



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR

INICIATIVAS EMPREENDEDORAS EN LA REGIÓN DE MURCIA

Informe ejecutivo 2009



EDICIONES DE LA UNIVERSIDAD DE MURCIA



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR



UNIVERSIDAD
DE MURCIA

Iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia

INFORME EJECUTIVO 2009

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

Su análisis e interpretación es responsabilidad exclusiva de los autores.

EQUIPO INVESTIGADOR (Universidad de Murcia)

DIRECCIÓN PROYECTO GEM MURCIA

Antonio Aragón Sánchez
Alicia Rubio Bañón

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Nuria Nevers Esteban Lloret
José Andrés López Yepes
Maria Feliz Madrid Garre
Mercedes Palacios Manzano
Gregorio Sánchez Marín



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR



UNIVERSIDAD
DE MURCIA

INFORME EJECUTIVO 2009

Iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia

Patrocinadores



Iniciativas emprendedoras en la región de Murcia : informe ejecutivo 2009 / dirección Proyecto GEM Murcia, Antonio Aragón Sánchez, Alicia Rubio Bañón ; equipo de investigación, Nuria Nevers Esteban Lloret...[et al.]- Murcia : Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones, 2010

167 p.

ISBN: 978-84-8371-124-8

1. Empresas-Murcia (Comunidad Autónoma). 2. Empresarios. I. Aragón Sánchez, Antonio. II. Rubio Bañón, Alicia. III. Nevers Esteban Lloret, Nuria

658.3-057.15

658(460.33)"2009"

1ª Edición, 2010

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

© Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones, 2010



ISBN: 978-84-8371-124-8

Depósito Legal MU- 1.717-2010

Impreso en España - Printed in Spain

Imprime: F.G. Graf, S.L.

fggraf@gmail.com

INDICE

Proyecto GEM-España: Equipos investigadores y patrocinadores 2009.....	11
I. Introducción	19
II. El Proyecto GEM, conceptualización y modelo teórico	21
III. Cuadros sintéticos de resultados e indicadores 2009	25
IV. Resumen ejecutivo	31
Capítulo 1: Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Murcia.....	39
1.1. Actividad emprendedora registrada en la población activa murciana	41
1.2. Evolución de la actividad emprendedora total registrada en la población activa de la Región de Murcia	43
1.3. Dinámica empresarial en la población activa de la Región de Murcia.....	45
1.4. Actividad emprendedora en el contexto internacional.....	48
1.5. Dinámica empresarial en el contexto internacional GEM.....	55
1.6. Potencial emprendedor en la población adulta española y murciana en el contexto internacional	60
Capítulo 2: Tipos de comportamiento emprendedor	63
2.1. Introducción	65
2.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor	66
2.3. Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en la Región de Murcia en el año 2009	69

Capítulo 3: Perfil socioeconómico del emprendedor	71
3.1. Introducción	73
3.2. Género	73
3.3. Edad	74
3.4. Nivel de estudios	75
3.5. Nivel de renta	76
3.6. Tamaño medio del hogar	76
3.7. Situación laboral	77
3.8. Origen	78
3.9. Formación específica para emprender.....	78
3.10. Perfil medio del emprendedor de la Región de Murcia	79
Capítulo 4: Características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en la Región de Murcia	81
4.1. Introducción	83
4.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia en 2009.....	83
4.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia en 2009	85
4.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas murcianas medida a través del número de empleados en 2009	86
4.5. Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor	87
4.6. Actividad emprendedora de las empresas nuevas y consolidadas.....	90
4.7. Innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas	91
4.8. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas.....	92
4.9. Uso de las nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas	94
4.10. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	95
4.11. Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas.....	96
Capítulo 5: Financiación del proceso emprendedor	99
5.1. Introducción	101
5.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en 2009 en Murcia.....	102
5.3. El papel del inversor informal tipo Business Angel en Murcia y en el entorno GEM.....	104
5.4. El perfil del inversor informal en Murcia	106
5.5. Conclusiones.....	108

Capítulo 6: Mujer emprendedora	111
6.1. Introducción	113
6.2. La actividad emprendedora femenina y masculina en Murcia.....	113
6.3. Características de la actividad emprendedora femenina en Murcia comparadas con la de la masculina.....	118
6.4. Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora murciana y su comparación con el del hombre emprendedor.....	119
6.5. El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora.....	119
6.6. El estado del entorno para el emprendimiento femenino	122
Capítulo 7: Motivación y capacidad para emprender en la Región de Murcia ...	123
7.1. Introducción	125
7.2. La percepción de buenas oportunidades para emprender	125
7.3. El estado del entorno social del emprendedor como factor de motivación y capacitación para emprender.....	128
7.4. Posicionamiento regional en el plano internacional y nacional con respecto a las variables clave relacionadas con la motivación y capacitación para emprender	131
Capítulo 8: Condiciones específicas del entorno para emprender en la Región de Murcia en el 2009	137
8.1. Introducción	139
8.2. Análisis general del entorno en que se desarrolla la creación empresarial en la Región de Murcia	140
8.3. Factores que obstaculizan, factores que apoyan y recomendaciones para la creación de empresas	149
8.4. Aspectos favorables, desfavorables y recomendaciones: hablan los expertos	154
8.5. Posición de la Región de Murcia en el ámbito nacional GEM acerca del estado de las condiciones de entorno evaluadas por los expertos.....	158
Anexo : Ficha técnica del informe GEM en la Región de Murcia 2009.	167

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

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

MIEMBROS	Lucio Fuentelsanz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña
PATROCINADORES	Gobierno de Aragón. Departamento de Industria, Comercio y Turismo Instituto Aragonés de Fomento Consejo Aragonés de Cámaras de Comercio Universidad de Zaragoza
EQUIPO REGIONAL	GEM-ASTURIAS
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD DE OVIEDO
MIEMBROS	Juan Ventura Victoria (Director GEM-Asturias) Montserrat Entrialgo Suárez Enrique Loredó Fernández
PATROCINADORES	Consejería de Economía y Asuntos Europeos del Gobierno del Principado de Asturias
EQUIPO REGIONAL	GEM-CANARIAS
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA
MIEMBROS	Rosa M ^a Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia M. Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez M. del Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte
PATROCINADORES	La Caja de Canarias Caja Canarias Gobierno de Canarias-Promoción económica Fondo Social Europeo
EQUIPO REGIONAL	GEM-CANTABRIA
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD DE CANTABRIA CÁTEDRA PYME DE LA UNIVERSIDAD DE CANTABRIA

MIEMBROS	Francisco Javier Martínez García (Director GEM-Cantabria) Ana Fernández Laviada José Manuel Fernández Polanco Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández Ana María Serrano Bedia Francisco M. Somohano Rodríguez
PATROCINADORES	Santander Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía y Hacienda Grupo SODERCAN Fundación UCEIF
EQUIPO REGIONAL	GEM-CASTILLA Y LEÓN
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD DE LEÓN
MIEMBROS	Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León) Constantino García Ramos Nuria González Álvarez Noemí Huerga Pérez Vanesa Solís Rodríguez José Luis de Godos Díez
PATROCINADORES	Junta de Castilla y León ADE Inversiones y Servicios Centros Europeos de Empresas e Innovación de Castilla y León S.A. Universidad de León
EQUIPO REGIONAL	GEM-CATALUNYA
INSTITUCIÓN	UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA INSTITUT D'ESTUDIS REGIONALS I METROPOLITANS DE BARCELONA
MIEMBROS	Yancy Vaillant, Carlos Guallarte (Dirección GEM-Catalunya) Esteban Lafuente (Investigador Principal) Rafael Bois Teresa Obis Marc Figuls
INSTITUCIÓN	Diputación de Barcelona. Area de Desenvolupament Economic Generalitat de Catalunya. Departament de Treball.
EQUIPO CIUDAD AUT.	GEM-CEUTA
INSTITUCIÓN	FUNDACIÓN ESCUELA DE NEGOCIOS DE ANDALUCÍA

MIEMBROS	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Ceuta) Carlos A. Albacete Sáez Ana María Bojica Gabriel García-Parada Arias Sara Rodríguez Gómez Manuel Hernández Peinado Matilde Ruiz Arroyo
PATROCINADORES	PROCESA-Sociedad de Fomento Fundación Empresa Universidad de Granada
EQUIPO REGIONAL	GEM-COMUNIDAD VALENCIANA
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ (ELCHE)
MIEMBROS	José M ^a Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección Técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover Noelia López del Castillo María José Alarcón García María Cinta Gisbert López Javier Sancho Azuar M ^a Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lopera
PATROCINADORES	Air Nostrum Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA)
EQUIPO REGIONAL	GEM-EXTREMADURA
INSTITUCIÓN	FUNDACIÓN XAVIER DE SALAS-UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA
MIEMBROS	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura y Coordinador Regional) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M ^a de la Cruz Sánchez Escobedo M ^a Victoria Postigo Jiménez
PATROCINADORES	Junta de Extremadura, Universidad de Extremadura, Central Nuclear de Almaraz, Federación Empresarial Cacereña, Sodiex, Sofiex, Arram Consultores, CCOO U.R. Extremadura, Urvicasa, Caja Rural de Extremadura, Palicrisa, Fundación Academia Europea de Yuste, Grupo Alfonso Gallardo, Infostock Europa de Extremadura S.A., Cámara de Comercio de Badajoz, Cámara de Comercio de Cáceres, UGT Extremadura, El Periódico Extremadura, Hoy Diario de Extremadura, García Plata y Asociados, Quesería Pérez Andrada, Fomento de Emprendedores
EQUIPO REGIONAL	GEM-GALICIA

INSTITUCIÓN	CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE GALICIA (CEG) CEEI GALICIA S.A (BIC GALICIA) GRUPO DE INVESTIGACIÓN MÉTODOS Y GESTIÓN DE EMPRESAS DE LA U. DE SANTIAGO DE COMPOSTELA
MIEMBROS	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López José Antonio Neira Cortés María José Garrido Herrera Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo José Alberto Díez de Castro Guillermo Sánchez Vilaríño Emilio Ruzo Sanmartín Begoña Barreiro Fernández Fernando Losada Pérez María Gómez Barreiro
PATROCINADORES	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia SA (BIC Galicia) Grupo de Investigación “Métodos y Gestión de Empresas” de la Universidad de Santiago de Compostela Conselleria de Economía e Industria Conselleria de Trabalo e Benestar
EQUIPO REGIONAL	GEM-MADRID
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID INSTITUTO MADRILEÑO DE DESARROLLO
MIEMBROS	Eduardo Bueno Campos (Director GEM-Madrid) Julio Acosta Carlos Merino Moreno Miguel Palacios Javier Tafur Sofía Arcía Cecilia Murcia
PATROCINADORES	Instituto Madrileño de Desarrollo Fundación General de la Universidad Autónoma de Madrid
EQUIPO REGIONAL	GEM-MURCIA
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD DE MURCIA

MIEMBROS	Antonio Aragón Sánchez (Director GEM-Murcia) Alicia Mª Rubio Bañón (Directora GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín
PATROCINADORES	Consejería de Universidades, Empresa e Investigación Fundación Cajamurcia Instituto de Fomento de la Región de Murcia Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia Universidad de Murcia
EQUIPO REGIONAL	GEM-NAVARRA
INSTITUCIÓN	CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN DE NAVARRA SERVICIO NAVARRO DE EMPLEO UNIVERSIDAD PÚBLICA DE NAVARRA
MIEMBROS	Miren Sanz (Directora GEM-Navarra) Maria Sanz de Galdeano Cristina Arcaya Cristina García Fermín Sáez María Ibarrola Ignacio Contín Martín Larraza
PATROCINADORES	Gobierno de Navarra – Servicio Navarro de Empleo
EQUIPO REGIONAL	GEM-EUSKADI (PAÍS VASCO)
INSTITUCIÓN	UNIVERSIDAD DE DEUSTO ORKESTRA, INSTITUTO VASCO DE COMPETITIVIDAD UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO UNIVERSIDAD DE MONDRAGÓN ASTON UNIVERSITY
MIEMBROS	Iñaki Peña Legazkue (Director GEM-Euskadi) Juan José Gibaja José Luis González-Pernía María Saiz Jon Hoyos Saioa Arando Losu Lizarralde Aiausti Aloña Martiarena

PATROCINADORES

Eusko Ikaskuntza
SPRI, Gobierno Vasco
Diputación Foral de Álava
Diputación Foral de Bizkaia
Diputación Foral de Guipúzcoa
Fundación Emilio Soldevilla

*Realización del trabajo de campo GEM para todos el territorio español:
INSTITUTO OPINOMETRE S.L.
www.opimometre.com*

I. Introducción

Esta cuarta edición del Informe Gem en la Región de la Murcia, presenta los datos sobre la actividad emprendedora de la Región durante el año 2009.

En el año 2006, la Región de Murcia se incorporó al proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que a nivel mundial, nacional y regional analiza de forma continuada la actividad emprendedora. En España, el Instituto de Empresa, puso en marcha este proyecto a nivel nacional en el año 2000, y desde entonces ha venido elaborando este informe convirtiéndolo en un clásico y en una herramienta consolidada entre todos aquellos agentes que intervienen de alguna forma en el impulso y apoyo de los emprendedores y de la clase empresarial en general.

En nuestro ánimo está el que este informe sirva como una herramienta que sea utilizada para mejorar el conocimiento del emprendedor y del papel fundamental que juega en la economía de la Región, contribuyendo de igual modo al diseño de políticas públicas, programas gubernamentales, concepción de nuevos productos financieros, remodelación de planes y sistemas educacionales entre otros aspectos, mostrando los puntos fuertes y débiles del entorno inmediato que enfrentan todas aquellas personas que tienen una idea o una iniciativa empresarial para poner en marcha en la Región de Murcia.

La continuidad que significa este cuarto informe a nivel regional, nos permite observar la evolución de los principales parámetros relacionados con la creación empresarial, así como el benchmarking entre todo tipo de territorios, avanzando así en el aprendizaje de los aspectos críticos de la creación empresarial.

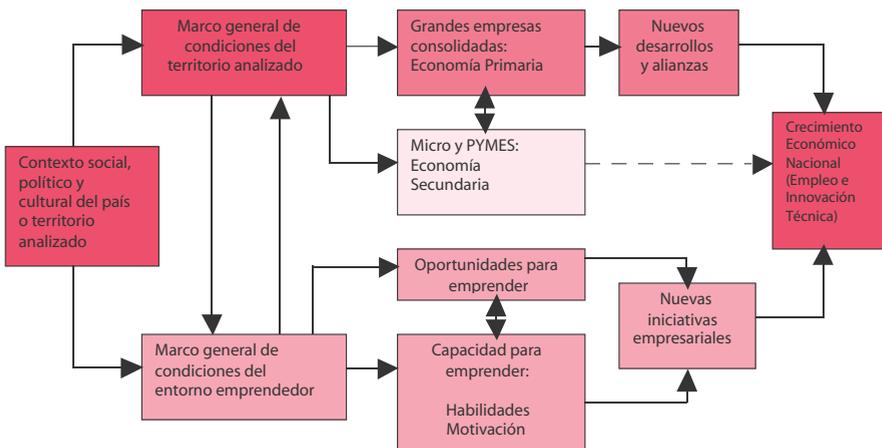
II. El Proyecto GEM: conceptualización y modelo teórico

Desde que en 1999 se iniciara el GEM , cuatro han sido las cuestiones principales relacionadas con la actividad emprendedora a las que se ha tratado de dar respuesta:

- Estimar las diferencias entre países y regiones en términos de actividad emprendedora
- Evaluar las consecuencias que se derivan, tanto a nivel nacional como regional, de las diferencias en la actividad emprendedora
- Analizar los factores que explican las diferencias entre los diferentes territorios.
- Proponer medidas y acciones que pueden utilizar los gobiernos para mejorar el espíritu empresarial en sus países o regiones.

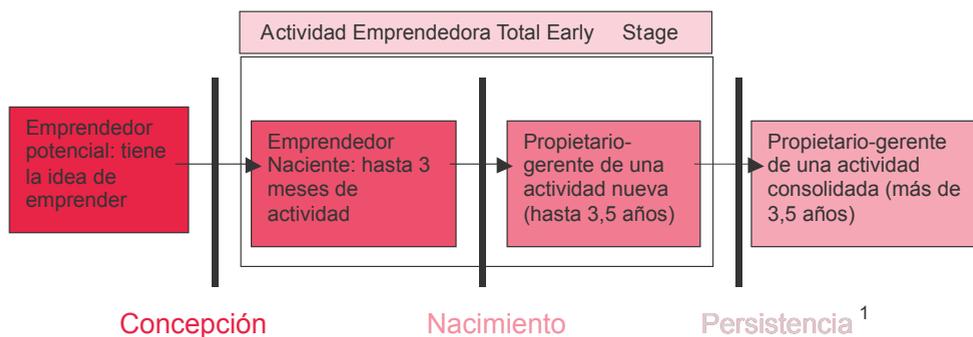
Para dar respuesta a las mismas, el proyecto GEM, basa su análisis en el siguiente modelo conceptual (figura 0.1) en el cual quedan detalladas las relaciones entre los factores del entorno cultural, social y político, la actividad emprendedora y el crecimiento económico. Este modelo, permite construir un indicador reflejo de la actividad emprendedora en la Región (TEA) y sobre él se obtienen tanto a nivel de empresa como de empresario, una serie de indicadores directos que permiten el desarrollo de estudios cuantitativos relativos a la actividad emprendedora.

Figura nº 0.1 El Modelo Conceptual GEM



Es preciso matizar que la estimación de la actividad emprendedora en el proyecto GEM supone un análisis más amplio que la mera cuantificación del número exacto de empresas que se crean en un año determinado. Es un análisis en el que el interés se centra en estimar la intensidad de las actividades emprendedoras que se llevan a cabo antes y después del instante en el que se registra oficialmente la empresa, dado que el proyecto GEM define ampliamente la actividad emprendedora como todo el proceso de creación empresarial, desde los preparativos y planes previos a la constitución de la empresa, hasta que ésta tiene 42 meses, como refleja la figura 0.2.

Figura nº 0.2 El proceso emprendedor según el Proyecto GEM



Esta concepción de la actividad emprendedora, y la metodología utilizada para su delimitación, hacen únicos los datos proporcionados por el Proyecto GEM y por tanto únicamente comparables con los datos del resto de países y regiones participantes en este proyecto y que en consecuencia utilizan la misma metodología.

Las fuentes de información que permiten la elaboración de este informe son:

Variables secundarias: relativas a factores de contexto social, cultural, político, entorno general y crecimiento económico recopiladas en los organismos más reconocidos mundialmente en temas relacionados con la demografía, el desarrollo económico, la educación, la competitividad, la innovación, la transferencia de I+D y otros temas considerados relevantes en relación al análisis de la actividad emprendedora. FMI, OCDE, ONU, Eurostat, INE, WYB, etc. son los principales proveedores.

Encuesta GEM a la población de 18-64 años: conocida como Adult Population Survey o APS, contiene una amplia batería de preguntas diseñadas por GEM relativas a su percepción de oportunidades para emprender y su grado de disposición de capacidad habilidades y experiencia en esta materia. Medir y caracterizar la actividad emprendedora.

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

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

III. Score Cards o Cuadros Sintéticos de Resultados e Indicadores 2009

Desde la edición GEM 2007, el informe de Murcia, incorpora un conjunto de “score cards” que consisten en unas amplias tablas individuales que contienen y resumen los valores que han alcanzado los indicadores más emblemáticos que se ofrecen a lo largo de los capítulos que componen este informe.

Esta iniciativa permite la comparación interanual de dichos indicadores de forma rápida y la disponibilidad de una síntesis del estado de todas aquellas variables que describen la actividad emprendedora en un momento determinado del tiempo en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

A continuación se muestran las tablas “score card” Gem Región de Murcia 2009.

TEA SCORE CARD I GEM MURCIA 2009	
Indicadores porcentuales sobre la población total de 18-64 años	
Tasa total de actividad emprendedora o TEA: composición	
% de iniciativas nacientes de entre 0 y 3 meses de actividad (start up)	2,6%
% de iniciativas nuevas de entre 3 y 42 meses de actividad (baby businesses)	3,0%
Suma de las anteriores: TEA o % de iniciativas emprendedoras de entre 0 y 42 meses	5,6%

Tasa total de actividad emprendedora o TEA: diversos desgloses	
% TEA masculino (sobre población activa masculina)	3,5%
% TEA femenino (sobre población activa femenina)	2,1%
% TEA por oportunidad (sobre población activa total)	4,3%
% TEA por necesidad (sobre población activa total)	1,1%
% TEA por otro motivo (sobre población activa total)	0,2%
% TEA sector extractivo (sobre población activa total)	0,3%
% TEA sector transformador (sobre población activa total)	1,1%
% TEA sector servicios a empresas (sobre población activa total)	1,1%
% TEA sector orientado al consumo (sobre población activa total)	3,1%
% TEA sin expectativas de expansión en el mercado	2,8%
% TEA con expectativas de expansión moderadas (sin uso de nuevas tecnologías)	1,3%
% TEA con expectativas de expansión moderadas (con uso de nuevas tecnologías)	1,0%
% TEA con bastantes expectativas de expansión en el mercado	0,4%
% TEA sin empleados (autónomos, en solitario)	1,5%
% TEA con 1-5 empleados (sobre población activa total)	1,5%
% TEA con 6-19 empleados (sobre población activa total)	0,3%
% TEA con 20+ empleados (sobre población activa total)	0%
% TEA que no espera emplear a nadie en 5 años(sobre población activa total)	1,3%
% TEA que espera emplear 1-5 empleados en 5 años (sobre población activa total)	2,7%
% TEA que espera emplear 6-19 empleados en 5 años(sobre población activa total)	0,5%
% TEA que espera emplear 20+ empleados en 5 años(sobre población activa total)	0,3%
% TEA: todos los clientes consideran el producto o servicio nuevo o desconocido (innovadoras) (sobre población activa total)	1,4%
% TEA: algunos de los clientes consideran parte del producto o servicio como nuevo o desconocido (algo innovadoras) (sobre población activa total)	1,3%
% TEA: ningún cliente considera el producto o servicio como nuevo o desconocido (no innovadoras) (sobre población activa total)	2,8%
% TEA con muchos competidores (sobre población activa total)	3,1%
% TEA con pocos competidores(sobre población activa total)	1,9%
% TEA sin competidores (sobre población activa total)	0,5%
% TEA que usa tecnología nueva (menos de 1 año) (sobre población activa total)	1,4%
% TEA que usa tecnología reciente (1-5 años) (sobre población activa total)	1,8%
% TEA que usa tecnología más antigua (> 5 años) (sobre población activa total)	2,4%
% TEA que no exporta (sobre población activa total)	3,7%
% TEA que exporta 1-25%(sobre población activa total)	1,2%
% TEA que exporta 25-75%(sobre población activa total)	0,3%
% TEA que exporta 75-100% (sobre población activa total)	0,2%

TEA SCORE CARD II GEM MURCIA 2009**Indicadores porcentuales sobre la tasa
total de actividad emprendedora TEA = 100%**

% Iniciativas nacientes o en fase de Start up	46,1%
% Iniciativas nuevas o en fase de Baby Business	53,9%
Total o TEA	100,0%
% de iniciativas por oportunidad	77,2%
% de iniciativas por necesidad	18,5%
% de iniciativas por otro motivo	4,3%
Total o TEA	100,0%
% de actividad emprendedora por oportunidad, para aumentar ingresos	23,4%
% de actividad emprendedora por oportunidad, por independencia	25,1%
% de actividad en que se mezclan motivos de necesidad y oportunidad	19,2%
% otro caso	32,2%
Total o TEA	100,0%
% de actividad emprendedora masculina	61,8%
% de actividad emprendedora femenina	38,2%
Total o TEA	100,0%
% de actividad emprendedora sector extractivo	5,8%
% de actividad emprendedora sector transformador	20,1%
% de actividad emprendedora sector servicios a empresas	19,4%
% de actividad emprendedora sector orientado al consumo	54,7%
Total o TEA	100,0%
% TEA sin empleados (autónomos, en solitario)	26,3%
% TEA con 1-5 empleados	26,8%
% TEA con 6-19 empleados	5,0%
% TEA con 20+ empleados	0,0%
% TEA que no indica número de empleados	41,9%
Total o TEA	100,0%
% TEA que no espera emplear a nadie en 5 años	24,0%
% TEA que espera emplear 1-5 empleados en 5 años	49,3%
% TEA que espera emplear 6-19 empleados en 5 años	8,1%
% TEA que espera emplear 20+ empleados en 5 años	5,2%
% TEA que no indica número de empleados	13,4%
Total o TEA	100,0%
% TEA en que todos los clientes consideran el producto o servicio nuevo o desconocido (innovadoras)	25,2%
% TEA en que algunos de los clientes consideran parte del producto o servicio como nuevo o desconocido (algo innovadoras)	23,8%
% TEA en que ningún cliente considera el producto o servicio como nuevo o desconocido (no innovadoras)	51,0%
Total o TEA	100,0%
% TEA con muchos competidores	56,4%

% TEA con pocos competidores	34,8%
% TEA sin competidores	8,8%
Total o TEA	100,0%

TEA SCORE CARD II GEM ESPAÑA 2009 (2ª parte)	
Indicadores porcentuales sobre la tasa total de actividad emprendedora TEA = 100%	
% TEA que usa tecnología nueva (menos de 1 año)	25,5%
% TEA que usa tecnología reciente (1-5 años)	32,5%
% TEA que usa tecnología más antigua (> 5 años)	42,3%
Total o TEA	100,0%
% TEA que no exporta	66,8%
% TEA que exporta 1-25%	20,6%
% TEA que exporta 25-75%	4,7%
% TEA que exporta 75-100%	2,8%
Total o TEA	100,0%
% TEA sin expectativas de expansión en el mercado	50,7%
% TEA con algunas expectativas de expansión en el mercado (sin uso de NT)	24,1%
% TEA algunas expectativas de expansión en el mercado (con uso de NT)	18,6%
% TEA con bastantes expectativas de expansión en el mercado	6,6%
Total	100,0%
% de actividades emprendedoras de españoles	87,7%
% de actividades emprendedoras de extranjeros	12,3%
Total	100,0%
% de actividades emprendedoras de españoles	86,5%
% de actividades emprendedoras de inmigrantes por necesidad (no comunitarios)	8,1%
% de actividades emprendedoras de inmigrantes por otro motivo (comunitarios)	5,4%
Total	100,0%
% de emprendedores que recibieron algún tipo de formación emprendedora en la escuela primaria o secundaria	57,4%
% de emprendedores que no recibieron algún tipo de formación emprendedora en la escuela primaria o secundaria	42,6%
Total	100,0%
% de emprendedores que recibió algún tipo de formación emprendedora en la etapa escolar	27,5%
% de emprendedores que recibió algún tipo de formación emprendedora tras la etapa escolar	65,5%
% de emprendedores que recibió algún tipo de formación emprendedora tanto en la etapa escolar como tras ella	7,0%
Total	100,0%

TEA SCORE CARD III GEM ESPAÑA 2009**Otros datos de interés acerca de los
emprendedores entrevistados y sus iniciativas**

Edad media del emprendedor masculino	34,86 años
Edad media del emprendedor femenino	35,25 años
Edad media del emprendedor total	35 años
Número medio de propietarios de iniciativas masculinas	1,61 personas
Número medio de propietarios de iniciativas femeninas	1,75 personas
Número medio de propietarios total	1,65 personas
Capital medio semilla para desarrollar una iniciativa emprendedora 2009	252.611 €
Capital mediano semilla en iniciativas masculinas	37.265 €
Capital mediano semilla en iniciativas femeninas	7.508 €
Capital mediano semilla para desarrollar una iniciativa emprendedora 2009	27.741 €

IV. Resumen ejecutivo

Con la definición de iniciativa emprendedora como todo aquel negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la Región del Murcia referida a población entre 18 y 64 años, es del **5,6%** en el año 2009.

- El retroceso de la actividad emprendedora, que no es ajeno a la lo prolongado de la situación económica general, nos devuelve a niveles muy inferiores a los registrados en el año 2006 (6,6%) y ha supuesto una disminución del 20% en registro de iniciativas en fase de consolidación o nuevas. A pesar de este dato, hay que destacar la notable resistencia de los negocios en fase naciente que en términos absolutos superan las cifras obtenidas el año 2008.
- La situación de Murcia es mejor que la situación a nivel nacional, aunque en cifras absolutas se han perdido unas 8.008 iniciativas en fase emprendedora.
- La actividad consolidada disminuye un 20,6% en Murcia entre Julio de 2008 y Julio de 2009, regresando al nivel registrado el año 2007. El fruto recogido durante el año 2008 queda amortizado en 2009 con la desaparición de unas 15.250 iniciativas consolidadas en nuestra región lo que supone un duro golpe en términos de empleo y de generación de riqueza.
- Respecto del número de iniciativas que fueron abandonadas en Murcia en los doce meses previos a Julio de 2009 se alcanzan valores iguales a 2006 acusando un crecimiento del 110%. Traducido en cifras, ello significa que se abandonaron unas 11.300 iniciativas más que en el período anterior. Se trata de un dato consistente con el estado de crisis y con la impactante disminución de actividad emprendedora nueva y empresarial consolidada.
- Entre los motivos de abandono de la actividad emprendedora, destaca la falta de rentabilidad del negocio (25,9%), que ya encabezaba la lista en el 2008, en se-

gundo lugar aparecen los problemas personales (25,3%) superando incluso a los financieros que ocupan, con un 22,3%, la tercera posición en la lista. Como era de esperar el porcentaje de emprendedores que abandonaron por tener la oportunidad de venderlo disminuye pasando de un 13,3% en el año 2008 a un 8,5% en el 2009. Sin embargo sube posiciones el abandono por encontrar otro trabajo que pasa de un 3,9% a un 6,8%. Este dato llamativo puede deberse a la búsqueda de una mayor seguridad, cuando menos aparente, en otro tipo de empleo, por parte de algunos empresarios, o en un abandono temporal en espera de la resolución de la crisis. Por otro lado, este año entra en la lista una nueva motivación “el cierre planificado” que afecta a un 2,7% del total.

- La actividad emprendedora ha disminuido en prácticamente todas las regiones españolas entre Julio de 2008 y Julio de 2009, con la excepción de Baleares y Melilla. No obstante nuestra región mejora sustancialmente la posición con respecto al resto de comunidades situándose entre las cinco primeras en cuanto a tasa de actividad emprendedora.
- Las cifras de empresas consolidadas en Murcia comparadas a nivel internacional muestran que su posición en el ranking cambia sustancialmente respecto al año 2008 en el que nuestra región lo encabezaba junto a Grecia y a Finlandia. En el 2009 en cambio ocupa una posición intermedia cercana a Reino Unido y Japón.
- Respecto al cierre efectivo de iniciativas Murcia, en esta ocasión, se sitúa en el extremo inferior de la clasificación, con niveles de cierre cercanos al resto de países desarrollados. No obstante en el año 2008 nuestra región presentó niveles algo inferiores a los registrados en el año 2009. Donde si ha habido un gran cambio de posición de Murcia es en el ranking que muestra el porcentaje de cese de actividades por comunidades autónomas. El año 2008 Murcia ocupaba la cifra más baja de toda España mientras que en el año 2009 se sitúa entre las cinco más altas junto a Baleares, Andalucía, Castilla la Mancha y Comunidad Valenciana.

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

- En 2009 la Región de Murcia presenta una tasa *TEA por oportunidad* de 4,31%, mientras que la *TEA por necesidad* es de 1,03% y la basada en *otros motivos* es de 0,24%.
- La principal razón que lleva a los emprendedores murcianos a desarrollar una iniciativa empresarial es aprovechar una oportunidad de negocio detectada en el mercado. Esta razón es la que dan en 2009 el 77,2% de los emprendedores.
- La proporción de iniciativas desarrolladas por oportunidad se ha ido reduciendo paulatinamente desde 2006, año en el que esta cifra era del 80,3%.
- La tasa *TEA por necesidad* muestra un ligero cambio de tendencia en la trayectoria creciente iniciada desde 2006. Las iniciativas creadas por motivos de necesidad representan en 2009 un 18,5% del total.
- La tasa *TEA por necesidad* de la Región de Murcia es superior a la tasa nacional y la sitúa entre las tres Comunidades Autónomas con mayor emprendimiento por necesidad.

- La principal razón que lleva a los emprendedores murcianos a aprovechar una oportunidad de negocio es la búsqueda de una mayor independencia y libertad en su vida profesional (48%), seguida del deseo de incrementar sus ingresos (27,9%) y de la intención de mantener los ingresos actuales (18,1%).
- En el último año se ha producido un cambio importante en los motivos que subyacen bajo las iniciativas emprendidas por oportunidad, ya que en 2008 más del 50% de estas iniciativas perseguían, esencialmente, incrementar los ingresos del promotor y en 2009 esta cifra queda por debajo del 30%.

En cuanto al perfil socioeconómico de las personas emprendedoras de la Región de Murcia en 2009 se puede asegurar que, considerando únicamente los emprendedores propiamente dichos, es decir, aquellos que han iniciado actividades recientemente, nacientes y nuevos (entre ambos se abarcan las actividades con una antigüedad de hasta 42 meses), su perfil se puede sintetizar por las siguientes características:

El emprendedor de la Región de Murcia del año 2009 es preferentemente un hombre en torno a los 38 años de edad, con estudios medios de secundaria o formación profesional, que posee un nivel de renta medio (entre los 20.000 y los 30.000 €), que vive en un hogar con una media de 3,5 miembros (incluido el emprendedor), que trabaja, habitualmente a tiempo completo en la iniciativa que está desarrollando, que dispone de la formación específica necesaria para emprender y que es de origen español.

Si comparamos este perfil con el del año 2008, se han producido algunos cambios: el porcentaje de mujeres emprendedoras ha aumentado, el nivel de renta ha descendido ligeramente, así como el tamaño del núcleo familiar en el que vive y, por último, se ha producido un fuerte aumento de la tasa de paro del emprendedor. Si realizamos una comparación con los datos de España, hay que señalar que el emprendedor murciano es en mayor proporción una mujer, tiene una edad media superior, dispone de menores niveles de renta, está en un núcleo familiar con mayor número de miembros y se encuentra en una situación más precaria de empleo.

En definitiva, los datos indican un ligero empeoramiento general del perfil del emprendedor de la Región de Murcia con respecto a años anteriores, fruto de la crisis que le está afectando y que sobre todo se aprecia, por un lado, en los niveles de renta de los que dispone, menores a los de años anteriores y a los de la media nacional y, por otro, en los mayores índices de paro que muestran. Como dato más positivo hay que destacar que la proporción de mujeres incorporadas al proceso emprendedor ha ido en aumento este año y supera también a la media nacional.

Si nos centramos a continuación en las características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en 2009, la mayor parte de las iniciativas registradas se ubican en el sector orientado al consumo, tal y como ocurría en años anteriores. Las empresas ubicadas en el sector transformador se han visto muy afectadas por la crisis, pues han disminuido casi siete puntos porcentuales con respecto al 2008.

Por el contrario, la proporción de empresas en el sector servicios ha aumentado con respecto al año anterior. Como ocurría en años anteriores, el sector que registra una menor actividad emprendedora es el extractivo o primario.

Respecto al tamaño empresarial, las iniciativas que están en período naciente regresan al nivel del año 2007 en cuanto a número medio de propietarios, mostrando un retraimiento. La crisis afecta todavía más al ajuste de número de propietarios en las iniciativas nuevas, pues baja por segundo año consecutivo la media, y se retraen los valores elevados en los últimos percentiles.

En cuanto a las iniciativas consolidadas, la media de propietarios ha resistido e incluso aumentado ligeramente. La inmensa mayoría de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia durante el 2009 presenta una dimensión de microempresa, predominando aquellas que proporcionan de 1 a 5 empleos, seguidas de las que proporcionan empleo al propio emprendedor. Las iniciativas consolidadas también están creando empleo. Por consiguiente, las microempresas que han resistido y las que están en fase de consolidación, siguen generando más empleo que las del año 2008, aspecto a destacar en la actual coyuntura.

Ahora bien, respecto al potencial de crecimiento en los próximos cinco años, se observa un importante freno a la expansión del empleo en las iniciativas nuevas y en las consolidadas, interrumpiéndose la tendencia al alza que venían mostrando antes de las crisis; el empresario en fase incipiente todavía muestra signos de optimismo en cuanto a la creación de nuevos empleos, mientras que el consolidado frena en seco sus expectativas.

La crisis ha generado un aumento significativo de los porcentajes de empresas tanto emprendedoras como consolidadas que invierten en tecnología de última generación, si bien, se ha intensificado la disminución del número de empresas exportadoras, tanto entre las que están en fase emprendedora como entre las consolidadas, y será necesario trabajar en este apartado para recuperar la tendencia positiva registrada en años anteriores.

En cuanto al capital semilla o inicial, cada iniciativa emprendedora puesta en marcha en el 2009 en la Región de Murcia, si atendemos a la mediana como medida de tendencia central, ha ascendido a 40.000 €. Esta cantidad es similar a la media de España y superior a la del año 2008 en la Región, que ascendía a 30.000 €. Se ha producido un incremento de inversión en las iniciativas aunque, si tenemos en cuenta la distribución estadística global (muy dispersa), se aprecia que, efectivamente, existen algunas iniciativas muy ambiciosas que han incrementado mucho el valor de la media, pero que, en términos agregados, las iniciativas son menos ambiciosas que las de años anteriores.

Los emprendedores están poniendo, por término medio, el 30,0% del capital semilla necesario para iniciar la actividad, muy lejos del 67,5% de la media nacional y también por debajo del 66,7% del registrado en la Región en el año 2008. Estos datos son preocupantes desde el punto de vista de las dificultades de acceso a la financiación si, además, tenemos en cuenta que en 2009 no ha habido ni un solo emprendedor que haya aportado todo el capital; en cambio en España hay más del 50% que sí lo han aportado en un 100%, cifra similar a la registrada el año anterior en nuestra Región. En este sentido se ha comprobado un 63,6% de los emprendedores murcianos nacientes necesita fondos ajenos. Esta cifra se sitúa unos cinco puntos porcentuales por encima de la registrada el año anterior.

Un 4,9% de la población activa ha actuado como Business Angel en 2009 en la Región de Murcia, muy superior a la cifra de España (3,0%). Esta mayor actividad financiadora

del inversor informal se justifica plenamente por la escasa capacidad del emprendedor murciano para hacer frente a las inversiones que requiere su actividad y, por tanto, por la necesidad de recurrir a sus familiares y conocidos, debido a la falta de crédito bancario y ayudas públicas. De hecho, la comparación internacional señala a España como el segundo país de la UE, tras Francia, en cuanto a participación del inversor informal. Y la Región de Murcia sólo se ve superada por Andalucía en el ámbito nacional, situándose por encima de todos los países de la UE, de EEUU y sólo rebasada por países de gran potencial emprendedor como Noruega o China.

Se confirma, pues, analizando la serie 2006-2009 que relaciona el TEA con la proporción de inversores informales, que se viene produciendo una reacción inversa del inversor informal con respecto al TEA, lo cual es positivo, ya que supone que cuando el TEA desciende como consecuencia de la crisis económico-financiera, el Business Angels aumenta su participación en la financiación de proyectos de emprendimiento.

Además, los Business Angels están muy particularizados en el caso de la Región de Murcia en los familiares: en un 63,5% de los casos es la familia cercana la que proporciona el dinero necesario para emprender la actividad, lo que corrobora el importante papel de la familia como núcleo de financiación de nuevas actividades empresariales en 2009 y puede que sea clave en la recuperación económica futura. Estos datos son similares a los registrados en España y también muy parecidos a los de la Región en el año anterior.

