

2010

Global Entrepreneurship Monitor

Informe GEM España 2010

IE, Business School



Juan José Güemes (Director)
Alicia Coduras (Directora Técnica)
Cristina Cruz Rachida Justo
Con la colaboración especial de Rafael Pampillón





GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

INFORME EJECUTIVO 2010-ESPAÑA

I E, Business School

www.ie.edu/gem

Juan José Güemes (Director)

Alicia Coduras (Directora Técnica)

Cristina Cruz Rachida Justo

Con la colaboración especial de Rafael Pampillón

RELACIÓN DE LOS EQUIPOS INTEGRANTES DE LA RED GEM ESPAÑA 2010

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Nacional	IE Business School	Juan José Güemes (Director GEM-España) Alicia Coduras (Directora Técnica GEM- España) Rafael Pampillón Cristina Cruz Rachida Justo April Win Gema Molero (Administradora GEM- España)	Fundación de Instituto de Empresa Dirección General de Política de la Pyme, Ministerio de Industria y Fomento
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) José Aurelio Medina José Daniel Lorenzo Antonio Rafael Ramos	Consejería de Innovación Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía Centro de Estudios Andaluces
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Gobierno de Aragón Instituto Aragonés de Fomento Consejo Aragonés de Cámaras de Comercio Universidad de Zaragoza
Asturias	Universidad de Oviedo	Enrique Loredó Fernández (Director GEM-Asturias) Manuel Porto García	Gobierno del Principado de Asturias
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	La Caja de Canarias Caja Canarias Gobierno de Canarias - Servicio Canario de Empleo Fondo Social Europeo
Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Francisco Javier Martínez García (Director GEM - Cantabria) Ana Fernández Laviada (Coordinadora) Francisco M. Somohano Rodríguez (Coordinador) José Manuel Fernández Polanco Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández Jose Manuel López Fernández Ana María Serrano Bedia	Santander Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía y Hacienda. Grupo SODERCAN Fundación UCEIF
Cataluña	Institut D'Estudis Regionals i Metropolitans Universidad Autónoma de Barcelona	Yancy Vaillant (Director GEM- Cataluña) Carlos Guallarte (Director GEM- Cataluña) Esteban Lafuente Claudio Mancilla Marc Fíguls Carlos Guallarte	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Ocupació

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Ceuta	Universidad de Granada	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Ceuta) José Aguado Romero Carlos A. Albacete Sáez Ana María Bojica Virginia Fernández Pérez Gabriel García-Parada Arias Manuel Hernández Peinado Sara Rodríguez Gómez Matilde Ruiz Arroyo Jenny María Ruiz Jiménez	PROCESA-Sociedad de Fomento Universidad de Granada
C. Valenciana	Universidad Miguel Hernández	José María Gómez Gras (Director GEM Comunidad Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover Noelia López del Castillo M ^a José Alarcón García M ^a Cinta Gisbert López Javier Sancho Azuar M ^a Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lopera	Air Nostrum Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (MPIVA)
Extremadura	Fundación Xavier de Salsas -Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura y Coordinador Regional) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M ^a de la Cruz Sánchez Escobedo M ^a Victoria Postigo Jiménez	Fundación Xavier de Salas, Junta de Extremadura, Universidad de Extremadura, Fomento de Emprendedores, CC. NN. Almaraz-Trillo, Sofiex, Fundación Academia Europea de Yuste, Ogesa S.A., Hoy Diario de Extremadura, Grupo Alfonso Gallardo, El Periódico de Extremadura, Philip Morris Spain S. L., Palicrisa, Caja Rural de Extremadura, Cámara de Comercio de Cáceres, Urvicasa, Infostock, Comisiones Obreras de Extremadura, Federación Empresarial Cacereña, U.G.T. de Extremadura, Caja Duero, Cámara de Comercio de Badajoz, Gestyona S.L., Hotel Huerta Honda, Infocenter.

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia, SA (BIC Galicia) Universidad de Santiago de Compostela	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López María José Garrido Herrera Alejandro Prada Baceiredo Ana Vázquez Eibes Maite Cancelo Márquez Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Loreto Fernández Fernández David Rodeiro Pazos M ^a Milagros Vivel Búa Mercedes Teijeiro Álvarez	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia, SA (BIC Galicia) Universidad de Santiago de Compostela (USC)
Madrid Metropolitano	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid Instituto de Empresa	Miguel Ángel Villanueva Iñaki Ortega Cachón Francisco Sainz de Murieta Esther Caurin Arribas Iván Soto San Andrés Juan Romero González Juan José Güemes Alicia Coduras	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid Caja Madrid
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez (Director GEM-Murcia) Alicia Rubio Bañón (Directora GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Consejería de Universidades Empresa e Investigación Fundación Cajamurcia Instituto de Fomento de la Región de Murcia Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder) Crecemos con Europa Plan Emprendemos Universidad de Murcia
Navarra	Servicio Navarro de Empleo Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra	Miren Sanz (Coordinadora GEM-Navarra) Cristina Arcaya Cristina García Fermín Sáez María Ibarrola María Sanz de Galdeano	Gobierno de Navarra - Servicio Navarro de Empleo
País Vasco	Orkestra, instituto Vasco de Competitividad Universidad de Deusto Universidad del País Vasco Universidad de Mondragón	Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) José Luis González-Pernía Aloña Martiarena Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) Juan José Gibaja María Saiz Jon Hoyos Saioa Arando Iosu Lizarralde	Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Fundación Emilio Soldevilla

ÍNDICE

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2010	3
Presentación del Proyecto GEM España 2010	8
Introducción al Proyecto GEM	10
Balanced scorecard	13
Resumen ejecutivo y conclusiones	14
Actividad emprendedora y dinámica empresarial en España	15
Perfil socioeconómico del emprendedor	16
Motivación y actitudes del emprendimiento	17
Características de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	17
La financiación del proceso emprendedor en España	18
Distribución regional de la actividad emprendedora y empresarial	19
Estado de las condiciones de entorno para emprender	20
Evolución reciente de las condiciones de entorno para emprender y posición de España en el 2010	23
Actividad emprendedora y dinámica empresarial en España	25
Emprendimiento potencial y abandono de actividades	29
Perfil socioeconómico del emprendedor	31
Actividad emprendedora y género	31
Actividad emprendedora y edad	32
Actividad emprendedora y nivel educacional	33
Actividad emprendedora y nivel de renta	35
Actividad emprendedora y origen de los emprendedores	36
Otros aspectos del perfil socioeconómico del emprendedor	37
Rasgos medios del emprendedor potencial, naciente, nuevo, consolidado y que ha abandonado una actividad el año 2010	37
Motivación del emprendimiento y actitudes ante el mismo	39
Motivación del emprendimiento	39
Actitudes ante el emprendimiento	41
Red social de emprendimiento	41
Percepción de oportunidades	42
Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender	42
El temor al fracaso como un obstáculo para emprender	43
Preferencia por una sociedad competitiva	44
Emprender es una buena opción profesional	44
El emprendimiento de éxito conduce a un buen estatus social y económico	45

Los medios de comunicación españoles ofrecen frecuentemente historias y noticias sobre emprendedores exitosos	46
Posicionamiento de España en el contexto GEM de los países cuya competitividad es impulsada por la innovación y en la UE del mismo grado de desarrollo económico, acerca de las componentes de la actitud emprendedora de la población	46
La opinión de los expertos GEM España acerca de las actitudes frente al emprendimiento	47
Características de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	49
Sector de actividad	49
Número de propietarios	51
Dimensión del empleo	51
Expectativas de empleo	52
Grado de innovación en producto	54
Grado de competencia afrontado	55
Antigüedad de las tecnologías utilizadas	56
Nivel tecnológico del sector	57
Internacionalización	58
Expectativas de expansión en el principal mercado	59
La financiación del emprendimiento en España	60
Capital semilla medio necesario para emprender en el 2010 en España	60
La aportación del emprendedor	61
El papel del inversor informal y del Business angel en España y en el entorno GEM	62
Distribución y perfil de los inversores privados en negocios ajenos en España	64
El papel del capital riesgo	65
Evaluación de los efectos de la crisis en el emprendimiento por parte de los emprendedores	67
Distribución regional de la actividad emprendedora y empresarial	69
Anexo: ficha técnica del estudio	71

