



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR



UNIVERSIDAD
DE MURCIA

Iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia

INFORME EJECUTIVO 2010

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 ¹

Alicia Rubio Bañón

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Nuria Nevers Esteban Lloret

José Andrés López Yepes

María Feliz Madrid Garre

Mercedes Palacios Manzano

Gregorio Sánchez Marín

¹ Los autores agradecen la financiación recibida por al Fundación Séneca de la Región de Murcia, Proyecto 11837/PHCS/09



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR



UNIVERSIDAD
DE MURCIA

INFORME EJECUTIVO 2010

Iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia

Patrocinadores



Región de Murcia
Consejería de Universidades,
Empresa e Investigación



Unión Europea
Fondo Europeo
de Desarrollo Regional



PLAN
EMPRENDEMOS
REGION DE MURCIA



CENTRO EUROPEO DE
EMPRESAS E INNOVACIÓN
DE MURCIA

1ª Edición, 2011

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, 2009



ISBN:

Depósito Legal MU- 0-2010
Impreso en España - Printed in Spain

Imprime: F.G. Graf, S.L.
fggraf@gmail.com

INDICE

Índice de contenidos	PG.
II. El Proyecto GEM: conceptualización y modelo teórico	19
III. Resumen ejecutivo	23
CAPÍTULO 1	33
ACTIVIDAD EMPRENDEDORA REGISTRADA EN LA POBLACIÓN ACTIVA MURCIANA	35
1.2 Dinámica empresarial en la población activa de la Región de Murcia.	38
1.3 Actividad emprendedora en el contexto internacional	42
1.4 Dinámica empresarial en el contexto internacional GEM	48
1.5 Potencial emprendedor en la población adulta española y murciana en el contexto internacional	52
CAPÍTULO 2	57
TIPOS DE COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	59
2.1 Introducción	59
2.2 Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor	60
2.3 Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en la Región de Murcia en el año 2010	63
CAPÍTULO 3	65
PERFIL SOCIOECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR	67
3.1 Introducción	67
3.2 Género	67
3.3 Edad	68

3.4 Nivel de estudios	69
3.5 Nivel de renta	70
3.6 Tamaño medio del hogar	71
3.7 Situación laboral	71
3.8 Origen	72
3.9 Posesión de formación específica para emprender	73
3.10 Perfil medio del emprendedor de la Región de Murcia	73
<hr/>	
CAPÍTULO 4	75
CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES RESULTANTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MURCIA	77
4.1 Introducción	77
4.2 Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras en la Comunidad Autónoma de Murcia en el 2010	77
4.3 Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia en 2010	79
4.4 Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas murcianas medida a través del número de empleados en Julio de 2010	80
4.5 Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor	81
4.6 Actividad emprendedora de las empresas nuevas y consolidadas	85
4.7 Innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas	85
4.8 Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas	87
4.9 Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas	88
4.10 Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	90
4.11 Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	91
<hr/>	
CAPÍTULO 5	93
5.2 Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en el 2010 en España	95
5.3 El papel del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia y en el entorno GEM	97
5.4. Distribución y perfil del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia	99
5.5. Conclusiones	103

CAPÍTULO 6	105
6.1. Introducción	107
6.2. La actividad emprendedora femenina y masculina en Murcia	107
6.3. Características de la actividad emprendedora femenina en Murcia comparadas con la masculina	111
6.4. Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora murciana y su comparación con el del hombre emprendedor.	113
6.5. El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora	113
6.6. El estado del entorno para el emprendimiento femenino	117
CAPÍTULO 7	119
7.1 Introducción	121
7.2 La percepción de buenas oportunidades para emprender	121
7.3 El estado del entorno social del emprendedor como factor de motivación y capacitación para emprender	124
7.4 Posicionamiento regional en el plano internacional con respecto a las variables clave relacionadas con la motivación y capacitación para emprender.	127
CAPÍTULO 8	133
8.1. Introducción	135
8.2 Análisis general del entorno en que se desarrolla la creación empresarial en la Región de Murcia	136
8.3. Factores que obstaculizan, factores que apoyan y recomendaciones para la creación de empresas.	146
8.4. Aspectos favorables, desfavorables y recomendaciones: hablan los expertos	151
8.4.1. Obstáculos	151
8.4.2. Apoyos	151
8.4.3. Recomendaciones de los expertos	152
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	153
8.6. Conclusiones del capítulo.	159
CAPÍTULO 9	161
Anexo: Ficha técnica del informe GEM 2010 en la Región de Murcia	163

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

EQUIPO NACIONAL	GEM-ESPAÑA
INSTITUCIÓN	INSTITUTO DE EMPRESA, BUSINESS SCHOOL
MIEMBROS	Juan José Güemes (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 NACIONAL	GEM-ESPAÑA
INSTITUCIÓN	INSTITUTO DE EMPRESA, BUSINESS SCHOOL
MIEMBROS	Juan José Güemes (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 Loredo Fernández
PATROCINADORES	Consejería de Economía y Asuntos Europeos del Gobierno del Principado de Asturias
EQUIPO NACIONAL	GEM-ESPAÑA
INSTITUCIÓN	INSTITUTO DE EMPRESA, BUSINESS SCHOOL
MIEMBROS	Juan José Güemes (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 NACIONAL	GEM-ESPAÑA
INSTITUCIÓN	INSTITUTO DE EMPRESA, BUSINESS SCHOOL
MIEMBROS	Juan José Güemes (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 Maícas 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

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

I. Introducción

Esta quinta edición del Informe Gem en la Región de la Murcia, presenta los datos sobre la actividad emprendedora de la Región durante el año 2010.

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 quinto 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.

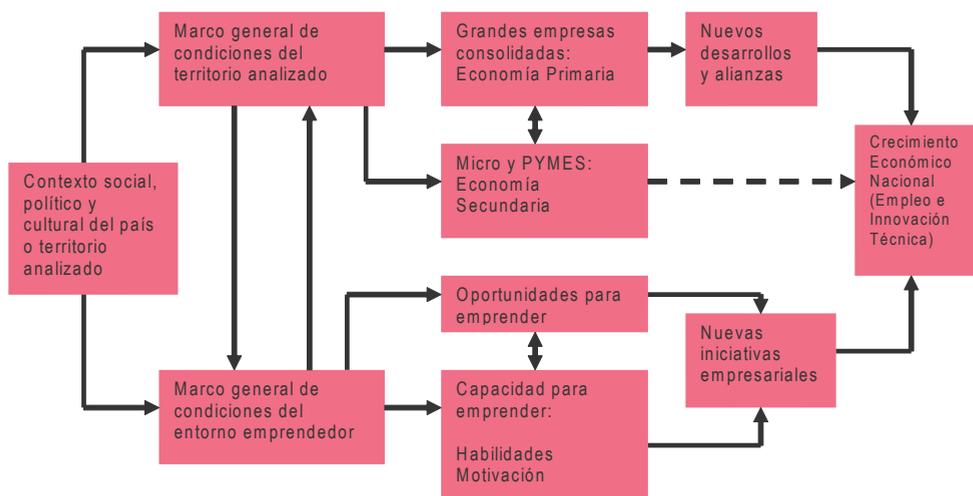
II. El Proyecto GEM: conceptualización y modelo teórico

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:

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

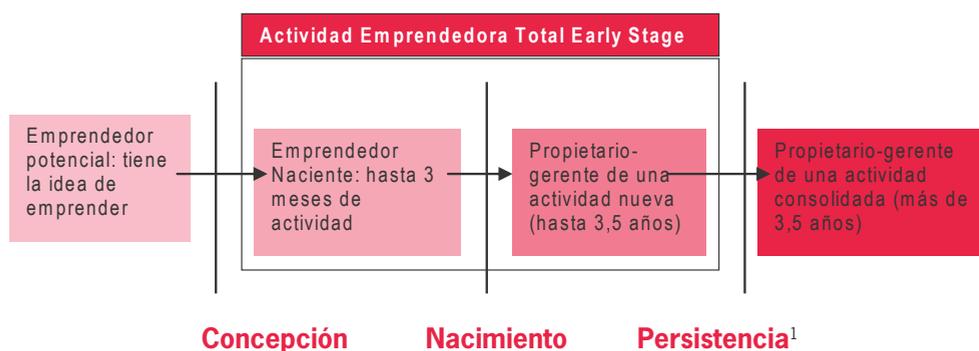
Para dar respuesta a las mismas, el proyecto GEM, basa su análisis en el siguiente modelo conceptual (figura 0.1) en el cual quedan detalladas las relaciones entre los factores del entorno cultural, social y político, la actividad emprendedora y el crecimiento económico. Este modelo, permite construir 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 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 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; permite 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 SBECEX.

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

III. 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 **4,1%** en el año 2010.

- El retroceso de la actividad emprendedora (26,3%), no es ajeno a lo prolongado de la crisis económica general y nos lleva a la Tasa de Actividad Emprendedora más reducida en la Región de Murcia desde 2006.
- La situación de Murcia es mejor que la situación de muchas otras Comunidades Autónomas españolas, aunque en cifras absolutas se han perdido unas 14.000 iniciativas en fase emprendedora.
- La actividad consolidada disminuye sólo un 2,5% en Murcia entre Julio de 2009 y Julio de 2010, con una disminución de apenas 1.500 iniciativas consolidadas en el periodo indicado. Este dato muestra que, pese a la disminución de las nuevas iniciativas, las que superaron los 42 meses desde su inicio aguantan bien la mala situación económica general
- Respecto del número de iniciativas que fueron abandonadas en Murcia en los doce meses previos a Julio de 2010 se observa una disminución respecto de 2009 del 15%, lo que indica que se han abandonado en el último año analizado aproximadamente 3.000 iniciativas menos que en 2009, lo que implica un cambio de tendencia positivo.
- Entre los motivos de abandono de la actividad emprendedora, destaca la falta de rentabilidad del negocio (54,9%), en segundo lugar aparecen los problemas para obtener financiación (18,1%), el tener oportunidad para vender o traspasar la actividad (12,2%) u otros motivos (12,2%).
- La actividad emprendedora ha disminuido en prácticamente todas las regiones

españolas entre Julio de 2009 y Julio de 2010, con la excepción de Castilla León y Melilla. No obstante nuestra región mantiene una buena posición relativa con respecto al resto de comunidades ocupando la posición quinta, pese a la disminución de la TEA en 2010 ya señalada.

- Las cifras de empresas consolidadas en Murcia comparadas a nivel nacional muestran que su posición en el ranking cambia sustancialmente respecto al año 2009, ocupando la posición 16, solo por encima de Ceuta, Canarias y Melilla.
- Respecto al cierre efectivo o abandono de iniciativas emprendedoras Murcia, pese a tener una disminución en el cierre de actividades del 15% en 2010, sigue ocupando el sexto lugar con mayor número de abandonos o cierres en el contexto de España. Las principales razones que explican esta situación de abandono de iniciativas es la falta de rentabilidad del negocio (54,9%) y los problemas para obtener financiación (18,1%).

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

- En 2010 la Región de Murcia presenta una tasa $TEA_{oportunidad}$ de 3,23%, mientras que la tasa $TEA_{necesidad}$ es de 0,87%.
- La principal razón que lleva a los emprendedores murcianos a desarrollar una iniciativa empresarial es el aprovechamiento de una oportunidad de negocio detectada en el mercado. Esta razón es argumentada en 2010 por el 78,6% de los emprendedores.
- La proporción de iniciativas desarrolladas por oportunidad ha aumentado durante en 2010 cambiando la tendencia decreciente seguida los dos últimos años.
- Las iniciativas creadas por motivos de necesidad constituyen en 2010 un 21,4% del total, cifra que representa un incremento del 15,7% respecto a 2009.
- El valor alcanzado por la tasa $TEA_{necesidad}$ de la Región de Murcia es inferior al valor de esta tasa a nivel nacional y a la tasa media de las Comunidades Autónomas.
- En el contexto internacional de los países GEM la Región de Murcia ocupa, en cuanto al índice $TEA_{necesidad}$ una posición acorde con su nivel de desarrollo y características macroeconómicas.
- La principal razón que lleva a los emprendedores murcianos a aprovechar una oportunidad de negocio es el deseo de incrementar sus ingresos (55,8%), seguida de la búsqueda de independencia económica (32,3%) y de la intención de mantener los ingresos actuales (9%).
- La disposición a aprovechar una oportunidad de negocio con el fin de conseguir independencia económica es menor que en los últimos años.

En cuanto al perfil socioeconómico de las personas emprendedoras de la Región de Murcia en 2010 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 2010, es preferentemente un hombre en torno a los 37 años de edad, con estudios medios de secundaria o formación profesional, que posee un nivel de renta medio-bajo (entre los 10.000 y los 20.000 €), que vive en un hogar con una media de 3,3 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 2010, se han producido algunos cambios: el porcentaje de mujeres emprendedoras se ha reducido significativamente, al igual que el nivel de renta. El tamaño del núcleo familiar en el que vive ha descendido ligeramente y, por último, se ha elevado la ya alta tasa de paro de años anteriores. Si **realizamos una comparación con los datos de España, hay que señalar que el** emprendedor murciano es en mayor proporción un hombre, tiene una edad media algo inferior, dispone de menores niveles de renta, está en un núcleo familiar con mayor número de miembros, se encuentra en una situación más precaria de empleo y parte de un nivel formativo para emprender más elevado.

En definitiva, los datos indican un claro **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**, significativamente 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 igualmente negativo hay que destacar el importante **retroceso en la proporción de mujeres** incorporadas al proceso emprendedor, tanto en relación a la media nacional como en relación a años anteriores en la Región.

Si nos centramos, a continuación, en las características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en 2010, la mayor parte de las iniciativas emprendedoras registradas en el 2010 se ubican en el sector orientado al consumo, tal y como ocurría en años anteriores. A continuación se sitúa el sector servicios, que aumenta por tercer año consecutivo. Por el contrario, las empresas ubicadas en el sector transformador se han visto un año más muy afectadas por la crisis, y en la actualidad no tienen representación.

Respecto al tamaño empresarial, las iniciativas que están en período naciente muestran una nueva reducción de participación en la propiedad, situándose por debajo de los niveles de 2007 en cuanto a número medio de propietarios. La crisis afecta todavía más al ajuste de número de propietarios en las iniciativas nuevas, pues baja por tercer año consecutivo la media, siendo la inferior de las tres iniciativas. En cuanto a las consolidadas, durante el periodo 2007-2009 la media de propietarios se incrementó, pero este último año ha tenido un importante descenso.

La inmensa mayoría de las iniciativas de la Región de Murcia durante el 2010 presenta una dimensión de microempresa, predominando aquellas que proporcionan de 1 a 5 empleos, seguidas de las que proporcionan empleo al propio emprendedor. Ahora bien, respecto al potencial de crecimiento en los próximos cinco años, se da un importante freno a la expansión en empleo en las iniciativas emprendedoras y consolidadas, interrumpiéndose la tendencia al alza que venían mostrando antes de las crisis. El empresario en fase incipiente continúa sin mostrar signos de optimismo en cuanto a desarrollar empleo,

mientras que el consolidado que en el año 2009 había frenado en seco las expectativas, se recupera este año y espera crecer en los próximos cinco años.

Respecto a la actividad emprendedora, 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 y 2010, 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 ha continuado disminuyendo en el caso de las empresas en consolidación. Si comparamos estos resultados con los obtenidos en el informe GEM nacional observamos que la actividad emprendedora murciana de empresas nuevas es superior a la nacional, mientras que respecto a las empresas consolidadas, la actividad emprendedora tanto en la Región como a nivel nacional es prácticamente inexistente.

La proporción de empresas que se reconocen como completamente innovadoras en producto o servicio ha sufrido un brusco descenso con respecto al año 2009, así como la tasa de iniciativas consolidadas que utiliza tecnologías de última generación, fenómeno que también se observa, pero más amortiguado, en el ámbito de la empresa emprendedora. Por consiguiente, la dificultad de acceso a financiación y la falta de dinamismo del mercado retienen la inversión, tras el aumento registrado en el año 2009 que se interpretó como parte del combate a la crisis. Sin embargo, la persistencia del clima económico actual no permite estimular la inversión y, por el momento la adopción de nuevas tecnologías acusa una gran falta de impulso.

Por último, el comportamiento del índice de potencial de expansión en el mercado muestra un aspecto positivo para las empresas emprendedoras, pues se duplica la proporción de empresas que esperan tener una notable expansión en su mercado, mientras que por el contrario, los resultados exponen una significativa disminución de las empresas consolidadas que tienen expectativas de expansión.

Por lo que respecta a la financiación del proceso emprendedor, el capital semilla o inicial de cada iniciativa emprendedora puesta en marcha en el 2010 en la Región de Murcia ha ascendido a 60.000€, si atendemos a la mediana como medida de tendencia central. Esta cantidad es superior a la media de España en este año (30.000 €) y también mayor a la del año 2009 en la Región, que ascendía a 40.000 €. Se ha producido, por tanto, un incremento de inversión en las iniciativas y, si tenemos en cuenta la distribución estadística global se aprecia que, efectivamente, se trata de iniciativas más ambiciosas que las de años anteriores, lo que resulta ciertamente positivo.

Los emprendedores están poniendo 24.610 €, por término medio: el 84,0% del capital semilla necesario para iniciar la actividad. Este porcentaje es superior al 75,0% de la media nacional y mucho mayor que el 36,1% registrado en la Región en el año 2009. Estos datos son preocupantes ya que evidencian que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, el emprendedor murciano ha optado por aportar la mayoría del capital semilla para iniciar sus actividades. No obstante, en sentido positivo cabe decir que en 2010 un 55,3% de emprendedores de la Región no han aportado el total de capital necesario para iniciar su actividad, lo que supone una reducción con respecto a la proporción del año anterior (63,6%), así como con relación a la media nacional.

Un 3,4% de la población activa ha actuado en 2010 como inversor privado que financia actividades ajenas en la Región de Murcia, cifra superior a la de España (3,24%), pero que ha experimentado un acusado descenso con respecto a la cifra de la Región en 2009, que ascendía a 4,9%. Esta menor actividad financiadora se justifica plenamente por la larga duración de la crisis económica, que hace que las personas que anteriormente financiaban vayan poco a poco disminuyendo su participación en actividades ajenas. Estos datos, sumados a la falta de crédito bancario y de ayudas públicas, son seriamente preocupantes y amenazan la capacidad futura de creación de empresas por falta de financiación.

La comparación internacional, muestra a nuestro país alineado con los Países Bajos, Finlandia y Eslovenia en cuanto a este indicador, con una participación inferior a la que se registra en Suecia, Islandia, Grecia, Suiza, Irlanda, Bélgica y Alemania, dentro de lo que es el contexto europeo desarrollado. En cambio, nuestra población participa algo más que la del Reino Unido, Francia e Italia, naciones en que esta práctica se supone como más arraigada. En cuanto a la Región de Murcia, se sitúa en el puesto 57 a nivel mundial, muy por debajo del puesto 16 que obtuvo en el año 2009, situándose asimismo por debajo de la media nacional.

Se confirma, pues, analizando la serie 2006-2010 que relaciona el TEA con la proporción de inversores privados, que ya no se está produciendo una reacción inversa del inversor privado con respecto al TEA. En general, parece que el freno financiero que han impuesto las instituciones privadas y públicas no está siendo compensado por la inversión privada en negocios ajenos, y ello perjudica a la tasa de emprendimiento, que vuelve a bajar por tercer año consecutivo en la Región de Murcia.

La inversión media que han realizado los inversores privados que financian actividades ajenas en 2010 es de unos 6.500 €, cantidad significativamente menor que la registrada en 2009 (de unos 9.500 € aproximadamente) y también inferior a la de la media nacional (8000 €), lo que refleja que el descenso en el número de inversores privados ha venido también acompañado por una disminución en las cantidades aportadas por ellos, debido fundamentalmente a la ya larga y prolongada incertidumbre económica.

La inversión privada en negocios ajenos, se distribuye en la Región de Murcia de tal forma que resulta mucho más elevada la inversión informal (84,12%) que la llevada a cabo por Business Angels (15,88%). No obstante, como dato positivo, en la Región de Murcia hay una mayor apuesta por el Business Angels, ya que en el caso de España dicho porcentaje apenas alcanza un 6,77%. Este dato supone que los inversores más formalizados intervienen en la financiación de proyectos de emprendimiento, lo que implica un sostenimiento financiero más consolidado para dichos proyectos y, probablemente, una mayor viabilidad económica de los mismos.

En cuanto al perfil general del inversor privado que pone dinero en negocios ajenos en la Región de Murcia, se trata de un hombre o mujer de unos 39 años de edad, con estudios medios y escasa formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo por cuenta ajena, cuya renta tiende a pertenecer al tercio inferior 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.

Por último, si nos centramos en los inversores informales, que son los que sin duda mayor influencia tienen como inversores privados, en la Región de Murcia, en un 43,4% de los casos es la familia cercana la que proporciona el dinero necesario para emprender la actividad. La disminución de la familia con relación a años anteriores ha sido compensada con una mayor presencia de amigos o vecinos –que suponen casi un 30% de estos inversores-. Mención aparte requieren los inversores desconocidos y otros inversores –que suman casi un 16%-, cuya presencia es cada vez más significativa en peso duplicando su peso con respecto al año anterior, y que viene a representar la presencia cada vez más importante de los Business Angels, que ven oportunidades interesantes de negocio y que vienen a suplir las carencias de familiares más directos que también están afectados por la crisis.

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 ha visto agudizada la tendencia al descenso iniciada en 2008. Para 2010 el valor de esta tasa es de 1,7 lo que representa una reducción de más del 60% respecto a 2009.
- La actividad emprendedora femenina se ha visto, en 2010, mucho más afectada por la crisis que la masculina.
- La situación de la Región de Murcia en cuanto a actividad emprendedora femenina ha empeorado a nivel nacional, situándose por debajo de la tasa española y de la tasa media regional.
- Por primera vez en los últimos cinco años se reduce la proporción de iniciativas femeninas acometidas por necesidad. En 2010 la tasa $TEA_{necesidad}$ para el colectivo femenino es del 21% alcanzando un valor similar a la tasa del colectivo masculino (21,5%).
- La ratio $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$, que indica el grado de equilibrio entre géneros a la hora de emprender, ha experimentado un considerable retroceso al pasar su valor de 0,67 en 2009 a 0,27 en 2010. Este descenso es consecuencia de la distinta sensibilidad mostrada por hombres y mujeres ante situaciones de crisis.
- La posición relativa de Murcia, en cuanto a equilibrio entre géneros en actividad emprendedora, ha empeorado tanto a nivel nacional como internacional, situándose en ambos casos por debajo de los valores medios.
- El perfil de la emprendedora murciana es el siguiente: mujer de 36 años, con estudios medios, 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.
- Algo más del 85% de las emprendedoras murcianas cree poseer las habilidades y conocimientos precisos para emprender un negocio.

- En la Región de Murcia el temor al fracaso representa para las mujeres una barrera para emprender mayor que para los hombres.
- El 75% de las emprendedoras murcianas tiene en su entorno social más próximo a otros emprendedores.
- En la situación actual las emprendedoras murcianas perciben menos oportunidades de negocio a corto plazo que los emprendedores.
- La diferente sensibilidad de la actividad emprendedora de hombres y mujeres ante situaciones de crisis y recesión económica ha provocado un incremento en las diferencias de género derivadas de factores sociales y psicológicos.

Por lo que respecta a la **motivación para emprender** en 2010, 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 una posición cercana a la del año 2009.

En opinión de los expertos, se mantiene la misma valoración que en 2009 en lo relativo a las habilidades y conocimientos que la población posee de cara a iniciar una actividad emprendedora; teniendo en cuenta el contexto general, esto puede estar mostrando los resultados que, desde diferentes ámbitos se hacen en la Región de Murcia de cara a que los potenciales emprendedores cuenten con los conocimientos y habilidades para poner en marcha un pequeño negocio. En esta línea, conviene mantener los esfuerzos que se hacen para ello.

Sigue siendo preciso reforzar el apoyo social a 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.

En cierta medida, hay una percepción en la sociedad que responsabiliza, en parte, a los empresarios y a los emprendedores de la situación actual de crisis económica, situación que, sin duda, tendrá que ir cambiando, pues serán los empresarios y, principalmente los de menor tamaño con su compromiso y esfuerzo los que tendrán que crear nuevas actividades o incrementar el tamaño de las actuales de cara a un reflejo claro en las cifras de empleo en la Región.

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 cuidadosamente seleccionados.

Para analizar 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 expertos de diferentes áreas cuidadosamente seleccionados. A juicio de dichos expertos los factores más desarrollados en la Región de Murcia para emprender son: acceso a infraestructuras físicas (valor medio 3,80 –en una escala de 1 a 5-); atención a la innovación desde el punto de vista del consumidor (3,58) y apoyo a la mujer emprendedora (3,34). En el extremo opuesto se encuentran educación primaria y secundaria (1,91), conocimientos y habilidades para emprender (2,12) y acceso a financiación (2,23).

Si se contempla todo el período de estudio (2007-2010) se observa una caída de los valores en 2008 y 2009 para estabilizarse en 2010. No obstante, hemos de mencionar que se trata de pequeñas variaciones.

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 en 2009 retroceden levemente -en términos relativos- hasta situarse en torno a la media nacional. En 2010 los valores relativos experimentan un ligero aumento, debido en mayor medida a la caída del entorno nacional que a una mejora del regional.

De la consulta a los expertos sobre los factores que limitan, factores que apoyan y recomendaciones, se han identificado como principales **obstáculos**: 1) educación y formación; 2) programas gubernamentales, y 3) apoyo financiero. Mientras que los factores primero y tercero ya eran mencionados por los expertos como obstáculos importantes, los programas gubernamentales ha ocupado tradicionalmente posiciones intermedias a diferencia de este año 2010, en el que se consideran un obstáculo.

Entre los factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan: programas gubernamentales, políticas gubernamentales, educación y formación y capacidad emprendedora. En este caso las diferencias con respecto a los dos años anteriores son significativas, pues sólo repite programas gubernamentales. Es de destacar que la educación y la formación es mencionado como factor de apoyo por un número importante de encuestados, lo que viene a reflejar el esfuerzo que la Región está haciendo en esta línea.

Lógicamente, las **recomendaciones** de los expertos se focalizan en la superación de los principales obstáculos. En consecuencia, se centran en educación y formación, políticas gubernamentales, programas gubernamentales y apoyo financiero. En este apartado suele existir coincidencia entre los expertos a la hora de indicar los factores más relevantes.

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: infraestructura comercial y de servicios, y conocimientos y habilidades para emprender se encuentran claramente en Murcia por debajo de la media nacional. Mientras que claramente por encima están: percepción de oportunidades, apoyo a empresas de alto crecimiento 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 REGISTRADA EN LA POBLACIÓN ACTIVA MURCIANA

Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo aquél negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la población murciana de 18 a 64 años de edad el año 2010, es del 4,1%. Dato similar al obtenido por la población española que se sitúa en un 4,3%.



Dado que la población de 18 a 64 años, estimada en el 2010 en Murcia, se compone de 948.280¹, al elevar los porcentajes anteriores a la misma, se obtiene una estimación del número de iniciativas de cada tipo que había en marcha en Murcia en Julio de 2010. Este resultado se puede ver en la Tabla 1.

¹ Fuente US Census, que actualmente se basa en datos INE, Facilitada por GEM Global para Murcia en el 2010.

Tabla 1. Estimación puntual y comparada del número de iniciativas nacientes y en consolidación en Murcia en Julio de 2010.

Tipo de iniciativas	Estimación puntual 2008	Estimación puntual 2009	Estimación puntual 2010	Variación porcentual 2008-09	Variación porcentual 2009-10
Nacientes (0-3 meses)	24.665	24.987	26.216	1%	5%
Nuevas (3-42 meses)	36.998	28.728	12.751	-22%	-56%
Total (0-42 meses)	61.633	53.625	38.966	-13%	-27%

El recrudescimiento de la crisis se ha extendido a lo largo del año 2010, de forma que tras una reducción de 22% el año anterior, el registro de iniciativas nuevas acusa un nuevo descenso, esta vez mucho más fuerte: un 56%. Esto hace que, en el caso del total de empresas en consolidación, el descenso es mucho más notable que en el año 2009, de forma que tras haber disminuido un 13%, en esta ocasión, el decremento es del 27%. La gran caída de las iniciativas nuevas no se ve reflejada en los datos totales debido a que las empresas nacientes amortiguan la caída al tener un incremento del 5%. Este porcentaje implica el nacimiento de más de 1.200 empresas respecto a 2009.

El resultado de la actividad emprendedora es el más bajo registrado en los últimos años, y su disminución es aún más preocupante, si se tiene en cuenta que la población de 18-64 años ha seguido creciendo a lo largo de los mismos. La experiencia del observatorio en Murcia, situaba nuestra tasa de actividad emprendedora media en torno al 6,5-7,5%, de manera que, debido a la crisis, se ha perdido más de un tercio de la misma en la Región de Murcia.

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 1.000 entrevistas y que, para un 95% de confianza el error muestral cometido es del $\pm 0,31\%$, lo que imprime una muy alta fiabilidad a los datos GEM.

Los resultados de la Tabla 1 muestran el desglose de la actividad emprendedora del 2010 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, cuyos resultados se facilitan en la Tabla 2.

Tabla 2. Emprendedores incipientes totales registrados en la población adulta murciana (PA) de 18 a 64 años de edad en el 2010

Estimaciones del:	2010	2009	Variación
Número de emprendedores nacientes	44.584	39.754	12%
Número de emprendedores nuevos	18.664	45.705	-59%
Número total de emprendedores incipientes	63.248	85.459	-26%

Como se observa el impacto de la crisis económica se ve reflejado claramente en el número de personas que deciden iniciar un negocio. Del mismo modo que el año anterior, el número de emprendedores incipientes se redujo en torno al 26%. Sin embargo, si observamos los datos en función del tipo de emprendedor, naciente o nuevo, los datos cambian del año 2009 al 2010. Si bien el pasado año, el número de emprendedores nacientes se redujo un 20% y el de emprendedores nuevos un 35%, este año las cifras muestran una fuerte caída del número de emprendedores nuevos, tal y como cabría esperar según lo observado en la tabla 1.

Por otro lado, un dato esperanzador, es que pese a la mala coyuntura económica, las cifras de emprendedores nacientes, tal y como era de esperar según los datos de la Tabla 1, muestran una considerable mejora con un crecimiento del 12% respecto al año anterior.

En conclusión, la actividad emprendedora murciana, medida gracias a la encuesta GEM sobre la población de 18-64 años de edad se ha resentido notablemente el año 2010 por causa de la crisis económica.

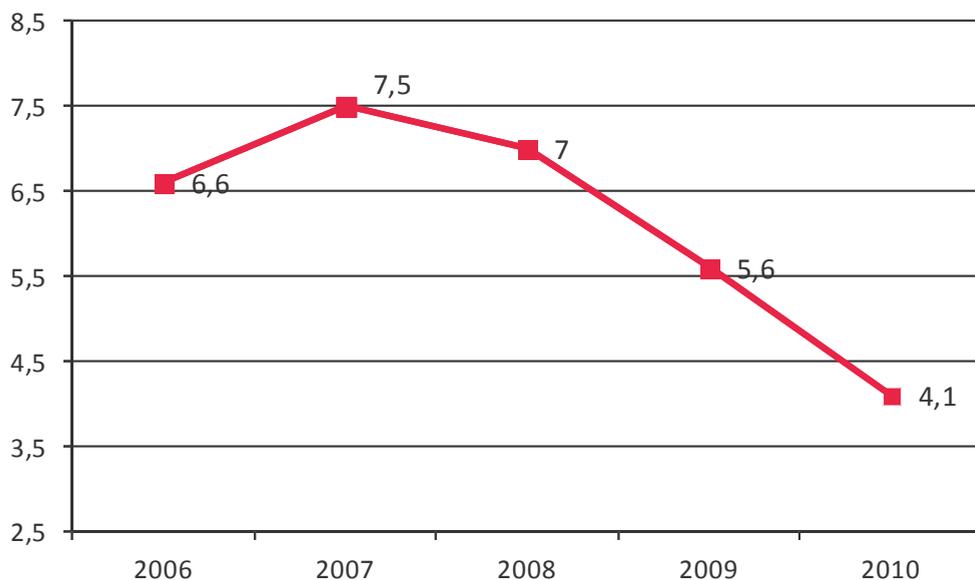
El índice de actividad emprendedora en su conjunto disminuye un 27%, lo cual traducido en cifras absolutas ha supuesto la pérdida de casi 16.000 negocios en fase de consolidación. Esto también se ha traducido en la disminución de cerca de 22.000 personas implicadas en la propiedad de actividades emprendedoras en comparación con el 2009.

Por tanto, la disminución de la tasa de actividad emprendedora se debe, al menos parcialmente, a la disminución de actividades en fase de consolidación. Sin embargo, el descenso de la tasa de actividades nacientes amortigua los datos al presentar un crecimiento del 5% y un incremento del 12% en el número de emprendedores nacientes, lo que puede implicar un mejoría de los datos en próximos años.

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

En la Figura 1, se puede ver la evolución de la tasa de actividad emprendedora total (TEA), desde el año 2006 hasta el año 2010.