Hay que señalar que la inversión media que realizan los Business Angel murcianos en 2009, atendiendo a la mediana (mucho más representativa que la media debido a la gran dispersión de los datos), es de 9.500 €, cantidad significativamente menor que la registrada en el año 2008 (de unos 12000 € aproximadamente) y que refleja que, aunque el número de inversores informales ha aumentado con respecto a años anteriores, éstos se arriesgan menos, debido a la incertidumbre económica, aportando menores cantidades de dinero al proceso de financiación de actividades emprendedoras.

Por último, se puede establecer el perfil socioeconómico del inversor informal en la Región de Murcia para 2009 como el de un hombre de unos 41 años, con estudios básico-medios y formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo por cuenta ajena, cuya renta tiende a pertenecer al tercio inferior/medio y que vive en un hogar de cuatro personas. Entre sus planes a corto plazo no está incluido el de emprender y, además, no percibe buenas oportunidades para ello en los próximos seis meses en su zona, pero tiene las habilidades y conocimientos necesarios para poner en marcha un negocio y el miedo al fracaso no es un obstáculo para que pudiese emprender.

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

- La tasa de actividad emprendedora femenina continúa descendiendo. Para 2009 el valor de esta tasa es de 4,4 lo que representa una reducción del 10% respecto a 2008.
- La actividad emprendedora femenina se ha visto, en 2009, menos afectada por la crisis que la masculina, pues la primera notó los efectos de forma temprana y en 2008 ya sufrió una gran contracción.

- La situación de la Región de Murcia en cuanto a actividad emprendedora femenina ha mejorado a nivel nacional, situándose por encima de la tasa española y de la tasa media regional.
- La proporción de iniciativas femeninas acometidas ante la falta de otras alternativas profesionales (TEA por necesidad) sigue aumentando por tercer año consecutivo hasta representar el 29%, sin embargo, esta proporción se reduce en el colectivo masculino.
- La ratio $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$, que indica el grado de equilibrio entre géneros a la hora de emprender, ha mejorado sustancialmente pasando de 0,56 en 2008 a 0,67 en 2009.
- La posición relativa de Murcia, en cuanto a equilibrio entre géneros en actividad emprendedora, ha mejorado tanto a nivel nacional como internacional, manteniéndose en ambos casos por encima de los valores medios.
- El perfil de la emprendedora murciana es el siguiente: mujer de 35 años, con estudios superiores, que ha decidido acometer un proyecto empresarial para aprovechar una buena oportunidad de negocio, en un sector orientado al consumo y de bajo componente tecnológico.
- En la Región de Murcia el temor al fracaso representa para las mujeres una barrera para emprender mayor que para los hombres.
- En Murcia las mujeres tienen un menor acceso que los hombres a redes sociales que pueden facilitar el desarrollo de una iniciativa emprendedora.
- En Murcia mujeres y hombres perciben de forma similar las oportunidades a corto plazo de negocio.
- Según los expertos, en la Región de Murcia, las mujeres tienen igual capacitación que los hombres para emprender un negocio pero existen pocos servicios sociales que les permitan compatibilizar familia y trabajo.

Por lo que respecta a la **motivación para emprender** en 2009, como cabría esperar ante una situación de crisis, las oportunidades para emprender en la Región se perciben en menor medida que años anteriores, tanto por la población adulta como por el conjunto de expertos al que se le ha consultado, aunque comparativamente con el resto de países y comunidades autónomas, la Región de Murcia se mantiene en la misma posición que el año 2008.

Si bien, en opinión de los expertos, se percibe una evolución negativa en cuanto a las habilidades y conocimientos que la población posee de cara a iniciar una actividad emprendedora, lo que debe servir como señal de alerta y no relajar los esfuerzos que se han venido haciendo en los últimos años para incrementar el nivel y el número de la población cualificada para poner en marcha un negocio.

En el mismo sentido, es necesario reforzar el apoyo social de la figura del emprendedor, que en momento de crisis como el actual tiende a decaer, como perciben los expertos de la Región y se desprende de la encuesta a la población adulta. Aunque en nuestra Región la figura del emprendedor esté más valorada que en el conjunto de España, el deterioro que provocan las continuas noticias de cierre de empresas y destrucción de

empleo hace necesario hacer esfuerzos adicionales para que la población comprenda el gran número de obstáculos a los que se enfrentan los empresarios, especialmente en una situación como la actual, para evitar el desprestigio social asociado a esta opción profesional y el consiguiente papel desincentivador que esto puede suponer para futuras iniciativas emprendedoras.

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

A juicio de dichos expertos los factores más destacados en la Región de Murcia para emprender son: acceso a infraestructuras físicas (valoración 3,82); atención a la innovación desde el punto de vista del consumidor (3,57) y apoyo a la mujer emprendedora (3,36). En el extremo opuesto se encuentran educación primaria y secundaria (1,91), conocimientos y habilidades para emprender (2,06) y dinámica del mercado interno (2,16).

Si se contempla todo el período analizado (2006-2009) se puede comprobar que los factores mejor valorados han experimentado una mejora durante el mismo, mientras que sucede lo contrario con los que se encuentran en los últimos lugares del ranking. No obstante, es preciso señalar también que las diferencias observadas, por regla general, son pequeñas.

Al comparar la Región de Murcia con el conjunto de España no se aprecian diferencias importantes; lo único destacable es que las circunstancias del entorno regional han retrocedido ligeramente en términos relativos, hasta situarse en torno a la media nacional en 2009.

De la consulta a los expertos sobre los factores que limitan, factores que apoyan y recomendaciones, se han identificado como principales **obstáculos**: 1) falta de apoyo financiero; 2) educación y formación, y 3) políticas gubernamentales. Resultados que prácticamente coinciden con los obtenidos en las encuestas de años anteriores.

Entre los factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan: programas gubernamentales, clima económico y capacidad emprendedora. En este caso las diferencias con respecto a los dos años anteriores son significativas, pues sólo repite programas gubernamentales. Sin embargo, son los mismos factores (aunque con distinto orden) que se identificaron en 2006.

Lógicamente, las **recomendaciones** de los expertos van en la línea de superar los principales obstáculos; en consecuencia, se centran en educación y formación, programas gubernamentales, apoyo financiero y políticas gubernamentales. En este apartado apenas se producen variaciones durante el período analizado.

Por último, se han comparado los resultados obtenidos en la Región de Murcia con los del resto de Comunidades Autónomas. Las principales diferencias son las siguientes: en la Región se encuentran claramente por debajo de la media nacional mercado interior (barreras), conocimientos y habilidades para emprender y atención a la innovación (empresas). Por el contrario, claramente por encima están infraestructura física, normas sociales y culturales, apoyo social al emprendedor y atención a la innovación desde el punto de vista del consumidor.

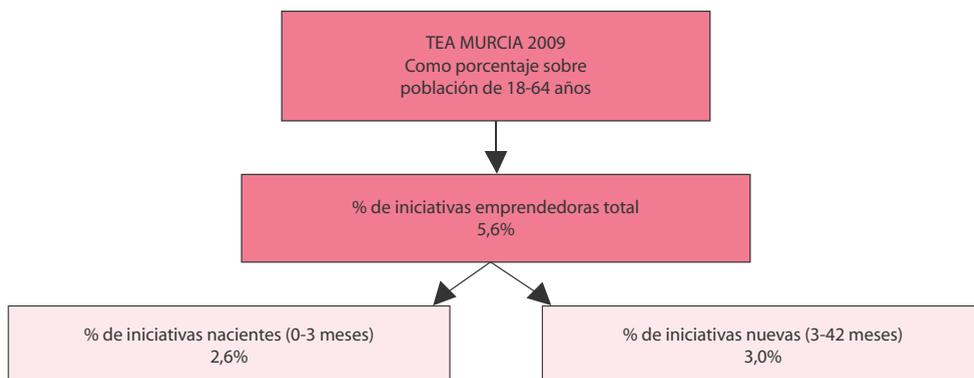
CAPÍTULO 1

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN LA REGIÓN DE MURCIA

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN LA REGIÓN DE MURCIA

1.1. Actividad emprendedora registrada en la población activa murciana

Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo aquel negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la población murciana de 18 a 64 años de edad es del 5,6% en el 2009.



Dado que la población de 18 a 64 años estimada en el 2009 en Murcia se compone de 957.584² personas, al elevar los porcentajes anteriores a la misma, se ha estimado que el número de iniciativas de cada tipo que había en marcha en la Región de Murcia en Julio de 2009 era el presentado en los resultados de la Tabla 1.1. El impacto de la crisis es plenamente visible y ha supuesto una disminución del 22,3% en el registro de iniciativas en fase de consolidación o nuevas. El conjunto total del número de iniciativas en fase emprendedora ha sufrido una disminución del 13,0%.

² Fuente Eurostat-INE.

Por consiguiente, el retroceso de la actividad emprendedora nos devuelve a niveles muy inferiores a los registrados el año 2006 (6,6%) y, en la parte positiva del resultado, hay que destacar la notable resistencia de los negocios en fase naciente que en términos absolutos superan las cifras obtenidas el año 2008 ya que aumentaron un 1%.

Tabla 1.1. Estimación puntual e interválica del número de iniciativas que estaban en fase incipiente (de 0 a 42 meses) en Murcia en Julio de 2009, distinguiendo entre los estadios naciente y nuevo

Tipo de iniciativas	Estimación puntual		Estimación por intervalo (error \pm 2.19%)			
			Extremo inferior		Extremo superior	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Nacientes (0-3 meses)	24.665	24.987	24.577	22.325	24.753	27.325
Nuevas (3-42 meses)	36.998	28.728	36.910	25.859	37.086	31.949
Total (0-42 meses)	61.633	53.625	61.575	32.654	47.274	59.274

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

Estas estimaciones provienen de la encuesta GEM a la población de 18 a 64 años de edad y residente en Murcia, por lo que se hallan sujetas a error de muestreo. Dado que la muestra total se compone de 1.500 entrevistas y que, para un 95% de confianza el error muestral cometido es del $\pm 02,19\%$ aplicando dicho error a las estimaciones puntuales, se calculan los intervalos de confianza correspondientes a cada tipo de actividad emprendedora: naciente (0-3 meses) y nueva (3-42 meses)

Los resultados de la Tabla 1.1 muestran el desglose de la actividad emprendedora del 2009 en Murcia en cuanto a número de iniciativas nacientes y nuevas. Sin embargo, el número de emprendedores se estima a partir del número de propietarios de cada iniciativa naciente y nueva, dato que también permite obtener la encuesta GEM y cuyos resultados se recogen en la Tabla 1.2. El impacto de la recesión económica se ve reflejado claramente en el número de personas que deciden iniciar un negocio, el número total de emprendedores disminuyó de 2008 a 2009 un 29%, disminuyendo un 35% el número de emprendedores nuevos y un 20% el número de emprendedores nacientes.

Tabla 1.2. Emprendedores incipientes totales registrados en la población adulta murciana (PA) de 18 a 64 años de edad en el 2009

Estimaciones del:	2009	2008	
Número de emprendedores nacientes	39.754	49.580	-20,0%
Número de emprendedores nuevos	45.705	70.030	-35,0%
Número total de emprendedores incipientes	85.459	119.611	-29,0%

En conclusión, la actividad emprendedora captada por la encuesta GEM sobre la población de 18-64 años de edad en Murcia ha acusado la crisis de forma notable, tras haber resistido bastante bien la recesión. El índice de actividad emprendedora en su conjunto disminuye un 15%, lo cual traducido en cifras absolutas ha supuesto la pérdida de unas 8.008 iniciativas en fase emprendedora y de alrededor de 34.152 personas menos, propietarias de este tipo de actividades en un año.

No obstante la situación de Murcia es mejor que la situación a nivel nacional, concretamente el índice de actividad emprendedora en su conjunto disminuye en España un 27,1%, lo cual traducido en cifras absolutas ha supuesto la pérdida de unas 298.348 iniciativas en fase emprendedora y de alrededor de 820.000 personas menos, propietarias de este tipo de actividades en un año.

La disminución de la tasa de actividad emprendedora se debe a la menor tasa de actividades en fase de consolidación, en Julio de 2009 se registran un 22% menos casos de iniciativas de entre 3 y 42 meses. En cambio las iniciativas nacientes crecieron un 1%. El dato es negativo y en consonancia con el estado de crisis económica. A nivel de España en su conjunto los datos muestran un fuerte descenso tanto de las iniciativas nacientes (19,9%) como de las iniciativas en fase de consolidación (12,9%).

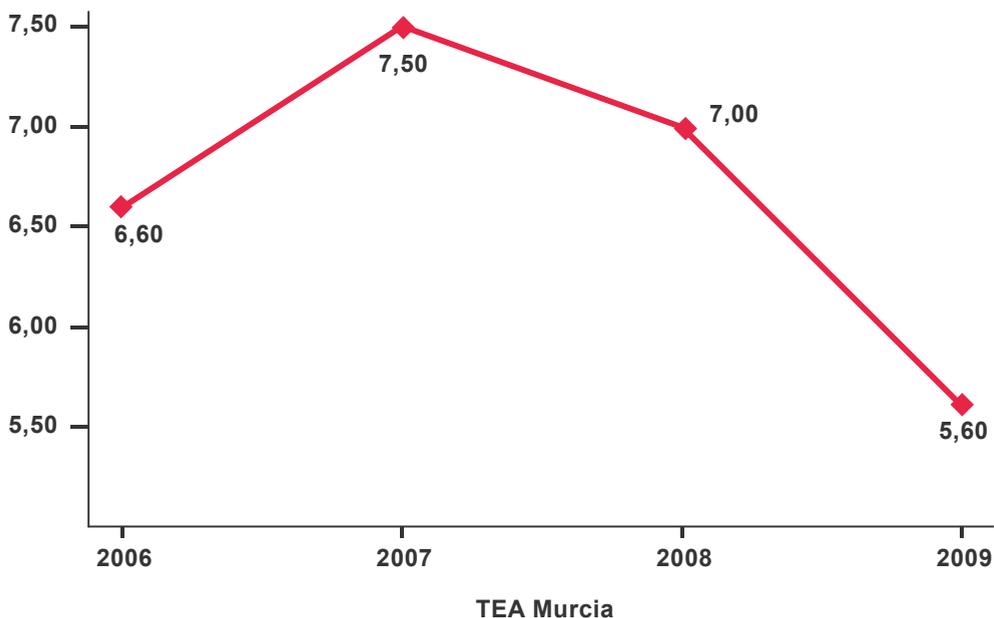
El espíritu de los empresarios, en general, es el de resistir. Las dificultades que enfrentan son, especialmente, de financiación y de disponibilidad de circulante y liquidez para afrontar pagos, tanto a proveedores como impositivos, si bien, el tema es variable en función del tipo de actividad y, por consiguiente, del sector.

Se espera que la crisis se convierta en una oportunidad para mejorar nuestro tejido empresarial desde diversos frentes, pero especialmente, se esperan cambios de mentalidad empresarial, mayor atención a los cambios del mercado y captación de oportunidades que permitan una mayor diversificación y una menor dependencia de algunos sectores que han tenido un peso excesivo en nuestra economía. Todo ello debe venir apoyado por un acceso acertado a financiación y unas políticas ajustadas a las necesidades reales de los empresarios y sus trabajadores.

1.2. Evolución de la actividad emprendedora total registrada en la población activa de la Región de Murcia

La evolución de la tasa de actividad emprendedora total conocida como TEA ha evolucionado en la forma que muestra la figura 1.1 desde que se presentó el primer Informe GEM en Murcia en el 2006 hasta el año 2009.

Figura 1.1. Evolución del índice TEA que mide la actividad emprendedora total en Murcia en el período 2006-2009



El gráfico permite visualizar el impacto de la crisis económica en la tasa de actividad emprendedora regional que se sitúa por debajo de la del año 2006. El pronóstico es de lenta recuperación pues nuestra economía es muy dependiente del sector de la construcción, uno de los más afectados por esta crisis, y la fuerte recesión que se está sufriendo, influye directamente en el sector inmobiliario y en múltiples empresas relacionadas con su actividad. El efecto dominó ha arrastrado más tardíamente a las micro y pequeñas empresas, pero lo ha hecho y ahora se echa en falta el haber tenido un tejido industrial más diversificado e innovador. La crisis debe de ser aprovechada como una oportunidad para cambiar la estructura productiva de nuestra economía.

En la Tabla 1.3 se puede apreciar el ritmo de evolución negativa desde el año 2007 hasta el 2009: la recesión supuso un cambio de tendencia y la actividad naciente se resintió en un primer momento más que la nueva, que mostró una menor desaceleración. Sin embargo, ya en plena crisis, disminuye rápidamente el registro de iniciativas nuevas y, la tasa de nacientes se mantiene. Por consiguiente, los empresarios que ya están en el mercado muestran una menor resistencia siendo menos complicado estimular el lanzamiento de nuevas actividades.

Tabla 1.3. Comparación de la estimación puntual de las iniciativas emprendedoras de los años 2007, 2008 y 2009, distinguiendo entre la fase en que se hallan

Tipo de iniciativas	Estimación puntual 2007	Estimación puntual 2008	Estimación puntual 2009	Variación porcentual 2007-08	Variación porcentual 2008-09
Nacientes (0-3 meses)	29.333	24.665	24.987	-18,93%	1%
Nuevas (3-42 meses)	39.417	36.998	28.728	-6,54%	-22%
Total (0-42 meses)	68.750	61.633	53.625	-11,49%	-13%

1.3. Dinámica empresarial en la población activa de la Región de Murcia

El observatorio GEM fue diseñado para proporcionar datos, no sólo de la actividad emprendedora, sino además de las iniciativas ya consolidadas, es decir, de aquellas que han sobrepasado la barrera de los 42 meses con que finaliza la fase incipiente. Los resultados obtenidos en este apartado para el 2009 se presentan a continuación y se comparan con los de los tres años anteriores.

Tabla 1.4. Estimación puntual del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en Murcia y España en Julio de 2009 y su comparación con los años 2006, 2007 y 2008

Estimación puntual sobre la población de 18-64 años				
Año	Murcia		España	
2009	6,5%	62.243	6,4%	1.926.230
2008	9,9%	87.210	9,1%	2.383.057
2007	6,3%	57.750	6,4%	1.675.513
2006	5,0%	42.400	5,4%	1.413.714

La actividad consolidada disminuye notablemente, un 34% en Murcia frente a un 29,7% en España entre Julio de 2008 y Julio de 2009, regresando al nivel registrado el año 2007.

El fruto recogido el año 2008 queda pues mermado con la desaparición de más de 450.000 empresas a nivel nacional y unas 24.967 en nuestra región lo que supone un duro golpe en términos de empleo y de generación de riqueza.

Dado que la actividad consolidada se nutre de la que está en fase de consolidación, la capacidad de resistencia y la habilidad de estos nuevos empresarios será determinante en la recuperación de este indicador, que se prevé progresiva pero lenta.

El escenario para 2009 de la actividad empresarial se completa con el cálculo de la tasa de iniciativas que han cerrado en los doce meses previos a la encuesta GEM. Las cifras y su comparación con los años 2006, 2007 y 2008 son las siguientes (tabla 1.5):

Tabla 1.5. Estimación puntual del número de iniciativas que fueron abandonadas en España y Murcia los doce meses previos a Julio de 2009 y su comparación con los años 2006, 2007 y 2008

Estimación puntual sobre la población de 18-64 años				
Año	Murcia		España	
2009	2,1%	20.109	2,0%	601.947
2008	1,0%	8.809	1,3%	340.437
2007	0,7%	6.417	1,0%	261.799
2006	2,1%	17.808	1,2%	314.159

Este indicador, ha alcanzado valores iguales a 2006 acusando un crecimiento del 110% con respecto a 2008 en la Región de Murcia. Traducido en cifras, ello significa que se abandonaron unas 11.300 iniciativas más que en el período anterior. Se trata de un dato consistente con el estado de crisis y con la impactante disminución de actividad emprendedora nueva y consolidada.

Sin embargo, nótese que en los últimos años, este observatorio habla de “abandonos” cuando, hasta el 2006, se trataba este movimiento como “cierres” de iniciativas. En la encuesta 2007 se tomó la decisión de explorar si realmente estos “cierres” eran tales o si entre ellos había más bien “abandonos” por parte de los emprendedores continuando algunas actividades en otras manos y, por consiguiente no constituyendo clausuras de negocios en realidad sino “transmisiones o traspasos”. Los resultados de esta exploración son de gran interés, pues confirman la hipótesis de que, efectivamente, no todo lo que se consideraba en el observatorio como “cierres o clausuras” lo es en realidad. La figura 1.2 resume los resultados concernientes a este apartado para la edición 2009.

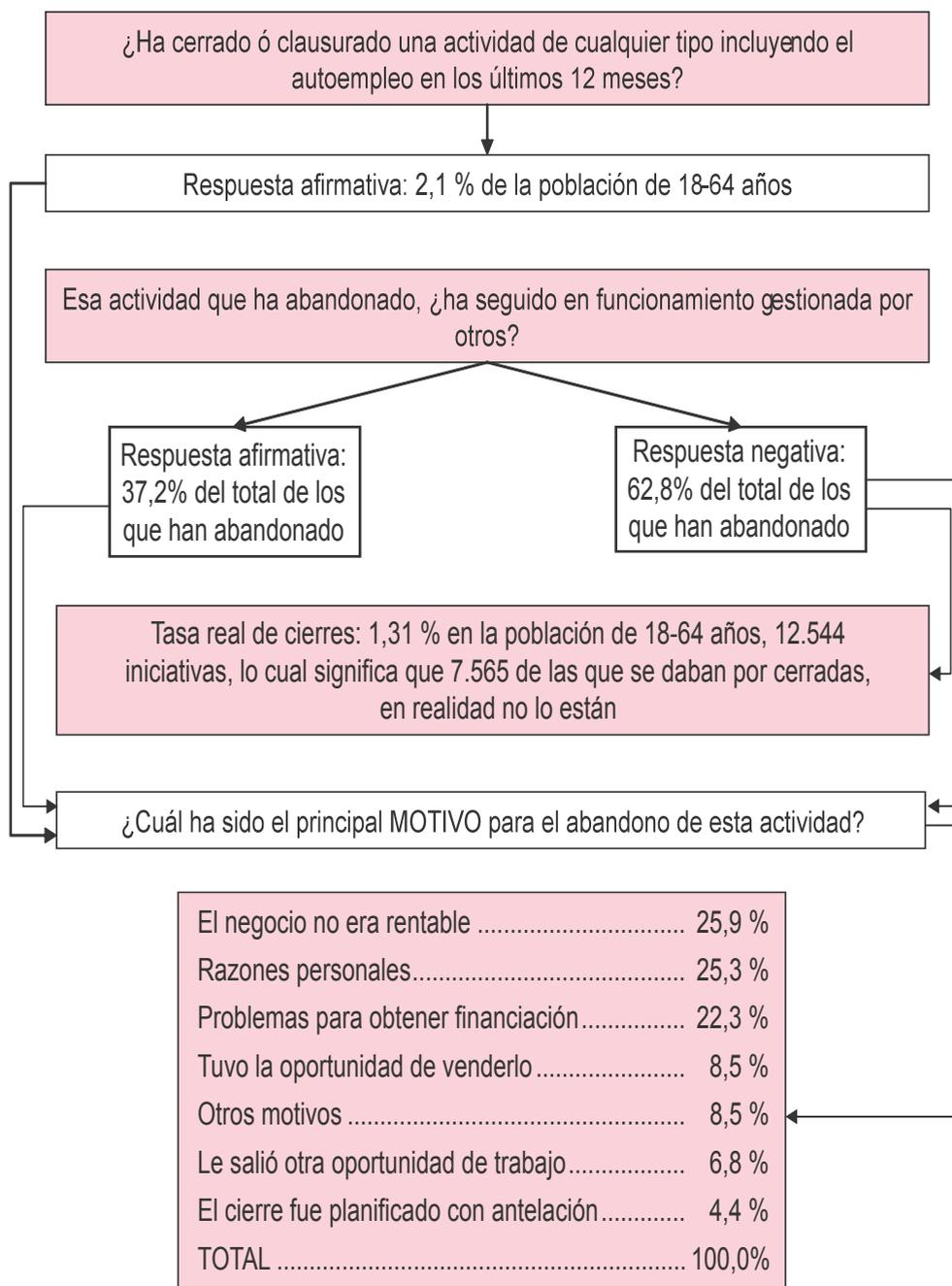
Comparando las cifras de la edición del 2008 con las del 2009, la tasa de cierres efectivos ha aumentado un 4% cifra muy por debajo del 42,2% registrado a nivel nacional.

Entre los motivos de abandono, destaca la falta de rentabilidad del negocio (25,9%), que ya encabezaba la lista en el 2008, en segundo lugar aparecen los problemas personales (25,3%) superando incluso a los financieros que ocupan con un 22,3% la tercera posición en la lista.

Como era de esperar el porcentaje de emprendedores que abandonaron por tener la oportunidad de venderlo disminuye pasando de un 13,3% en el año 2008 a un 8,5% en el 2009. Sin embargo sube posiciones el abandono por encontrar otro trabajo que pasa de un 3,9% a un 6,8%. Este dato llamativo puede deberse a la búsqueda de una mayor seguridad, cuando menos aparente, en otro tipo de empleo, por parte de algunos empresarios, o en un abandono temporal en espera de la resolución de la crisis. Por otro lado, este año entra en la lista una nueva motivación “el cierre planificado” que afecta a un 2,7% del total.

En cualquier caso, es importante constatar que la tasa de cierres, a pesar de resultar elevada en comparación con la de los últimos años, contiene un importante contingente de ventas y traspasos que han impedido mayores pérdidas de riqueza y empleo.

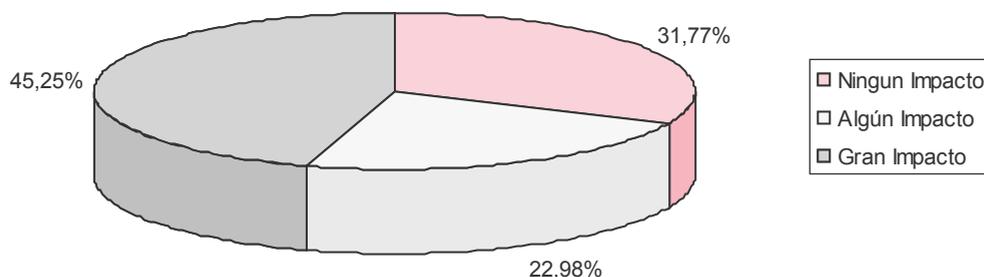
Figura 1.2. Abandono de iniciativas y su motivación



Para evaluar el impacto que ha tenido la crisis en la decisión de abandono de cualquiera de los negocios, el observatorio GEM ha preguntado a aquellos que han cesado en una actividad el grado de influencia que ha tenido la crisis en esa decisión. La figura 1.3 muestra la distribución

de respuesta que, como se puede ver, pone de manifiesto que en un 31,77% de los casos los abandonos no han sido por la crisis. Entre el resto destaca, lógicamente, que prácticamente la mitad un 45,25% de los abandonos, hayan seguido o no activos en otras manos, han sido motivados por la crisis, mientras que en el 23% de los casos restantes, ésta ha tenido alguna influencia.

Figura 1.3. Influencia de la crisis en el abandono de una actividad el año 2009



1.4. Actividad emprendedora en el contexto internacional

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

Al observar los gráficos comparativos de la tasa de actividad emprendedora, se insiste en la importancia de tener en cuenta que una tasa elevada responde a una mayor necesidad de la población de emprender ante la falta de otras alternativas de trabajo. Los países en vías de desarrollo no cuentan con estructuras funcionariales ni de grandes empresas comparables con las de los países desarrollados y, por consiguiente, una mayor proporción de la población emprende. Asimismo, en el conjunto de países GEM, los hay con tradición y cultura emprendedora que gracias a la misma muestran tasas por encima de la media, sin llegar a ser tan elevadas como las de los países en vías de desarrollo. Finalmente, existen otros dos grupos de naciones: las desarrolladas en que el espíritu emprendedor se fomenta de nuevo para lograr una mayor implicación de la sociedad en nuevas actividades que generen riqueza y empleo, y las desarrolladas en que el estatus de la población presenta estándares muy elevados y que necesitan invertir el excedente en iniciativas innovadoras para satisfacer demandas de una sociedad que puede permitirse la búsqueda de una mayor calidad de vida.

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

En el 2009, el observatorio presenta los resultados, al igual que en el año 2008, clasificando a las naciones participantes en función del tipo de orientación que muestran en indicadores relacionados con las principales herramientas que aplican para mejorar su productividad y competitividad. En ese sentido, como se puede observar en la figura 1.4, los países en tono más claro son aquellos que están considerando a la innovación como el principal elemento que puede mejorar la productividad y la competitividad. El grupo en tono medio representa a los países que están en transición entre la aplicación de la eficiencia (que es el criterio inmediatamente anterior al de innovación) y de la innovación para lograr este objetivo. Finalmente, los países en tono más oscuro, son aquellos que todavía consideran a los factores de producción (especialmente el capital humano) como los elementos capaces de mejorar la productividad y la competitividad. En este grupo están incluidos países en transición entre el estadio más antiguo y el que considera la eficiencia como impulso para mejorar la productividad y la competitividad.

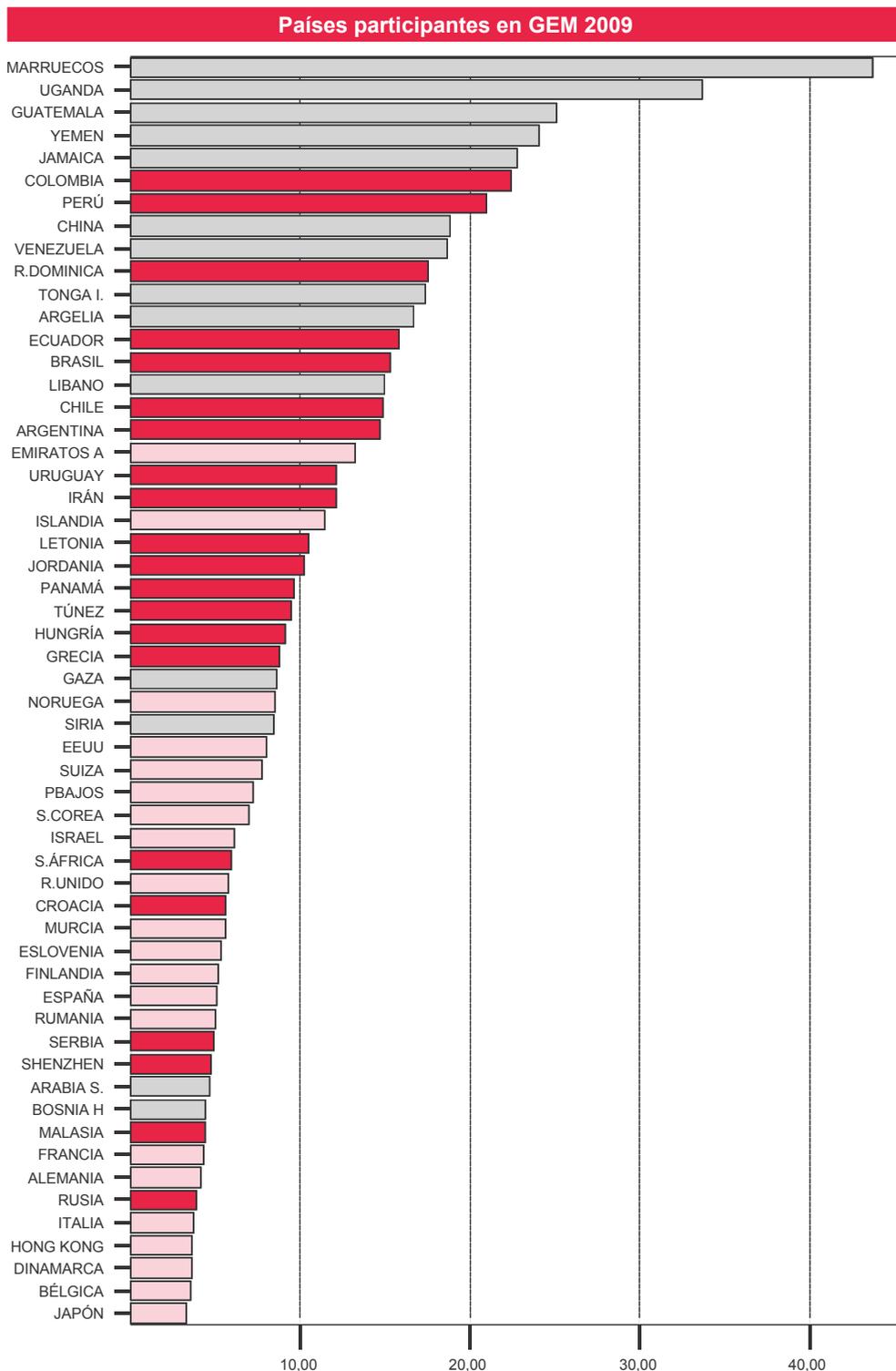
Mediante el uso de esta clasificación, GEM quiere facilitar la comparación de los resultados que obtiene con los que proporcionan otros indicadores de ámbito global como el Índice de Competitividad Mundial.

En la figura 1.4 se muestra la posición relativa de España y Murcia entre los países participantes en la edición 2009. La crisis ha afectado de forma notable a los países desarrollados de la Unión Europea y todos muestran una tendencia a la baja en cuanto a actividad emprendedora, no siendo España uno de los que peor resultado muestra. Así, Francia, Alemania, Italia, Dinamarca y Bélgica han acusado el descenso mucho más que nuestra nación pero, en cambio, han resistido mejor otras naciones como Islandia, Grecia, Noruega, los Países Bajos, Suiza y el Reino Unido, siempre hablando de nuestro mismo nivel de competitividad y desarrollo. Eslovenia y Finlandia muestran un TEA similar al español, habiendo disminuido también en ellas a lo largo de 2009.

Como se observa la situación de Murcia es mucho más favorable situándose por encima de España, Finlandia y Eslovenia.

En cuanto a los países árabes, la introducción de Marruecos ha puesto de manifiesto el elevado índice de actividad emprendedora de este país: uno de los más elevados medidos por GEM entre las naciones en vías de desarrollo. Yemen y Argelia muestran tasas elevadas pero más moderadas. Emiratos Árabes Unidos constituyen una nación desarrollada y muy competitiva, con una tasa de actividad emprendedora relativamente elevada que indica una cultura empresarial extendida entre la población. En cambio, Arabia Saudí, con un nivel de desarrollo muy inferior, muestra un comportamiento mucho más discreto en cuanto a emprendimiento, señal del menor arraigo de esta cultura entre la población en la que, además, la participación femenina es muy escasa impidiendo lograr cotas más altas. Líbano y la franja de Gaza, se muestran más dinámicas que Israel a pesar de compartir zona geográfica. Se trata de un emprendimiento más basado en la necesidad y de menor componente innovadora y tecnológica, pues ambas naciones acusan una economía de subsistencia en medio de una situación bélica que les impide lograr el desarrollo que les correspondería. No hay que olvidar el estatus que había tenido el Líbano en los años previos a los conflictos bélicos. La incorporación de estos países al Proyecto GEM aporta una riqueza de matices interesante, pues permite observar el comportamiento emprendedor de la población bajo diversas situaciones que no había sido posible analizar en los primeros diez años del observatorio.

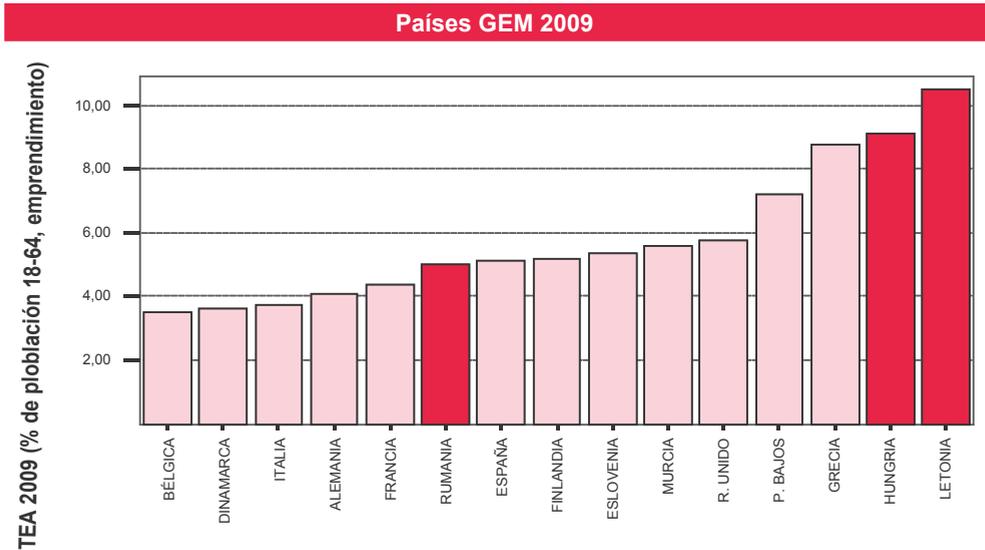
Figura 1.4. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países participantes GEM 2009, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad



Por su parte, la figura 1.5 muestra la posición española y murciana en el contexto de los países GEM de la UE que han participado en esta edición. Con la excepción de Rumania, las naciones con las tasas de actividad emprendedora más elevada son las que están en el segundo estadio de competitividad y menos desarrolladas.

Del mismo modo que ocurría el año 2008 Murcia ostenta una posición muy cercana a la de Finlandia, Eslovenia y Reino Unido.

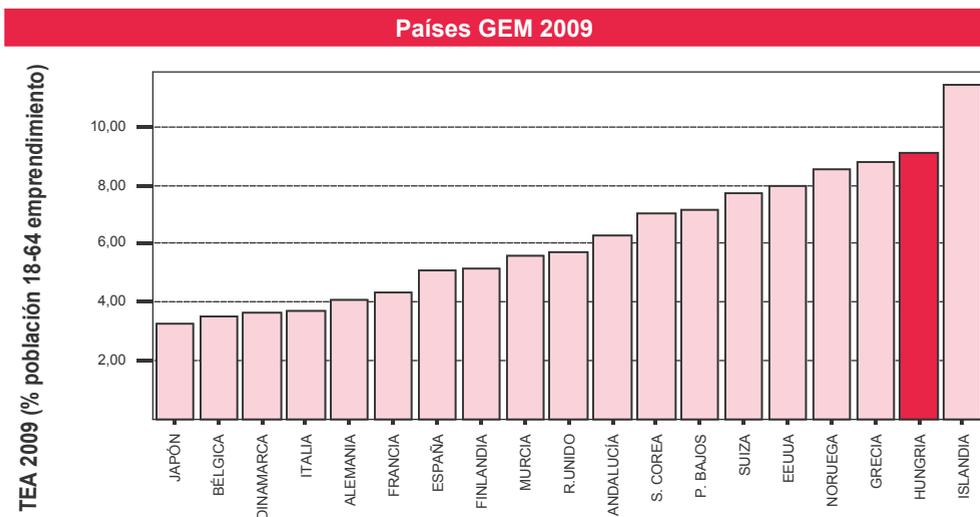
Figura 1.5. Actividad emprendedora en los países de la UE participantes GEM 2009. Países clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad



Seguidamente, se muestra nuestra posición relativa en el contexto de la OCDE (figura 1.6), siempre teniendo en cuenta que, en este apartado, no se analiza la calidad y dimensión de las actividades emprendedoras de los países, sino que simplemente se muestra la tasa bruta de iniciativas emprendedoras sobre la población de 18 a 64 años de edad. La pérdida de empresas y de actividad emprendedora en España se nota, especialmente en su comparación con el Reino Unido, por lo que el objetivo de recuperar los niveles alcanzados el año 2007 debe priorizarse para mantener y mejorar nuestra competitividad.

