tabla	RANKINGS EXTREMADURA								
		2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
Educación y formación	58,80%	1	3	1	2	2	1	2	1	1
Apoyo financiero	55,90%	2	2	2	1	5	4	7	5	6
Políticas gubernamentales	44,10%	3	1	3	3	1	2	1	2	2
Programas gubernamentales	35,30%	4	5	5	5	3	3	4	3	3
Normas sociales y culturales	29,40%	5	4	4	4	9	5	3	6	5
Contexto político, social e institucional	20,60%	6	11	10	9	4	7	13	13	8
Capacidad emprendedora	8,80%	7	7	7	12	8	10	10	10	11
Transferencia de I+D	5,90%	8	10	6	8	6	6	8	8	7
Estado del mercado laboral	2,90%	9	14	13	14	13	11	12	12	14
Apertura de mercados, barreras	2,90%	10	6	14	7	11	12	6	9	9
Composición percibida de la población	0%	11	13	11	13	12	13	11	11	13
Clima económico	0%	12	12	12	11	14	14	14	14	12
Acceso a infraestructura física	0%	13	8	8	6	7	8	5	4	4
Infraestructura comercial y profesional	0%	14	9	9	10	10	9	9	7	10

8.3. Análisis de las condiciones específicas del entorno empresarial

A continuación se analizan cada una de las condiciones específicas del entorno en la comunidad autónoma, profundizando en la situación concreta de cada una de ellas¹⁰.

8.3.1. El apoyo financiero

Como ya venimos comentando ni en España en general, ni en Extremadura en particular, la disponibilidad de recursos financieros (capital, deuda, subvenciones, subsidios,...) para los nuevos empresarios, o incluso para los que tienen empresas que están en crecimiento, ha llegado durante los últimos años a unos niveles mínimos adecuados. Es más, en 2011 la situación aún ha empeorado en cuanto a la financiación que se pueda encontrar mediante la salida a bolsa. Además, siguen sin ser aceptables la disponibilidad existente de capital propio para financiar las nuevas empresas, la oferta de capital riesgo, la existencia de fuentes de financiación ajena o la financiación que pueden ofrecer los inversores privados distintos de los fundadores. Sin embargo, mientras que en Extremadura parecen existir suficientes subvenciones públicas disponibles para llevar a cabo nuevos proyectos empresariales, en el conjunto de España este aspecto también ha disminuido con respecto al año anterior.

8.3.2. Las políticas gubernamentales

Dentro de las políticas gubernamentales en impuestos o regulaciones legales que los gobiernos ponen en marcha para las nuevas empresas, se distinguen en Extremadura un valor por encima del valor central, dos que coinciden con él y cuatro que están por debajo. Esto nos muestra claramente que la perspectiva de los expertos con respecto a esta condición de entorno ha empeorado. El único ítem que se mantiene con valoración positiva es la prioridad que las administraciones locales están concediendo al apoyo de las nuevas empresas y a las que están en crecimiento. Entre las que tienen valoraciones neutras, se encuentra el que el apoyo sobre las nuevas empresas o las establecidas que están en crecimiento sea una prioridad en las acciones del gobierno autónomo o el que los impuestos, tasas y regulaciones gubernamentales sobre estas empresas se apliquen de manera coherente y predecible. En cambio, pierden sus valoraciones positivas el que las políticas del gobierno autónomo favorezcan claramente en licitaciones o aprovisionamientos públicos a las nuevas empresas, o que los impuestos y tasas no constituyan una barrera para la actividad empresarial.

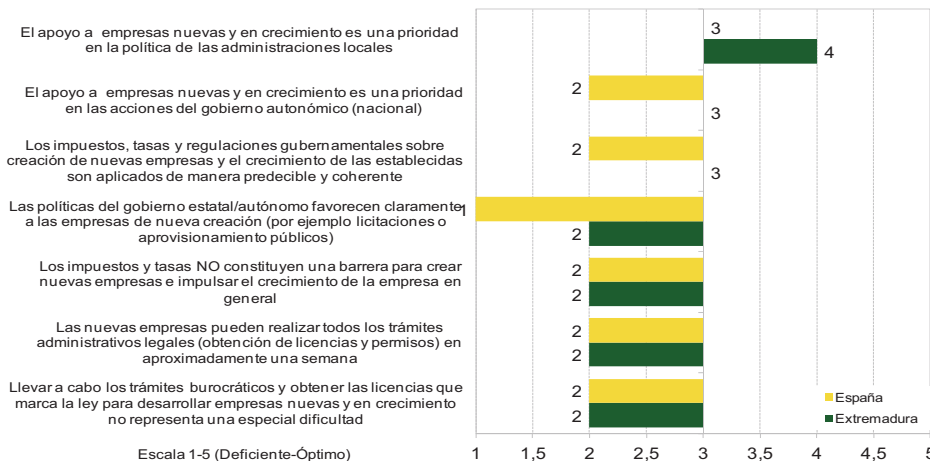
¹⁰ Desde el año 2009, a requerimiento del "International Research Committee" del GEM, se ha cambiado el formato de presentación de estos datos y se ofrecen las medianas en lugar de las medias, pues en rigor, éstas deberían venir acompañadas de las desviaciones típicas. Además, las medianas u otras medidas robustas, son las que, en teoría, deben aplicarse cuando se usan escalas de Likert cortas (3 ó 5 puntos), como es nuestro caso.

GRÁFICO 43. Condiciones Apoyo Financiero, Políticas y Programas Gubernamentales.

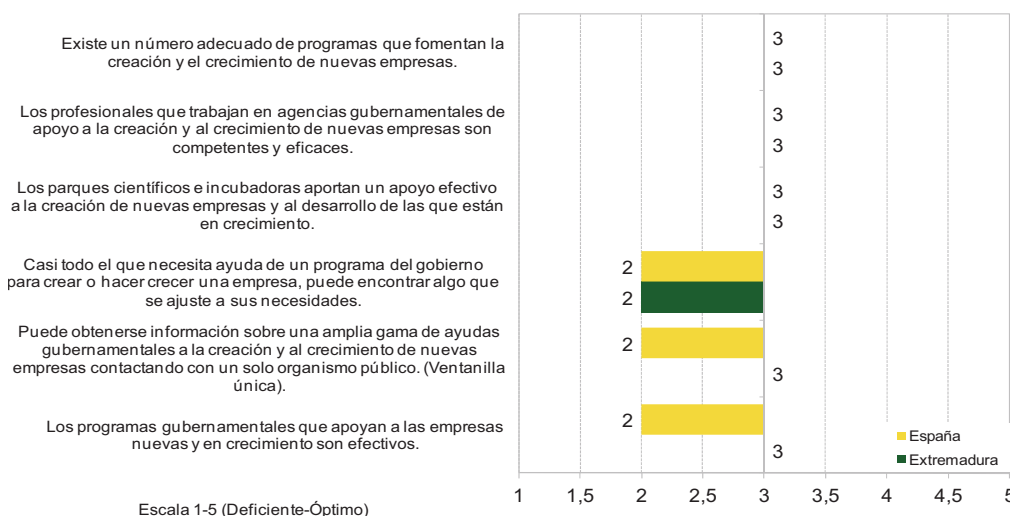
APOYO FINANCIERO



POLÍTICAS GUBERNAMENTALES



PROGRAMAS GUBERNAMENTALES



Además, al igual que en 2010, continúan con sus valoraciones negativas, el que no se dé la posibilidad de realizar todos los trámites administrativos legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana y el que dichos trámites burocráticos y la obtención de las licencias que marca la ley para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento no se puedan efectuar sin una especial dificultad. No parece que la Ley de Impulso al Nacimiento y Consolidación de Empresas (LINCE), publicada a finales de 2010 que trataba de paliar estos aspectos al establecer nuevos criterios y procedimientos para facilitar la puesta en marcha de empresas en la región, haya cambiado esta situación, o al menos la opinión de los expertos sobre ella. Si bien es cierto que desde que se publicó la Ley hasta la recogida de datos de nuestros expertos (mayo y junio de 2011), el tiempo transcurrido quizás ha sido escaso para valorar, conocer y apreciar su aplicación.

8.3.3. Los programas gubernamentales

La existencia de programas gubernamentales que directamente asistan o apoyen la creación y el crecimiento de nuevas empresas en los diferentes ámbitos de gobierno, ya sea nacional, regional, provincial o municipal, ha venido siendo positiva en estos años pasados. Y mejor en Extremadura que en España, en casi todos sus apartados. Pero este año, la situación está muy pareja debido al empeoramiento generalizado en la región en casi todos sus apartados. Así, han perdido su condición bastante positiva y se han quedado con una situación neutra cuatro de los seis apartados valorados: la existencia de un número adecuado de programas a los que se puede acceder a través de una "ventanilla única", la efectividad de los parques científicos e incubadoras y la competencia y eficacia de los profesionales gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas o las que están en crecimiento. Por otro lado, pasa a tener una valoración negativa la variedad existente de los programas para ajustarse a las necesidades de la empresa, pero se mantiene aún en su condición media, la valoración sobre la efectividad de los programas.

8.3.4. Educación y formación emprendedora

Un año más seguimos viendo que, en términos generales, los sistemas educativos y de formación españoles no incorporan en sus programas educativos las herramientas necesarias para formar en creación y dirección de nuevas empresas. Es más, este año las valoraciones han empeorado en algunos de sus ítems, como el que nos valora si en educación primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas. Además, no se enseñan conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado, ni se estimula la creatividad, la autosuficiencia o la iniciativa empresarial. Tampoco los sistemas de formación profesional y formación continua o las universidades o centros de enseñanza superior están proporcionando una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las ya establecidas. Sólo la formación en administración, dirección y gestión de empresas, sostiene una valoración en torno al valor central.

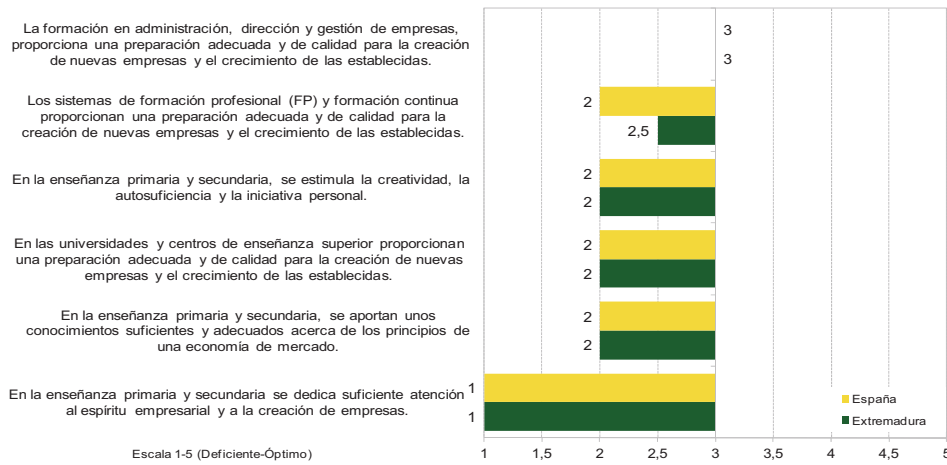
8.3.5. Transferencia tecnológica e I+D

En general, la situación de la transferencia tecnológica e I+D, tanto en Extremadura como en el resto de España, no favorece en gran medida la aparición de nuevas oportunidades de negocios que puedan ser aprovechadas por las nuevas empresas, máxime cuando la situación empeora como este año. Ni siquiera se mantiene por encima del valor central en Extremadura, como sucedía otros años, la posibilidad de que la ciencia y la tecnología permitan la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto. Sólo se mantiene en un nivel medio, al igual que la valoración sobre la igualdad de acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que tienen las nuevas empresas y las que están en crecimiento frente a las ya establecidas. Por otro lado, tres ítems empeoran sus valoraciones. El apoyo para que los ingenieros y científicos puedan convertir sus ideas en empresas, la eficiencia en la transmisión de las nuevas tecnologías y los conocimientos científicos desde la universidad hacia las nuevas empresas y que las subvenciones y ayudas sean suficientes y adecuadas a las empresas jóvenes y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías.