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO GEM ESPAÑA 2010

Estimado Lector,

El Informe Anual del Observatorio *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) sobre actividad emprendedora en España forma parte del proyecto internacional de investigación y análisis de la actividad emprendedora más completo y ambicioso que se haya llevado a cabo nunca. En su edición de 2010, han participado 59 países que representan más de la mitad de la población y el 84 por ciento del PIB mundial. La amplitud de su ámbito geográfico y de la serie temporal disponible, así como la profundidad con la que el estudio se adentra en el fenómeno emprendedor, hacen del Informe GEM una fuente de información única de extraordinario valor para la comunidad científica, para los gobiernos y para todas las instituciones e individuos comprometidos con la promoción y el estímulo del emprendimiento. En efecto, aunque el proyecto GEM nace en 1999 con vocación fundamentalmente académica, con el paso del tiempo y gracias a la inestimable contribución de cientos de personas que han velado por su calidad y rigor, se ha convertido en una referencia esencial para el diseño de las políticas públicas y la medición de su impacto sobre la actividad emprendedora, para las instituciones financieras y para cuantos están involucrados o interesados en el emprendimiento.

La edición internacional del Informe Anual 2010 del Global Entrepreneurship Monitor, presentada en Washington DC a finales del pasado mes de enero, revela que en los 59 países donde se realizó el estudio había unas 250 millones de personas involucradas en la puesta en marcha de una nueva empresa; de ellos, 63 millones preveían crear al menos cinco empleos en los próximos cinco años; y otros 27 millones de emprendedores preveían crear más de veinte empleos en ese período. Estas cifras nos dan una idea del extraordinario potencial de creación de empleo que ofrecen los emprendedores en todo el mundo.

El Informe Anual 2010 del Observatorio GEM para España muestra una situación con más sombras que luces: la actividad emprendedora registra un nuevo descenso y se sitúa en el nivel más bajo de la serie histórica. La debilidad que ha mostrado la economía española en 2010, sumada al nuevo deterioro de las condiciones del entorno para emprender apreciado por los más de 600 expertos consultados, configuran un escenario donde resulta extraordinariamente difícil la puesta en marcha de una nueva empresa, tarea ya de por sí compleja. Estos resultados deben constituir una llamada de atención para todos y especialmente para las autoridades públicas. No en vano, las condiciones del entorno que peor valoración han recibido de los expertos dependen en gran medida de la actuación de los gobiernos. El sistema educativo en todos sus niveles, las cargas fiscales y burocráticas a los emprendedores, así como el desequilibrio de las cuentas públicas y su colosal impacto sobre la financiación de las empresas, son ámbitos que requieren una respuesta ambiciosa y urgente. Los esfuerzos encaminados a mejorar la calidad de la educación, la formación específica en gestión emprendedora, la simplificación y mejora de la calidad del marco legal, el alivio de la factura fiscal de las empresas de menor tamaño, así como la reducción del déficit público, constituyen un apoyo al emprendimiento y, por tanto, al crecimiento y a la creación de empleo.

El Informe GEM vuelve a poner de manifiesto que los valores y actitudes de la sociedad española hacia el emprendimiento no difieren significativamente de las observadas en los países de nuestro entorno económico, que en promedio registran una mayor actividad emprendedora que España. Estos datos parecen indicar que la idea tantas veces repetida de que la sociedad española no es

empresaria carece de justificación; y nos obligan a poner la atención sobre otros obstáculos al emprendimiento que –afortunadamente– son más fácilmente superables que una cultura supuestamente aversa al emprendimiento.

Esta undécima edición es tributaria del respaldo que el Observatorio GEM ha encontrado a lo largo de estos once años en un buen número de personas e instituciones. IE Business School supo apreciar el alcance del proyecto desde un primer momento, cuando aún era un piloto que tenía todo por demostrar. El Profesor Joan Amat puso en marcha la primera edición en España en el año 2000, labor que tuvo su continuidad gracias al Profesor Julio de Castro. Desde entonces IE Business School no ha dejado de invertir ingentes recursos materiales y humanos para hacer crecer el proyecto y atraer hacia el mismo a una nutrida Red de equipos regionales, conformada por algunas de las Universidades más prestigiosas de nuestro país. Hoy, el Equipo GEM España es el que ofrece el estudio más amplio y profundo de cuantos componen el consorcio internacional. Este éxito se debe en gran medida a Ignacio de la Vega, quien hasta hace tan sólo unos meses ha dirigido el Observatorio. Desde aquí quiero expresarle el reconocimiento y la gratitud de todos. Es de justicia reconocer también el esfuerzo que realizan los equipos regionales y las instituciones y organizaciones que les respaldan, especialmente en unos momentos en los que las dificultades económicas no facilitan el mantenimiento del compromiso con GEM. En esta edición GEM ha contado con la colaboración especial del Profesor Rafael Pampillón, cuya contribución ha sido esencial para enmarcar el análisis de la actividad emprendedora desde una perspectiva ajena a la metodología GEM: la coyuntura económica. Finalmente, quiero expresar mi más profundo y afectuoso agradecimiento a la Directora Técnica de proyecto, Alicia Coduras; y a las profesoras del Departamento de Gestión Emprendedora de IE Business School Cristina Cruz y Rachida Justo; se trata de tres extraordinarias investigadoras que junto a Viviana Sánchez, Isabel González y April Win han hecho posible que este valioso documento esté hoy en sus manos.

Juan José Güemes

Presidente del Centro Internacional de Gestión Emprendedora

Director del Proyecto GEM España

IE Business School

INTRODUCCIÓN AL PROYECTO GEM

El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), es un observatorio internacional de la actividad emprendedora, en el que participan regularmente más de 55 naciones y que se presenta con carácter anual. Ideado para proporcionar los elementos de análisis acerca del papel y del peso que tiene el emprendimiento en el desarrollo económico y social de las naciones, su modelo se estructuró como una derivación del modelo convencional de crecimiento económico.

GEM inició su andadura el año 1999, y tras doce años de operaciones ha demostrado la influencia del emprendimiento en el desarrollo económico, enriqueciendo la información y el conocimiento científico asociados a esta parcela en el ámbito global. Su influencia ha contribuido a la expansión del fenómeno emprendedor en todos los países en que ha sido implementado, así como a un mejor conocimiento de la figura del emprendedor, sus características, las de las iniciativas que crea, así como de las condiciones de entorno bajo las que desarrolla su actividad.

El emprendimiento es un proceso (ver Figura 1) que se inicia con el germen de una idea, que se traduce en la puesta en marcha de un negocio, el cual pasa por una etapa de consolidación y que, en una proporción indeterminada de casos, se consolida y pasa a formar parte del tejido empresarial de un país, siendo múltiples las variables que intervienen en el mismo. El observatorio GEM, cumple, entre otras misiones, la de proporcionar información exhaustiva y de calidad acerca de este proceso y de las principales variables que en él intervienen.