Tanto Murcia como España ocupan una posición intermedia y entre las naciones del grupo tan sólo Hungría está en una etapa de transición entre la consideración de la eficiencia y la innovación.

Figura 1.6. Actividad emprendedora en los países de la OCDE participantes GEM 2009. Países clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad



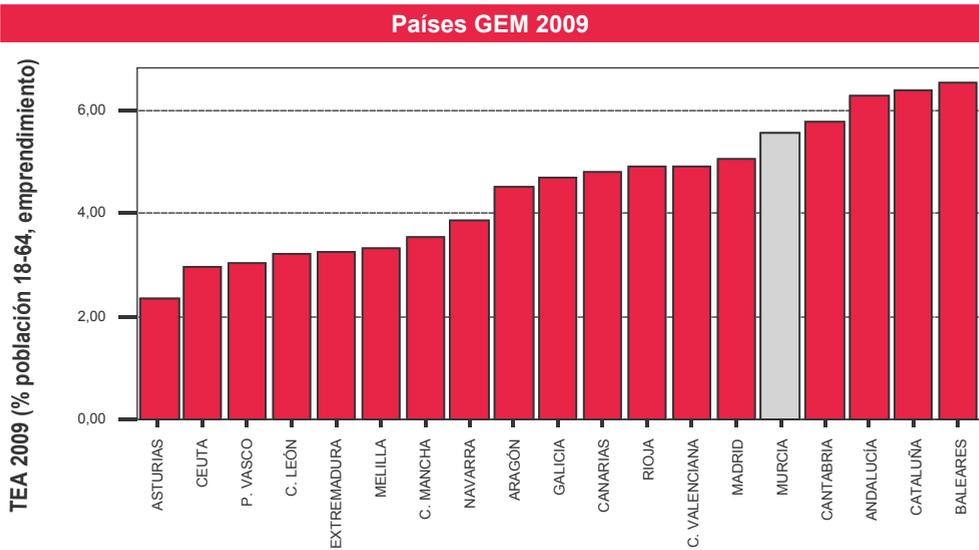
El análisis comparativo de estos datos con los del resto de comunidades españolas se muestra en la figura 1.7. El mapa de España del 2009 cambia respecto a 2008 pues nuestra región mejora sustancialmente la posición con respecto al resto de comunidades situándose entre las cinco primeras en cuanto a tasa de actividad emprendedora.

Por otro lado, la actividad emprendedora ha disminuido en prácticamente todas las regiones españolas entre Julio de 2008 y Julio de 2009, con la excepción de Baleares y Melilla. Sin embargo, es importante observar estos datos con atención y compararlos con los del 2008 en su justa medida. Así, en el caso de Baleares, no es que la situación haya mejorado espectacularmente conduciendo a esta región a encabezar la lista por este motivo, sino que se trata de una región en que la actividad emprendedora ha seguido con su dinámica ascendente de forma moderada, quedándose en un porcentaje similar al obtenido el año 2008. Por consiguiente, es la caída de actividad en regiones punteras lo que la lleva a ocupar la primera posición este año, si bien, resulta muy positivo que, al igual que en el caso de Melilla, el tipo de iniciativas que se ponen en marcha en ambas regiones estén siendo más resistentes a las consecuencias de la crisis.

Madrid, que ocupó la primera posición de este gráfico en el 2008, retrocede varias posiciones y pasa a quedar por debajo de la media española, evidenciando la dureza del impacto de la crisis en una actividad muy implicada en uno de los sectores más perjudicados: el de servicios a empresas. Por otra parte, Cataluña y Andalucía, se han mantenido bastante bien dada la situación y su retroceso es muy leve comparado con el de Madrid y otras regiones. Finalmente, en cuanto a Melilla, aunque su índice de actividad

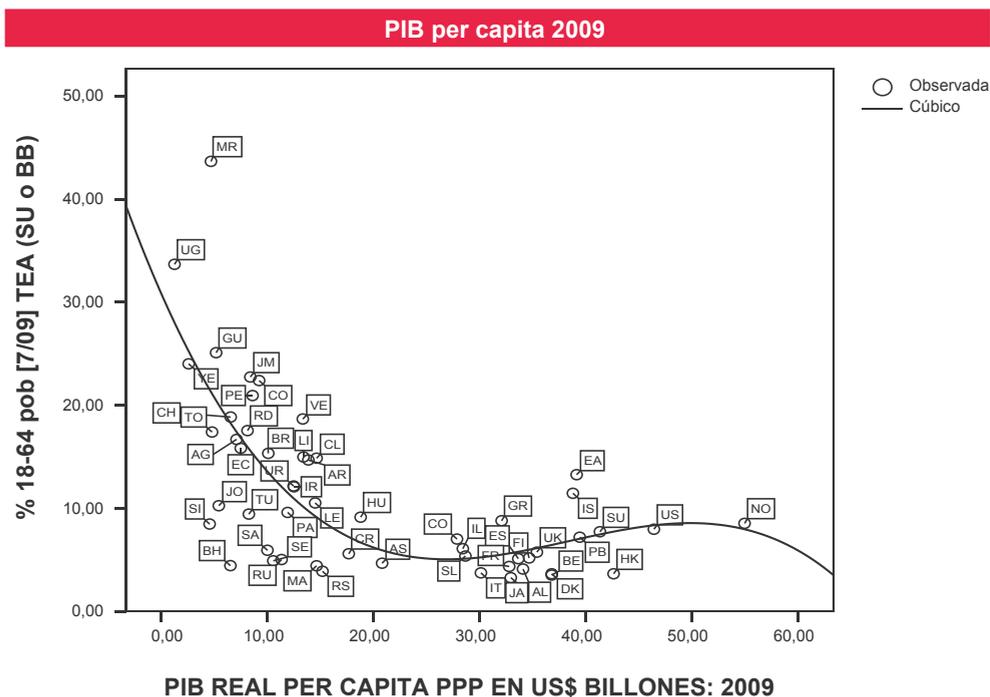
empresarial es de los más discretos de España, es cierto que a lo largo del ejercicio 2009 ha experimentado un crecimiento dentro de esta dimensión más moderado, lo cual constituye un dato positivo. Es importante tener en cuenta que esta ciudad autónoma acusó la tasa de paro más grave el año anterior, por lo que el aumento del emprendimiento responde, con gran probabilidad, a la falta de empleo alternativo y a las medidas que se están tomando desde la administración para impulsar esta vía como generadora de puestos de trabajo.

Figura 1.7. Actividad emprendedora en las regiones españolas.



Desde hace varios años los resultados del proyecto GEM han puesto de manifiesto que tener una alta tasa de actividad emprendedora en la población no es sinónimo de desarrollo en términos brutos. La principal conclusión que permiten extraer los resultados GEM tras 10 años de observación, es que la tasa de actividad emprendedora de los países responde a un ciclo evolutivo de larga duración, de forma que no sólo tiene un impacto en el crecimiento económico, sino que éste y el nivel de desarrollo de los países explican el momento que atraviesa dicha evolución en cada tipo de país. Por eso, cuando GEM ofrece un gráfico de situación internacional global, éste no se puede interpretar sin tener en cuenta el nivel de desarrollo de cada nación y su estructura macroeconómica y demográfica. La figura 1.8 muestra cómo el indicador TEA depende significativamente de grado de desarrollo de los países representado por el PIB real per cápita en Paridades de Poder Adquisitivo (PPS) a precios corrientes del 2009 mediante un modelo de regresión no lineal cúbico. El ajuste o capacidad explicativa del modelo es del 51%.

Figura 1.8 Relación de dependencia del TEA respecto del nivel de desarrollo de los países GEM 2009 como conjunto total



La ampliación de la muestra de países ha dado como resultado el año 2009, un mejor ajuste de los datos al modelo cúbico planteado. La situación de las naciones se mantiene proporcionalmente de forma similar a pesar de la crisis. Los países desarrollados que se ubican en el valle de la curva aparecen menos dispersos y algunos de los que estaban en la parte izquierda el año anterior, aparecen mezclados con los desarrollados. Ese es el caso de Colombia, por ejemplo, que parece haber finalizado rápidamente su período de transición hacia el segundo estadio de competitividad. En cambio, se advierte cierto retroceso en Finlandia y un mayor avance en actividad emprendedora en Japón, que acostumbraba a aparecer más separado del núcleo de países desarrollados. El efecto de la crisis ha desplazado a los países hacia valores más bajos del indicador TEA y el fenómeno se aprecia como global, sin que ello afecte excesivamente a las posiciones sobre y alrededor de la curva. Es como si todo el escenario hubiese sido “empujado” hacia abajo pero con pocos cambios en las posiciones relativas entre naciones. Noruega sigue apareciendo como el país más adelantado en el ciclo, seguido de Estados Unidos. La recuperación de la crisis debería propiciar un avance algo más rápido hacia la derecha de la mayoría de los países si se aprovecha la coyuntura para progresar en racionalizar la competitividad, impulsando nuevos modelos de crecimiento que equilibren las diferencias entre países desarrollados y en vías de desarrollo un poco más, es decir, si se mejora la transferencia de conocimientos e innovación para la puesta en marcha de proyectos empresariales de calidad saltando obstáculos y propiciando un salto cualitativo sin esperar a que se vaya produciendo una evolución sin intervención de los países con excedente. La crisis ha demostrado que el

consumismo sin freno llega a colapsar los mercados desarrollados mientras su excedente se podría transferir a naciones que podrían aprovecharlo para potenciar un crecimiento inteligente y libre de los defectos que han marcado el avance de los países desarrollados.

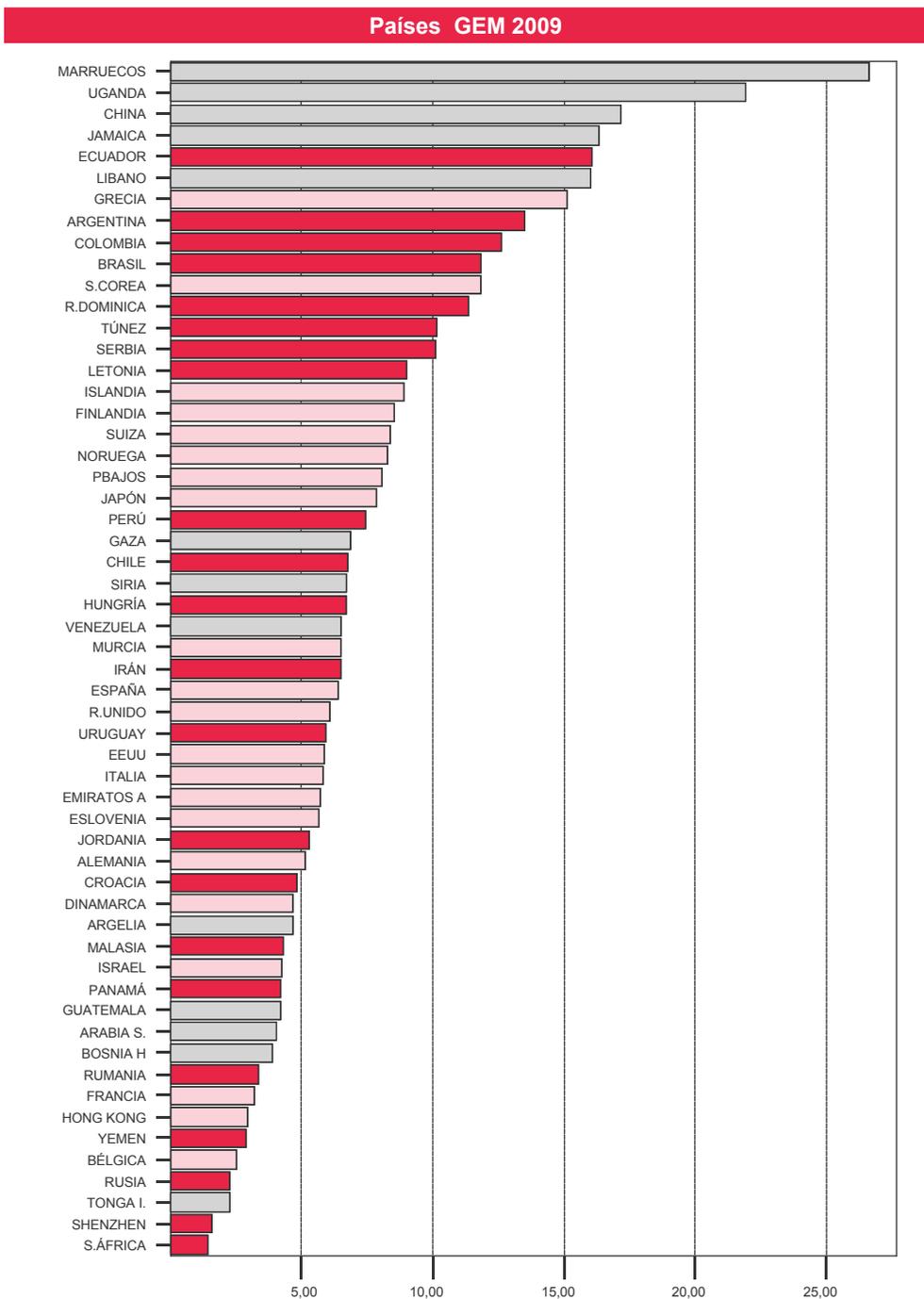
1.5. Dinámica empresarial en el contexto internacional GEM

La figura 1.9 muestra el porcentaje de empresas consolidadas (established business) estimado en la población de 18-64 años de los países participantes. Se trata de empresas, negocios y autoempleos que llevan operando por más de 42 meses y se corresponde aproximadamente con lo que en España entendemos por empresas dadas de alta, por término medio, desde hace aproximadamente 3,5 años y que prosiguen su dinámica. En otros países, no existe un sistema de registro como el español, de forma que en ellos, este dato constituye una de las mejores aproximaciones que se puede establecer acerca del tejido empresarial consolidado. Nuestro país estaba bien situado entre los del grupo que utilizan la innovación como motor de la productividad y de la competitividad, pero la crisis ha supuesto la desaparición de un considerable número de empresas nuevas y consolidadas. Ello nos hace retroceder en nuestro posicionamiento y, aunque en otros países ha sucedido lo mismo, ya se ha comentado que la falta de diversificación y la estructura de nuestra economía, fuertemente anclada en sectores muy afectados, no propician una rápida recuperación. Lo que cabe esperar es una recuperación progresiva y lo deseable es un cambio que regenere el tipo de empresas que formen nuestro futuro tejido productivo. En España debemos considerar firmemente la necesidad de un cambio de mentalidad, de estrategia empresarial y explorar nuevas parcelas para producir bienes y servicios, disminuyendo la dependencia de sectores como el de la construcción, el inmobiliario, el turismo y otros, que si bien van seguir teniendo una presencia significativa en nuestra economía, no deberían de tener tanto peso relativo en el conjunto total de actividades empresariales. Una diversificación acertada y la apuesta por la sostenibilidad y el medio ambiente garantizarían una mejor recuperación de la actividad en caso de nuevas crisis. El año 2008, al agudizarse la recesión, se acusó un paro bastante generalizado en la inversión en nuevas tecnologías, en innovación, en internacionalización y en transferencia de I+D, justamente los pilares del crecimiento y el desarrollo, circunstancia nada deseable para afrontar una buena recuperación. La complejidad de acceso a financiación supone un obstáculo para el cambio de tendencia de estos indicadores.

Respecto al porcentaje de empresas consolidadas en Murcia, su posición en el ranking cambia sustancialmente respecto al año pasado en el que nuestra región encabezaba el ranking junto a Grecia y a Finlandia. En el 2009 en cambio ocupa una posición intermedia cercana a Reino Unido y Japón.

Al igual que en el apartado anterior, es interesante mostrar estos resultados para la UE (figura 1.10), la OCDE (figura 1.11) y tener siempre en cuenta que la calidad y dimensión de la dinámica empresarial no es comparable entre algunos países. En la UE, Grecia es la nación participante en GEM 2009 con mayor proporción de tejido empresarial consolidado sobre la población activa, pero sus estándares de calidad e innovación son inferiores en comparación con otras naciones. Nuestro país ha perdido posiciones y ha dejado de estar alineado con Finlandia, país con el que estaba equiparado en el 2008.

Figura 1.9. Actividad empresarial consolidada (incluyendo autoempleo y todos los sectores) en los países participantes en GEM 2009, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad



Del mismo modo que a nivel internacional, en el contexto de la Unión Europea y la OCDE la situación de Murcia vuelve a ser intermedia.

Figura 1.10. Empresa consolidada (que lleva más de 3,5 años en activo) detectada como porcentaje de la población en el contexto de la Unión Europea, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad

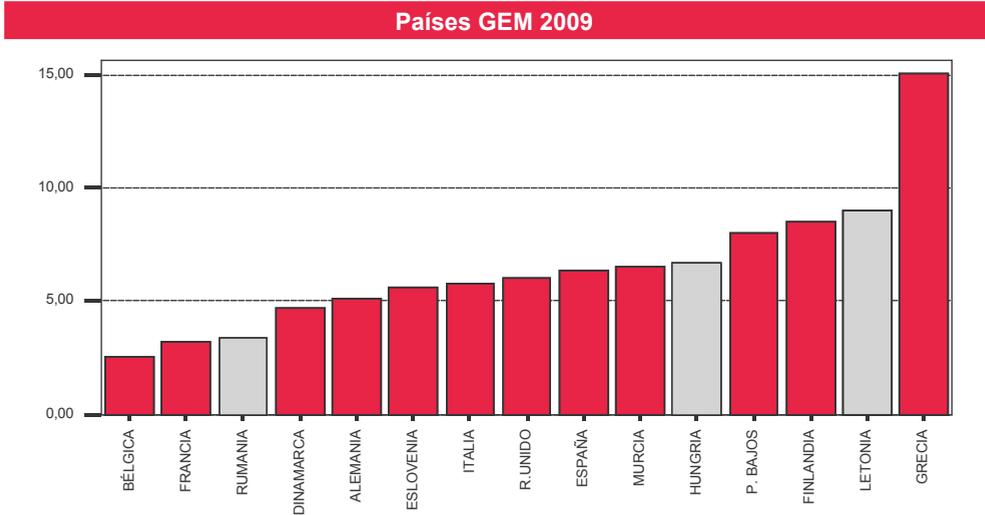
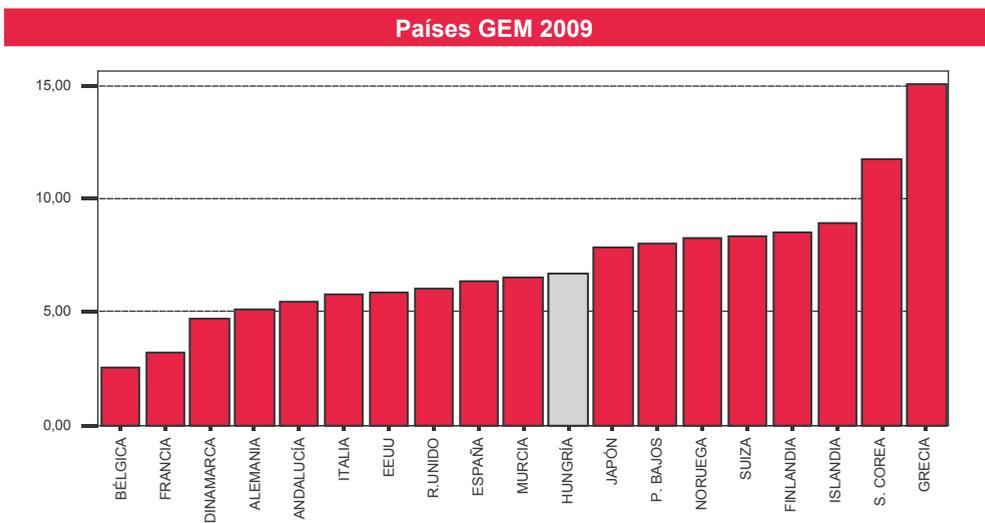
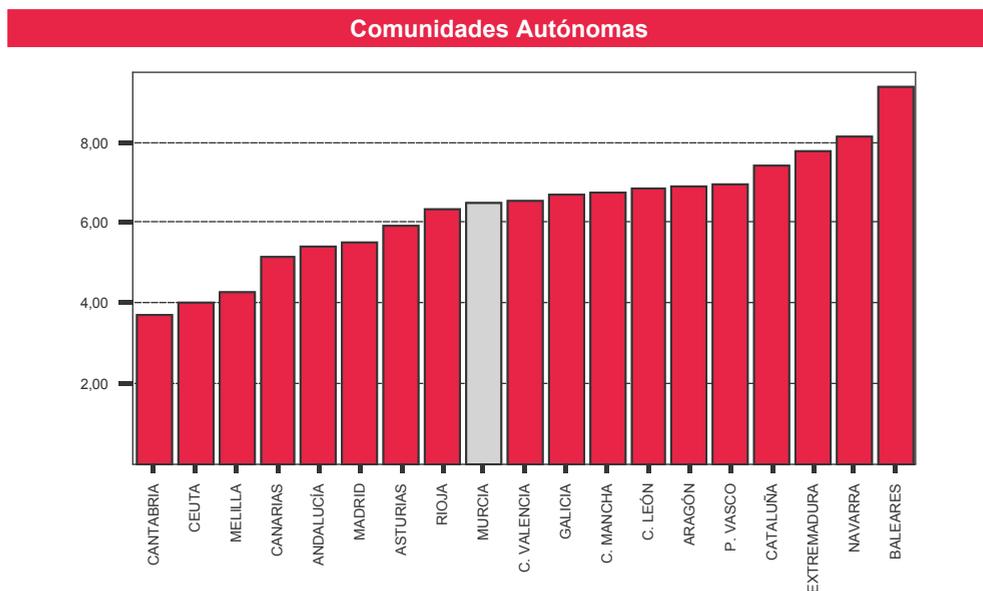


Figura 1.11. Empresa consolidada detectada como porcentaje de la población activa en el contexto de la OCDE, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad



El análisis del número de empresas consolidadas por Comunidades se muestra en la figura 1.12. Así, en el ranking de Comunidades Murcia cae de posición situándose por debajo de la media española, aunque con cifras muy cercanas a La Comunidad Valenciana y Madrid. Tras estos resultados, se encuentran, entre otras, las justificaciones de pérdida de capacidad de exportación.

Figura 1.12. Empresa consolidada en las regiones españolas.



La descripción de la dinámica empresarial, se completa con el estudio del cierre efectivo de iniciativas doce meses antes de Julio de 2009 en forma de porcentaje en la población de 18-64 años de los países GEM (figura 1.13). Dinamarca es la nación que presenta una situación más favorable y Uganda se desmarca del conjunto con una tasa de cierres completamente desproporcionada. España y Reino Unido son los países con mayor tasa de cierres efectivos entre sus vecinos de la UE.

También se observa que Murcia, en esta ocasión, se sitúa en el extremo inferior de la clasificación, con niveles de cierre cercanos al resto de países desarrollados. No obstante en el año 2008 nuestra región presentó niveles algo inferiores a los registrados en el año 2009.

Donde si ha habido un gran cambio de posición de Murcia es en el ranking que muestra el porcentaje de cese de actividades por comunidades autónomas (figura 1.14). El año 2008 Murcia ocupaba la cifra más baja de toda España mientras que en el año 2009 se sitúa entre las cinco más altas junto a Baleares, Andalucía, Castilla la Mancha y Comunidad Valenciana.

Figura 1.13. Porcentaje de cese de actividades en la población de los países que participan en GEM 2009, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad

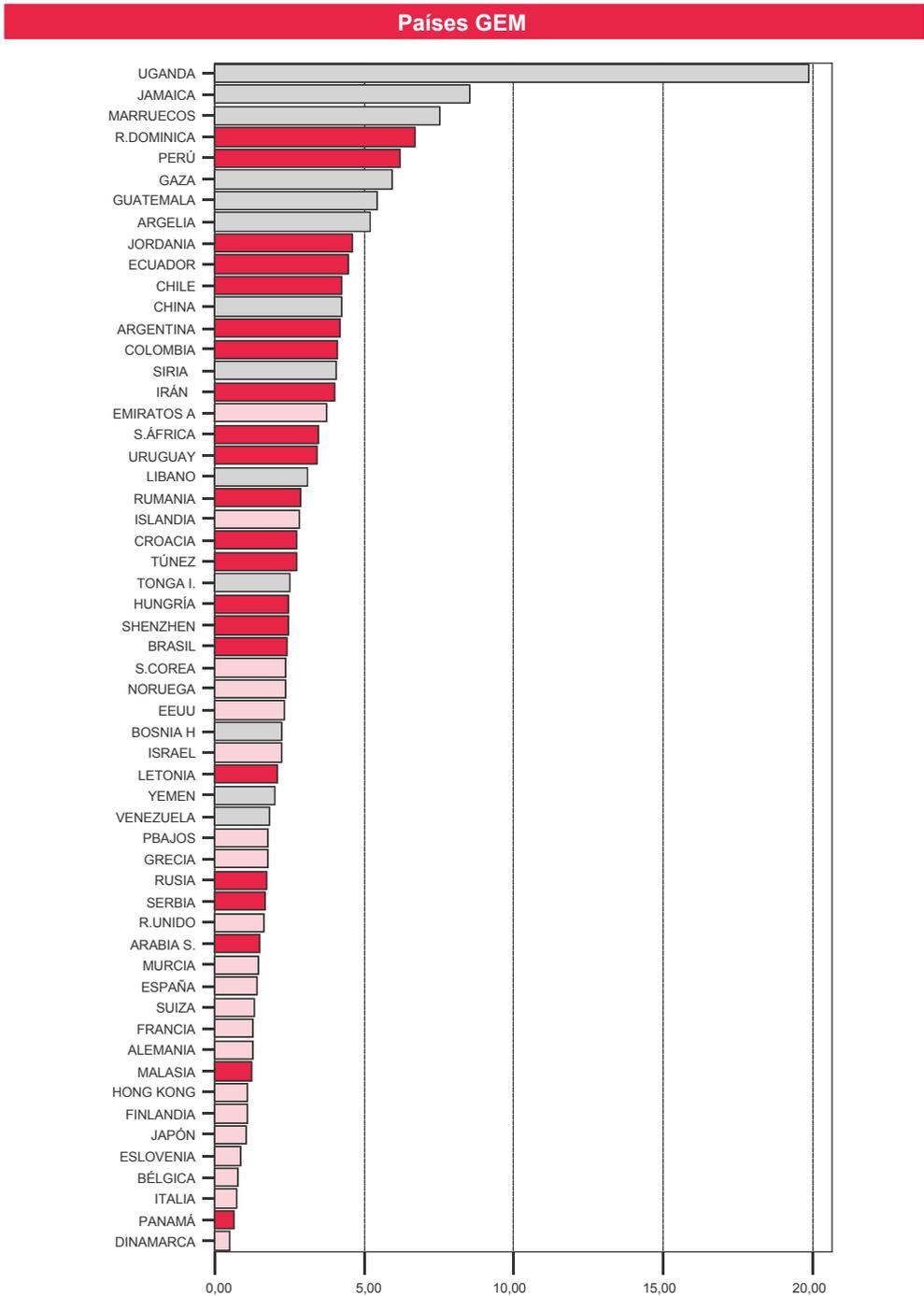
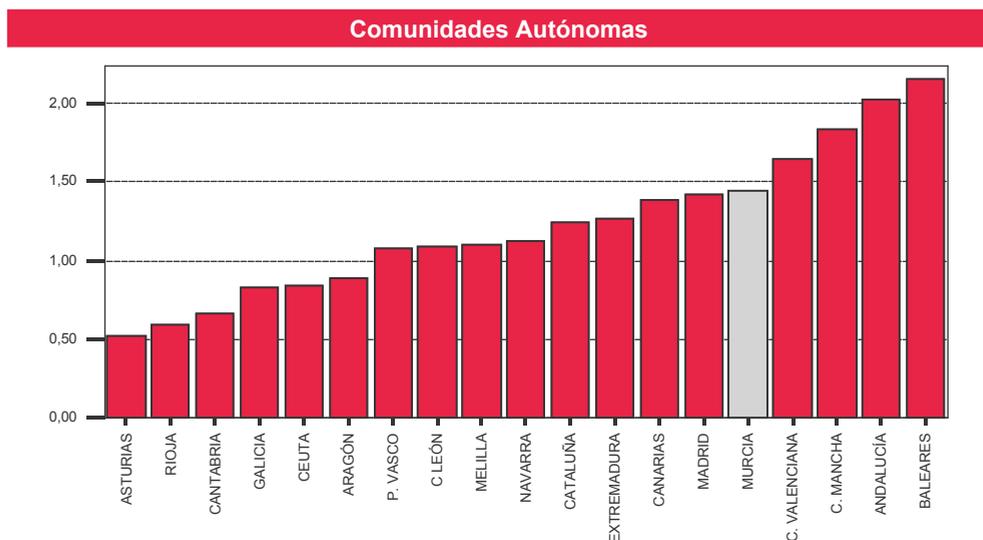


Figura 1.14. Porcentaje de cese de actividades en las regiones españolas



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

GEM identifica a los emprendedores potenciales como aquellas personas que tienen en mente la idea de poner en marcha un negocio o autoempleo en los próximos 3 años. El año 2009, en España, la tasa de emprendimiento potencial ha disminuido un 29,9%, viéndose, por consiguiente, afectado este indicador por la crisis. La población se ha retraído abriéndose un compás de espera hasta la reactivación económica. En cambio en nuestra región este indicador ha disminuido pero levemente, encontrando un 6,7% de emprendedores potenciales entre nuestra población.

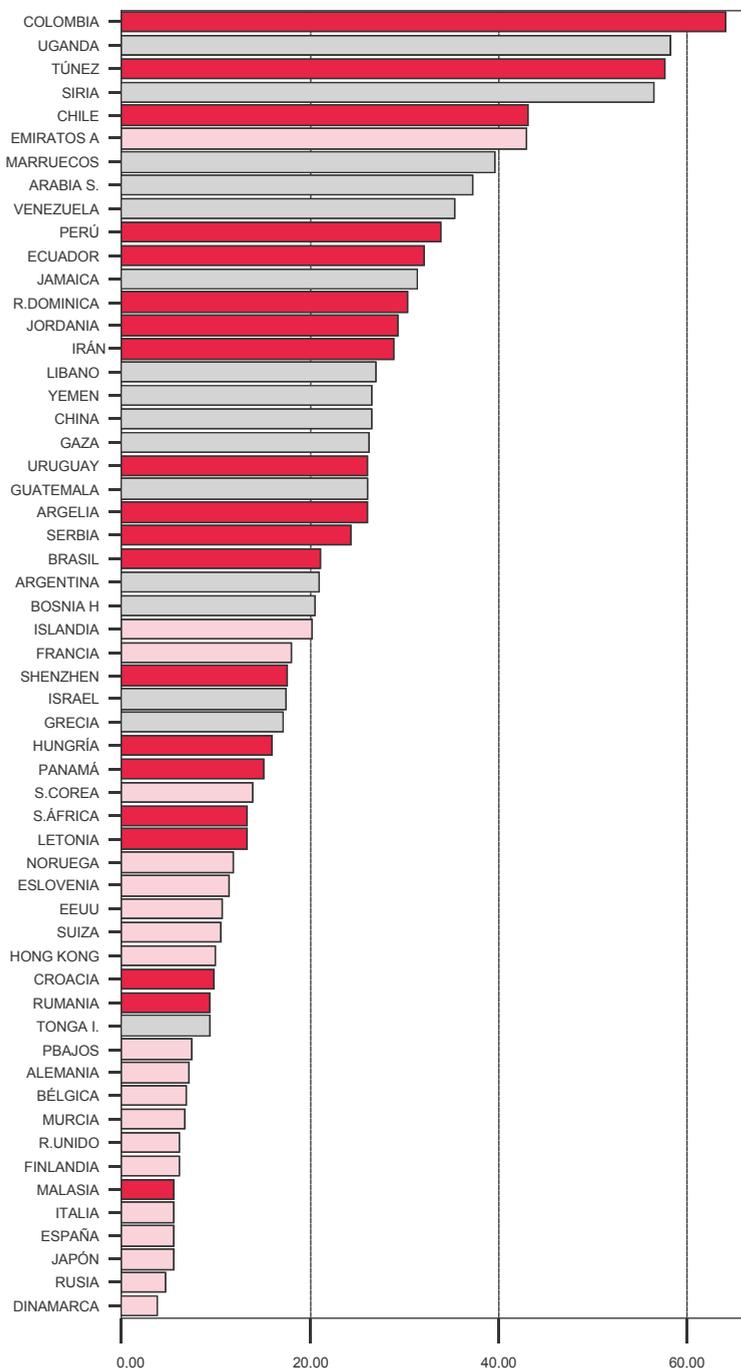
No obstante en un escenario como el actual, esta tasa debería ser mayor, por lo que se puede suponer que la falta de acceso a financiación y el tiempo que requieren los trámites burocráticos no acaban de impulsar el emprendimiento como alivio de la enorme tasa de paro actual: las políticas públicas deben ajustarse aún más para lograr un resultado efectivo en este apartado.

Tabla 1.6. Potencial emprendedor de la población murciana de 18-64 años en el 2009

Emprendedores Potenciales en la Población Adulta Murciana 2007- 2009				
	España		Murcia	
	Número	% de PA	Número	% de PA
Estimaciones al 95% de confianza				
Emprendedores potenciales año 2007	1.790.704	6,8%	60.450	6,6
Emprendedores potenciales año 2008	2.013.814	7,7%	56.378	6,9
Emprendedores potenciales año 2009	1.625.256	5,4%	64.158	6,7

Figura 1.15. Porcentaje de emprendedores potenciales en la población de todos los países GEM 2009, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad

Países GEM 2008



En el plano internacional (figura 1.15), Colombia, Túnez, Marruecos y Chile se desmarcan presentando unas muy elevadas tasas de emprendimiento potencial. El fenómeno se explica, en parte, por la combinación de emprendimiento y empleo, muy presente en estas economías y más, en tiempos de crisis, en que muchas personas buscan actividades complementarias para aumentar o mantener sus ingresos.

Entre los países más competitivos, salvo la excepción de Emiratos Árabes Unidos, la mayoría de los integrantes de la UE ha visto disminuir este indicador sugiriendo una dinámica parecida a la española. Sin embargo, también hay casos excepcionales, como el de Islandia, en que esta tasa se ha disparado, seguramente por causa de su excepcional situación financiera, que la convierte en nación competitiva en precios para determinados sectores. Asimismo, en Francia y también en Grecia, se registra una proporción inusual de emprendedores potenciales que podría estar propiciada por el descenso de precios de bienes orientados al consumo, la falta de empleo y el empuje de la necesidad de la parte de población inmigrante, muy notable en Francia.

CAPÍTULO 2

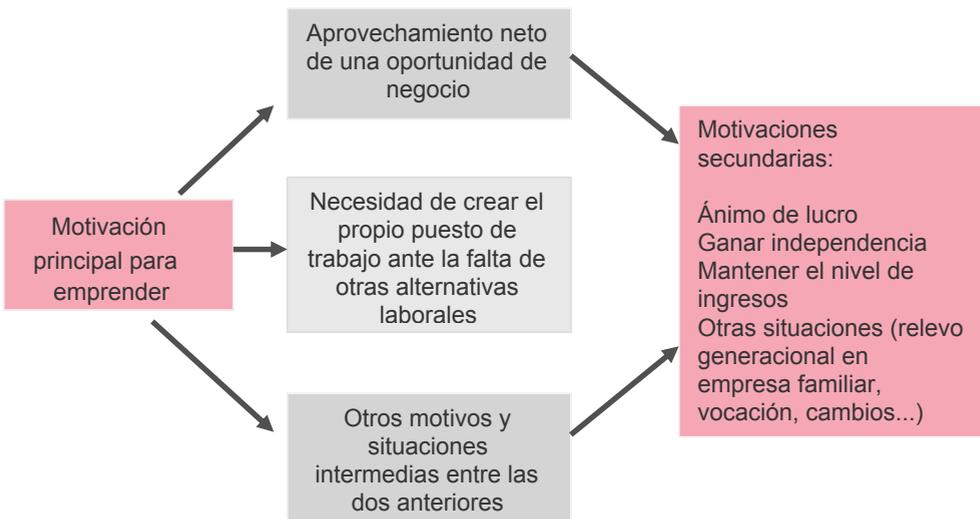
TIPOS DE COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

TIPOS DE COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

2.1. Introducción

Con el fin de profundizar en la comprensión del fenómeno emprendedor el observatorio GEM analiza las razones que llevan a los individuos a iniciar una actividad empresarial. Para ello se distinguen, básicamente, dos tipos de motivación: la que tiene su origen en el aprovechamiento de una oportunidad de negocio que se observa en el mercado y la que nace de la propia necesidad del individuo ante la falta de alternativas de empleo. El modelo teórico en el que se basan los análisis del observatorio acerca de este aspecto del emprendimiento (figura 2.1) incluye, además, otras motivaciones de tipo secundario tales como el ánimo de lucro o el deseo de obtener mayor independencia.

Figura 2.1 Motivación principal para poner en marcha una iniciativa emprendedora



2.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

La figura 2.2 muestra que el emprendimiento en Murcia se basa mayoritariamente en el aprovechamiento de una oportunidad, habiéndose originado más de tres cuartas partes de las iniciativas por esta razón. Atendiendo a la evolución experimentada durante el último ejercicio observamos que las cifras, tanto de motivación por oportunidad (77,2%) como por necesidad (18,5%), se mantienen estables para Murcia; sin embargo, España en su conjunto ha visto cómo la motivación por necesidad aumentaba en un punto porcentual, si bien es cierto que parte de un valor inferior (de 14,8% pasa a 15,8%).

De forma más detallada, la tabla 2.1 muestra cómo se distribuye la tasa TEA atendiendo a la motivación y a la fase en la que se encuentra la iniciativa, naciente (con menos de 3 meses) o nueva (lleva funcionando entre 3 y 42 meses). La principal motivación es *oportunidad pura* (3,3%), tanto en las iniciativas nacientes como nuevas. A continuación se sitúan las razones de *necesidad* y *oportunidad en parte*, representando cada una de ellas a un 1% de la población comprendida entre 18 y 64 años de edad. Además, se puede observar cómo la importancia de ambos tipos de motivación es independiente del tipo de iniciativa.