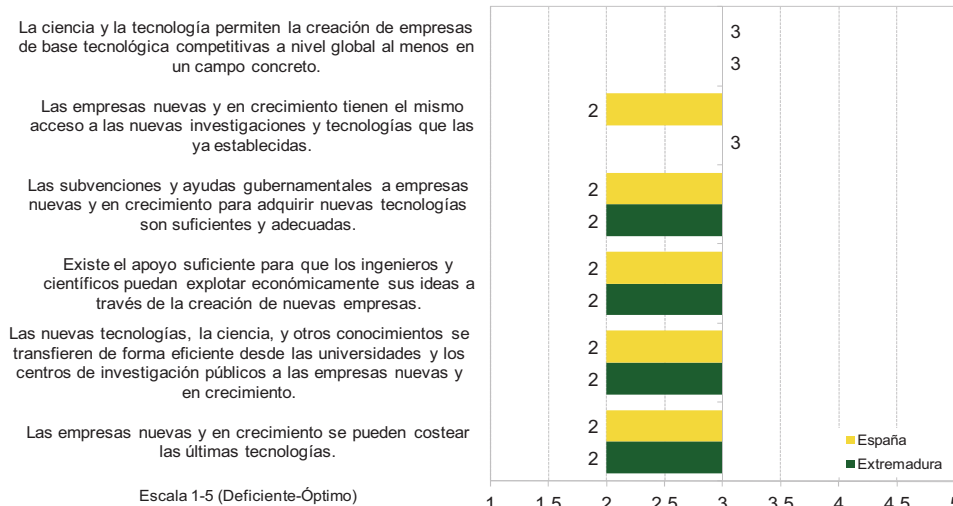
Además, las empresas nuevas y en crecimiento siguen teniendo problemas para costearse la adquisición de las últimas tecnologías.

GRÁFICO 44. Condiciones Educación Emprendedora, Transferencia Tecnológica e Infraestructura Comercial.

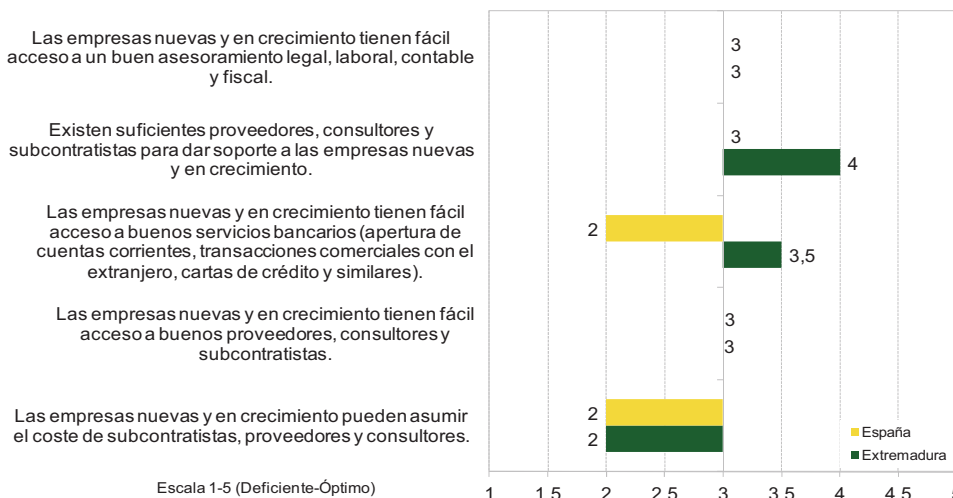
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN EMPRENDEDORA



TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA E I+D



INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL (SERVICIOS A EMPRESAS)



8.3.6. Infraestructura comercial y profesional (servicios a empresas)

La valoración de los expertos sobre la disponibilidad de servicios comerciales, contables y legales para las empresas así como de instituciones de apoyo que faciliten la creación o el desarrollo de negocios, viene teniendo en los últimos años un comportamiento desigual en sus diferentes apartados. Así, podemos decir que existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento, aunque no está tan claro que éstas puedan acceder a los que son buenos profesionales, y sí parece que no pueden asumir los costes generales de contratación. Sin embargo, tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares), aunque no tanto a buenos asesores legales, laborales, contables o fiscales.

8.3.7. Apertura del mercado interno

En cuanto a la apertura del mercado interno extremeño, la situación no ha variado en cuatro de sus ítems. Con una valoración intermedia siguen los que se refieren a la efectividad y el cumplimiento de la legislación antimonopolio y la posibilidad de entrar en nuevos mercados por parte de las empresas jóvenes y en crecimiento sin que sean bloqueadas de forma desleal por las ya establecidas. Con una valoración negativa siguen los referidos a la accesibilidad de las nuevas empresas para acceder a nuevos mercados o para asumir los costes de entrada a los mismos. En cambio, mejora la opinión de que los mercados de bienes y servicios de consumo o para las empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.

8.3.8. Acceso a la infraestructura física por parte de las nuevas empresas

La facilidad de acceso a los recursos físicos existentes, como comunicación, servicios públicos, transporte o tierra, a un precio que no discrimine a las firmas nuevas, pequeñas, o en crecimiento, viene medida por cinco ítems. En 2011, como en años anteriores, todos ellos tienen valoraciones bastante positivas por parte de los expertos, por lo que podemos decir que la estabilidad y el crecimiento son las características propias de esta condición de entorno en los últimos años. Así, se considera bastante favorable para las nuevas empresas o las que están en crecimiento, el que éstas puedan acceder a los servicios básicos de agua, luz, alcantarillado, etc., en menos de un mes a un costo razonable; o el que no sea excesivamente caro el acceso a servicios de telecomunicaciones (teléfono, Internet, etc.), a los que puede accederse aproximadamente en una semana. Además, sigue siendo buena la opinión de los expertos en cuanto a las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) en las que puedan apoyarse las empresas para realizar sus negocios.

8.3.9. Normas sociales y culturales

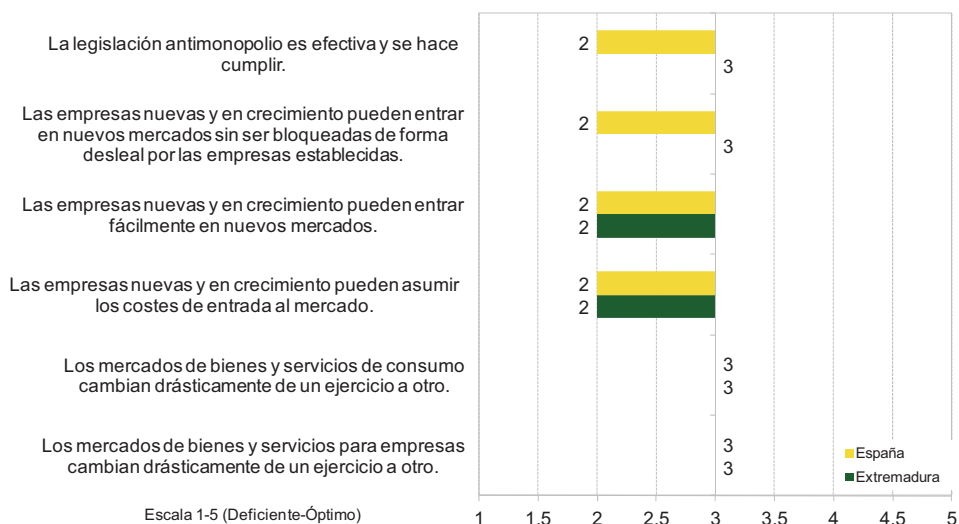
Todos los años las normas sociales y culturales han venido siendo destacadas por los expertos como el principal obstáculo para el desarrollo de la actividad emprendedora en la región, lo que nos revela que la sociedad extremeña desalienta más que incentiva al individuo para que pueda llevar a cabo nuevas iniciativas emprendedoras, que en definitiva mejoren la distribución del ingreso y la riqueza en la comunidad autónoma. En concreto, no lo incentivan en lo que se refiere al estímulo de la creatividad, la innovación, la asunción del riesgo empresarial, la autosuficiencia, la autonomía y la iniciativa personal. Tampoco lo hacen cuando se trata de impulsar al individuo para que sea él y no la comunidad el responsable de gestionar su propia vida, ni la valoración del éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal. En el resto de España la situación es muy similar a la extremeña.

8.3.10. Legislación y derechos de propiedad intelectual

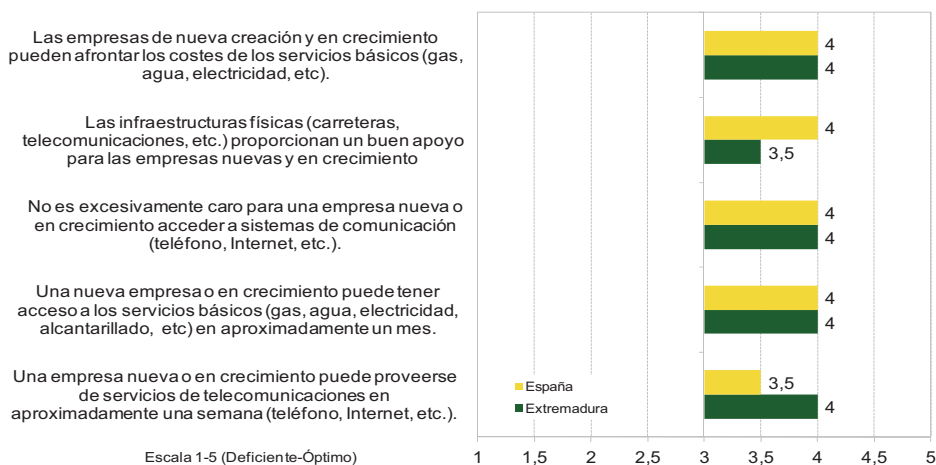
La legislación y derechos de propiedad intelectual en Extremadura se encuentran en una situación más bien aceptable e idéntica a la del año anterior. Así, encontramos valores claramente positivos en cuanto a la aceptación de que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados. Valores más o menos neutros o con valoración intermedia, referente a que los derechos de las nuevas empresas sobre sus patentes y marcas registradas serán respetados, o también, a que la legislación sobre derechos de propiedad intelectual sea muy completa, comprensible y se haga cumplir de una manera eficaz. Por el contrario, encontramos como valor negativo, la creencia de que se está extendiendo la práctica de vender ilegalmente copias piratas de software, vídeos, CDs y productos registrados.

GRÁFICO 45. Condiciones Mercado Interno, Acceso Infraestructura Física y Normas Sociales y Culturales.