Figura 1. Evolución del índice TEA que mide la actividad emprendedora total en Murcia en el período 2006-2010



La tendencia del TEA en Murcia es negativa desde el año 2008, y la crisis ha impactado en nuestro emprendimiento de tal forma que, el año 2010 ha registrado su valor mínimo de los últimos años. Sin embargo, también es cierto que existen argumentos de corte positivo para enfrentar este dato. Así, la desaparición de empresas no rentables se puede interpretar como una oportunidad para dar paso a un emprendimiento de mayor calidad, innovador y capaz de hacer frente a condiciones económicas adversas.

Tal y como ha señalado el Fondo Monetario Internacional (2007, 2008, 2009), los países y regiones deben trabajar para aumentar la competitividad de sus empresas. Por consiguiente, si tenía que haber una renovación del tejido empresarial poco competitivo, la crisis habrá constituido un mecanismo para provocar este tipo de cambio. Por todo ello, el emprendimiento potencial debe ser canalizado en esa dirección, de forma que en pocos años, una buena parte del mismo, responda a criterios de innovación y de diversificación en sectores que representen menos dependencia comparados con aquellos en que se venía basando nuestra economía desde mediados del Siglo XX.

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

El observatorio GEM proporciona datos, no sólo de actividad emprendedora, sino también de iniciativas ya consolidadas, es decir, de aquellas que han sobrepasado la barrera de los 42 meses con que se identifica la fase incipiente. Los resultados obtenidos en este apartado para el 2010, se presentan a continuación y se comparan con los de cinco años anteriores de España y de Murcia.

Tabla 3. Estimación puntual del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en Murcia y España en Julio de 2010 y su comparación con los años 2006, 2007, 2008 y 2009

Año	Estimación puntual sobre la población de 18-64 años			
	Murcia		España	
2010	6,4%	60.690	7,7%	2.367.097
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

Los resultados a nivel España señalan que el tejido consolidado aumenta en un 20,3%, fruto de la superación de la etapa nueva por parte de un amplio contingente de empresas. Este hecho es muy esperanzador y el primer síntoma de recuperación para el emprendimiento español que, si bien no muestra el impulso de años anteriores, refleja que una parte importante de las iniciativas recientes fueron creadas con criterios que les han permitido sobrevivir y afianzarse, características más que deseables para lograr el objetivo de modernización propuesto como motivación de superación de la crisis.

Sin embargo, las cifras a nivel regional no son tan positivas al no haberse producido demasiados cambios respecto al año anterior y por tanto seguir muy lejos de las cifras alcanzadas en el año 2008. El fruto recogido ese año queda pues mermado con la desaparición de más de unas 26.000 empresas en nuestra región, en dos años, lo que supone un duro golpe en términos de empleo y de generación de riqueza. Para salir de esta mala situación actual, es necesario que los emprendedores murcianos sean capaces, no sólo de introducirse en un mercado en condiciones desfavorables sino también de sobrevivir en él.

El escenario 2010 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, 2008 y 2009 son las que se muestran en la tabla 4.

Tabla 4. Estimación puntual del número de iniciativas que fueron abandonadas en España y Murcia los doce meses previos a Julio de 2010 y su comparación con los años 2006, 2007, 2008 y 2009.

Año	Murcia		España	
	2010	1,8%	17.069	1,9%
2009	2,1%	20.109	2,0%	601.947
Año	Murcia		España	
	2008	1,0%	8.809	1,3%
2007	0,7%	6.417	1,0%	261.799
2006	2,1%	17.808	1,2%	314.159

Este indicador, ha alcanzado valores similares a 2006 mejorando las cifras alcanzadas en el año 2009 aunque lejanas de las producidas en el año 2007 y 2008. Traducido en cifras, ello significa que se abandonaron unas 3.040 iniciativas menos que en el período anterior. Se trata de un dato que vuelve arrojar un poco de luz en esta aguda crisis en la que las empresas siguen luchando por sobrevivir.

A nivel de España las cifras siguen la misma tendencia al mostrar que tras el aumento de esta tasa en los años 2007-2008 y 2008-2009, la tendencia se invierte y comienza su disminución, lo que puede entenderse como un síntoma de que la crisis comienza a remitir, aunque lo haga a un ritmo lento, pues la disminución de la tasa de abandonos sólo ha logrado decrecer un 2,96%.

Desde el año 2007, el observatorio GEM puso los medios para profundizar en el conocimiento de la composición de la tasa de abandonos. Así, en general, esta tasa se compone de traspasos y cierres. Los traspasos han podido efectuarse de forma que las actividades originales siguiesen igual, o con cambios. La Figura 2 resume los resultados de este análisis para la edición 2010.

Comparando las cifras de la edición del 2009 con las del 2010, la tasa de cierres efectivos se mantiene muy estable en torno al 2%.

Por otro lado, la distribución de los motivos de abandono varía con respecto de la obtenida en el 2009. Sigue destacando la falta de rentabilidad del negocio como primer motivo, pero aumentando más de un 50%. La segunda posición también sigue siendo la dificultad para hallar financiación, pero en este caso, el porcentaje disminuye, lo cual puede ser otro indicio positivo de recuperación de las condiciones de entorno para el desarrollo y creación empresarial. Es curioso que el abandono por surgir otra oportunidad de trabajo desaparece, lo que demuestra la falta de empleo por cuenta ajena. Otro de los datos positivos es que las oportunidades para vender se multiplican por tres respecto al año 2009.

En cualquier caso, es importante constatar que la tasa de cierres remite, aunque sea levemente, y que sigue conteniendo un importante contingente de ventas y traspasos que se ha mantenido estable y que ha contribuido a mitigar las pérdidas de riqueza y empleo.

Para evaluar el impacto que ha tenido la crisis en la decisión de abandono de cualquiera de los negocios registrados en esta parte, el observatorio GEM ha preguntado por segundo año consecutivo, a aquellos que han cesado en una actividad, el grado de influencia que ha tenido la crisis en esa decisión (figura 3). La distribución de respuesta pone de manifiesto que la gran mayoría de los abandonos han tenido su principal causa en la crisis. Este indicador ha aumentado en más de veinte puntos porcentuales (en el 2009 fue del 45,25%), lo que debe interpretarse como un resultado del recrudecimiento de la crisis.

En la edición 2010, el observatorio GEM ha superado nuevamente el récord de naciones participantes. Así, se ha contado con resultados de 59 países, destacando la incorporación de territorios en vías de desarrollo como Ghana, Zambia, Montenegro, Pakistán, Vanuatu y Trinidad Tobago. Asimismo se ha recuperado la presencia de Portugal, Australia, Irlanda y otras naciones emblemáticas del Proyecto.

Figura 2. Abandono de iniciativas y su motivación

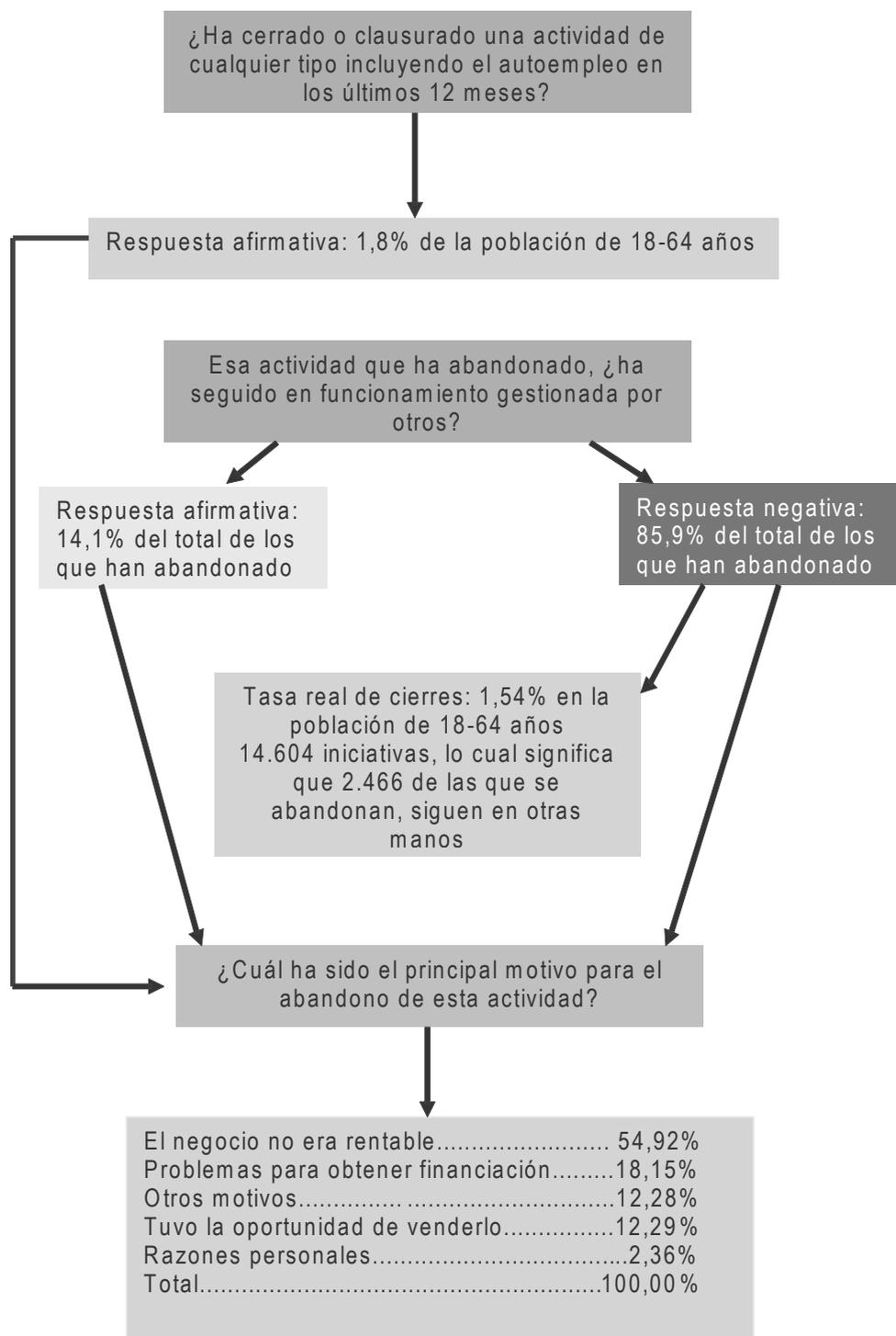
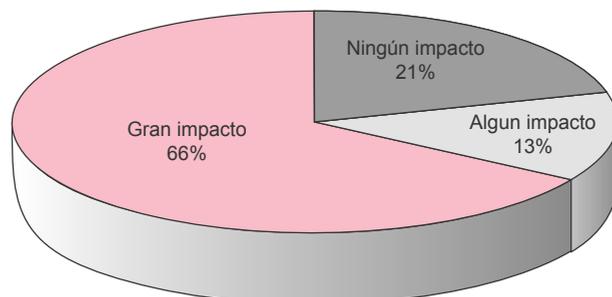


Figura 3. Influencia de la crisis en el abandono de una actividad el año 2010



1.3 Actividad emprendedora en el contexto internacional

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, e incluso sofisticadas, 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 este primer dato (el TEA) no contempla 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 2010, el observatorio presenta los resultados comparativos, 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. Así, desde el 2008, los países GEM se agrupan en tres categorías inspiradas en las que utiliza el Índice de Competitividad Mundial y que se denominan: países impulsados por factores, países impulsados por la eficiencia y países impulsados por la innovación. Los primeros son los menos desarrollados, pues basan su economía en los factores de producción tradicionales. Los segundos están en una etapa intermedia en que

la eficiencia de los factores de producción es el motor de la economía, y los terceros son los más desarrollados, pues sus economías se basan en la innovación.

En la Tabla 5 se presentan las tasas de actividad emprendedora total de las naciones participantes en GEM 2010, clasificadas por grupo económico, y en la Figura 4, se puede visualizar el posicionamiento relativo de los países en cuanto a esta variable.

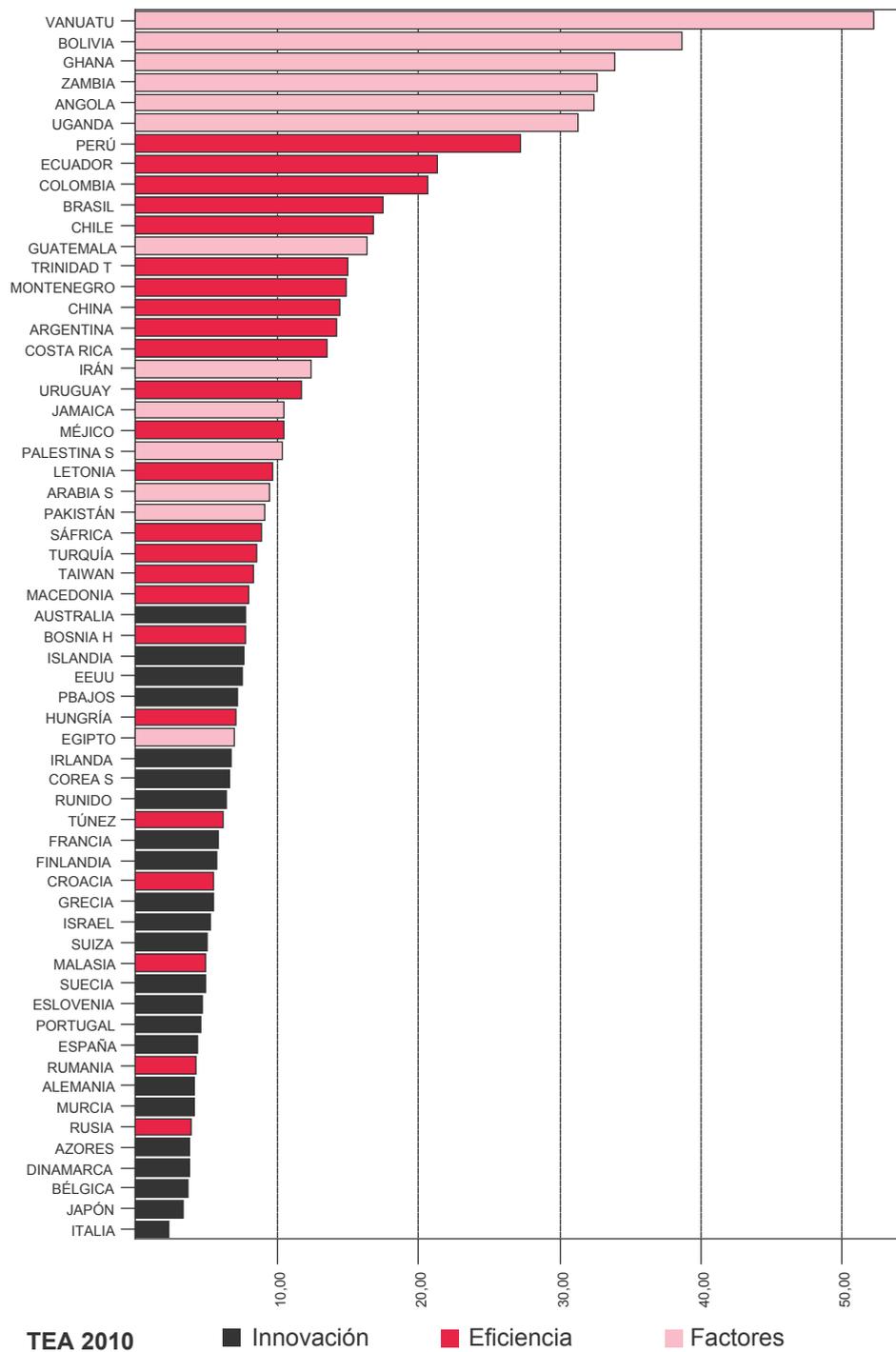
Tabla 5. Tasa de actividad emprendedora total (TEA) en los países GEM 2010

Factores	TEA 2010	Eficiencia	TEA 2010	Innovación	TEA 2010
EGIPTO	7,02	RUSIA	3,94	ITALIA	2,35
PAKISTÁN	9,08	RUMANIA	4,29	JAPÓN	3,30
ARABIA S	9,40	MALASIA	4,96	BÉLGICA	3,67
PALESTINA S	10,41	CROACIA	5,52	DINAMARCA	3,77
JAMAICA	10,48	TÚNEZ	6,12	AZORES	3,85
IRÁN	12,38	HUNGRÍA	7,13	MURCIA	4,10
GUATEMALA	16,30	BOSNIA H	7,74	ALEMANIA	4,17
UGANDA	31,29	MACEDONIA	7,96	ESPAÑA	4,31
ANGOLA	32,43	TAIWAN	8,37	PORTUGAL	4,53
ZAMBIA	32,63	TURQUÍA	8,52	ESLOVENIA	4,65
GHANA	33,95	SÁFRICA	8,86	SUECIA	4,88
BOLIVIA	38,60	LETONIA	9,68	SUIZA	5,04
VANUATU	52,23	MÉJICO	10,48	ISRAEL	5,26
		URUGUAY	11,68	GRECIA	5,51
		COSTA RICA	13,49	FINLANDIA	5,72
		ARGENTINA	14,20	FRANCIA	5,83
		CHINA	14,40	RUNIDO	6,42
		MONTENEGRO	14,94	COREA S	6,61
		TRINIDAD T	15,05	IRLANDA	6,76
		CHILE	16,83	PBAJOS	7,22
		BRASIL	17,50	EEUU	7,59
		COLOMBIA	20,62	ISLANDIA	7,62
		ECUADOR	21,30	AUSTRALIA	7,80
		PERÚ	27,24		

Como es habitual, las tasas de emprendimiento más elevadas, se registran entre los países en vías de desarrollo impulsados por los factores de producción tradicionales, debido a la mayor necesidad de la población. El caso más extremo corresponde a Vanuatu, donde más de la mitad de la población de 18-64 años está involucrada en actividades emprendedoras.

En el segundo grupo, destacan Perú, Ecuador y Colombia, con tasas superiores al 20%. En el grupo más desarrollado, España ha pasado a ocupar una posición desfavorable, habida cuenta de que su tasa media debería situarse entre un 7 y un 8%. Países como Francia y el Reino Unido se están recuperando rápidamente respecto del año 2009 en cuanto a emprendimiento, mientras que España, Italia, Grecia, Suiza, Eslovenia, Islandia, Israel, Corea y EE.UU., han seguido perdiendo capacidad emprendedora. Otras naciones, se han mantenido, como es el caso de Alemania, Bélgica, Países Bajos, Finlandia y Japón.

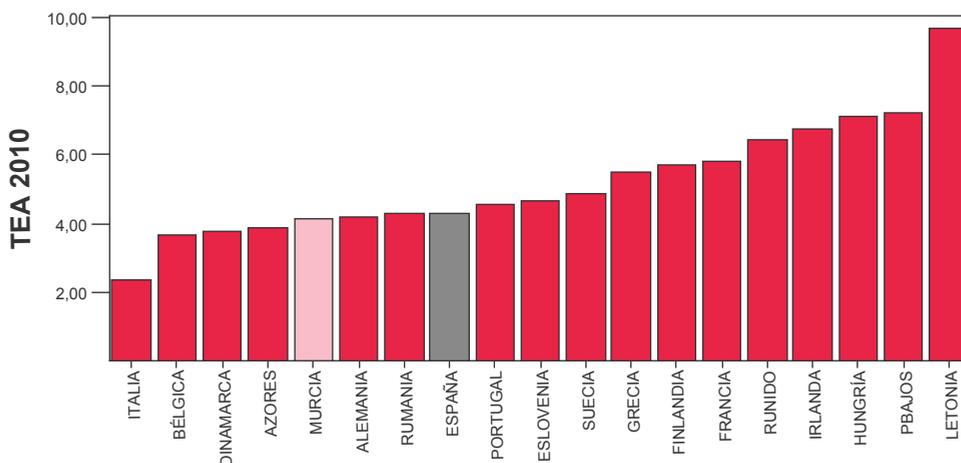
Figura 4. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países participantes GEM 2010 clasificados en función de su estatus en cuanto a productividad y competitividad



Por su parte, la Figura 5 muestra la posición de España y de Murcia en el contexto de los países GEM de la UE que han participado en esta edición.

Las naciones con las tasas de actividad emprendedora más elevada son las que están en el segundo estadio de competitividad y menos desarrolladas, con la excepción de Rumanía que pese a encontrarse en este grupo se sitúa en niveles de actividad emprendedora bajos, cercanos a los de Alemania y España. A la cola en la clasificación se encuentra Italia, seguida por Bélgica, Dinamarca y Azores con cifras muy similares a las de nuestra región.

Figura 5. Actividad emprendedora en los países de la UE participantes GEM 2010, comparada con la Región de Murcia



En esta ocasión Murcia se aleja de su posición de años anteriores que la situaba cercana a países que como Finlandia, Eslovenia y Reino Unido.

El análisis comparativo de estos datos con los del resto de comunidades españolas se recoge en la figura 6. La tasa de actividad emprendedora total ha tenido cambios notables entre el año 2009 y el 2010 en el ámbito de las Comunidades Autónomas. En general, se acusa una importante disminución de la misma en Baleares y La Rioja, comunidades que habían mantenido tasas elevadas en el 2008 y el 2009.

También muestran descensos tardíos pero significativos: Andalucía, Cataluña, Cantabria y Galicia, y de mucha menor magnitud, el País Vasco, Extremadura, Madrid, Navarra y Aragón.

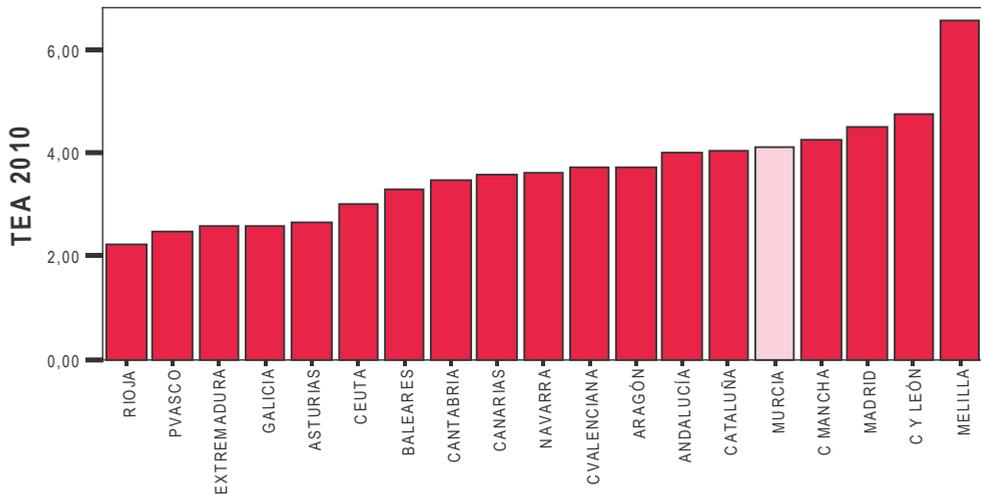
En nuestra región, los datos muestran un descenso moderado o intermedio del mismo, al igual que sucede en la Comunidad Valenciana y en Canarias.

En cambio, algunas regiones que acusaron rápidamente el cambio de clima económico, han comenzado a recuperar en mayor medida la tasa de actividad emprendedora, algunas de forma moderada (Asturias, Castilla La mancha y Ceuta), y

otras de forma más destacada: Castilla y León y Melilla, que es el territorio con una mayor tasa de actividad emprendedora en 2010.

En el 2010, 15 Comunidades Autónomas y la ciudad de Ceuta, han presentado tasas de actividad emprendedora por debajo de la media española, tan sólo superada en los casos de Madrid, Castilla y León y Melilla.

Figura 6. Distribución regional de la actividad emprendedora total (TEA) el año 2010



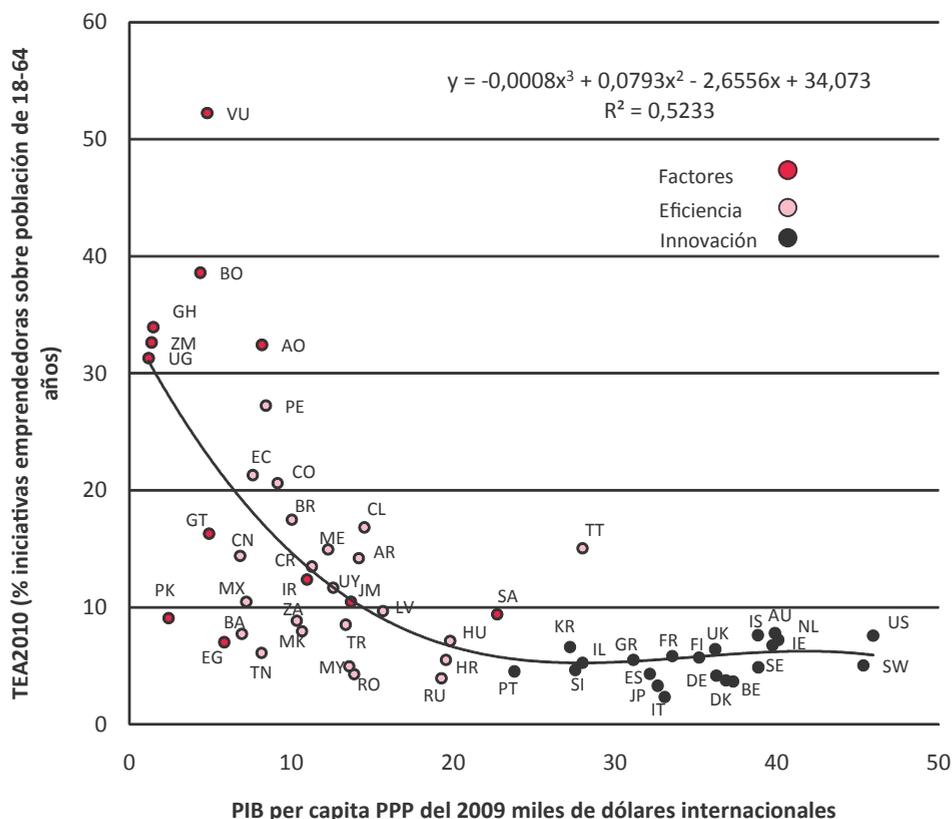
Desde hace varios años los resultados del proyecto GEM han puesto de manifiesto que tener una alta tasa de actividad emprendedora en la población no es sinónimo de desarrollo en términos brutos.

La principal conclusión que permiten extraer los resultados GEM tras 11 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 7 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 (PPP) a precios corrientes del 2009 (el banco mundial no ha publicado el del 2010 al cierre de esta edición) mediante un modelo de regresión no lineal cúbico. El ajuste o capacidad explicativa del modelo es del 52,3%.

Figura 7 Relación de dependencia del TEA respecto del nivel de desarrollo de los países GEM 2010 como conjunto total



A medida que participan más países en el observatorio GEM, esta fotografía anual se hace más precisa e informativa. Como ya es habitual, los países menos desarrollados se sitúan a la izquierda, y aquellos con menos infraestructuras de servicio a la población, son los que presentan una tasa más elevada de emprendimiento, pues un elevado porcentaje de la población debe emprender para subsistir. A medida que se gana en eficiencia de los factores de producción y se generan infraestructuras que proporcionen empleo a la población, la tasa de actividad emprendedora va descendiendo y el PIB per cápita aumentando. Comparando esta fotografía con la del año anterior, se aprecia cómo la crisis ha suavizado el final de la curva, más elevado el año 2009, debido a la disminución generalizada de las tasas de actividad emprendedora de los países desarrollados con pocas excepciones al alza.

Asimismo, se aprecia el avance de las economías emergentes como Brasil y China hacia el valle de la curva, de forma que sus tasas de emprendimiento disminuyen a una velocidad bastante rápida, en este caso no tanto por causa de la

crisis, sino por el aumento de la oferta de empleo por cuenta ajena, sin especular acerca de las condiciones del mismo.

Como ya se apuntó en el estudio de 2009, el proceso de recuperación de la crisis debería propiciar un avance algo más rápido hacia la derecha de la mayoría de los países desarrollados, si se aprovecha la coyuntura para progresar en racionalizar la competitividad, impulsando nuevos modelos de crecimiento. Sin embargo, por el momento no se aprecian signos de que esto vaya a suceder a corto plazo. Dentro del contexto europeo, Suiza, los Países Bajos, Irlanda, Suecia e Islandia aparecen como las naciones que mayor impulso están logrando del emprendimiento, y todas ellas son naciones en que la innovación es un factor desarrollado para ganar en competitividad.

1.4 Dinámica empresarial en el contexto internacional GEM

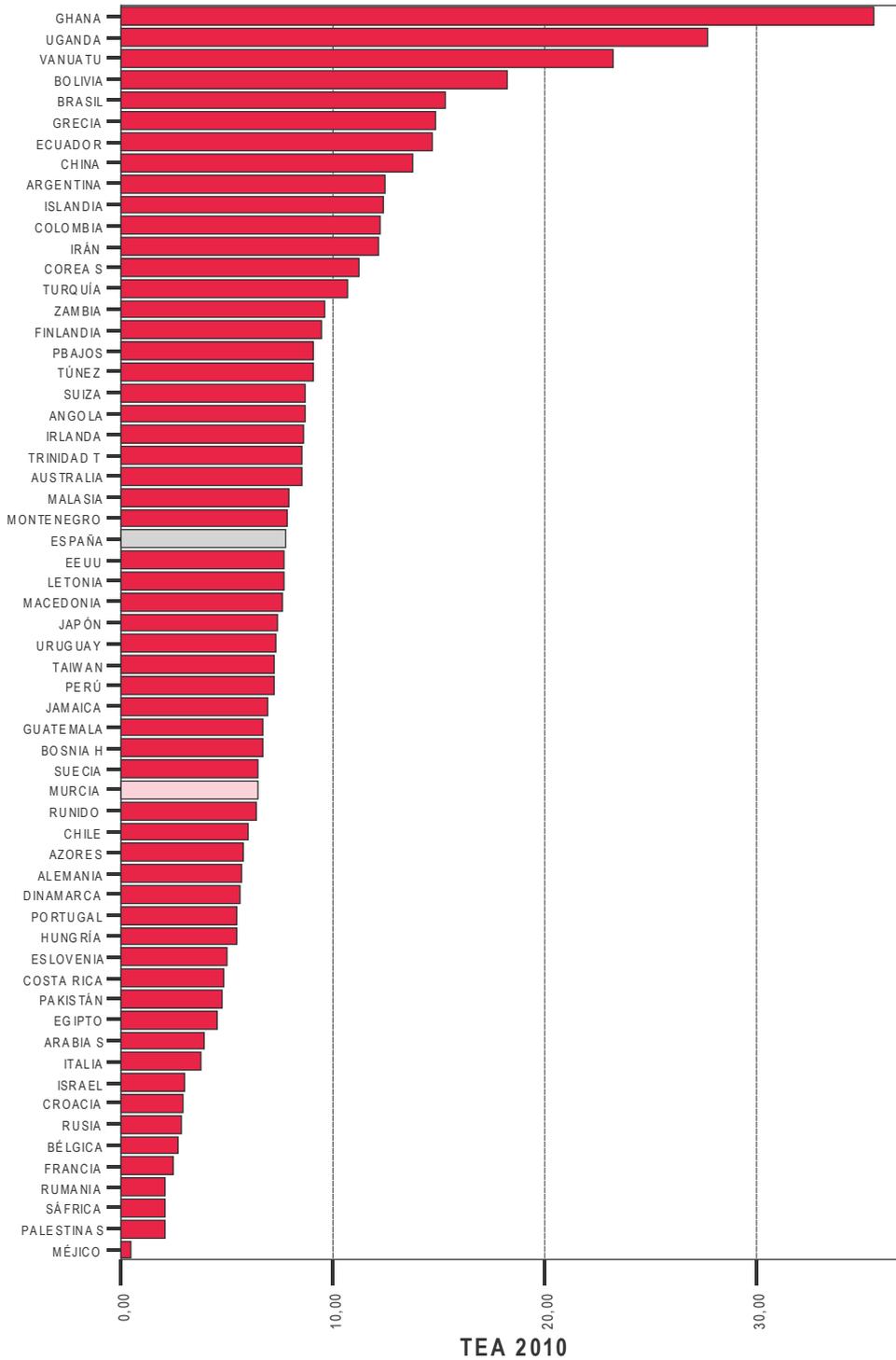
La Figura 8 muestra el porcentaje de empresas consolidadas, es decir, que superaron la fase de emprendimiento, estimado en la población de 18-64 años de los países participantes, comparada también con la tasa de actividad emprendedora obtenida por nuestra. Se trata de empresas, negocios y autoempleos 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.

El año 2009 se acusó un paro bastante generalizado de la inversión en nuevas tecnologías, en innovación, en internacionalización y en transferencia de I+D, justamente entre los pilares del crecimiento y el desarrollo. Además, la complejidad de acceso a financiación ha supuesto un importante obstáculo para el cambio de tendencia de estos indicadores. Sin embargo, entre el año 2009 y el 2010, se ha producido una importante recuperación del tejido empresarial consolidado, resultado que permite suponer que el emprendimiento de los últimos tres años es, en general, del tipo requerido para afrontar condiciones adversas y consolidarse.

Por consiguiente, con respecto de este indicador, España logra una posición mejor que debe responder al inicio de resultados en la mejora de la modernización de nuestras empresas, abandonando el objetivo de la mera supervivencia. Así, es deseable que la progresión de este indicador se asocie a un cambio de mentalidad emprendedora que persiga la innovación y la puesta en marcha de iniciativas competitivas, tal y como reclama el clima económico actual.