Figura 2.2 Distribución de la actividad emprendedora total en 2009 en función del principal motivo de su creación y comparación con 2008 (entre paréntesis)

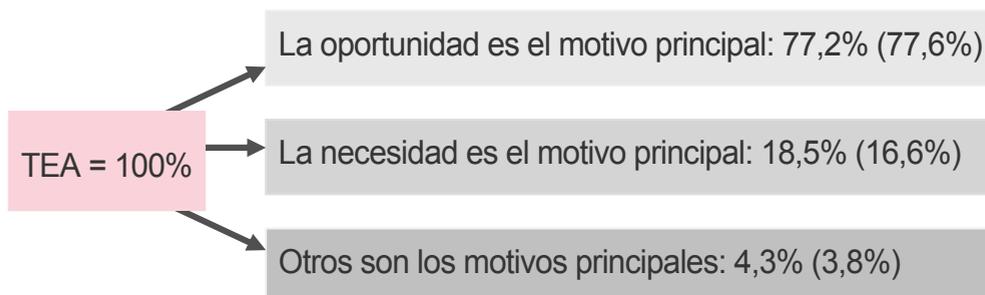


Tabla 2.1: Iniciativas emprendedoras en función del tipo y la motivación

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

Atendiendo a la evolución seguida por la motivación de las iniciativas emprendedoras en los últimos 4 años (tabla 2.2), podemos ver que la tasa TEA_{oportunidad} de Murcia muestra una trayectoria descendente desde 2007 como consecuencia de una progresiva

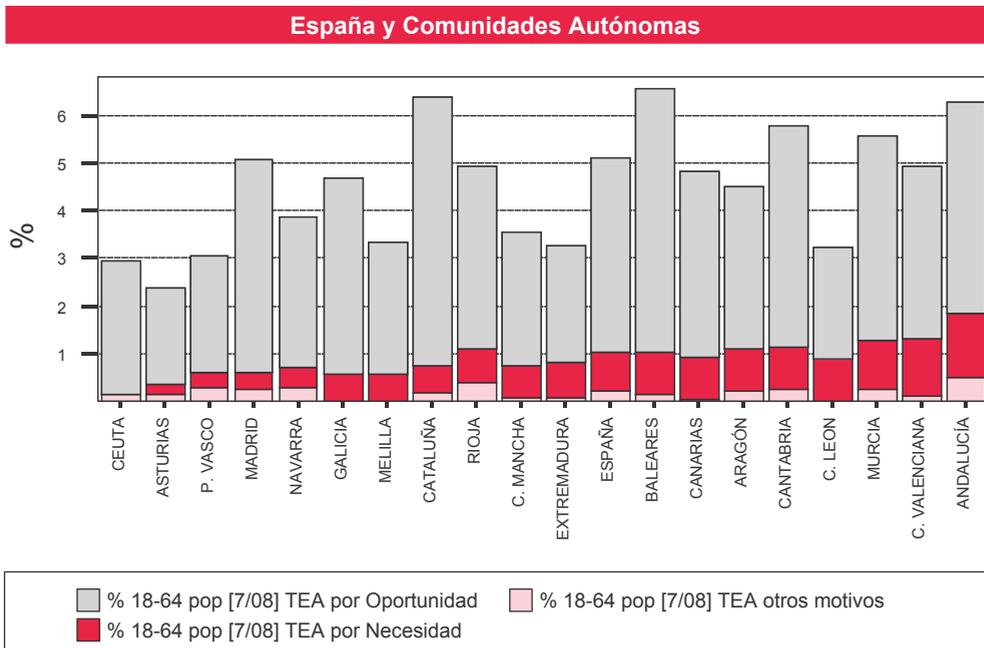
reducción de la actividad emprendedora, sin embargo, si analizamos la proporción que representa esta tasa sobre la tasa total podemos observar cierta estabilización en 2009. En cuanto a la tasa TEA_{necesidad} vemos que ha dejado de aumentar y en 2009 muestra un cambio de tendencia, tanto en términos absolutos como porcentualmente sobre la cifra total de emprendimiento.

Tabla 2.2: Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en Murcia como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total (entre paréntesis)

Año	TEA	TEA oportunidad	TEA necesidad	TEA otro caso
2006	6,60 (100%)	5,30 (80,3%)	0,90 (13,6%)	0,40 (6,1%)
2007	7,50 (100%)	5,99 (79,8%)	1,09 (14,5%)	0,43 (5,6%)
2008	7,00 (100%)	5,40 (77,6%)	1,30 (18,6%)	0,30 (3,8%)
2009	5,58 (100%)	4,31 (77,2%)	1,03 (18,5%)	0,24 (4,3%)

Si analizamos la situación de la Región de Murcia en comparación con el resto de Comunidades Autónomas (figura 2.3) comprobamos que se sitúa entre las tres de mayor TEA_{necesidad} siendo superada sólo por Andalucía y la Comunidad Valenciana. Esta posición puede ser considerada negativa si se tiene en cuenta que el emprendimiento por necesidad indica la escasez de otras alternativas de empleo, sin embargo, en este caso, ha de ser interpretada con cautela ya que Murcia es también una de las Comunidades Autónomas con mayor actividad emprendedora total, en concreto, durante 2009 se sitúa entre las 5 de mayor TEA.

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



En la figura 2.4, se puede ver que la posición relativa de Murcia acerca de los indicadores anteriores en el contexto de la UE es moderada, pues existen países de nuestro nivel de desarrollo, como por ejemplo Alemania, con tasas de emprendimiento por necesidad superiores a la nuestra, o países como Finlandia y el Reino Unido que muestran niveles de emprendimiento por necesidad similares al nuestro

Figura 2.4: Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países GEM 2009 de la UE

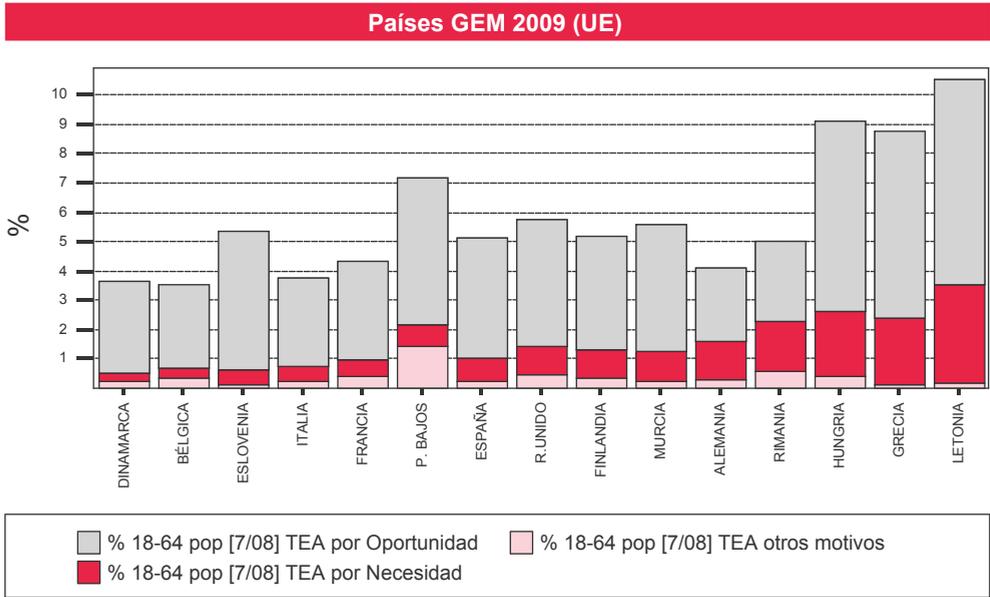
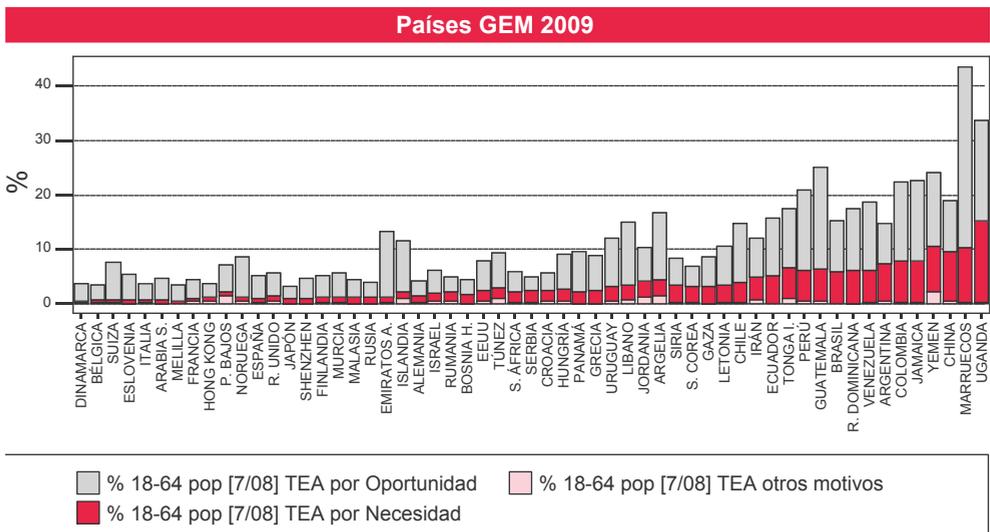


Figura 2.5: Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países GEM 2009



En un contexto más amplio como es el de todos los países GEM del 2009 (figura 2.5), Murcia ocupa una posición acorde con su nivel de desarrollo y características macroeconómicas, que no guarda relación con la distribución de actividad empresarial de otros países en vías de desarrollo. Así, ordenados los países de menor a mayor tasa TEA^{necesidad} en 2009 el país que presenta la mayor proporción de emprendedores por necesidad es Uganda, seguido de Marruecos, China y Yemen. La incorporación de nuevos países al Proyecto GEM proporciona detalles nunca vistos hasta la fecha. Entre los países árabes, Marruecos y Yemen son los que presentan una distribución de la motivación del emprendimiento típica de poblaciones en desarrollo en las que escasean las alternativas de empleo por cuenta ajena, localizándose éstas en focos de población urbana concretos y mucho más desarrollados que el resto del territorio. Argelia y Túnez, muestran situaciones en que el emprendimiento por necesidad es mucho menor. Esta diferencia condiciona la emigración que sigue siendo muy pronunciada en Marruecos y en Yemen.

Finalmente, el escenario Latinoamericano y Caribeño sigue mostrando tasas elevadas de emprendimiento por necesidad que evidencian la falta de una estructura general de empleo público y privado. No obstante, la zona presenta excepciones como la de Uruguay y Panamá que sirven como referente y ejemplo a seguir en múltiples aspectos.

Para Murcia, el seguimiento de esta evolución es relevante ya que muchos de estos países siguen siendo el origen de importantes corrientes migratorias hacia nuestra región. La crisis ha frenado esta tendencia pero, si la economía comienza a mejorar, se ha de esperar una intensificación de la inmigración a corto plazo.

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

Cuando un emprendedor potencial detecta una oportunidad y toma la decisión de poner en marcha una iniciativa empresarial, bajo esa decisión subyacen, además, otros motivos relacionados, generalmente, con el desarrollo personal y profesional. El Proyecto GEM en Murcia explora por cuarta vez estos motivos obteniéndose los resultados que aparecen en la figura 2.6.

Figura 2.6: Análisis de otros motivos para emprender que subyacen bajo la oportunidad

Emprendedores Por oportunidad	Mayor independencia	48,2%
	Aumentar ingresos	27,9%
	Mantener ingresos	18,1%
	Otro caso o No sabe	5,8%

La principal razón que lleva a los emprendedores murcianos a aprovechar una oportunidad de negocio es la búsqueda de una mayor independencia y libertad en su vida profesional, razón que es argumentada por casi la mitad de estos emprendedores. Esta cifra es similar a la obtenida para el conjunto de España (47,3%), sin embargo, en este último caso no se observa un cambio de tendencia tan marcado como en la Región de Murcia.

Si atendemos a la evolución seguida por estas motivaciones subyacentes en los últimos cuatro años (tabla 2.3), observamos que la búsqueda de independencia ha vuelto a situarse en los niveles previos a la crisis económica, tras tres años de fuerte declive. Otro importante cambio de tendencia observado es el que se produce en las actuaciones motivadas por la búsqueda de un mayor nivel de ingresos. Estas actuaciones, que tras aumentar a razón de 5 puntos anuales representaban más del 50% en 2009, se sitúan en 2009 por debajo del 30%, porcentaje que es incluso bastante inferior al observado en 2006.

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

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

Los cambios de tendencia mencionados vuelven a colocar a Murcia en sintonía con el contexto nacional y con épocas previas a la crisis, lo que parece indicar que la Región de Murcia, que fue una de las primeras en sufrir los efectos de la crisis, ha tocado fondo y está recuperando una situación de normalidad en cuanto actividad emprendedora.

CAPÍTULO 3

PERFIL SOCIOECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR

PERFIL SOCIOECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR

3.1. Introducción

En este capítulo se presenta el perfil de los emprendedores de la Región de Murcia mediante la delimitación de sus principales rasgos socioeconómicos. Para su elaboración, se ha partido de la información proporcionada por los entrevistados que han respondido a la encuesta GEM 2009 que estaban involucrados en una iniciativa empresarial de algún tipo: naciente, nueva, consolidada, potencial o abandonada.

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

Finalmente, a partir de los datos de las anteriores variables, se establece para el año 2009, un perfil medio del emprendedor murciano propiamente dicho, es decir, aquel que es o bien naciente o bien nuevo (excluyendo, por tanto, a los empresarios consolidados, a los que han abandonado su actividad y a los potenciales).

3.2. Género

Como se aprecia en la tabla 3.1, el perfil del emprendedor en lo que se refiere al género permanece bastante constante con independencia de la fase de emprendimiento en la que el individuo se encuentre. Así, si nos centramos en el emprendedor general (naciente más nuevo), se trata predominantemente de un hombre en torno al 60% de los casos.

Si distinguimos las diferentes categorías, se aprecia, no obstante, que en las fases potencial y naciente, la presencia femenina tiende a ser menor que en el resto, lo cual no deja de ser un síntoma de cierta disminución de la actividad emprendedora entre este colectivo. Por el contrario, cuando se trata de emprendedores nuevos, el porcentaje de mujeres es muy significativo y se acerca al de los hombres.

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

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Hombres	64,7%	57,5%	60,8%	59,6%	63,6%	67,0%
Mujeres	35,3%	42,5%	39,2%	40,4%	36,4%	33,0%

Si consideramos años anteriores, hay que señalar que la crisis económica ha vuelto a ampliar la diferencia existente entre ambos sexos, cuando en el 2008 se había dado un importante avance de la actividad femenina. Sin embargo, se aprecia cierta tendencia positiva si se comparan estos datos con la media nacional: mientras que en España el emprendedor general es mujer en un 37,4%, en la Región de Murcia la proporción es del 39,2%.

3.3. Edad

En cuanto a la edad, como se puede ver en la tabla 3.2, el emprendedor general de la Región de Murcia (considerando nacientes más nuevos) tiene una media de 37,5 años, concentrándose principalmente –casi un 70% de ellos- en los intervalos de edad de 25 a 34 años y de 35 a 44 años. Se trata, por tanto de un emprendedor joven y que sigue manteniendo prácticamente la misma edad media que en años anteriores. En cambio, todavía se puede apreciar alguna diferencia con respecto a la media nacional, que en este caso es menor, en torno a 36 años. Esto significa que la incorporación del emprendedor a la actividad empresarial se hace un poco más tarde en el caso de la Región de Murcia.

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

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
18-24 años	5,9%	2,5%	4,1%	1,0%	9,1%	25,0%
25-34 años	38,2%	37,5%	37,8%	14,4%	12,1%	26,1%
35-44 años	26,5%	35,0%	31,1%	34,6%	36,4%	25,0%
45-54 años	23,5%	20,0%	21,6%	30,8%	24,2%	14,8%
55-64 años	5,9%	5,0%	5,4%	19,2%	18,2%	9,1%
Media (años)	37,9	37,2	37,5	45,3	43,0	35,0

Por categorías se aprecia, por un lado, que el emprendedor consolidado, como es lógico, tiene una media de edad bastante más avanzada (45,3 años) que el emprendedor naciente o nuevo y, por otro, que el emprendedor potencial es el más joven de todos, con una media de 35 años. Estas cifras, comparadas con las de

años anteriores, indican una doble tendencia: mayor incorporación de jóvenes y de personas maduras a la actividad emprendedora debido al aumento del desempleo en el año 2009 –se advierte una mayor madurez entre los consolidados y los que han abandonado alguna actividad-, que ha dado como resultado un retroceso del colectivo más joven y, consecuentemente, una disminución de la edad media de los emprendedores potenciales.

Por consiguiente, la concentración de emprendedores nacientes, nuevos y potenciales en tramos más altos de edad, constituye un signo de que aún no se ha recuperado la dinámica que se venía observando antes del desencadenamiento de la crisis. Estos datos son bastante mejores para el conjunto de España, dónde se aprecia una mayor colectivo de emprendedores jóvenes en las fases potencial, naciente y nueva.

3.4. Nivel de estudios

El nivel de estudios del emprendedor murciano ha evolucionado favorablemente en los últimos años, tal y como se advierte en las distribuciones de la tabla 3.3. Si lo comparamos con los datos del año anterior, en 2009 encontramos una mayor proporción de emprendedores (nacientes más nuevos) con estudios universitarios –un 32,4%- o con niveles de formación profesional superior -27%-, aspectos ambos muy positivos. Estos datos y su tendencia son también muy similares a los que se aprecian en el conjunto de España, dónde los porcentajes de emprendedores con estudios superiores están en porcentajes prácticamente similares a los de la Región de Murcia.

Por categorías, tal y como señala la tabla, se puede ver mayor proporción de universitarios en las fases naciente y nueva, comparadas con las fases de consolidación y abandono, si bien estas últimas tienen porcentajes bastante buenos de formación superior –con un 20,3% y un 27,3% de titulados universitarios, respectivamente-. En la etapa potencial, es interesante ver la futura incorporación de este colectivo con mayores proporciones de estudios primarios y de formación profesional en detrimento de los titulados universitarios. Aunque parece que la mayor promoción de formación profesional comienza a notarse en el escenario emprendedor, también hay que señalar como dato preocupante que se corre el riesgo de que se produzca un gran aumento de los emprendedores con reducido nivel educativo –estudios primarios-.

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

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Sin estudios	0,0%	5,0%	2,7%	15,6%	3,0%	4,6%
Primarios	11,8%	22,5%	17,6%	26,2%	21,2%	27,5%
Secundarios	16,6%	20,0%	18,9%	14,6%	24,3%	23,0%
FP superior	29,5%	25,0%	27,0%	23,3%	24,2%	21,9%
Diplomado	23,5%	10,0%	16,2%	7,7%	12,1%	16,1%
Licenciado	17,6%	15,0%	16,2%	12,6%	15,2%	5,8%
Post grado	0,0%	2,5%	1,4%	0,0%	0,0%	1,1%

3.5. Nivel de renta

Tal y como muestra la tabla 3.4, el nivel de renta de los emprendedores generales (nacientes y potenciales), tiende a situarse en los intervalos medios y altos de la distribución. Esto es realmente sorprendente, y a la vez positivo, teniendo en cuenta la coyuntura económica en la que nos encontramos. Así, un 42,9% de los emprendedores nacientes de la Región de Murcia tienen un nivel de renta anual entre 10.000 y 20.000 euros, mientras que casi un 28% se sitúa en el intervalo de renta entre 20.000 y 40.000 euros. Sólo un 14,3% está por debajo del umbral de renta de los 10.000 euros.

Si lo comparamos con los datos de 2008, el emprendedor murciano no ha variado significativamente sus niveles de renta, ya que se sigue manteniendo el proceso de trasvase de rentas bajas a medias. Dónde si se ha apreciado un ligero descenso es en la proporción de emprendedores que se sitúan en los niveles más altos de renta (por encima de 60.000 euros). Esto también se refleja en las diferencias con respecto a la media nacional, ya que existe una significativa mayor proporción de emprendedores españoles en tramos de renta alta.

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

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
≤ 10.000€	14,3%	23,1%	18,5%	13,1%	25,0%	20,3%
10.001-20.000€	42,9%	38,5%	40,7%	27,9%	45,8%	44,9%
20.001-30.000€	10,7%	15,4%	13,0%	27,9%	12,5%	21,7%
30.001-40.000€	17,9%	11,6%	14,8%	18,0%	8,3%	7,2%
40.001-60.000€	3,5%	3,8%	3,7%	9,8%	4,2%	2,9%
60.001-100.000€	7,1%	3,8%	5,6%	3,3%	4,2%	1,5%
>100.000€	3,6%	3,8%	3,7%	0,0%	0,0%	1,5%
Por tercios						
Tercio inferior	14,3%	23,1%	18,5%	13,1%	25,0%	20,3%
Tercio medio	42,9%	38,5%	40,7%	27,9%	45,8%	44,9%
Tercio superior	42,8%	38,4%	40,8%	59,0%	29,2%	34,8%

Por categorías, los emprendedores consolidados, como era de esperar, cuentan con mayor proporción -59%- en los niveles de renta superior (a partir de 30.000 euros), mientras que dentro de los emprendedores potenciales y de los que han abandonado una actividad en los últimos 12 meses, se encuentra el mayor número de individuos con niveles de renta por debajo de 10.000 euros -20,3% y 25,0%, respectivamente. Aún así, en estos dos casos, las proporciones de rentas en el tercio medio y superior son mayoritarias, por lo que nos hace ver de manera optimista el sostenimiento del individuo o de su futura actividad.

3.6. Tamaño medio del hogar

El tamaño medio del hogar en el que vive el emprendedor de la Región de Murcia (considerando los nacientes y los nuevos) es de 3,57 personas, como muestra la tabla

3.5. Este dato no ha variado en relación con años anteriores, advirtiéndose igualmente que en el caso del emprendedor naciente el hogar suele ser ligeramente más reducido (3,5 miembros) que en el caso del emprendedor nuevo (3,63 miembros). Sin embargo, las diferencias con la media nacional son bastante significativas, ya que el emprendedor español tiene un hogar medio más reducido en cuanto a número de miembros (3,30).

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

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tamaño medio del hogar (incluye al emprendedor)	3,50	3,63	3,57	3,49	3,52	3,60

Por categorías se aprecia que el tamaño medio del hogar es bastante similar en todas las fases, pero los decimales advierten ciertas diferencias en algunos casos. Así, el hogar de los emprendedores propiamente dichos (nacientes, nuevos) y de los potenciales tiende a ser un poco mayor que el de los consolidados y de los que han abandonado actividades. Esta tendencia rompe con la tendencia general en España relativa a que el hogar medio responde a un modelo de tres personas. Esto resulta ciertamente positivo dado que algunas de las implicaciones de esta tendencia son que propicia una mayor participación femenina, mayor igualdad en el desempeño profesional y más capital humano disponible para ayudar en el emprendimiento, a pesar de poder dificultar mayores inversiones de capital propio al adquirirse mayores obligaciones domésticas.

3.7. Situación laboral

Como se puede observar en la tabla 3.6, desde el punto de vista de la situación laboral, la mayoría de los emprendedores propiamente dichos (nacientes y nuevos) de la Región de Murcia se consideran principalmente auto empleados –en un porcentaje del 41,9%, que realizan una actividad a tiempo completo o parcial -35,1%. Estos resultados son similares a los de años anteriores, si bien, hay que llamar la atención sobre el porcentaje de emprendedores en paro, que alcanza casi el 15% que, sin ser excesivamente alta, supera claramente la cifra de emprendedores en paro del año 2008. Si, además, consideramos la comparación con la media nacional, en la que se observa que sólo un 2,6% de emprendedores está inactivo, los datos de la Región con respecto a la situación laboral de los emprendedores son mejorables.

Por categorías, hay que señalar que, lógicamente, la mejor situación es la de los emprendedores consolidados, que son los que menor índice de paro tienen y que en mayor porcentaje se auto-emplean. Asimismo, destaca un remanente de auto empleados en los emprendedores que han abandonado la actividad en los últimos 12 meses, que puede explicarse porque algunos han dejado alguna actividad empresarial pero teniendo otras en marcha que continúan. También en la fase de abandono llama la atención el mayor porcentaje de personas dedicadas a las labores del hogar, reflejo del impacto de la crisis en la actividad femenina. Por último, entre los emprendedores potenciales, destaca la proporción de personas en paro, indicativo de que se busca empleo, lo que es síntoma

ma de visión del emprendimiento como salida profesional, siendo interesante facilitar el acceso al mercado a ese 26,1% que podría canalizar sus aspiraciones de desarrollo profesional creando empresas.

Tabla 3.6. Distribución de la situación laboral de los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tiempo completo o parcial	35,3%	35,0%	35,1%	25,2%	30,3%	30,7%
Sólo a tiempo parcial	5,9%	5,0%	5,4%	5,8%	0,0%	5,7%
Se considera auto empleado	29,4%	52,5%	41,9%	63,1%	30,3%	8,0%
Jubilado	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	4,5%
Labores del hogar	0,0%	2,5%	1,4%	1,0%	12,1%	6,8%
Estudiante	2,9%	0,0%	1,3%	0,0%	3,1%	18,2%
Paro, otro caso	26,5%	5,0%	14,9%	2,9%	24,2%	26,1%

3.8. Origen

Los resultados de la tabla 3.7 evidencian la progresiva incorporación de personas extranjeras al proceso de emprendimiento en la Región de Murcia. Así, el 13,5% de los emprendedores propiamente dichos (nacientes y nuevos) son extranjeros. Estos datos se mantienen similares a años anteriores y vienen a confirmar la importancia cada vez mayor de los extranjeros en el inicio y consolidación de actividades emprendedoras. Estos datos, asimismo, tiene un peso parecido para el conjunto de España.

Tabla 3.7. Distribución del origen de los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Español	88,2%	85,0%	86,5%	98,0%	90,9%	94,3%
Extranjero régimen general	2,9%	12,5%	8,1%	1,0%	6,1%	5,7%
Extranjero régimen comunitario	8,9%	2,5%	5,4%	1,0%	3,0%	0,0%

Por categorías se aprecia la evolución comentada anteriormente. Así, comparando el porcentaje de empresarios extranjeros consolidados con los de nacientes y nuevos, se advierte que las cifras van aumentando, tanto entre los extranjeros de régimen general como los de régimen comunitario. Finalmente, con relación a los emprendedores potenciales, es importante prestar atención al elevado porcentaje de abandonos entre el colectivo extranjero, probablemente como consecuencia de la crisis económicas, que en muchos casos les ha empujado a abandonar no sólo la actividad, sino también la Región. Es importante, por tanto, estudiar las barreras que les pueden impedir seguir.

3.9. Formación específica para emprender

Por los datos que arroja la tabla 3.8, se puede afirmar que la formación específica para emprender en la Región de Murcia está evolucionando positiva y rápidamente. Así,

se observa que más del 50% del colectivo emprendedor naciente y nuevo, afirma tener una formación adecuada, en algún grado, para emprender. Además, en este caso la Región de Murcia presenta datos similares a los del resto de España, lo que resulta bastante positivo, dado que esta formación es el pilar de la calidad y posibilidades de desarrollo de empresas con futuro, por lo que es importante insistir en que los indicadores comienzan a mostrar el fruto de un esfuerzo que debe seguir siendo impulsado.

Tabla 3.8. Distribución de la posesión de formación específica para emprender entre los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tiene formación	58,8%	55,0%	56,8%	38,5%	27,3%	46,6%
No tiene formación	41,2%	45,0%	43,2%	61,5%	72,9%	53,4%

Por categorías también se aprecia esta tendencia, dado la menor proporción de emprendedores que llevan más tiempo (consolidados) que valoran como suficiente la formación recibida para emprender (38,5%). En el caso de los emprendedores que han abandonado la actividad, este porcentaje se reduce al 27,3%. Por último, los potenciales, sin llegar a los niveles del emprendedor naciente o nuevo, sí que muestran ya porcentajes de casi el 50% lo que, considerando que muchos de ellos aún están involucrados en procesos de formación, resulta positivo.

3.10. Perfil medio del emprendedor de la Región de Murcia

Para concluir, podemos establecer un perfil socioeconómico medio del emprendedor de la Región de Murcia del año 2009 sobre la base de las variables analizadas en epígrafes anteriores. En este sentido, hay que tener en cuenta que únicamente aquí se van a considerar los emprendedores propiamente dichos, es decir, aquellos que han iniciado actividades recientemente, nacientes y nuevos (entre ambos se abarcan las actividades con una antigüedad de hasta 42 meses), excluyendo por tanto empresarios consolidados, individuos que han abandonado una actividad y emprendedores potenciales.

Tabla 3.9. Perfil del emprendedor de la Región de Murcia 2009

Emprendedores nuevos y nacientes	
Porcentaje de hombres	60,8
Edad media	37,5
Nivel de estudios	Medios
Nivel de renta	Medio
Tamaño del núcleo familiar	3,5 miembros
Situación laboral	Activo
Dedicación	A su propia iniciativa
Preparación	Formación específica para emprender
Origen	Español

El emprendedor de la Región de Murcia del año 2009 es preferentemente un hombre en torno a los 38 años de edad, con estudios medios de secundaria o formación profesional, que posee un nivel de renta medio (entre los 20.000 y los 30.000 €), que vive en un hogar con una media de 3,5 miembros (incluido el emprendedor), que trabaja, habitualmente a tiempo completo en la iniciativa que está desarrollando, que dispone de la formación específica necesaria para emprender y que es de origen español.

Si comparamos este perfil con el del año 2008, se han producido algunos cambios: el porcentaje de mujeres emprendedoras ha aumentado, el nivel de renta ha descendido ligeramente, así como el tamaño del núcleo familiar en el que vive y, por último, se ha producido un fuerte aumento de la tasa de paro del emprendedor. Si realizamos una comparación con los datos de España, hay que señalar que el emprendedor murciano es en mayor proporción una mujer, tiene una edad media superior, dispone de menores niveles de renta, está en un núcleo familiar con mayor número de miembros y se encuentra en una situación más precaria de empleo.

En definitiva, los datos indican un ligero empeoramiento general del perfil del emprendedor de la Región de Murcia con respecto a años anteriores, fruto de la crisis que le está afectando y que sobre todo se aprecia, por un lado, en los niveles de renta de los que dispone, menores a los de años anteriores y a los de la media nacional y, por otro, en los mayores índices de paro que muestran. Como dato más positivo hay que destacar que la proporción de mujeres incorporadas al proceso emprendedor ha ido en aumento este año y supera también a la media nacional.

CAPÍTULO 4

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

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

4.1. Introducción

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

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

4.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia en el 2009

La clasificación sectorial consta de cuatro grandes sectores: extractivo, transformador, servicios a empresas y orientado al consumo.

La mayor parte de las iniciativas emprendedoras registradas en el 2009, que tienen entre 0 y 42 meses de vida se ubican en el sector orientado al consumo (55,4%), tal y como ocurría en años anteriores. Esta cifra representa una leve reducción de medio

punto porcentual con respecto al 2008 en que la cifra fue del 55,9%. Este resultado concuerda con lo esperado en tiempos de crisis, pues se ha demostrado que es más barato y sencillo emprender en este sector y en el de servicios que en el primario y en el industrial.

Las empresas ubicadas en el sector transformador se han visto muy afectadas por la crisis; han disminuido casi siete puntos porcentuales con respecto al 2008. En la actualidad representan un 20,3% del total, cuando en 2008 representaron un 27,1%. Por el contrario, la proporción de empresas en el sector servicios ha aumentado cinco puntos porcentuales con respecto al 2008.

Como ocurría en años anteriores, el sector que registra una menor actividad emprendedora es el extractivo o primario. Este año representa un 5,4% del total. Ha tenido un aumento de 2 puntos porcentuales con respecto al 2008.

Si se compara la distribución de la actividad emprendedora de 2009 mostrada en la Figura 4.1 con la de la consolidada (Figura 4.2), se observa que ha habido mayor resistencia en el mantenimiento de empresas del sector transformador y extractivo entre estos empresarios que entre los nuevos emprendedores. Sin embargo, el sector orientado al consumo mantiene su porcentaje de participación total en el 37%, frente al 55% de las nuevas actividades emprendedoras.

Figura 4.1. Distribución de la actividad emprendedora total (operativa entre 0 y 42 meses) en cuatro grandes sectores

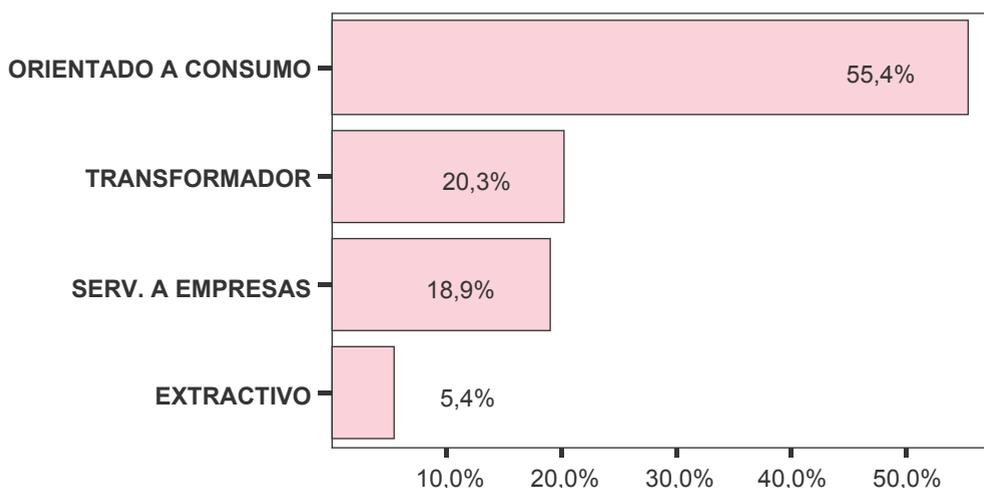
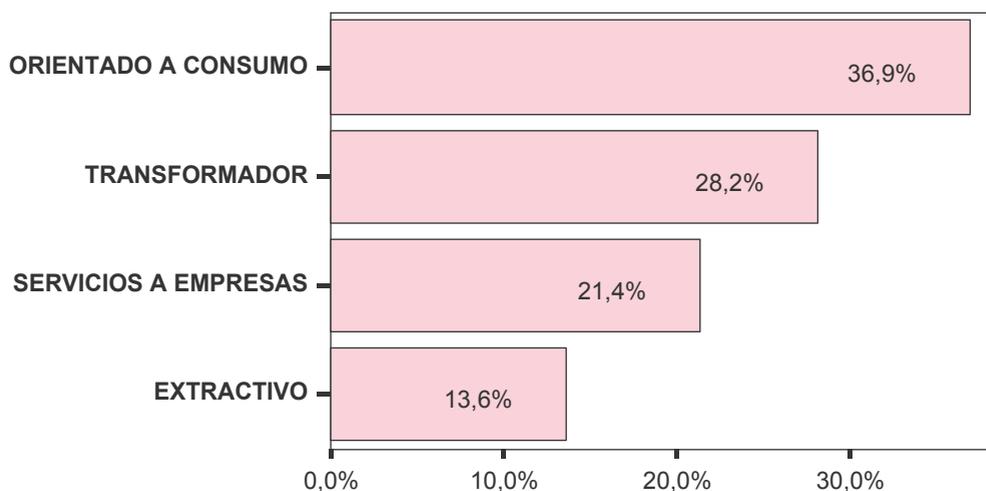


Figura 4.2 Distribución de la actividad emprendedora consolidada (operativa en más de 42 meses) en cuatro grandes sectores



4.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia en 2009

El número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas constituye un primer dato acerca de su dimensión. La Tabla 4.1, proporciona un descriptivo de la distribución de esta variable para las actividades nacientes (hasta 3 meses), nuevas (entre 3 y 42 meses) y consolidadas (más de 42 meses), comparando los resultados con los obtenidos en el año 2007 y 2008.

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

Iniciativas:	Nacientes			Nuevas			Consolidadas		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Media	1,85	2,01	1,79	2,36	1,91	1,55	1,53	1,78	1,86
Mediana	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Mínimo	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	10	10	7	9	10	6	6	10	10
Percentil 50	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 90	3,00	3,00	4,00	5,00	4,00	3,00	3,00	3,00	3,00

Las iniciativas que están en período naciente regresan al nivel del año 2007 en cuanto a número medio de propietarios, mostrando un retraimiento en cuanto a dimensión en este apartado: estas iniciativas han sido menos ambiciosas que las del año 2008, si bien, en el percentil 90 se manifiesta un 10% de empresas con cuatro y más propietarios.

La crisis afecta todavía más al ajuste de número de propietarios en las iniciativas nuevas, pues baja por segundo año consecutivo la media, y se retraen los valores elevados en el percentil 90. En cuanto a las consolidadas, la media de propietarios ha resistido e incluso aumentado ligeramente, mientras la mediana se mantiene en un solo propietario y se alcanza el percentil 90 con tres propietarios.

4.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas murcianas medida a través del número de empleados en 2009

Tal y como muestra la Tabla 4.2, las microempresas son aquellas que no superan los 10 empleados, mientras que son pequeñas las que tienen entre 10 y 49, medianas las que tienen entre 50 y 249 y grandes las que superan ésta última cifra.

Tabla 4.2 Clasificación de la PYME en función del número de empleados

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

Partiendo de los datos que nos ofrece el proyecto GEM en la Comunidad Autónoma de Murcia para el año 2009, al igual que en años anteriores, la mayoría de las iniciativas emprendedoras en la Región durante 2009 son microempresas, predominando aquellas que proporcionan de 1 a 5 empleos (48,8%), seguidas de las que proporcionan empleo al propio emprendedor (44,2%).

En las empresas consolidadas, la proporción de iniciativas con entre 1 y 5 empleados sigue siendo la que predomina (42,9%), seguido también de las que proporcionan empleo al propio emprendedor (33,7%).

Si comparamos las Figuras 4.3 y 4.4, se observa que en el tramo de 6 a 19 empleados, superan las iniciativas consolidadas a las emprendedoras, mientras que el tramo de 20 y más empleados tan sólo está presente en las iniciativas consolidadas, representando un 6%. Así pues, a medida que es mayor la vida e las iniciativas consolidadas es mayor el porcentaje de emprendedores que declaran tener una plantilla de 20 o más personas.

En el caso de la empresa consolidada, la evolución que se da entre 2008 y 2009 es de disminución del porcentaje de empresas sin empleados (pasa del 58,6% en 2008 a 33,7% en 2009) al tiempo que aumenta ampliamente el porcentaje de microempresas de 1 a 5 empleados en casi 24 puntos porcentuales.

Esto indica que una importante proporción de las iniciativas consolidadas del 2009 está creando empleo. Por consiguiente, las microempresas que han resistido y las que están en fase de consolidación, siguen generando más empleo que las del año 2008.