APERTURA DEL MERCADO INTERNO



ACCESO A INFRAESTRUCTURA FÍSICA



NORMAS SOCIALES Y CULTURALES

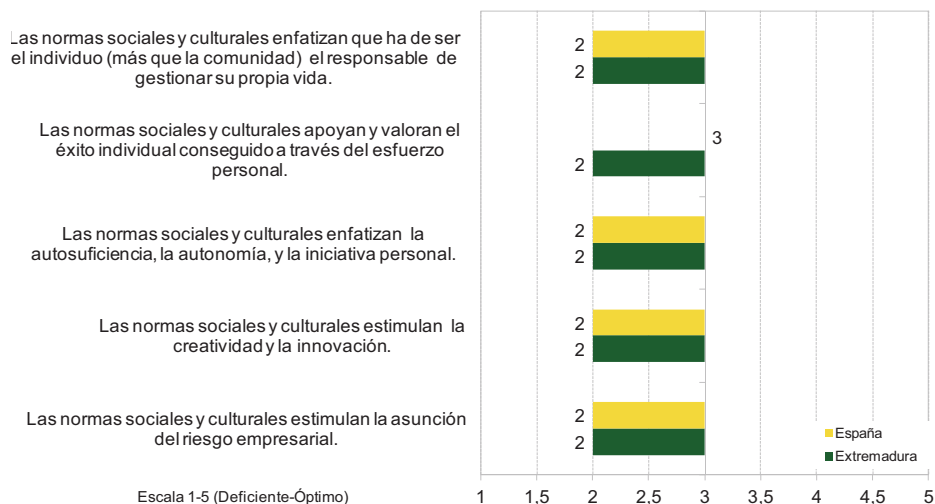
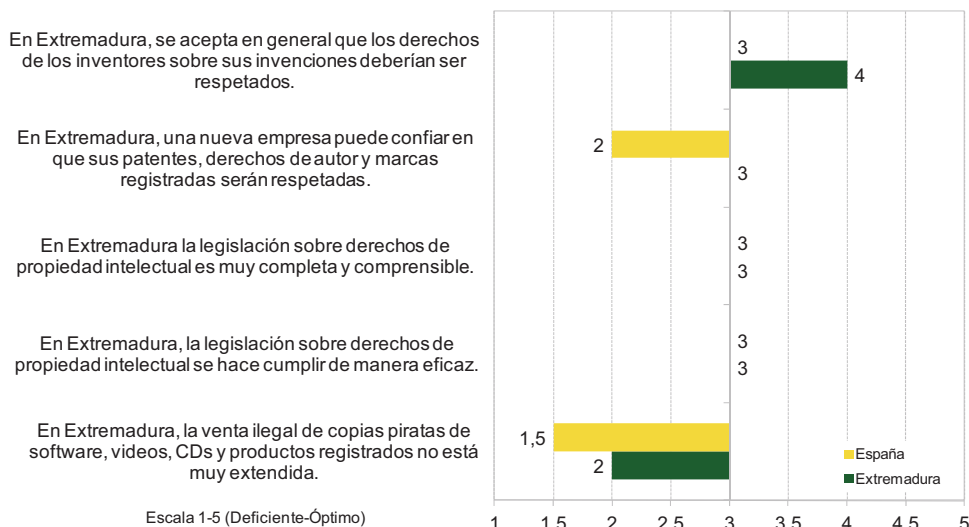
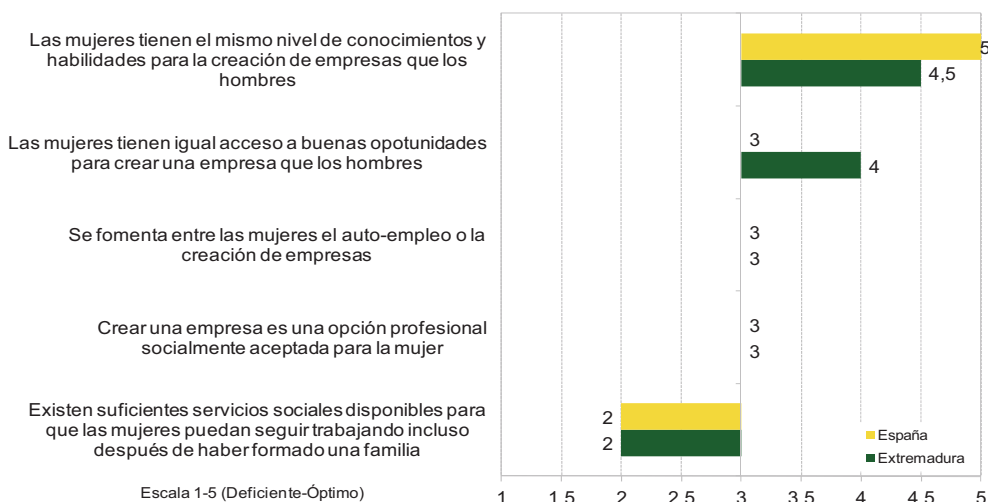


GRÁFICO 46. Condiciones Legislación y Dchos. de Propiedad, Mujer Emprendedora y Alto crecimiento.

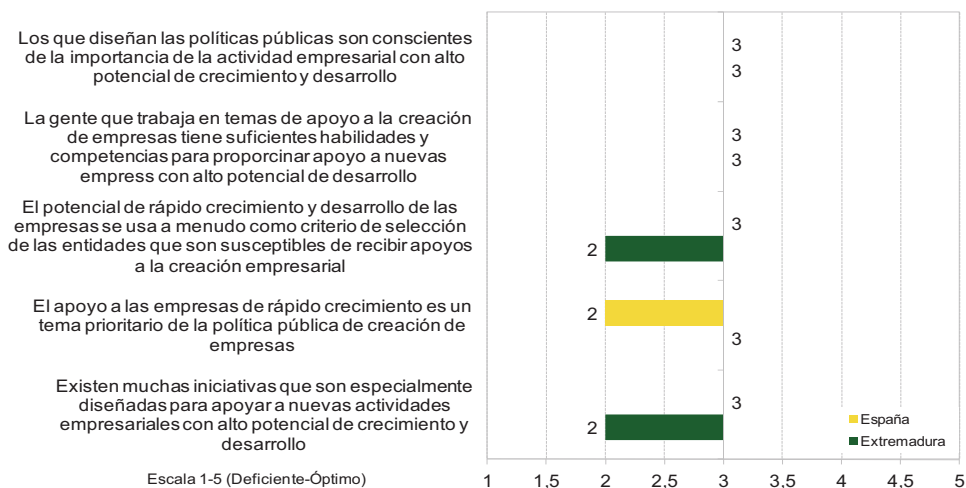
LEGISLACIÓN Y DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL



APOYO A LA MUJER EMPRENDEDORA



CREACIÓN DE EMPRESAS DE ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO



8.3.11. Apoyo a la mujer emprendedora

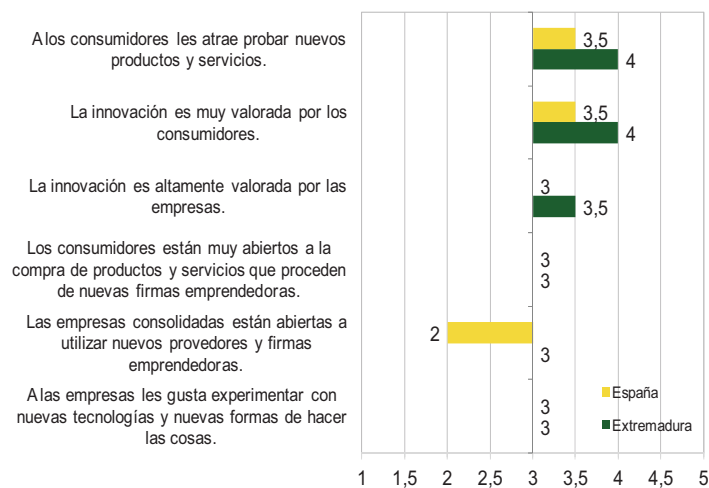
La valoración general de los expertos sobre el apoyo a la mujer emprendedora en Extremadura nos muestra una buena situación, siendo muy similar a la del resto de España y sufriendo muy pocas variaciones con respecto a años pasados. En 2011, se ha mantenido en dos de sus ítems, ha bajado ligeramente en dos de ellos y subido en otro. Así, se sigue considerando que las mujeres tienen los mismos conocimientos y habilidades que los hombres para montar sus empresas y que gozan de las mismas posibilidades que éstos para acceder a buenas oportunidades que las lleven a crear sus propios negocios. Además, se fomenta el autoempleo femenino o la creación de sus propias empresas, siendo esta opción profesional cada vez más aceptada por la sociedad, aunque no existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.

8.3.12. Creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo

La situación de la creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo ha cambiado poco en los últimos años, siendo similar a la de la media española. Si bien este año, como ha sucedido con otras condiciones de entorno, la situación ha empeorado en tres de sus campos, manteniéndose en los otros dos, el que hace referencia a la consideración de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento como un tema prioritario de la política pública de creación de empresas y el que se refiere a que para llevar a cabo esto se debe contar con los recursos humanos necesarios, teniendo profesionales del ámbito de la creación de empresas que tengan las suficientes competencias y habilidades para apoyar a este tipo de empresas. Aunque aún mantiene valores intermedios, empeora la opinión de los expertos sobre la consciencia de los diseñadores regionales de políticas públicas sobre la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo. Y empeoran claramente, el referido a la utilización del alto potencial de crecimiento como criterio de selección de las entidades que son susceptibles de recibir apoyos a la creación empresarial y el que refleja la existencia de más iniciativas que se diseñen especialmente para apoyar a las empresas con alto potencial de crecimiento.

8.3.13. Interés por la Innovación

GRÁFICO 47. Interés por la innovación.



Para esta condición de entorno la variación que se ha dado con respecto al año anterior ha sido mínima, aunque sí se han producido algunos descensos en el ámbito nacional. El interés por la innovación sigue patente, tanto desde el punto de vista de las empresas como del consumidor, ya que ambos la valoran positivamente. Además, a los consumidores les atrae probar nuevos productos y servicios y están abiertos a la compra de éstos si proceden de empresas emprendedoras. En cambio, no parece tan claro que a las empresas consolidadas les guste experimentar con nuevas tecnologías y nuevas formas de hacer las cosas, o estén muy dispuestas a utilizar nuevos proveedores y firmas emprendedoras, especialmente en el conjunto de España.

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1. Conclusiones

Si en los dos últimos años ya pudimos observar en el informe GEM el impacto de la intensidad de la recesión económica en la actividad emprendedora, este año, los datos obtenidos nos muestran un alza en los índices emprendedores tanto en Europa como en España, lo cual no supone, al menos para el caso español, que la actividad emprendedora haya entrado en una tendencia de clara recuperación de las tasas que corresponden a un país como el nuestro.

La actividad emprendedora en los 55 países que han participado en el Proyecto GEM este año, ha decrecido durante 2011 un 6,76%. Europa en cambio, ha tenido tasas de actividad emprendedora un 12,54% más altas que las de hace un año, mientras que en España las tasas han crecido un 34,8%, cambiando la tendencia de los últimos tres años, lo que no indica que la actividad emprendedora vaya a recuperar una senda de crecimiento que nos lleve a niveles del 7% u 8%, como corresponde a un país como el nuestro.

Por su parte, Extremadura que ha tenido en el periodo anterior a la crisis económica tasas estables y superiores a las de la media europea y española, y que desde 2009 ha sufrido un fuerte descenso, este año 2011 ha visto crecer sus índices de actividad emprendedora de forma importante. Así, la tasa extremeña ha pasado del 2,59% al 6,06%, lo que ha supuesto un incremento prácticamente del 134% sobre el año anterior. Esto ha hecho mejorar sus posiciones en el entorno nacional (6ª vs. 17ª), entre el conjunto de los países GEM (46ª vs. 58ª), en Europa (18ª vs. 24ª) y entre los países de la OCDE (19ª vs. 22ª).

El aumento de las iniciativas empresariales en la región se ha debido tanto a la mayor participación en la TEA de las empresas nacientes como de las nuevas. Si bien, las primeras tienen un mayor peso que las segundas (3,26% vs. 2,8%), aunque las nacientes se han duplicado en 2011, las nuevas casi se han triplicado. Este aumento de la tasa de actividad emprendedora ha supuesto que se lleven a cabo aproximadamente unas 23.500 iniciativas más y que se impliquen casi un 120% más de empresarios en ellas. La subida de la TEA se ha debido a que se han creado más empresas por oportunidad (un 165,4% más), por necesidad (un 73,44% más) y por otros motivos (un 25% más), tanto en zonas urbanas como rurales (136% vs. 117,9%) en la provincia de Badajoz (154,6%) como en la de Cáceres (128,6%) y en todas las áreas, excepto en la de Barros, en la que el decrecimiento de la necesidad ha hecho caer su TEA un 20,5%. Por su parte, en la provincia de Cáceres destaca el crecimiento de la necesidad tanto en el área de Cáceres como en la zona Norte, que ha alcanzado la mayor tasa por necesidad (3,8%) desde que se hace el informe GEM en Extremadura. En la de Badajoz, es resaltable el crecimiento de la zona Sur y las bajadas de las tasas por necesidad en las Vegas del Guadiana y el área de Barros.

El emprendimiento femenino ha crecido de forma importante, de tal manera que han participado en la actividad emprendedora con iguales porcentajes que los hombres. Hombres que han creado más empresas por oportunidad y menos por necesidad, frente a las mujeres que lo han hecho tanto por oportunidad como por necesidad, aunque en este caso han tenido unas tasas 1,02 puntos mayores que las de los hombres.

El incremento de la actividad emprendedora también se refleja en las expectativas sobre las oportunidades para crear empresas que percibe la población regional. A pesar del deterioro de la situación económica, con respecto al año anterior, en 2011, los datos obtenidos nos muestran que ha crecido prácticamente un punto la percepción de buenas oportunidades de negocio por parte de la sociedad extremeña, presentando un valor que está situado en la media de todas las comunidades (13,74%). No obstante, la tendencia regional viene siendo negativa desde el año 2003, descendiendo un 71,86% (48,84% vs. 12,72%) las expectativas en estos años. También la tendencia nacional tiene este mismo signo, ya que ha acumulado una caída muy importante en la percepción de buenas oportunidades desde 2001, aunque acumule su mayor descenso desde el 2004 hasta ahora; lo que nos hace no ser optimistas con este pequeño incremento. Si bien es cierto, que las expectativas pueden cambiar en un corto periodo de tiempo en cuanto se restablezca la confianza y el clima económico a nivel nacional e internacional.

Por otra parte, la opinión dada por los expertos sobre la percepción de oportunidades de negocio en Extremadura, aunque no es tan negativa como la de la población, ha vuelto a descender con respecto a los valores del año anterior, quedándose por debajo del valor neutro. Este año, sus percepciones han

empeorado un 10,23%, pero aún siguen pensando que existen más oportunidades buenas que gente preparada para explotarlas, si bien no piensan que éstas hayan aumentado considerablemente en los últimos años, ni que sea fácil explotarlas o que existan muchas y buenas oportunidades para crear empresas de rápido crecimiento.