Murcia ha tenido un descenso muy significativo en el porcentaje de empresas consolidadas. El hecho de que el porcentaje de empresas dadas de alta, por término medio, desde hace aproximadamente 3,5 años haya disminuido tan significativamente es muy y preocupante y pone de manifiesto nuevamente la gran incidencia de la crisis económica en nuestra región.

Figura 8. Actividad empresarial consolidada (incluyendo autoempleo y todos los sectores) en los países participantes en GEM 2010.



Al igual que en el apartado anterior, es interesante mostrar estos resultados para la UE (Figura 9) y las regiones (Figura 10). En la UE, Grecia es la nación participante en GEM 2010 con mayor proporción de tejido empresarial consolidado sobre la población activa, pero sus estándares de calidad e innovación son inferiores en comparación con otras naciones. Nuestro país ha recuperado posiciones, pero no las suficientes como para estar alineado con Finlandia, país con el que estaba emparejado en el 2008. En ella se muestra como si bien Murcia ha sufrido un gran deterioro en este porcentaje se encuentra en cifras de consolidación por encima de muchos países europeos.

Figura 9. Empresa consolidada (que lleva más de 3,5 años en activo) detectada como porcentaje de la población en el contexto de la Unión Europea.

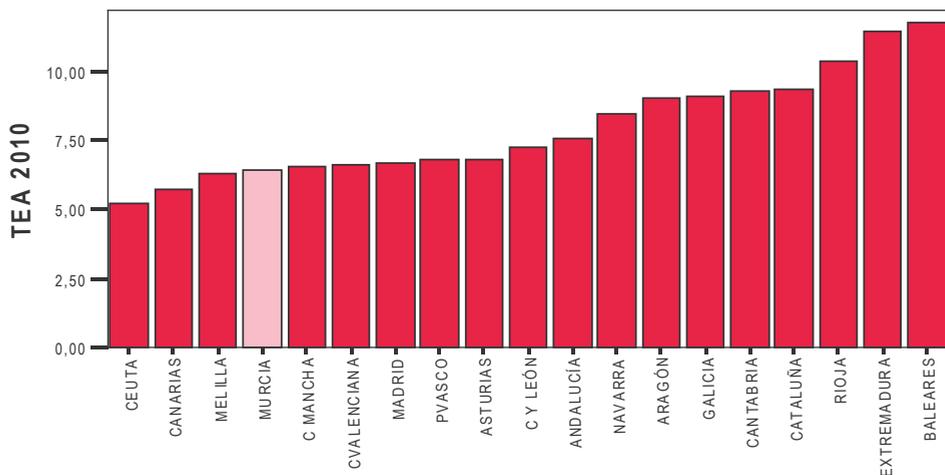
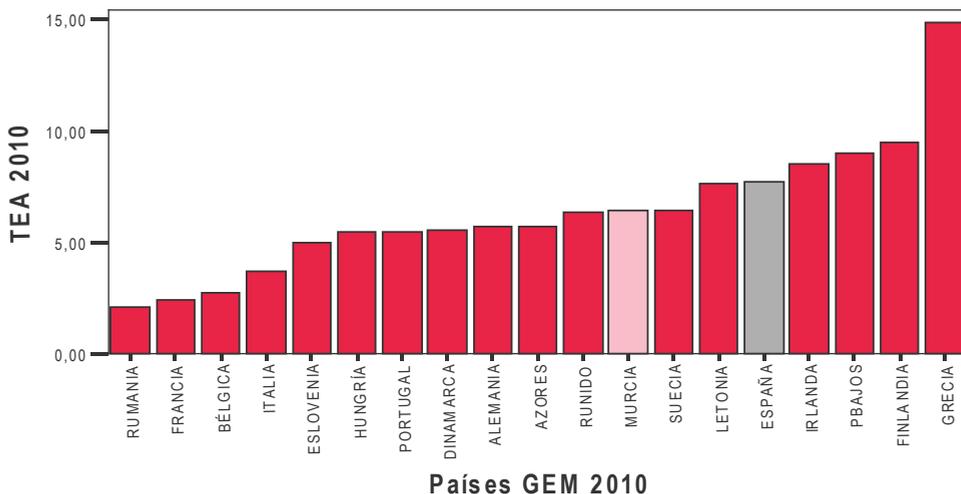


Figura 10. Empresa consolidada (que lleva más de 3,5 años en activo) detectada como porcentaje de la población en el contexto regional.



A nivel regional, a diferencia de los datos de actividad emprendedora, los referentes a la actividad consolidada, muestran una distribución en que ocho Comunidades superan la media española, Baleares, Extremadura, La Rioja, Cataluña, Cantabria, Galicia, Aragón y Navarra. Además, es importante señalar que la mayoría de las regiones ha crecido en cuanto a este indicador, o se ha mantenido con pérdidas muy reducidas.

Dada la pérdida de tejido industrial del 2009, estos resultados podrían interpretarse como el resultado de la consolidación de una parte importante del emprendimiento reciente. Cantabria, Rioja y Extremadura presentan los incrementos más importantes, destacando también, aunque menos, los de Baleares, Galicia, Andalucía, Cataluña y, algo por debajo, Melilla y Madrid.

La situación de Murcia, confirma los datos anteriores y la tendencia bajista iniciada en el año 2009. Concretamente, se sitúa entre las cuatro regiones con menor porcentaje de empresas consolidadas, junto a Ceuta, Canarias y Melilla.

La descripción de la dinámica empresarial, se completa con el estudio del cierre efectivo de negocios doce meses antes de Julio de 2010 en forma de porcentaje sobre la población de 18-64 años.

Los datos comparativos entre los diferentes países y regiones se muestran en las figuras 11 y 12.

Como se observa la posición de la Región de Murcia en cuanto al porcentaje de empresas cerradas, tanto a nivel europeo como a nivel regional, se encuentra entre las primeras posiciones. A nivel europeo, cercana a las cifras de Portugal, Hungría y Rumanía, y a nivel regional, al nivel de Andalucía, Melilla y Comunidad Valenciana.

Figura 11. Porcentaje de cierre de actividades en la población de los países GEM 2010 de la Unión Europea.

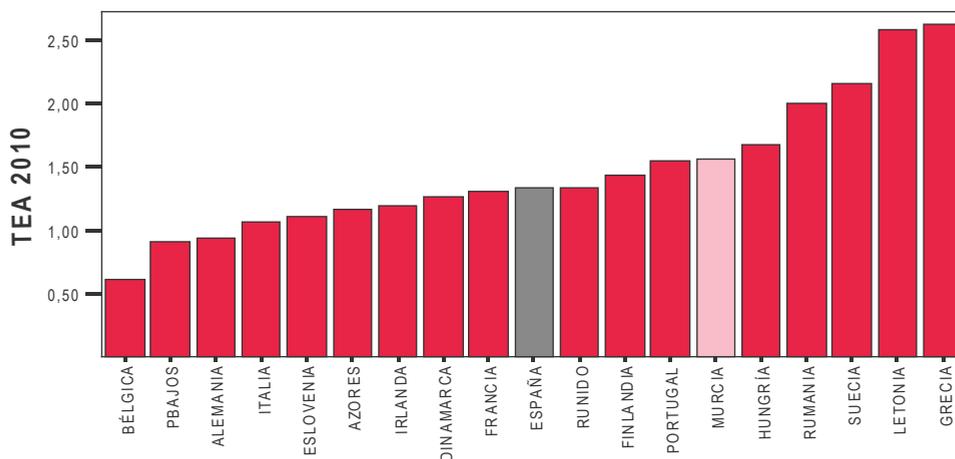
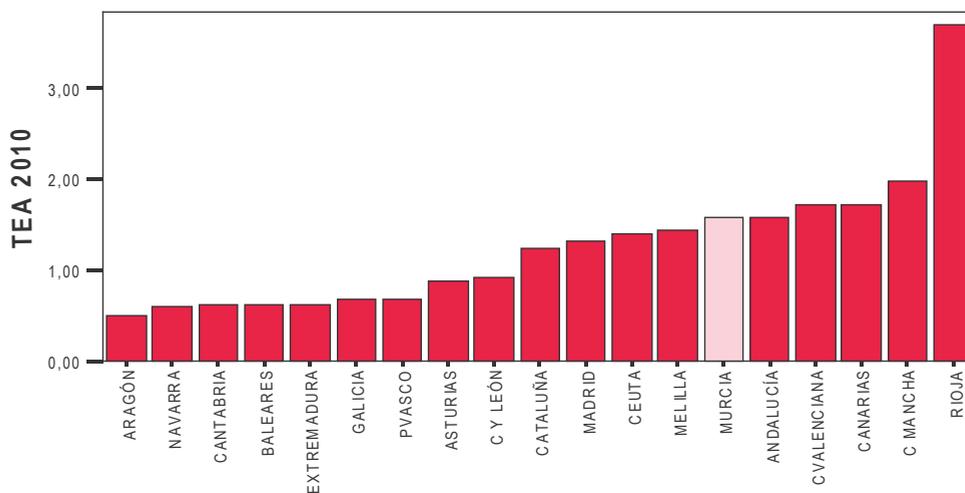


Figura 12. Porcentaje de cierre de actividades en la población de los países GEM 2010 de las Regiones.



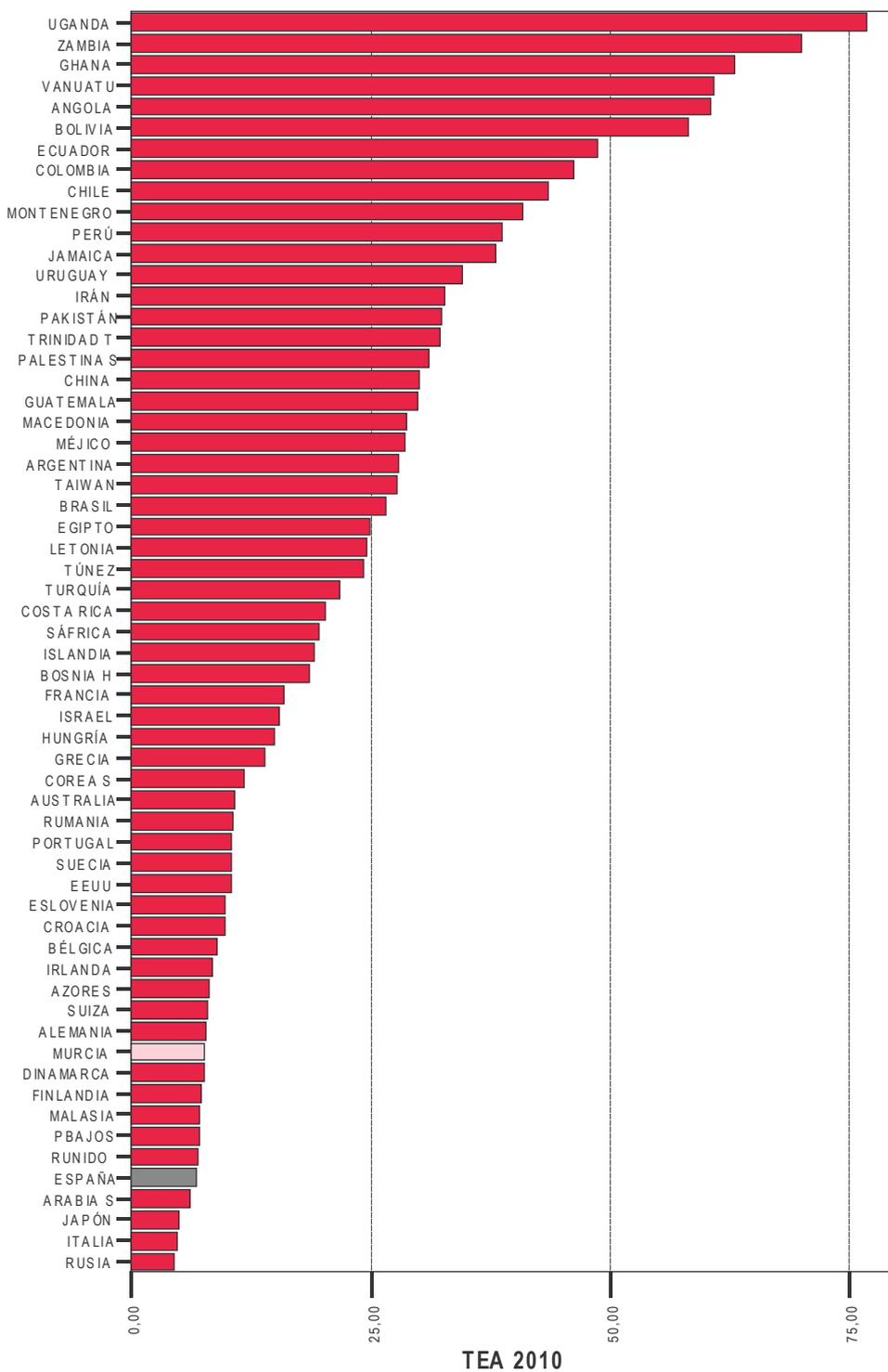
1.5 Potencial emprendedor en la población adulta española y murciana en el contexto internacional

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 2010, en España, la tasa de emprendimiento potencial ha aumentado un 24% superando la caída sufrida el año anterior, que fue del 29,9%. Este dato constituye otro síntoma de inicio de recuperación de la actividad, pues de materializarse, tendrá un importante impacto en la tasa de actividad emprendedora TEA. Dado que la población de 18-64 años ha crecido, la estimación del número de personas que tiene intención de emprender a corto plazo, es la más elevada de los cuatro últimos años, superando las expectativas del 2008, que quedaron muy mermadas por la crisis, a pesar de ser buenas.

Tabla 6. Potencial emprendedor de la población española de 18-64 años en el 2010

Emprendedores Potenciales en la Población Adulta Española 2007- 2010				
	España		Murcia	
Estimaciones al 95% de confianza	Número	% de PA	Número	% de PA
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%
Emprendedores potenciales año 2010	2.059.681	6,7%	72.069	7,6%

Figura 13. Porcentaje de emprendedores potenciales en la población de todos los países GEM 2010.



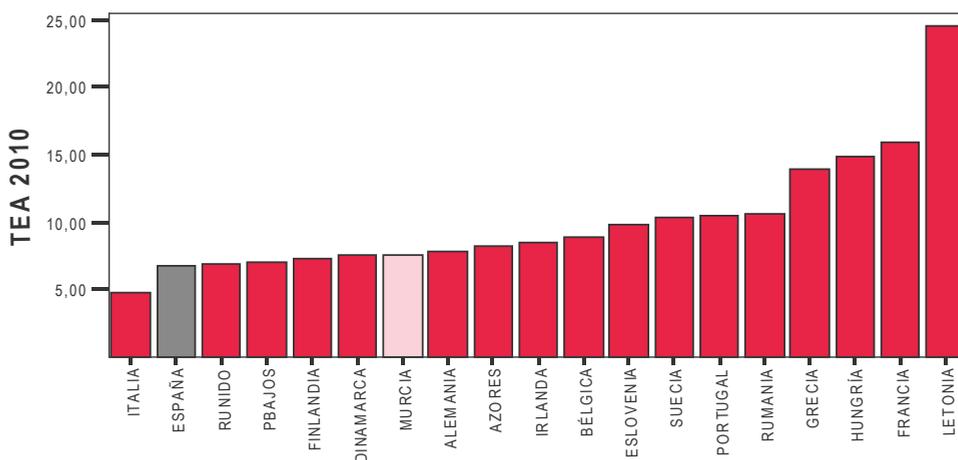
En el plano internacional, las cifras de algunos países en vías de desarrollo ponen de manifiesto la situación dramática por la que atraviesan algunas poblaciones. Así, en el caso de Uganda, este indicador supera el 75%, mientras que en Zambia, alcanza el 70%. La inclusión de este tipo de países en el observatorio GEM permite ver realidades que justifican plenamente la consideración del emprendimiento como una herramienta eficaz en la lucha contra la pobreza. La importancia de ayudar a estas poblaciones a desarrollar iniciativas emprendedoras adaptadas a las necesidades de su país para lograr alcanzar el estadio de la eficiencia es crucial, y el Proyecto GEM contribuye proporcionando el conocimiento de base que se requiere para lograr avanzar en este terreno.

En el siguiente grupo económico, destacan las tasas de potencial emprendedor de diversos países latinoamericanos, en que se mezclan varios motivos de impulso. Así, junto a la necesidad de parte de la población, se halla la tradición emprendedora de estas poblaciones, cuyo reflejo trasladan a las naciones a las que transfieren importantes colectivos inmigrantes. Asimismo, el reciente desarrollo institucional de algunas de estas naciones, promueve la existencia de más oportunidades para emprender, que son rápidamente reconocidas y traducidas en empresas. El impacto de la crisis ha sido mucho menor en este grupo que en el desarrollado, y la actividad emprendedora tiene rasgos diferenciales que se pueden aprovechar desde las economías basadas en la innovación, como ejemplos de buenas prácticas.

Por último, entre los países impulsados por la innovación, las tasas de emprendimiento potencial son mucho más discretas, destacando Islandia con casi un 20%, seguida por Francia, una nación que en los últimos años está aumentando su capacidad emprendedora a un ritmo rápido tras años de letargo en esta parcela. España, a pesar de haber recuperado parte de este indicador, queda en una posición muy discreta con respecto de sus vecinos europeos más inmediatos, evidenciando que su ritmo de superación de la crisis es más lento, pues la población todavía no muestra todo el potencial emprendedor que podría desplegar.

Las cifras a nivel de la Unión Europea y a nivel regional, se muestran en la figuras 14 y 15.

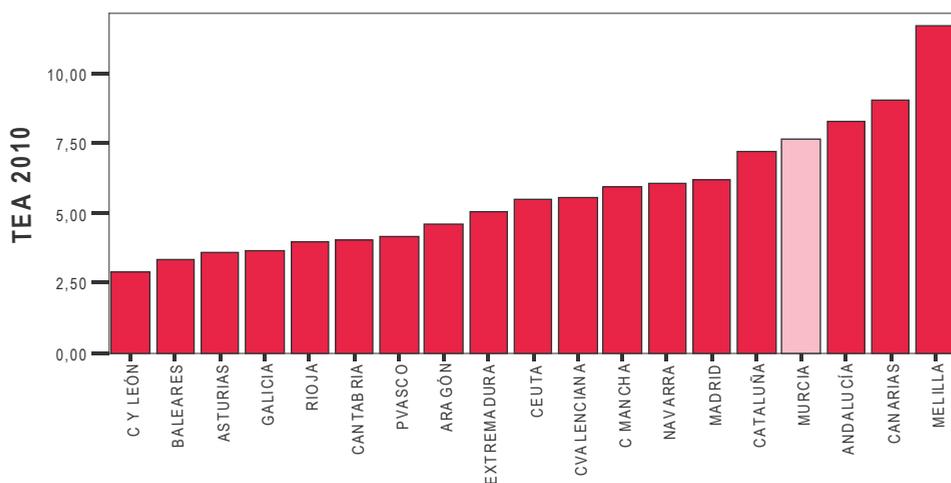
Figura 14. Porcentaje de emprendedores potenciales en la población de los países GEM 2010 de la Unión Europea.



A nivel europeo Murcia se sitúa, en torno a las cifras de Finlandia, Dinamarca y Alemania, y a nivel regional, se encuentra a la cabeza con Andalucía, Canarias y Melilla. Los datos para nuestra región en esta ocasión son mejores que en el año anterior y mejores que la media española.

Sin duda, que haya unas 72.000 personas en nuestra región que estén pensando poner en marcha un nuevo negocio vuelve a ser un dato esperanzador aunque muy probablemente esta inclinación al emprendimiento puede ser más por necesidad al no tener otras expectativas de trabajo.

Figura 15. Porcentaje de emprendedores potenciales en la población a nivel regional.



CAPÍTULO 2

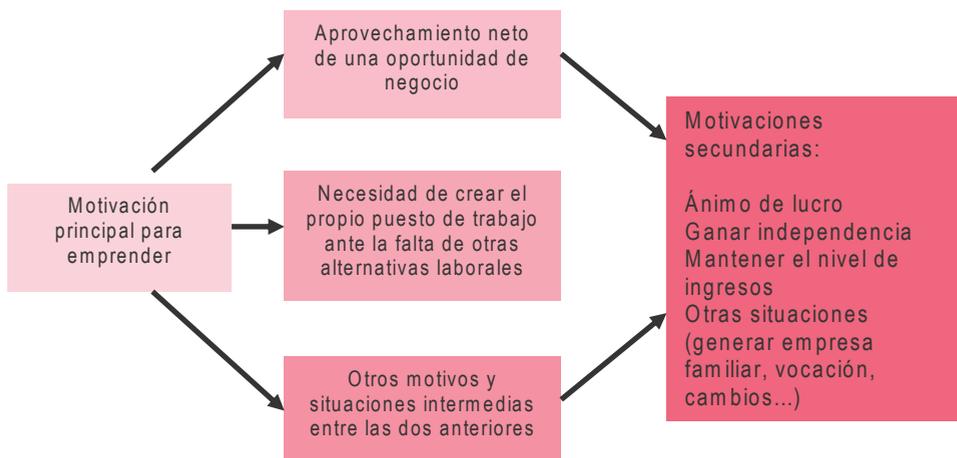
TIPOS DE COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

TIPOS DE COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

2.1 Introducción

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

Figura 2.1: Motivación principal para poner en marcha una iniciativa emprendedora



2.2 Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

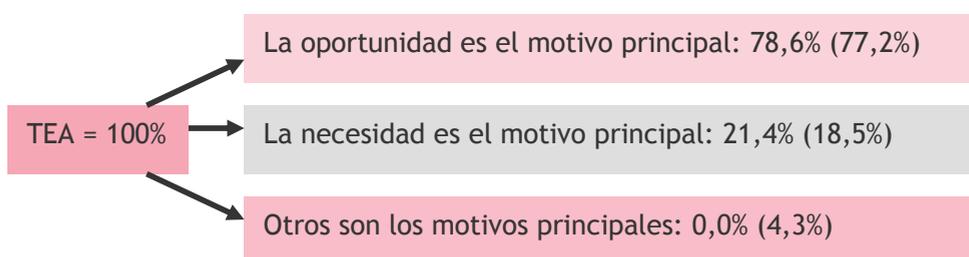
La siguiente tabla resume las cifras relativas a los diversos comportamientos emprendedores obtenidas en el 2010, sobre la población de 18-64 años de edad, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente (start up), nueva o baby business y el total (TEA) que aglutina a ambas.

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	1,6%	0,9%	2,5%
Oportunidad en parte	0,6%	0,1%	0,7%
Necesidad	0,5%	0,4%	0,9%
No clasificable, otro caso	0,0%	0,0%	0,0%
Total	2,7%	1,4 %	4,1%

Los resultados de la figura 2.2 permiten visualizar fácilmente que del total de la actividad emprendedora murciana, la gran mayoría (más de tres cuartas partes), se crea, principalmente, por aprovechamiento de una oportunidad.

Figura 2.2 Distribución de la actividad emprendedora total en 2010 en función del principal motivo de su creación y comparación con 2009 (entre paréntesis)



Si comparamos con 2009 se observa un ligero incremento en la proporción de actividades emprendidas que persiguen aprovechar oportunidades, hecho que contrasta con la tendencia observada en el conjunto de España que ha visto reducida esta proporción hasta el 73%. Sin embargo, conviene señalar que el incremento registrado en Murcia no tiene su origen en una reducción del emprendimiento por necesidad pues, debido a la crisis, también este ha aumentado y de forma significativa (un 15,7%). A pesar de ello, el porcentaje alcanzado en 2010 (21,4%) queda por debajo del nacional (25,4%), el cual se ha elevado en casi 10 puntos en el último año.

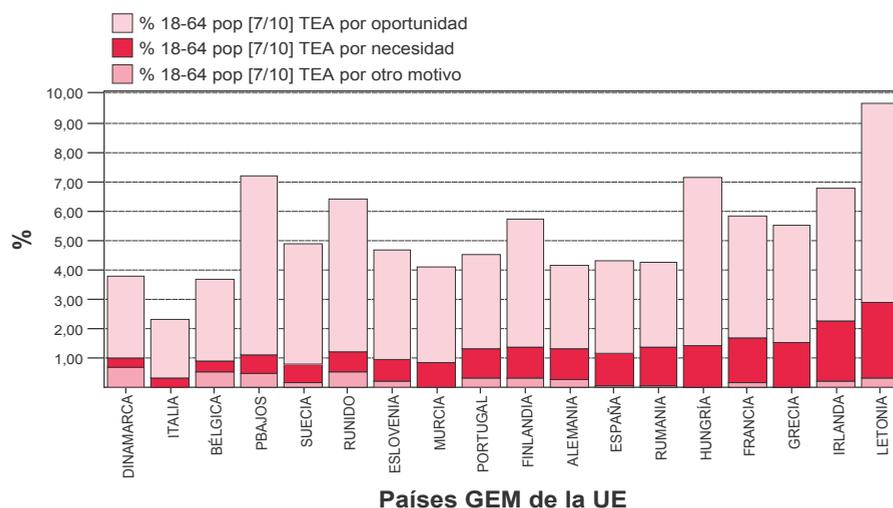
Si atendemos a la evolución experimentada durante los últimos 5 años (tabla 2.2), en 2010 se advierte un cambio de tendencia en la tasa TEA_{oportunidad} que desde 2007 había ido disminuyendo de forma paulatina su peso específico sobre el total de la actividad emprendedora. Sin embargo, la tasa TEA_{necesidad} mantiene su tendencia creciente.

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	
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%)
2010	4,11 (100%)	3,23 (78,6%)	0,87 (21,4%)	0,00 (0,0%)

En la figura 2.3, donde se encuentran ordenados los países de menor a mayor índice TEA_{necesidad}, se puede ver que Murcia ocupa una posición discreta en el contexto de la UE, similar a la ocupada en el año 2009. El emprendimiento por necesidad en Murcia es menor, tanto en términos absolutos como relativos, que en otros países de nuestro mismo nivel de desarrollo como Francia, Alemania, Portugal o Grecia; sin embargo, la región aún se encuentra muy distante de países como Dinamarca, Bélgica o los Países Bajos donde la necesidad como motivación para emprender subyace en menos del 10% de las nuevas iniciativas empresariales. También es de destacar cómo la crisis económica ha provocado efectos dispares en Europa, así vemos que Alemania ha experimentado una gran mejoría respecto a 2009, mientras que países como Francia o España han sufrido un importante retroceso.

Figura 2.3 Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países GEM 2010 de la UE

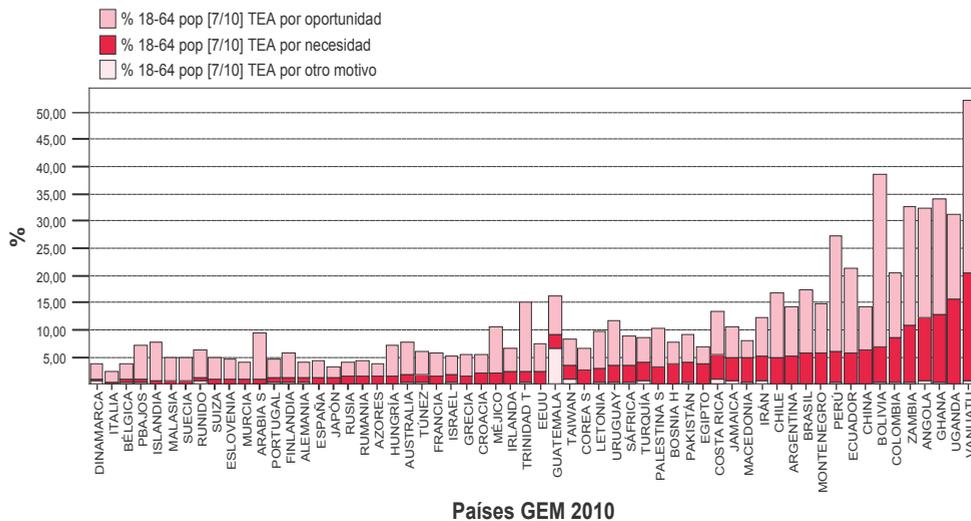


En un contexto más amplio como es el de todos los países GEM (figura 2.4), Murcia ocupa una posición acorde con su nivel de desarrollo y características macroeconómicas. En 2010 el país que presenta la mayor proporción de emprendedores por necesidad son las Islas Vanuatu, seguidas de Uganda, Ghana, Angola y Zambia. La incorporación de nuevos países del Pacífico y africanos al Proyecto GEM sigue proporcionando detalles nunca vistos hasta la fecha sobre las economías menos desarrolladas, donde las tasas de emprendimiento son muy elevadas y la necesidad representa una proporción mucho mayor como motivación del emprendimiento.

El escenario latinoamericano y caribeño, junto con China y países europeos en vías de desarrollo, sigue mostrando tasas elevadas de emprendimiento por necesidad que evidencian la falta de una estructura general de empleo público y privado. Sin embargo, a medida que pasan los años, estas tasas se van moderando y países como Chile, Colombia o Perú, han tenido notables disminuciones desde que se inició el Proyecto GEM. Desde el punto de vista de la Región de Murcia, el seguimiento de esta evolución también es relevante ya que muchos de estos países siguen siendo el origen de importantes corrientes migratorias hacia nuestra región, si bien la crisis ha frenado este fenómeno.

En el ámbito de las culturas árabes, Irán destaca como el país con una tasa de emprendimiento por necesidad más elevada, seguido por Egipto y Pakistán, mientras que en otros países como Túnez o Arabia Saudí, el nivel está equiparado al de las naciones más desarrolladas.

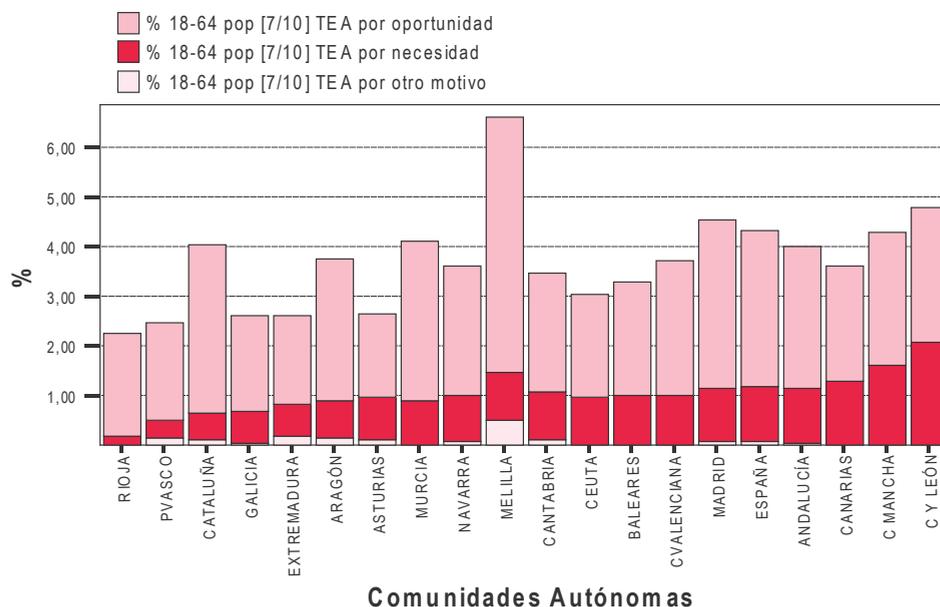
Figura 2.4 Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países GEM 2010



Comparada con el resto de comunidades autónomas (figura 2.5) la Región de Murcia se posiciona en una situación intermedia pero más favorable que en 2009, año en el que se encontraba entre las tres comunidades de mayor TEA_{necesidad}. Otro aspecto positivo a destacar, en cuanto a su posición relativa en el ámbito español, es que Murcia ha pasado de tener una tasa de emprendimiento por necesidad superior a la del conjunto de España

y a la tasa media de las comunidades autónomas en 2009, al mostrar en 2010 una cifra inferior en ambos indicadores.

Figura 2.5 Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las Comunidades Autónomas



2.3 Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en la Región de Murcia en el año 2010

Quando un emprendedor potencial detecta una oportunidad y toma la decisión de poner en marcha su iniciativa, bajo esa decisión subyacen, además, otros motivos de índole más personal relacionados, generalmente, con el desarrollo personal y profesional. La figura 2.6 muestra los resultados para Murcia.

Figura 2.3 Análisis de otros motivos para emprender que subyacen bajo la oportunidad



La principal razón que ha llevado a los emprendedores murcianos a aprovechar una oportunidad de negocio es el deseo de incrementar sus ingresos, razón que es argumentada por más de la mitad de estos emprendedores. El siguiente motivo, argumentado por casi un tercio de la población emprendedora, ha sido la búsqueda de independencia económica.

Si atendemos a la evolución seguida por estas motivaciones subyacentes (tabla 2.3), observamos que se vuelve a seguir la tendencia reflejada hasta 2008 de reducción de los emprendedores que buscan independencia económica e incremento de emprendedores cuyo objetivo es conseguir mayores ingresos. Esta tendencia también se observa si analizamos el conjunto de España, sin embargo, en este caso la principal razón que mueve a los emprendedores sigue siendo conseguir autonomía económica.