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

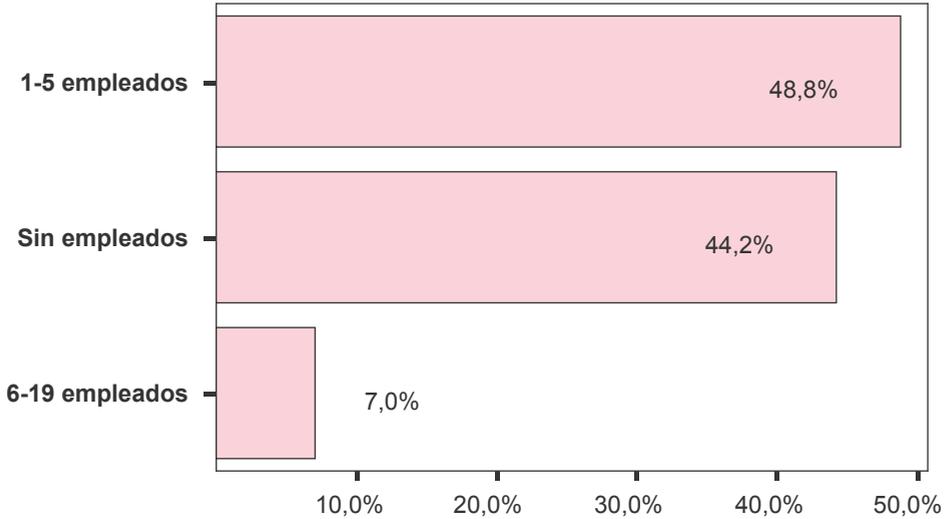
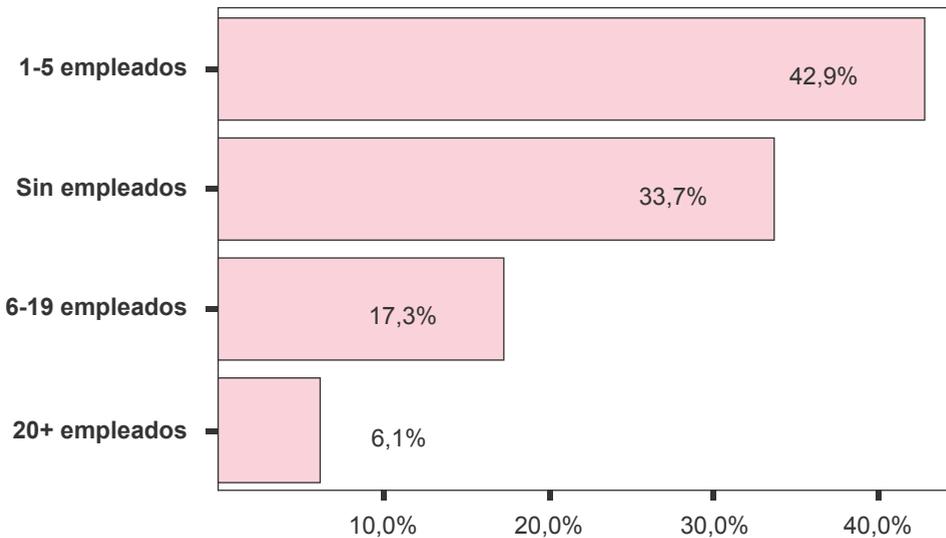


Figura 4.4 Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)



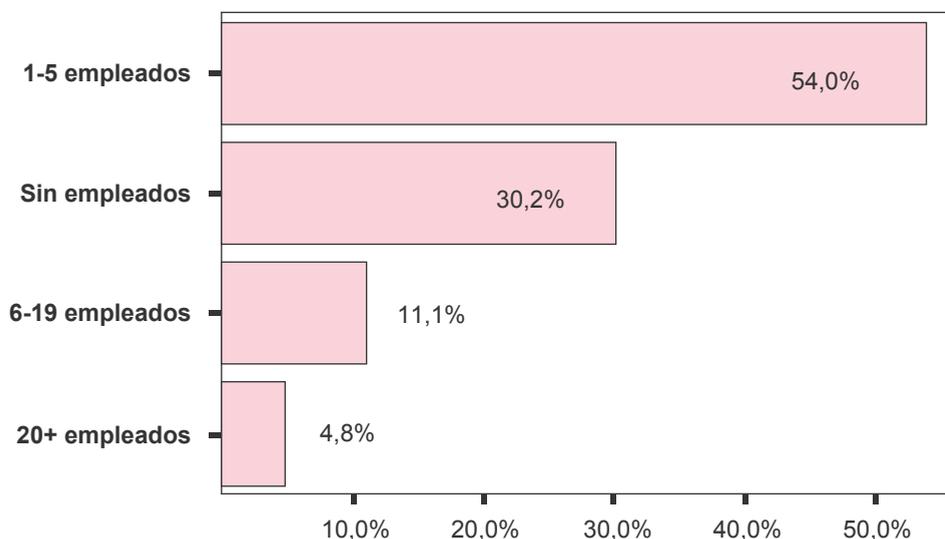
4.5. Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor

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

Para estimar la proporción de iniciativas que esperan crecer en términos de empleo se ha preguntado a los empresarios entrevistados cuántos puestos de trabajo esperan tener al final de los 5 próximos años. La respuesta a esta pregunta, unida al dato de plantilla actual, permite valorar las expectativas empresariales de crecimiento, mantenimiento o reducción de empleo. Las Figuras 4.5 y 4.6 muestran los resultados referentes a las actividades emprendedoras nuevas y a las consolidadas.

Comparando estas figuras con las anteriores se aprecia un incremento de las iniciativas que alcanzarían la categoría de 1-5 empleados y una significativa disminución de las que no tendrían empleados. En el caso de las empresas en fase emprendedora, y a pesar de la crisis, esta cifra (de 1-5 empleados) se acerca al 55%, si bien en el año 2008 era un 58,5%: Finalmente, se observa un descenso en los porcentajes de empresarios que esperan crear entre 6 y 19 puestos y 20 o más, de manera que el emprendedor esta encarando los próximos cinco ejercicios con una actitud negativa hacia la creación de puestos de trabajo.

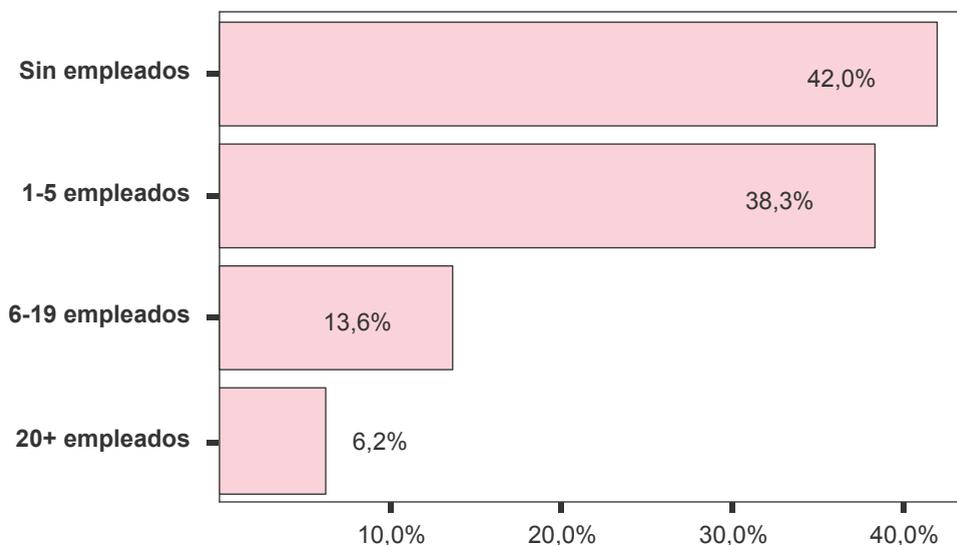
Figura 4.5 Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad)



En cuanto a las iniciativas ya consolidadas, el porcentaje de emprendedores que no piensa crear puestos de trabajo aumenta bruscamente de un 33,7% a un 42%. A su vez, disminuye 12 puntos porcentuales el porcentaje de empresas consolidadas que esperan crear de 6 a 19 puestos, resultado coherente con las bajas expectativas de crecimiento en volumen de ventas de la mayoría de sectores. Si se mantiene el tramo de 20 o más empleados, con un porcentaje del 6% aproximadamente.

En conclusión, se da un importante freno a las expectativas de expansión en empleo en las iniciativas emprendedoras y consolidadas, interrumpiéndose la tendencia al alza que venían mostrando antes de las crisis.

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



El crecimiento medio esperado por los dos tipos de iniciativas y la dispersión en torno a la media de empleados se pueden ver en la Tabla 4.3, cuyos resultados están medidos en personas. Como se puede observar, el empresario en fase incipiente todavía muestra signos de optimismo en cuanto a desarrollar empleo, mientras que el consolidado frena en seco las expectativas.

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

Crecimiento medio en empleo esperado en 5 años por:	Media		
	2007	2008	2009
Nuevas iniciativas emprendedoras (0-42 meses de actividad)	10,22	2,68	2,11
Iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	0,87	1,37	0,24

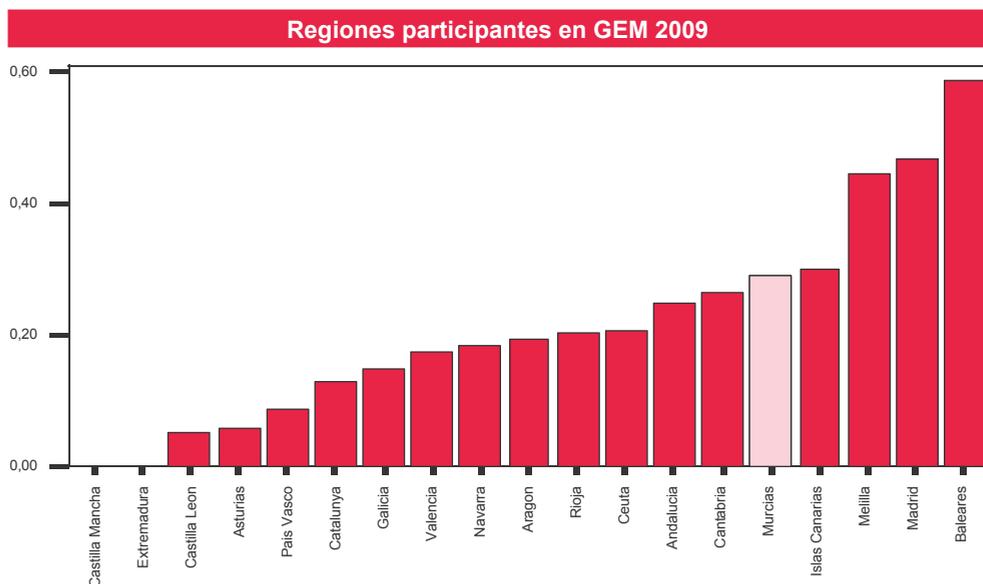
Los resultados ponen de manifiesto la moderación de las iniciativas emprendedoras, pasando de una media esperada del 2,68 en 2008 a 2,11 en 2009. Ahora bien, la media esperada de las iniciativas consolidadas ha disminuido bruscamente, pasando de 1,37 en 2008 a 0,24 en 2009.

Por último, mostraremos la posición de la Región de Murcia en el ámbito nacional con respecto al número de emprendedores que presentan un alto potencial de crecimiento del empleo en los próximos cinco años (Figura 4.7)

Desde una perspectiva nacional, la Región de Murcia se ha alineado con las Islas Canarias y aventaja a Comunidades como Cantabria, Andalucía, Ceuta, Rioja, entre otras.

Tan sólo Melilla, Madrid y Baleares muestran situaciones más favorables sobre este indicador.

Figura 4.7 Clasificación de las regiones GEM 2009 en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras con potencial de rápido crecimiento en empleo (más de 19 puestos en 5 años)



4.6. Actividad emprendedora de las empresas nuevas y consolidadas

Entendemos por actividad emprendedora de empresas o “intrapreneurial activity” la creación de iniciativas de expansión, diversificación y/o ramificación que tiene lugar en empresas ya existentes, es decir que han sido clasificadas como nuevas o consolidadas. En este apartado se proporciona una estimación del porcentaje de actividades de este tipo comparando el 2009 con años anteriores.

El auge experimentado en este tipo de actividad en el 2007 en las empresas murcianas más antiguas cayó de forma generalizada en el 2008 y se desmorona en el 2009, año que registra los niveles más bajos en todo el periodo analizado. El impacto de la crisis es muy fuerte en este indicador y la escasa actividad de expansión se produce únicamente en el tejido empresarial consolidado. Tal y como muestra la Tabla 4.4, la creación de actividades emprendedoras desde empresas existentes representa sólo un 0,10% de la población activa murciana.

Tabla 4.4 Actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas 2009

Actividad emprendedora de empresas	MURCIA				ESPAÑA			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Empresas nuevas que generan nacientes	2,3%	2,9%	2,3%	0,0%	1,2%	4,1%	1,9%	0,00%
Empresas consolidadas que generan nacientes	1,2%	9,9%	0,8%	0,1%	1,2%	6,1%	0,9%	0,13%
Empresas consolidadas que poseen nuevas	1,9%	5,4%	0,6%	0,0%	0,9%	4,1%	0,5%	0,02%

Si comparamos estos resultados con los obtenidos en el informe GEM nacional observamos que la actividad emprendedora murciana de empresas nuevas es similar a la nacional, es decir, inexistente.

4.7. Innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas

El concepto de innovación es multidimensional y se puede hacer referencia al mismo desde muchos puntos de vista: gestión, producción, distribución y otros. El observatorio GEM se ha centrado en los últimos años en el aspecto relacionado con el producto o servicio que se ofrece al cliente. Por consiguiente, los resultados que muestra la Tabla 4.5 han de entenderse como únicamente referidos a este factor

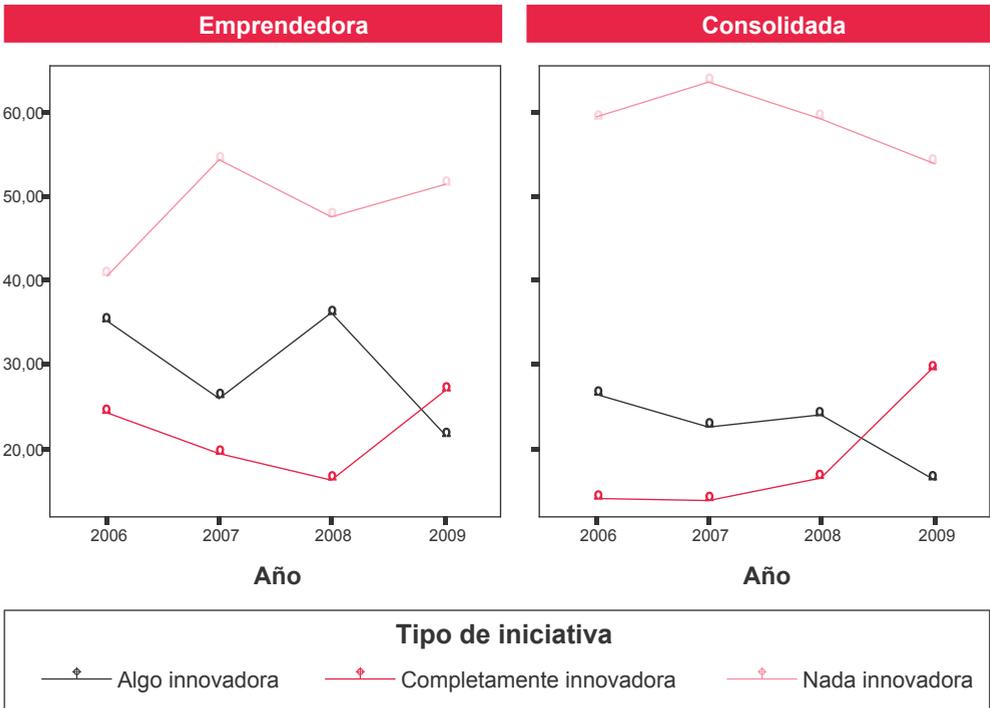
Tabla 4.5 Porcentaje de iniciativas innovadoras en las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido y evolución en los últimos años

Tipo de iniciativa	Completamente innovadora				Algo innovadora				No innovadora				
	Año	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Emprendedora		24,2%	19,5%	16,4%	27,0%	35,2%	26,1%	36,1%	21,6%	40,5%	54,3%	47,5%	51,4%
Consolidada		14,2%	13,9%	16,6%	29,8%	26,4%	22,6%	24,1%	16,3%	59,4%	63,5%	59,2%	53,8%

Los resultados indican que la proporción de iniciativas emprendedoras completamente innovadoras venía siguiendo una línea negativa y lentamente progresiva hacia un menor grado de innovación en la oferta de sus productos y servicios durante los años 2006 a 2008. Sin embargo, en 2009, se produce un aumento de la primera categoría de diez puntos porcentuales, mientras que desciende la segunda categoría y aumenta la proporción de iniciativas en absoluto innovadoras.

En el año 2009, las consolidadas también han incrementado en la primera categoría, con un crecimiento de 13 puntos porcentuales respecto al año anterior, mientras que han perdido participación entre las algo innovadoras quedando estancadas con un leve descenso en la categoría de no innovadoras.

Figura 4.8 Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según su grado de innovación en oferta de productos y servicios 2006-09



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

El exceso de competencia y la competencia externa es uno de los factores que dificultan el desarrollo de las empresas e impulsan el cierre de iniciativas. La Tabla 4.6 muestra los resultados obtenidos acerca de esta variable. El grado de competencia tiene especial relevancia en el año 2008 y también en 2009, porque es necesaria una buena estrategia para sobrevivir en un mercado en crisis de consumo. Las empresas más capaces de diferenciarse en cuanto a producto y servicio y con mejor relación calidad/precio son las que tienen más posibilidades de supervivencia en este terreno.

La crisis ha contribuido a que las iniciativas en fase emprendedora hayan disminuido el porcentaje de los que no tienen competencia, mientras que en 2009 se ha incrementado el de las que tienen alguna y prácticamente mantenido el de los que tienen mucha competencia. La empresa consolidada también se ve afectada, pues aumenta el porcentaje de las que no acusan ninguna competencia, aunque la proporción sea menor que entre las emprendedoras; tras tres años de incremento, en 2009 disminuyen las que tienen mucha competencia, si bien, aumenta la proporción de las que tienen alguna competencia durante este último año.

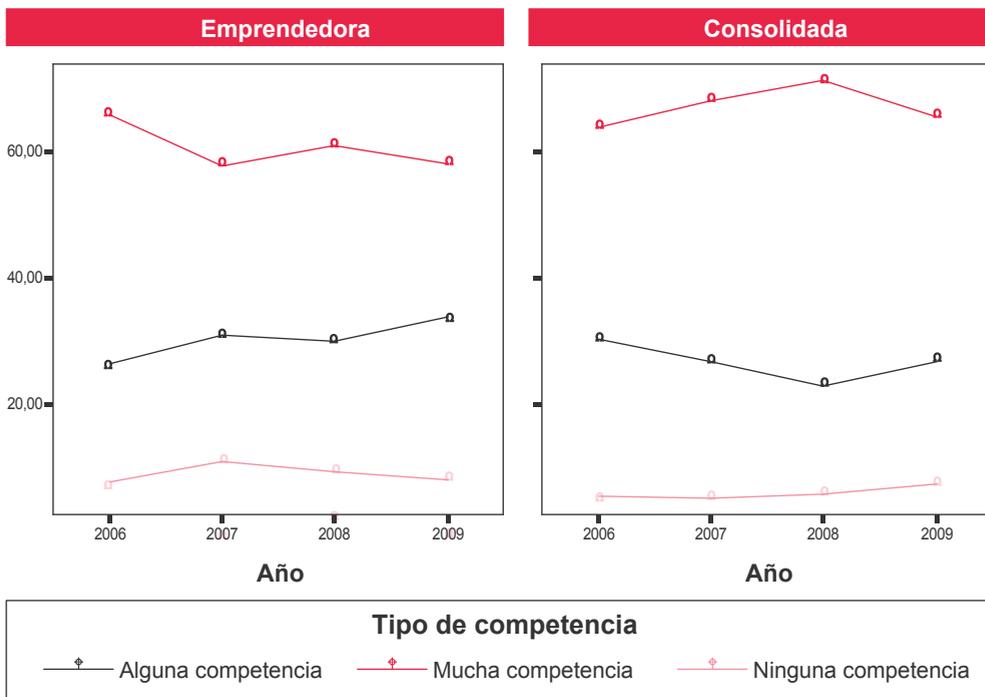
Así pues, los resultados indican que el porcentaje de emprendedores que esperan afrontar una gran competencia en el mercado es mayor entre los consolidados que

entre los que están en su primera fase: más del 65% de las empresas consolidadas esperan tener mucha competencia durante el año 2009, siendo este porcentaje 7 puntos porcentuales inferior en las empresas emprendedoras. Los porcentajes de empresas que no tienen competidores es muy bajo: 8,1% para las empresas emprendedoras y 7,7% para las consolidadas. Estos datos suponen un descenso en el porcentaje de las empresas emprendedoras sin competencia y un leve aumento en la participación de las consolidadas.

Tabla 4.6 Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas que afrontan ninguna, alguna o mucha competencia en su mercado

Tipo iniciativa	Ninguna competencia				Alguna competencia				Mucha competencia			
Año	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Emprendedora	7,8%	11,2%	9,6%	8,1%	26,6%	31,1%	29,9%	33,8%	65,6%	57,7%	60,8%	58,1%
Consolidada	5,6%	5,4%	6,1%	7,7%	30,5%	26,7%	22,9%	26,9%	63,9%	67,8%	71,0%	65,4%

Figura 4.9 Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según el grado de competencia afrontado 2006-09



Los datos mostrados en la Figura 4.9 indican que en el caso de las iniciativas emprendedoras hay menores proporciones de éstas que no afrontan competencia, mientras que ha aumentado la proporción de las que tienen alguna competencia y prácticamente se mantienen las que tienen mucha competencia. Entre las consolidadas mejora un poco la situación en cuanto a las que no afrontan competencia o se trata de poca competencia, si bien la serie de mucha competencia desciende notablemente.

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

El observatorio GEM proporciona datos acerca de la antigüedad de las tecnologías utilizadas en las iniciativas emprendedoras y consolidadas para producir sus bienes y servicios, tal y como se puede ver en la Tabla 4.7 y en la Figura 4.10.

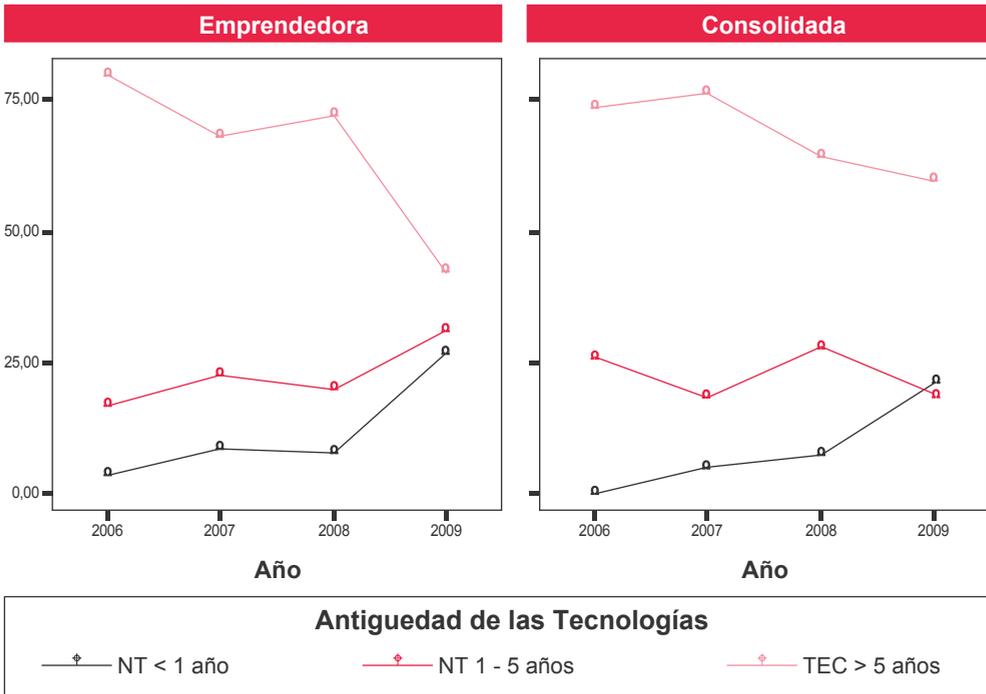
Tabla 4.7 Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir sus bienes o servicios

Tipo iniciativa	NT < 1 año				NT 1-5 años				TEC > 5 años			
	Año	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008
Emprendedora	3,6%	8,9%	8,0%	27,0%	16,8%	22,8%	20,0%	31,1%	79,6%	68,2%	71,9%	41,9%
Consolidada	0,0%	5,3%	7,6%	21,2%	26,3%	18,6%	28,3%	19,2%	73,7%	76,1%	64,1%	59,6%

Esta variable tiene el mismo nivel de relevancia que la innovación y la competitividad, siendo uno de los apartados en que mayor esfuerzo de inversión y actualización ha hecho nuestro tejido empresarial en los últimos años. La crisis ha promovido un aumento del porcentaje de empresas emprendedoras y consolidadas que utilizan tecnología de última generación.

En el 2009 la crisis ha causado diversas reacciones. Aumentan significativamente los porcentajes de empresas tanto emprendedoras como consolidadas que invierten en tecnología de última generación. El uso de tecnologías de entre 1 y 5 años también se incrementa en las emprendedoras. Por el contrario, disminuye esta inversión entre las consolidadas. Finalmente, el uso de tecnologías de más de cinco años desciende bruscamente en ambas iniciativas, especialmente en las emprendedoras.

Figura 4.10 Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la antigüedad de las tecnologías usadas (2006-09)



Los gráficos de la Figura 4.10 muestran una clara tendencia a la disminución del uso de tecnologías de más de cinco años de antigüedad tanto en las iniciativas emprendedoras como en las consolidadas, siendo más drástico y acusado dicho descenso en las primeras. Por el contrario, ambas iniciativas han apostado fuertemente por las nuevas tecnologías, a pesar de la crisis.

4.10. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

La internacionalización de la PYME española constituye otro de los frentes en que las distintas Administraciones vienen trabajando con el ánimo de ver conseguido un sustancial incremento. Aprender a introducirse en otros mercados es imprescindible en un contexto global y altamente competitivo como el actual.

La crisis ha intensificado la disminución del número de empresas exportadoras, tanto entre las que están en fase emprendedora como entre las consolidadas.

Los datos concretos sobre actividad exportadora de las empresas murcianas se muestran en la Tabla 4.8. Los resultados muestran que aproximadamente el 73% de los emprendedores de la Comunidad Autónoma de Murcia no desarrollan actividad exportadora, siendo esta cifra similar en las empresas consolidadas. Por lo tanto, la tendencia ha sido muy negativa, pues ha aumentado considerablemente el número de iniciativas tanto emprendedoras como consolidadas que no exportan.

Sin embargo, también es cierto que las series de intensidad de exportación evolucionan de formas diferentes. En el caso de la exportación de entre un 1 y un 25% del producto o servicio, el descenso en 2009 del porcentaje iniciativas emprendedoras es discreto, mientras que en el caso de las consolidadas disminuyen 10 puntos porcentuales. En la exportación de entre el 25 y el 75% el comportamiento de las iniciativas consolidadas es moderado, disminuyendo casi tres puntos, mientras que el de las emprendedoras sufre un descenso de casi 6 puntos porcentuales. Finalmente, en la máxima intensidad exportadora, se nota un mayor impulso entre las iniciativas consolidadas y una disminución de casi cuatro puntos entre las emprendedoras.

Tabla 4.8 Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la intensidad de la exportación que llevan a cabo de su bienes o servicios

Intensidad exportadora	Emprendedoras				Consolidadas			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
No exporta	47,9%	67,5%	60,2%	72,9%	51,4%	56,1%	63,0%	74,0%
1-25%	25,0%	15,3%	21,7%	18,6%	22,8%	27,1%	25,5%	15,4%
25-75%	10,5%	11,6%	11,4%	5,7%	13,4%	6,9%	7,6%	4,8%
75-100%	8,3%	5,5%	6,6%	2,9%	6,7%	5,0%	2,0%	3,8%
NS/NC	8,3%	0,0%	0,0%	0,0%	5,7%	4,9%	1,9%	1,9%

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

En función de los resultados obtenidos en cuanto a las características de las actividades emprendedoras se calcula un índice de potencial de expansión en el mercado para las mismas. La Tabla 4.9 muestra los resultados obtenidos para las iniciativas emprendedoras y consolidadas en el 2009 en la Región de Murcia, y la comparación de los mismos con respecto a los años 2006, 2007 y 2008.

Tabla 4.9 Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de su potencial estimado de expansión en su mercado a corto plazo

Potencial de expansión en el mercado	Emprendedoras				Consolidadas			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Sin expansión	56,3	58,5	58,1	58,4	67,8	71,6	69,9	74,9
Alguna expansión sin uso de NT	40,1	32,5	33,9	27,1	32,2	23,2	25,5	15,6
Alguna expansión con uso de NT	2,7	7,4	6,2	10,5	0,0	5,3	7,2	8,2
Notable expansión	0,9	1,6	1,8	4,0	0,0	0,0	0,4	1,3

El comportamiento del índice de potencial de expansión en el mercado muestra un aspecto negativo, como es el hecho de que aumente la proporción de empresas que no esperan expansión alguna en su mercado. Por el contrario, el potencial de expansión en el mercado de las iniciativas emprendedoras, especialmente en el ámbito de alguna expansión con uso de nuevas tecnologías y en el de expansión notable ha mejorado ostensiblemente en el periodo analizado. Con respecto a las iniciativas consolidadas, presentan un notable incremento en la calificación de alguna expansión con uso de nuevas tecnologías (ausente en 2006), y desde 2008, aparecen y se incrementan las de notable expansión.

Por ello, podemos afirmar que el trabajo conjunto que están realizando la Administración y resto de agentes implicados en el impulso al emprendedor está teniendo consecuencias en muchos aspectos. Debemos tomar con moderación y cautela estas buenas noticias, y seguir trabajando para que estas tendencias se consoliden.

CAPÍTULO 5

FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR

FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR

5.1. Introducción

La información sobre aspectos financieros del proceso de creación de empresas en la Región de Murcia siempre resulta de gran interés, pero si cabe, aún es más relevante en el informe de 2009, debido el carácter financiero de la crisis económica global que estamos atravesando.

El resultado, que se presenta a continuación, muestra que, efectivamente, una porción de emprendedores ha puesto en marcha iniciativas muy ambiciosas que hacen que la media de capital semilla haya evolucionado hacia la mayor cifra registrada por la Región de Murcia desde que se realiza el Informe GEM y que, además, supera ampliamente a la obtenida para el conjunto de España. Sin embargo, como contrapunto, el grueso del colectivo emprendedor ha puesto en marcha iniciativas modestas, con un capital semilla mediano a la baja, evidenciando mayor necesidad de financiación ajena que en años anteriores. Así, en términos generales, el impacto de la crisis ha sido fuerte en el año 2009, tal y como se esperaba, pero quizá no con tanta magnitud como se preveía, al menos en lo que al proceso de financiación de las actividades emprendedoras de la Región de Murcia se refiere.

Es necesario señalar que, a lo largo del capítulo, cuando se hable de fondos necesarios para la creación de negocio y de necesidades de financiación, se hace referencia en todo momento a las empresas nacientes (o start-up) de la Región de Murcia, es decir, a aquellas que llevan como mucho tres meses en el mercado.

¿Cuál es realmente la necesidad de financiación y la importancia de las distintas fuentes en estas etapas iniciales? En los diferentes epígrafes de este capítulo vamos a tratar de responder a esta cuestión desde la perspectiva del propio emprendedor de la Región de Murcia. Así, en primer lugar, se hace referencia al capital necesario o capital semilla (seed capital) que ha necesitado para iniciar el negocio para, a continuación, pasar a analizar la figura del inversor informal en relación con la cantidad que aporta al proceso

emprendedor, el rendimiento esperado de la misma, la relación que le une con el beneficiario y su perfil socioeconómico. Toda esta información nos va a permitir detectar tendencias y emitir recomendaciones que puedan contribuir a la mejora del proceso de financiación del emprendedor.

5.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en 2009 en Murcia

Según los resultados de la encuesta GEM, reflejados en la tabla 5.1, las iniciativas nacientes puestas en marcha antes de Julio del 2009 en la Región de Murcia necesitaron una media de capital semilla de 252.611 €. Si se tiene en cuenta que en el 2008 este dato se situaba en unos 43.505 €, el incremento experimentado ha sido espectacular, multiplicándose casi por 5 la cifra. Este dato supone, por supuesto, el mayor incremento experimentado en esta cifra en los 4 años en los que se lleva elaborando el informe. Asimismo, si se compara con la cifra de España, la distancia es muy significativa, ya que la media nacional se sitúa en un capital semilla de 116.584 €, menos de la mitad de lo registrado en la Región.

Esta cifra es realmente sorprendente y nos puede llevar a dos lecturas posibles. Por una parte, el dato sugiere que emprender es cada año "más caro", pero por otro, la cifra creciente estaría también indicando la creación de algunas empresas de mucha envergadura que distorsionan los valores medios (dada la enorme variabilidad de la media, con una desviación típica de 698.739 €), por lo que es necesario analizar la información de la mediana y los percentiles para tener una panorámica más clara de la distribución del capital semilla.

Por consiguiente, si atendemos a la mediana como medida de tendencia central, el capital medio que ha invertido un emprendedor de la Región de Murcia para poner en marcha su iniciativa es de 40.000 €. Esta medida parece bastante más razonable, sobre todo si la comparamos con la del año 2008, que ascendía a 30.000 €, similar igualmente a la media de España. Podríamos decir, por tanto, que hay un incremento de inversión en las iniciativas aunque, si tenemos en cuenta la moda (6.000 €), que indica el capital que más frecuentemente ha necesitado el emprendedor para poner en marcha su actividad, y si atendemos a los percentiles, se aprecia que, efectivamente, existen algunas iniciativas muy ambiciosas que han incrementado mucho el valor de la media, pero que, en términos agregados, las iniciativas son menos ambiciosas que las de años anteriores.

Así, la conclusión apunta a que se han creado empresas más modestas que las del año anterior, lo cual es ciertamente negativo, aunque en el plan positivo se puede afirmar que existen algunas excepciones notables, que seguramente apuntan a un cierto número de iniciativas innovadoras, con inversiones fuertes en tecnologías de última que apuntan hacia una mayor atención de los elementos que las hacen diferenciales y más competitivas que la media. Dada la moderación de precios y las medidas tomadas por el gobierno para favorecer la creación empresarial, el incremento no parece justificado por un encarecimiento del coste de emprender, si no más bien por aspectos relacionados con la mayor innovación.

Tabla 5.1. Características y distribución del capital semilla en el 2009

		CAPITAL SEMILLA NECESARIO POR START UP (Euros)	CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (Euros)	CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (% sobre total)
Media		252611	26769	10,6
Mediana		40000	12000	30,0
Moda		6000	10000	50,0
Desv. típ.		698739	41180	19,8
Mínimo		1000	1000	2,4
Máximo		300000	150000	66,7
Percentiles	10	2800	1400	5,3
	20	6000	2800	14,8
	30	8800	8400	19,7
	40	18000	10000	22,7
	50	40000	12000	36,1
	60	54000	15200	47,8
	70	96000	20000	50,0
	80	260000	38000	50,0
	90	750000	118000	61,7

Por otro lado, si atendemos a la segunda y tercera columna de la tabla 5.1, podemos apreciar que el capital medio aportado por el emprendedor de la Región de Murcia se sitúa en 26.769 €. Si consideramos la mediana, dado que la media está muy afectada por los casos atípicos, la aportación propia del emprendedor es de 12.000 €, lo que supone que éste pone menos de la tercera parte del capital necesario para iniciar la actividad, pues la mediana es de 40.000 €, tal y como se ha visto anteriormente. Este dato evidencia, pues, las importantes necesidades de financiación ajena, y más si se tienen en cuenta que en el 2008, aún en plena recesión, el emprendedor aportaba una mediana de 18.000 € aproximadamente. Asimismo, si comparamos el dato actual con el de la media nacional, que es de 15.000 €, se aprecia que la Región también está por debajo en las aportaciones propias del emprendedor.

Por tanto, los emprendedores están poniendo, por término medio, el 36,1% del capital necesario, muy lejos del 67,5% de la media nacional y también por debajo del 66,7% del registrado en la Región en el año 2008. Estos datos son más alarmantes si tenemos en cuenta que en 2009 no ha habido ni un solo emprendedor que haya aportado todo el capital; en cambio en España hay más del 50% que sí lo han aportado, cifra similar a la registrada el año anterior en nuestra Región.

También es interesante señalar que el capital medio aportado por aquellos que no ponen el 100% del capital, se sitúa en torno al 30,0%, al mismo nivel de la media nacional y claramente por debajo del 41,5% registrado en la Región en el 2008, con una mediana del 30,0% y una moda del 50%. La media de capital de este grupo se sitúa en 122.083 €, siendo mucho más reducida que la de la media nacional –situada en torno

a los 200.000 €. La mediana es de 40.000 € y la moda de 30.000 €, ambas cifras similares a las de el conjunto de España.

Finalmente, a partir de la información recabada, se observa que un 63,6% de los emprendedores murcianos nacientes necesita fondos ajenos. Esta cifra es similar a la de la media nacional y unos cinco puntos porcentuales superior a la registrada en la Región en 2008. Se advierte, por tanto, el peso que tiene actualmente el sistema financiero en la creación empresarial y la importancia futura que la accesibilidad al crédito va a tener para poder superar la crisis: el hallazgo de nuevas fórmulas, el apoyo institucional, y la propia actitud de los emprendedores en la presentación de proyectos viables van a ser factores clave para conseguir este objetivo.

5.3. El papel del Inversor Informal tipo Business Angel en Murcia y en el entorno GEM

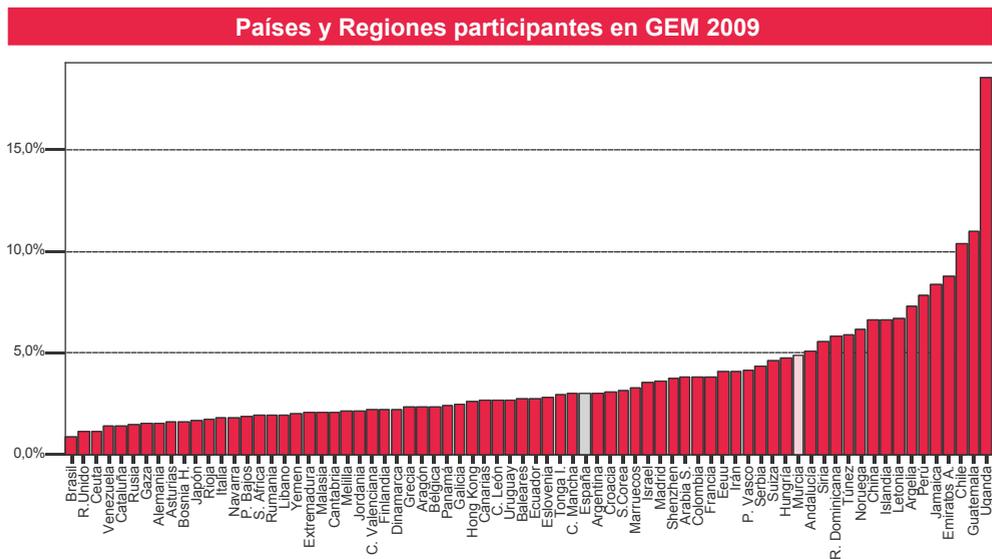
Se considera inversor informal tipo Business Angel a toda aquella persona de entre 18 y 64 años que ha invertido dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años. Para el proyecto GEM sigue siendo muy importante la medición de la participación de este tipo de inversor en la financiación de actividades de emprendimiento y más en el contexto actual de restricción financiera.

En el caso de la Región de Murcia, en el 2009, un 4,9% de la población activa ha actuado como Business Angel. Si lo comparamos con la cifra de España, que es de un 3,0%, se puede afirmar que existe una diferencia significativa a favor de la Región. Sin embargo, esta mayor actividad financiadora de los Business Angel se justifica plenamente por la poca capacidad del emprendedor murciano para hacer frente a las inversiones que requiere su nueva actividad –tal y como se ha visto en el apartado anterior-, y, por tanto, por la necesidad de recurrir a sus familiares y conocidos, debido a la falta de crédito bancario y ayudas públicas.

La comparación internacional que muestra el gráfico 5.1 pone de manifiesto, a diferencia de años anteriores, a España como el segundo país de la UE, tras Francia, en cuanto a participación del inversor informal. Naciones en que esta práctica es mucho más corriente, como el Reino Unido, Dinamarca, Finlandia y otros, se quedan mucho más atrás en cuanto a dinámica de esta fuente financiera.

En cuanto a la Región de Murcia, como se aprecia en la figura 5.1, se puede ver que se sitúa en el puesto 16 a nivel mundial en cuanto a financiación obtenida a través de los Business Angels. A nivel nacional sólo se ve superada por Andalucía y en el contexto internacional se sitúa por encima de todos los países de la UE, y de EEUU. Tan sólo países de gran potencial emprendedor como Noruega o China alcanzan niveles superiores a los de la Región. Los datos son positivos en este aspecto, ya que parece que el freno financiero que han impuesto las instituciones privadas y públicas está siendo compensado por los Business Angels de forma muy significativa, y particularmente en el caso de la Región de Murcia por los familiares. El papel de la familia como núcleo de financiación de nuevas actividades empresariales tiene un papel primordial en 2009 y puede que sea clave en la recuperación económica futura.