España se asoció al Proyecto GEM el año 2000, a través del Instituto de Empresa, Business School, institución que lidera desde entonces el observatorio nacional. El desarrollo de GEM en España ha dado lugar a un modelo propio en que se ha logrado implementar la metodología del proyecto en las Comunidades y Ciudades Autónomas españolas por medio de una red de equipos regionales asociados al IE. Actualmente, la red dispone de equipos en todo el territorio excepto en los casos de Baleares y La Rioja, cuyos datos son cubiertos por el IE a la espera de la creación de sus respectivos equipos. El año 2010 se ha realizado, asimismo, el observatorio en la ciudad de Madrid, primera capital de una nación en que se aplica GEM.

El modelo español está siendo adoptado por otras naciones y es objeto de interés de muchas otras que están considerando la importancia de analizar con detalle las diferencias territoriales del emprendimiento en las diferentes zonas que constituyen una nación y que no tienen por qué ser homogéneas en sus niveles de desarrollo económico.

En ese sentido, la metodología GEM se ha afianzado como la más sólida para proporcionar información comparable entre territorios, ya se trate de naciones, regiones, ciudades o cualquier otro tipo de organización geográfica. La clave de esta metodología es la homogeneidad de las herramientas empleadas para recoger la información, y el hecho de trabajar como fuente independiente complementada por las fuentes ya existentes sobre indicadores socioeconómicos, pero aportando datos que, de ninguna otra forma, se habrían podido obtener en muchos países debido a la falta de infraestructuras para elaborarlos.

En la Figura 2 se presenta el actual modelo teórico en que se sustenta el Proyecto GEM y las fuentes de información que lo nutren. Este modelo se ha ido perfeccionando desde el año 1999, cuando fue establecido por los creadores del observatorio, Michael Hay (London Business School), William D. Bygrave (Babson College), Paul D. Reynolds (Babson College) y Erkko Autio (Imperial College), a partir del avance en el conocimiento del fenómeno emprendedor que ha ido resultando de las investigaciones llevadas a cabo en el seno del proyecto.

Figura 1. El proceso emprendedor según el Proyecto GEM

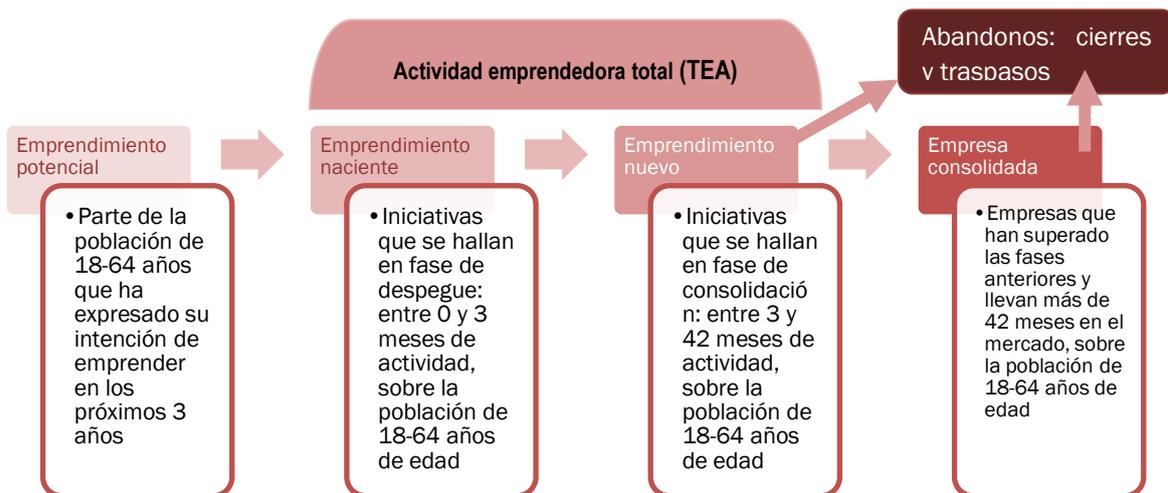
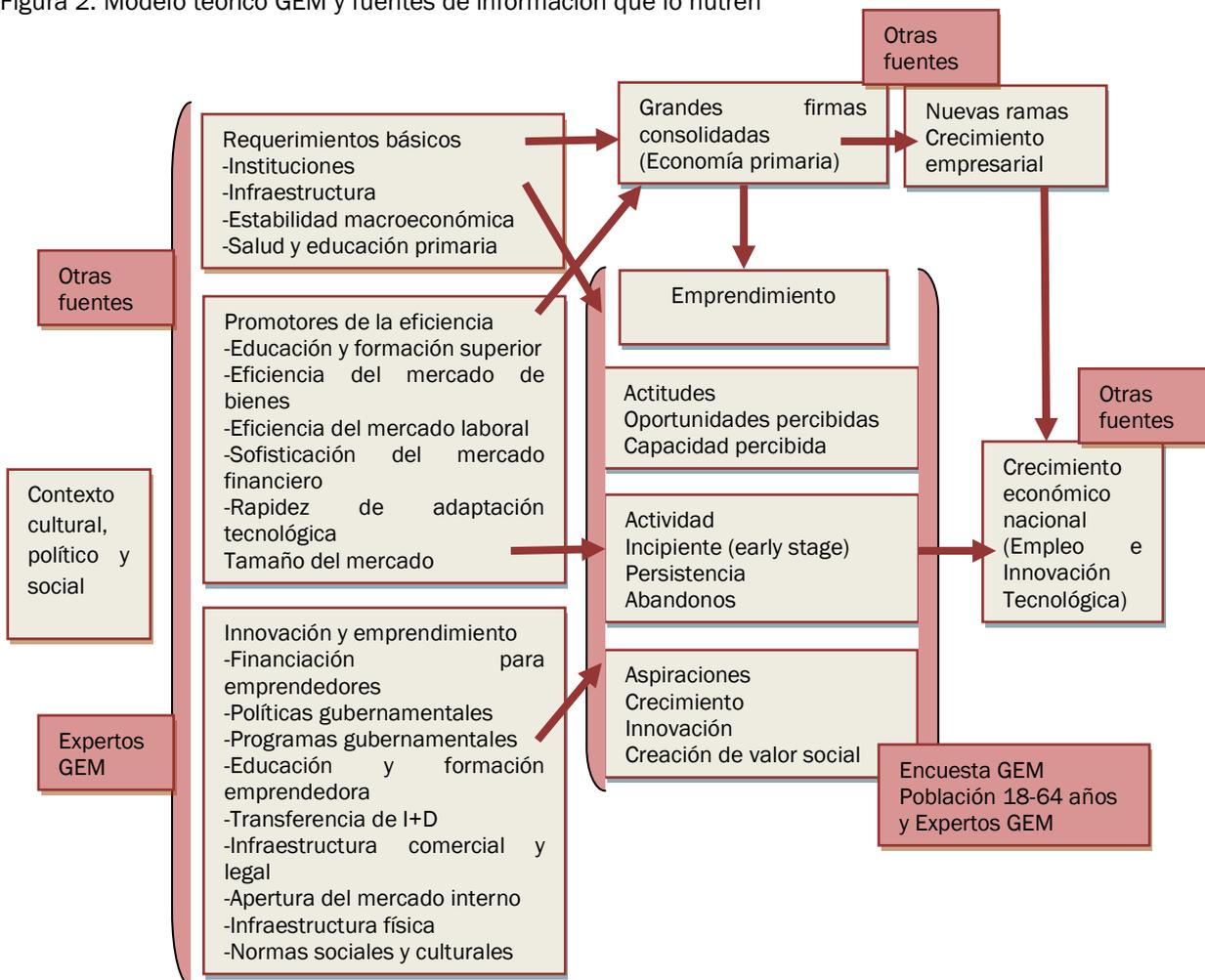


Figura 2. Modelo teórico GEM y fuentes de información que lo nutren



Fuente: GEM Global, 2008, Bosma, Acs, Levie, Autio et al.