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

	2006	2007	2008	2009	2010
Independencia	48,3%	44,4%	33,4%	48,2%	32,3%
Aumentar ingresos	40,0%	45,3%	50,9%	27,9%	55,8%
Mantener ingresos actuales	11,7%	6,9%	15,7%	18,1%	9,0%
Otros No sabe	-	2,2%	-	5,8%	2,9%
Empresa Familiar	-	1,2%	-	-	-
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

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 2010 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 la posesión de 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 en 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 2010, 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, con la excepción de los emprendedores potenciales, 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 80% de los casos. Si distinguimos las diferentes categorías, aunque en las fases nueva y potencial la presencia femenina tiende a ser mayor que en el resto, se aprecia una clara y significativa disminución de la actividad emprendedora en este colectivo. El caso más acusado es el de emprendedores nacientes, cuyo porcentaje de mujeres apenas alcanza el 15%.

Tabla 3.1 Distribución del género de los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Hombres	84,8%	72,0%	80,3%	80,9%	80,8%	67,4%
Mujeres	15,2%	28,0%	19,7%	19,1%	19,2%	32,6%

Considerando años anteriores, hay que señalar que la crisis económica ha vuelto a ampliar la diferencia existente entre ambos sexos. Asimismo, se aprecia también una tendencia claramente negativa si se comparan estos datos con la media nacional: mientras que en España el emprendedor general es mujer en un 36,4%, en la Región de Murcia la proporción es del 19,7%.

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 36,9 años, concentrándose principalmente –un 75% 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. Apenas se puede apreciar alguna diferencia con respecto a la media nacional, que es de 37,1 años, lo que supone que la incorporación del emprendedor a la actividad es similar en Murcia y en España.

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	8,9%	8,1%	8,6%	2,1%	7,4%	18,7%
25-34 años	27,7%	51,5%	36,1%	15,8%	0,0%	33,9%
35-44 años	46,2%	25,7%	38,9%	30,5%	59,3%	22,5%
45-54 años	5,4%	14,7%	8,7%	33,5%	21,5%	15,5%
55-64 años	11,8%	0,0%	7,6%	18,0%	11,8%	9,4%
Media (años)	38,2	34,5	36,9	44,5	43,7	36,2

Por categorías se aprecia, por un lado, que el emprendedor consolidado, tiene una media de edad bastante más avanzada (44,5 años) que el emprendedor naciente, nuevo y

potencial. Por otro lado se mantiene la tendencia de años anteriores: mayor incorporación de jóvenes y de personas maduras a la actividad emprendedora debido al aumento del desempleo en el año 2010, que ha dado como resultado un retroceso del colectivo más joven y, consecuentemente, un aumento 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 algo mejores para el conjunto de España, dónde se aprecia un mayor colectivo de emprendedores jóvenes en las fases potencial, naciente y nueva.

3.4 Nivel de estudios

El nivel de estudios del emprendedor murciano se ha mantenido prácticamente estable en el último año, tal y como se advierte en las distribuciones de la tabla 3.3. Si lo comparamos con los datos del año anterior, en 2010 encontramos la misma proporción de emprendedores (nacientes más nuevos) con estudios universitarios –un 32,4%, aunque con niveles inferiores de formación profesional superior -21,1%. Sin embargo, esta tendencia es ligeramente inferior a la que se aprecian en el conjunto de España, dónde el porcentaje de emprendedores con estudios superiores es algo más elevado, estando en torno al 36% y 22%, respectivamente.

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

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Sin estudios	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	4,1%
Primarios	7,8%	21,3%	12,6%	13,5%	11,6%	0,8%
Secundarios	36,0%	40,0%	33,8%	35,5%	40,0%	48,8%
FP superior	23,1%	17,5%	21,1%	19,7%	28,4%	22,6%
Diplomado	23,3%	21,3%	22,6%	13,0%	16,0%	17,9%
Licenciado	2,7%	9,9%	5,2%	16,1%	4,0%	3,9%
Posgrado	7,2%	0,0%	4,6%	1,1%	0,0%	1,9%

Por categorías, tal y como señala la tabla, se puede ver mayor proporción de universitarios en las fases naciente, nueva y consolidada, comparadas con las fases de abandono y de potencial, si bien estas últimas presentan porcentajes bastante buenos de personas con formación superior –con un 28,4% y un 22,6%, respectivamente-. Especialmente positivo es el hecho de que haya un 7,2% de emprendedores nacientes con estudios universitarios de posgrado.

Como dato preocupante, en la etapa potencial, se puede ver la futura incorporación de mayores proporciones de emprendedores sin estudios y con estudios primarios en

detrimiento de los que tienen preparación universitaria. Así, aunque parece que la mayor promoción de formación profesional comienza a notarse en el escenario emprendedor, también hay que señalar que se corre el riesgo de que se produzca un gran aumento de los emprendedores con muy bajo nivel educativo.

3.5 Nivel de renta

Tal y como muestra la tabla 3.4, el nivel de renta de los emprendedores (nacientes y potenciales) tiende a situarse en los intervalos medios y bajos de la distribución. Esto es consecuencia de la coyuntura económica en la que nos encontramos. Así, un 47,4% de los emprendedores de la Región de Murcia tienen un nivel de renta anual entre 10.000 y 20.000 euros, mientras que un 36,1% se sitúa en el intervalo de renta entre 20.000 y 30.000 euros. Si lo comparamos con los datos de 2009, el emprendedor murciano ha empeorado significativamente sus niveles de renta, continuando el proceso de trasvase de rentas bajas a medias. Así, se aprecia una preocupante desaparición de los emprendedores que se sitúan en los niveles medios de renta (de 60.000 a 100.000 €), mientras que los más altos y bajos se mantienen más o menos constantes. Esta tendencia 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 media y menor proporción en tramos de renta baja.

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€	10,0%	0,0%	5,1%	8,0%	29,7%	9,3%
10.001-20.000€	41,5%	53,7%	47,4%	44,5%	34,3%	40,2%
20.001-30.000€	26,3%	46,3%	36,1%	23,3%	20,0%	26,4%
30.001-40.000€	9,9%	0,0%	5,1%	13,1%	16,0%	5,5%
40.001-60.000€	0,0%	0,0%	0,0%	5,9%	0,0%	12,9%
60.001-100.000€	0,0%	0,0%	0,0%	5,3%	0,0%	1,6%
>100.000€	12,3%	0,0%	6,3%	0,0%	0,0%	4,2%
Por tercios						
Tercio inferior	10,0%	53,7%	5,1%	8,0%	29,7%	9,3%
Tercio medio	41,5%	0,0%	47,4%	44,5%	34,3%	40,2%
Tercio superior	48,5%	46,3%	47,5%	47,5%	36,0%	50,5%

Por categorías, un dato positivo es que los emprendedores potenciales, cuentan con mayor proporción -50,5%- en los niveles de renta superior, mientras que dentro de los emprendedores que han abandonado una actividad en los últimos 12 meses, se encuentra el mayor número de individuos con niveles de renta en el tercio inferior -29,7%

Llama la atención el hecho de que los emprendedores nuevos estén presentando los peores niveles de renta: el 100% no pasa de 30.000 € de renta media anual, lo que nos hace ver de manera pesimista el sostenimiento del individuo y de su 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 3,29 personas, como muestra la tabla 3.5, produciéndose un ligero descenso con relación al año anterior (3,57). Sin embargo, no se observan diferencias con respecto a la media nacional, que se sitúa este 2010 en 3,27 miembros. En cualquier caso, tal y como viene sucediendo en los últimos años, se consolida la tendencia relativa a que el hogar medio del emprendedor responde a un modelo de tres personas.

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)	3,30	3,28	3,29	3,71	3,47	3,44

Por categorías, los datos ponen de manifiesto que en el caso del emprendedor naciente y nuevo el hogar suele ser ligeramente más reducido (3,30 y 3,28 miembros, respectivamente) que en el caso del emprendedor consolidado o que abandona (3,71 y 3,47 miembros respectivamente). No obstante, se aprecia que el tamaño medio del hogar es bastante similar en todas las fases.

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 (nacientes y nuevos) de la Región de Murcia se consideran principalmente auto empleados –en un porcentaje del 47,9%, que realizan una actividad a tiempo completo o parcial -30,9%. Estos resultados suponen un incremento de las actividades de autoempleo con relación a años anteriores, si bien, a pesar de ello, el porcentaje de emprendedores que provienen de una situación de para ha aumentando hasta tasas del 13,6%, cifra que supera claramente la del año 2009. Si, además, consideramos la comparación con la media nacional, en la que se observa que sólo un 7,7% de emprendedores está inactivo, los datos de la Región son particularmente negativos en este aspecto.

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	31,0%	30,7%	30,9%	30,1%	31,5%	33,7%
Sólo a tiempo parcial	0,0%	11,0%	3,9%	3,6%	0,0%	7,3%
Se considera auto empleado	46,6%	50,3%	47,9%	56,8%	22,3%	12,8%
Jubilado	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	5,2%
Labores del hogar	5,8%	2,5%	3,7%	0,0%	9,6%	9,7%
Estudiante	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,2%
Paro, otro caso	16,6%	8,1%	13,6%	8,4%	36,6%	24,1%

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 las fases de abandono y potencial, 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 (24,1%), indicativo de que se busca empleo, lo que es síntoma de visión del emprendimiento como salida profesional de futuro.

3.8 Origen

Los resultados de la tabla 3.7 evidencian la baja incorporación de personas extranjeras al proceso de emprendimiento en la Región de Murcia. Así, sólo el 6,2% de los emprendedores propiamente dichos (nacientes y nuevos) son extranjeros –ninguno de ellos comunitario-. Estos datos suponen un significativo descenso con respecto a años anteriores y vienen a confirmar la disminución del flujo de extranjeros en el proceso de emprendimiento como consecuencia de la crisis económica. Estos datos, asimismo, son peores a los de la media nacional en la que el porcentaje de extranjeros, aunque ha disminuido, se mantiene en torno al 10%.

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

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Español	96,4%	89,0%	93,8%	98,7%	94,0%	93,3%
Extranjero régimen general	3,6%	11,0%	6,2%	1,3%	6,0%	14,7%
Extranjero régimen comunitario	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,0%

Por categorías, a pesar de las cifras generales negativas, cabe destacar que entre los emprendedores nuevos y potenciales, el porcentaje de extranjeros es considerablemente superior, lo que supone cierto optimismo con respecto al futuro. En cualquier caso, es importante prestar atención al elevado porcentaje de abandonos entre el colectivo extranjero, tanto de régimen general como comunitario.

3.9 Posesión de 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 se mantiene en porcentajes similares a los del año anterior. Así, se observa que el 52,4% del colectivo emprendedor general afirma tener una formación adecuada, en algún grado, para emprender. La Región de Murcia presenta ligeramente mejores a los del resto de España, lo que resulta bastante alentador, dado que esta formación es el pilar de la calidad y posibilidades de desarrollo de empresas con futuro.

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	49,3%	58,0%	52,4%	26,1%	54,9%	43,7%
No tiene formación	50,7%	42,0%	47,6%	73,9%	45,1%	56,3%

A pesar de ello, por categorías se aprecian datos a mejorar como, por ejemplo, el reducido porcentaje de emprendedores consolidados que valoran como suficiente la formación recibida para emprender (26,1%). Por otro lado, también hay que destacar que un 56,3% de emprendedores potenciales muestran porcentajes mayores con relación a la formación necesaria para emprender. Por tanto, es importante seguir insistiendo e impulsando el esfuerzo formativo de los emprendedores murcianos.

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 2010 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	80,3
Edad media	36,9
Nivel de estudios	Medios
Nivel de renta	Medio-Bajo
Tamaño del núcleo familiar	3,3 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 2010, tal y como se recoge en la tabla 3.9, es preferentemente un hombre en torno a los 37 años de edad, con estudios medios de secundaria o formación profesional, que posee un nivel de renta medio-bajo (entre los 10.000 y los 20.000 €), que vive en un hogar con una media de 3,3 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 2010, se han producido algunos cambios: el **porcentaje de mujeres emprendedoras se ha reducido significativamente**, al igual que el nivel de renta. El tamaño del núcleo familiar en el que vive ha descendido ligeramente y, por último, se ha elevado la ya tasa alta de paro de años anteriores. Si realizamos una **comparación con los datos de España**, hay que señalar que el emprendedor murciano es en mayor proporción un hombre, tiene una edad media algo inferior, dispone de menores niveles de renta, está en un núcleo familiar con mayor número de miembros, se encuentra en una situación más precaria de empleo y parte de un nivel formativo para emprender más elevado.

En definitiva, los datos indican un claro 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, significativamente 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 igualmente negativo hay que destacar el importante retroceso en la proporción de mujeres incorporadas al proceso emprendedor, tanto en relación a la media nacional como en relación a años anteriores en la Región.

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 básicamente. Dado el interés que suscitan los temas relacionados con su potencial de crecimiento, innovación, internacionalización y expansión, el Proyecto GEM proporciona una detallada descripción del estado actual y evolución de estos apartados.

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 esperado en el mercado.

4.2 Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras en la Comunidad Autónoma de Murcia en el 2010

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 2010, que tienen entre 0 y 42 meses de operatividad se ubican en el sector orientado al consumo (66,7%), tal y como ocurría en años anteriores. Esta cifra representa un aumento de once puntos porcentuales con respecto al 2009 en que la cifra fue del

55,4%, y entonces presentó un leve descenso de medio punto porcentual respecto al 2008. 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 e industrial.

En cambio, las empresas ubicadas en el sector transformador se han visto nuevamente muy afectadas por la crisis, pues si bien en 2009 ya habían disminuido casi siete puntos porcentuales con respecto al 2008, en la actualidad no tienen representación, cuando en 2008 representaron un 27,1%. Esto implica que se retiene el potencial emprendedor en cuanto a la creación y desarrollo de empresas de base productiva industrial.

Este cambio se refleja con una cierta recuperación de otros sectores, como el de servicios. La proporción de empresas en el sector servicios ha aumentado nuevamente, al igual que en el año anterior, seis puntos porcentuales con respecto al 2009, situándose en un 25%.

El sector habitualmente menos activo en cuanto a emprendimiento, el extractivo, incrementa sus niveles respecto al año 2009, de forma que supone el 8,3% restante de iniciativas. El aumento que ha tenido en un año es de un discreto 3%.

Si se compara la distribución de la actividad emprendedora del 2010 mostrada en la figura 4.1 con la de la consolidada (figura 4.2), es decir, con aquella que ha superado los 42 meses; se observa que ha habido mayor resistencia en el mantenimiento de proporciones de empresas del sector transformador y de servicios entre estos empresarios que entre las nuevas iniciativas. Sin embargo, el sector orientado al consumo representa tan sólo un 14,3%, mientras que el sector extractivo ha disminuido considerablemente del 13,6% en 2009 a no tener participación alguna en 2010.

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

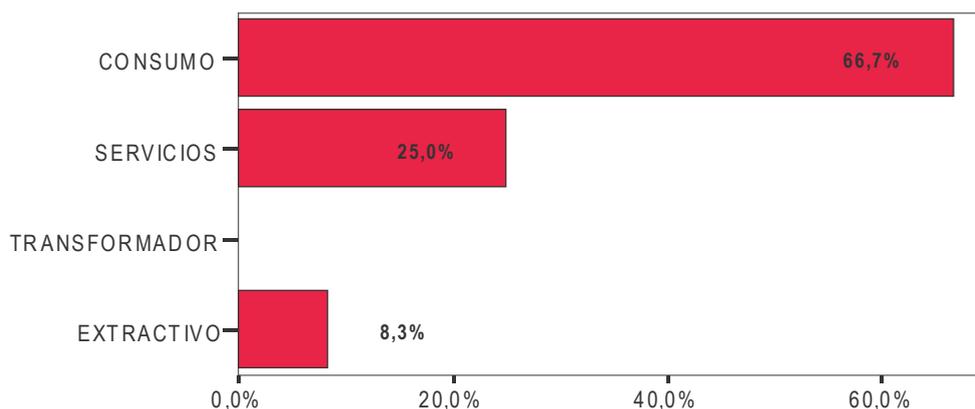
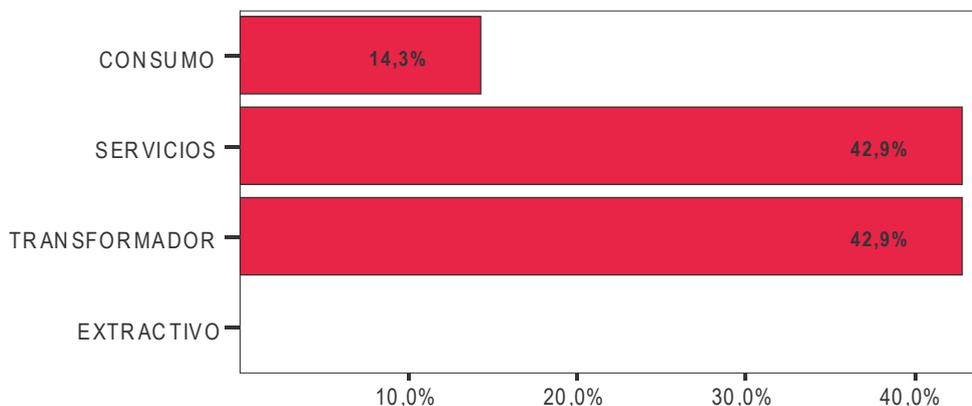


Figura 4.2 Distribución de la actividad emprendedora consolidada (operativa en más de 42 meses) en cuatro grandes sectores



4.3 Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia en 2010

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 del período 2007-2010.

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

Iniciativas:	Nacientes				Nuevas				Consolidadas			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Año	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Media	1,85	2,01	1,79	1,58	2,36	1,91	1,55	1,38	1,53	1,78	1,86	1,62
Mediana	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Moda	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Desv. tip.	1,348	1,792	1,343	0,908	1,745	1,742	1,131	0,703	,954	1,427	1,542	1,368
Mínimo	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1,
Máximo	10	10	7	5	9	10	6	3	6	10	10	10
Percentil 70	2,00	2,00	2,00	2,00	2,83	2,00	1,00	1,36	1,65	2,00	2,00	2,00
Percentil 80	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Percentil 90	3,00	3,00	4,00	3,00	5,00	4,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,46

Las iniciativas que están en período naciente muestran una nueva reducción de participación en la propiedad, situándose por debajo de los niveles de 2007 en cuanto a número medio de propietarios, mostrando un retraimiento en cuanto a dimensión en este apartado, lo que indica que estas iniciativas han sido menos ambiciosas que las de años anteriores.

La crisis afecta todavía más al ajuste de número medio de propietarios en las iniciativas nuevas, pues baja por tercer año consecutivo, siendo la menor de los tres tipos de iniciativas emprendedoras analizadas, y se retraen los valores elevados en los últimos percentiles.

En cuanto a las consolidadas, durante el periodo 2007-2009 la media de propietarios se incrementó, pero este último año ha sufrido un importante descenso, mientras la mediana se mantiene en un sólo propietario.

El 60% de las iniciativas nacientes no sobrepasan un propietario, y un 10% pasa de tres. En el caso de las iniciativas nuevas y consolidadas, los casos de más de un propietario se observan a partir del percentil 70, si bien se mantiene el último percentil con un 10% de empresas de tres o más propietarios.

4.4 Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas murcianas medida a través del número de empleados en Julio de 2010

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 2010, la inmensa mayoría de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia durante el 2010 presenta una dimensión de microempresa, predominando aquellas que proporcionan de 1 a 5 empleos (57,1%), seguidas de las que proporcionan empleo al propio emprendedor (42,9%). En las empresas consolidadas, la proporción de propietarios con 1 a 5 empleados sigue siendo la que predomina (71,43%) –figuras 4.3 y 4.4-.

Si comparamos estos datos con los del año anterior, observamos que en el caso de la empresa emprendedora, disminuye levemente el porcentaje de empresas sin empleados (representando un 43%) y aumenta el porcentaje de microempresas que tienen entre 1 y 5 empleados, representando más de la mitad del total. Ahora bien, desaparece el porcentaje de empresas de 6 a 19 empleados que en 2009 representaba un 7% y continúa sin tener presencia el porcentaje de empresas de 20 o más empleados.

En el caso de la empresa consolidada, la evolución que se da entre el 2009 y 2010 es la siguiente: disminuye en gran medida el porcentaje de empresas sin empleados (pasa de 33% en 2009 a 14,3% en 2010); aumenta ampliamente el porcentaje de microempresas de 1 a 5 empleados en casi 30 puntos porcentuales; disminuye levemente el porcentaje de empresas de 6 a 19 empleados en 3 puntos porcentuales y desaparece el porcentaje de empresas con 20 o más empleados (mientras que en 2009 representaba el 6%).

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)

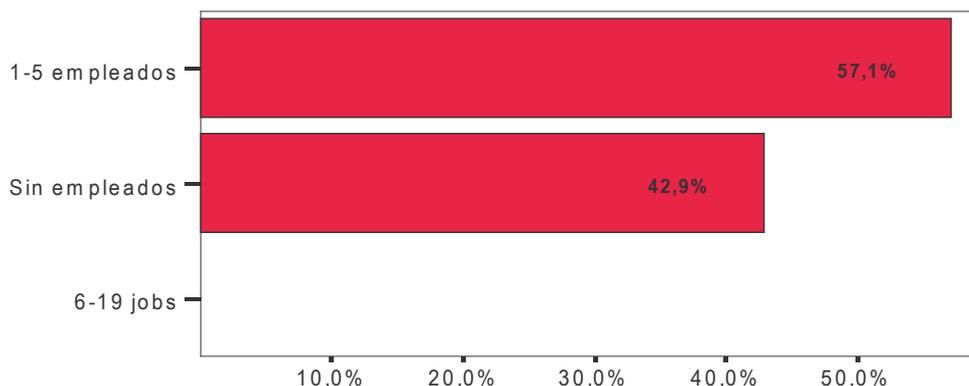
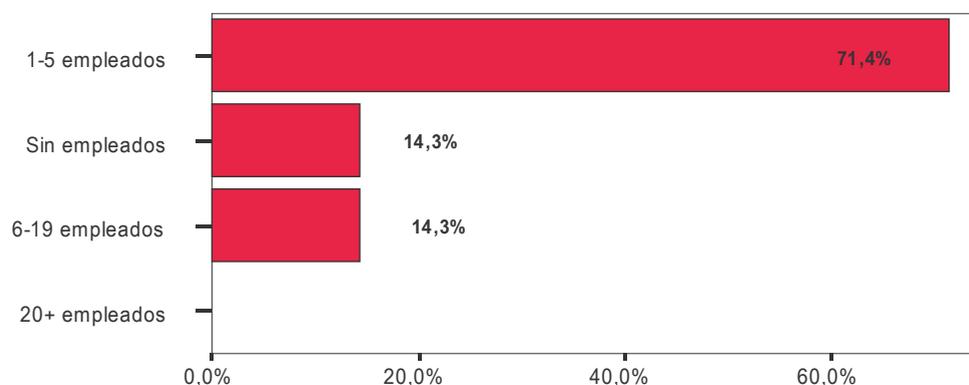


Figura 4.4 Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)



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

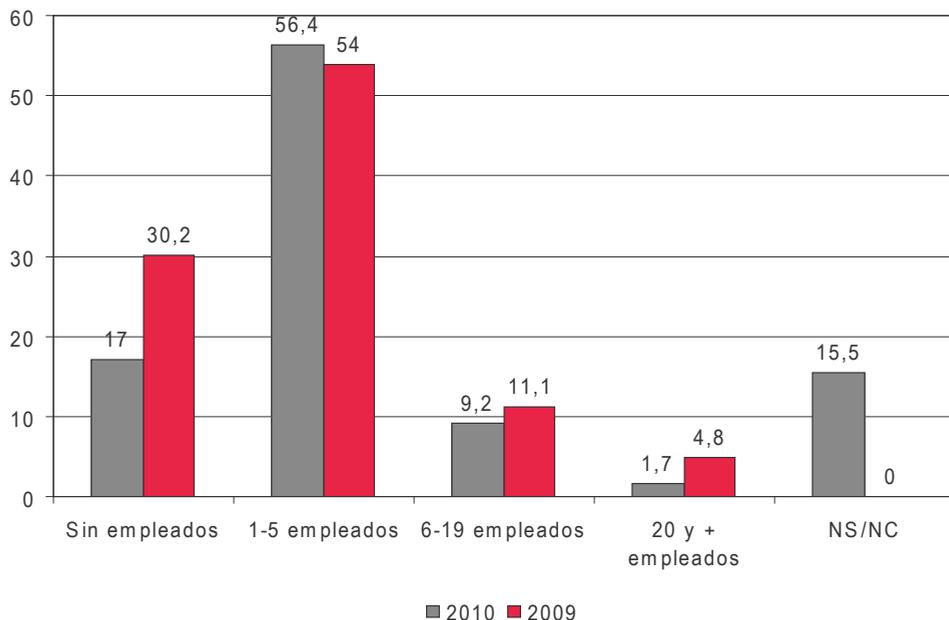
Una de las mayores preocupaciones en el ámbito de la creación de empresas es el potencial de generación de empleo local que presentan los nuevos negocios. La

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 del momento de la entrevista. Las figuras 4.5 y 4.6 muestran los resultados referentes a las actividades emprendedoras y a las consolidadas.

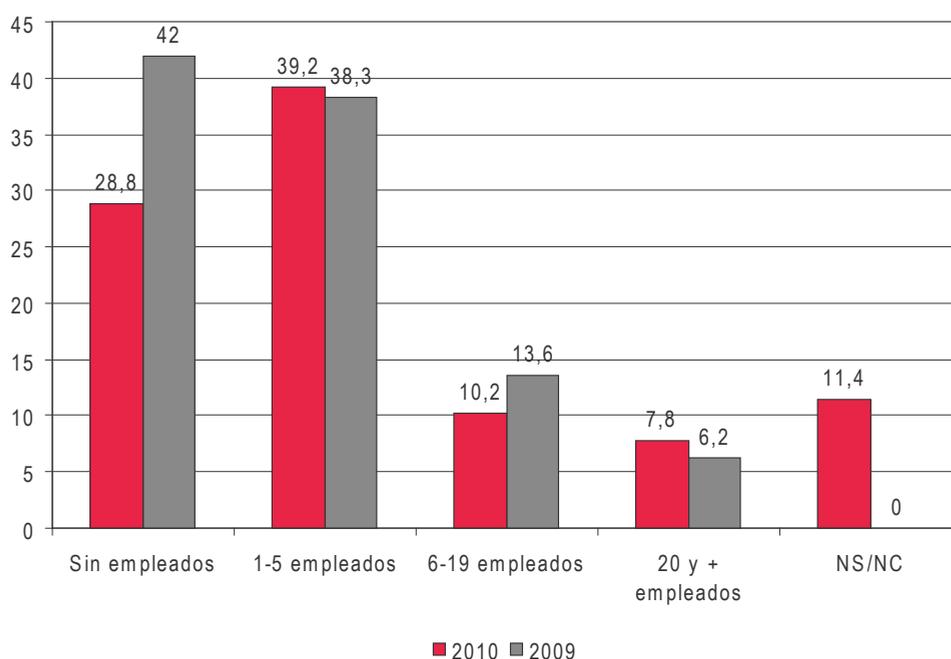
En el caso de las empresas en fase emprendedora, y a pesar de la crisis, la cifra de 1-5 empleados se acerca al 57%, incrementándose dos puntos porcentuales, si bien en el año 2008 era un 58,5%. Por el contrario, se observa un descenso en los porcentajes de empresarios que esperan crear entre 6 y 19 puestos y 20 o más, de manera que el emprendedor está encarando los próximos cinco ejercicios con una actitud negativa hacia la creación de puestos de trabajo. El diferencial es un porcentaje significativo de empresas que no se ven capaces de estimar qué crecimiento podrían tener. La incertidumbre asociada a la inestabilidad económica produce, por consiguiente, un compás de espera en que, para muchos empresarios, es una incógnita saber si pueden o no aspirar a crecer, tanto en empleo como en otras variables.

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 disminuye bruscamente de un 42% a un 28,8%. A su vez, disminuye 3 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. Por el contrario, aumenta levemente la proporción de empresas que espera tener de 1 a 5 empleados y el tramo de 20 o más empleados. La incertidumbre produce un porcentaje del 11% de casos de no respuesta.

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 continúa sin mostrar signos de optimismo en cuanto a desarrollar empleo, mientras que el consolidado que en el año 2009 había frenado en seco las expectativas, se recupera respecto del 2009, y esperan crecer por término medio en casi 3 personas, si bien la dispersión es mucho mayor que en las emprendedoras.

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

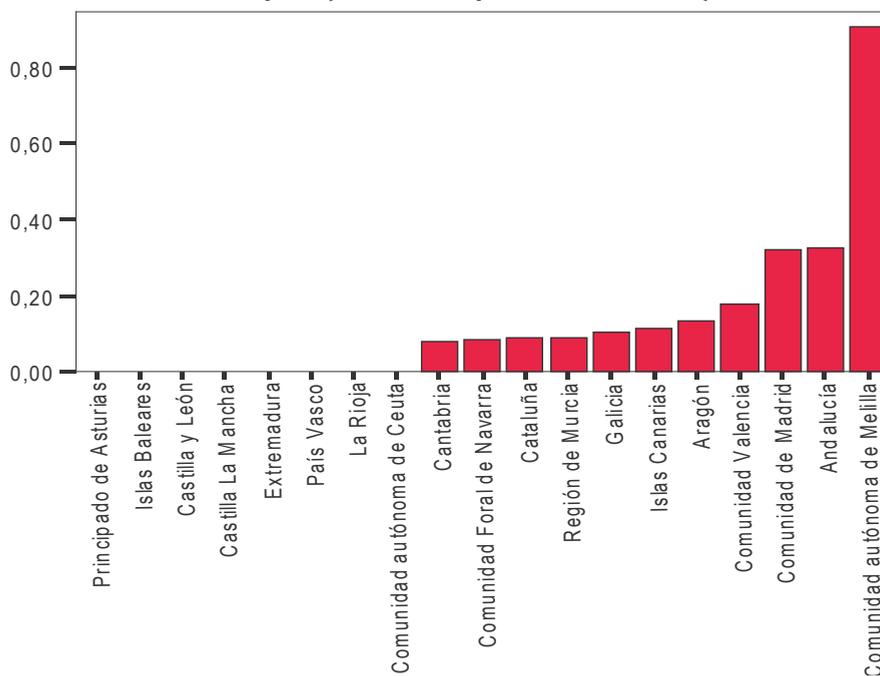
Crecimiento medio en empleo esperado en 5 años por:	Media				Desv. Estándar				
	Año	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
TEA: iniciativas emprendedoras (0-42 meses de actividad)		10,22	2,68	2,11	2,04	84,91	3,53	4,40	2,80
EB: iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)		0,87	1,37	0,24	2,82	3,14	6,87	14,49	14,33

Por último, mostraremos la posición de la Comunidad Autónoma 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. La figura 4.7 muestra dicha posición en el conjunto global de regiones participantes en la edición GEM 2010.

Desde una perspectiva nacional, la Región de Murcia se ha alineado con Cataluña y Galicia y aventaja a Comunidades como Cantabria, Ceuta, Rioja, entre otras. Las Comunidades de Canarias, Aragón, Valencia, Madrid, Andalucía y Melilla muestran situaciones mejores en este indicador.

En 2010, la cifra regional continúa siendo inferior a la nacional en las iniciativas emprendedoras (2,04 regional frente al 3,55 nacional) pero muy superior en las consolidadas (2,82 en 2010 frente al 0,80 nacional).

Figura 4.7 Clasificación de las regiones GEM 2010 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 tienen 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 2010 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 y 2010, 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 ha continuado disminuyendo en el caso de las empresas en consolidación. Tal y como muestra la tabla 4.4, la creación de actividades emprendedoras desde empresas consolidadas representa sólo un 0,07% de la población activa murciana. El balance en cuanto a este tipo de actividad emprendedora es negativo y, el total registrado, se desglosa en un 82,4% de empresas en consolidación que han generado nacientes y un 17,6% de consolidadas que poseen nacientes.

Tabla 4.4 Actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas 2010

	MURCIA					ESPAÑA				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Actividad emprendedora de empresas										
Empresas nuevas que generan nacientes	2,3%	2,9%	2,3%	0,0%	0,36%	1,2%	4,1%	1,9%	0,00%	0,09%
Empresas consolidadas que generan nacientes	1,2%	9,9%	0,8%	0,1%	0,07%	1,2%	6,1%	0,9%	0,13%	0,03%
Empresas consolidadas que poseen nuevas	1,9%	5,4%	0,6%	0,0%	0,00%	0,9%	4,1%	0,5%	0,02%	0,00%

Si comparamos estos resultados con los obtenidos en el informe GEM nacional observamos que la actividad emprendedora murciana de empresas nuevas es superior a la nacional, pues en 2010 ha aumentado alcanzando un 0,36%, mientras que respecto a las empresas consolidadas, la actividad emprendedora tanto en la Región como a nivel nacional es 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, implantación y otros. El observatorio GEM se ha centrado en los últimos años en el aspecto relacionado con

el producto o servicio que se ofrece al cliente. Por consiguiente, los resultados que muestra la tabla 4.5 han de entenderse como únicamente referidos a este factor que resulta, en exceso, específico como representante de un concepto mucho más amplio.