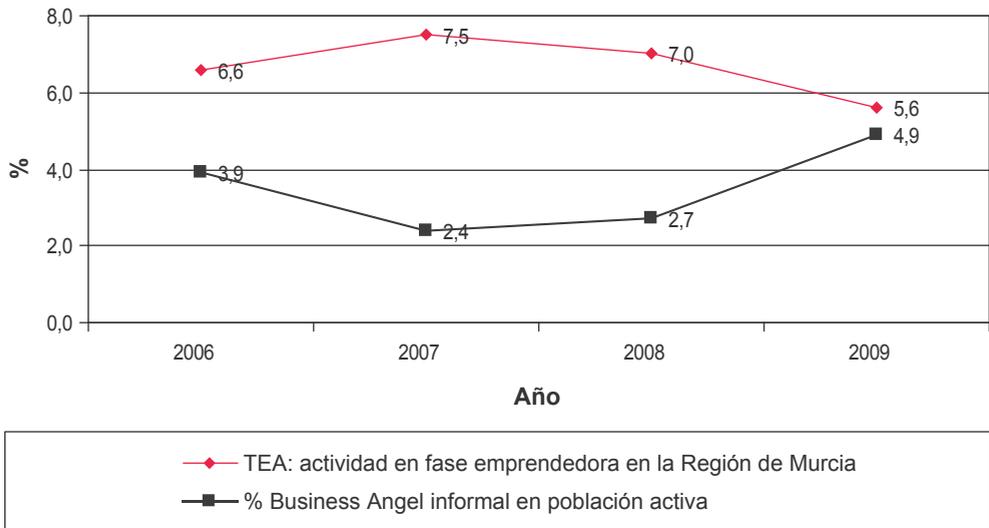
Figura 5.1. Porcentaje de población adulta que ha actuado como business angel en los tres últimos años en el 2009 en los países GEM



Puesto que en la Región de Murcia ya se dispone de datos desde el año 2006 hasta el 2009, ya se está en condiciones de elaborar un gráfico con la evolución temporal del indicador de inversión informal tipo Business Angel y su relación con la actividad emprendedora. En relación con la evolución temporal de dicho indicador, es muy importante destacar que ante una crisis como la actual, la población ha reaccionado contra pronóstico y, en lugar de retraerse como en episodios recesivos menores, está apoyando el emprendimiento e invirtiendo en creación empresarial.

Así, en la figura 5.2, los datos de 2008 y 2009 muestran que la caída del TEA, en lugar de ser secundada por una caída del porcentaje de Business Angels, es respaldada por un aumento de la financiación informal. En este sentido, se puede comprobar que a lo largo de la serie se viene produciendo una reacción inversa del inversor informal con respecto al TEA, lo cual es muy positivo, ya que supone que cuando el TEA desciende como consecuencia de la crisis económico-financiera, el Business Angels aumenta su participación en la financiación de proyectos de emprendimiento.

Figura 5.2. Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora y la inversión informal tipo Business Angel



5.4. El perfil del inversor informal en Murcia

El inversor informal murciano es más frecuentemente, un hombre, de unos 41 años de edad, con estudios básicos-medios y formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo por cuenta ajena, cuya renta tiende a pertenecer al tercio inferior/medio y que vive en un hogar de cuatro personas. Entre sus planes a corto plazo no está incluido el de emprender y, además, no percibe buenas oportunidades para ello en los próximos seis meses en su zona, pero tiene las habilidades y conocimientos necesarios para poner en marcha un negocio y el miedo al fracaso no es un obstáculo para que pudiese emprender.

En comparación con el perfil medio de España, hemos de decir que el emprendedor murciano tiene unos rasgos peores: menor nivel de estudios, más proporción en paro, una renta significativamente más baja y un hogar más amplio en número de personas.

La evolución sufrida por el perfil del inversor informal de la Región entre el 2008 y el 2009 pone de manifiesto que:

- Se incrementa la participación femenina en este colectivo.
- Aumenta la edad media, lo cual significa que se frena la incorporación de personas jóvenes en el circuito de la financiación informal.
- El dato anterior viene corroborado por un aumento de la proporción de personas con estudios básicos o primarios.
- Disminuye el porcentaje de inversores que tienen una situación laboral activa.
- La distribución de renta de este colectivo tiende a disminuir y concentrarse en los intervalos inferiores.
- Se mantiene la misma presencia de emprendedores y disminuye la de empresarios consolidados.

- Se mantiene el mismo porcentaje de empresarios que han abandonado alguna actividad y la de emprendedores potenciales.
- Cae en diez puntos porcentuales la proporción de inversores informales que percibe buenas oportunidades para emprender en los próximos seis meses en su zona.
- Se incrementa en ocho puntos porcentuales la presencia de inversores con habilidades y conocimientos para emprender.
- Disminuye en diez puntos porcentuales el porcentaje de inversores que no teme al fracaso: la crisis agudiza la cautela entre ellos.

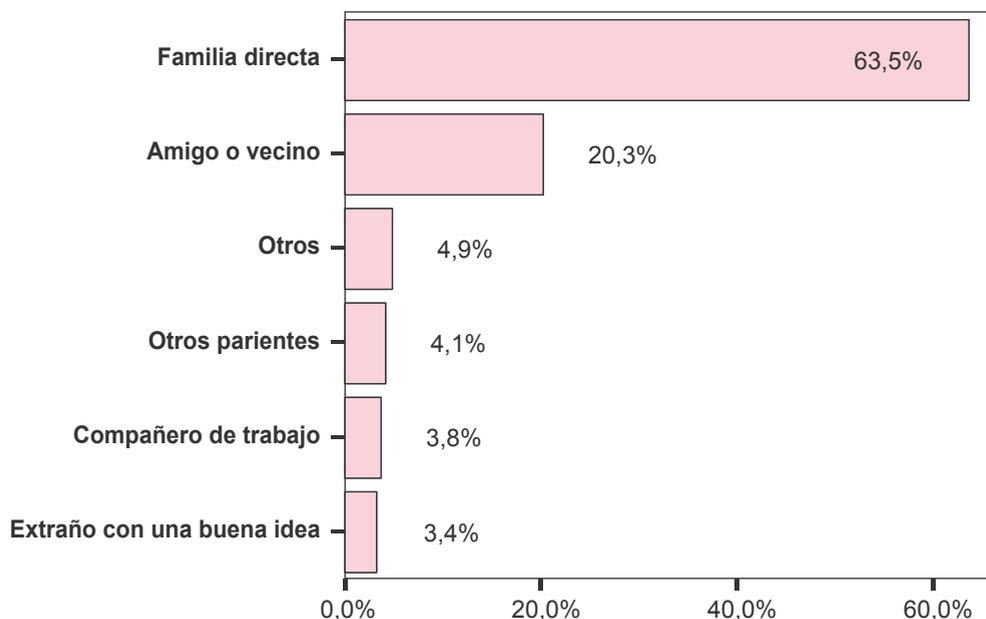
Figura 5.3. Perfil del inversor informal tipo Business Angel en la Región de Murcia

Business Angel o inversor informal de entre 18 y 64 años de edad		
Predominantemente es un hombre: se incrementa la participación femenina en las actividades de inversión informal	63,9% son hombres (67,3% en 2008) 36,1% son mujeres (32,7% en 2008)	
Edad media de 41,4 años	45,8% tiene estudios de nivel bajo 25,0% tiene estudios de nivel medio 29,2% tiene estudios superiores	
Situación laboral activa 58,3% Otro caso 41,7%	Corresponde a un hogar medio de 4 personas (incluido el inversor informal)	
El 50,0% tiene rentas anuales de entre 10.000 y 20.000 €	El 40,3% tiene formación específica para emprender	
El 22,2% está involucrado en una iniciativa emprendedora	El 11,1% es propietario o participa en una empresa consolidada	
El 11,1% ha abandonado una actividad entre Julio de 2008 y Julio de 2009	El 16,7% es emprendedor potencial	
Ve buenas oportunidades el 18,1%	Tiene conocimientos para emprender el 76,4%	No teme al fracaso un 58,3%

Como se puede apreciar en la figura 5.4, en la Región de Murcia la relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión es predominantemente de tipo familiar: en un 63,5% de los casos es la familia cercana la que proporciona el dinero necesario para emprender la actividad. Los datos son similares a los de la media nacional (con un 65,3% para 2009) y, comparados con los de la Región en 2008, se ha detectado un pequeño descenso (66,5%). Esta disminución ha sido compensada con una mayor presencia de amigos o vecinos –que suponen un 20% de estos inversores– y la de otros parientes y compañeros de trabajo –que entre ambas supone casi un 10% de los inver-

sores informales-. Mención aparte requieren los inversores desconocidos –que suman casi un 7%, cuya presencia, aunque poco significativa en peso, si es indicativa de que la crisis y la falta de financiación bancaria están propiciando una mayor intervención de esta inversión –más de tres puntos porcentuales superior a la de 2008-, en la que algunos ven oportunidades interesantes de negocio.

Figura 5.4. Relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión



Por último, hay que señalar que la inversión media que realizan los Business Angel murcianos en el 2009 es de unos 35.847 €, muy parecida a la cifra media nacional (34.574 €) y que casi duplica a los 18.266 € registrados en la Región en 2008. No obstante, la desviación típica de 57.622 € ilustra la gran dispersión que hay en torno a esta medida y lo variable que ha llegado a ser la inversión informal en el 2009. Así, efectivamente se comprueba que, atendiendo a la mediana, mucho más representativa que la media, la inversión es de 9.500 €, cantidad significativamente menor que la registrada en el año 2008 (de unos 12000 € aproximadamente) y que refleja que, aunque el número de inversores informales ha aumentado claramente en el año 2009, dichos inversores se arriesgan menos, debido a la incertidumbre económica, aportando menores cantidades de dinero al proceso de financiación de actividades emprendedoras.

5.5. Conclusiones

En cuanto al capital semilla o inicial, cada iniciativa emprendedora puesta en marcha en el 2009 en la Región de Murcia, si atendemos a la mediana como medida de tendencia central, ha ascendido a 40.000 €. Esta cantidad es similar a la media de España y

superior a la del año 2008 en la Región, que ascendía a 30.000 €. Se ha producido un incremento de inversión en las iniciativas aunque, si tenemos en cuenta la distribución estadística global (muy dispersa), se aprecia que, efectivamente, existen algunas iniciativas muy ambiciosas que han incrementado mucho el valor de la media, pero que, en términos agregados, las iniciativas son menos ambiciosas que las de años anteriores.

Los emprendedores están poniendo, por término medio, el 30,0% del capital semilla necesario para iniciar la actividad, muy lejos del 67,5% de la media nacional y también por debajo del 66,7% del registrado en la Región en el año 2008. Estos datos son preocupantes desde el punto de vista de las dificultades de acceso a la financiación si, además, tenemos en cuenta que en 2009 no ha habido ni un solo emprendedor que haya aportado todo el capital; en cambio en España hay más del 50% que sí lo han aportado en un 100%, cifra similar a la registrada el año anterior en nuestra Región. En este sentido se ha comprobado un 63,6% de los emprendedores murcianos nacientes necesita fondos ajenos. Esta cifra se sitúa unos cinco puntos porcentuales por encima de la registrada el año anterior.

Un 4,9% de la población activa ha actuado como Business Angel en 2009 en la Región de Murcia, muy superior a la cifra de España (3,0%). Esta mayor actividad financiadora del inversor informal se justifica plenamente por la escasa capacidad del emprendedor murciano para hacer frente a las inversiones que requiere su actividad y, por tanto, por la necesidad de recurrir a sus familiares y conocidos, debido a la falta de crédito bancario y ayudas públicas. De hecho, la comparación internacional señala a España como el segundo país de la UE, tras Francia, en cuanto a participación del inversor informal. Y la Región de Murcia sólo se ve superada por Andalucía en el ámbito nacional, situándose por encima de todos los países de la UE, de EEUU y sólo rebasada por países de gran potencial emprendedor como Noruega o China.

Se confirma, pues, analizando la serie 2006-2009 que relaciona el TEA con la proporción de inversores informales, que se viene produciendo una reacción inversa del inversor informal con respecto al TEA, lo cual es positivo, ya que supone que cuando el TEA desciende como consecuencia de la crisis económico-financiera, el Business Angels aumenta su participación en la financiación de proyectos de emprendimiento.

Además, los Business Angels están muy particularizados en el caso de la Región de Murcia en los familiares: en un 63,5% de los casos es la familia cercana la que proporciona el dinero necesario para emprender la actividad, lo que corrobora el importante papel de la familia como núcleo de financiación de nuevas actividades empresariales en 2009 y puede que sea clave en la recuperación económica futura. Estos datos son similares a los registrados en España y también muy parecidos a los de la Región en el año anterior.

Hay que señalar que la inversión media que realizan los Business Angel murcianos en 2009, atendiendo a la mediana (mucho más representativa que la media debido a la gran dispersión de los datos), es de 9.500 €, cantidad significativamente menor que la registrada en el año 2008 (de unos 12000 € aproximadamente) y que refleja que, aunque el número de inversores informales ha aumentado con respecto a años anteriores, éstos se arriesgan menos, debido a la incertidumbre económica, aportando menores cantidades de dinero al proceso de financiación de actividades emprendedoras.

Por último, se puede establecer el perfil socioeconómico del inversor informal en la Región de Murcia para 2009 como el de un hombre de unos 41 años, con estudios básico-medios y formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo por cuenta ajena, cuya renta tiende a pertenecer al tercio inferior/medio y que vive en un hogar de cuatro personas. Entre sus planes a corto plazo no está incluido el de emprender y, además, no percibe buenas oportunidades para ello en los próximos seis meses en su zona, pero tiene las habilidades y conocimientos necesarios para poner en marcha un negocio y el miedo al fracaso no es un obstáculo para que pudiese emprender.

CAPÍTULO 6

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL GÉNERO

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL GÉNERO

6.1. Introducción

El análisis de la actividad emprendedora en función del género está en una fase de máxima actualidad, porque le afecta directamente el desarrollo legislativo promovido desde la Comisión Europea para encauzar el logro de la igualdad en el desempeño profesional. De igual forma, en España, en la legislatura actual se ha creado el Ministerio de Igualdad como manifestación de la voluntad de avance en todos aquellos frentes en que se puedan mejorar las condiciones de vida de hombres y mujeres para que resulten lo más equitativas posible.

En este capítulo se examina la actividad emprendedora femenina de la Región de Murcia con la intención de conocer su situación actual, analizar desde una perspectiva de género diferentes factores psico-sociales que pueden influir en la decisión de crear una empresa e identificar los rasgos que describen el perfil de la emprendedora murciana.

6.2. La actividad emprendedora femenina y masculina en Murcia

En el año 2009, la actividad emprendedora registrada en la población femenina comprendida entre 18 y 64 años ($TEA_{femenino}$) ha sido de un 4,4%, lo que representa una reducción respecto a 2008 del 10,2%. Por su parte, el colectivo masculino ha visto reducida su tasa de emprendimiento ($TEA_{masculino}$) en casi un 25% al pasar del 8,9% de 2008 al 6,7%; estas reducciones tienen su origen en la actual crisis económica. El mayor impacto sobre el emprendimiento masculino en 2009 se deriva de la distinta sensibilidad de ambos colectivos al deterioro económico. El colectivo femenino, al ser más sensible que el masculino, sufrió antes las consecuencias de la crisis que ya se reflejaron en 2008 en una reducción del índice $TEA_{femenino}$ del 23%, mientras que la actividad emprendedora masculina en ese año seguía creciendo. Al haber superado las iniciativas femeninas un primer proceso de selección, en

2009 se han visto menos afectadas que las masculinas, pero si analizamos la evolución de ambas (tabla 6.1) desde 2007 vemos que la actividad emprendedora femenina ha sufrido un mayor declive, en concreto, un 31,3% frente a 22,1% en los dos últimos años.

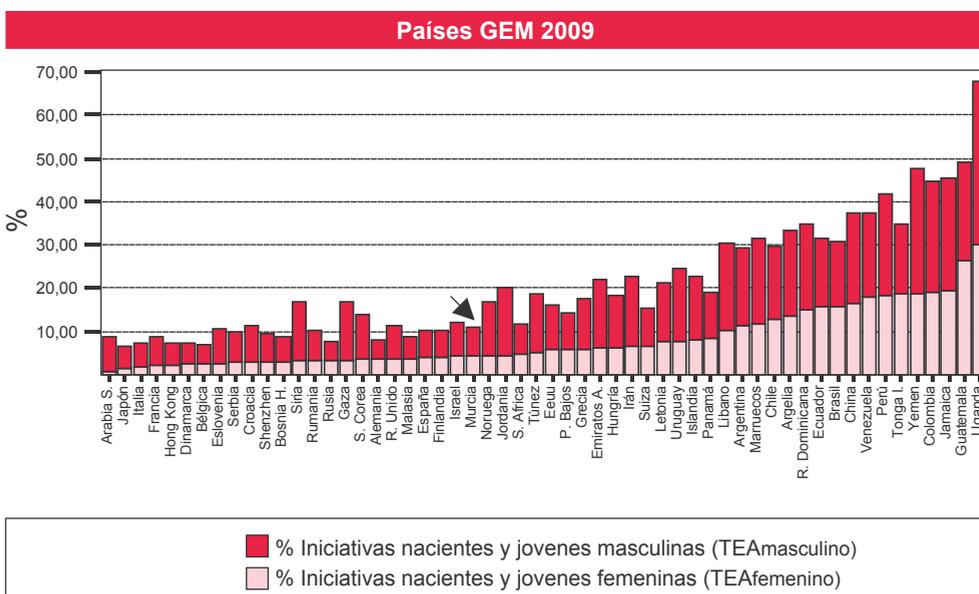
Tabla 6. 1: Evolución de los índices de actividad emprendedora masculina y femenina

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

En el marco internacional GEM (figura 6.1), Murcia se sitúa en una posición intermedia con respecto a sus vecinos de la UE, quedando su tasa TEA_{femenino} muy por encima de la de países como Italia, Francia o Dinamarca, aunque bastante distante de la de otros como Letonia, Hungría o Grecia.

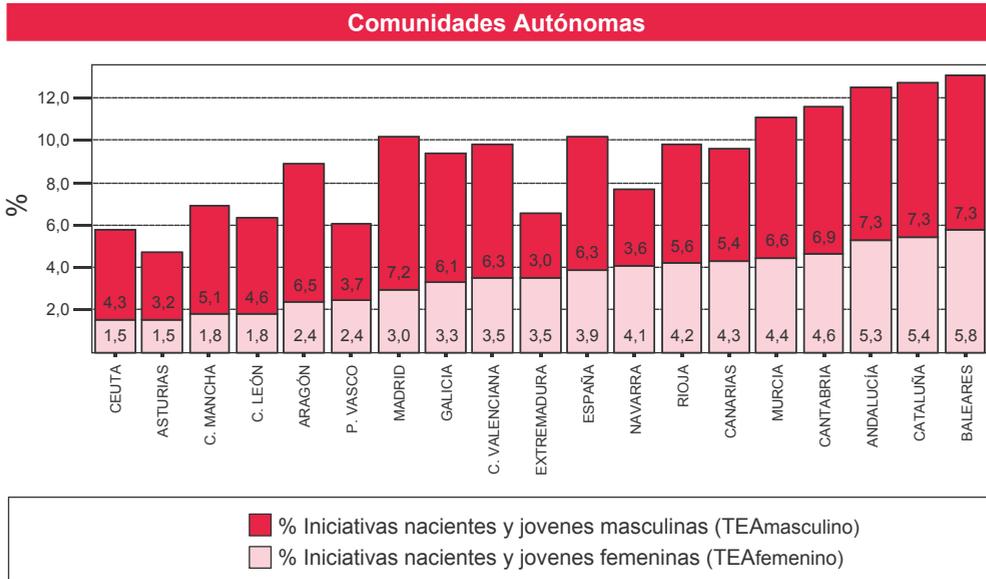
Si tomamos como referencia la totalidad de países participantes en el proyecto GEM 2009 (55 países), Murcia también ocupa una posición intermedia (posición 24), similar a la del año anterior. La figura 6.1 muestra que los países con mayor contribución femenina siguen siendo los menos desarrollados, pero las características de sus actividades emprendedoras no son comparables en muchos aspectos con las de los desarrollados. Así, en estos países, abunda el negocio femenino relacionado con el sector primario, la manufactura y el comercio, mientras que en los desarrollados la diversidad es mayor y la innovación, en el sentido amplio de la palabra, está mucho más presente. Para tener una idea más aproximada de lo que ello significa, habría que retroceder en España muchos años atrás.

Figura 6. 1: Actividad emprendedora masculina y femenina en los países GEM 2009



Si comparamos la actividad emprendedora femenina de Murcia con la del conjunto de España se observa un cambio importante de posiciones respecto a 2008, ya que la tasa $TEA_{femenino}$ de Murcia ha pasado de estar 1,5 puntos por debajo de la española a estar 1 punto por encima. Este cambio puede deberse a que la crisis económica se manifestó de forma más temprana en Murcia y en 2009, al generalizarse la recesión, se recuperan las posiciones relativas de años anteriores que mostraban a la mujer murciana entre las más emprendedoras del país.

Figura 6. 2: Actividad emprendedora masculina y femenina en las CCAA españolas



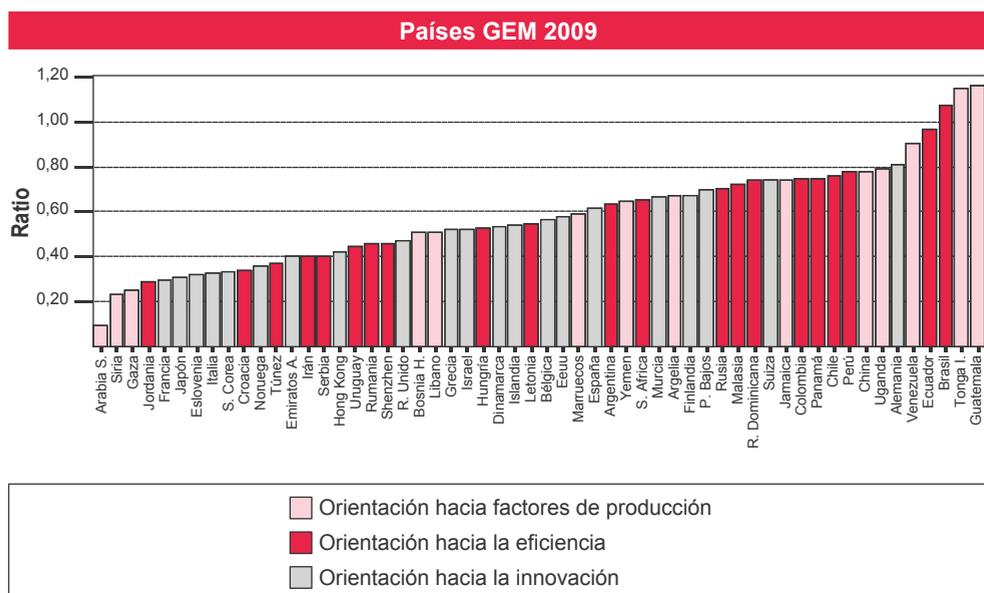
Centrando el análisis en las Comunidades Autónomas (figura 6.2) se observa una situación similar a la mencionada para el conjunto de España. Murcia, que en 2008 se encontraba entre las 4 regiones con menor $TEA_{femenino}$, recupera posiciones hasta situarse entre las 5 primeras, siendo superada sólo por Baleares, Cataluña, Andalucía y Cantabria. Asimismo, el índice $TEA_{femenino}$ de Murcia supera en casi 1 punto al índice medio de las Comunidades Autónomas (3,48).

Otro aspecto que puede aportar información relevante es la proporción existente entre actividad emprendedora femenina y masculina, pues constituye un indicador de los desequilibrios derivados de las diferencias de género. Para este análisis se ha utilizado la ratio $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$.

El valor de esta ratio para la Región de Murcia en 2009 es de 0,67, lo que indica que por cada 100 emprendedores existen sólo 67 emprendedoras. Respecto a 2008 se observa una mejoría significativa pues su valor para ese año fue de 0,56, si bien se ha de tener presente que este incremento se debe, esencialmente, al fuerte retroceso experimentado por la actividad emprendedora masculina.

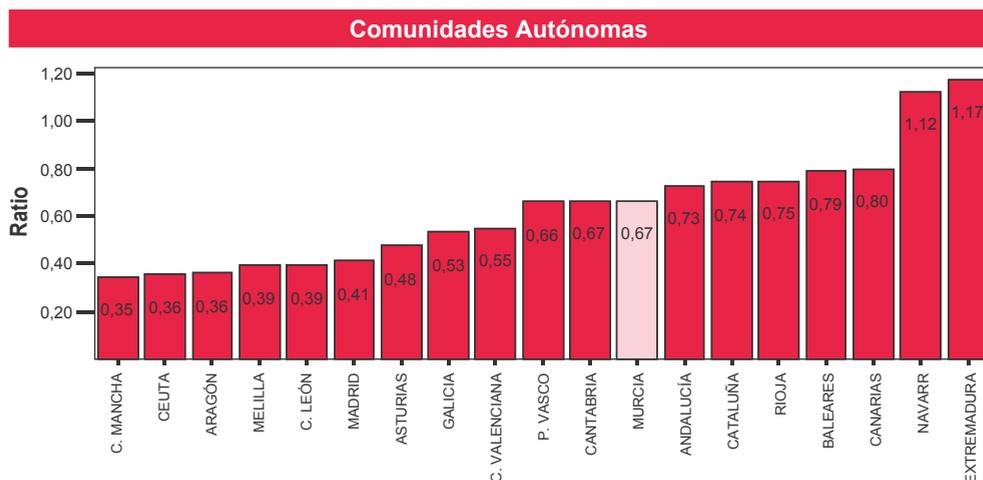
En un contexto internacional (figura 6.3) Murcia muestra una posición discreta aunque su ratio queda por encima de la media de los países GEM (0,58). Asimismo, también supera al valor medio de este indicador para los participantes de la UE, que en 2009 ha sido de 0,52. En este contexto sólo Alemania, Países Bajos y Finlandia muestran valores de esta ratio superiores al de Murcia. No obstante, se ha de tener en cuenta que, por lo general, la actividad emprendedora femenina adquiere mayor peso sobre la masculina en países poco desarrollados, los cuales basan su actividad económica en factores de producción, más que en innovación o en eficiencia.

Figura 6. 3: Ratio $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$ para los países GEM 2008



En el contexto nacional (figura 6.4) la Región de Murcia ocupa una posición similar a la de Cantabria y el País Vasco, que muestran valores de la ratio $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$ ligeramente superiores a la media de las Comunidades autónomas (0,63). Si comparamos los valores de 2009 con los obtenidos en 2008 observamos cómo la crisis económica aumenta el desequilibrio entre géneros, en detrimento del colectivo femenino, hecho que podemos comprobar por la reducción del valor medio de la ratio que ha pasado de 0,76 a 0,63 en 2009. Igualmente, vemos que el efecto ha sido bastante generalizado pues 14 de las regiones españolas han visto disminuir el valor de esta ratio. Sólo Extremadura, Navarra, Canarias y Baleares, además de Murcia, han experimentado un incremento en su valor.

Figura 6. 4: Ratio $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$ para las CCAA españolas



Otro aspecto importante a considerar desde la perspectiva de género es la motivación que lleva al emprendedor a iniciar una actividad empresarial; por ello, el proyecto GEM distingue entre actividades dirigidas al autoempleo (TEA por necesidad), actividades que persiguen esencialmente la creación de valor y el aprovechamiento de oportunidades (TEA por oportunidad) y actividades iniciadas por otros motivos.

Tabla 6. 2: Motivación para emprender según género

MOTIVACIÓN	MUJER (%)				HOMBRE (%)			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Oportunidad	88,2	81,0	70,8	66,1	75,9	77,8	80,9	84,1
Necesidad	6,0	14,6	25,8	29,1	17,3	14,7	14,8	11,9
Otros motivos	5,8	4,4	3,4	4,8	6,8	7,5	4,3	4,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

El colectivo femenino de la Región de Murcia presenta en 2009 unas tasas de creación de empresas por oportunidad y por necesidad de 2,93% y 1,29% (0,18% por otros motivos), respectivamente; lo que representa, en términos porcentuales, que la actividad emprendedora por necesidad se sitúa en torno al 30% del total. Si analizamos cómo ha evolucionado la motivación para emprender (tabla 6.2), vemos que desde 2006 las razones de necesidad han ido ganando peso en el colectivo femenino, en detrimento de las razones de oportunidad; sin embargo, en la población masculina la tendencia es totalmente opuesta observándose un paulatino aumento de las iniciativas creadas por oportunidad.

6.3. Características de la actividad emprendedora femenina en Murcia comparadas con la a de la masculina

En este apartado se analizan diferentes aspectos de las iniciativas emprendidas con el fin de establecer posibles rasgos distintivos atendiendo al género del emprendedor.

En 2009 la distribución de la actividad emprendedora en función de sus etapas de desarrollo, naciente y nueva, no presenta diferencias por razón de sexo. La tabla 6.3 muestra que hombres y mujeres tienen una proporción similar de emprendedores nacientes (0-3 meses en el mercado) y nuevos (3-42 meses en el mercado). Asimismo, vemos que ambas contribuciones al tejido empresarial se han nutrido más de empresarios en fase de consolidación, o nuevos, que de nacientes.

Tabla 6. 3: Etapa en la que se encuentran las iniciativas según el género del emprendedor.

X² = 0,18 Significación = 0,665 Diferencias no significativas		Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
TEA 2009: fase de las iniciativas	Naciente (0-3 meses)	48,4%	42,1%	46,0%
	Nueva (3-42 meses)	51,6%	57,9%	54,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

En cuanto a la dimensión de las iniciativas, considerada a partir del número de propietarios, el colectivo masculino se sitúa en 1,61 personas y el femenino en 1,75. Ambas cifras se reducen respecto a 2008 (1,8 y 2,1, respectivamente), síntoma de que la actividad emprendedora de 2009 ha sido menos participativa en cuanto a compartir la propiedad. La diferencia entre ambas medias no resulta estadísticamente significativa.

Otros análisis realizados conducen a las siguientes conclusiones sobre las características de las iniciativas emprendedoras en función del género de sus promotores:

- En relación a los sectores escogidos para emprender, dentro de las categorías de extractivo, transformador, servicios y orientado a consumo, las mujeres han pasado de preferir el sector transformador a concentrarse fuertemente en el sector orientado al consumo con un 70% de empresas frente al 45% entre los hombres. La presencia en el sector transformador se ha reducido a un 10%, mientras que los hombres acaparan un 26%.
- Las iniciativas femeninas tienden a ser más innovadoras en producto o servicio que las masculinas, si bien, esta innovación revierte, especialmente, en el sector orientado al consumo, parcela preferentemente escogida por la mujer. Así, un 31,6% de las actividades femeninas son completamente innovadoras, frente a un 19,4% en el caso de las masculinas.
- En cuanto a la competencia que afrontan las nuevas iniciativas, ambos sexos están bastante igualados en el 2009. Así, el 58% de las emprendedoras han manifestado soportar una gran competencia (55% en el caso de los hombres), el 26% poca y el 16% afirman no tener competencia. En este último caso es donde se aprecia ma-

- yores diferencias, aunque no son significativas desde el punto de vista estadístico, pues sólo un 6,5% de los emprendedores declaran no tener competencia.
- Respecto a la antigüedad de las tecnologías utilizadas en el desarrollo de la actividad, el colectivo femenino es el que aparece más actualizado, quizá porque un 70% de las emprendedoras se concentra en el sector de consumo, donde la inversión en tecnología es menor que en el sector transformador o extractivo.
 - La participación de la mujer en sectores de base tecnológica media o alta es menor que la de los hombres, aunque en ambos casos es muy baja.
 - El grado de internacionalización es menor entre las iniciativas femeninas, donde encontramos a un 83% de empresas sin actividad exportadora, frente a un 64% de las masculinas.
 - Finalmente, al igual que en 2008, no se observan diferencias por razones de sexo en la tasa de abandono.

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

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

La retirada del mercado de emprendedores en edad madura ha dado como resultado un colectivo emprendedor más joven, estando en ambos grupos la edad media en torno a 35 años. Dado que los emprendedores situados en el tramo de más de 54 años eran mayoritariamente mujeres, estas han sufrido una mayor reducción en la edad media, pasando de 39 años en 2008 a 35 años en 2009.

A nivel educativo se observa una mayor preparación de las emprendedoras, pues casi un 70% de ellas tiene estudios superiores, mientras que entre los emprendedores sólo los poseen un 53%.

En cuanto a la renta de las emprendedoras, se observa una distribución homogénea entre los distintos niveles; sin embargo, los emprendedores se concentran fundamentalmente en los niveles de renta media y alta.

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

En el colectivo femenino hay un mayor porcentaje de emprendedores extranjeros que en el masculino.

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

Esta sección muestra cómo influye el género en las percepciones subjetivas que tienen los murcianos sobre la actividad emprendedora. En concreto, se ha analizado la

actitud de la sociedad murciana no empresaria y de los empresarios con respecto a un conjunto de factores psico-sociales.

Los resultados que se detallan en la tabla 6.4 muestran algunas diferencias respecto a 2008 que merece la pena destacar:

- Respecto a la confianza en poseer los conocimientos necesarios para iniciar un negocio, el hombre se ha distanciado de la mujer, mostrándose el primero mucho más seguro.
- Aumenta la proporción, tanto en hombres como en mujeres, de personas que dejan de emprender por temor al fracaso.
- La percepción de buenas oportunidades de negocio ha sufrido una importante reducción en ambos colectivos.
- La proporción de hombres que considera que crear un negocio es una buena opción profesional baja, mientras que la de mujeres sube ligeramente.

Tabla 6.4: Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población murciana de 18-64 años no empresaria, en función del sexo

Pregunta	% de respuesta afirmativa		Conclusión
	Hombres	Mujeres	
¿Conoce a una persona que haya puesto en marcha una iniciativa emprendedora en los dos últimos años?	43,8%	29,6%	Los hombres tienen una red social emprendedora más amplia que las mujeres
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	17,6%	11,9%	Los hombres son más optimistas en cuanto a la percepción de oportunidades
¿Posee las habilidades y conocimientos suficientes como para poner en marcha una pequeña iniciativa?	59,0%	42,7%	Proporcionalmente, los hombres aparecen más preparados para emprender
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	53,0%	59,2%	Este obstáculo para emprender incide más en las mujeres
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	53,3%	60,0%	Los hombres expresan un mayor grado de competitividad
Emprender se considera una buena opción profesional	66,9%	71,2%	La opinión es más favorable entre las mujeres
Los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus	61,0%	58,1%	La opinión es más favorable entre los hombres
Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores	44,4%	42,9%	Las mujeres son algo más críticas con los medios de comunicación.

La tabla 6.5 muestra que las diferencias de género derivadas de factores sociales y psicológicos se han visto reducidas considerablemente en este último año, siendo de destacar únicamente aquellas que se mantienen en torno a la red social que poseen

los empresarios y la cobertura que dan los medios de comunicación sobre la actividad emprendedora. No obstante, hemos de señalar que también en estos casos se han reducido las distancias de género.

Tabla 6. 5: Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población empresaria murciana de 18-64 años, en función del sexo

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

A partir de las tablas 6.4 y 6.5 podemos concluir que las empresarias murcianas, en comparación con las no empresarias, tienen mayor acceso a redes sociales empresaria-

riales, advierten más oportunidades de negocio a corto plazo, están más seguras de poseer la capacitación necesaria para iniciar un negocio y se sienten menos afectadas por el temor al fracaso.

6.6. El estado del entorno para el emprendimiento femenino

El estado del entorno para el emprendimiento femenino es analizado cada año por los expertos que GEM entrevista en cada país o región. En la tabla 6.6 se pueden consultar las valoraciones medias de las afirmaciones que se les plantean acerca de este tema, así como su evolución respecto a 2008.

El tema más preocupante y que está relacionado con la conciliación de la vida profesional y familiar, así como con la mayor facilidad de desarrollo profesional femenino, sigue presentando un estado precario, si bien su valoración media mejora ligeramente en 2009.

La aceptación social de la carrera empresarial para la mujer y la igualdad en cuanto a capacitación empresarial son opiniones algo menos compartidas por los expertos en 2009, pero sin perder el respaldo mayoritario. El resto de valoraciones mejoran ligeramente respecto a 2008.

Tabla 6. 6: Opinión media de los expertos murcianos acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora en el 2009

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

CAPÍTULO 7

MOTIVACIÓN Y CAPACIDAD PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA

MOTIVACIÓN Y CAPACIDAD PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA

7.1. Introducción

El análisis de los motivos que subyacen en la decisión de poner en marcha iniciativas emprendedoras es de especial interés en un escenario de crisis como el actual, ya que ayuda a calibrar si las medidas que ha tomado el gobierno para impulsarlas y paliar así parte del paro que se genera, comienzan a resultar efectivas.

El proyecto GEM diferencia las iniciativas emprendedoras según el tipo de motivación que las ha originado, bien por la existencia de oportunidades de negocio o bien por necesidad ante la falta de alternativas de empleo. En una situación de crisis como la actual, la balanza debería inclinarse a favor de las iniciativas emprendedoras por necesidad. Sin embargo el carácter marcadamente financiero de esta crisis, los problemas de liquidez del sistema bancario y, en consecuencia la falta de financiación, se han convertido en uno de los principales obstáculos para emprender.

En este capítulo se recoge la percepción de la población activa española sobre las oportunidades para emprender y las opiniones de los expertos sobre los factores relacionados con las oportunidades y motivaciones para emprender.

7.2. La percepción de buenas oportunidades para emprender

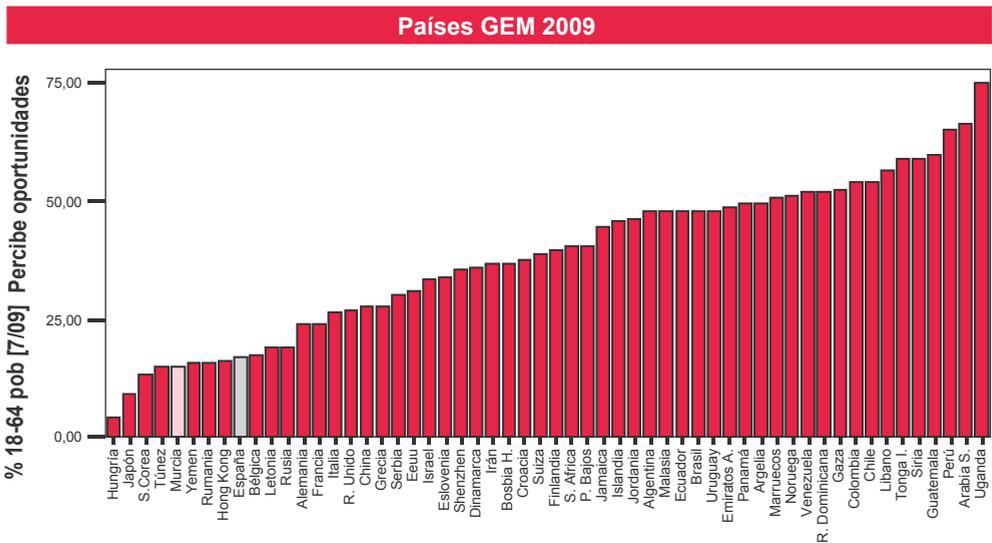
Cómo se puede observar en la tabla 7.1., el porcentaje de la población adulta de entre 18 y 64 años en la Región de Murcia que perciben buenas oportunidades para emprender ha venido experimentando un descenso desde 2006, en línea con la evolución para el conjunto de España, hasta situarse en el 14,9% en 2009. Este indicador ha sufrido una importante reducción en el último año, un 37,1%, ligeramente superior al que se produce para el conjunto de España, reflejo de la situación de recesión económica.