Las fuentes de información del observatorio GEM se describen en la Figura 3. Las dos primeras, basadas en herramientas originales del Proyecto, son sometidas a rigurosos controles de calidad en cuanto a su traducción y trabajo de campo para asegurar que las respuestas obtenidas en todos los países participantes son comparables.

Figura 3. Las fuentes de información que nutren el observatorio GEM



La información obtenida a través de estas fuentes complementarias, constituye la base para la elaboración de los resultados que se presentan en los distintos apartados de este onceavo informe nacional español, que recogen aspectos como: el estado del entorno para emprender, la magnitud de las partes que integran el proceso emprendedor, el perfil del emprendedor, la motivación para emprender, las actitudes de la población ante el emprendimiento, las características de las iniciativas emprendedoras, la financiación del emprendimiento naciente y la comparación general regional de la actividad emprendedora desarrollada en España.

El lector, puede hallar más información en los informes regionales que publican anualmente los equipos de la Red GEM Española, así como en el informe global y en los de otras naciones que se hallan a disposición del público en la web del Consorcio GEM: www.gemconsortium.org

BALANCED SCORECARD

Este apartado recoge los indicadores más relevantes que ofrece el Informe GEM España 2010, en forma de cuadro de mando integral o Balanced Scorecard. La estructura del Balanced Scorecard permite mostrar los principales indicadores de manera integrada, para tener una visión de conjunto del estado del emprendimiento en España durante el año 2010, en comparación con los resultados de 2009.

Concepto: TEA, tasa de iniciativas de entre 0 y 3,5 años en el mercado sobre población de 18-64 años residente en España	2010	2009	Evolución
Total	4,3%	5,1%	Disminuye
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	3,2%	3,9%	Disminuye
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	5,4%	6,3%	Disminuye
Concepto: distribución del TEA, tomado como 100%	2010	2009	Evolución
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	25,4%	15,8%	Aumenta
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	73,0%	80,1%	Disminuye
TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	1,7%	4,1%	Disminuye
TEA del sector extractivo o primario	4,3%	4,8%	Disminuye
TEA del sector transformador	21,4%	25,9%	Disminuye
TEA del sector de servicios a empresas	25,7%	12,8%	Aumenta
TEA del sector orientado al consumo	48,6%	56,5%	Disminuye
TEA sin empleados	66,0%	40,7%	Aumenta
TEA de 1-5 empleados	27,9%	49,8%	Disminuye
TEA de 6-19 empleados	4,9%	7,3%	Disminuye
TEA de 20 y más empleados	1,2%	2,2%	Disminuye
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	10,8%	19,4%	Disminuye
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	8,0%	13,5%	Disminuye
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	7,5%	14,5%	Disminuye
TEA iniciativas cuyo sector es de base tecnológica media o alta	9,4%	3,1%	Aumenta
TEA iniciativas que exportan en algún grado	27,0%	28,2%	Disminuye
TEA iniciativas con notable expectativa de expansión a corto plazo	0,8%	4,0%	Disminuye
TEA iniciativas de emprendedores extranjeros de régimen general	6,2%	9,6%	Disminuye
TEA iniciativas de emprendedores extranjeros de régimen comunitario	3,0%	2,4%	Aumenta
Concepto: actitudes y aspiraciones emprendedoras en la población	2010	2009	Evolución
Tiene cierta red social (conoce a emprendedores)	32,3%	32,4%	Estable
Percebe buenas oportunidades para emprender	16,9%	14,8%	Aumenta
Se auto reconoce habilidades y conocimientos para emprender	49,1%	49,6%	Estable
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	44,8%	50,8%	Disminuye
Posee espíritu competitivo	28,1%	37,7%	Disminuye
Tiene intención de emprender en los próximos tres años	6,6%	5,4%	Aumenta
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	1,9%	2,0%	Disminuye
Ha actuado como inversor informal o como Business angel	3,2%	3,0%	Aumenta
Concepto: valoración media de los expertos de las condiciones de entorno	2010	2009	Evolución
Financiación para emprendedores	2,08	2,19	Empeora
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,40	2,68	Empeora
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,21	2,33	Empeora
Programas gubernamentales	2,49	3,05	Empeora
Educación y formación emprendedora etapa escolar	1,58	1,73	Empeora
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	2,25	2,64	Empeora
Transferencia de I + D	2,24	2,41	Empeora
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	2,86	3,06	Empeora
Dinámica del mercado interno	2,55	2,50	Mejora
Barreras de acceso al mercado interno	2,30	2,68	Empeora
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	3,61	3,67	Empeora
Normas sociales y culturales	2,27	2,45	Empeora
Apoyo al emprendimiento femenino	2,81	3,30	Empeora
Apoyo al emprendimiento de alto potencial de crecimiento	2,54	3,15	Empeora
Valoración de la innovación desde el punto de vista empresarial	2,68	2,89	Empeora
Valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor	3,60	3,24	Mejora
Valoración del estado de la legislación de propiedad intelectual	2,65	2,80	Empeora

Nota: las valoraciones de los expertos se realizan en escalas de 5 puntos, donde 1 = situación muy deficiente, 5 =excelente

RESUMEN EJECUTIVO Y CONCLUSIONES

En 2010 la economía española suavizó el ritmo de disminución del PIB e inició una lenta mejoría hasta alcanzar un ligero crecimiento inter-trimestral del 0,2% en el último trimestre del año. La demanda interna continuó retrocediendo, aunque atenuando su ritmo de caída, mientras que la aportación del sector exterior al crecimiento económico aumentó en tres décimas, hasta situarse en 1,3 puntos porcentuales. Pese a este perfil de mejora gradual, en el conjunto del año el PIB descendió un 0,1%, en contraste con los datos más positivos observados en la mayor parte de los países de la zona euro. Esta tímida mejoría no ha sido suficiente para evitar que en el pasado ejercicio continuara la destrucción de empleo y el aumento del desempleo que, de acuerdo con el EPA del cuarto trimestre alcanzó en 20,3% de la población activa. Pese a este pobre desempeño de la economía española en términos de crecimiento y de creación de empleo, en 2010 se produjo una aceleración del crecimiento de los precios, hasta alcanzar en diciembre una tasa de variación del 3%.

El año 2010, ejercicio de referencia para esta edición del Informe GEM, también ha sido testigo de fuertes tensiones en los mercados financieros que penalizaron con especial intensidad a los países con mayores desequilibrios presupuestarios, entre ellos España. En nuestro país, el elevado déficit público y el fuerte crecimiento de la deuda de las Administraciones Públicas, que absorben todo el crecimiento del crédito, han complicado extraordinariamente las condiciones de financiación de las empresas y cabe suponer que en mayor medida las de quienes están iniciando una actividad emprendedora. Esto es algo que parece verse reflejado tanto en las opiniones de los expertos GEM como en la percepción de los propios emprendedores, quienes por ejemplo valoran de una forma más negativa con respecto al año 2009 la posibilidad de iniciar un negocio similar al suyo. En concreto un 53,3% califica la situación actual como “mucho más difícil” frente al 47,7% del año anterior.

A juicio de los más de 600 expertos del GEM consultados, en 2010 continuaron deteriorándose las condiciones de entorno para emprender, alcanzándose la valoración media más baja desde 2005. Entre las condiciones del entorno peor valoradas por los expertos están: el acceso de los emprendedores a financiación; la insuficiente educación y formación específica en gestión en emprendedora, particularmente en las etapas educativas de primaria y secundaria; y las cargas burocráticas e impositivas relacionados con la actividad emprendedora. Entre los aspectos mejor valorados, vuelven a destacar, al igual que en ediciones anteriores del Informe GEM, el estado de las infraestructuras físicas y los servicios públicos así como la disposición de los consumidores a aceptar y adquirir productos innovadores.