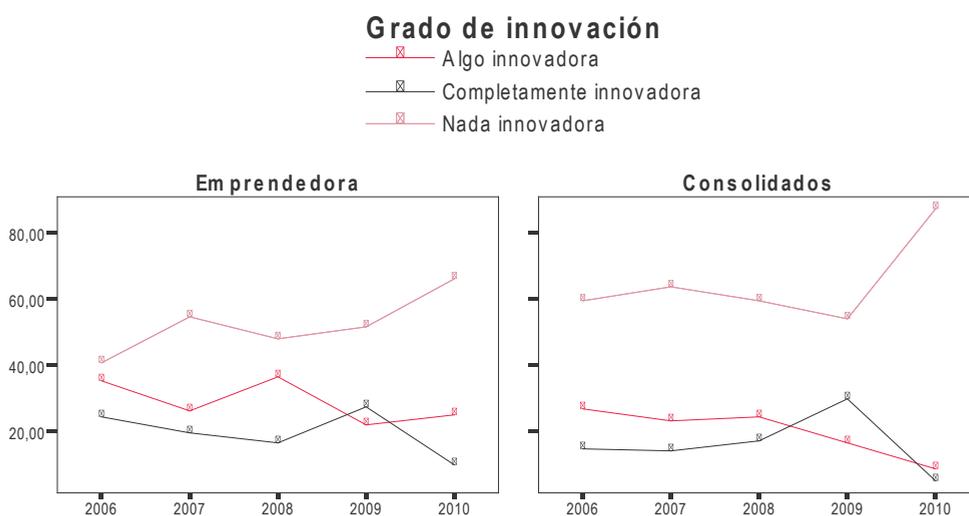
Tabla 4.5 Porcentaje de iniciativas innovadoras en las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido y evolución en los últimos años

Tipo de iniciativa	Completamente innovadora				Algo innovadora				No innovadora				
	Año	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Emprendedora		19,5%	16,4%	27,0%	9,4%	26,1%	36,1%	21,6%	24,9%	54,3%	47,5%	51,4%	65,7%
Consolidada		13,9%	16,6%	29,8%	4,6%	22,6%	24,1%	16,3%	8,4%	63,5%	59,2%	53,8%	87,0%

La proporción de empresas en fase emprendedora que se reconocen como completamente innovadoras en producto o servicio ha tenido un brusco descenso con respecto al año anterior. En el año 2010, la cifra se ha reducido a un tercio de la cifra del 2009; la falta de financiación perjudica estos desarrollos que suelen sustentarse en la inversión de capital. En la fase consolidada, el porcentaje de empresas completamente innovadoras también ha disminuido bruscamente con respecto a los años anteriores, no alcanzando apenas el 5%, lo que se sitúa en la menor cifra del periodo analizado.

Las iniciativas, emprendedoras y consolidadas, no innovadoras en producto o servicio aumentan considerablemente.

Figura 4.8 Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según su grado de innovación en oferta de productos y servicios 2006-2010



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 al cierre de iniciativas. El observatorio GEM analiza el impacto de esta variable en el conjunto de iniciativas emprendedoras y consolidadas por medio de preguntas cualitativas. La tabla 4.6 muestra los resultados obtenidos. La competencia tiene especial relevancia en épocas de crisis, porque es necesaria una buena estrategia para sobrevivir en un mercado 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.

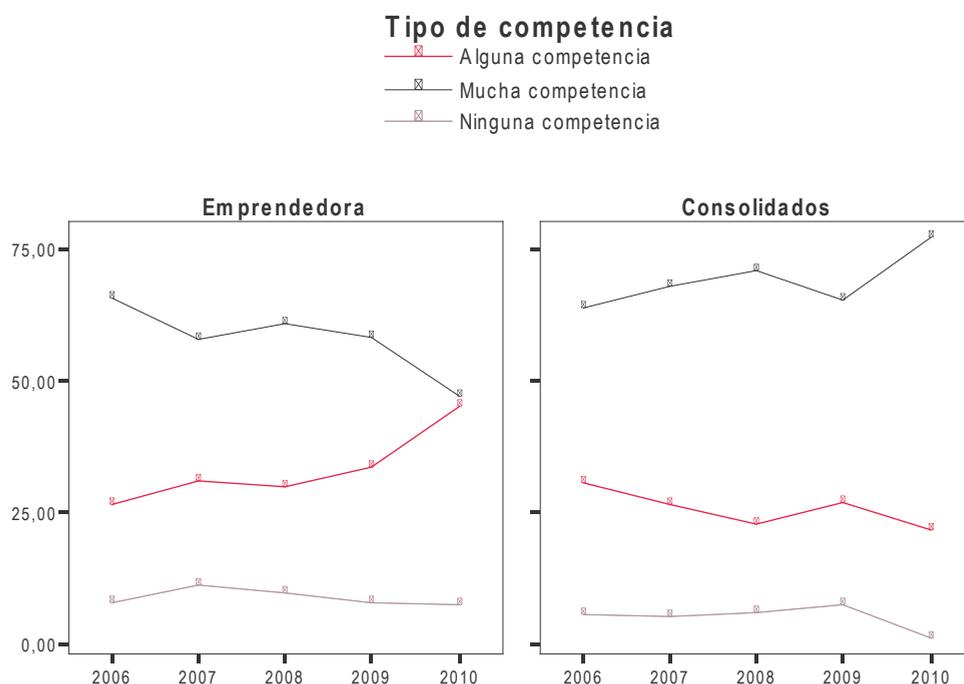
La crisis ha contribuido a que las iniciativas en fase emprendedora hayan disminuido el porcentaje de las que no tienen competencia o tienen mucha, mientras que se ha incrementado el de las que tienen alguna competencia. La empresa consolidada también se ve afectada, pues disminuye el porcentaje de las que no acusan ninguna competencia o alguna competencia, aunque la proporción sea menor que en las emprendedoras, si bien, aumenta la proporción de las que tienen mucha competencia alcanzando la cifra más elevada del periodo.

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 77% de las empresas consolidadas esperan tener mucha competencia durante el año 2010, siendo este porcentaje 30 puntos porcentuales inferior en las empresas emprendedoras. Los porcentajes de empresas que no tienen competidores es muy bajo: 7,7% para las empresas emprendedoras y 1,1% para las consolidadas. Estos datos suponen un importante descenso en el porcentaje de las empresas consolidadas sin competencia.

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			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Emprendedora	11,2%	9,6%	8,1%	7,7%	31,1%	29,9%	33,8%	45,2%	57,7%	60,8%	58,1%	47,1%
Consolidada	5,4%	6,1%	7,7%	1,1%	26,7%	22,9%	26,9%	21,6%	67,8%	71,0%	65,4%	77,3%

Figura 4.9 Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según el grado de competencia afrontado 2006-2010



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

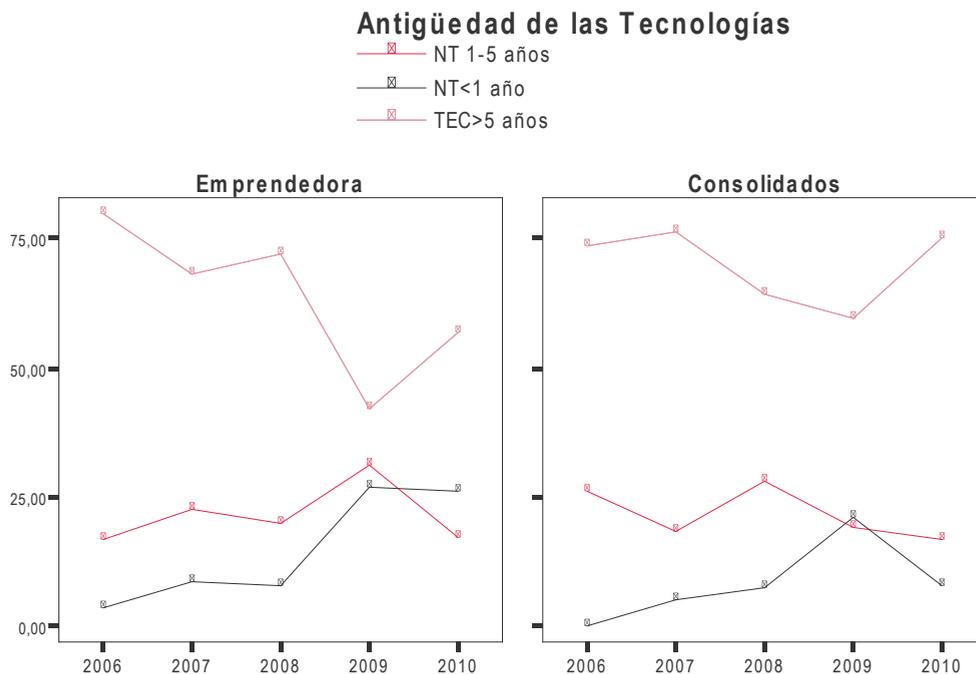
Tipo iniciativa	NT < 1 año				NT 1-5 años				TEC > 5 años				
	Año	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Emprendedora		8,9%	8,0%	27,0%	26,0%	22,8%	20,0%	31,1%	17,2%	68,2%	71,9%	41,9%	56,9%
Consolidada		5,3%	7,6%	21,2%	8,0%	18,6%	28,3%	19,2%	16,8%	76,1%	64,1%	59,6%	75,1%

Este elemento 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. Los resultados se traducen en una fuerte reducción de la tasa de iniciativas consolidadas que utiliza tecnologías de última generación, fenómeno que también se observa, pero más amortiguado, en el ámbito de la empresa emprendedora.

Por consiguiente, la dificultad de acceso a financiación y la falta de dinamismo del mercado retienen la inversión en este apartado, tras el aumento registrado en el año 2009, que se interpretó como parte del combate a la crisis de un segmento del emprendimiento. Sin embargo, la persistencia del clima económico actual no permite estimular la inversión y, por el momento la adopción de nuevas tecnologías acusa una gran falta de impulso.

El uso de tecnologías de entre 1 y 5 años también se ha reducido en ambas iniciativas, situándose en niveles inferiores a los alcanzados en 2007. Finalmente, el uso de tecnologías de más de cinco años aumenta en ambas iniciativas, especialmente en las consolidadas.

Figura 4.10 Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la antigüedad de las tecnologías usadas (2006-2010)



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, por lo que el planteamiento de la exportación debe hallarse entre los temas prioritarios en muchos sectores.

Los datos concretos sobre actividad exportadora de las empresas murcianas se muestran en la tabla 4.8. Los resultados muestran un descenso de 7 puntos porcentuales de los emprendedores de la Comunidad Autónoma de Murcia que no desarrollan actividad exportadora (66%), siendo esta cifra del 77% en las empresas consolidadas. Por lo tanto, la tendencia ha sido negativa en las empresas consolidadas, pues ha aumentado considerablemente el número de iniciativas que no exportan, alcanzando el nivel más elevado en el periodo 2006-2010.

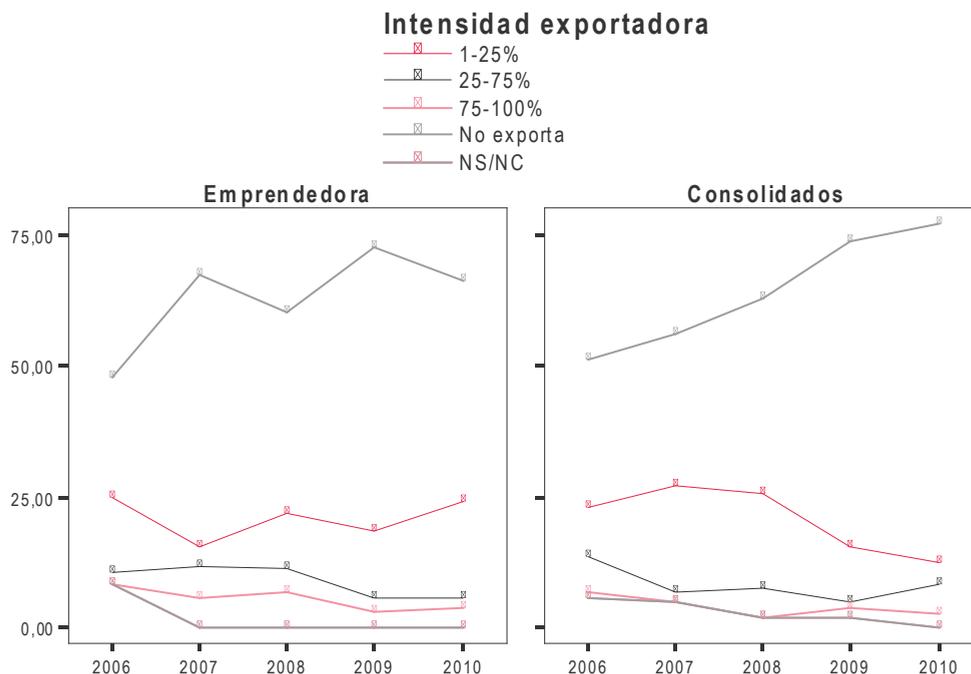
Sin embargo, es cierto que las series de intensidad de exportación evolucionan de forma diferente. En el caso de la exportación de entre un 1 y un 25% del producto o servicio, el descenso sufrido en 2009 del porcentaje iniciativas emprendedoras se contrarresta con un aumento en el 2010, situándose en el nivel más elevado del periodo, mientras que en el caso de las consolidadas disminuye nuevamente tres puntos porcentuales. En la exportación de entre el 25 y el 75% el comportamiento de las iniciativas emprendedoras es estable, mientras que el de las consolidadas tiene un aumento de tres puntos porcentuales. Finalmente, en la máxima intensidad exportadora, se nota un mayor impulso entre las iniciativas emprendedoras y una disminución de las consolidadas.

Desde el principio de la recesión este apartado cobró especial relevancia porque la internacionalización se consideró otro de los elementos clave para paliar los efectos de la crisis en determinados sectores. Sin embargo, la persistencia de la crisis ha seguido intensificado la disminución del número de empresas consolidadas exportadoras y, por el momento, no se vislumbra tampoco una recuperación general de este indicador.

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			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
No exporta	67,5%	60,2%	72,9%	66,4%	56,1%	63,0%	74,0%	77,1%
1-25%	15,3%	21,7%	18,6%	24,2%	27,1%	25,5%	15,4%	12,4%
25-75%	11,6%	11,4%	5,7%	5,6%	6,9%	7,6%	4,8%	8,1%
75-100%	5,5%	6,6%	2,9%	3,8%	5,0%	2,0%	3,8%	2,4%
NS/NC	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,9%	1,9%	1,9%	0,0%

Figura 4.11 Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la intensidad exportadora (2006-2010).



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 2010 en la Región de Murcia, y la comparación de los mismos con respecto a los años 2006 a 2009.

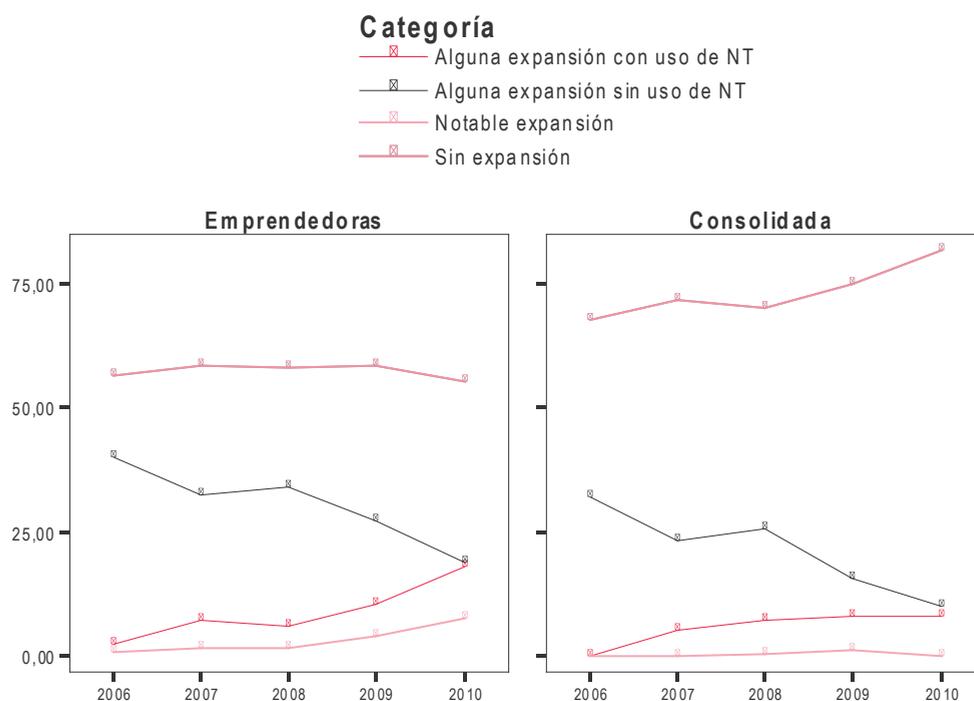
Tabla 4.9 Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de su potencial estimado de expansión en su mercado

Potencial de expansión en el mercado	Emprendedoras				Consolidadas			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Sin expansión	58,5%	58,1%	58,4%	55,1%	71,6%	69,9%	74,9%	81,7%
Alguna expansión sin uso de NT	32,5%	33,9%	27,1%	18,9%	23,2%	25,5%	15,6%	10,3%
Alguna expansión con uso de NT	7,4%	6,2%	10,5%	18,1%	5,3%	7,2%	8,2%	8,0%
Notable expansión	1,6%	1,8%	4,0%	7,9%	0,0%	0,4%	1,3%	0,0%

El comportamiento del índice de potencial de expansión en el mercado muestra un aspecto positivo para las empresas emprendedoras, pues se duplica la proporción de empresas que esperan tener una notable expansión en su mercado. Por el contrario, los resultados evidencian una significativa disminución de la tasa de empresas consolidadas que tienen expectativas de una notable expansión en el mercado, y también disminuyen aquellas que esperan expansiones de menor calibre. Los datos de este apartado son consistentes con los anteriores y evidencian la ralentización de actividad que está sufriendo el tejido empresarial regional ante la intensificación de la crisis.

Por ello, podemos afirmar que el trabajo conjunto que está 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 las buenas noticias de las iniciativas emprendedoras, y seguir trabajando para que estas tendencias se consoliden.

Figura 4.12. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según sus expectativas de expansión en su mercado a corto plazo (2006-2010)



CAPÍTULO 5

FINANCIACIÓN DE PROCESO EMPRENDEDOR

FINANCIACIÓN DE PROCESO EMPRENDEDOR

5.1. Introducción

Es necesario señalar que, a lo largo de este 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.

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 2010, debido al carácter financiero de la crisis económica global económica que seguimos atravesando. En los diferentes epígrafes de este capítulo vamos a tratar de responder a estas cuestiones 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 el papel, la importancia y el perfil del inversor privado en el proceso emprendedor.

5.2 Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en el 2010 en España

Según los resultados de la encuesta GEM, reflejados en la tabla 5.1, las iniciativas nacientes puestas en marcha antes de Julio del 2010 en la Región de Murcia necesitaron una media de capital semilla de 90.834 €. Si se tiene en cuenta que en el 2009 este dato se situaba en unos 250.000 €, la reducción ha sido muy significativa. Si se compara con la cifra de España, la distancia también es muy abultada, ya que la media nacional se sitúa en un capital semilla de 210.195 €, más de la mitad de lo registrado en la Región.

No obstante, dada la alta variabilidad de la media, con una desviación típica de

133.361 €, es necesario analizar la información de la mediana y los percentiles para tener una panorámica más clara de la distribución del capital semilla. Así, 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 60.000€. Esta medida parece bastante más acertada, sobre todo si la comparamos con la del año 2009, que ascendía a 40.000 €, y si se tiene en cuenta la media de España para 2010, que se sitúa en 30.000 €. Podríamos afirmar, considerando estas cifras, que hay un incremento de inversión en las iniciativas emprendedoras lo que viene refrendado, además, por la moda (100.000 €), que indica el capital que más frecuentemente ha necesitado el emprendedor para poner en marcha su actividad. Asimismo, si atendemos a los percentiles, se aprecia que, efectivamente, existen iniciativas más ambiciosas que las de años anteriores en la Región de Murcia, lo que resulta ciertamente positivo.

Así, la conclusión apunta a que, en conjunto, la inversión se ha incrementado con respecto a periodos pasados, lo que seguramente apunta a un cierto número de iniciativas innovadoras, con inversiones fuertes en tecnologías que muestran una mayor atención de los elementos que las hacen diferenciales y más competitivas que la media. No obstante, también habría que considerar que este incremento podría venir explicado por un encarecimiento del coste de emprender, por lo que habría que hacer indagaciones más detalladas en este sentido.

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		90834	75704	69,2
Mediana		60000	24610	84,0
Moda		100000	10000	100,0
Desv. típ.		133361	142108	35,1
Mínimo		2000	2000	16,7
Máximo		600000	600000	100,0
Percentiles	10	4580	3397	16,7
	20	10000	5386	24,1
	30	13281	10000	41,2
	40	33571	10000	62,5
	50	60000	24610	84,0
	60	75032	30000	100,0
	70	100000	50905	100,0
	80	105391	131024	100,0
	90	345774	399311	100,0

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 75.704 €. Si consideramos la mediana, dado que la media está muy afectada por los casos atípicos, la aportación propia del emprendedor es de 24.610€. En ambos casos, el emprendedor aporta más de dos terceras partes del capital necesario para iniciar la actividad (69,2% con la media y 84% con la mediana), lo que supone un importante aumento con respecto al año 2009. Este dato evidencia que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, el emprendedor murciano ha optado por aportar la mayoría del capital semilla para iniciar sus actividades. Asimismo, si comparamos el dato actual con el de la media nacional, se comprueba que el emprendedor de la región aporta bastante más dinero y en una mayor proporción del total que en el caso de España (mediana de 15.000 € y porcentaje del 75%, respectivamente).

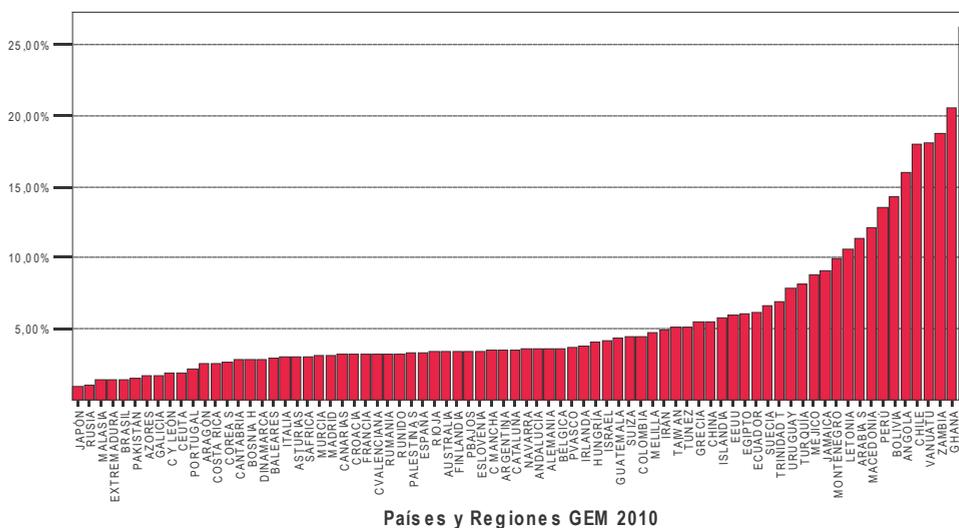
También es interesante señalar que hay un 55,3% de emprendedores que no han aportado el total de capital necesario para iniciar su actividad, lo que supone una reducción con respecto a la proporción del año anterior (63,6%), así como con relación a la media nacional. En este sentido, el capital medio aportado por estos emprendedores se sitúa en el 42,7%, cifra claramente superior a la del año anterior (36,1%) y también mayor a la de la media nacional (35,8%), con una mediana del 38,7% y una moda del 16,6%. Aunque la media de capital de este grupo se sitúa en 59.739, siendo mucho más reducida que la del año anterior -122.000 € aproximadamente- y que la de la media nacional –situada en torno a los 300.000 €-, sin embargo la mediana y la moda, que ascienden ambas a 60.000 €, son superiores a las del conjunto de España y a la de años anteriores en el ámbito regional.

5.3 El papel del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia y en el entorno GEM

Para el proyecto GEM sigue siendo muy importante la medición de la participación de este tipo de inversores –personas de entre 18 y 64 años que ha invertido dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años- 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 2010, un 3,4% de la población activa ha puesto dinero propio en negocios ajenos, lo que supone un importante descenso con respecto al año 2009, en el que un 4,9% de personas habían actuado como inversor informal o Business Angel. Esta menor actividad financiadora se justifica plenamente por la larga duración de la crisis económica, que hace que las personas que anteriormente financiaban vayan poco a poco disminuyendo su participación en actividades ajenas. Esta tendencia es similar a la de España, que con una cifra del 3,2%, también refrenda la caída del inversor privado en la actividad emprendedora.

Figura 5.1 Porcentaje de población adulta que ha actuado como inversor privado en negocios ajenos en 2010 en países y regiones GEM



La comparación internacional, que se exhibe en la figura 5.1, muestra a nuestro país alineado con los Países Bajos, Finlandia y Eslovenia en cuanto a este indicador, con una participación inferior a la que se registra en Suecia, Islandia, Grecia, Suiza, Irlanda, Bélgica y Alemania, dentro de lo que es el contexto europeo desarrollado.

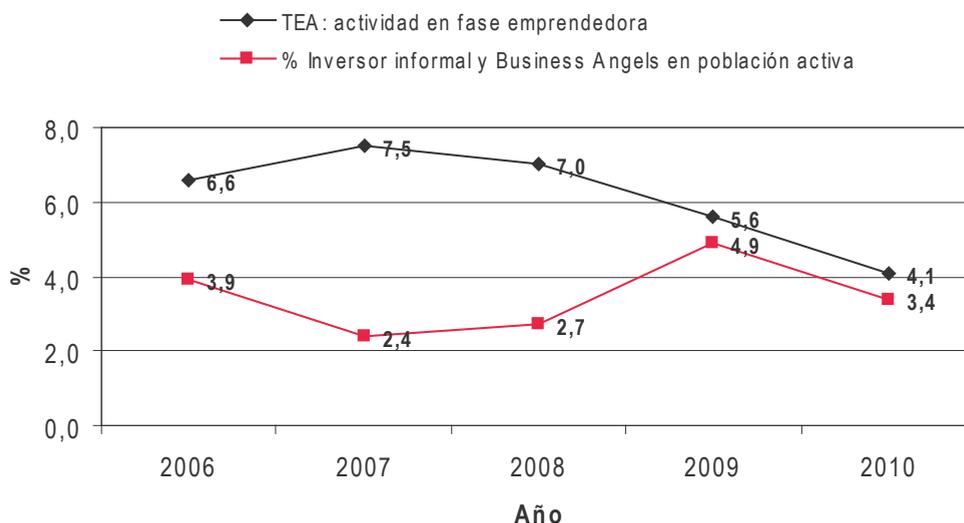
En cambio, nuestra población participa algo más que la del Reino Unido, Francia e Italia, naciones en que esta práctica se supone más arraigada. En cualquier caso, la inversión en negocios ajena es fundamental para el desarrollo del emprendimiento de cualquier país, incluso crítica en los países menos desarrollados, en que el acceso a canales sofisticados de financiación puede llegar a ser muy precario.

En cuanto a la Región de Murcia, como se aprecia en la figura 5.1, se sitúa en el puesto 57 a nivel mundial, muy por debajo del puesto 16 que obtuvo en el año 2009. Aunque se sitúa por debajo de la media nacional, la Región de Murcia presenta mejores cifras de financiación privada que comunidades como Asturias, Baleares, Cantabria, Aragón, Castilla León y Galicia. A pesar de ello, en general, los datos son bastante negativos, ya que parece que el freno financiero que han impuesto las instituciones privadas y públicas no está siendo compensado por la inversión privada en negocios ajenos, muy particularizada en el caso de la Región de Murcia en los familiares.

En la figura 5.2 se muestra un gráfico con la evolución temporal 2006-2010 del indicador relativo a la proporción de personas que financian actividades ajenas y su relación con la actividad emprendedora en la Región de Murcia. Como se observa, la caída del TEA desde 2008 ha venido siendo compensada por un incremento en la proporción de personas privadas que financiaban actividades ajenas, lo que resultaba positivo. Sin embargo, en 2010 los datos sobre inversores privados en negocios ajenos cambian de tendencia y comienzan también a disminuir. Estos datos son aún peores si

consideramos que España sigue presentando en 2010 esta compensación entre TEA y proporción de inversor no formal. Suponemos que la persistencia y duración de la crisis ha hecho retraerse a la población en el apoyo económico al emprendimiento.

Figura 5.2 Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora y la inversión privada durante el periodo 2006-2010 en la Región de Murcia



5.4. Distribución y perfil del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia

La inversión en negocios ajenos, se distribuye en la Región de Murcia de tal forma que resulta mucho más elevada la inversión informal (2,86% de la población de 18-64 años) que la llevada a cabo por Business Angels (0,54% de la población de 18-64 años). La distinción entre estos dos grupos viene dada, fundamentalmente, por el tipo de relación que tienen con el beneficiario de su inversión y por su grado de profesionalización. Así, el inversor informal suele tener una relación familiar, de amistad o de relaciones de trabajo con el emprendedor, actúa de una forma desinteresada, habitualmente altruista, y suele invertir cantidades modestas acerca de las cuales no espera un retorno específico, no llegando muchas veces ni siquiera a recuperar lo invertido.

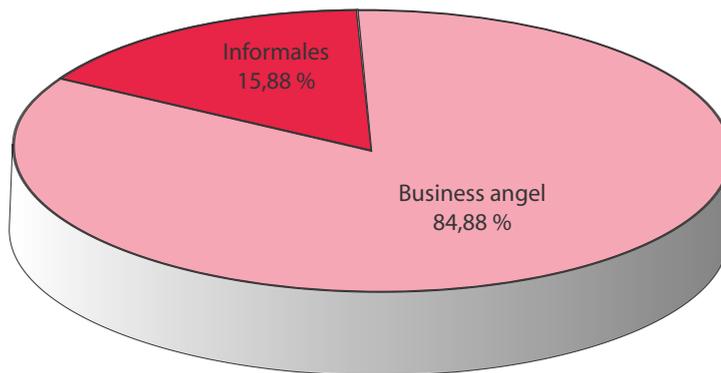
En cambio, el Business Angel, suele ser una persona que no tiene una relación previa con el emprendedor, pero invierte en su negocio porque ha captado una oportunidad interesante, que le puede reportar algún tipo de beneficio. Estos inversores acostumbran a tener experiencia empresarial y, en muchas ocasiones, no sólo aportan capital, sino también ideas, asesoramiento y hasta pueden acabar involucrándose en el negocio. Su objetivo es la rentabilidad y ver crecer la idea, aunque ello lleve tiempo. Por

consiguiente, las motivaciones de uno y otro colectivo, así como su forma de actuar son lo suficientemente diferentes como para ser destacadas. El informe GEM no ha distinguido entre estos dos colectivos hasta que la presencia relativamente novedosa del Business Angels profesionalizado ha comenzado a cobrar importancia y sus prácticas se han ido extendiendo y comienzan a tener cierto impacto.

En términos porcentuales, como se aprecia en la figura 5.3, el 84,12% de la inversión privada en negocios ajenos en la Región de Murcia la realizan los inversores informales, mientras que sólo un 15,88% es canalizada a través de Business Angels. No obstante, como dato positivo, en comparación con la media nacional, en la Región de Murcia hay una mayor apuesta por el Business Angels, ya que en el caso de España dicho porcentaje apenas alcanza un 6,77%. Este dato supone que los inversores más formalizados intervienen en la financiación de proyectos de emprendimiento, lo que implica un sostenimiento financiero más consolidado para dichos proyectos y, probablemente, una mayor viabilidad económica de los mismos.

Figura 5.3 Distribución de la población total involucrada en inversión privada en negocios ajenos en función del tipo de inversor

Distribución del total de inversores privados en negocios ajenos



En cuanto al perfil del inversor que pone dinero en negocios ajenos en la Región de Murcia, se puede afirmar, tal y como muestra la figura 5.4, que se trata de un hombre o mujer de unos 39 años de edad, con estudios medios y escasa formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo por cuenta ajena, cuya renta tiende a pertenecer al tercio inferior 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.