Tabla 7.1 Evolución temporal del porcentaje de población de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en Murcia y España, de Julio a Diciembre de 2009

	Percepción buenas oportunidades para emprender	
	Murcia	España
Año 2009	14,9%	16,9%
Año 2008	23,7%	25,4%
Año 2007	28,9%	25,0%
Año 2006	32,6%	25,7%

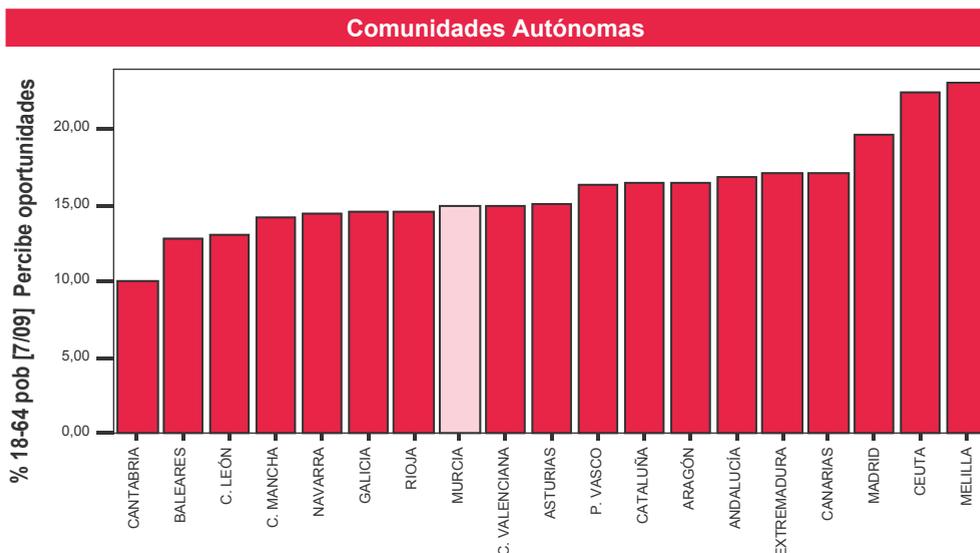
Comparativamente con el resto de países GEM, la Región de Murcia presenta una de las poblaciones más pesimistas en la percepción de oportunidades para emprender en los meses de Junio a Diciembre de 2009, sólo los países nórdicos fuera de la UE mantienen porcentajes medianamente resistentes dentro de la situación de recesión. En general, observando la figura 7.1 se comprueba cómo los países en vías de desarrollo tienden a mostrar los porcentajes más altos de población perceptora de oportunidades, pero sus situaciones son difícilmente comparables a las de los países más competitivos y el tipo de oportunidades a que se hace referencia es diferente en ambos tipos de entorno.

Figura 7.1 Comparación internacional del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender en su respectivo país.



Si tenemos en cuenta la percepción de oportunidades en el resto de comunidades autónomas, se observa que la Región de Murcia se sitúa en una posición intermedia, en línea con la Comunidad Valenciana o Asturias. Madrid y especialmente Ceuta y Melilla muestran las poblaciones más optimistas en cuanto a la percepción de buenas oportunidades para iniciar una actividad emprendedora.

Figura 7.2 Comparativa entre Comunidades Autónomas del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender.



Adicionalmente a la opinión facilitada por la población adulta, se utiliza en este capítulo la de un conjunto de expertos entrevistados en la Región de Murcia (Tabla 7.2) y que trabajan en nueve ámbitos de influencia en la creación empresarial.

Tabla 7.2 Distribución de los expertos entrevistados en la Región de Murcia en el 2009

Ámbito de influencia	Nº Expertos	Porcentaje
Apoyo financiero	5	13,9%
Políticas gubernamentales	4	11,1%
Programas gubernamentales	3	8,3%
Educación y formación	2	5,6%
Transferencia de I+D	3	8,3%
Infraestructura comercial y profesional	4	11,1%
Apertura del mercado	5	13,9%
Acceso a infraestructura física	5	13,9%
Normas sociales y culturales	4	11,1%
Total	36	100.0%

Con carácter general, la opinión de los expertos murcianos sobre las oportunidades para emprender en la Región ha empeorado con respecto a 2008, y se observa un distanciamiento de la opinión de los expertos a nivel nacional sobre las oportunidades para emprender en el conjunto de España, como muestran los resultados de la Tabla 7.3.

Los expertos de la Región siguen considerando que en Murcia hay más oportunidades para emprender que gente preparada para explotarlas, un desequilibrio que para los

expertos murcianos es menor que la percepción que tienen los expertos a nivel nacional (3,34).

La opinión de los expertos sobre la evolución de las oportunidades para emprender en la Región en los últimos cinco años es más pesimista que en 2008 (2,94), contrariamente a lo que ocurre en el conjunto de España, donde los expertos tienen una opinión moderadamente más optimista que el año 2008 (3,37). Ligeramente menor que en 2008 es también la percepción que tienen los expertos de la Región sobre el hecho de que existan muchas y buenas oportunidades para emprender, en contra de la percepción sensiblemente mejor que tienen los expertos a nivel nacional (3,32).

Las diferencias entre las percepciones de los expertos regionales y nacionales se reducen en relación a las oportunidades que existen para crear empresas de rápido crecimiento y la facilidad para dedicarse a explotar las oportunidades empresariales, ya que la evolución es positiva en la Región, los expertos tienen una percepción más optimista que el año pasado sobre ambos factores (2,36 y 2,23), acercándonos a lo que opinan los expertos a nivel nacional (2,56 y 2,29).

Si comparamos la opinión de los expertos con la de la población, vemos que estos mantienen una actitud más optimista que el conjunto de la población sobre las oportunidades que existen para emprender. Los expertos perciben mayores oportunidades en sectores que el conjunto de la población no es capaz de identificar.

Tabla 7.3 Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en España

Valoración media de los expertos en escalas de 1 = completamente falso a 5 = completamente cierto	Medias			
	Año en que se realiza la consulta	2009	2008	2007
En Murcia, hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	3,00	3,00	3,22	2,69
En Murcia, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	2,94	3,22	3,92	3,58
En Murcia, hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	2,89	2,92	3,58	3,29
En Murcia, hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,36	2,28	3,09	2,67
En Murcia, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,23	2,17	3,06	2,57

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

La existencia de ciertos factores sociales en el entorno en ocasiones actúa como fuente de presión favoreciendo la imagen social de la figura del emprendedor y predisponiendo a la población hacia un comportamiento emprendedor. En este sentido, se ha preguntado a la po-

blación adulta de la Región sobre los aspectos que se considera que más influyen en la motivación para emprender y que, por tanto, favorecen el comportamiento emprendedor. (Tabla 7.4)

Se puede apreciar un ligero descenso en el conocimiento que la población regional tiene de emprendedores o experiencias emprendedoras, aunque en menor medida de lo que ocurre a nivel nacional (32,6%). Esto es lógico en la medida en que ha disminuido la actividad emprendedora en el último año.

El miedo al fracaso es cada vez menos un obstáculo para la puesta en marcha de un negocio entre la población murciana, a diferencia de la población española (48,1%), que mantiene estable el porcentaje de personas para las cuales el miedo al fracaso no sería un freno para emprender.

El porcentaje de población que opina que la puesta en marcha de un negocio es una buena opción profesional se mantiene estable, a diferencia del descenso que se ha experimentado a nivel nacional (62,9%), aunque hay que tener en cuenta que en nuestra Región este descenso se produjo en el año 2008 respecto de 2007, con los primeros síntomas de la recesión.

Se observa un descenso en el deseo de una sociedad igualitaria, indicador del grado de competitividad de la población, igualándose al nivel del conjunto nacional (58,8%).

Tanto el estatus social asociado a la figura del emprendedor como la cobertura mediática de noticias relacionadas con nuevos empresarios se mantiene estable respecto a 2.008. El porcentaje de personas que valoran positivamente el estatus que da ser empresario es superior en la Región que a nivel nacional (54,6%), en línea con años anteriores. En cuanto a la aparición en medios de comunicación de noticias relacionadas con iniciativas empresariales, a nivel nacional se ha producido un descenso acusado en el porcentaje de población que está de acuerdo con esta afirmación, quizá porque perciben que hay mayor cobertura de cierres y liquidaciones que de aperturas y éxitos, algo que no percibe la población regional dado que se mantiene estable el porcentaje de personas que piensan que los medios informan adecuadamente de noticias relacionadas con nuevos empresarios.

Tabla 7.4 Resultados de las preguntas relacionadas con el entorno social y la motivación para emprender en la población española y su evolución desde 2006

Preguntas a la población adulta relacionadas con la motivación para emprender	% de respuesta afirmativa de la población de 18-64 años			
	2009	2008	2007	2006
Año en que se realiza la consulta				
Ha conocido personalmente a un emprendedor en los 2 últimos años	34,9%	37,7%	27,6%	40,0%
El miedo al fracaso no sería un obstáculo para emprender	55,4%	48,1%	52,2%	49,5%
Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional	69,3%	70,3%	73,6%	66,0%
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	58,0%	65,1%	64,1%	55,1%
Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social	59,7%	59,1%	65,9%	58,8%
Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios	43,2%	43,3%	45,9%	50,2%

En lo relativo a la opinión de los expertos de la Región acerca de factores que influyen en la motivación para emprender se ha deteriorado respecto a 2008 (tabla 7.5). Esto se acusa de forma importante en un empeoramiento de la percepción que los expertos tienen de la imagen social de la figura del empresario, así como de la cobertura mediática de noticias relacionadas con casos de éxito empresarial, factor sobre el que se ha producido el mayor descenso respecto al 2008.

Sin embargo, los expertos regionales siguen teniendo la misma percepción sobre las cualidades de los empresarios como personas ingeniosas y competentes (3,14) a diferencia del empeoramiento que sobre estas cualidades perciben los expertos a nivel nacional (2,86).

Cae la popularidad del emprendimiento como carrera profesional deseable, aunque sigue siendo más valorada por los expertos regionales (2,89) que por los nacionales (2,45), así como la idea de que la motivación última de una iniciativa empresarial sea hacerse rico (2,83).

Tabla 7.5 Evaluación media de expertos de la Región de Murcia sobre factores que influyen en la motivación para emprender

Factores medidos en escalas de 1 = T. Falso a 5 = T. Cier- to	Media 2009	Media 2008	Media 2007	Media 2006
Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social	3,57	3,81	3,69	3,69
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	3,31	3,69	3,31	3,40
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	3,14	3,14	3,42	3,17
Convertirse en empresario es una opción profesional deseable	2,89	3,03	3,17	3,03
La creación de empresas es una forma de hacerse rico	2,83	3,09	3,17	3,17

Por otro lado, se ha tenido en cuenta la opinión de los expertos regionales sobre las capacidades requeridas para iniciar actividades emprendedoras que posee la población (tabla 7.6), mostrando una situación ligeramente más favorable que las opiniones anteriores sobre la figura social del empresario, puesto que en líneas generales se mantiene la percepción del año 2008.

Así, nuestros expertos opinan que apenas ha aumentado el número de personas que tiene las habilidades y conocimientos necesarios para poner en marcha un negocio (2,34), valoración peor que la que hacen los expertos a nivel nacional.

Algo similar ocurre con la capacidad de reacción e identificación de oportunidades de la población (2,26), con la capacidad para organizar recursos para la puesta en marcha de un pequeño negocio (2,17) o sobre la experiencia previa que posee la gente en iniciativas empresariales (1,97), factores en los que los expertos regionales perciben un ligero descenso, contrariamente a la opinión de los expertos nacionales (2,65; 2,45; 2,28).

Sin embargo, hay consenso entre expertos regionales y nacionales al considerar una disminución de los conocimientos y habilidades que se poseen para poner en marcha un negocio con alto potencial de crecimiento.

Tabla 7.6 Evaluación media de expertos de la Región de Murcia sobre la capacidad que tiene nuestra población para emprender

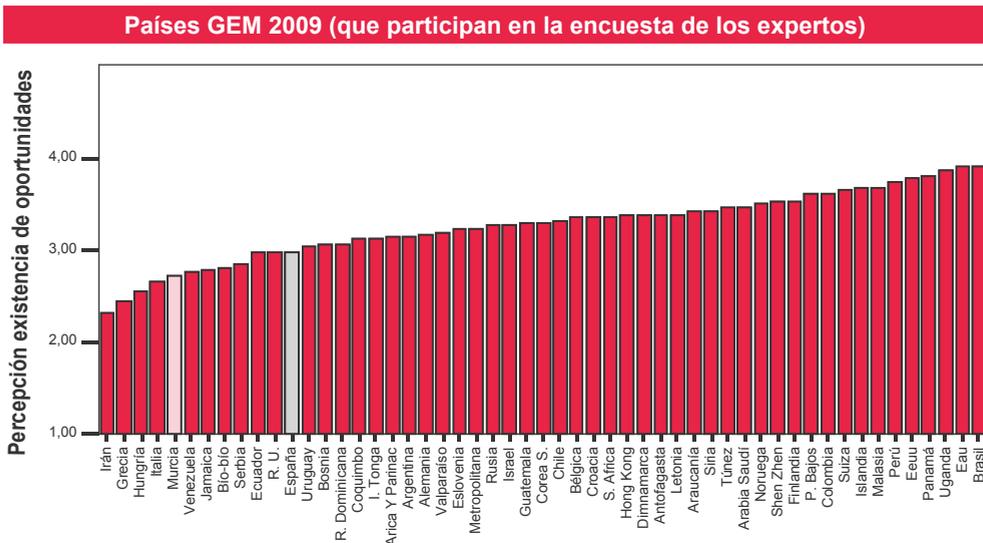
Factores medidos en escalas de 1 = T. Falso a 5 = T. Cierto	Media 2009	Media 2008	Media 2007	Media 2006
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un pequeño negocio	2,34	2,31	3,00	3,47
Mucha gente puede reaccionar rápidamente en la detección de nuevas oportunidades de negocios que se presentan	2,26	2,33	3,00	3,12
Mucha gente está preparada para organizar los recursos necesarios para la puesta en marcha de un pequeño negocio	2,17	2,22	2,75	2,85
Mucha gente tiene experiencia en la puesta en marcha de negocios	1,97	2,03	2,72	2,77
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un negocio con alto potencial de crecimiento	1,76	1,79	2,42	2,57

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

La posición de la Región de Murcia en el plano internacional en relación a los aspectos relacionados con la percepción de oportunidades para emprender y los factores que favorecen y motivan la puesta en marcha de negocios no ha variado significativamente.

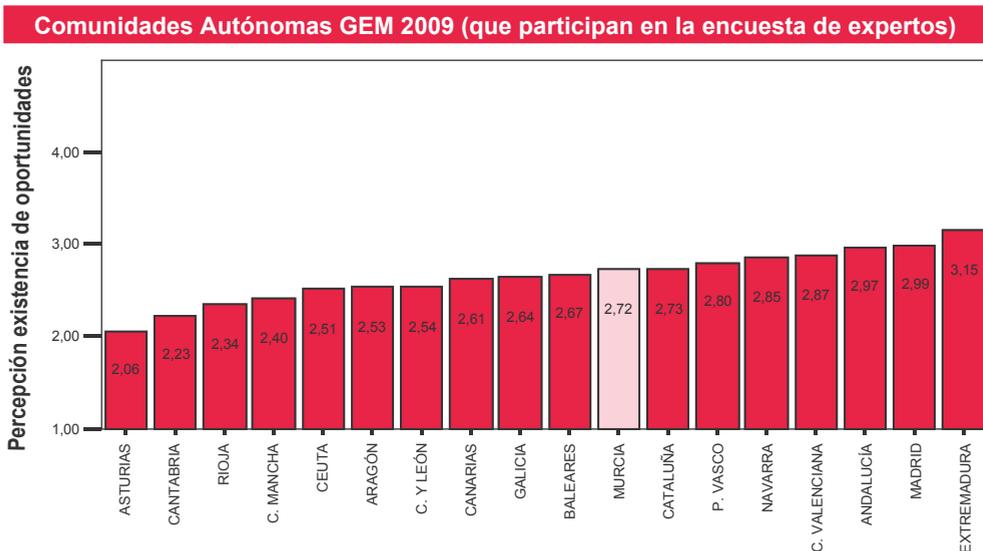
En la Figura 7.3 se observa como Murcia se mantiene entre los países que peor percepción tienen de las oportunidades que existen en su territorio para emprender, tan sólo por encima de dos países miembros de la UE: Grecia e Italia. Así, aunque se observa un descenso ligero pero generalizado en el conjunto de países, la Región de Murcia se distancia de la media española que se mantiene en niveles superiores a 3.

Figura 7.3 Media resumen acerca de la percepción de los expertos internacionales en el bloque en que evalúan las oportunidades para emprender



Sin embargo, en relación al conjunto de comunidades autónomas, la posición de la Región de Murcia mejora respecto al año 2008. Ocupa un octavo lugar, por encima de Castilla la Mancha, Rioja, Baleares, Asturias, Melilla, Cantabria y Castilla León. Esta mejora en la posición comparativamente con el resto de comunidades autónomas se debe al empeoramiento de algunas regiones, más que a una mejora de la nuestra, ya que el nivel medio de percepción de oportunidades para los expertos se mantiene en el mismo nivel del año pasado (2,71).

Figura 7.4 Media resumen acerca de la percepción de los expertos regionales en el bloque en que evalúan las oportunidades para emprender



En la figura 7.5 la Región de Murcia se sitúa a la cola en cuanto a los conocimientos y habilidades que tiene la población para emprender, empeorando su posición respecto al año 2008. En líneas generales en todos los países se produce una disminución en la percepción de los expertos sobre las habilidades y conocimientos de la población de cara a iniciar una actividad emprendedora, y sólo cuatro países califican de suficientes los mismos.

Figura 7.5 Media resumen acerca de la percepción de los expertos internacionales en el bloque en que evalúan la posesión de conocimientos y habilidades en la población para emprender.

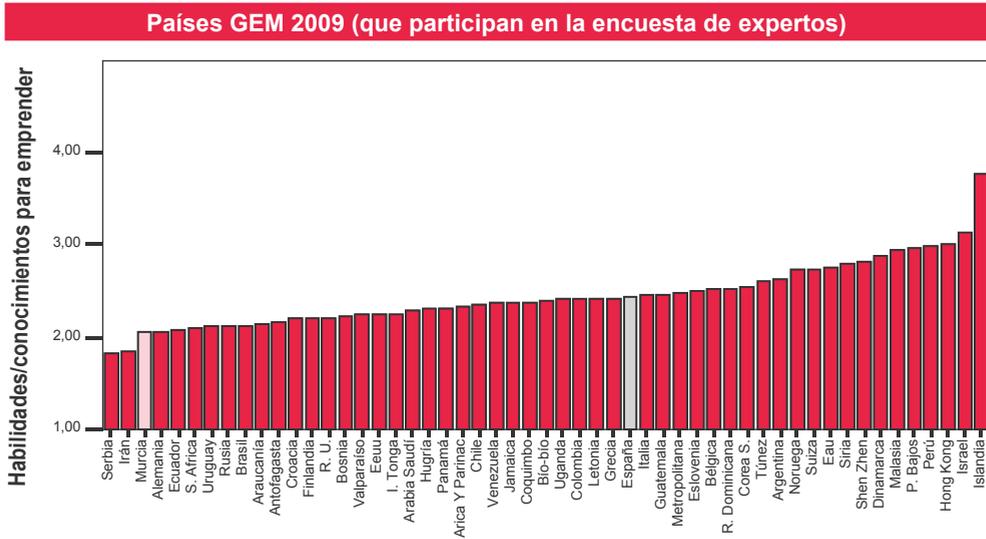
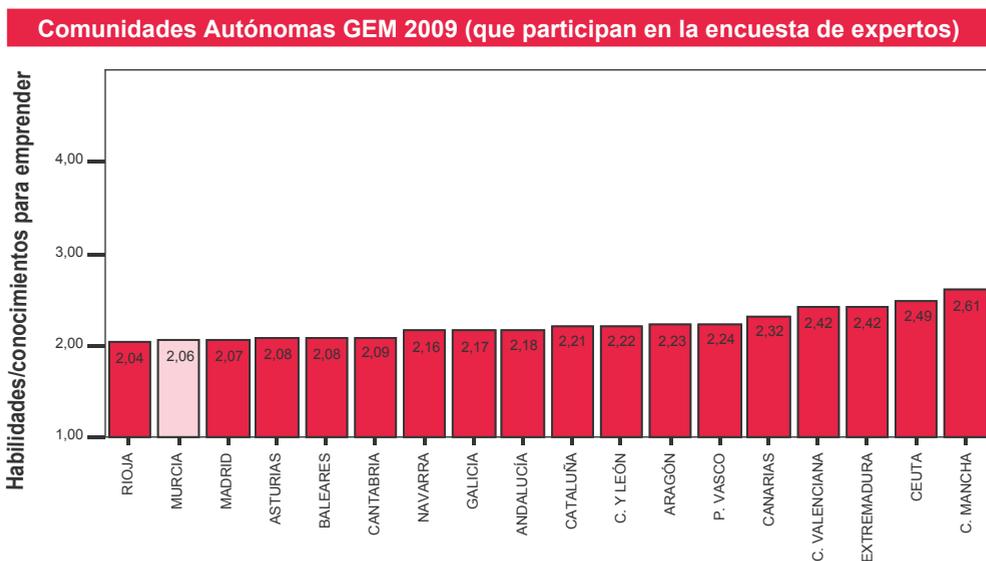


Figura 7.6 Media resumen acerca de la percepción de los expertos de las Comunidades Autónomas en el bloque en que evalúan la posesión de conocimientos y habilidades en la población para emprender.



La situación, comparativamente con el resto de comunidades autónomas, es peor que en 2008, ya que sólo en la Rioja se considera que la situación de la población en cuanto a conocimientos y habilidades es peor que en nuestra Región.

Es de destacar el comportamiento de Extremadura, única comunidad en la que se ha producido un importante incremento de la percepción que tienen los expertos sobre los conocimientos y habilidades de su población.

Por último, la figura 7.7 muestra que, en opinión de los expertos, a pesar de que se mantiene un aceptable apoyo del entorno en la Región a la figura del emprendedor, éste ha empeorado ligeramente respecto a 2008 comparativamente con el resto de países GEM.

Figura 7.7 Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan el apoyo social a la figura del emprendedor

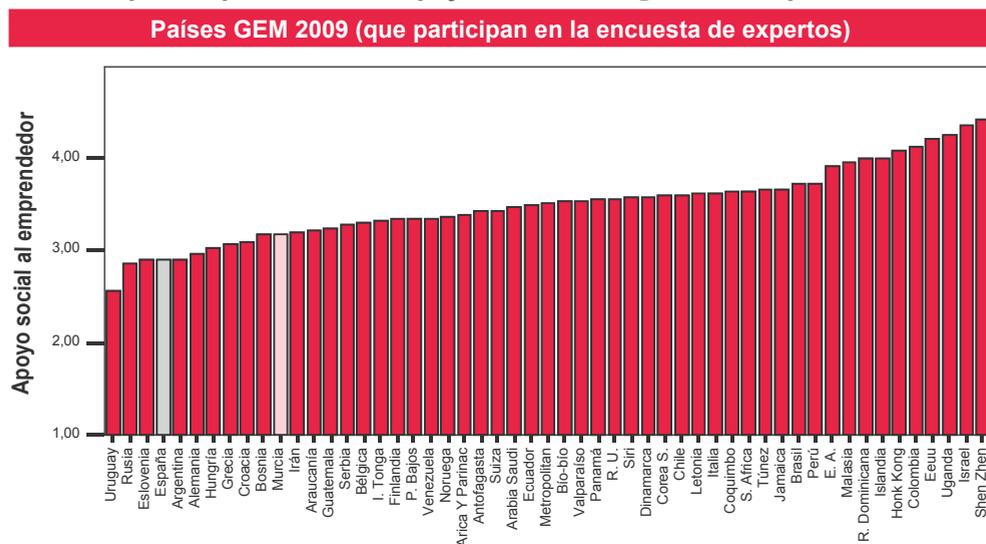
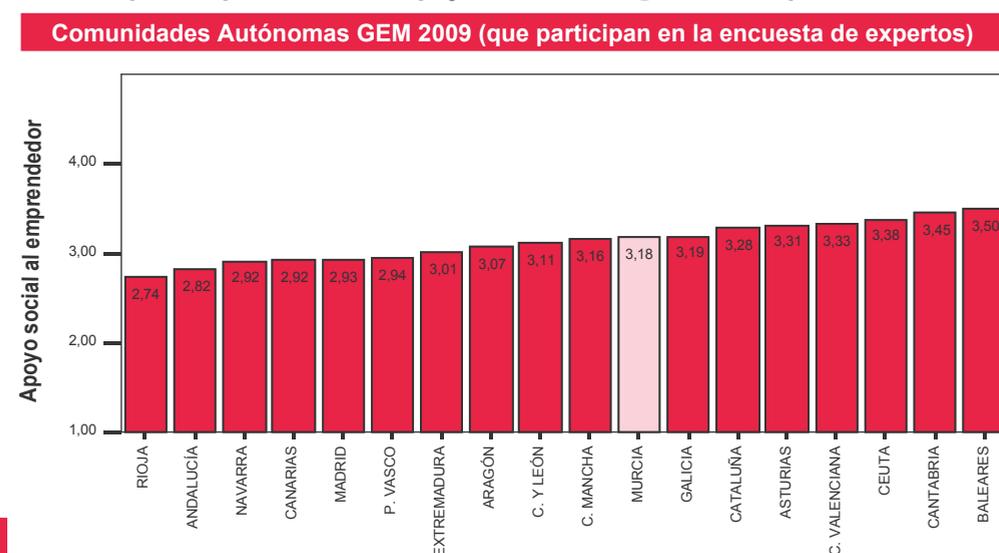


Figura 7.8 Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan el apoyo social a la figura del emprendedor



De igual modo y a pesar de que los expertos de todas las comunidades autónomas perciben un menor apoyo social a la figura del emprendedor, la posición de la Región de Murcia es peor que en 2008, perdiendo tres puestos en el ranking por comunidades autónomas.

En conclusión, como cabría esperar ante una situación de crisis, las oportunidades para emprender en la Región se perciben en menor medida que años anteriores, tanto por la población adulta como por el conjunto de expertos al que se le ha consultado, aunque comparativamente con el resto de países y comunidades autónomas, la Región de Murcia se mantiene en la misma posición que el año 2008.

Si bien, en opinión de los expertos, se percibe una evolución negativa en cuanto a las habilidades y conocimientos que la población posee de cara a iniciar una actividad emprendedora, lo que debe servir como señal de alerta y no relajar los esfuerzos que se han venido haciendo en los últimos años para incrementar el nivel y el número de la población cualificada para poner en marcha un negocio.

En el mismo sentido, es necesario reforzar el apoyo social de la figura del emprendedor, que en momento de crisis como el actual tiende a decaer, como perciben los expertos de la Región y se desprende de la encuesta a la población adulta. Aunque en nuestra Región la figura del emprendedor esté más valorada que en el conjunto de España, el deterioro que provocan las continuas noticias de cierre de empresas y destrucción de empleo hace necesario hacer esfuerzos adicionales para que la población comprenda el gran número de obstáculos a los que se enfrentan los empresarios, especialmente en una situación como la actual, para evitar el desprestigio social asociado a esta opción profesional y el consiguiente papel desincentivador que esto puede suponer para futuras iniciativas emprendedoras.

CAPÍTULO 8

CONDICIONES ESPECÍFICAS DEL ENTORNO PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2009

CONDICIONES ESPECÍFICAS DEL ENTORNO PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2009

8.1. Introducción

La creación de empresas se encuentra enormemente condicionada por las circunstancias del entorno específico en el que se lleva a cabo. Este hecho tiene su reflejo en el modelo conceptual GEM. Dicho modelo, tomando en consideración lo establecido en la literatura especializada, identifica los factores del entorno que tienen una mayor incidencia en la actividad emprendedora, los cuales se agrupan en las categorías: (1) apoyo financiero, (2) políticas gubernamentales, (3) programas gubernamentales, (4) educación y formación, (5) transferencia tecnológica y de I+D, (6) acceso a infraestructura comercial y de servicios, (7) apertura del mercado, (8) acceso a infraestructuras físicas, (9) normas sociales y culturales, (10) percepción de oportunidades de negocio, (11) habilidades para crear y desarrollar una empresa, (12) motivación para crear una empresa, (13) apoyo institucional y derecho intelectual, (14) apoyo a la mujer emprendedora, (15) fomento del crecimiento y desarrollo empresarial y (16) atención a la innovación (tabla 8.1).

El análisis de estos factores tiene lugar a partir de una encuesta personal realizada a una serie de expertos en diferentes materias, los cuales son cuidadosamente seleccionados. La consulta se realiza sobre la base de un cuestionario estructurado, que incluye dos bloques de preguntas. El primero de ellos recoge un amplio espectro de afirmaciones relacionadas con los factores antes citados, y el experto ha de expresar su opinión con respecto a las mismas en una escala tipo likert (siendo 1 = completamente falso, y 5 = completamente cierto). El segundo bloque incluye una serie de preguntas abiertas en las que se solicita al encuestado que identifique cuáles son los factores que limitan en mayor medida la creación de empresas, cuáles la favorecen, y que formule recomendaciones para mejorar la situación.

Tabla 8.1. Factores del entorno considerados en el estudio

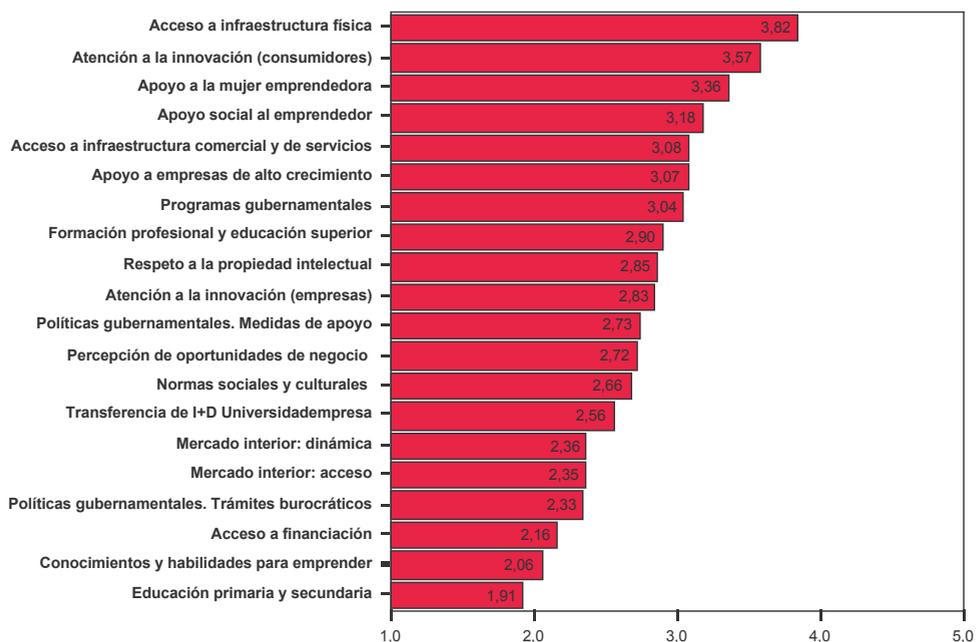
Condición de entorno	Nº ítems
1. Acceso a financiación	6
2. Políticas gubernamentales: - énfasis medidas - burocracia, trámites	3 4
3. Programas Gubernamentales	6
4. Educación y formación: - Educación primaria/secundaria - FP y estudios superiores: fomento emprendedor	3 3
5. Transferencia tecnológica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

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

8.2 Análisis general del entorno en que se desarrolla la creación empresarial en la Región de Murcia

Se analiza en primer lugar la valoración media dada por los encuestados a las dimensiones del entorno indicadas en el apartado anterior (figura 8.1). Por la parte superior destaca el acceso a infraestructuras físicas (3,82); a continuación se encuentran atención a la innovación (desde el punto de vista del consumidor) y apoyo a la mujer emprendedora, con unas valoraciones de 3,57 y 3,36, respectivamente. En el extremo opuesto se sitúan educación primaria y secundaria (1,91), conocimientos y habilidades para emprender (2,06) y acceso a financiación (2,16).

Figura 8.1. Valoración media del estado de las condiciones de entorno para emprender en la Región de Murcia



Escala: 1= completamente falso, 5= competamente cierto

A tenor de los resultados obtenidos, se puede afirmar que el entorno de la Región de Murcia presenta unas condiciones que ni favorecen ni dificultan de una forma especial la creación de nuevas empresas. De hecho, ninguna de las dimensiones consideradas alcanza una valoración de cuatro y sólo una de ellas queda por debajo del dos. Conviene señalar también que las cifras más bajas se obtienen en aspectos tan relevantes como los relacionados con la formación y las capacidades para emprender (hecho que se repite durante todo el período analizado), además del siempre presente apoyo financiero.

Por otro lado, estos factores no han sufrido grandes cambios en los últimos años; se observa que los que ocupan las primeras y las últimas posiciones lo hacen durante todo el período. En cuanto a las variaciones, destacan apoyo a la mujer emprendedora que aumenta considerablemente en 2009, lo mismo que educación superior y posgrado. Por el contrario, atención a la innovación (empresas), normas sociales y culturales, y políticas gubernamentales (burocracia) sufren un notable retroceso en este ejercicio (tabla 8.2).

En términos generales, después de 2007 se ha producido un deterioro de las circunstancias del entorno. Los primeros indicios aparecieron en 2008 y se han confirmado en 2009, año en el que se observa un empeoramiento en la práctica totalidad de los factores analizados. Lógicamente, este hecho se observa tanto a nivel de factores o dimensiones del entorno (tabla 8.2) como a nivel de ítems (tabla 8.3)

**Tabla 8.2. Valoración de las condiciones del entorno para emprender.
Murcia 2006 - 2009**

	Valor				Orden	
	2006	2007	2008	2009	2009	2008
Infraestructura Física	3,62	3,95	3,77	3,82	1	1
Atención a la innovación (consumidores)			3,53	3,57	2	2
Apoyo a la mujer emprendedora	3,00	2,96	2,92	3,36	3	8
Apoyo social al emprendedor	3,33	3,35	3,36	3,18	4	3
Infraestructura comercial y servicios	3,39	3,43	3,12	3,08	5	7
Apoyo al crecimiento empresarial	3,12	3,17	3,13	3,07	6	6
Programas Gubernamentales	3,17	3,23	3,19	3,04	7	4
Educación Superior y Postgrado.	3,08	2,78	2,67	2,90	8	14
Respeto propiedad intelectual	2,70	2,85	2,89	2,85	9	10
Atención a la innovación (empresas)			3,15	2,83	10	5
Políticas Gubernamentales. Énfasis	2,86	3,03	2,79	2,73	11	11
Percepción de oportunidades	3,00	3,39	2,71	2,72	12	13
Normas sociales y culturales	3,14	2,93	2,89	2,66	13	9
Transferencia de I+D	2,49	2,52	2,22	2,56	14	17
Mercado interior, dinámica	2,23	2,26	2,21	2,36	15	18
Mercado int. barreras	2,79	2,98	2,52	2,35	16	16
Políticas Gubernamentales. burocracia	2,92	2,99	2,78	2,33	17	12
Apoyo financiero	2,73	2,69	2,54	2,16	18	15
Conocimientos y habilidades para emprender.	2,95	2,79	2,14	2,06	19	19
Educación Primaria y Secundaria	2,22	2,17	1,70	1,91	20	20
Atención a la innovación		3,05				

Al analizar la evolución de cada uno de los ítems incluidos en el cuestionario se observa, en términos generales, que la valoración de estos experimenta un aumento en 2007 que se convierte en descenso en los dos años siguientes, de tal forma que finalmente quedan por debajo de los datos correspondientes a 2006. A continuación se exponen los datos obtenidos³ (tabla 8.3).

3 Todos los ítems están valorados en una escala de 1 a 5, en la que 1 = completamente falso y 5 = completamente cierto. Para elaborar estas tablas se ha utilizado la mediana como medida de tendencia central. La mediana representa el valor de la variable por debajo del cual quedan el 50% de los datos (por tanto, los que son mayores representan el otro 50%).

Tablas 8.3. Valoración de los expertos acerca de aspectos particulares de cada uno de los factores del entorno

Acceso a financiación				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	3	4	2	2
Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento.	4	4	2	2
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	3	3	2	3
Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	2	3	2
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	2	3	2
Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	2	3	2

Políticas gubernamentales				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos).	2	3	3	2
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal.	2	3	3	2
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración autonómica.	3	3	3	3
Las nuevas empresas pueden realizar todos los tramites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.	2	2,5	2	2
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	4	3	3	2
Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas son aplicados de una manera predecible y coherente.	3,5	4	3	3
Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento no representa una especial dificultad	3	3	3	2

Programas gubernamentales				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando con un sólo organismo público (Ventanilla única).	4	4	4	4
Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento.	3	3	4	3
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	3	3	3	3
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	3	3	3	2
Casi todo el que necesita ayuda de un programa del gobierno para crear o hacer crecer una empresa, puede encontrar algo que se ajuste a sus necesidades.	3	3	3	2
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	3	3	3	2

Educación y formación				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	2	2	2	2
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	2	2	2	2
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	2	2	1	2
Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3	2	2	2
La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3	3	3	3
Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3	3	3	3
En general, los emprendedores necesitan asesoramiento externo para desarrollar sus planes de puesta en marcha de las iniciativas			5	
Hay suficientes centros o agencias públicas o privadas que pueden proporcionar a cualquier persona una formación y educación adecuada para emprender, independientemente del sistema educacional formal u oficial			3	

Transferencia de I+D				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
Las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.	2	2	2	2
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	3	2	2	3
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	2	2	2	2
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	2,5	3	2	2
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	3	3	3	3
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	2	2	2	2

Acceso a infraestructura comercial y de servicios				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	4	4	4	3
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	3	3	2	2
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	3	3	3	3
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	4	4	4	4
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares).	4	4	3	3

Apertura del mercado interno				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	2	2	2	2
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	2	2	2	2
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	2,5	3	2	2
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	3	3	2	2
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	3	3	3	2
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	3	3	3	2

Infraestructura física, estado y acceso				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	4	4	4	4
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.).	4	4	4	4
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	3	4	4	4
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc).	4	4	4	4
Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc) en aproximadamente un mes.	4	4	4	4

Normas sociales y culturales				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	4	3	4	3
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	3	3	3	3
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	3	3	2	2
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	3	2	3	2
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	3	3	3	3

Percepción de oportunidades de negocio				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.	3	4	3	3
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas.	2	3	3	3
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años	4	4	4	3
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales.	2	3	2	2
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento.	2	3	2	2

Habilidades para crear y desarrollar una empresa				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
Mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento.	3	2	2	2
Mucha gente está capacitada para dirigir una pequeña empresa.	4	3	2	2
Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas.	3	2	2	2
Mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio.	3	3	2	2
Mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa.	3	3	2	2

Motivación para crear una empresa				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
La creación de nuevas empresas esta considerada como una manera adecuada para hacerse rico.	3	3	3	3
La mayoría de la gente considera que convertirse en empresario es una opción profesional deseable.	3	3	3	3
Los empresarios que tienen éxito gozan de un gran reconocimiento y prestigio social.	4	4	4	4
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito.	3	3	4	3
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos.	3	3,5	3	3

Legislación y estado de registros, patentes y similares				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa y comprensible.	3	3	3	3
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz.	3	3	2	2,5
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados no está muy extendida.	2	2	2	1
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.	3	3	3	3
Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.	4	3	4	3

Apoyo a la mujer emprendedora				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.	2	2	2	2
Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.	3	4	4	3
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas.	3	4	3	3
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres.	3	3	3	3
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.	4	4	5	4

Creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo	3	3	3	3
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3	4	4	3
La gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas tiene suficientes habilidades y competencias para proporcionar apoyo a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3	3	3	3
El potencial de rápido crecimiento y desarrollo de las empresas se usa a menudo como criterio de selección de las entidades que son susceptibles de recibir apoyos a la creación empresarial.	3	3	3	3
El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de creación de empresas	3	3	3	3

Innovación				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
En las empresas de mi CA, se nota que hay un interés por experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas formas de hacer las cosas		3	3	2,5
A los consumidores de mi CA les gusta probar nuevos productos y servicios		3	4	4
En mi CA, la innovación es altamente valorada por las empresas		3	4	3
En mi CA, la innovación es altamente valorada por los consumidores		4	4	4
En general, las empresas consolidadas de mi CA están abiertas a la posibilidad de utilizar como proveedoras a firmas emprendedoras de reciente creación		3	3	3
En mi CA, los consumidores están abiertos a la compra y uso de servicios proporcionados por firmas emprendedoras de reciente creación		3	3	3

* *sin datos para 2006*

Componente social de la actividad emprendedora				
En mi Comunidad Autónoma ...	2006	2007	2008	2009
La sociedad espera que las empresas retornen a la comunidad parte de sus beneficios contribuyendo en importantes proyectos sociales, medioambientales y similares				3
Las OCSs tienden a querer asociarse con empresas para el desarrollo de proyectos sociales, medioambientales o beneficiosos para la comunidad en general.				3
Los problemas sociales, medioambientales y de la comunidad son, generalmente, resueltos con mayor efectividad por emprendedores en lugar de por el gobierno				3
Los problemas sociales, medioambientales y de la comunidad pueden ser resueltos de forma más efectiva por los emprendedores que por las OCSs.				3
El gobierno es capaz de unir a los emprendedores potenciales, a las empresas y a las OCSs conjuntamente en torno a proyectos específicos de índole social, medioambiental o para la comunidad.				3
Las empresas deberían de invertir más en actividades de responsabilidad social si desean recuperar la confianza pública perdida por causa de la crisis económica global.				4
La responsabilidad social constituye una importante fuente de ventaja competitiva para los negocios nuevos y en crecimiento.				3
Si una empresa cumple escrupulosamente la ley, actualmente se la considera como un negocio amigable con respecto a la sociedad y el medioambiente				3,5
Las empresas que hacen publicidad de sus proyectos sociales y medioambientales obtienen más escepticismo que aprobación por parte de la sociedad				2

* *sin datos para 2006, 2007 y 2008*

8.3. Factores que obstaculizan, factores que apoyan y recomendaciones para la creación de empresas.

Como ya se ha expuesto al principio de este capítulo, en la segunda parte del cuestionario se pide al encuestado que exprese su opinión con respecto a cuáles son los principales *obstáculos* y *apoyos* con los que se encuentra la creación de empresas, así como sus *recomendaciones* para fomentarla⁴.