A pesar de esto, cuando opinan sobre los factores que influyen en las habilidades y conocimientos que posee la población para emprender un negocio, aunque su valoración general sigue siendo negativa, ha mejorado su opinión acerca de que la mayoría de la gente piensa que crear una empresa de rápido crecimiento es fácil o que tiene experiencia en la creación de empresas y capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocios. Sin embargo, disminuye la apreciación de que hay mucha gente capacitada para dirigir una pequeña empresa, y se mantiene estable la valoración sobre la capacidad de la gente de organizar los recursos para crear una pequeña empresa. No obstante, el 63,4% de la población extremeña sigue considerando la opción de ser empresario como una buena elección profesional y el 73% valora el status social que proporciona el éxito empresarial, aunque al 56,8% el miedo al fracaso le represente un freno para emprender.

A pesar de que la situación macroeconómica no ofrezca buenas expectativas, de que las altas tasas de paro hayan impulsado muchas iniciativas, sobre todo por necesidad con el fin de conseguir alternativas de subsistencia, de que muchas de estas actividades nacientes no vayan a ser de calidad o vayan a tener la suficiente profundidad para incidir en el desarrollo económico, la competitividad o el empleo, también se han producido un 78% de iniciativas por oportunidad que han buscado una nueva vía en el mercado para hacer negocios y competir, lo que nos hace pensar que estas empresas puedan consolidarse en un futuro cercano y tener su impacto en la economía. Cierta optimismo también se observa si miramos con perspectiva la actividad emprendedora durante los últimos nueve años, ya que se ha mantenido bastante estable con una tasa media del 6,35%, lo que supone un valor aceptable, siempre y cuando consideremos que formamos parte de un país desarrollado con un nivel de actividad emprendedora moderado y unos niveles medios de renta per cápita. Además, sigue existiendo la esperanza acerca de la bolsa de empresarios potenciales (8,07% en 2011) que pueden estar esperando su oportunidad para iniciar su empresa. De las 41.425 iniciativas emprendedoras de este año, más de la mitad han correspondido a empresas nacientes que aún no llevan más de tres meses funcionando, lo que ha supuesto casi el 54% de la TEA anual.

9.2. Recomendaciones

A la vista de los datos de 2011 y de las series históricas que se han ido obteniendo en estos años el equipo GEM de Extremadura propone una serie de recomendaciones. Recomendaciones que van en la línea de lo que los expertos entrevistados a lo largo de estos años han ido proponiendo para mejorar la situación de la actividad emprendedora en la región.

Educación y formación emprendedora en todos los sistemas reglados y no reglados

La educación representa el futuro. La evolución de las sociedades depende de ella. El tipo de solución a los conflictos y decisiones que se planteen en las sociedades determinará el devenir del mañana. Las decisiones tomadas para resolver los problemas dependen del nivel de educación de los miembros de esa sociedad. Aunque sepamos que la educación por sí misma no va a resolver todas las dificultades que hoy nos inquietan, sin contar con la educación será imposible resolverlos.

En el sistema de mercado en el que hoy vivimos, las empresas y los empresarios representan el núcleo social, por lo que la educación emprendedora va más allá del entorno empresarial, se hace indispensable para nuestro desarrollo futuro, por lo que ha de desarrollarse hoy pensando en el mañana, con una visión y responsabilidad global y a largo plazo.

Un año más, desde el observatorio GEM, destacamos la situación del entorno educativo emprendedor en nuestra comunidad, cuyos resultados, como en el resto de España, insisten en una mala situación. Este año aún más. Los sistemas educativos y de formación españoles no incorporan en sus programas las herramientas necesarias para formar, no ya en creación y dirección de nuevas empresas, sino en actitudes emprendedoras en general. Es más, este año la situación ha empeorado en algunos de sus ítems, como el que valora si en educación primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la

creación de empresas, o como el que hace referencia a si los sistemas de formación profesional y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para el nacimiento y crecimiento de nuevas empresas. Además, en enseñanza primaria y secundaria no se enseñan conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado, ni se estimula la creatividad, la autosuficiencia o la iniciativa personal, que lleve al individuo a ser más emprendedor. Tampoco en las universidades o centros de enseñanza superior se está proporcionando una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las ya establecidas. Sólo la formación en administración, dirección y gestión de empresas, sostiene una valoración en torno al valor central, tanto en España como en Extremadura.

Estos malos resultados en cuanto a formación emprendedora, sobre todo en educación primaria y secundaria, nos exige iniciar un cambio en estos niveles básicos. Para ello es imprescindible estimular el desarrollo del espíritu emprendedor, fomentando, en los niveles más básicos, valores como la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal, y en los niveles secundarios, aportando los conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado. Pero además, una educación emprendedora supone cambiar la actitud pasiva del alumno, modificando situaciones que en general el sistema educativo tiende a ignorar, como el manejo de la comunicación oral y escrita, la adquisición de una cultura lectora y de idiomas, o el que se sepa aprovechar los conocimientos que proporciona el acceso a la red. Es decir, nuestros esquemas de enseñanza y aprendizaje deben cambiar, deben desarrollar el sentido crítico del alumno, su motivación de logro, su independencia y responsabilidad social. El sistema debe favorecer que se aprendan a desarrollar redes para la generación de conocimiento y oportunidades, que se amplíe la capacidad emocional para la toma de decisiones en situaciones de incertidumbre y presión, que se adquiera una disciplina de trabajo propio y aprendizaje continuo, que se desarrolle una vocación profesional analizando las ventajas e inconvenientes del trabajo dependiente e independiente, o que se acostumbre a los estudiantes a ser capaces de generar o transformar en nuevos conocimientos la información obtenida de su medio ambiente empresarial y social.

Esperemos que la Ley de Educación de Extremadura, aprobada en febrero de 2011, y que incluye entre sus objetivos generales el desarrollo de la capacidad creativa y emprendedora del alumno, con artículos que inciden en el desarrollo de esta capacidad emprendedora y en la competencia emocional, pueda dar respuesta a parte de estas necesidades.

En los niveles superiores de enseñanza, como ya venimos comentando reiteradamente, es necesario dotar de recursos relacionados con la actividad emprendedora al sistema. Algunos exigen dotaciones económicas, pero muchos otros no. Cursos, programas de creación y dirección de empresas, asignaturas obligatorias, centros de apoyo al emprendedor universitario, formación para el profesorado, cátedras, etc., serían algunos de ellos.

Todas las actuaciones sobre el sistema educativo formarán personas con concepciones diferentes que irán cambiando la forma de pensar de la sociedad, sus normas sociales y culturales. No olvidemos que la cultura ha venido siendo considerada por los expertos de nuestra región durante seis de los nueve años de realización del Informe GEM, como el principal obstáculo para la actividad emprendedora. En este sentido, como ya hemos mencionado, siguen aumentando los porcentajes de la población extremeña que consideran la carrera de empresario como una buena opción profesional (63,4%) y que valoran el status que consigue el empresario de éxito (73%). Lo cual no deja de ser una buena señal.

Queremos reproducir aquí las palabras de Jim Clifton¹¹, Presidente Ejecutivo y propietario de Gallup, la prestigiosa empresa multinacional de demoscopia, que en una entrevista sobre su reciente libro "The Coming Jobs War" menciona en relación con esto: ...*"si usted quiere describir una civilización, díganme quiénes son su héroes"*. España tiene que convertir en héroes a sus empresarios, que los niños crezcan pensando que quieren ser como ellos. Y no hablamos de grandes magnates sino de personas que hayan creado empleo en su ciudad o en su región... Los empleos no los crean los líderes políticos sino los empresarios. Los gobernantes pueden moldear un entorno en el que sea más fácil crear empleo, pero no se creará si no se implican las universidades y los líderes de las ciudades. Las cifras son muy elocuentes en esto, las

¹¹ Jim Clifton. "El futuro de EEUU, y el de España, pasa por atajar el déficit público y ayudar a las pymes". El Mundo. Sábado 31 de Diciembre de 2011.

inversiones y el empleo se crea en lugares donde se mezcla el empeño de los empresarios, innovadores y líderes locales.

Apoyo financiero

El sector financiero es una parte vital de nuestro sistema económico. Sin su concurso el mercado no funciona. Ni las empresas conseguirán producir bienes u ofrecer sus servicios, ni los consumidores lograrán acceder a ellos. Desde el comienzo de la crisis financiera, el sector financiero se ha retirado en gran parte de su concurso en el mercado, por lo que sus consecuencias se vienen notando desde entonces en el estrangulamiento económico que sufre la sociedad en su conjunto. Tanto en España en general, como en Extremadura en particular, en los últimos años ha empeorado la disponibilidad de apoyo financiero tanto para las empresas como para los consumidores. Para las nuevas empresas o las que están en crecimiento, no existen suficientes fuentes de financiación ni propia ni ajena, ni es aceptable la oferta de capital riesgo, ni mucho menos la salida a bolsa, que ha empeorado en su valoración en el último año. Sin embargo, aunque en Extremadura, al contrario que en el conjunto de España, todavía haya suficientes subvenciones públicas disponibles para llevar a cabo nuevos proyectos empresariales, prácticamente no existen posibilidades financieras para que las nuevas empresas o las que ya están establecidas puedan realizar nuevos proyectos o incluso desenvolver su actividad normalmente.

Ante esta situación, que tiene factores fundamentales de ámbito nacional e internacional, poco puede hacerse en ciertos aspectos desde la esfera regional, máxime cuando ha pasado ya un año desde que se planteó, y aún no se ha afrontado la reestructuración del sistema financiero español, que seguramente traerá mayores consecuencias sobre la estrechez del crédito a empresas y particulares.

Sólo el impulso y la necesidad de los emprendedores han hecho moverse la actividad emprendedora en Extremadura en el primer semestre de 2011, puesto que han financiado su negocio sin fondos ajenos, por término medio casi en un 70% (frente al 57,5% de la media nacional), y un 66% de los emprendedores han aportado el 100% del capital. Esto supone que la inversión privada en negocios ajenos ha sido un hecho positivo, ya que casi se ha triplicado con respecto al año anterior, creciendo casi en un 200% el número de inversores y en un 636% la inversión estimada.

Esto nos lleva a plantearnos que, además de sobre las fuentes tradicionales de financiación a las que acude el empresario, es muy interesante trabajar sobre otras como las ayudas gubernamentales y la inversión informal. Por tanto, se necesita aumentar los medios de financiación crediticia, buscando diferentes opciones, como por ejemplo, los microcréditos. Ya mencionamos el año pasado que ante el deterioro social y económico que está provocando el desempleo, la puesta en marcha de instrumentos de apoyo como los microcréditos pueden ser una opción muy importante, ya que, como menciona Muhammad Yunus (2010), premio nobel de la paz, está demostrado que el microcrédito puede ser una herramienta de atracción muy eficaz para generar empleos autónomos, principalmente entre las mujeres. Además, se hace necesario incrementar, mejorar y ajustar las subvenciones públicas disponibles a las necesidades reales de las empresas y desarrollar una oferta importante de capital riesgo tanto público como privado. En este sentido, esperemos que la línea de crédito de capital riesgo de 30 millones de euros, destinada a impulsar proyectos empresariales de Extremadura Avante no se vea afectada por la política de recortes presupuestarios.

En cuanto a la inversión informal, que como hemos visto una vez más este año, se ha venido revelando como una importante fuente de recursos financieros para el inicio de las nuevas actividades empresariales, es necesario desarrollar la figura del inversor informal profesional (Business Angel), potenciar sus redes y fomentar una cultura más profesionalizada de la inversión en la región.

Políticas y programas públicos de apoyo a la creación, desarrollo y consolidación de empresas

Al analizar las condiciones del entorno en los nueve años de datos GEM en Extremadura, podemos afirmar que las políticas y programas públicos¹² han favorecido más que perjudicado la actividad emprendedora en

¹² Debemos precisar, que cuando hablamos de políticas gubernamentales para favorecer la actividad emprendedora, estamos refiriéndonos a la medida en la que las políticas del gobierno regional reflejadas en los impuestos o regulaciones legales y su aplicación, contribuyen a apoyar a las empresas de nueva creación o a las que están en fase de crecimiento, distinguiendo dos aspectos de estas políticas: el relativo al soporte

este tiempo. Prueba de ello es que tanto las políticas como los programas públicos de apoyo a la creación de empresas han venido ocupando, según la valoración de los expertos extremeños, las primeras posiciones como factores de impulso, mientras que entre los factores que obstaculizan han ocupado posiciones menos relevantes, sobre todo en el caso de los programas públicos de apoyo a la actividad emprendedora.