Figura 5.4. Perfil del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia

Inversor privado en negocios ajenos de entre 18 y 64 años de edad	
Se incrementa la participación femenina hasta casi igualar la proporción de hombres y mujeres	52,6% son hombres 47,4% son mujeres
Edad media de 39,6 años	15,0% tiene estudios de nivel bajo 60,4% tiene estudios de nivel medio 24,6% tiene estudios superiores
Situación laboral activa 55,0% Otro caso 45,0%	Corresponde a un hogar medio de 4 personas (incluido el inversor privado)
Casi el 50,0% tiene rentas anuales de entre 10.000 y 20.000 €	El 28,0% tiene formación específica para emprender
El 4,5% está involucrado en una iniciativa emprendedora	El 6,1% es propietario o participa en una empresa consolidada
El 1,7% ha abandonado una actividad entre Julio de 2009 y Julio de 2010	El 8,3% es emprendedor potencial

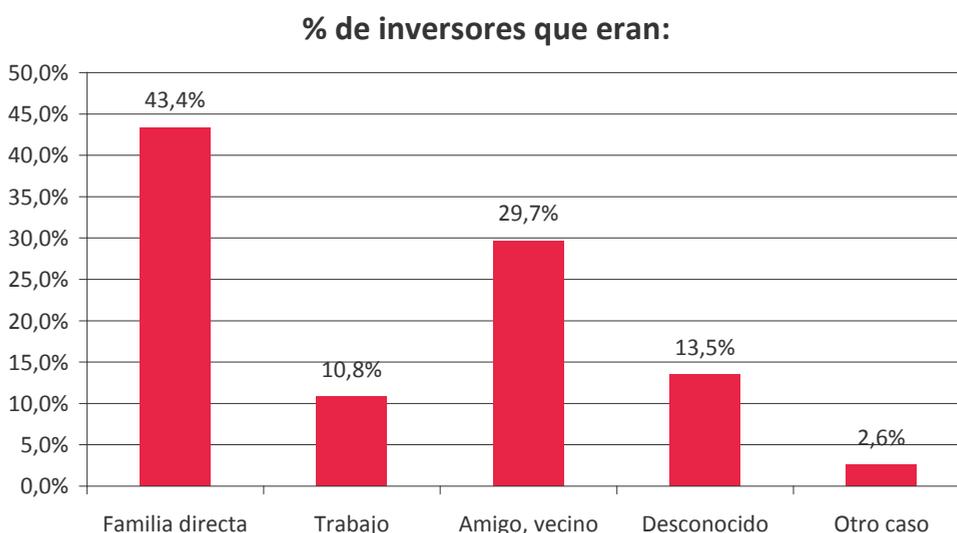
La evolución experimentada por el perfil del inversor privado de la Región entre el 2009 y el 2010 pone de manifiesto, tal y como se aprecia en la figura 5.4, lo siguiente:

- Se incrementa la participación femenina en este colectivo, hasta llegar a una proporción prácticamente similar de hombres y mujeres.
- Disminuye la edad media, lo cual significa que se acelera la incorporación de personas jóvenes en el circuito de la financiación privada.
- El dato anterior viene corroborado por una disminución de la proporción de personas con estudios básicos y un aumento de las de estudios medios.
- Disminuye ligeramente el porcentaje de inversores que tienen una situación laboral activa.
- El hogar del inversor privado sigue siendo de cuatro miembros, incluido el mismo.
- La distribución de renta de este colectivo se mantiene similar al año pasado, concentrándose en los intervalos inferiores.
- Se reduce en más de quince puntos la proporción de inversores privados que cree haber recibido la formación necesaria para emprender.
- Disminuye significativamente tanto la presencia de emprendedores como la de empresarios consolidados.

- Se reduce el porcentaje de empresarios que han abandonado alguna actividad, así como la de emprendedores potenciales.
- Sube en dos puntos la proporción de inversores privados que percibe buenas oportunidades para emprender en los próximos seis meses en su zona.
- Disminuye en casi treinta puntos porcentuales la presencia de inversores con habilidades y conocimientos para emprender.
- Disminuye en cinco puntos porcentuales el porcentaje de inversores que no teme al fracaso: la duración de la crisis hace disminuir la cautela entre ellos.

Si nos centramos en los inversores informales, que son los que sin duda mayor influencia tienen como inversores privados, y su relación con el beneficiario de su inversión, como se puede apreciar en la figura 5.5, en la Región de Murcia se trata de una relación predominantemente familiar: en un 43,4% de los casos es la familia cercana la que proporciona el dinero necesario para emprender la actividad. El porcentaje es menor que el que presenta la media nacional (con un 53,2%) y, comparados con los de la Región en 2009, se ha detectado un acusado descenso (63,5%). Esta disminución ha sido compensada con una mayor presencia de amigos o vecinos –que suponen casi un 30% de estos inversores-, incrementándose diez puntos con respecto al año anterior. En cuanto a los compañeros de trabajo –que supone un 10,8% de los inversores informales-, la participación se mantiene en niveles similares a 2009. Mención aparte requieren los inversores desconocidos y otros inversores –que suman casi un 16%, cuya presencia es cada vez más significativa en peso duplicando su peso con respecto al año anterior, y que viene a representar la presencia cada vez más importante de los Business Angels, que ven oportunidades interesantes de negocio y que vienen a suplir las carencias de familiares más directos que también están afectados por la crisis.

Figura 5.5 Relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión



Por último, hay que señalar que la inversión media que han realizado los inversores privados que financian actividades ajenas en 2010 es de 14.143 €, muy inferior a la cifra media nacional (unos 140.000 €) y también a los 35.847 € registrados en la Región en 2009. No obstante, considerando que la desviación típica es de 18.544 €, se hace interesante utilizar otras medidas de tendencia central para ilustrar mejor este aspecto. Así, atendiendo a la mediana y la moda, la inversión es de unos 6.500 €, cantidad significativamente menor que la registrada en 2009 (de unos 9.500 € aproximadamente) y también inferior a la de la media nacional (8000 €), lo que refleja que el descenso en el número de inversores privados ha venido también acompañado por una disminución en las cantidades aportadas por ellos, debido fundamentalmente a la ya larga y prolongada incertidumbre económica.

5.5. Conclusiones

El capital semilla o inicial de cada iniciativa emprendedora puesta en marcha en el 2010 en la Región de Murcia ha ascendido a 60.000€, si atendemos a la mediana como medida de tendencia central. Esta cantidad es superior a la media de España en este año (30.000 €) y también mayor a la del año 2009 en la Región, que ascendía a 40.000 €. Se ha producido, por tanto, un incremento de inversión en las iniciativas y, si tenemos en cuenta la distribución estadística global se aprecia que, efectivamente, se trata de iniciativas más ambiciosas que las de años anteriores, lo que resulta ciertamente positivo.

Los emprendedores están poniendo 24.610 €, por término medio: el 84,0% del capital semilla necesario para iniciar la actividad. Este porcentaje es superior al 75,0% de la media nacional y mucho mayor que el 36,1% registrado en la Región en el año 2009. Estos datos son preocupantes ya que evidencian que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, el emprendedor murciano ha optado por aportar la mayoría del capital semilla para iniciar sus actividades. No obstante, en sentido positivo cabe decir que en 2010 un 55,3% de emprendedores de la Región no han aportado el total de capital necesario para iniciar su actividad, lo que supone una reducción con respecto a la proporción del año anterior (63,6%), así como con relación a la media nacional.

Un 3,4% de la población activa ha actuado en 2010 como inversor privado que financia actividades ajenas en la Región de Murcia, cifra superior a la de España (3,24%), pero que ha experimentado un acusado descenso con respecto a la cifra de la Región en 2009, que ascendía a 4,9%. Esta menor actividad financiadora se justifica plenamente por la larga duración de la crisis económica, que hace que las personas que anteriormente financiaban vayan poco a poco disminuyendo su participación en actividades ajenas. Estos datos, sumados a la falta de crédito bancario y de ayudas públicas, son seriamente preocupantes y amenazan la capacidad futura de creación de empresas por falta de financiación.

La comparación internacional, muestra a nuestro país alineado con los Países Bajos, Finlandia y Eslovenia en cuanto a este indicador, con una participación inferior a la que se registra en Suecia, Islandia, Grecia, Suiza, Irlanda, Bélgica y Alemania, dentro de lo

que es el contexto europeo desarrollado. En cambio, nuestra población participa algo más que la del Reino Unido, Francia e Italia, naciones en que esta práctica se supone como más arraigada. En cuanto a la Región de Murcia, se sitúa en el puesto 57 a nivel mundial, muy por debajo del puesto 16 que obtuvo en el año 2009, situándose asimismo por debajo de la media nacional.

Se confirma, pues, analizando la serie 2006-2010 que relaciona el TEA con la proporción de inversores privados, que ya no se está produciendo una reacción inversa del inversor privado con respecto al TEA. En general, parece que el freno financiero que han impuesto las instituciones privadas y públicas no está siendo compensado por la inversión privada en negocios ajenos, y ello perjudica a la tasa de emprendimiento, que vuelve a bajar por tercer año consecutivo en la Región de Murcia.

La inversión media que han realizado los inversores privados que financian actividades ajenas en 2010 es de unos 6.500 €, cantidad significativamente menor que la registrada en 2009 (de unos 9.500 € aproximadamente) y también inferior a la de la media nacional (8000 €), lo que refleja que el descenso en el número de inversores privados ha venido también acompañado por una disminución en las cantidades aportadas por ellos, debido fundamentalmente a la ya larga y prolongada incertidumbre económica.

La inversión privada en negocios ajenos, se distribuye en la Región de Murcia de tal forma que resulta mucho más elevada la inversión informal (84,12%) que la llevada a cabo por Business Angels (15,88%). No obstante, como dato positivo, en la Región de Murcia hay una mayor apuesta por el Business Angels, ya que en el caso de España dicho porcentaje apenas alcanza un 6,77%. Este dato supone que los inversores más formalizados intervienen en la financiación de proyectos de emprendimiento, lo que implica un sostenimiento financiero más consolidado para dichos proyectos y, probablemente, una mayor viabilidad económica de los mismos.

En cuanto al perfil general del inversor privado que pone dinero en negocios ajenos en la Región de Murcia, se trata de un hombre o mujer de unos 39 años de edad, con estudios medios y escasa formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo por cuenta ajena, cuya renta tiende a pertenecer al tercio inferior 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.

Por último, si nos centramos en los inversores informales, que son los que sin duda mayor influencia tienen como inversores privados, en la Región de Murcia, en un 43,4% de los casos es la familia cercana la que proporciona el dinero necesario para emprender la actividad. La disminución de la familia con relación a años anteriores ha sido compensada con una mayor presencia de amigos o vecinos –que suponen casi un 30% de estos inversores-. Mención aparte requieren los inversores desconocidos y otros inversores –que suman casi un 16%, cuya presencia es cada vez más significativa en peso duplicando su peso con respecto al año anterior, y que viene a representar la presencia cada vez más importante de los Business Angels, que ven oportunidades interesantes de negocio y que vienen a suplir las carencias de familiares más directos que también están afectados por la crisis.

CAPÍTULO 6

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL GÉNERO

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL GÉNERO

6.1. Introducción

El informe GEM ha mostrado desde sus primeras ediciones que el emprendimiento femenino es más sensible que el masculino ante situaciones de recesión económica. En consecuencia, el recrudescimiento de la crisis económica que está experimentando el país está provocando una importante caída de las iniciativas emprendedoras femeninas en la mayor parte del territorio nacional y aparece agudizada en algunas regiones como la murciana.

6.2. La actividad emprendedora femenina y masculina en Murcia

La actividad emprendedora registrada en 2010 entre la población femenina comprendida entre 18 y 64 años ($TEA_{femenino}$) ha sufrido un importante retraimiento al pasar de un 4,4% en 2009 a un 1,7%, lo que representa una reducción de más del 60%. El emprendimiento masculino también se ha visto afectado por la situación de crisis pero en un grado mucho menor ya que la reducción que refleja la tasa $TEA_{masculino}$, respecto a 2009, es sólo de un 7,5%.

Tabla 6.1 Evolución de los índices de actividad emprendedora masculina y femenina

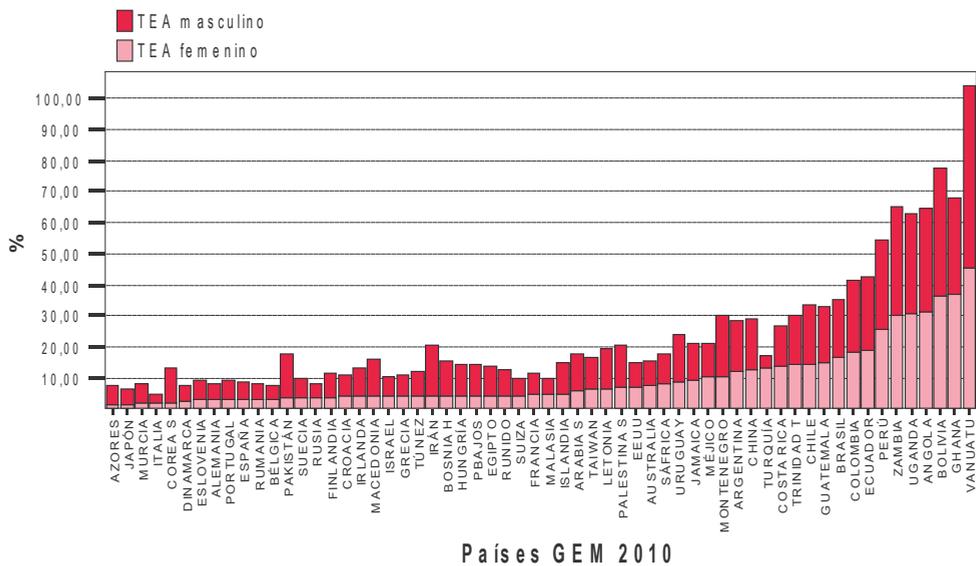
Indicador por año	2006	2007	2008	2009	2010
TEA masculino	8,1%	8,6%	8,9%	6,7%	6,2%
TEA femenino	5%	6,4%	4,9%	4,4%	1,7%

Si comparamos la evolución de la actividad emprendedora para ambos sexos durante los últimos años (tabla 6.1) vemos cómo, efectivamente, el colectivo femenino ha sufrido los efectos de la crisis de forma más temprana y profunda que el masculino.

Si se contempla la actividad emprendedora femenina desde una perspectiva internacional (figura 6.1), vemos que Murcia se sitúa, con respecto a sus vecinos europeos, en una posición menos favorable que el año anterior, mostrando una tasa TEA_{femenino} inferior a la de los distintos países de la UE donde el valor medio de esta tasa es del 3,7%. En un contexto internacional más amplio, delimitado por la totalidad de países que participan en el Proyecto GEM, también se observa una pérdida de posiciones de la Región de Murcia pues ha pasado de ocupar una posición intermedia a encontrarse entre los tres con menor actividad emprendedora femenina.

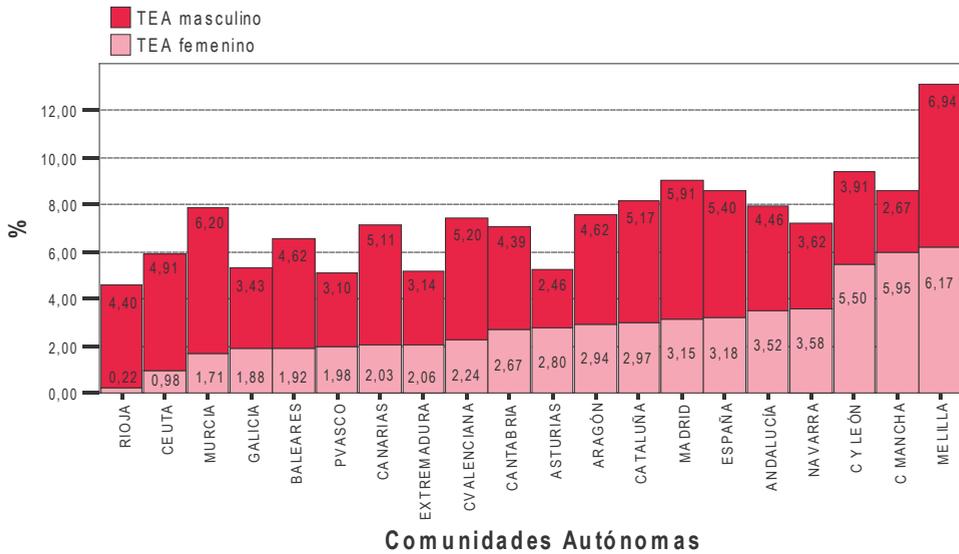
A pesar de que la evolución de este indicador es negativa se ha de tener en cuenta que los países con mayor contribución femenina son los menos desarrollados, pues la necesidad impulsa a muchas mujeres a iniciar actividades de subsistencia.

Figura 6.1 Actividad emprendedora masculina y femenina en los países GEM 2010



Si comparamos la actividad emprendedora de la mujer de la Región de Murcia con la del resto de comunidades autónomas españolas (figura 6.2), observamos que Murcia es una de las doce comunidades que han visto reducida, durante el último año analizado, la actividad emprendedora dentro del colectivo femenino. En cuanto a su posición relativa, Murcia ha empeorado de forma ostensible pues ha pasado de estar entre las cinco comunidades de mayor emprendimiento femenino a estar entre las tres con menor tasa TEA_{femenino}.

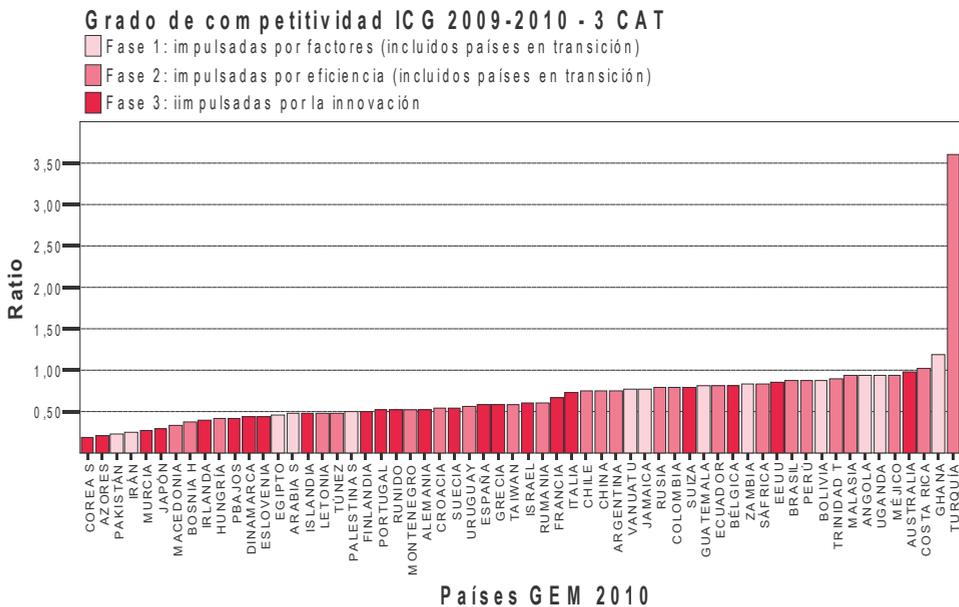
Figura 6.2 Actividad emprendedora masculina y femenina en las CCAA españolas



Las únicas comunidades españolas que han experimentado un crecimiento en este índice en 2010 son Asturias, Aragón, Madrid, Castilla-León y Castilla-La Mancha.

Por otra parte, también conviene destacar que el índice $TEA_{femenino}$ de Murcia queda un punto por debajo del índice medio de las comunidades autónomas españolas que, para 2010, presenta un valor de 2,77.

Figura 6.3 Ratio $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$ para los países GEM 2010

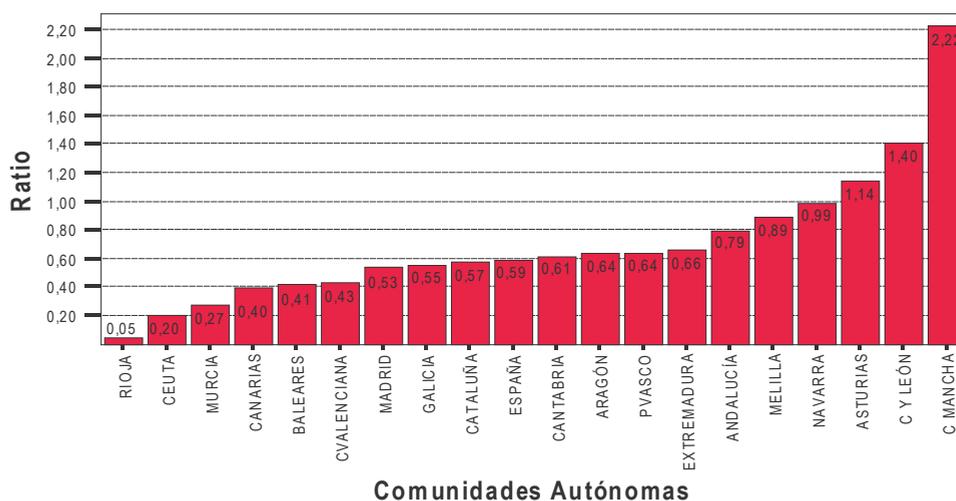


Con el objetivo de conocer el grado de equilibrio existente entre géneros a la hora de iniciar una actividad emprendedora se ha analizado la ratio $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$ cuyo valor para 2010 es de 0,27, es decir, por cada 100 emprendedores sólo existen 27 emprendedoras. Este dato refleja un importante retroceso respecto a 2009 (0,67) como consecuencia del agravamiento de la crisis económica, ya que la diferente sensibilidad en las tasas de ambos sexos hace que aumente la distancia entre ellas o, lo que es lo mismo, el desequilibrio.

En comparación con la ratio del resto de países GEM (figura 6.3) Murcia se sitúa entre las últimas posiciones junto a países como Japón, Irán, Pakistán o Corea del Sur.

En el contexto nacional (figura 6.4) también se observa un importante descenso de la Región de Murcia al pasar de tener un valor de la ratio superior a la media de las comunidades autónomas en 2009, al situarse entre las de menor valor; sólo La Rioja y la Ciudad Autónoma de Ceuta presentan valores inferiores de esta ratio.

Figura 6.4 Ratio $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$ para las CCAA españolas



Otro aspecto analizado para profundizar en el estudio del emprendimiento femenino es la motivación que lleva a la mujer murciana a iniciar una actividad empresarial. Para ello, siguiendo las directrices del proyecto GEM, se han distinguido tres modalidades básicas: iniciativas emprendedoras que persiguen el autoempleo ante la dificultad de encontrar otras alternativas laborales (TEA por necesidad), iniciativas que pretenden aprovechar una oportunidad de negocio (TEA por oportunidad), e iniciativas basadas en otras circunstancias.

Tabla 6.2 Motivación para emprender según género

MOTIVACIÓN	MUJER (%)					HOMBRE (%)				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Oportunidad	88,2	81,0	70,8	66,1	79,0	75,9	77,8	80,9	84,1	78,5
Necesidad	6,0	14,6	25,8	29,1	21,0	17,3	14,7	14,8	11,9	21,5
Otros motivos	5,8	4,4	3,4	4,8	0,0	6,8	7,5	4,3	4,0	0,0
Total	100,0	100,0	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 2010 unas tasas de creación de empresas por oportunidad y por necesidad de 1,35% y 0,36%, respectivamente. En términos porcentuales, para ambos sexos observamos que la actividad emprendedora por necesidad se sitúa en torno al 20% del total; sin embargo, la tendencia observada (tabla 6.2) en el último año es distinta en cada uno de estos colectivos. Mientras que entre las mujeres se reduce el peso específico de los negocios motivados por la necesidad, entre los hombres este porcentaje aumenta en algo más de 10 puntos.

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

En este apartado se analizan las características de la actividad emprendedora desde una perspectiva de género con el fin de detectar posibles diferencias.

Si analizamos la fase en la que se encuentran las iniciativas empresariales (tabla 6.3) vemos cómo la proporción de empresas en la fase *naciente* es mayor entre hombres que entre mujeres; no obstante, es necesario señalar que se aprecia la misma tendencia para ambos sexos, pues los dos colectivos han visto reducida la proporción de empresas con más de tres meses como consecuencia de la bajada experimentada por la tasa TEA en 2009 y 2010.

Tabla 6.3 Etapa en la que se encuentran las iniciativas según el género del emprendedor.

Diferencias no significativas		Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
TEA 2009: fase de las iniciativas	Naciente (0-3 meses)	72,7%	50,0%	68,3%
	Nueva (3-42 meses)	27,3%	50,0%	31,7%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Para analizar la dimensión de las nuevas iniciativas se ha tenido en cuenta el número de propietarios y el número de trabajadores.

En cuanto al número medio de propietarios observamos que es muy bajo tanto en los negocios emprendidos por mujeres (1,4) como por hombres (1,6) y aunque en este último caso la cifra de propietarios es ligeramente superior la diferencia no resulta estadísticamente significativa.

Tabla 6.4 Número de empleados actual y esperado en cinco años, según el género del emprendedor

Diferencias no significativas		GENDER		Total
		Hombre	Mujer	
TEA: número actual de empleados en 4 categorías	Sin empleados	63,6%	62,5%	63,4%
	1-5 empleados	27,3%	37,5%	29,3%
	6-19 empleados	9,1%	0,0%	7,3%
	20+ empleados	0,0%	0,0%	0,0%
Total		100,0%	100,0%	100,0%
Diferencias no significativas		GENDER		Total
		Hombre	Mujer	
TEA: número esperado de empleados en 4 categorías	Sin empleados	15,2%	0,0%	17,1%
	1-5 empleados	45,5%	25,0%	51,2%
	6-19 empleados	12,1%	75,0%	9,8%
	20+ empleados	3,0%	0,0%	2,4%
	No sabe	24,2%	0,0%	19,5%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Atendiendo al número de empleados (tabla 6.4) se aprecian pocas diferencias por razón de sexo predominando en ambos casos la opción de iniciar la actividad empresarial sin contratar empleados. Sin embargo, sí existe una diferencia notable en las expectativas de futuro al mostrarse las emprendedoras mucho más optimistas que los emprendedores.

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

- En cuanto a los sectores escogidos para emprender, dentro de las categorías de extractivo, transformador, servicios y orientado a consumo, las mujeres siguen la tendencia observada en 2009 de concentrarse fuertemente en el sector orientado al consumo (75% de empresas), tendencia que también se aprecia en el caso de las iniciativas masculinas donde se agrupan un 58,1% de las nuevas empresas.
- Las iniciativas femeninas han pasado a ser menos innovadoras en producto o servicio que las masculinas, de hecho, ninguna de las iniciativas femeninas de la muestra analizada ofrece productos o servicios completamente innovadores, mientras que si lo hace un 12,5% de las iniciativas masculinas.
- Respecto a la competencia que afrontan las nuevas iniciativas, se observa una reducción para ambos sexos, aunque resulta mucho más significativa en el colectivo femenino donde un 25% de las emprendedoras manifiesta no tener competencia mientras este porcentaje se reduce al 6,1% en el caso de los hombres.
- En relación a la antigüedad de las tecnologías utilizadas en el desarrollo de la

actividad, al igual que en 2009, el colectivo femenino sigue apareciendo como el más actualizado. El 50 % de las emprendedoras, frente al 18,2% de los emprendedores, manifiestan hacer uso de las tecnologías más modernas.

- La participación de la mujer en sectores de base tecnológica media o alta ha experimentado un fuerte incremento en el último año pues la cifra de iniciativas femeninas en estos sectores ha pasado de ser prácticamente nula al 25%. Sin embargo, en el caso de los hombres vemos cómo el porcentaje de empresas en estos sectores ha pasado del 6% al 3%.
- El grado de internacionalización entre las iniciativas femeninas sigue siendo bajo y menor que entre las masculinas, si bien, en 2010 se observa cierta mejoría al elevarse al 25% el porcentaje de empresas que realiza alguna actividad exportadora.
- Finalmente, la mujer ha abandonado proporcionalmente menos empresas que el hombre, pero lo ha hecho en más ocasiones por falta de rentabilidad del negocio.

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.

En 2010 se observa un ligero incremento en la edad de los emprendedores de ambos sexos. El intervalo de edad en el que se concentra un mayor número de emprendedoras es el que oscila entre los 25 y 34 años, siendo la edad media de estas de 36 años. En el caso de los hombres el intervalo de mayor frecuencia es el que va de los 35 a 44 años, siendo la edad media de 40 años.

En 2010 no hay diferencias de género en cuanto a nivel educativo pero se observa una reducción, respecto al año anterior, de la proporción de emprendedoras con estudios medios y superiores.

En cuanto al nivel de renta de las emprendedoras se observa una mayor concentración en torno a rentas medias; sin embargo, la renta predominante entre los emprendedores es de nivel elevado.

Tanto las mujeres como los hombres emprendedores viven en un hogar de tamaño medio con una cifra de miembros próxima a 3,5.

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 las personas residentes en Murcia 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.

Tabla 6.5 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?	32,7%	21,8%	Los hombres tienen una red social emprendedora más amplia que las mujeres
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	19,7%	16,3%	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?	52,1%	36,0%	Proporcionalmente, los hombres muestran una mayor confianza que las mujeres en relación a su preparación para emprender.
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	41,5%	51,1%	El miedo al fracaso constituye un mayor obstáculo para emprender en las mujeres.
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	70,8%	72,2%	Los hombres expresan un mayor grado de competitividad
Emprender se considera una buena opción profesional	70,0%	72,0%	La opinión es más favorable entre las mujeres
Los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus	60,7%	66,7%	La opinión es más favorable entre las mujeres
Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores	40,2%	49,1%	Las mujeres tienden a detectar en mayor proporción noticias sobre emprendedores de éxito.

Los resultados que se detallan en la tabla 6.5, referidos a la población no empresaria, muestran algunas diferencias respecto a 2009 que merece la pena destacar:

- La red social emprendedora se ha visto reducida en ambos colectivos.
- Respecto a la confianza en poseer los conocimientos necesarios para iniciar un negocio se ha visto reducida en ambos géneros pero se mantienen las distancias entre hombres y mujeres.

- Se observa mayor optimismo en ambos colectivos respecto a la percepción de oportunidades para emprender.
- Se reduce la proporción, tanto en hombres como en mujeres, de personas que dejan de emprender por temor al fracaso.
- Tanto hombres como mujeres se muestran menos competitivos.
- Se eleva ligeramente la proporción de hombres y mujeres que considera el emprendimiento como una buena opción profesional.
- Aumentan las diferencias de opinión entre hombres y mujeres sobre el tratamiento que los medios de comunicación dan a los emprendedores, siendo los hombres más críticos que las mujeres.

Tabla 6.6 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?	57,6%	75,0%	Las mujeres que se han decidido a emprender mostraron una red social emprendedora más amplia que los hombres. Ambos grupos superan a la población no empresaria.
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	41,9%	28,6%	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?	90,9%	85,5%	Los emprendedores se consideran preparados para crear una empresa en mayor proporción que las emprendedoras. Ambos grupos superan a la población no empresaria.
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	27,3%	37,5%	Este obstáculo para emprender incide más en las mujeres. En ambos grupos la proporción es inferior que en la población no empresaria.
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	69,7%	57,1%	Las mujeres expresan un mayor grado de competitividad, sin embargo, entre la población no empresaria los hombres son más competitivos.

Pregunta	% de respuesta afirmativa		Conclusión
	Hombres	Mujeres	
Emprender se considera una buena opción profesional	84,4%	37,5%	La opinión es mucho 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	59,4%	50,0%	Los emprendedores tienen una opinión más favorable que las emprendedoras. Sólo se observan diferencias respecto a la población no empresaria entre las mujeres, mostrando en este grupo una opinión más favorable.
Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores	38,7%	37,5%	No hay diferencia significativa entre empresarios y empresarias. Su percepción es inferior a la de la población no empresaria.

A partir de la información proporcionada por las tablas 6.5 y 6.6 podemos concluir que las empresarias murcianas, en comparación con las no empresarias, tienen mayor acceso a redes sociales empresariales, advierten más oportunidades de negocio a corto plazo, están más seguras de poseer la capacitación necesaria para iniciar un negocio, se sienten menos afectadas por el temor al fracaso, se muestran más competitivas, dan menos importancia al status que puede proporcionar el éxito en los negocios y, finalmente, tras sufrir los efectos de la crisis tienen peor opinión de la actividad emprendedora como opción profesional.

Otro aspecto analizado ha sido la evolución respecto a 2009. En este sentido, se advierte que las diferencias de género derivadas de factores sociales y psicológicos se han visto incrementadas considerablemente en este último año, siendo de destacar las diferencias en la existencia de una red social en el entorno del emprendedor, la percepción de buenas oportunidades de negocio y la consideración de la actividad emprendedora como una buena alternativa profesional. La diferencia de género más significativa se observa en esta última cuestión, pues una vez iniciada la actividad empresarial las mujeres están experimentando mayores dificultades derivadas de la crisis económica.

El único aspecto analizado en el que se reducen las diferencias de género, respecto a 2009, es el relacionado con la opinión sobre el tratamiento que dan los medios de comunicación a los temas de emprendedores.

6.6. El estado del entorno para el emprendimiento femenino

Las diferencias de género en lo que se refiere a las actitudes y percepciones hacia la actividad emprendedora son cada vez más reducidas, si bien persisten ciertas trabas a la plena participación de la mujer en dicha actividad. En otras ediciones se ha determinado que el tiempo de dedicación al negocio aparece como uno de los escollos más difíciles de superar por parte de las mujeres españolas, de forma que, aunque se trabaja en su mejora, es necesario poder satisfacer en mayor medida la demanda de sistemas de apoyo a la conciliación de la vida laboral y la personal.

El proyecto GEM recoge anualmente, entre otras valoraciones, la opinión de un grupo de expertos acerca del grado de apoyo cultural e institucional a la actividad emprendedora femenina. La tabla 6.7 muestra el promedio de la valoración de dichos expertos sobre varias afirmaciones relacionadas con este tema, observándose que en general las mujeres en la Región de Murcia parecen tener un nivel aceptable de apoyo social para emprender un negocio. No obstante, se considera que los servicios sociales destinados a facilitar la conciliación laboral y personal siguen siendo insuficientes, si bien se observa una constante mejoría desde 2008. También se advierte una tendencia creciente en la valoración dada por los expertos hacia la existencia de un ambiente que aliente e incite el emprendimiento femenino y hacia la igualdad en cuanto a oportunidades para emprender.