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

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

En la tabla 8.4 se muestran los principales **obstáculos** para la creación de empresas en la Región, según los expertos consultados. El factor más citado –con diferencia– como obstáculo a la creación de empresas es apoyo financiero (60,6% de los expertos así lo consideran); seguidamente se encuentra educación y formación (51,5%) y políticas gubernamentales (39,4% de los expertos). Cierran la lista los tres siguientes: apertura del mercado interior: barreras; composición percibida de la población y acceso a infraestructura física, los cuales no han sido citados como obstáculos en ningún caso.

Se observa que los aspectos situados en los tres primeros lugares son los mismos durante todo el período estudiado, y coinciden en buena medida con los señalados a nivel nacional. Cabe destacar la aparición de clima económico entre los que limitan la aparición de empresas a partir del año 2008. Comportamiento contrario presenta acceso a infraestructuras físicas que durante los primeros años ocupaba una situación intermedia y en 2009 cae hasta la última posición.

En la identificación de factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan programas gubernamentales y clima económico, así reconocidos por el 53,6% y 35,7% de los encuestados, respectivamente. Capacidad emprendedora y políticas gubernamentales son también mencionadas por más del 20% de los encuestados. Entre los factores menos aludidos se encuentran educación y formación, acceso a infraestructura física y estado del mercado laboral. Sobresale en este aspecto la composición percibida por la población, al no haber sido reconocida en ningún caso como factor de apoyo a la creación de empresas (tabla 8.5).

Con respecto a 2008 los cambios más significativos se encuentran en el clima económico y apertura de mercado, los cuales ganan bastantes posiciones y vuelven a los lugares que ocupaban en años anteriores. Por su parte, acceso a infraestructura física e infraestructura comercial pierden bastantes posiciones.

Al comparar con los factores identificados a nivel nacional, se observa que la capacidad emprendedora en Murcia se encuentra bastante por encima, al igual que transferencia de I+D y contexto político, social e intelectual; también se podría incluir en este grupo clima económico. Por el contrario, políticas gubernamentales y, especialmente, educación y formación se encuentran bastante por debajo.

En cuanto a las **recomendaciones** aparecen en los primeros lugares educación y formación, programas gubernamentales, políticas gubernamentales y apoyo financiero, señalados por más del 40% de los encuestados. Respuestas que eran de esperar dado que estos son los factores reconocidos como los principales obstáculos para la creación de empresas. Recomendaciones que prácticamente coinciden con las formuladas por los expertos en años anteriores, así como con las realizadas a nivel nacional. Tampoco hay grandes diferencias en las recomendaciones que se encuentran en los últimos lugares. En este sentido, llama la atención que un factor que a priori parece importante para la creación de empresas se encuentre entre los menos citados como recomendación, como es el caso de capacidad emprendedora (tabla 8.6).

Tabla 8.4. Principales obstáculos a la creación de empresas según los expertos consultados

Factores citados por los expertos como OBSTÁCULOS a la creación de empresas.	Región de Murcia						España	
	2009		2008	2007	2006		2009	
	% de la tabla	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	% de la tabla	Orden
Apoyo financiero	60,6	1	1	1	1	1	62	1
Educación, formación	51,5	2	2	2	2	2	28	4
Políticas gubernamentales	39,4	3	3	3	3	3	40	2
Clima económico	30,3	4	4	4	8	9	26	5
Programas gubernamentales	24,2	5	6	7	8	8	16	6
Normas sociales y culturales	15,2	6	5	5	4	4	32	3
Transferencia de I+D	15,2	6	8	5	3	3	6	8
Contexto político, social e intelectual	12,1	7	5	4	5	5	6	8
Capacidad emprendedora	9,1	8	7	9	7	7	16	6
Infraestructura comercial y profesional	6,1	9	7	9	9	9	12	7
Estado del mercado laboral	6,1	9	7	7	9	9	2	9
Apertura de mercado, barreras	0	10	6	10	10	10	6	8
Composición percibida de la población	0	10	8	10	11	11	2	9
Acceso a infraestructura física	0	10	5	6	6	6	0	-

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

Tabla 8.5. Principales apoyos a la creación de empresas según los expertos consultados

Factores citados por los expertos como APOYOS a la creación de empresas.	Región de Murcia						España	
	2009		2008		2007		2006	
	% de la tabla	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	% de la tabla	Orden
Programas gubernamentales	53,6	1	1	3	3	3	41,3	1
Clima económico	35,7	2	6	1	1	1	23,9	4
Capacidad emprendedora	25	3	4	4	2	2	15,2	7
Políticas gubernamentales	21,4	4	2	3	5	5	39,1	2
Apertura de mercado, barreras	17,9	5	9	4	5	5	17,4	6
Apoyo financiero	17,9	5	8	8	6	6	8,7	9
Transferencia de I+D	17,9	5	5	8	6	6	6,5	10
Normas sociales y culturales	14,3	6	4	8	8	8	19,6	5
Contexto político, social e intelectual	14,3	6	7	2	4	4	6,5	10
Infraestructura comercial y profesional	10,7	7	4	5	11	11	13	8
Educación, formación	7,1	8	7	6	5	5	26,1	3
Acceso a infraestructura física	7,1	8	3	8	9	9	8,7	9
Estado del mercado laboral	7,1	8	6	9	10	10	8,7	9
Composición percibida de la población	0	9	9	7	11	11	4,3	11

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

Tabla 8.6. Principales recomendaciones a la creación de empresas según los expertos consultados

Factores citados por los expertos como RECOMENDACIONES a la creación de empresas.	Región de Murcia						España	
	2009		2008		2007		2006	
	% de la tabla	Orden	Orden	Orden	Orden	% de la tabla	Orden	
Educación y Formación	53,3	1	1	1	1	61,5	2	
Programas Gubernamentales	50	2	2	4	1	34,6	4	
Políticas Gubernamentales	43,3	3	5	2	4	65,4	1	
Apoyo financiero	43,3	3	3	3	3	36,5	3	
Contexto político, institucional y social	16,7	4	8	7	6	5,8	9	
Normas sociales y culturales	10	5	4	5	6	19,2	5	
Transferencia I+D	10	5	6	4	5	19,2	5	
Apertura del mercado	10	5	9	8	9	17,4	6	
Clima económico	6,7	6	8	9	9	0	-	
Infraestructura física	6,7	6	9	6	7	0	-	
Capacidad emprendedora	3,3	7	8	9	8	9,6	7	
Infraestructura Com. y Profesional	3,3	7	7	5	8	7,7	8	
Mercado laboral	3,3	7	11	9	10	0	-	
Composición de la población	0	8	10	9	10	0	-	

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

8.4. Aspectos favorables, desfavorables y recomendaciones: hablan los expertos

En este apartado se reproduce una selección de las respuestas dadas por los expertos a las preguntas abiertas, con el objeto de completar e ilustrar mejor lo expuesto en las líneas anteriores. De acuerdo con ello, y teniendo en cuenta los principales obstáculos, apoyos y recomendaciones identificados en el apartado 8.3, a continuación se expone una selección de las respuestas más significativas –tal cual las hemos obtenido- para cada uno de ellos.

8.4.1. Obstáculos

El obstáculo citado con mayor frecuencia por los expertos es **apoyo financiero**. Algunas de las respuestas son:

- Cierre acceso a financiación
- Falta confianza en nuevos proyectos
- La restricción del crédito vinculada a la falta de confianza en la economía financiera
- Crisis económica, falta de financiación
- Excesiva dependencia de la financiación bancaria, más aun en un momento como el actual

Educación y formación ha sido el segundo factor considerado obstáculo para la creación de empresas en la Región. Entre las respuestas obtenidas, se encuentran:

- Falta de acuerdos globales entre los grandes partidos en temas educativos
- Falta de preparación en gestión de empresas
- Desconocimiento del funcionamiento de los mercados
- Falta de personal adecuadamente formado para las necesidades de las empresas
- Formación: idiomas y comercio exterior
- Escasa formación profesional y empresarial
- Bajo nivel de idiomas que frena el intercambio de experiencias en el extranjero
- Falta de cultura de trabajo y esfuerzo en toda la sociedad

Las **Políticas Gubernamentales** han ocupado el tercer lugar entre los obstáculos. Algunas opiniones acerca de este tema son:

- Excesiva burocracia en la creación de empresas
- Carga fiscal excesiva
- Requisitos burocráticos, no tanto para la creación de la empresa como para el funcionamiento normal de la misma
- Falta de ayudas económicas oportunas del gobierno para hacer realidad la cultura emprendedora
- Los excesivos y muy lentos trámites burocráticos para la creación de empresas. Además, las licencias, tasas, etc. vinculadas a la creación de empresas son una

fuerza importante de financiación para las administraciones públicas, por lo que en ocasiones se duplican

- Políticas públicas de apoyo no definidas
- Descontrol legislativo gobierno, comunidades autónomas y ayuntamientos

Además de los anteriores, otros obstáculos citados por los expertos, también interesantes, son los siguientes:

- Apoyo técnico-económico durante el primer año de vida. Un compañero de viaje, no un inspector
- Pérdida de valores como el esfuerzo la superación, constancia y trabajo, que han dejado paso a valores como el mínimo esfuerzo y el éxito rápido
- La creación de empresas no está adecuadamente valorada por la sociedad
- Dificultad para el acceso a las ayudas necesarias
- La investigación de organismos públicos se encuentra muy alejada de la realidad empresarial
- Falta de valores culturales asociados a la innovación
- Aversión al riesgo
- Escasas relaciones entre investigadores y empresas
- Falta de cultura tecnológica
- Falta de competitividad vinculada al tipo de actividades predominantes en la economía
- Déficit hidráulico
- Déficit en desarrollo de comunicaciones ferroviarias, portuarias y aeroportuarias
- Escaso fomento de I+D+i
- No ser conocidos y no querer arriesgar en nuevas empresas
- Baja capacidad innovadora y creativa de la sociedad

8.4.2. Apoyos

Entre los factores identificados por los expertos como facilitadores del proceso de creación de empresas **programas gubernamentales** ocupa el primer lugar. De las respuestas obtenidas cabe destacar las siguientes:

- Multitud de programas de apoyo al emprendedor
- Creación de incubadoras de empresas
- Subvenciones regionales
- Información abundante sobre ayudas
- Los esfuerzos -a cuentagotas- de las autoridades
- Ayudas públicas económicas y servicios de apoyo y asesoramiento
- El apoyo público a determinados colectivos puede estar ayudando
- Los apoyos a la internacionalización

En segundo lugar se encuentra **clima económico**. Algunas opiniones al respecto son:

- La crisis como oportunidad para invertir a menor coste
- Necesidades económicas
- La fuerte competencia obliga a innovar en procesos
- La crisis económica ha elevado el desempleo y los desempleados se plantean el autoempleo como salida profesional
- La propia crisis económica puede ser fuente de espíritu emprendedor

Capacidad emprendedora se encuentra en tercer lugar. Entre las razones esgrimidas, se pueden señalar las siguientes:

- Cambios en la mentalidad que hagan que se contemple la creación de empresas como una opción válida para el desarrollo profesional
- Carácter emprendedor de los empresarios
- El mayor nivel cultural de la mujer hace que ésta se plantee en mayor medida el autoempleo como salida profesional
- Valorización del emprendedor

Reproducimos a continuación otras respuestas de interés, relacionadas con los apoyos a la creación de empresas en la Región.

- Red de gestores y asesores públicos de I+D
- Mayor acceso a las nuevas tecnologías
- Globalización de los mercados y, por tanto, aumento de los clientes potenciales
- Existencia de infraestructuras comerciales (oficinas, asesores, proveedores, etc.)
- Ampliación de la capacidad de sociedades de capital riesgo
- Aumento de la cultura empresarial
- Gestión de recursos públicos y privados encauzados a la actividad emprendedora, fomentando la creación de empresas
- Apoyo desde las ventanillas únicas y resto de autoridades para facilitar todas las gestiones necesarias relacionadas con emprender
- Nuevos yacimientos de empleo: cobro de morosos, academias para oposiciones, servicios a la comunidad, ...

8.4.3.Recomendaciones de los expertos

Relacionadas con **educación y formación**, los expertos hacen, entre otras, las siguientes recomendaciones:

- Fomento de la educación empresarial
- Fomento de la cultura empresarial en los institutos de enseñanza secundaria
- Formación desde primaria en aspectos relacionados con la creatividad, la innovación y la gestión empresarial
- Formación en creación de empresas en todas las titulaciones universitarias
- Promover el espíritu emprendedor y la responsabilidad en el sistema educativo
- Crear un organismo público para las pyme y emprendedores con las ayudas necesarias para su desarrollo. Ayudar a evitar el fracaso con estudios de emprende-

dores,... pero nunca con la visión del inspector para darte o no ayudas. Primero estudiar el proyecto, luego ayudarlo económicamente y finalmente tutelarlo en su primer año para conseguir el éxito que se supone debe alcanzar

- Desarrollo educativo tecnológico y en lenguas extranjeras
- Racionalización de las actividades de las universidades y centros de investigación
- Más cursos de formación gratuitos para trabajadores en activo
- Más formación para emprendedores

En **programas gubernamentales**, segundo tema de la tabla de recomendaciones de los expertos, destacan las siguientes opiniones:

- Mejorar red de apoyo a nuevas empresas
- Ayudas financieras públicas y privadas
- Reducir los requisitos burocráticos para el funcionamiento de las empresas
- Agilizar y simplificar trámites administrativos y agilizar procedimientos de reclamación judicial
- Reducción y centralización real de los trámites administrativos para la creación de empresas, incluyendo que las autorizaciones administrativas vinculadas a la constitución de empresas no sean requisitos previos
- Implantación de un sistema de evaluación de los centros públicos
- Mejorar el tratamiento fiscal del capital riesgo
- Tutores públicos de emprendedores
- Rapidez de la justicia en la gestión de impagados

Políticas gubernamentales, es el tercer tema destacado por los expertos en cuanto a recomendaciones:

- Reducción carga fiscal de la empresa
- Reducción burocracia para la creación de empresas
- Incrementar los mensajes positivos que incentiven el consumo
- Incentivar la figura del *Business Angel*
- Impulsar órganos de fomento para ayuda y asesoramiento
- Mejora sistemas de capital riesgo y *Business Angels*
- Bajada de impuestos a empresas innovadoras y emprendedores
- Apoyo público a la creación de empresas
- Más servicios públicos de conciliación de la vida laboral y familiar

Por último, otras recomendaciones son:

- Infraestructuras de albergue para nuevas empresas
- Fomento de las actividades económicas que permitan aumentar la productividad
- Impulso económico en inversiones relacionadas con el aumento de las comunicaciones con las zonas de área logística de la Región vía mar, aire o ferroviaria

- Promover imagen de calidad asociada a los productos de la Región
- Fomento del desarrollo de la agricultura frente al sector de la construcción
- Unión de todas las fuerzas políticas de la Región para conseguir posicionar a la Región de Murcia dentro del mapa estatal
- Subvenciones a empresas que trabajen con nuevas empresas
- Abaratar Internet y la telefonía móvil
- Igualdad para el emprendedor autónomo y empleado por cuenta ajena
- Internacionalización
- Concienciación de la sociedad de la importancia de la creación de empresas de base tecnológica
- Reducción coste suelo industrial
- Facilitar ayudas a aquellas iniciativas que respondan a criterios de innovación
- Flexibilidad para la contratación laboral
- Mejora de las relaciones universidad-empresa
- Que se financien los proyectos por los proyectos en sí y no por la disponibilidad de bienes de sus promotores

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

En la tabla 8.7 se comparan los resultados obtenidos en la Región de Murcia con los del conjunto de España desde 2006 a 2009. La conclusión principal a la que se llega es que no aparecen grandes diferencias entre ambos, ni en lo que se refiere a valoraciones, ni en la posición que ocupa cada uno de los factores. No obstante, se pueden resaltar los siguientes aspectos:

- A lo largo del período estudiado, se observa una cierta estabilidad de los factores considerados, de tal manera que se mantienen prácticamente los mismos factores tanto en las primeras como en las últimas posiciones. Especialmente en este segundo grupo, en el que repiten durante todo el período educación primaria y secundaria, dinámica del mercado interno y transferencia de I+D.
- Centrándonos en 2009 –año al que corresponde este informe- se observa que con carácter general, la Región de Murcia se encuentra por encima de la media nacional en los factores que ocupan las primeras posiciones del ranking, mientras que sucede lo contrario con los factores situados en los últimos lugares (excepción hecha de educación primaria y secundaria). Las diferencias positivas más significativas se dan en atención a la innovación (consumidores) y, especialmente, en apoyo social al emprendedor. Con respecto a las diferencias negativas, las más importantes se encuentran en conocimientos y habilidades para emprender y apertura del mercado interno (barreras).
- Conviene mencionar que en términos relativos el entorno de la Región de Murcia ha sufrido un retroceso con respecto a la media nacional. Se puede ver que en 2006 la situación regional era mejor a la nacional, en 2007 esta diferencia aumentó, pero en los dos años siguientes dicha diferencia ha desaparecido hasta dejar a la Región en torno a la media nacional.

Tabla 8.7 Comparación de las valoraciones medias de las condiciones de entorno Región de Murcia y España

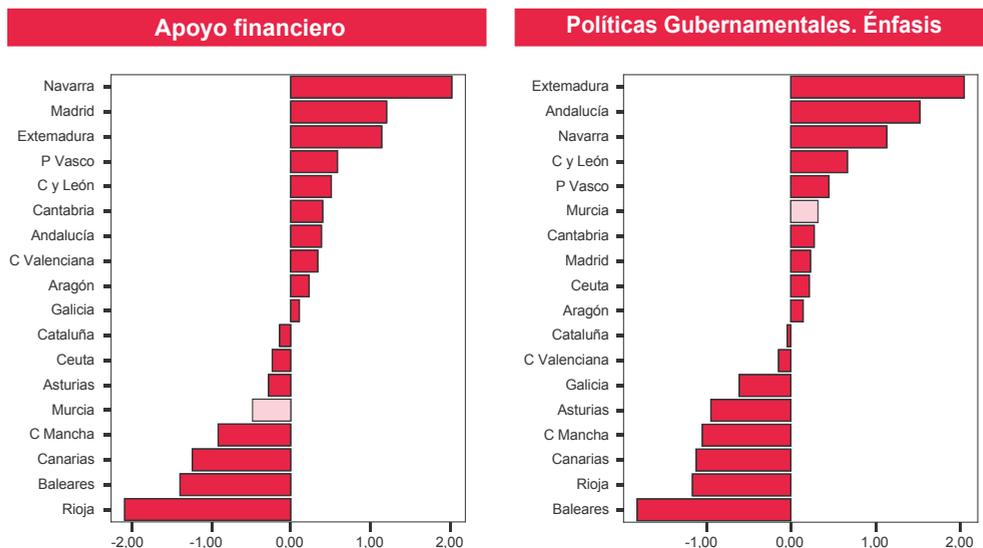
	2006		2007		2008		2009	
	Murcia	España	Murcia	España	Murcia	España	Murcia	España
Acceso a infraestructura física	3,62	3,61	3,95	3,56	3,77	3,54	3,81	3,67
Atención a la innovación (consumidores)					3,54	3,46	3,57	3,25
Apoyo a la mujer	3,01	3,18	2,96	3,3	2,93	3,11	3,36	3,31
Apoyo social al emprendedor	3,3	3,44	3,35	3,17	3,36	3,23	3,18	2,90
Infraestructura comercial	3,39	3,18	3,43	3,23	3,12	2,98	3,08	3,06
Atención a la innovación			3,05	3,18				
Fomento del crecimiento	3,12	3,06	3,17	3,04	3,13	3,02	3,07	3,15
Programas Gubernamentales	3,17	3,17	3,23	3,13	3,19	3,1	3,04	3,06
FP y estudios superiores: fomento emprende	3,08	2,82	2,78	2,82	2,67	2,81	2,90	2,65
Protección Derecho Intelectual	2,7	2,83	2,85	2,92	2,89	2,76	2,85	2,81
Atención a la innovación (empresas)					3,15	3,09	2,83	2,90
Política Gubernamental: énfasis medidas	2,86	2,84	3,03	2,9	2,79	2,73	2,73	2,69
Percepción de oportunidades	2,96	2,92	3,39	3,03	2,71	2,79	2,72	2,98
Normas sociales y culturales	3,14	2,69	2,93	2,74	2,89	2,8	2,66	2,45
Transferencia Tecnología e I+D	2,49	2,51	2,52	2,53	2,22	2,6	2,56	2,42
Mercado interno: capacidad de reacción	2,23	2,29	2,26	2,09	2,21	2,4	2,36	2,50
Apertura mercado interno: barreras	2,79	2,97	2,98	2,76	2,52	2,6	2,35	2,68
Política Gubernamental: burocracia, trámites	2,92	2,79	2,99	2,8	2,78	2,56	2,33	2,34
Apoyo financiero	2,73	2,57	2,69	2,67	2,54	2,58	2,16	2,20
Conocimientos y habilidades para emprender	2,94	2,65	2,79	2,65	2,14	2,25	2,06	2,43
Educación primaria y secundaria	2,22	2,01	2,17	2	1,7	1,91	1,91	1,73
Valor promedio	2,93	2,86	2,97	2,87	2,81	2,82	2,78	2,76

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

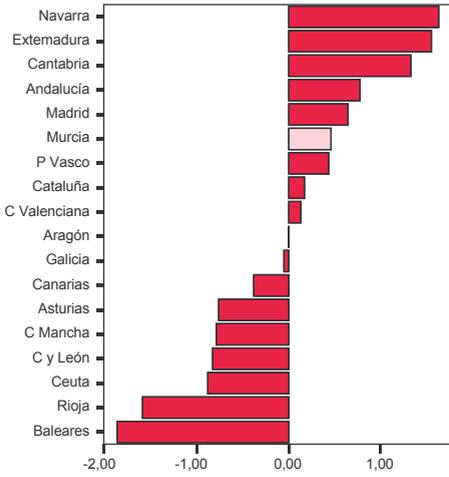
Como se ha indicado, en 2009 el entorno de la Región de Murcia con relación al resto de comunidades autónomas se encuentra en un nivel medio. Si se analizan los factores que componen dicho entorno de forma individual, se pueden hacer las consideraciones siguientes (ver figura 8.2).

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

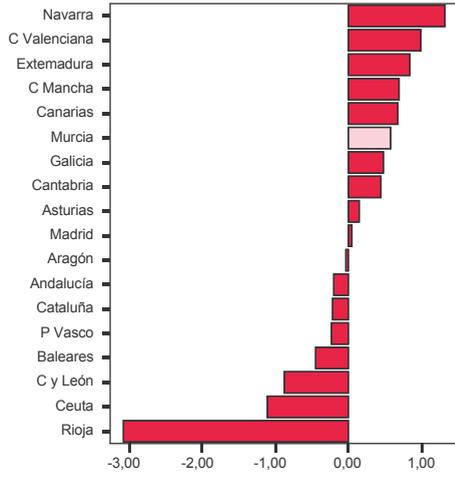
Figura 8.2. Situación de la Región de Murcia en el contexto nacional con respecto a las condiciones del entorno.



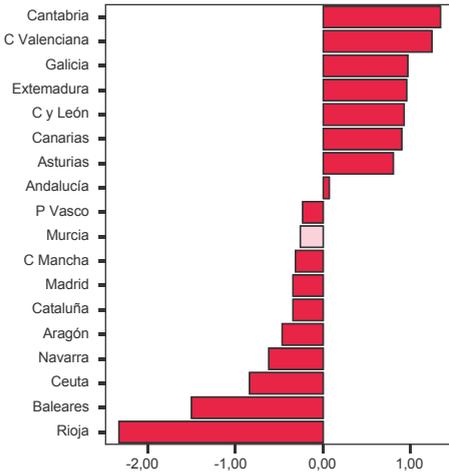
Transferencia de I+D Universidad-Empresa



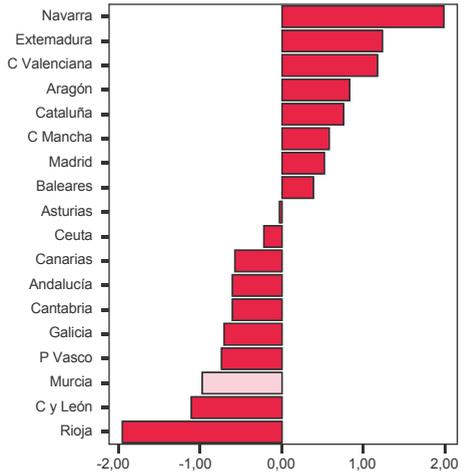
Infraestructura comercial y de servicios



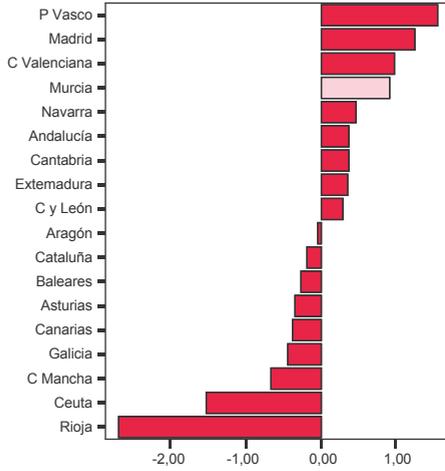
Mercado interior. Dinámica



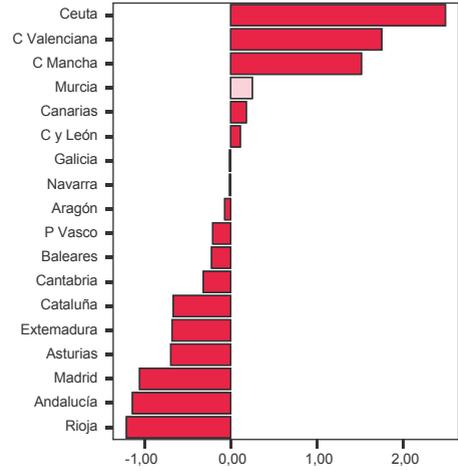
Mercado interior. Barreras acceso



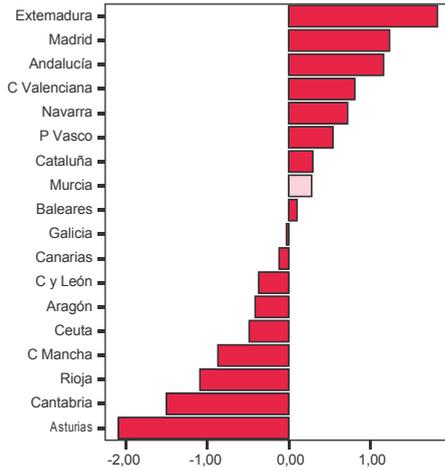
Acceso a infraestructuras físicas



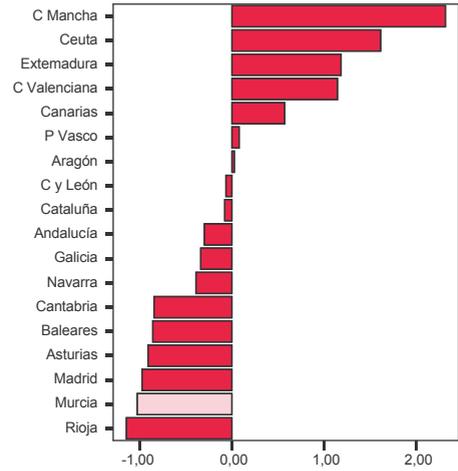
Normas sociales y culturales



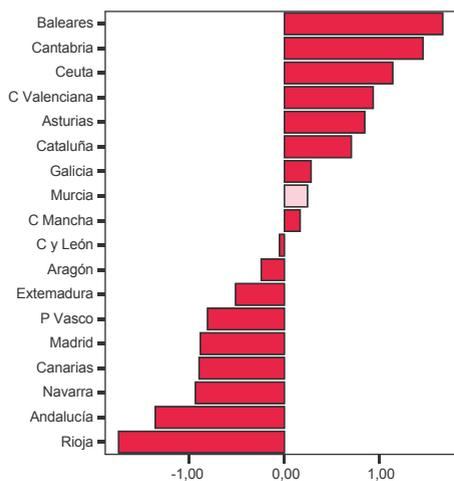
Percepción de oportunidades



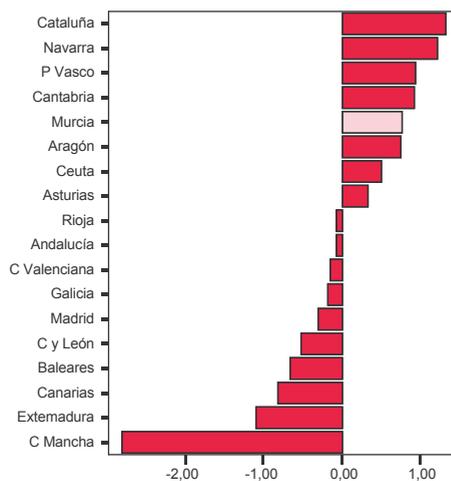
Conocimientos y habilidades para emprender



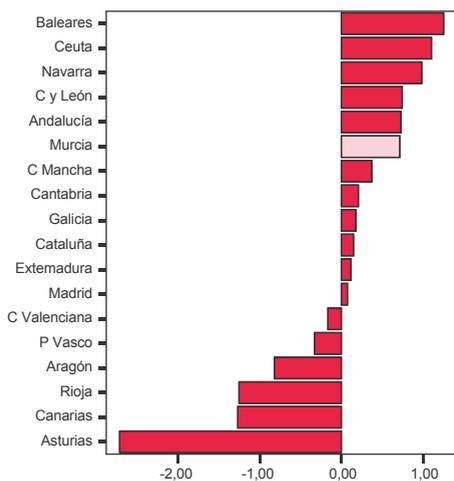
Apoyo social al emprendedor



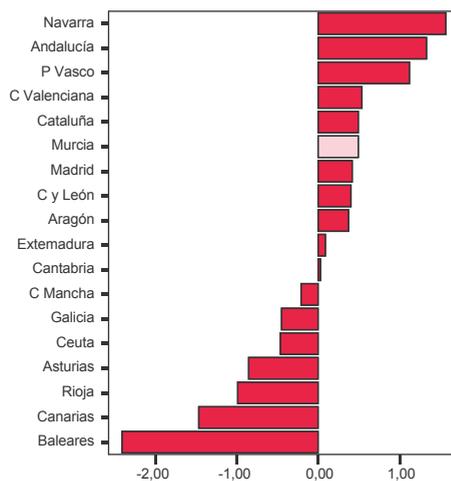
Respecto a la propiedad intelectual



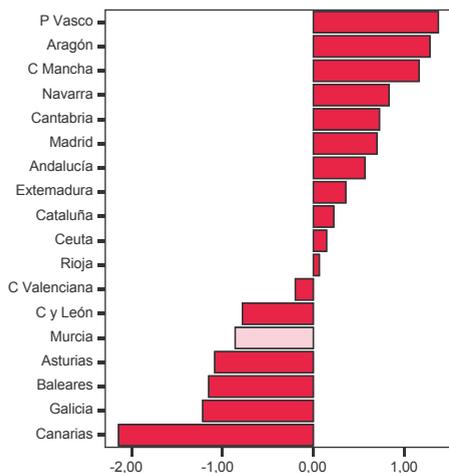
Apoyo a la mujer emprendedora



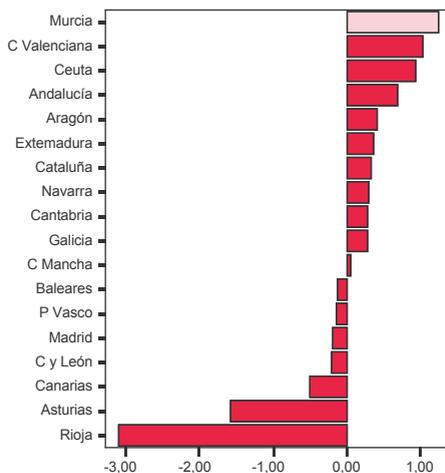
Apoyo a las empresas de alto crecimiento



Atención a la innovación. Empresas



Atención a la innovación (consumidores)



En síntesis, en este capítulo se ha analizado la influencia de las características del entorno sobre la actividad emprendedora en la Región de Murcia. Para ello se ha tomado como base el modelo GEM.

La evaluación se ha realizado a partir de la información obtenida de una encuesta personal a un grupo de expertos cuidadosamente seleccionados. A juicio de dichos expertos los factores más desarrollados en la Región de Murcia son: el acceso a infraestructuras físicas (valoración 3,82); la atención a la innovación desde el punto de vista del consumidor (3,57) y el apoyo a la mujer emprendedora (3,36). En el extremo opuesto se encuentran educación primaria y secundaria (1,91), conocimientos y habilidades para emprender (2,06) y dinámica del mercado interno (2,16).

Si se contempla todo el período analizado (2006-2009) se puede comprobar que los factores mejor valorados han experimentado una mejora durante el mismo, mientras que sucede lo contrario con los que se encuentran en los últimos lugares del ranking. No obstante, es preciso señalar también que las diferencias observadas por regla general son pequeñas. Por otro lado, también sucede que los factores más y menos valorados durante todo el período son prácticamente los mismos.

Al comparar la Región de Murcia con el conjunto de España no se aprecian diferencias importantes; lo único destacable es que las circunstancias del entorno regional han retrocedido ligeramente en términos relativos, hasta situarse en torno a la media nacional en 2009.

De la consulta a los expertos sobre los factores que limitan, factores que apoyan y recomendaciones, se han identificado como principales **obstáculos**: 1) falta de apoyo financiero; 2) educación y formación, y 3) políticas gubernamentales. Resultados que prácticamente coinciden con los obtenidos en las encuestas de años anteriores.

Entre los factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan: programas gubernamentales, clima económico y capacidad emprendedora. En este caso las diferencias con respecto a los dos años anteriores son signi-

ficativas, pues sólo repite programas gubernamentales. Sin embargo, son los mismos factores (aunque con distinto orden) que se identificaron en 2006.

Lógicamente, las **recomendaciones** de los expertos van en la línea de superar los principales obstáculos; en consecuencia, se centran en educación y formación, programas gubernamentales, apoyo financiero y políticas gubernamentales. En este apartado apenas se producen variaciones durante el período analizado.

Por último, se han comparado los resultados obtenidos en la Región de Murcia con los del resto de Comunidades Autónomas. Las principales diferencias son las siguientes: en la Región se encuentran claramente por debajo de la media nacional mercado interior (barreras), conocimientos y habilidades para emprender y atención a la innovación (empresas). Por el contrario, claramente por encima están infraestructura física, normas sociales y culturales, apoyo social al emprendedor y atención a la innovación desde el punto de vista del consumidor.

ANEXO: FICHA TÉCNICA DEL INFORME GEM 2009 EN LA REGIÓN DE MURCIA

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

1. Encuesta a la población adulta española de 18-64 años de edad, realizada en Junio-Julio de 2009
2. Encuesta a expertos de los ámbitos: financiero, políticas y programas gubernamentales, infraestructura física, infraestructura comercial y de servicios a empresas, educación y formación, normas sociales y culturales, transferencia de I+D y apertura del mercado interno. Realizada entre Mayo y Junio de 2009. Se ha entrevistado a 36 expertos en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.
3. Variables secundarias procedentes de las siguientes fuentes:
 - Crecimiento y desarrollo nacional: IMF
 - Empleo: ILO, OCDE, WDI
 - Exportación: WTO, CL-CC
 - Demografía: US Census, Eurobarómetro
 - Educación: WDI
 - Tecnología e información: ITV, WDI, WCY
 - Papel del Gobierno en temas económicos: WCY, WDI y otras
 - Productividad: PROD NOTE
 - Renta: WDI
 - Competitividad: GCR, WCY, IEF
 - Capital Riesgo: VCNOTES, BRL, ICGR

Siendo:

BRL = Bankruptcy and Reorganisation Laws

CL-CC = Company Law or Commercial Code

GCR = Global Competitiveness Report

ICRG = International Country Risk Guide

IMF = World Economic Outlook Data Base, International Monetary Fund

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

ILO = International Labour Organization

ITV = NUA Internet Surveys

OECD = Organization for Economic Coordination and Development

PROD NOTE = WCY, IMF, ILO

USCENSUS = US Census Bureau International Database

WDI = The World Bank, World Development Indicators

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS	
Universo (1)	931.472 habitantes residentes en la Región de Murcia de 18 a 64 años.
Muestra	1.500 individuos mayores de 18 años y menores de 65 años (748 hombres y 752 mujeres).
Selección de la muestra	Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural). En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo entre 18 y 64 años.
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI).
Error muestral (+/-) (2)	± 2,6% para el conjunto de la muestra.
Nivel de confianza	95,5%
Periodo encuestación	Junio-Julio de 200
Trabajo de campo	Instituto Opinometre
Codificación y base de datos	Instituto Opinometre

(1) Fuente Eurostat-INE

(2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas, hipótesis: $p=q=50%$ o de máxima indeterminación.

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que es un Consorcio compuesto, en la edición 2009, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Argentina,

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