Las apreciaciones de los expertos GEM, que sitúan a España entre los tres países de su grupo de comparación con peor puntuación de las condiciones del entorno (junto a Italia y Grecia), coinciden con la información que proporcionan otros informes internacionales, como “Doing Business” elaborado por el Banco Mundial, donde España pierde dos posiciones en 2010 en la clasificación de países según la facilidad que éstos ofrecen para hacer negocios. Estos resultados, constituyen una llamada de atención a los agentes públicos y privados cuya actividad incide en la creación de empresas y deberían representar un estímulo para que ambos tipos de agentes revisen a fondo aquellos aspectos de su desempeño que puedan estar suponiendo un obstáculo al emprendimiento. El dinamismo emprendedor es imprescindible para impulsar el crecimiento económico y el progreso; y más aún, si cabe, en un país como España donde una de cada cinco personas activas se encuentra en situación de desempleo.

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN ESPAÑA

En este contexto de deterioro, tanto de la actividad económica como de las condiciones del entorno para emprender, en 2010 se registró un nuevo descenso de la *Actividad Emprendedora Total* (TEA, *Total Entrepreneurial Activity*), que se situó en el 4,3%, su nivel más bajo de la serie histórica, tras reducirse 0,8 puntos porcentuales en comparación con 2009. El TEA, que mide el porcentaje de la población con edades entre 18 y 64 años que está involucrada en una actividad emprendedora de reciente creación (hasta 42 meses de actividad), se desagrega, a su vez, en *emprendimiento naciente* (hasta 3 meses de actividad) y *emprendimiento nuevo* (entre 3 y 42 meses de actividad). La referida caída de la Actividad Emprendedora Total, se explica fundamentalmente por el retroceso del emprendimiento nuevo, que pasa del 2,8% al 2,1% en 2010; mientras que el emprendimiento naciente se mantiene prácticamente en el mismo nivel del pasado ejercicio, situándose en un 2,2% frente al 2,3% del año anterior. Estas cifras reflejan las dificultades que siguen encontrando los emprendedores tanto para poner en marcha como para mantener la actividad de sus iniciativas.

El Informe GEM incluye a España en un grupo de veintidós países cuyas economías están “impulsadas por la innovación”. Dentro de este conjunto de países, España se encuentra, junto a Portugal, Alemania, Dinamarca, Bélgica, Japón e Italia, en el grupo cuya población adulta está menos involucrada en la puesta en marcha de nuevas actividades emprendedoras. En el extremo opuesto, también dentro de los países cuyas economías están impulsadas por la innovación, nos encontramos a Australia, Islandia y EE.UU, entre otros, como los países con mayores tasas de actividad emprendedora.

El Informe GEM estudia no sólo las nuevas actividades emprendedoras de la población, sino también a la población involucrada en actividades emprendedoras que llevan más de 42 meses en el mercado (empresas consolidadas). A diferencia de lo observado con la actividad emprendedora naciente y nueva, el porcentaje de población adulta emprendedora que ha superado los tres años y medio de actividad, aumentó en 2010, pasando del 6,4% al 7,7%, lo que podría estar reflejando la consolidación de un número importante de empresas creadas entre 2006 y 2007, cuando la actividad económica comenzaba a desacelerarse pero aún sin registrar los retrocesos observados en los años posteriores. Con todo, este aumento está lejos de compensar el drástico descenso de emprendedores con actividades consolidadas que se produjo en 2009.

La descripción de la actividad emprendedora se completa con el estudio del emprendimiento potencial y del abandono de actividades. En 2010 se aprecia un repunte del emprendimiento potencial, esto es, de la población adulta que tiene intención de emprender en los próximos tres años. Así, el 6,7% de los encuestados declararon su intención de iniciar una nueva actividad frente al 5,5% observado en el año anterior. Aunque es sabido que sólo una parte de estos propósitos emprendedores terminan concretándose, el aumento de quienes tienen intención de hacerlo puede interpretarse como un dato esperanzador.

Por el contrario, un 1,9% de los encuestados abandonaron una actividad empresarial, cifra similar a la registrada en 2009 (2,0%), año en el que se observó la mayor tasa de abandono de la serie histórica. En el 2010, casi la mitad de los abandonos (48,6%) se debieron a la falta de rentabilidad del negocio y casi uno de cada cinco (17,8%) se explica por los problemas para obtener financiación. Estos resultados son consistentes con la situación de debilidad de la economía española y con las dificultades de las empresas para obtener crédito. De hecho, un 66% de los emprendedores que han cerrado un negocio en el 2010 atribuyen este hecho a los efectos de la crisis económica, cuando el año anterior este porcentaje representaba el 56%.

PERFIL SOCIOECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR

La caracterización del emprendedor se realiza a través de la síntesis de los rasgos socioeconómicos más frecuentes observados entre este colectivo. Este “retrato robot” refleja la figura del emprendedor como un hombre, de 36 años, con estudios profesionales superiores o universitarios, que ha recibido formación específica para emprender y con un nivel de renta alto. Esta síntesis o “retrato robot” del emprendedor ha de tomarse con cautela, ya que si bien resume el resultado más frecuente o la media de cada una de las variables socioeconómicas estudiadas por GEM, esconde una heterogeneidad entre los emprendedores cuyos rasgos más relevantes en la edición del 2010 son los siguientes:

- Al igual que en anteriores ediciones del Informe, en la mayor parte de los 59 países que participaron en el GEM en 2010 se observó una mayor propensión a emprender entre los hombres que entre las mujeres. En el caso concreto de la economía española, la participación femenina en la actividad emprendedora supuso un 36,4% del total, acusando un descenso de casi seis puntos porcentuales desde el 2008. Este dato refleja que, al igual que en el sector de empleo por cuenta ajena, cuando las condiciones económicas se deterioran, las desigualdades de género se acentúan también en el ámbito emprendedor.
- A lo largo de las once ediciones del Informe GEM, el grupo de edad que invariablemente ha mostrado una mayor propensión a emprender son quienes tienen entre 25 y 34 años, si bien en el 2010 es el grupo que ha acusado el mayor descenso pasando de representar un 43% del colectivo emprendedor a un 37%. Los datos del 2010 también reflejan un ligero aumento de la actividad emprendedora entre los más jóvenes (18-24 años), probablemente como consecuencia de la falta de alternativas de empleo, que es especialmente patente en este grupo de edad.
- Otra de las tendencias con respecto al impacto de la situación económica en la evolución de las características socioeconómicas del emprendedor que confirma la edición del 2010, es la mayor proporción de emprendedores entre aquellos con niveles de educación media y superior frente a aquellos con estudios elementales: en 2007, las iniciativas emprendedoras de reciente creación promovidas por estos últimos representaban casi la mitad del total (49,2%) y desde entonces han reducido su peso hasta situarse en el 26,5%. Este dato parece indicar que la falta de cualificación que supone una fuerte barrera al empleo por cuenta ajena en situaciones de recesión económica también limita las oportunidades en el ámbito emprendedor.
- En relación al origen de los emprendedores, desde el 2005, año en el que se introdujo en GEM el estudio de esta variable, los nacidos en otros países han mostrado un TEA mayor al observado entre los nacidos en España. No obstante, este dato global esconde importantes diferencias en función del país de origen de los emprendedores. En concreto, la participación de los emprendedores de países en vías de desarrollo ha sufrido un acusado descenso desde el 2008 pasando de representar un 10,4% del total de emprendedores a un 6,2%.
- Probablemente como reflejo de todo lo anterior, y unido a las dificultades de acceso al crédito, en 2010 las diferencias en la participación de los emprendedores en función de sus niveles de renta son las más elevadas desde que se inició el proyecto GEM en España. Así la participación de los emprendedores que pertenecen al tercio más alto alcanza su máximo histórico (61,1%), mientras que los del tercio inferior se sitúan en su nivel más bajo desde el comienzo del proyecto (10,3%).