En este sentido, en cuanto al análisis de las políticas públicas, parece bastante evidente que el apoyo a las nuevas empresas y a las que están en crecimiento constituye una prioridad en las acciones del gobierno regional, así como de las políticas desarrolladas por las administraciones locales, aunque aún sea mejorable el que los impuestos, tasas y regulaciones gubernamentales sobre estas empresas se apliquen de manera coherente y predecible. No obstante, este último año la valoración de las políticas públicas ha empeorado. Y lo ha hecho debido a que las políticas del gobierno autónomo no parecen favorecer claramente en licitaciones o aprovisionamientos públicos a las nuevas empresas o a las que están en crecimiento, y a que los impuestos y tasas siguen constituyendo una barrera para la actividad empresarial. Tampoco parece haberse mejorado el tiempo y la dificultad en la realización de los trámites administrativos legales para la obtención de licencias y permisos a pesar de la Ley de Impulso al Nacimiento y Consolidación de Empresa publicada a finales de 2010, aunque es cierto que cuando nuestros expertos emitieron su opinión apenas llevaba unos meses de aplicación¹³.

Por otro lado, es de esperar que en las valoraciones de los expertos en 2012 ya se puedan captar las acciones que está llevando a cabo la nueva entidad pública Extremadura Avante, creada a primeros de 2011. Su objeto social es el servicio a los empresarios y el resto de agentes económicos que contribuyan al desarrollo económico y social de Extremadura, tratando de atender de forma integral al empresario y trabajando en las áreas de infraestructuras, financiación, innovación, comercialización y formación. Además tiene como prioridad el fomento del “emprendimiento y la innovación”.

En cuanto a los programas públicos, durante estos últimos nueve años han sido considerados como el factor más determinante en el apoyo a las nuevas empresas, ya que durante seis años han sido citados en primer lugar en opinión de los expertos y en los otros tres años en segundo lugar. Esto nos demuestra que, aunque este año hayan bajado casi todos sus ítems, sus valoraciones han venido siendo bastante positivas. Así, a pesar de estos descensos de valoración, aún existe un número adecuado y efectivo de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas, con efectivos parques científicos e incubadoras, con profesionales competentes y eficaces que los atienden y en los que se puede obtener información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y crecimiento de empresas en un solo organismo público (ventanilla única). No obstante, hay que seguir trabajando sobre la variedad de los programas para que se ajusten a las necesidades reales de las empresas extremeñas.

Por tanto, es necesario crear buenos y variados programas, darles estabilidad en el tiempo si funcionan, mantener a los profesionales que los atienden, y mejorarlos, sobre todo en el ámbito universitario, en el que como vimos el año pasado y éste, se está produciendo un incremento del número de empresas creadas por titulados universitarios. La mayor formación de los nuevos empresarios puede generar iniciativas con mayor alcance, calidad y grado de innovación, incluso, aunque sean impulsadas por la necesidad. No hay que olvidar que otros “yacimientos de empresarios” los encontramos según la literatura entre los directivos de empresas y los hijos/as de empresarios (Veciana, 2005), por lo que los programas deberían tener en cuenta que este “público objetivo” es más propenso a constituir empresas y a hacer que éstas sobrevivan más en el tiempo.

Uno de los problemas observados durante estos años de estudio de las políticas y programas de creación y desarrollo de empresas es la falta de coordinación y las duplicidades que se producen en el desarrollo de éstas. Para evitarlo y darle una mayor coherencia al diseño y la gestión, hemos venido mencionando en diversas ocasiones que sería adecuado establecer un *Plan Estratégico para la Creación y Desarrollo de Empresas* en el que se recogieran las necesidades reales del empresariado extremeño, que está compuesto

y énfasis que se hace en las medidas de apoyo a las nuevas empresas y el relativo a las normativas, facilidades o velocidad para su puesta en marcha.

¹³ Recordemos que según el prestigioso observatorio Doing Busines, España ha venido descendiendo en el ranking sobre la facilidad para hacer negocios prácticamente desde 2004. Si bien, este último año nos sitúa en la posición 44 de 183 economías en cuanto a la facilidad de realizar negocios, con una media de 10 procedimientos y 28 días frente a los 5 procedimientos y 13 días que arroja como media la OCDE, lo que nos indica que en España, aunque se ha avanzado en la simplificación de la tramitación de puesta en marcha de iniciativas empresariales en este último año; todavía no se ha logrado un estándar como el de la media de los países de la OCDE.

en su inmensa mayoría por Pymes, y en el que se prestase especial atención a las empresas de alto poder de crecimiento y de base tecnológica, grandes impulsoras del crecimiento de las economías desarrolladas. En este sentido, la situación de la creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo ha cambiado poco en los últimos años en la región, siendo similar a la de la media española. Si bien este año, también ha empeorado en varios de sus ítems. Así, ya no parece tenerse la percepción de que es un tema tan prioritario de la política pública, quizás porque ha disminuido entre los diseñadores de éstas la consciencia de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo, o la existencia de iniciativas especialmente diseñadas para apoyar este tipo de empresas. No obstante, se sigue contando con los recursos humanos necesarios para llevarlas a cabo, ya que los profesionales del ámbito de la creación de empresas tienen las suficientes competencias y habilidades para proporcionar el apoyo necesario a este tipo de empresas. También parece haber disminuido la percepción de que se utiliza el alto potencial de crecimiento como criterio de selección de las entidades que pueden recibir apoyos para el inicio o desarrollo de la actividad empresarial.

Ya mencionamos el año anterior que la Estrategia para el Emprendimiento en Extremadura, que se reflejó también en el Pacto Social y Político, podía vertebrar estas ideas. Esperemos que la Estrategia 3E del nuevo ejecutivo extremeño refuerce también estos aspectos.

Contexto político, social e institucional

Este año, queremos mencionar este aspecto pues el 20,60% de los expertos consultados lo ha destacado como una recomendación importante para la mejora de la actividad emprendedora en Extremadura. Como es sabido, el entorno social, político y económico afecta al desarrollo económico de los países y regiones condicionando las decisiones y acciones que los diversos agentes sociales, entre los que se encuentran los empresarios, toman en base a la estructura institucional¹⁴ de incentivos y oportunidades creada por la sociedad. Esta estructura institucional está formada por el conjunto de normas y reglas que delimitan el comportamiento humano y dirigen el marco de relaciones que se producen en la sociedad. Normas que pueden ser formales y escritas (constituciones, leyes, reglamentos, derechos de propiedad, etc.) o informales y no explícitas (valores sociales, culturales, ideas, creencias, actitudes, normas de conducta, etc.).

Este conjunto de reglas configura lo que se ha denominado “matriz institucional” (North, 1990, 2005) y determina las diferentes oportunidades e incentivos que pueden ser aprovechadas por los individuos, las empresas o diversas organizaciones en función de sus objetivos. Según su propósito estas empresas, organizaciones o individuos demandarán y adquirirán las habilidades y conocimientos que fortalezcan y garanticen su aparición y/o supervivencia en el mercado. Por tanto, el entorno institucional o la estructura de normas formales o informales, está estableciendo el modo en que evoluciona el conjunto de conocimientos e innovación de una sociedad, el uso que se les da, y en definitiva, su crecimiento económico a largo plazo. Por tanto, misión de los gobiernos de toda índole es mejorar en conjunto las “reglas de juego” que conforman el contexto político, social e institucional para que se puedan dar las condiciones necesarias para que los empresarios puedan crear empleo, innovación y desarrollo económico.

¹⁴ La estructura institucional se configura en base al concepto de “institución”, entendiéndolo éste de una manera muy amplia, ya que hace referencia a las restricciones concebidas e impuestas por los seres humanos para favorecer la interacción entre ellos, es decir, las instituciones constituyen las “reglas de juego” de una sociedad y por tanto, la estructura o marco institucional constituye el conjunto de normas formales o informales de esa sociedad (North, 1990, 2005).

10. RECOMENDACIONES DERIVADAS DEL INFORME GEM ESPAÑA PARA LA LEY DE EMPRENDIMIENTO

Dada la iniciativa del Gobierno Central de España para modificar el marco legal en el que se desenvuelven los emprendedores, y la petición que se cursó a la Dirección del Proyecto GEM España en el mes de febrero de 2012, de elaborar y enviar a la Comisión que elabora la Ley del Emprendimiento unas recomendaciones derivadas del Informe GEM, se adjuntan las mismas, pues pensamos que estamos ante una oportunidad histórica de mejorar sensiblemente el marco de actuación de los motores de generación de riqueza, de empleo y de innovación, que son las personas emprendedoras.

RECOMENDACIONES DEL PROYECTO GEM ESPAÑA PARA LA LEY DE EMPRENDIMIENTO

1. Resumen de recomendaciones. Visión del problema y de sus soluciones

Tras doce años proporcionando información sobre la actividad emprendedora española, el observatorio GEM España ha identificado un conjunto de rasgos acerca de la misma que constituyen los puntos críticos a mejorar a corto y medio plazo.

En primer lugar, destaca la dimensión de las iniciativas emprendedoras, que actualmente comprende alrededor de un 70% de actividades que se ponen en marcha en solitario y que sólo proporcionan empleo al emprendedor.

En segundo lugar, se advierte una falta de diversificación, de forma que, habitualmente, más de la mitad del emprendimiento se concentra en el sector orientado al consumo (comercio, servicios personales, restauración y similares), siendo escasa la contribución al sector extractivo o primario y moderada la que se hace a los sectores transformador o industrial y de servicios a otras empresas. La participación en sectores tecnológicos intensivos es muy baja.

En tercer lugar, la actividad emprendedora se caracteriza por una escasa presencia de iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio (16,3% del total en el 2011), que se refleja en su menor competitividad.

En cuarto lugar, relacionado con lo anterior, la actividad emprendedora utiliza en escasa proporción tecnologías de última generación, participa muy discretamente en la internacionalización y tiene escasa expectativas de crecimiento.

Para aspirar a un emprendimiento de calidad, diversificado, innovador, más ambicioso en cuanto a posibilidades de creación de empleo y de cuota de mercado, en España es necesario mejorar diversos puntos, muchos de los cuales dependen de la formación. Así, en primer lugar, como medida a largo plazo, es necesario que la formación emprendedora se implante desde la etapa escolar a gran escala. Disponemos de recursos valiosos, experimentados e internacionalmente reconocidos como Valnalón Educa, que permiten abordar materias de emprendimiento desde la etapa escolar. Si no se atrae a la población hacia el emprendimiento de calidad desde edades muy tempranas, no se mejorará la visión de esta alternativa profesional y los niños y adolescentes seguirán creciendo bajo la idea de que cuando sean mayores deben aspirar a convertirse en funcionarios o empleados de grandes empresas, que es la mentalidad que todavía impera entre nuestros jóvenes. La crisis y la falta de empleo juvenil están modificando esa pauta de comportamiento, pero por necesidad, no por cultura, y sin muchos de los conocimientos y valores emprendedores que deberían tener los jóvenes para emprender con éxito.

Más a corto plazo, es crítico incorporar mecanismos de detección de oportunidades, uno de los aspectos en que nuestro emprendimiento potencial está, culturalmente, menos avanzado y uno de los que conduce a la caracterización antes resumida. Básicamente, todo proyecto de creación de una nueva empresa nace en torno a una idea, ya sea acerca de un producto o servicio nuevo o de una forma nueva de elaborar productos o servicios existentes. Aparte de la invención, la mayoría de las ideas surgen o pueden surgir de la observación atenta de los cambios y de las nuevas necesidades que se producen en la economía y en la sociedad que nos rodea. En España, esta cultura es precaria y se puede mejorar con acciones formativas, con inclusión de información al respecto en todas las webs en que se proporciona asesoramiento al emprendedor y, finalmente, a partir de la realización de estudios de ámbito regional en que se analicen recursos humanos y materiales y su relación con el desarrollo de oportunidades. Respecto de este apartado, es importante destacar que se pierde mucho potencial emprendedor, o que se deriva hacia emprendimientos de baja calidad, por falta de entrenamiento en este ámbito.