Por el contrario, se observa cierto retroceso en relación a la aceptación social de la carrera empresarial para la mujer y en el reconocimiento de igualdad en capacitación para el ejercicio empresarial.

Tabla 6.7 Opinión media de los expertos murcianos acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora desde 2008 hasta 2010

Afirmaciones valoradas por los expertos en escalas de 5 puntos: 1 = completamente cierto, 5 = completamente falso	Promedio de valoración de los expertos		
	2008	2009	2010
En la RM, existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando después haber fundado una familia.	2,26	2,43	2,44
En la RM, crear un negocio es una carrera socialmente aceptada para la mujer.	3,34	3,23	2,97
En la RM, las mujeres son alentadas a ser autoempleadas o a crear una empresa	2,89	3,06	3,80
En la RM, las mujeres son expuestas a tantas buenas oportunidades para crear un negocio como los hombres.	2,97	3,34	3,56
En la RM, hombres y mujeres poseen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para crear una empresa.	4,42	4,31	4,25

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

Este capítulo analiza los principales factores determinantes en la motivación para emprender. Se tiene en cuenta la opinión de la población general y de los expertos de la Región de Murcia sobre tres elementos motores de la puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales: la percepción de las oportunidades para crear empresas en la Región de Murcia, el estatus social de la figura del emprendedor en la Región de Murcia y la posesión de conocimientos y habilidades de la población murciana para crear y desarrollar una nueva empresa.

7.2 La percepción de buenas oportunidades para emprender

La tabla 7.1. muestra el porcentaje de población murciana adulta entre 18 y 64 años que perciben buenas oportunidades para emprender. Se ha producido una mejora notable de la percepción que la población tiene sobre las oportunidades existentes para emprender en la Región de Murcia (19,1%) respecto al año 2009, lo que puede indicar una leve mejoría de la situación económica.

Esta evolución positiva está en línea con lo que ocurre para el conjunto de la población española, aunque es de destacar el mayor optimismo acerca de las oportunidades emprendedoras en nuestra región, superando en dos puntos porcentuales al conjunto de la población española.

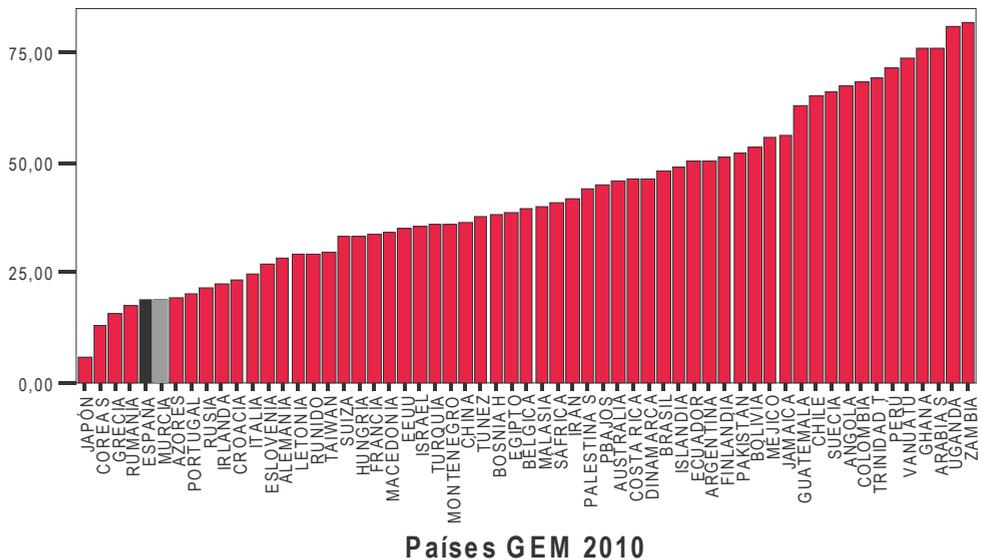
Tabla 7.1 Evolución temporal del porcentaje de población de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en Murcia y España, de Julio a Diciembre de 2010

	Percepción buenas oportunidades para emprender	
	Murcia	España
Año 2010	19.1%	18.8%
Año 2009	14,9%	16,9%
Año 2008	23.7%	25,4%
Año 2007	28.9%	25,0%
Año 2006	32.6%	25.7%

Desde el punto de vista internacional (figura 7.1) la población murciana presenta una de las tasas más bajas en la percepción de oportunidades para emprender en la Región de Murcia, si bien Japón y Grecia tienen porcentajes aún inferiores. Al igual que sucede con la tasa de actividad emprendedora, son los países en vías de desarrollo los que presentan proporciones más elevadas de población que percibe buenas oportunidades para emprender, sin embargo no se trata de situaciones comparables ya que hay que analizar cada uno de estos tipos de oportunidades en función de determinadas variables como el desarrollo del grupo económico al que pertenece dicho país.

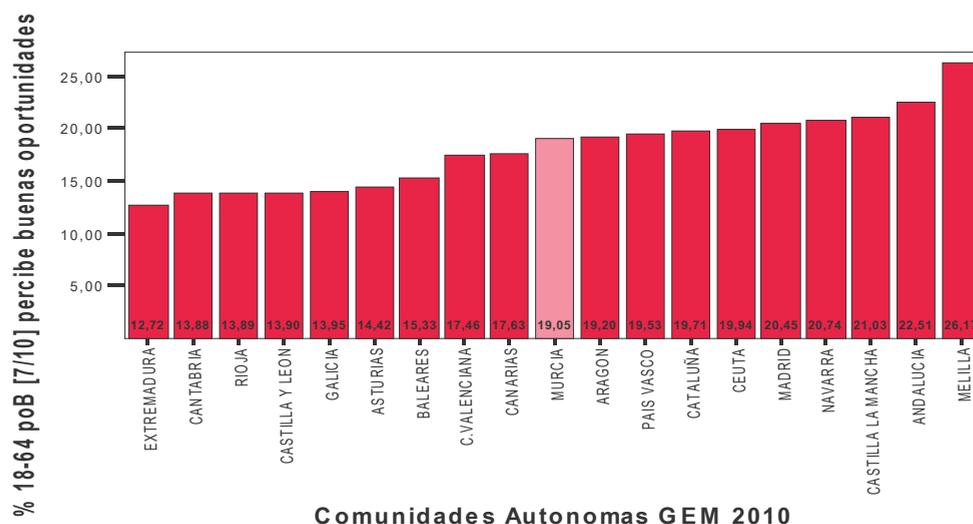
Por ello, si nos comparamos únicamente con el resto de países miembros de la UE se observa como la población de los países nórdicos son las que mayores oportunidades perciben en sus respectivos países (Suecia y Finlandia), con porcentajes superiores al 50%, mientras que de los 18 países de los que se tiene información, en 9 el porcentaje de población que percibe buenas oportunidades para emprender en la Región de Murcia se sitúa entre el 25 y el 50%.

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



En la comparativa por Comunidades Autónomas (figura 7.2), la Región de Murcia se encuentra en una posición intermedia, con un porcentaje de la población que percibe buenas oportunidades para emprender similar al de Aragón, País Vasco y Cataluña. Extremadura, es la comunidad cuya población tiene la peor percepción de las oportunidades para emprender en su zona -cinco puntos porcentuales inferior a la Región de Murcia- mientras que Melilla es la comunidad con la población más optimista (28,17%).

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



Junto a la opinión de la población adulta, se aporta la opinión de los expertos entrevistados en la Región de Murcia.

Como se puede ver (tabla 7.2), los expertos siguen mostrando una opinión más bien favorable sobre las oportunidades para emprender en la Región de Murcia.

El factor más valorado por los expertos de la región es el crecimiento de buenas oportunidades para la creación de empresas en los últimos cinco años, recuperando así el descenso producido en el año 2009 y a diferencia de la opinión del conjunto de expertos nacional, que perciben un importante descenso de las oportunidades para emprender en los últimos cinco años (2.92).

Los expertos murcianos han mejorado ligeramente su opinión sobre las oportunidades que existe para la creación de empresas de rápido crecimiento (2.56), equiparándonos así con la opinión de los expertos a nivel nacional (2.50), mientras que continúan opinando que no es fácil poner en marcha un negocio, aunque las dificultades se perciben menores en la región (2.28) que en el resto de España (1.85).

Asimismo, los expertos de la Región de Murcia siguen siendo más críticos con la preparación de la gente para explotar las oportunidades, ya que disminuye sensiblemente

la puntuación de este factor (2.86), por debajo de la opinión de los expertos del conjunto nacional (3.18).

Tabla 7.2 Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en España

(Escala 1 = completamente falso a 5 = completamente cierto)	Medias				
	Año en que se realiza la consulta	2010	2009	2008	2007
En Murcia, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	3,06	2,94	3,22	3,92	3,58
En Murcia, hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	3,00	2,89	2,92	3,58	3,29
En Murcia, hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	2,86	3,00	3,00	3,22	2,69
En Murcia, hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,56	2,36	2,28	3,09	2,67
En Murcia, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,28	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

Al margen de la percepción de la población murciana y los expertos de la región sobre la existencia de buenas oportunidades para emprender, es importante conocer hasta que punto existen una serie de condiciones sociales que predisponen al inicio de una nueva actividad empresarial, como pueden ser el conocer a otros emprendedores, la aceptación social de la figura del emprendedor como opción profesional, la publicación de noticias y casos de éxito emprendedor en los medios de comunicación, la disposición para asumir riesgos o la capacitación para poner en marcha un negocio

La tabla 7.3 muestra los resultados de la consulta efectuada acerca de estos aspectos relacionados con la motivación, en la población española de 18-64 años.

En ella se aprecia un ligero descenso en la variable que mide el conocimiento de emprendedores, continuando así con la tendencia negativa que se inició en el año 2008, y que nos sitúa sensiblemente por debajo del nivel para el conjunto de la población española (32,4%), donde si parece mantenerse estable esta variable.

Se mantiene estable el porcentaje de personas para las cuales el miedo al fracaso no sería un obstáculo para emprender, en niveles similares al conjunto de la población española (54,5%).

Disminuye el grado de competitividad de nuestra población tras el punto de inflexión registrado en 2009, en el que el conjunto de la sociedad murciana mostraba una menor propensión al deseo de una sociedad igualitaria, al igual que ocurre en el conjunto de la nación (69.5%).

Tabla 7.3 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					
	Año en que se realiza la consulta	2010	2009	2008	2007	2006
Ha conocido personalmente a un emprendedor en los 2 últimos años	28,9%	34,9%	37,7%	27,6%	40,0%	
El miedo al fracaso no sería un obstáculo para emprender	53,7%	55,4%	48,1%	52,2%	49,5%	
Preguntas a la población adulta relacionadas con la motivación para emprender		% de respuesta afirmativa de la población de 18-64 años				
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	71,4%	58,0%	65,1%	64,1%	55,1%	
Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional	71,2%	69,3%	70,3%	73,6%	66,0%	
Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social	63,3%	59,7%	59,1%	65,9%	58,8%	
Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios	39,7%	43,2%	43,3%	45,9%	50,2%	

En 2010, se advierte una recuperación del porcentaje de personas que piensan que emprender es una buena opción profesional (71.2%), incluso bastante superior al que se observa para el conjunto de la población española (65.4%), así como la de personas para las que ser un emprendedor de éxito conduce a un buen estatus social (63.3%), en línea con el conjunto nacional (62.5%).

Por último, es de resaltar que continúa deteriorándose la percepción sobre la cobertura mediática de noticias relacionadas con emprendedores de éxito, al contrario de lo que ocurre con la percepción del conjunto de la población española (40.7%).

Al comparar la opinión de los expertos de la Región de Murcia acerca del estado de los factores que influyen en la motivación para emprender, con la de la población murciana, en el año 2010 se advierten ciertas diferencias que no apoyan los brotes optimistas que muestran los resultados para la población adulta.

Así, la opinión de los expertos de la región sobre la figura del emprendedor continúa deteriorándose. Cae la opinión sobre las ventajas del emprendimiento, en consideración a la labor de los medios de comunicación en la difusión de los casos de empresarios exitosos, en la percepción de rasgos positivos del emprendedor y en la consideración de la carrera empresarial. Aunque la tendencia a nivel nacional es a mejorar la opinión sobre la figura del emprendedor, las valoraciones de la región y nacionales son similares, solo cabe destacar una mayor diferencia en el estatus social del empresario, cuya valoración es inferior en nuestra región (3.33) frente al conjunto nacional (3.63).

Tabla 7.4 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. Cierto	Media 2010	Media 2009	Media 2008	Media 2007	Media 2006
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	3,17	3,31	3,69	3,31	3,40
Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social	3,33	3,57	3,81	3,69	3,69
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	2,86	3,14	3,14	3,42	3,17
Convertirse en empresario es una opción profesional deseable	2,86	2,89	3,03	3,17	3,03
La creación de empresas es una forma de hacerse rico	2,83	2,83	3,09	3,17	3,17

Por otro lado, los expertos siguen opinando que las variables que caracterizan la capacidad emprendedora de nuestra población no están en un nivel adecuado, en línea con lo que opinan los expertos a nivel nacional.

Tabla 7.5 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 2010	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	2,33	2,34	2,31	3,00	3,47
Mucha gente puede reaccionar rápidamente en la detección de nuevas oportunidades de negocios que se presentan	2,33	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	2,19	2,17	2,22	2,75	2,85
Factores medidos en escalas de 1 = T. Falso a 5 = T. Cierto	Media 2010	Media 2009	Media 2008	Media 2007	Media 2006
Mucha gente tiene experiencia en la puesta en marcha de negocios	1,97	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	1,80	1,76	1,79	2,42	2,57

En concreto, en el 2010 han mejorado las valoraciones medias de algunos factores, como la posesión de conocimientos y habilidades para poner en marcha un negocio con alto potencial de crecimiento, alcanzando una valoración más cercana a la media nacional (1.95). También mejora la opinión sobre la reacción ante la detección de

oportunidades, en contra de la tendencia para el conjunto de España (2.25). Asimismo, mejora levemente la opinión de los expertos sobre la capacidad de la población murciana para organizar recursos, aún por debajo de la valoración de los expertos a nivel nacional (2.38), a pesar del descenso sufrido respecto a 2009.

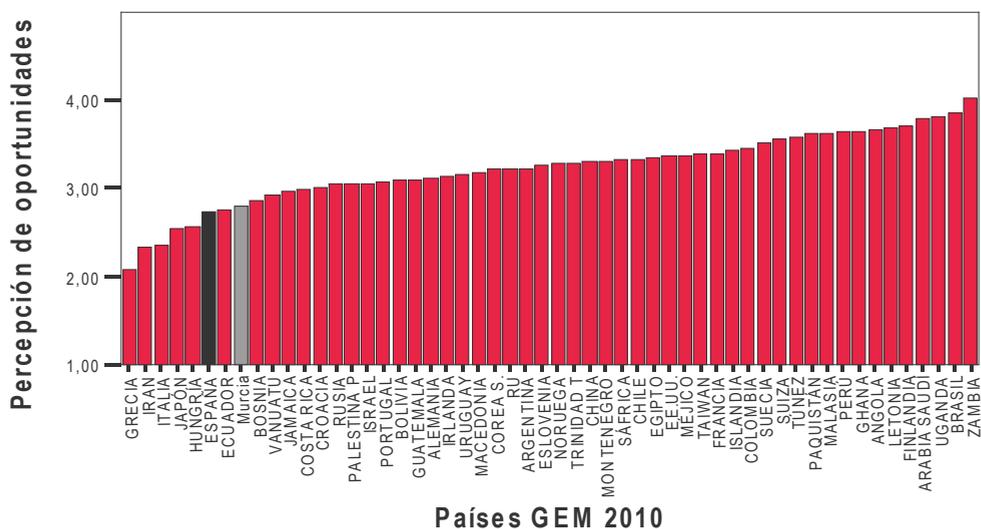
No se observan variaciones en cuanto a los conocimientos de la población para dirigir un pequeño negocio, al igual que ocurre con la media nacional, y la experiencia para poner en marcha un negocio, valoración que si ha empeorado sensiblemente para el conjunto nacional.

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

En el plano internacional, la situación de la Región de Murcia en temas de motivación de la población para emprender, sigue siendo, al igual que ocurre con el conjunto de España, más bien discreta.

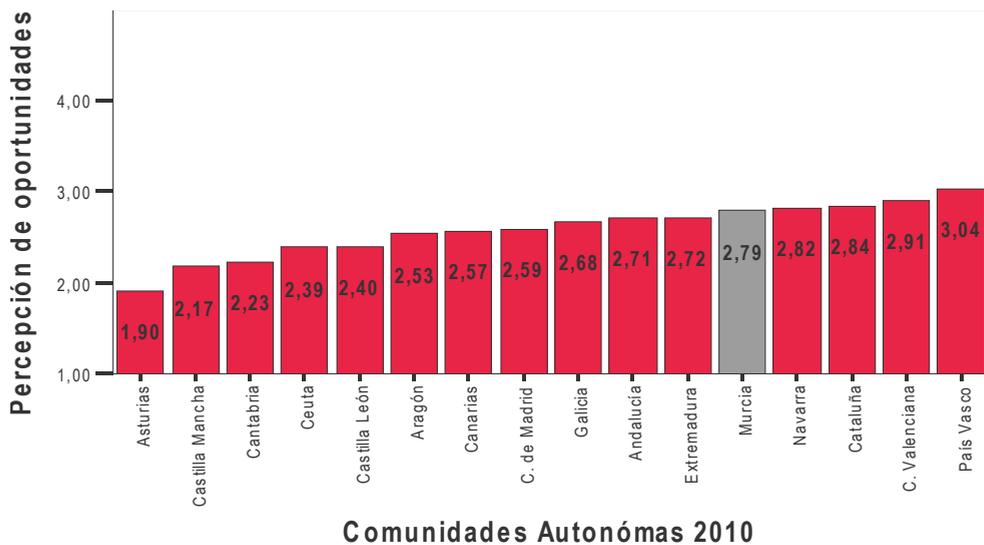
En la figura 8.3, que muestra la valoración media de la capacidad emprendedora de la población en cuanto a conocimientos y habilidades, la opinión de nuestros expertos en este bloque, nos proporciona una situación más favorable que el año 2009, por encima de la media española, pero dentro de un contexto que es más bien negativo para la mitad de las naciones que participan en el estudio. Finlandia es el país de entre los países miembros de la UE mejor posicionado en cuanto a este indicador, mientras que Grecia es el peor situado en el ranking.

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



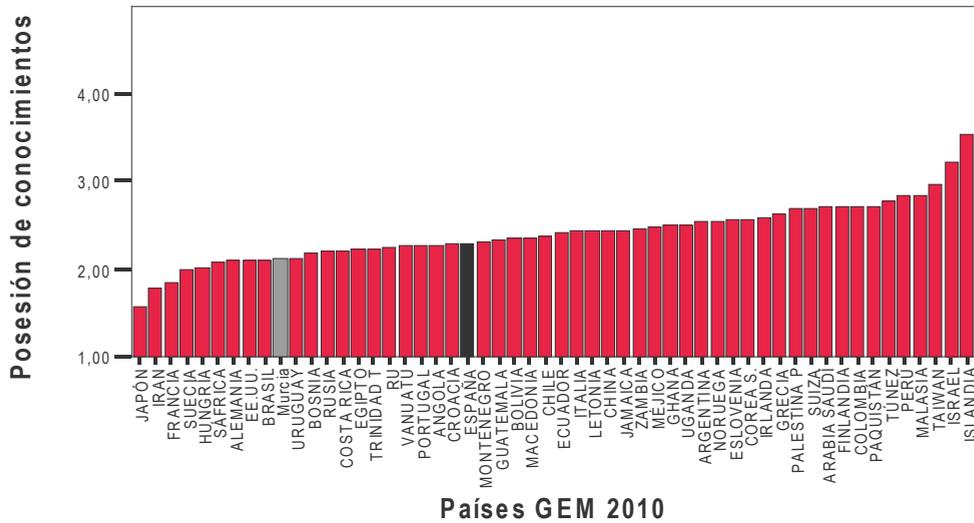
En relación al conjunto de comunidades autónomas, la posición de la Región de Murcia mejora levemente respecto al año 2009, pasando del onceavo al decimosegundo lugar, con una valoración sólo inferior a Navarra, Cataluña, Comunidad Valenciana y País Vasco. Esta mejora en la posición comparativamente con el resto de comunidades autónomas se debe al empeoramiento de algunas regiones, como Extremadura o Madrid, más que a una mejora de nuestra Región, que mejora ligeramente la valoración media sobre la percepción de oportunidades respecto a 2009.

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



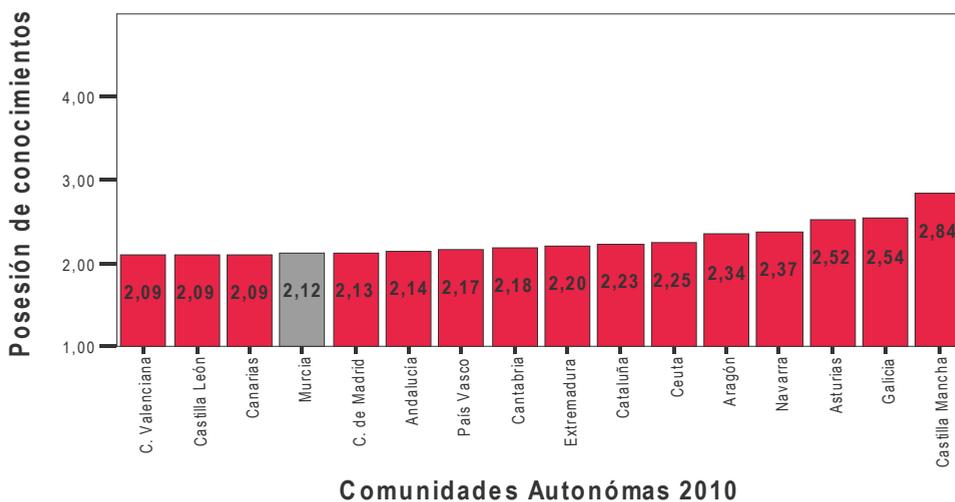
En la figura 7.5 se observa como la Región de Murcia, aunque mejora su posición respecto a 2009, mantiene una de las más bajas valoraciones sobre los conocimientos y habilidades que tiene la población para emprender. En líneas generales, los expertos consideran que las habilidades y conocimientos que posee la población de cara a iniciar una actividad emprendedora son insuficientes., y sólo en dos países, Israel e Islandia, se perciben estas suficientes.

Figura 7.5 Media resumen de la percepción de los expertos internacionales sobre la posesión de conocimientos y habilidades para emprender.



Sobre el resto de comunidades autónomas, la Región de Murcia mejora ligeramente respecto a 2009, al igual que ocurre en Cataluña y Madrid, mientras que Asturias y Galicia han experimentado una notable mejoría en este aspecto y la Comunidad Valenciana registra el peor comportamiento respecto a 2009.

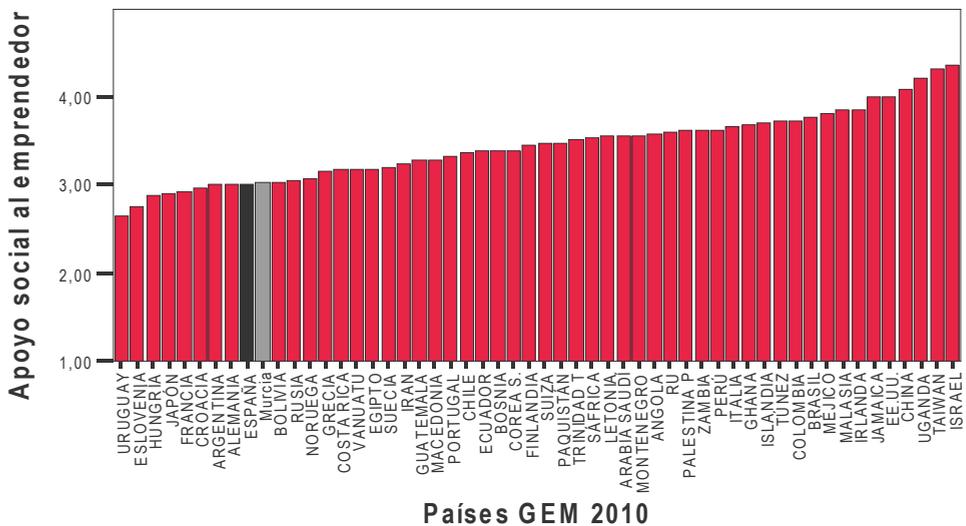
Figura 7.6 Media resumen de la percepción de los expertos de las Comunidades Autónomas sobre la posesión de conocimientos y habilidades para emprender.



Por último, la figura 7.7 muestra como continúa el deterioro de la opinión de los expertos, iniciado en 2008, sobre el estatus social de la figura del emprendedor en nuestra región. La Región de Murcia, desciende algunos puestos, mientras que para el conjunto de España se observa una ligera mejoría, alcanzando valores similares a la Región.

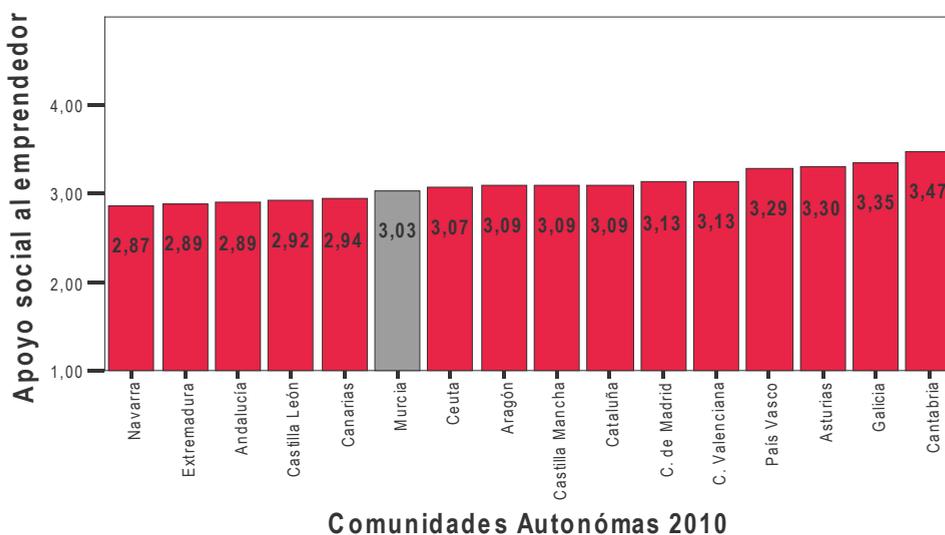
La opinión de los expertos sobre el estatus social de los emprendedores en nuestra región es ligeramente superior al de los expertos en Francia y similar al que tienen en Alemania, sin embargo está muy por debajo de la valoración de otros países de la UE como Irlanda o Estados Unidos.

Figura 7.7 Media resumen de la percepción de los expertos sobre el apoyo social a la figura del emprendedor



El deterioro comentado, se produce también comparativamente con el resto de Comunidades Autónomas. Esta tendencia se observa también en las comunidades de Extremadura, Castilla y León, Castilla la Mancha y Cataluña, mientras que en Madrid, País Vasco y Galicia, los expertos aprecian un mayor apoyo social a la figura del emprendedor.

Figura 7.8 Media resumen de la percepción de los expertos sobre el apoyo social a la figura del emprendedor



Así, tras analizar la opinión de la población y los expertos murcianos, vemos como la evolución de los principales factores que pueden motivar a la población a emprender se mantienen en líneas generales en la misma situación que en 2009, aunque se observan ciertos signos de mejoría que resultan esperanzadores de cara a reactivar el motor de la capacidad emprendedora de nuestra región.

Se produce una mejoría de la percepción de oportunidades para emprender, tanto por parte de la población murciana como de los expertos de la región, especialmente en cuanto a empresas de rápido crecimiento, superior a la media española. Sin embargo, la posición relativa de nuestra región en el panorama internacional es aún muy baja en este aspecto, mientras que se sitúa en una posición intermedia en relación al resto de comunidades autónomas.

Los factores en los cuales sería necesario hacer mayores esfuerzos son los conocimientos y habilidades para poner en marcha un negocio y el estatus social del emprendedor. Aunque la población murciana valora más la figura del empresario, los expertos todavía consideran insuficiente, incluso ligeramente peor que en 2009, la imagen y el apoyo social a los empresarios, factor determinante de la motivación para emprender.

Nuestra posición en relación al resto de comunidades autónomas ha mejorado sensiblemente respecto a 2009, pero continuamos aún lejos de las comunidades que tienen una mejor valoración de los elementos que forman parte del motor de la iniciativa emprendedora.

CAPÍTULO 8

**CONDICIONES ESPECÍFICAS DEL ENTORNO
PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA
EN 2010.**

CONDICIONES ESPECÍFICAS DEL ENTORNO PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2010

8.1. Introducción

La creación de empresas se encuentra condicionada en buena medida por las circunstancias del entorno específico en el que se lleva a cabo. Este hecho tiene su reflejo en el modelo conceptual GEM el cual sirve de base para este estudio. 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 siguientes: (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).

En este estudio se analizan dichos factores 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 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, en tercer lugar, 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	3
• burocracia, trámites	4
3. Programas Gubernamentales	6
4. Educación y formación:	
• Educación primaria/secundaria	3
• FP y estudios superiores: fomento emprendedor	3
5. Transferencia tecnológica e I+D	6
6. Infraestructura comercial y de servicios	5
7. Apertura del mercado interior:	
• Dinámica	2
• Barreras	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	5
• Perspectiva consumidor	3
• Perspectiva empresa	3

En este capítulo se estudia, 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. 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

Comenzamos con el análisis de la valoración media dada por los encuestados a las dimensiones definitorias del entorno citadas en el apartado anterior. Por la parte superior destaca acceso a infraestructuras físicas (3,80), seguido por atención a la innovación (desde el punto de vista del consumidor) y apoyo a la mujer emprendedora, con unos valores de 3,58 y 3,34, respectivamente. En el extremo opuesto se sitúan educación primaria y secundaria (1,91), conocimientos y habilidades para emprender (2,12) y acceso a financiación (2,23).

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



A tenor de los resultados obtenidos, se puede afirmar que el entorno de la Región de Murcia presenta unas condiciones que no son ni especialmente favorables ni desfavorables para la creación de nuevas empresas. De hecho, todas las dimensiones consideradas se sitúan en unos valores medios (ninguna de ellas alcanza el cuatro y sólo una queda por debajo del dos). Conviene señalar también que las cifras más bajas se obtienen en aspectos tan relevantes para el establecimiento de empresas, como los relacionados con la formación y las capacidades para emprender, además del apoyo financiero.

Tabla 8.2. Valoración de las condiciones del entorno para emprender. Murcia 2007 - 2010

Dimensiones del entorno	Valor				Orden	
	2007	2008	2009	2010	2010	2009
Infraestructura Física	3,95	3,77	3,82	3,80	1	1
Atención a la innovación (consumidores)		3,53	3,57	3,58	2	2
Apoyo a la mujer emprendedora	2,96	2,92	3,36	3,34	3	3
Apoyo a empresas de alto crecimiento	3,17	3,13	3,07	3,11	4	6
Programas Gubernamentales	3,23	3,19	3,04	3,05	5	7
Apoyo social al emprendedor	3,35	3,36	3,18	3,03	6	4
Infraestructura comercial y servicios	3,43	3,12	3,08	2,94	7	5
Educación Superior y Postgrado.	2,78	2,67	2,90	2,92	8	8

Dimensiones del entorno	Valor				Orden	
	2007	2008	2009	2010	2010	2009
Atención a la innovación (empresas)		3,15	2,83	2,92	9	10
Respeto propiedad intelectual	2,85	2,89	2,85	2,85	10	9
Políticas Gubernamentales. Énfasis	3,03	2,79	2,73	2,80	11	11
Percepción de oportunidades	3,39	2,71	2,72	2,79	12	12
Mercado interior: barreras	2,98	2,52	2,35	2,58	13	16
Políticas Gubernamentales. burocracia	2,99	2,78	2,33	2,56	14	17
Transferencia de I+D	2,52	2,22	2,56	2,54	15	14
Normas sociales y culturales	2,93	2,89	2,66	2,50	16	13
Mercado interior: dinámica	2,26	2,21	2,36	2,46	17	15
Apoyo financiero	2,69	2,54	2,16	2,23	18	18
Conocimientos y habilidades para emprender.	2,79	2,14	2,06	2,12	19	19
Educación Primaria y Secundaria	2,17	1,70	1,91	1,91	20	20
Atención a la innovación	3,05					

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, destaca apoyo a la mujer emprendedora que aumenta considerablemente en 2009 -y se mantiene en 2010-, al igual que sucede con 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 2009 para aumentar ligeramente en el presente ejercicio (tabla 8.2). En la tabla 8.3 se representan las respuestas a cada uno de los ítems del cuestionario¹. En dicha tabla se puede observar de forma más clara lo señalado más arriba referido a la evolución de los factores del entorno.

Tabla 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 ...	2007	2008	2009	2010
Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	4	2	2	2
Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento.	4	2	2	2
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	3	2	3	2

1 En la tabla se recoge la opinión de los encuestados, quienes han utilizado 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%).