MOTIVACIÓN Y ACTITUDES DEL EMPRENDIMIENTO

El Informe GEM distingue el emprendimiento que obedece exclusivamente a la identificación de una oportunidad de negocio de aquellas otras iniciativas emprendedoras cuyos promotores están motivados por la necesidad o por “otros motivos”. La lógica que subyace en esta distinción no es otra que la asociación del motivo “oportunidad” al emprendimiento de mayor calidad y a las mejores perspectivas de crecimiento y de creación de empleo. En general, cuanto mayor es el grado de desarrollo de una economía, mayor es el peso del motivo oportunidad. España no es una excepción en este sentido, manteniéndose desde 2005 una relación en torno a 80-15 a favor de las iniciativas emprendedoras que surgen de la identificación de una oportunidad de negocio. En 2010, sin embargo, esta relación se ha visto sustancialmente alterada a favor de las iniciativas por necesidad, que pasan a representar un 25,4% frente al 73% de las de por motivo oportunidad, lo que resulta lógico en el contexto económico actual.

El informe también pretende identificar diferencias en las actitudes ante el emprendimiento de aquellos que están involucrados en la puesta en marcha de una iniciativa emprendedora frente a quienes no lo están. En este sentido, los datos del GEM 2010 revelan la existencia de diferencias significativas entre ambos grupos, que además se mantienen estables a lo largo de las distintas ediciones del Proyecto. Así por ejemplo, los emprendedores manifiestan en mayor medida aspectos tales como contar con la presencia de un emprendedor en su entorno cercano, percibir oportunidades de negocio y reconocerse en posesión de conocimientos y habilidades para emprender. Por el contrario manifiestan un menor temor al fracaso como obstáculo para emprender. Ambos colectivos coinciden en aspectos tales como la visión favorable de emprender como buena opción profesional y en la consideración que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica. Finalmente ambos coinciden también en señalar que los medios de comunicación no prestan suficiente atención a las historias y noticias sobre emprendimiento de éxito

Las actitudes de la sociedad española hacia el emprendimiento no difieren sustancialmente de las observadas para el conjunto de los países cuyas economías están conducidas por la innovación o de las del conjunto de países de la Unión Europea que han participado en el Observatorio GEM. Estos resultados cuestionan la idea tantas veces repetida de que la sociedad española no es emprendedora; y ponen el foco de atención sobre otros aspectos que también inciden en la actividad emprendedora, como son las condiciones del entorno. Esto es una buena noticia, porque es mucho más fácil remover los obstáculos que los emprendedores encuentran en el marco legal, tributario o burocrático al que tienen que enfrentarse para desarrollar su actividad, que cambiar a toda una sociedad supuestamente aversa a emprender.

CARACTERÍSTICAS DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS Y CONSOLIDADAS

El informe GEM también permite la elaboración de un perfil típico de la iniciativa emprendedora creada, así como de la empresa consolidada. Según los datos del 2010, la primera (empresa naciente y nueva), se trataría de una empresa del sector orientado al consumo, que sólo emplea al emprendedor, poco innovadora en relación al producto o servicio que ofrece así como en el uso de nuevas tecnologías, que opera en mercados muy competitivos y con escasa presencia en los mercados internacionales. Este perfil se repite para el caso de la empresa consolidada, que sólo difiere de las de reciente creación en cuanto a la dimensión del empleo, siendo lo más frecuente emplear de 1 a 5 personas.

En relación a la evolución de este perfil a lo largo de las distintas ediciones, los datos del 2010 han constatado en primer lugar una fuerte caída de la contribución de las nuevas iniciativas emprendedoras a la creación de empleo. Si en los cuatro años anteriores la mayoría de las empresas de reciente creación tenían al menos un empleado (entre 2007 y 2009 representaron aproximadamente un 60%), en el 2010 el 66% declaraba no contar con ninguno. Así pues, no sólo se observa una menor actividad emprendedora sino que además su aportación a la creación de empleo también ha disminuido. Estos resultados son consecuentes con la evolución del mercado de trabajo, como también lo son los observados para el conjunto de las actividades consolidadas.

La compleja coyuntura económica se refleja no sólo en la dimensión del empleo actual, sino también en las expectativas de crecimiento, tanto en términos de expansión en el mercado como en el de creación de puestos de trabajo. En el primer caso, el porcentaje de empresas que no espera ninguna expansión en el mercado aumenta en más de cinco puntos porcentuales en el 2010, tanto en empresas nuevas y nacientes como en el de las consolidadas, situándose en el 67,4% y el 80,6% respectivamente. Las expectativas de creación de empleo también disminuyen en ambos casos (nuevas y consolidadas), como revela la disminución del porcentaje de empresas que espera crear 6 o más empleos. No obstante, a pesar de la elevada incertidumbre, es alentador que una proporción significativa del colectivo emprendedor espere crecer en alguna de las dos dimensiones en los próximos años.

Esta incertidumbre parece también estar afectando negativamente a la inversión en nuevas tecnologías en ambos tipos de empresas, reduciéndose casi a la mitad el porcentaje de empresas que utilizan tecnología de última generación entre 2009 y 2010 (de 14,5% a 7,5% en el caso de las iniciativas nacientes y nuevas y del 9,5% al 5% en el caso de las consolidadas). Sin embargo, y como dato esperanzador, la edición del 2010 recoge un incremento muy significativo de la proporción de empresas creadas que operan en sectores de base tecnológica media o alta que pasan a representar un 9,4% frente al 3,1% del año anterior para empresas nacientes y nuevas y un 9,1% frente al 4,7% en el caso de las consolidadas.

El buen comportamiento del sector exterior frente al de la demanda interna señalado en el informe de coyuntura parece reflejarse también en los datos del GEM 2010. Si bien el informe recoge una caída del porcentaje de empresas con mayor intensidad exportadora, los datos muestran un considerable aumento de empresas en el tramo inicial (que exportan entre el 1 y el 25%), lo que parece indicar que los emprendedores han entendido la importancia de la presencia internacional como medida de competitividad. Este aumento se observa tanto para las empresas nuevas y nacientes como para las consolidadas.

LA FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR EN ESPAÑA

Las disparidades reflejadas en el perfil socioeconómico del emprendedor en el año 2010 parecen plasmarse también en las necesidades de inversión necesaria para poner en marcha una actividad emprendedora. Así, el capital semilla medio necesario para poner en marcha una empresa fue de 210.195€, lo cual supone un incremento de casi 100.000€ con respecto al 2009 mientras que la moda o caso más frecuente ha seguido una tendencia a la baja y se sitúa en 25.000 € frente a los 60.000 € del 2008.

Al igual que en todas las ediciones anteriores, el caso más frecuente es de un emprendedor que aporta el 100% del capital necesario para lanzar un negocio, situándose éste en media en el 67% en el 2010, dato muy similar al de años anteriores. Esta media parece sin embargo de nuevo estar escondiendo importantes disparidades en el proceso emprendedor, pues si analizamos la cantidad

media de capital conseguido por aquellos que sí utilizaron fondos ajenos, el 2010 refleja un aumento sustancial de estos fondos que no provienen de los bolsillos de los emprendedores, situándose en torno a los 300.000 €.

En cuanto a la procedencia de estos fondos ajenos, el GEM permite medir aquellos que provienen de inversores informales y Business Angels. Los datos del 2010 confirman la consolidación de la contribución de estos inversores particulares al proceso emprendedor, contribución que ha seguido una trayectoria ascendente desde el 2008 a pesar de la caída registrada en el TEA en particular y en la actividad económica en general. En concreto, en el año 2010 un 3,2% de la población adulta española invirtió dinero en algún negocio ajeno frente al 2,8% en el 2008. La importancia de estos agentes como apoyo al proceso emprendedor resulta aún más relevante en un contexto de restricción de crédito como el actual.