Independientemente de estas recomendaciones para el largo y medio plazo, en el plano actual, destaca la necesidad de mejora de todos los aspectos relacionados con la regulación, la tramitación y la financiación. Durante los doce años de observación, tanto los emprendedores como los expertos que entrevista GEM, han destacado la necesidad de que los autónomos y los empresarios dispongan de una regulación acorde con sus necesidades. Ésta varía en función de la dimensión de las iniciativas y del sector, de forma que el autónomo aspira a una mayor y mejor cobertura en temas de salud y cese de actividad, mientras que las actividades con empleados aspiran a fórmulas de contratación más flexibles en función de los puestos a cubrir y el tipo de trabajo a desarrollar. Muchos empresarios explican que tienen necesidades específicas en períodos punta de trabajo, siendo difícil articular contrataciones temporales o parciales. Otros, habitualmente micro-empresarios, señalan que no pueden hacer frente a las cargas de la seguridad social o fiscales, a pesar de que podrían ofrecer trabajo, e incluso algunos, explican que podrían combinar su trabajo con personas que se acogiesen al régimen de autónomos. Los tipos de fórmulas son muy numerosos y, posiblemente, se avanzaría en el ajuste de la regulación si se hiciese un estudio acerca de las mismas, ya que, una de las quejas más frecuentes es la de que “la regulación no se adapta a mi caso y a las necesidades de mi negocio”.

La tramitación de nuevos negocios se ha agilizado, sin duda, desde la implantación del observatorio en España. Sin embargo, a raíz de la crisis, es un tema que vuelve a estar candente. Así, tanto desde el punto de vista de los autónomos como de muchos micro-emprendedores se considera que el número de trámites y la complejidad para cumplimentar los documentos siguen siendo excesivos. Asimismo, se están dando muchos más casos de emprendimiento aprovechando el subsidio de paro en que se advierte que el tiempo necesario para llevar a cabo las acciones asociadas es dilatado. Una de las recomendaciones a hacer en este escenario es el de mejorar la comprensión de los documentos y aumentar los mecanismos de asesoramiento para su cumplimentación. Asimismo, mejorar el coste de tramitación se advierte como crítico debido a que muchas iniciativas no se dan de alta por la cuantía del mismo, o por la falta de plazos para ingresarlo. Algunos que quieren comenzar como autónomos indican que si pudiesen asumir ese coste de forma escalonada y en función de los ingresos que pudiesen tener, se darían de alta, pero que no pueden comenzar una actividad en la que el propio coste de puesta en marcha les supera. Finalmente, en un estudio realizado hace unos cuatro años por la Agencia Estatal de Evaluación de la Calidad en el que participaron numerosos especialistas y en el que se contó con un técnico GEM, se llegó a la conclusión de que el “cuello de botella” más importante en cuanto a la tramitación era la acumulación de expedientes en Ayuntamientos, donde hay poco personal dedicado a su gestión. Dimensionar bien el personal para atender la gestión es otro punto que se puede mejorar.

El acceso a financiación es el obstáculo más relevante para la actividad emprendedora en estos momentos. La inversión informal ha venido apoyando el emprendimiento a lo largo de la crisis, pero se trata de una inversión de subsistencia en la mayoría de casos y no de una inversión ambiciosa que apoye negocios con expectativas de crecimiento y generación de empleo. El montante medio aportado está situado en estos momentos en 7.000€, por lo que está sirviendo para puesta en marcha de negocios micro o para ayudar en el día a día de otros similares. Actualmente no es posible para el emprendedor medio acceder a crédito bancario o a líneas de crédito públicas en la misma medida en que lo era antes de la crisis. Mejorar en este apartado es un tema bilateral: búsqueda de nuevas fórmulas de bajo riesgo para

ambas partes y mejora del diseño de las iniciativas a poner en marcha, con estudios de mercado, planes de negocio y viabilidad que le den solidez. De nuevo, la cultura emprendedora y la formación surgen como elementos críticos para aspirar a una mejor canalización y aprovechamiento de la financiación. Apoyar iniciativas que no tengan expectativas de desarrollo y crecimiento no resulta atractivo para la inversión privada, y la pública no puede constituir un pozo sin fondo. La mejora de la calidad es parte de la solución para que la financiación fluya de nuevo. Pero, mientras tanto, para apoyar a las actividades que están en marcha y que pueden tener problemas de liquidez y de gestión, es recomendable estudiar nuevas fórmulas de respaldo financiero sobre operaciones aseguradas y trabajar aspectos de la presión fiscal en función de resultados. Asimismo, es importante promover y formar la figura del Business Angel profesional, aumentar la capacidad del Capital Riesgo para impulsar sectores estratégicos de actividad, y analizar la posibilidad de implantación de mecanismos parecidos a los fondos éticos, los fondos rotatorios, a los cuáles podrían contribuir grandes compañías bajo premisa de ventajas fiscales relacionadas con la realización de acciones de responsabilidad social corporativa, o pequeñas compañías participando del capital o en fórmulas de inversión colectiva junto a las que quieren apoyar, temas poco desarrollados en España. En cualquier caso, autónomos, micro y pequeñas empresas, y de forma especial la mujer emprendedora media, no son buenos conocedores de los programas de apoyo en cuanto a financiación y muchos de estos emprendedores han señalado que las han consultado pero que no pueden cumplir con los requisitos exigidos para aspirar a ellas.

Otro apartado en que se puede avanzar es en el logro de una mayor igualdad en la participación femenina y masculina. La mujer muestra una menor participación en la actividad emprendedora y la que tiene lugar, presenta diferencias significativas. El avance en materia de conciliación de la vida profesional y familiar es un aspecto que ayudaría a una mayor inserción de la mujer en el ámbito de la creación de empresas, así como la provisión de más servicios sociales de apoyo al cuidado de los hijos. Sin embargo, hay otros aspectos culturales que también necesitan atención, pues la mujer tiende a crear iniciativas menos ambiciosas, con poca presencia en sectores industriales y tecnológicos, mostrando una mayor aversión al riesgo y con aparentemente menos capacidad para acceder a financiación.

Estos serían los principales puntos en que sería necesario trabajar para mejorar la calidad del emprendimiento, aspecto que, se insiste, debe predominar sobre la cantidad. Otros ejes serían los que atañen a la internacionalización, la promoción del emprendimiento rural, mecanismos para promover el emprendimiento juvenil, y el ajuste de las políticas a cada Comunidad y Ciudad Autónoma del país pues, en España no existe homogeneidad territorial en cuanto al desarrollo y características del emprendimiento y es necesario tener en cuenta que un diseño global podría no dar buen resultado.

Como tema final, GEM ha comenzado a trabajar en la medición y caracterización del emprendimiento de empleados de entidades privadas y públicas. Este fenómeno se denomina intraemprendimiento y, más formalmente, emprendimiento corporativo. El siguiente estadio del emprendimiento, es aspirar a tener sociedades emprendedoras y no sólo una parte de la población actuando como emprendedores independientes. Esta ambiciosa idea se justifica porque el emprendimiento desde la corporación es un valor económico añadido de, cuando menos, la misma magnitud que el emprendimiento independiente. En España, el índice de emprendimiento corporativo sobre la población de 18-64 años es bajo comparado con la media europea: 2,5%. Para mejorar en este apartado, se recomienda trabajar en la difusión del concepto entre la clase empresarial, a través de sus múltiples asociaciones, formando a las cúpulas directivas en la adopción de práctica de impulso de la pro actividad de los empleados y a éstos en la detección de oportunidades, desarrollos y mejora de procesos internos. Asimismo, en España, la pequeña dimensión de las empresas es ya, de por sí, un factor que condiciona el mayor desarrollo de este tipo de actividad, por lo que si mejora este aspecto, podremos aspirar a una mayor implicación en esta área.

2. El principal recurso del emprendedor: el capital humano

1º. Primero de todo es tener claro que el emprendimiento es una herramienta a utilizar para lograr un fin, y no un fin en sí mismo.

2º. El enfoque de la ley y sus actuaciones debe centrarse en las personas y no en sus iniciativas. Se debe evitar una implementación sectorial de la política.

3º. Dicho esto, la ley debe promover la calidad por encima de la cantidad: la calidad del emprendedor y del proceso de emprendimiento, no tanto de los negocios creados.

4º. La calidad del emprendimiento depende de su capacidad para optimizar el capital humano del emprendedor que lo promueve y del equipo laboral que lo soporte.

5º. Después de diez años de investigación con datos GEM, la única variable que está continuamente asociada con una mejor supervivencia de las iniciativas creadas, una mayor contratación laboral, y una mejor utilización de la innovación es el nivel de capital humano del emprendedor, calculado principalmente como función de la educación formal de emprendedor.

6º. Sin embargo, los individuos con mayor formación formal no necesariamente son los que más están atraídos por una carrera emprendedora (inseguridad, falta de prestigio social, coste de oportunidad alto), y estudios GEM demuestran que suelen tener niveles más bajos de confianza en sus habilidades emprendedoras en comparación con individuos sin estudios superiores. La autoconfianza emprendedora está directamente ligada a la actividad emprendedora y a las ambiciones de crecimiento de los emprendedores.

7º. Entonces, el apoyo al emprendimiento debe dar una atención especial a las personas con un capital humano elevado, promoviendo las oportunidades de autorrealización que les pueden dar el emprendimiento y trabajando tanto sus habilidades emprendedoras como sus percepciones de autoconfianza en aquellas habilidades.

8º. Según resultados del GEM, la experiencia empresarial y el contacto directo con otros emprendedores del mismo círculo social es la mejor forma de mejorar la autoconfianza emprendedora de las personas.

9º. No se debe animar a individuos de alto capital humano a de crear empresas si no tienen primero confianza en sus habilidades emprendedoras. La consecuencia, según estudios basados en resultados del GEM, es una pérdida de capital humano en la sociedad; con emprendedores de alta formación creando empresas de poco valor añadido y que no optimizan el capital humano del emprendedor. Dichos emprendedores tendrían una mejor contribución a través del mercado laboral.

10º. Valorizar el autoempleo para profesionales de alta formación como una forma alternativa de explotar económicamente su capital humano y como una forma alternativa de desarrollo profesional. Dentro de una economía basada en el conocimiento, es primordial que España consiga optimizar el capital humano de su población; y dentro del actual contexto laboral, el autoempleo puede en muchos casos resultar una mejor inyección de ese capital en la economía que el trabajo por cuenta ajena. Resultados de estudios recientes, entre ellos los del GEM, permiten observar que un número interesante de autónomos acaban contratando empleados dentro de los primeros tres años de operaciones del proyecto emprendedor.

11º. Finalmente, y en resumen, no todos estamos hechos para ser emprendedor.

3. Emprendimiento y género. Sugerencias de acción

1º. Diseñar medidas de apoyo en las que debería de añadirse a la dimensión “emprendedora” la dimensión de “género” y al mismo tiempo reconocer la diversidad que existe en el mismo colectivo de emprendedoras, de tal manera que los propios gobiernos tomen conciencia de su responsabilidad en la creación del marco político y socioeconómico adecuado que mejore la calidad de vida y facilite el desarrollo de la actividad empresarial en igualdad de condiciones.

2º. Medidas de vital importancia no solo para los emprendedores actuales, sino que también tienen implicaciones para las futuras generaciones; de ahí que resulte un tema relevante a tener en cuenta por parte de las instituciones interesadas en fomentar la cultura emprendedora.

3°. Los próximos años de recopilación de datos del Proyecto GEM, darán mucha información sobre cómo la crisis económica mundial ha afectado a la capacidad empresarial. Información que conducirá también a aumentar el conocimiento sobre el papel de la actividad empresarial en la superación de las crisis.

4°. Poner a disposición más servicios sociales para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia (conciliación de la vida profesional y familiar). De esta manera podría aumentar la natalidad incluso a edades más tempranas, y no rondando los 40 años como viene siendo habitual en los últimos años.

5°. Fomentar el autoempleo en la mujer, sobre todo en la rural.

6°. Formación vs. especialización en materias competentes para la puesta en marcha de empresas por parte de las mujeres, pudiendo por tanto equipararse a los hombres cuando de autoeficacia, percepción de buenas oportunidades así como de conocimiento de puesta en marcha de negocios por parte de otros empresarios/as.

7°. Foros de debate/discusión donde se pongan en consenso problemas (entre regiones e incluso entre países a través de video conferencias), soluciones en materias de emprendimiento; teniendo en cuenta la opinión de la población (la MOTIVACIÓN es fundamental en los momentos que está atravesando el país). Esto puede llevar aparejado la creación de redes sociales de especialización en materias de emprendimiento. Son muy necesarias en este momento.

8°. Agilización de burocracia para puesta en marcha de empresas. Entre uno y dos días como mucho para ello; hay muchos países europeos en los que esto se está llevando a cabo; por lo que se motiva al futuro emprendedor para la puesta en marcha de su negocio.