Acceso a financiación				
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	3	2	2
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	3	2	2
Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	3	2	2

Políticas gubernamentales				
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos).	3	3	2	3
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal.	3	3	2	2,5
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.	2,5	2	2	2
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	3	3	2	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.	4	3	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	2	2

Programas gubernamentales				
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
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	4	3	3
Programas gubernamentales				

En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
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	2	3
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	2	3
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	3	3	2	2

Educación y formación	2007	2008	2009	2010
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
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	1	2	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.	2	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 ...	2007	2008	2009	2010
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.	2	2	3	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.	3	2	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 ...	2007	2008	2009	2010
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	4	4	3	3
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	3	2	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	3,5
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	3	3	2,5

Apertura del mercado interno				
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	2	2	2	2

Apertura del mercado interno				
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
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.	3	2	2	2
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	3	2	2	3
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	3	3	2	3
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	3	3	2	3

Infraestructura física, estado y acceso				
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
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.).	4	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 ...	2007	2008	2009	2010
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	3	4	3	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	2	2	2
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2	3	2	2

Normas sociales y culturales				
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
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 ...	2007	2008	2009	2010
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.	4	3	3	3
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas.	3	3	3	3
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años	4	4	3	3
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales.	3	2	2	2
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento.	3	2	2	2

Habilidades para crear y desarrollar una empresa				
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
Mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento.	2	2	2	2
Mucha gente está capacitada para dirigir una pequeña empresa.	3	2	2	2
Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas.	2	2	2	2
Mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio.	3	2	2	2
Mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa.	3	2	2	2

Motivación para crear una empresa				
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
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	3

Motivación para crear una empresa				
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito.	3	4	3	3
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos.	3,5	3	3	3

Legislación y estado de registros, patentes y similares				
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
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	2	2,5	3
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados no está muy extendida.	2	2	1	2
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.	3	4	3	3

Apoyo a la mujer emprendedora				
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
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.	4	4	3	3
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas.	4	3	3	3
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres.	3	3	3	4
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.	4	5	4	4

Creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo				
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo	3	3	3	3

Creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo				
En mi Comunidad Autónoma ...	2007	2008	2009	2010
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	4	4	3	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 ...	2007	2008	2009	2010
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	3
A los consumidores de mi CA les gusta probar nuevos productos y servicios	3	4	4	4
En mi CA, la innovación es altamente valorada por las empresas	3	4	3	3
En mi CA, la innovación es altamente valorada por los consumidores	4	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	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	3

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 fomentarla².

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. Además, al unificar las respuestas, se permite la comparación de resultados con los de otras comunidades autónomas e, incluso, con otros países.

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 educación y formación (61,1% de los expertos así lo considera); seguidamente se encuentra programas gubernamentales (47,2% de los expertos) y apoyo financiero (36,1%). Cierran la lista los cuatro siguientes: capacidad emprendedora, apertura del mercado, barreras; composición percibida de la población y acceso a infraestructura física, los cuales no han sido citados como obstáculos en ningún caso.

Este año, a diferencia de todos los anteriores, apoyo financiero ha dejado de ser considerado como el principal obstáculo y ha pasado a ocupar el tercer lugar. Por otro lado, programas gubernamentales que normalmente estaba en posiciones intermedias ha ascendido hasta el segundo lugar. Con respecto a los factores citados en los últimos lugares, la situación es prácticamente igual a la de los años anteriores.

Con relación al conjunto de España se aprecian importantes diferencias en casi todos los factores. Por ejemplo, mientras educación y formación es citado por el 61,1% de los expertos regionales, a nivel nacional esta cifra se queda en el 20,5%; y lo mismo sucede con muchos otros. Diferencias que se producen este año por primera vez. En las ediciones anteriores había bastante coincidencia entre las opiniones de los expertos regionales y nacionales.

En la identificación de factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan programas gubernamentales y políticas gubernamentales, así reconocidos por el 58,3% y 55,6% de los encuestados, respectivamente. Clima económico, transferencia de I+D y apoyo financiero son también mencionadas por un número importante de expertos. El resto de factores apenas son mencionados por algunos expertos, e incluso, capacidad emprendedora y apertura de mercado no son

2 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.

citados en ningún caso (tabla 8.5).

Precisamente estos dos últimos factores se encontraban en 2009 en tercer y quinto lugar entre los apoyos a la creación de empresas. Destaca también el importante avance que experimenta educación y formación que pasa del octavo al tercer lugar. También cabe citar la evolución de políticas gubernamentales, que sube puestos en el ranking.

Al comparar con los factores identificados a nivel nacional, se observa que no hay ninguna variación en los tres primeros lugares. Ahora bien, aquí acaban las coincidencias. Hay diferencias importantes entre las opiniones de los expertos regionales y las de los expertos nacionales, las cuales son especialmente relevantes en lo que se refiere a los factores situados en los últimos lugares a nivel regional.

En cuanto a las recomendaciones aparecen en los primeros lugares educación y formación, programas gubernamentales y políticas gubernamentales, señalados por alrededor de la mitad de los encuestados. Siguen apoyo financiero y transferencia de I+D, los cuales son mencionados por el 30,6% de los expertos. Respuestas que eran de esperar dado que estos son los factores reconocidos como los principales obstáculos para la creación de empresas. Estas recomendaciones prácticamente coinciden con las formuladas por los expertos en años anteriores, así como con las realizadas a nivel nacional. En este caso, la diferencia más destacable se refiere a apoyo financiero pues es citado por el 63,2% de los expertos nacionales y se sitúa en primer lugar, frente al 30,6% de los regionales y el tercer lugar. Tampoco hay grandes diferencias en las recomendaciones que se encuentran en los últimos lugares. En este sentido, al igual que en años anteriores, 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				
	2010		2009		2008		2007		2010	
	% de la tabla	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	% de la tabla	Orden	
Educación, formación	61,1	1	2	2	2	2	2	20,5	5	
Programas gubernamentales	47,2	2	5	6	7	6	7	2,5	8	
Apoyo financiero	36,1	3	1	1	1	1	1	71,8	1	
Políticas gubernamentales	30,6	4	3	3	3	3	3	56,4	2	
Transferencia de I+D	16,7	5	6	8	8	8	5	5,1	7	
Clima económico	13,9	6	4	4	4	4	8	33,3	4	
Normas sociales y culturales	5,6	7	6	5	5	5	5	35,9	3	
Infraestructura comercial y profesional	5,6	7	9	7	7	7	9	5,1	7	
Estado del mercado laboral	5,6	7	9	7	7	7	7	2,6	8	
Contexto político, social e intelectual	2,8	8	7	5	5	5	4	0,1	9	
Capacidad emprendedora	0	9	8	7	7	7	9	17,9	6	
Apertura de mercado, barreras	0	9	10	6	6	6	10	5,1	7	
Composición percibida de la población	0	9	10	8	8	8	10	2,6	8	
Acceso a infraestructura física	0	9	10	5	5	5	6	0,1	9	

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

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				
	2010		2009		2008		2007		2010	
	% de la tabla	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	% de la tabla	Orden	
Programas gubernamentales	58,3	1	1	1	3	41,3	1			
Políticas gubernamentales	55,6	2	4	2	3	39,1	2			
Educación, formación	44,4	3	8	7	6	26,1	3			
Transferencia de I+D	25,0	4	5	5	8	6,5	10			
Apoyo financiero	19,4	5	5	8	8	8,7	9			
Acceso a infraestructura física	5,6	6	8	3	8	8,7	9			
Infraestructura comercial y profesional	5,6	6	7	4	5	13,0	8			
Contexto político, social e intelectual	2,8	7	6	7	2	6,5	10			
Composición percibida de la población	2,8	7	9	9	7	4,3	11			
Estado del mercado laboral	2,8	7	8	6	9	8,7	9			
Clima económico	2,8	7	2	6	1	23,9	4			
Normas sociales y culturales	2,8	7	6	4	8	19,6	5			
Capacidad emprendedora	0,0	-	3	4	4	15,2	7			
Apertura de mercado, barreras	0,0	-	5	9	4	17,4	6			

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

Tabla 8.6. Principales recomendaciones a la creación de empresas según los expertos												
Factores citados por los expertos como RECOMENDACIONES a la creación de empresas.	Región de Murcia						España					
	2010		2009		2008		2007		2010			
	% de la tabla	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	% de la tabla	Orden	Orden	
Educación y Formación	55,6	1	1	1	1	1	1	1	50,0	3	3	
Políticas Gubernamentales	55,6	1	3	5	2	5	2	2	65,8	1	1	
Programas Gubernamentales	50,0	2	2	2	2	2	4	4	26,3	4	4	
Apoyo financiero	30,6	3	3	3	3	3	3	3	63,2	2	2	
Transferencia I+D	30,6	3	5	6	4	6	4	4	21,2	5	5	
Contexto político, institucional y social	8,3	4	4	8	4	8	7	7	0,0	-	-	
Normas sociales y culturales	2,8	5	5	4	5	4	5	5	18,4	6	6	
Clima económico	2,8	5	6	8	6	8	9	9	0,0	-	-	
Mercado laboral	2,8	5	7	11	7	11	9	9	2,6	8	8	
Apertura del mercado	0,0	-	5	9	5	9	8	8	5,3	7	7	
Infraestructura física	0,0	-	6	9	6	9	6	6	0,0	-	-	
Capacidad emprendedora	0,0	-	7	8	7	8	9	9	2,6	8	8	
Infraestructura Com. y Profesional	0,0	-	7	7	7	7	5	5	2,6	8	8	
Composición de la población	0,0	-	8	10	8	10	9	9	0,0	-	-	

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuesta Infraestructura Com. y Profesional)

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

Con el objeto de completar e ilustrar mejor lo expuesto en el apartado anterior referido a los principales obstáculos, apoyos y recomendaciones relativas al entorno de la Región, 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

- Falta de profesionalización en la gerencia de las empresas
- Falta de formación en titulaciones universitarias sobre administración y gestión de empresas
- Empresariado con poca formación en modernas técnicas de gestión empresarial
- Falta de formación en los jóvenes
- Falta capital-riesgo
- Escasa o nula financiación por parte de entidades bancarias
- Dificultad para la obtención de recursos propios y ajenos
- Mala transferencia de nuevas tecnologías, ciencia y otros conocimientos desde las universidades y otros centros de conocimiento a las empresas
- Ambiente pesimista ante la crisis. Incertidumbre
- La percepción social de dedicarse a emprender o ser empresario
- Altas cargas sociales e impuestos
- Escasez de emprendedores
- Algunos trámites administrativos, sobre todo locales, son excesivamente lentos (licencia de actividades)
- Infraestructuras de comunicación
- Pocas ayudas a los emprendedores
- Mucho papeleo inútil para las nuevas empresas

8.4.2. Apoyos

- Programas de ayudas para asesoramiento a emprendedores
- Planes estratégicos regionales
- Subvenciones públicas para la creación y ampliación de empresas
- Esfuerzo de las administraciones públicas en la promoción de la cultura emprendedora, así como planes y programas de formación para promover proyectos emprendedores
- La formación emprendedora ha mejorado considerablemente en los últimos años (sólida formación emprendedora)
- Las incubadoras de empresas y parques tecnológicos. Las incubadoras vienen

- desarrollando un papel importante de apoyo en la creación de empresas
- Acceso relativamente fácil a tecnologías de la información
 - Becas de investigación
 - Desarrollo de canales de inversión a través de redes de Business Angels
 - Subvenciones para propuestas con contenido tecnológico y de innovación
 - Espíritu emprendedor de algunas personas
 - Conciliación de la vida laboral y familiar
 - Las universidades están potenciando la transferencia de investigación
 - La destrucción de empleo impulsa a la creación de autoempleos, autónomos o microempresas
 - Mejor consideración de la opción de empresario como carrera profesional
 - Oportunidades de sectores consolidados
 - Estudios socioeconómicos en los 45 municipios de la Región
 - Ayudas financieras y al consumo en sectores específicos

8.4.3. Recomendaciones de los expertos

- Profesionalización de la gerencia de las empresas
- Ofrecer formación en administración y dirección de empresas en cualquier titulación universitaria
- Trabajar en educación primaria y secundaria para fomentar el espíritu emprendedor
- Mejorar la preparación en todos los ámbitos de la gestión empresarial a los emprendedores
- Se debería promover la sensibilización hacia la cultura emprendedora, ... se deberían desarrollar campañas de sensibilización en la sociedad en general (por ejemplo campañas en medios de comunicación) que promuevan el cambio de actitudes conformistas y reactivas hacia actitudes emprendedoras y proactivas
- Reducción impositiva
- Subvenciones a fondo perdido bien controladas por la administración
- Ayudas directas en gestión a los emprendedores
- Promover las sinergias entre los distintos colectivos relacionados con la actividad emprendedora, como asistentes a programas emprendedores, empresas vinculadas a viveros de empresas, parques tecnológicos, spin-offs, OTRIS, etc.
- Fomento de nuevas tecnologías
- Acercar la Universidad a las empresas
- Vincular el proyecto fin de grado de cualquier titulación a un posible plan de empresa para implantarlo
- Regulación de plazos (cortos) y formas de pago a empresas y gestión rápida y efectiva de impagados (vinculando a entidades bancarias si mediasen)
- Potenciar la transferencia de investigación desde los centros de investigación

- a las empresas
- Desarrollo de verdaderas empresas de capital riesgo
- Fomento en las escuelas y universidades de la competitividad, innovación y creatividad
- Medidas de apoyo público para facilitar el acceso a la financiación ajena
- Minimizar trámites administrativos y burocráticos

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 9.7 se comparan los resultados obtenidos en la Región de Murcia con los del conjunto de España desde 2007 a 2010. La conclusión principal a la que se llega es que no aparecen diferencias importantes 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 de análisis, 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.
- Con carácter general se observa que el entorno de Murcia sufre un retroceso con respecto al nacional en los años 2008 y 2009 para sufrir una mejora en 2010. Mejora que responde a un peor comportamiento del entorno nacional, puesto que Murcia mantiene sus condiciones con respecto al año anterior
- Centrándonos en 2010, tal como se ha indicado en el punto anterior, se comprueba que los valores de Murcia son superiores a los nacionales. Destacan educación superior y posgrado, apoyo social al emprendedor, fomento a empresas de alto crecimiento, y política gubernamental (énfasis medidas de apoyo). En los factores cuya media se encuentra por debajo de la nacional, las diferencias apenas llegan a unas pocas centésimas.

Tabla 8.7 Comparación de las valoraciones medias de las condiciones de entorno Región de Murcia y España												
	2007			2008			2009			2010		
	Murcia	España										
Acceso a infraestructura física	3,95	3,56	3,77	3,54	3,81	3,67	3,80	3,61				
Atención a la innovación (consumidores)			3,54	3,46	3,57	3,25	3,58	3,60				
Apoyo a la mujer	2,96	3,3	2,93	3,11	3,36	3,31	3,34	2,81				
Apoyo social al emprendedor	3,35	3,17	3,36	3,23	3,18	2,90	3,03	3,08				
Infraestructura comercial	3,43	3,23	3,12	2,98	3,08	3,06	2,94	2,86				
Atención a la innovación	3,05	3,18										
Fomento del crecimiento	3,17	3,04	3,13	3,02	3,07	3,15	3,11	2,54				
Programas Gubernamentales	3,23	3,13	3,19	3,1	3,04	3,06	3,05	2,49				
Educación superior y posgrado: fomento emprende	2,78	2,82	2,67	2,81	2,90	2,65	2,92	2,26				
Protección Derecho Intelectual	2,85	2,92	2,89	2,76	2,85	2,81	2,85	2,65				
Atención a la innovación (empresas)			3,15	3,09	2,83	2,90	2,92	2,68				
Política Gubernamental: énfasis medidas	3,03	2,9	2,79	2,73	2,73	2,69	2,80	2,40				
Percepción de oportunidades	3,39	3,03	2,71	2,79	2,72	2,98	2,79	2,56				
Normas sociales y culturales	2,93	2,74	2,89	2,8	2,66	2,45	2,50	2,27				
Transferencia Tecnología e I+D	2,52	2,53	2,22	2,6	2,56	2,42	2,54	2,24				
Mercado interno: capacidad de reacción	2,26	2,09	2,21	2,4	2,36	2,50	2,46	2,55				
Apertura mercado interno: barreras	2,98	2,76	2,52	2,6	2,35	2,68	2,58	2,30				
Política Gubernamental: burocracia, trámites	2,99	2,8	2,78	2,56	2,33	2,34	2,56	2,21				
Apoyo financiero	2,69	2,67	2,54	2,58	2,16	2,20	2,23	2,08				
Conocimientos y habilidades para emprender	2,79	2,65	2,14	2,25	2,06	2,43	2,12	2,25				
Educación primaria y secundaria	2,17	2	1,7	1,91	1,91	1,73	1,91	1,58				
Valor promedio	2,97	2,87	2,81	2,82	2,78	2,76	2,80	2,55				

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.

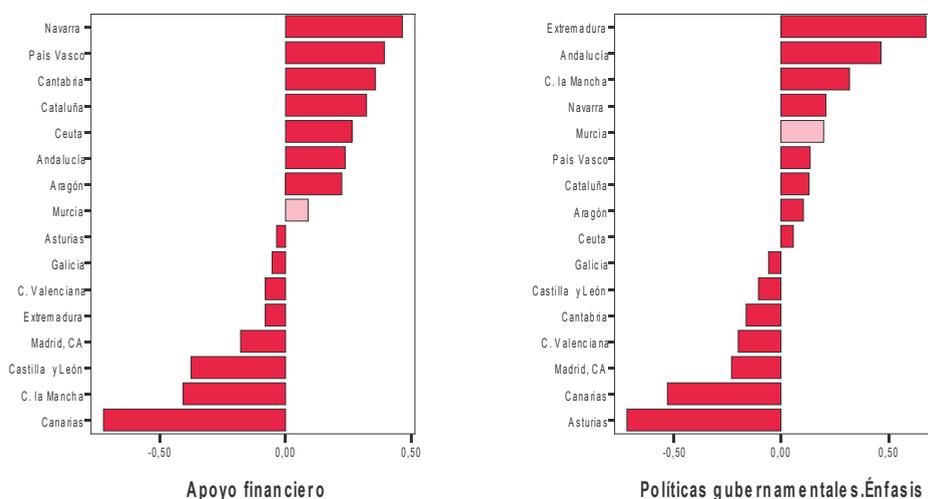
Como se ha indicado, en 2010 el entorno de la Región de Murcia con relación al resto de comunidades autónomas se encuentra en un nivel medio. Si se analizan los factores que componen dicho entorno de forma individual, se pueden hacer las consideraciones siguientes (figura 8.2).

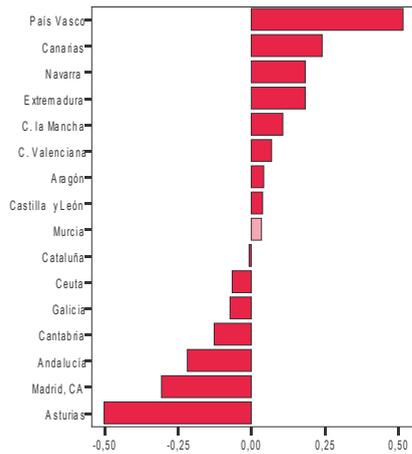
Un grupo de factores del entorno en la Región de Murcia son valorados por los expertos en forma similar a la media nacional. Se trata de: apoyo financiero, políticas gubernamentales (énfasis y burocracia), programas gubernamentales, educación primaria y secundaria, transferencia I+D universidad-empresas, mercado interior (dinámica), mercado interior (barreras acceso), acceso a infraestructuras físicas, normas sociales y culturales, apoyo social al emprendedor, respeto a la propiedad intelectual, apoyo a la mujer emprendedora y atención a la innovación (empresas).

Con valores inferiores a la media nacional se encuentran: infraestructura comercial y de servicios, y conocimientos y habilidades para emprender.

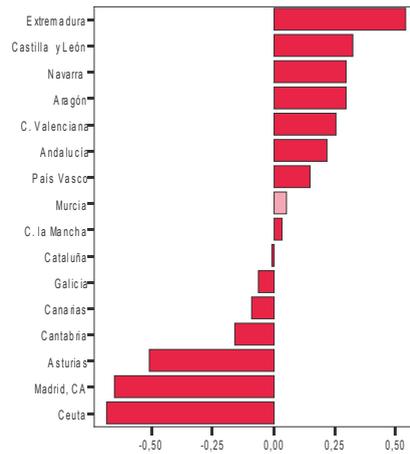
Finalmente, obtienen una valoración más alta en la Región los factores que siguen: educación superior y posgrado, percepción de oportunidades, apoyo a empresas de alto crecimiento y atención a la innovación desde el punto de vista del consumidor.

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

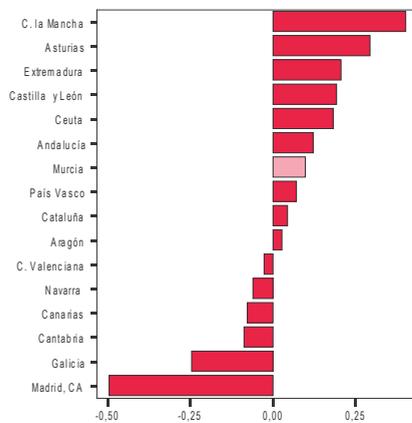




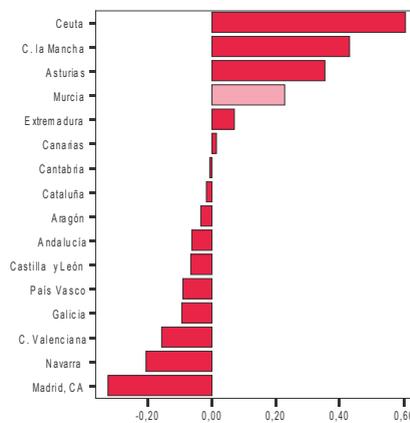
Políticas gubernamentales. Burocracia



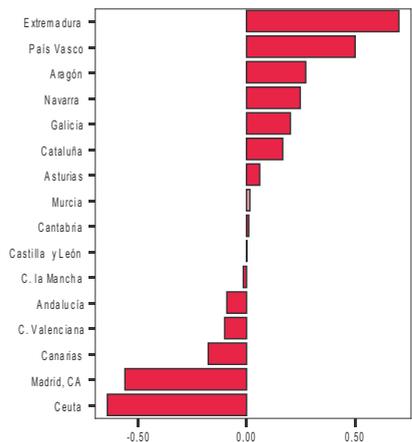
Programas gubernamentales



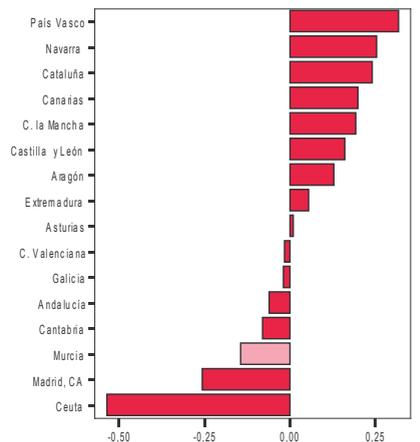
Educación primaria y secundaria



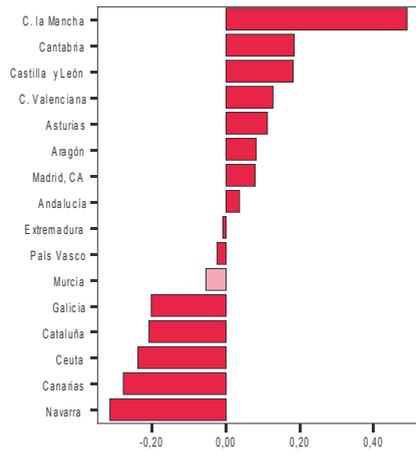
Educación superior y posgrado



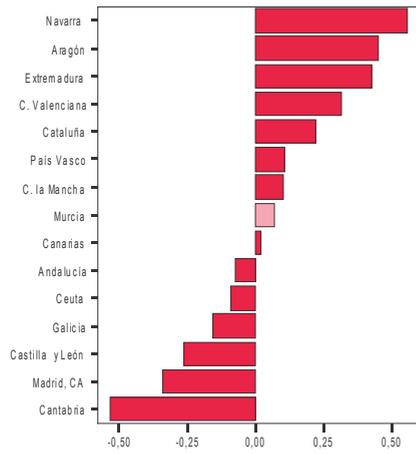
Transferencia I+D Universidad-Empresa



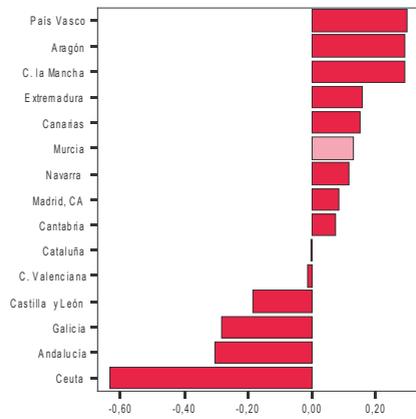
Infraestructura comercial y de servicios



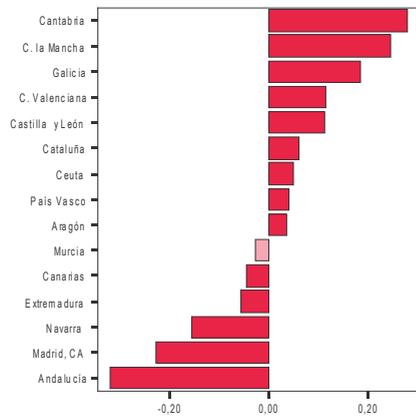
Mercado interior. Dinámica



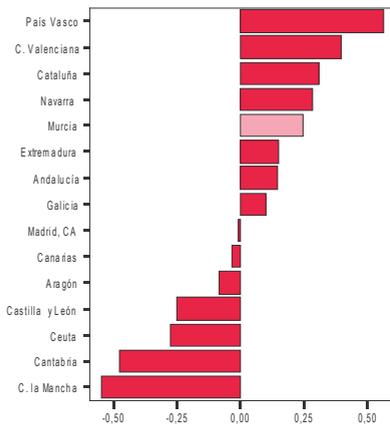
Mercado interior. Barreras acceso



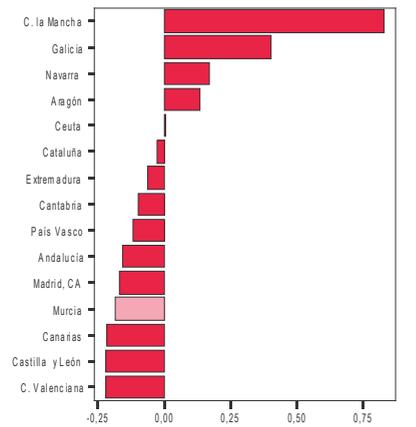
Acceso a infraestructuras físicas



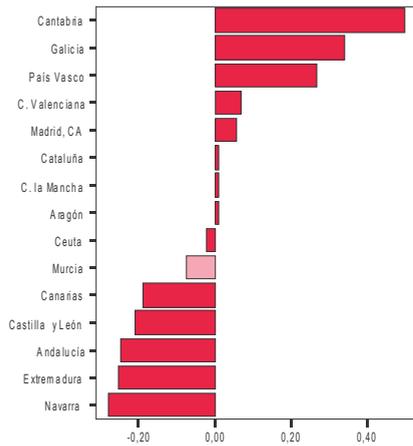
Normas sociales y culturales



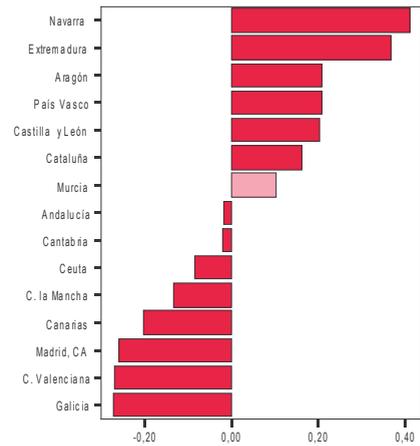
Percepción de oportunidades



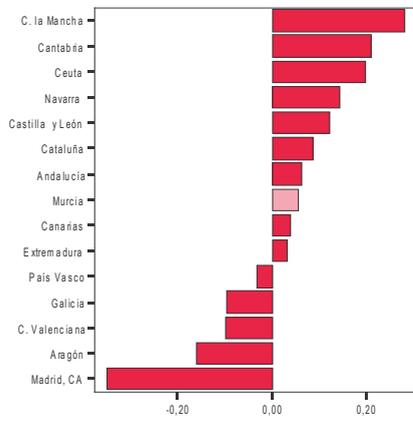
Conocimientos y habilidades para emprender



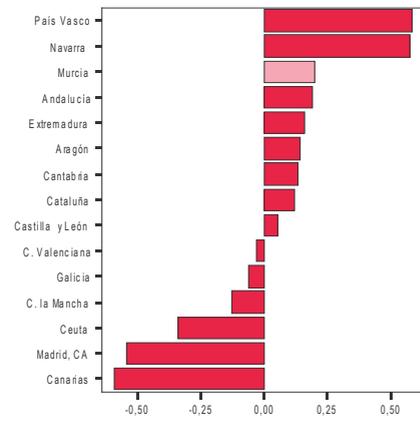
Apoyo social al emprendedor



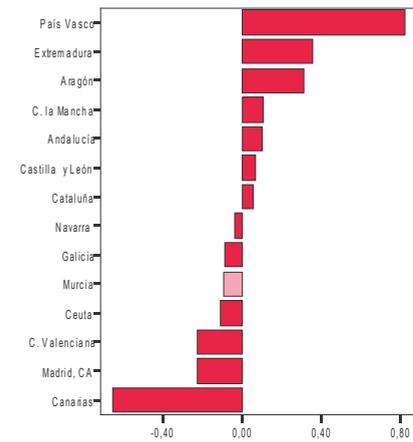
Respecto a la propiedad intelectual



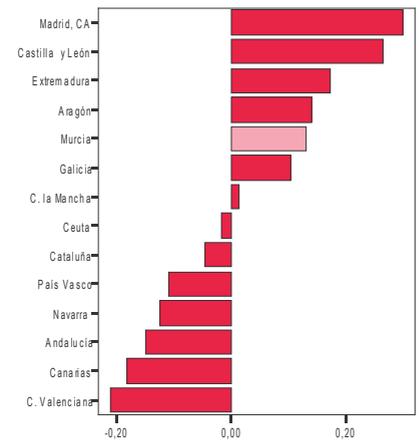
Apoyo a la mujer emprendedora



Apoyo en empresas alto crecimiento



Atención a la innovación. Empresas



Atención a la innovación. Consumidores

8.6. Conclusiones del capítulo.

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, el cual identifica una serie de factores o dimensiones representativas de las circunstancias del entorno al que se ha de enfrentar el emprendedor, y que condicionan su actuación.

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: acceso a infraestructuras físicas (valor medio 3,80); atención a la innovación desde el punto de vista del consumidor (3,58) y apoyo a la mujer emprendedora (3,34). En el extremo opuesto se encuentran educación primaria y secundaria (1,91), conocimientos y habilidades para emprender (2,12) y acceso a financiación (2,23).

Si se contempla todo el período de estudio (2007-2010) se observa una caída de los valores en 2008 y 2009 para estabilizarse en 2010. No obstante, hemos de mencionar que se trata de pequeñas variaciones.

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 en 2009 retroceden levemente -en términos relativos- hasta situarse en torno a la media nacional. En 2010 los valores relativos experimentan un ligero aumento, debido en mayor medida a la caída del entorno nacional que a una mejora del regional.

De la consulta a los expertos sobre los factores que limitan, factores que apoyan y recomendaciones, se han identificado como principales **obstáculos**: 1) educación y formación; 2) programas gubernamentales, y 3) apoyo financiero. Mientras que los factores primero y tercero ya eran mencionados por los expertos como obstáculos importantes, programas gubernamentales ha ocupado tradicionalmente posiciones intermedias.

Entre los factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan: programas gubernamentales, políticas gubernamentales, educación y formación y capacidad emprendedora. En este caso las diferencias con respecto a los dos años anteriores son significativas, pues sólo repite programas gubernamentales. Es de destacar que educación y formación es mencionado como factor de apoyo por un número importante de encuestados.

Lógicamente, las **recomendaciones** de los expertos van en la línea de superar los principales obstáculos. En consecuencia, se centran en educación y formación, políticas gubernamentales, programas gubernamentales y apoyo financiero. En este apartado suele existir coincidencia entre los expertos a la hora de indicar los factores más relevantes.

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: infraestructura comercial y de servicios, y conocimientos y habilidades para emprender se encuentran claramente por debajo de la media nacional. Mientras que claramente por encima están: percepción de oportunidades, apoyo a empresas de alto crecimiento y atención a la innovación desde el punto de vista del consumidor.

CAPÍTULO 9

ANEXO: FICHA TÉCNICA DEL INFORME GEM 2010 EN LA REGIÓN DE MURCIA

ANEXO: FICHA TÉCNICA DEL INFORME GEM 2010 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 2010
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 Julio de 2010. 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)	948.280 habitantes residentes en la Región de Murcia de 18 a 64 años.
Muestra	1.000 individuos mayores de 18 años y menores de 65 años (498 hombres y 502 mujeres).
Selección de la muestra	<p>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).</p> <p>En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo entre 18 y 64 años.</p>
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 2010
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 2010, 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, Méjico, 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.