Adicionalmente y a pesar de que la mayoría de estos fondos ajenos provienen del entorno cercano al emprendedor (principalmente familiares y amigos), los datos del 2010 reflejan un descenso de estas categorías a favor de la inversión procedente de Business Angels lo que sin duda es una buena noticia para la profesionalización y el desarrollo de las actividades emprendedoras en España.

DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL

A pesar de que el informe nacional no ofrece datos desagregados sobre las características de la actividad emprendedora en cada región, al ser ésta analizada en detalle en cada uno de los informes regionales, el informe nacional recoge la evolución del TEA por Comunidad Autónoma. En el 2010, quince Comunidades Autónomas (Rioja, País Vasco, Galicia, Asturias, Ceuta, Baleares, Cantabria, Canarias, Navarra, C. Valenciana, Aragón, Andalucía y Cataluña) se sitúan por debajo de la media española en lo que a la actividad emprendedora se refiere (4,3%). La tasa más baja fue la registrada por la Rioja (alrededor el 2%), mientras que la más alta fue la obtenida en Melilla, sobrepasando el 6,5%.

GEM diagnostica anualmente el estado de las condiciones de entorno para emprender, por medio de los resultados de una encuesta específica realizada a un conjunto representativo de expertos de cada país, familiarizados con las mismas.

La literatura identifica 9 condiciones principales relacionadas con la actividad emprendedora:

1. Financiación
2. Políticas gubernamentales
3. Programas gubernamentales
4. Educación y formación
5. Transferencia de I+D
6. Infraestructura comercial
7. Apertura del mercado interno
8. Infraestructura física
9. Normas sociales y culturales

Los expertos valoran entre 4 y 7 afirmaciones sobre cada una de ellas por medio de escalas de Likert de 5 puntos en que 1=completamente falso y 5=completamente cierto. GEM proporciona las medianas de valoración y también ofrece una síntesis de la información de cada bloque mediante la aplicación de la técnica de Componentes Principales a cada uno de ellos. Gracias a esta técnica se obtienen nuevas variables que resumen en una o dos la información de cada condición de entorno.

La encuesta a expertos también proporciona valoraciones acerca del apoyo a la mujer emprendedora, al emprendimiento de alto potencial de crecimiento, acerca de la legislación de propiedad intelectual, la innovación tanto desde el punto de vista de la empresa como del consumidor, la existencia de oportunidades, motivación, capacidad emprendedora y, finalmente, identificación de obstáculos y apoyos al emprendimiento, así como recomendaciones para la mejora del entorno emprendedor.

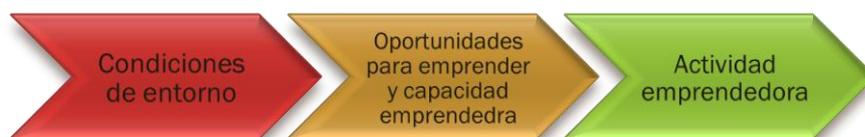


ESTADO DE LAS CONDICIONES DE ENTORNO PARA EMPRENDER

El principal indicador que calcula el observatorio GEM, la tasa de actividad emprendedora total denominada TEA -Total Entrepreneurship Activity Rate- no ha dejado de disminuir en los tres últimos años, registrándose se valor más bajo en lo que va de década en el 2010.

Este nuevo descenso de la TEA, coincide con el deterioro que a juicio de los expertos se ha producido en las condiciones de entorno para emprender (ver Figura 4)

Figura 4. El entorno y su impacto: modelo teórico



Las valoraciones medias de los expertos respecto de estas condiciones para el año 2010 son, en conjunto, negativas (ver Figura 5). Así, la única que perciben en buen estado es la que atañe al acceso y disponibilidad de infraestructuras y servicios para emprendedores. En la Figura 5, destacan por su baja valoración, la financiación para emprendedores y la educación y formación específica sobre emprendimiento en las etapas educativas de primaria y secundaria.

El principal indicador que calcula el observatorio GEM, la tasa de actividad emprendedora total denominada TEA -Total Entrepreneurship Activity Rate- no ha dejado de disminuir en los tres últimos años, registrándose su valor más bajo en lo que va de década en el 2010.

Desde el año 2000, en que se inició la valoración de esta formación específica en cuanto a su implantación y resultados en los primeros años escolares, los expertos españoles han otorgado valoraciones medias cada vez más críticas sobre la misma (ver Tabla 1). El año 2010 no ha sido una excepción, habiéndose alcanzado la puntuación más baja desde el año 2005.

Por otro lado, la financiación, el obstáculo más importante que está hallando el emprendimiento frente a la crisis, unido a la poca efectividad percibida de las políticas públicas actuales en materia fiscal y burocrática para la puesta en marcha de negocios, son algunas de las condiciones que más agravan el empuje de la población para emprender, aunque no las únicas. Si se tiene en

cuenta la opinión de los expertos, estos son puntos clave en que hay que incidir para facilitar la actividad emprendedora.

Los datos ofrecidos por Doing Business en su edición 2011 (ver recuadro), acerca de la facilidad para hacer negocios en España, están en sintonía con la información aportada por los expertos GEM españoles. En 2011, España pasa a ocupar el puesto número 49 de las 183 economías estudiadas por el Banco Mundial, después de perder una posición respecto al año anterior. Para una correcta interpretación de estos datos, téngase en cuenta que, a pesar de que el informe Doing Business corresponde al año 2011, los datos en que se sustenta, fueron recogidos en Junio de 2010, el mismo período en que los expertos GEM facilitaron sus opiniones, por lo que hay correspondencia temporal entre ambas fuentes.

El mismo Informe revela que España ha retrocedido tres posiciones en cuanto a la facilidad de apertura de un negocio (de 144 a 147), dos en el manejo de permisos de construcción (de 47 a 49) y seis en el ámbito del registro de propiedades (de 48 a 54), todo lo cual implica una mayor complejidad en la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras). Más concretamente, mientras que la media de los países de la OCDE se sitúa en 13,6 días para la apertura de un negocio y 5,6 procedimientos de tramitación, en España, la media es de 47 días y 10 trámites. De acuerdo con el Banco Mundial, el coste de poner en marcha una empresa en España asciende a un 15,1% de la renta per cápita, frente al 5,3 del conjunto de la OCDE.

En cambio, España está algo mejor situada que la media de la OCDE en cuanto al requisito de capital mínimo necesario para constituir una empresa (13,5% frente a un 15,3%); ha mejorado posiciones en cuanto al pago de impuestos (en España se dan más facilidades para pagar los impuestos en comparación con otros países de la OCDE, aunque también la carga impositiva es mayor); y, sobre todo en el apartado de comercio transfronterizo, donde España ha mejorado nueve posiciones.

Los expertos GEM españoles, han valorado positivamente otros rasgos del entorno para emprender más específicos (ver Figura 6). Así, en primer lugar, es bastante elevada, dentro del contexto actual, la valoración que hacen de la consideración de la innovación por parte de nuestros consumidores. En segundo lugar, también valoran como buena, aunque no brillante, la actitud de la sociedad ante el emprendedor y el papel que juega en la misma. En cambio, ha empeorado su valoración del apoyo al emprendimiento femenino, cuya media no alcanza los tres puntos de la escala, cuando venía estando por encima desde el 2006. Lo mismo sucede con la percepción de la existencia de oportunidades para emprender, el desarrollo de la innovación por parte de los empresarios, el respeto a los derechos de propiedad intelectual, el apoyo al alto crecimiento empresarial y, finalmente, el grado de posesión de conocimientos y habilidades de nuestra población para emprender adecuadamente.