9°. Hacer un seguimiento a las empresas, durante sus primeros 5 años de vida, para evitar posibles cierres o incluso ERES en las mismas; de tal manera que pudieran realizarse diagnósticos claves en materia de crecimiento, tanto a nivel nacional como a nivel internacional. Hay gran potencial cualificado en el país que podría encargarse de ello; pudiendo contar en la medida de lo posible con los académicos universitarios. Apoyarles en la inversión de tecnología cualificada y de última generación para que las empresas sigan creciendo y puedan competir en los mercados.

10°. Apostar por las empresas españolas, evitando la “fuga de empresarios” a otros países, donde se les facilita: agilización de burocracia, infraestructuras físicas (concesión de terrenos para la puesta en marcha de la empresa), personal cualificado, etc.

4. El contexto del emprendedor. Análisis y recomendaciones

Introducción

Como es sabido, el entorno social, político y económico afecta al desarrollo económico de los países y regiones condicionando las decisiones y acciones que los diversos agentes sociales, entre los que se encuentran los empresarios, toman en base a la estructura institucional¹⁵ de incentivos y oportunidades creada por la sociedad. Esta estructura institucional está formada por el conjunto de normas y reglas que

delimitan el comportamiento humano y dirigen el marco de relaciones que se producen en la sociedad. Normas que pueden ser formales y escritas (constituciones, leyes, reglamentos, derechos de propiedad, etc.) o informales y no explícitas (valores sociales, culturales, ideas, creencias, actitudes, normas de conducta, etc.).

Este conjunto de reglas configura lo que se ha denominado “matriz institucional” (North, 1990, 2005) y

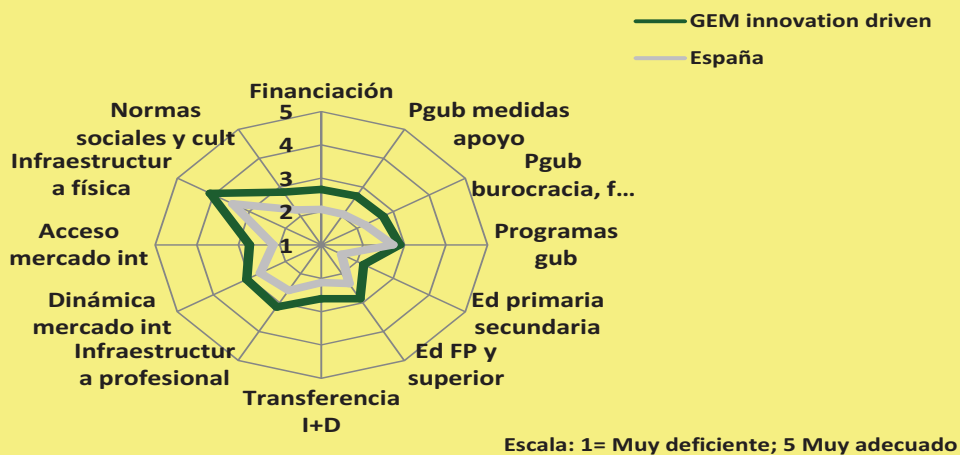
¹⁵ La estructura institucional se configura en base al concepto de “institución”, entendiéndolo de una manera muy amplia, ya que hace referencia a las restricciones concebidas e impuestas por los seres humanos para favorecer la interacción entre ellos, es decir, las instituciones constituyen las “reglas de juego” de una sociedad y por tanto, la estructura o marco institucional constituye el conjunto de normas formales o informales de esa sociedad (North, 1990, 2005).

determina las diferentes oportunidades e incentivos que pueden ser aprovechadas por los individuos, las empresas o diversas organizaciones en función de sus objetivos. Según su propósito estas empresas, organizaciones o individuos demandarán y adquirirán las habilidades y conocimientos que fortalezcan y garanticen su aparición y/o supervivencia en el mercado. Por tanto, el entorno institucional o la estructura de normas formales o informales, está estableciendo el modo en el que evoluciona el conjunto de conocimientos e innovación de una sociedad, el uso que se les da, y en definitiva, su crecimiento económico a largo plazo.

Bajo esta perspectiva, el observatorio GEM analiza una serie de variables relacionadas con diversas condiciones específicas del entorno empresarial nacional que pueden incidir en la actividad emprendedora del país. Estas condiciones son: acceso a financiación, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación y formación en todos sus niveles, transferencia tecnológica e I+D, infraestructura comercial y de servicios, apertura del mercado interior, acceso a infraestructura física y normas sociales y culturales.

En términos generales, como podemos ver en la figura siguiente, las últimas valoraciones de los expertos españoles consultados en 2011, sitúan nuestras condiciones de entorno para emprender por debajo de la media alcanzada en el grupo de países formados por el resto de economías impulsadas por la innovación en todos los conceptos excepto en el que se refiere al desarrollo de programas gubernamentales de impulso al emprendimiento. Como se puede apreciar en la figura 3, el mencionado grupo de países tampoco presenta unas condiciones medias especialmente brillantes para apoyar al emprendedor, con algunos apartados pendientes de mejora, especialmente el de implantación de educación emprendedora en educación primaria y secundaria. El acceso a infraestructura física y de servicios para la puesta en marcha y desarrollo de negocios es la condición que mejor se valora.

FIGURA 3. Posición relativa de España respecto del resto de países GEM de su mismo grupo económico (economías impulsadas por la innovación) en cuanto al estado promedio de las principales condiciones de entorno valoradas por los expertos.



Con este marco de partida, y teniendo en cuenta que en todos las condiciones de entorno es susceptible el avance, podemos establecer una serie de prioridades en las recomendaciones de mejora para favorecer el entorno emprendedor en España:

Apoyo Financiero¹⁶

En España en general, en los últimos años ha empeorado la disponibilidad de apoyo financiero tanto para las empresas como para los consumidores. Para las nuevas empresas o las que están en crecimiento, no existen suficientes fuentes de financiación ni propia ni ajena, ni es aceptable la oferta de capital riesgo, ni la que pueden ofrecer los inversores privados distintos de los fundadores, ni la salida a bolsa. Tampoco parecen existir suficientes subvenciones públicas disponibles para llevar a cabo nuevos proyectos empresariales. Por tanto, se hace necesario para favorecer a las nuevas empresas y/o a las que están en crecimiento:

- Aumentar los medios de financiación crediticia, buscando diferentes opciones, como por ejemplo, los microcréditos.
- Incrementar/mejorar/ajustar las subvenciones públicas disponibles.
- Desarrollar la oferta de capital riesgo público y privado.
- Fomentar la inversión informal, que se ha venido revelando como una importante fuente de recursos financieros para el inicio de las nuevas actividades empresariales. Para ello:
 - o Desarrollo de la figura del inversor informal profesional (Business Angel), así como la investigación científica sobre el mismo.
 - o Potenciar redes de Business Angels.
 - o Fomentar una cultura de la inversión.

Políticas y programas públicos¹⁷ de apoyo a la creación, desarrollo y consolidación de empresas

En el ámbito de las **políticas públicas**, aunque se ha hecho plausible la prioridad que el gobierno del país ha concedido al apoyo a las nuevas empresas y a las que están en crecimiento, aún parecen mejorables:

- Que las políticas favorezcan de forma clara a las nuevas empresas, en licitaciones o aprovisionamientos públicos.
- Que los impuestos tasas y regulaciones gubernamentales NO constituyan una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general, y que además, se apliquen de manera coherente y predecible sobre estas empresas.
- Que las nuevas empresas puedan realizar sus trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos), sin especial dificultad en aproximadamente una semana¹⁸. Los mayores índices de retraso se dan en las administraciones locales.
- El apoyo a las empresas nuevas y en crecimiento debe ser una prioridad en la política de TODAS las administraciones públicas.

En cuanto a los **programas públicos**, durante los últimos años, han sido considerados como el factor más determinante en el apoyo a las nuevas empresas. No obstante, aunque exista un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas, con efectivos parques

¹⁶ Hace referencia a la disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda para nuevas empresas y en crecimiento, incluyendo subvenciones y subsidios.

¹⁷ Debemos precisar, que cuando hablamos de **políticas gubernamentales** para favorecer la actividad emprendedora, estamos refiriéndonos a la medida en la que las políticas del gobierno nacional reflejadas en los impuestos o regulaciones legales y su aplicación, contribuyen a apoyar a las empresas de nueva creación o a las que están en fase de crecimiento, distinguiendo dos aspectos de estas políticas: el relativo al soporte y énfasis que se hace en las medidas de apoyo a las nuevas empresas y el relativo a las normativas, facilidades o velocidad para su puesta en marcha. Al referirnos a los **programas gubernamentales** aludimos a la presencia de programas directos para asistir a las nuevas firmas y a las que están en crecimiento, en todos los niveles del gobierno (nacional, regional, provincial y municipal).

¹⁸ Recordemos que según el prestigioso observatorio Doing Business, España ha venido descendiendo en el ranking sobre la facilidad para hacer negocios prácticamente desde 2004. Si bien, este último año nos sitúa en la posición 44 de 183 economías en cuanto a la facilidad de realizar negocios, con una media de 10 procedimientos y 28 días frente a los 5 procedimientos y 13 días que arroja como media la OCDE, lo que nos indica que en España, aunque se ha avanzado en la simplificación de la tramitación de puesta en marcha de iniciativas empresariales en este último año; todavía no se ha logrado un estándar como el de la media de los países de la OCDE.

científicos e incubadoras, y con profesionales competentes y eficaces que los atienden; aún no se puede obtener información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y crecimiento de empresas en un solo organismo público (ventanilla única). Tampoco existe una variedad suficiente de programas para que cada emprendedor pueda encontrar algo que se ajuste a sus necesidades y hay que mejorar la efectividad de los mismos. Por tanto, es necesario crear buenos y variados programas, mantenerlos en el tiempo si funcionan, y mejorarlos, sobre todo en el ámbito universitario (“*yacimiento de empresarios*”), ya que la mayor formación de los nuevos empresarios puede generar iniciativas con mayor alcance, calidad y grado de innovación, incluso, aunque sean impulsadas por la necesidad. No hay que olvidar que otros “*yacimientos de empresarios*” los encontramos según la literatura en los directivos de empresas y los hijos/as de empresarios (Veciana, 2005), por lo que los programas deberían tener en cuenta que este “*público objetivo*” es más propenso a constituir empresas y que éstas sobrevivan en el tiempo.

Uno de los problemas que tienen las políticas y programas de creación y desarrollo de empresas es la falta de coordinación y duplicidades que se producen en el desarrollo de éstas. Para evitarlo y darle una coherencia mayor al diseño y la gestión, sería adecuado establecer un *Plan Nacional para la Empresa* en el que se ponga especial atención a las distintas fases de Creación, Desarrollo y Consolidación, y en el que se recogieran las necesidades reales del empresariado¹⁹, que está compuesto en su inmensa mayoría por Pymes, prestando especial atención a las empresas de alto poder de crecimiento y de base tecnológica, grandes impulsoras del crecimiento de las economías desarrolladas.

En este sentido, los diseñadores de políticas públicas en España son más o menos conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo, pero deben establecerlo más claramente como un tema prioritario de la política pública de creación de empresas, por lo que sería aconsejable:

- diseñar iniciativas especiales para apoyar este tipo de actividades empresariales,
- formar a los recursos humanos en las competencias y habilidades suficientes para apoyar a este tipo de empresas, y
- utilizar mucho más como criterio de selección de las entidades de apoyo a la creación empresarial la capacidad de tener un alto poder de crecimiento por parte de la empresa.

Educación y formación emprendedora en todos los sistemas reglados y no reglados

La educación emprendedora va mucho más allá del ámbito empresarial, y en la sociedad de mercado en la que vivimos mucho más, ya que en el centro de esta sociedad están las empresas y los empresarios. La educación es una labor de hoy para un mañana no inmediato, pero es una labor que hay que acometer con la responsabilidad de una visión global y a largo plazo.

Como vimos en la figura 1, tanto en España como en el resto de los países más desarrollados, los sistemas educativos y formativos no incorporan en sus programas las herramientas necesarias para formar, no ya en creación y dirección de nuevas empresas, sino en actitudes emprendedoras en general, y aún menos cuando se trata de educación primaria y secundaria. Sin embargo, aunque ciertos aspectos de la formación en administración, dirección y gestión de empresas, parecen haber ido mejorando y proporcionan una preparación más o menos adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas, aún queda mucho por hacer para que los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua o de la universidad y otros centros de enseñanza superior, proporcionen una adecuada preparación y de calidad para favorecer la actividad emprendedora de nuevas empresas o de las establecidas.

Un año tras otro, persisten los malos resultados de la educación primaria y secundaria en cuanto a

¹⁹ Véanse las diferentes Conferencias de la Casa Blanca (*White House Conference Small Business*) sobre Pymes y el fuerte avance que significaron para éstas en EEUU. Con ellas, las Pymes se convirtieron en una cuestión de estado en las que Gobierno, con el Presidente a la cabeza, Congreso, Administración Pública y empresarios se implicaron en la solución de los problemas reales de las pequeñas y medianas empresas, creando un marco de actuación para todo el país, en el que los diferentes estados aplicaron posteriormente las propuestas de

formación emprendedora, por lo que se hace imprescindible iniciar un cambio en estos niveles básicos. Para ello se hace preciso, estimular la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal, poniendo mayor atención en el desarrollo del espíritu empresarial y la creación de empresas, y aportando, a su debido tiempo, los conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado. Pero además, una educación emprendedora supone cambiar la actitud pasiva del alumno, desarrollar su motivación de logro, independencia o responsabilidad social, que aprenda a desarrollar redes para la generación de conocimiento y oportunidades, que desarrolle su capacidad emocional para la toma de decisiones en situaciones de incertidumbre y presión, que adquiera una disciplina de trabajo propio y aprendizaje continuo, que desarrolle su vocación profesional analizando las ventajas e inconvenientes del trabajo dependiente e independiente, que maneje la comunicación oral y escrita, que adquiera a través de los hábitos de lectura una cultura lectora y de idiomas, que sepa aprovechar el conocimiento e información que puede obtener a través de la red, que se acostumbre a ser capaz de generar o transformar en nuevos conocimientos información obtenida de su medio ambiente empresarial y social, etc. Es decir, nuestros esquemas de enseñanza y aprendizaje deben cambiar.

En los niveles superiores de enseñanza parece adecuado además, incrementar el número de cátedras de creación de empresas, asignaturas obligatorias, transversales de campus, cursos, programas de dirección de empresas, centros de apoyo o actividades dedicadas a la iniciativa emprendedora, especialmente en las carreras técnicas y de Económicas y Empresariales, que el profesor Veciana destaca como uno de los “*yacimientos de empresarios*” (Veciana, 2005).

Normas sociales y culturales

Año tras año las normas sociales y culturales han venido destacando como uno de los principales obstáculos para el desarrollo de la actividad emprendedora en España, lo que nos indica que la sociedad española desalienta más que incentiva al individuo para que pueda llevar a cabo nuevas iniciativas emprendedoras, que en definitiva mejoren la distribución del ingreso y la riqueza del país. En concreto, no lo incentivan en lo que se refiere al estímulo de la creatividad, la innovación, la asunción del riesgo empresarial, la autosuficiencia, la autonomía y la iniciativa personal. Tampoco lo hacen cuando se trata de impulsar al individuo para que sea él y no la comunidad el responsable de gestionar su propia vida, aunque sí que existe cierta valoración del éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.

Se hace necesario un plan a medio y largo plazo que cambie esta estructura de pensamiento y comportamiento social, valorizando como opción profesional la carrera de empresario, promocionando y enseñando capacidades y habilidades emprendedoras, rompiendo el miedo al fracaso, mejorando legalmente la rehabilitación del quebrado, etc.

Transferencia tecnológica e I+D²⁰

La situación de la transferencia tecnológica e I+D en España nos demanda fundamentalmente:

- Que las empresas nuevas y en crecimiento se puedan costear las últimas tecnologías.
- Que las subvenciones y ayudas gubernamentales a estas empresas para adquirir nuevas tecnologías sean suficientes y adecuadas.
- Que exista apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.
- Que las nuevas tecnologías, la ciencia y otros conocimientos se transfieran de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.
- Que las nuevas empresas y las que están en crecimiento tengan el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas
- Que la ciencia y la tecnología permitan la creación de empresas de base tecnológica competitivas

²⁰ Hace referencia a si la investigación y desarrollo del país conducen a nuevas oportunidades comerciales, y si éstas están o no al alcance de los emprendedores.

a nivel global al menos en un campo concreto.

Apertura del mercado interno

La mejora de las condiciones del mercado que hagan que los acuerdos comerciales sean más flexibles al cambio y a la reubicación estratégica, haciendo que las nuevas firmas y en crecimiento puedan competir mejor y reemplazar a los proveedores, subcontratistas o asesores actuales, vendrá dada cuando estas empresas:

- Puedan entrar fácilmente en nuevos mercados.
- Puedan asumir los costes de entrada al mercado.
- Puedan entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.
- Sepan que la legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.
- Tengan una legislación única en todo el territorio nacional.

BIBLIOGRAFÍA

Bosma, N.; Levie, J. (2010): "Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report 2009". Babson College, Universidad del Desarrollo and Reykjavik University.

Coduras, A.; Sánchez, M.C.; Díaz J.C.; Vaillant, Y.; Lafuente, E. (2011): "Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo GEM España 2011". Fundación Xavier de Salas. Trujillo.

North, D.C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press.

North, D.C. (2005): Understanding the Process of Economic Change. Princeton. University Press.

Veciana, J.M. (2005): "La creación de empresas. Un enfoque gerencial". Servicio de Estudios La Caixa. Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona. Barcelona.

Yunus, M. (2010): "Si me preguntan cómo luchar contra la pobreza, lo sintetizaría así: crédito". Blog de Pensamiento Social Estratégico |11.Comments. <http://www.fondoespanapnud.org/author/muhammad-yunus/>. 20/02/11.

Fuentes electrónicas recomendadas

<http://www.gemconsortium.org/>

<http://www.gemespaña.es>

<http://www.gemextremadura.es>

<http://www.fundacionxavierdesalas.com>

ANEXO I. FICHA TÉCNICA DE LA INVESTIGACIÓN. Encuestas a la Población Adulta.

Universo (1)	683.578 habitantes residentes en Extremadura.
Muestra	1.000 individuos mayores de 18 años y menores de 65 años.
Selección de la muestra	Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios en las 2 provincias extremeñas según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural). En una segunda etapa, se obtienen, aleatoriamente, números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo entre 18 y 65 años.
Metodología	Encuesta telefónica, mediante el sistema CATI (Computer Assistance Telephone Interview).
Error muestral (+/-) (2)	+/- 3,10%
Nivel de confianza	95,5%
Periodo encuestación	Abril a Julio de 2011.
Trabajo de campo	Instituto Opinómetro.
Codificación y base de datos	Instituto Opinómetro.
Análisis estadísticos y tratamiento de datos	Programa estadístico SPSS V.18.0.

(1) Fuente: INE 2011; (2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas. Hipótesis: P=Q=50% o de máxima indeterminación.

Para más información y copias del Informe Ejecutivo 2011 Extremadura, CONTACTAR:

Fundación Xavier de Salas
Convento de la Coria
10200 Trujillo (Cáceres). España

Ricardo Hernández Mogollón
ricardoh@arrakis.es

<http://www.gemextremadura.es>
<http://www.gemespaña.es>
<http://www.gemconsortium.org>
<http://www.fundacionxavierdesalas.com>



GEM Extremadura






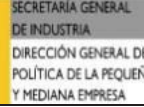

































































@GEMExtremadura

Los datos que se han utilizado en la confección de este Informe provienen del Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Los nombres de los miembros de todos los equipos nacionales y regionales están publicados en el Informe Global Entrepreneurship Monitor 2011, que puede obtenerse en www.Gemconsortium.org y en la Fundación Xavier de Salas (www.fundacionxavierdesalas.com). GEM Global agradece a todos los investigadores del proyecto y a sus patrocinadores, su trabajo y 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

EQUIPOS, PATROCINADORES E INSTITUCIONES 2011

	 Fundación Xavier de Salas Fundación (redime.es) Trujillo-Cáceres (España)	 GOBIERNO DE ESPAÑA	 MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO	 SECRETARÍA GENERAL DE INDUSTRIA DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
Aragón	 Cámaras Aragón	 Universidad Zaragoza	 GOBIERNO DE ARAGON Instituto Aragonés de Fomento	
Canarias	 UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA	 ULL	 La Caja de CANARIAS	 Servicio Canario de Empleo Gobierno de Canarias
	 UNION EUROPEA Fondo Social Europeo	 Caja Canarias OBRA SOCIAL 'CULTURAL		
Cantabria	 UNIVERSIDAD DE CANTABRIA Cátedra pyme	 Santander		 GOBIERNO de CANTABRIA Consejería de Economía y Hacienda
	 GRUPO SODERCAN sociedad para el desarrollo regional de cantabria			
Cataluña	 IERM INSTITUTO REGIONAL DE INVESTIGACIONES EMPRESARIALES DE BARCELONA	 Generalitat de Catalunya Departament d'Empresa i Ocupació		 UAB Universitat Autònoma de Barcelona
Comunidad Valenciana	 UNIVERSITAT Miguel Hernández	 AIR NOSTRUM LINEAS AEREAS	 IMPIVA	
Extremadura	 Fundación Xavier de Salas Fundación (redime.es) Trujillo-Cáceres (España)	 GOBIERNO DE EXTREMADURA Consejería de Economía y Hacienda	 GRUPO ROS	 avante Extremadura
	 PHILIP MORRIS SPAIN, S.L.	 el Periódico Extremadura	 FUNDACIÓN ACADEMIA EUROPEA DE YUSTE	 Caja Duero
	 "la Caixa"	 Grupo Alfonso Gallardo	 OGESA Ingeniería, consultoría e innovación www.ogesa.com	 GARRIGUES caceres@garrigues.com
	 HOY DIARIO DE EXTREMADURA	 Zaligrisa limpieza y jardines	 CAJA RURAL DE EXTREMADURA	 IMEDEXSA INDUSTRIAS MECANICAS DE EXTREMADURA, S.A.
	 GESTYONA gestión y obras nadir s.l.	 fccc federación empresarial cáceres	 infostock	 urvicasa
	 CCOO comisiones obreras de extremadura	 Huerta HONDA ESPACIO SINGULAR	 BIC GALICIA	
Galicia	 USC UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA	 CEG COMISIONES DE EMPRESARIOS DE GALICIA	 enterprise europe network	 XUNTA DE GALICIA
	 IGAPE	 madridEmprende AGENCIA DE DESARROLLO ECONOMICO	 ciade CENTRO DE INVESTIGACIONES Y DESARROLLO	
Madrid Ciudad	 FUAM	Fundación de la Universidad Autónoma de Madrid		 ciade CENTRO DE INVESTIGACIONES Y DESARROLLO
Madrid Comunidad Autónoma	 Región de Murcia Consejería de Universidades, Empresa e I+D+i	 PLAN EMPRENDEMOS Región de Murcia	 INFO INSTITUTO DE FOMENTO REGION DE MURCIA	 UNIVERSIDAD DE MURCIA
Murcia	 FUNDACIÓN CAJAMURCIA	 ceeim CENTRO EUROPEO DE INVESTIGACION Y DESARROLLO	 servicio navarro de empleo	
Navarra	 upna Universidad Pública de Navarra Nafarroako Unibertsitatea	 Diputación Foral de Álava Arabako Foru Aldundia	 Gipuzkoako Foru Aldundia Diputación Foral de Gipuzkoa Berrikuntzarako eta Jakintzaren Gizarterako Departamentua Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento	
País Vasco	 Orkestra THE INSTITUTE OF COMPETITIVENESS + DEVELOPMENT IK+D	 Universidad de Deusto San Sebastián	 MONDRAGON UNIBERTSITATEA	 SPRI SOCIETY FOR PROMOTING RESEARCH IN INNOVATION

CONSEJO GEM EXTREMADURA

 <p>Fundación Xavier de Salas fxdsalas@telefonos.es Trujillo-Cáceres (España)</p>	 <p>GOBIERNO DE EXTREMADURA Consejería de Economía y Hacienda</p>	
		 <p>PHILIP MORRIS SPAIN, S.L.</p>
	 <p>FUNDACIÓN ACADEMIA EUROPEA DE YUSTE</p>	 <p>OGESA ingeniería, arquitectura & consulting www.ogesa.com</p>
	 <p>Grupo Alfonso Gallardo</p>	
		 <p>CAJA RURAL DE EXTREMADURA</p>
	 <p>urvicasa</p>	
 <p>comisiones obreras de extremadura</p>	 <p>federación empresarial cacereña</p>	 <p>GARRIGUES caceres@garrigues.com</p>
	 <p>Huerta HONDA ESPACIO SINGULAR</p>	 <p>"la Caixa"</p>