Doing Business: resumen de los indicadores que describen la situación acerca de la facilidad para hacer negocios los años 2010 y 2011 en España

PAÍS	ESPAÑA
REGIÓN	OCDE
CATEGORÍA INGRESO	INGRESO ALTO
POBLACIÓN	45.957.671
INB PER CAPITA \$	31.870

CLASIFICACIÓN DOING BUSINESS		
POSICIÓN ENTRE 183 ECONOMÍAS		
2010	2011	CAMBIO
48	49	-1

Concepto	2010	2011	Evol.
Posición de España en el Ranking DB			
Apertura negocio	144	147	-3
Permisos de construcción	47	49	-2
Registro propiedades	48	54	-6
Obtención de crédito	44	46	-2
Protección de los inversores	92	93	-1
Pago de impuestos	77	71	+6
Comercio transfronterizo	63	54	+9
Cumplimiento de contratos	52	52	Igual
Cierre de una empresa	19	19	igual

Concepto	España	OCDE
Procedimientos: n	10	5,6
Tiempo: días	47	13,8
Costo: % de ingreso per cápita	15,1	5,3
Requisito de capital mínimo pagado: % de ingreso per cápita	13,5	15,3

Fuente: Doing Business 2011, World Bank

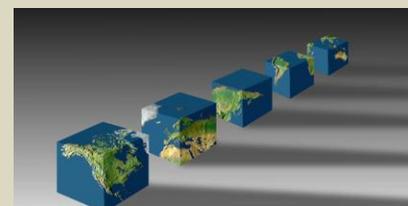


Figura 5. Valoración media otorgada por los expertos GEM España 2010, a las principales condiciones de entorno que inciden en el emprendimiento

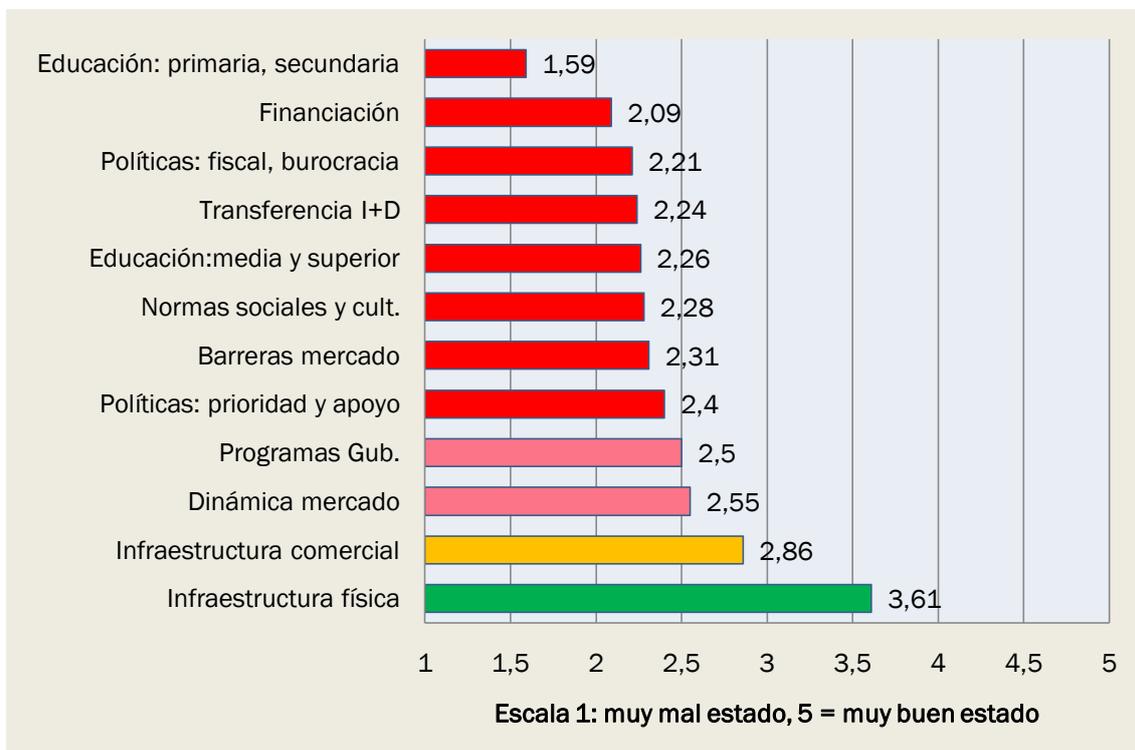
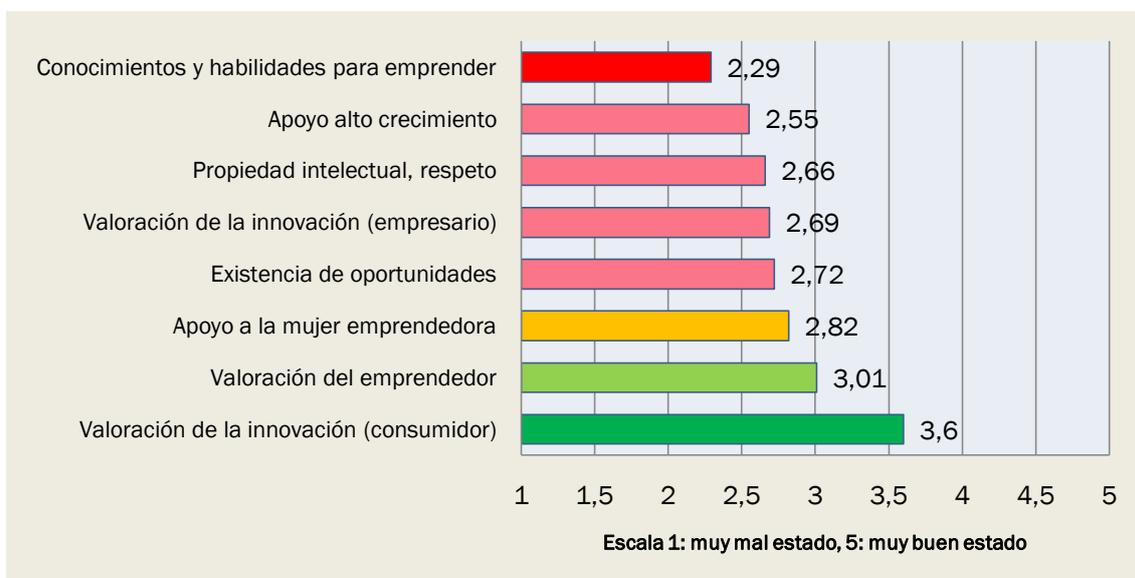


Figura 6. Valoración de los expertos GEM acerca de otras condiciones del entorno para emprender



Los temas citados por los expertos GEM españoles como principales obstáculos para emprender están relacionados con la financiación, las políticas públicas y las normas sociales y culturales. Por otro lado, detectan como principales apoyos los programas gubernamentales para emprendedores, también las políticas gubernamentales y la educación, centrando sus recomendaciones en la mejora de los programas, la financiación y la educación.

Dado que las respuestas proporcionadas por los expertos en este apartado de la encuesta son abiertas, es importante tener en cuenta que al realizar su clasificación, se ha aplicado el criterio de distinción entre el concepto de política pública y el de programa gubernamental. Así, una política pública es una posición básica o curso de acción seleccionado por el gobierno para orientar las decisiones respecto a una necesidad o situación de interés público, siendo sus principales fuentes de expresión la Constitución, el Código Político, las Leyes, el Programa de Gobierno y los pronunciamientos oficiales del gobierno. En cambio, un programa gubernamental, es un conjunto de proyectos dirigidos a una o más metas comunes, existiendo diversos tipos en función de su amplitud y ámbito de aplicación.

Las políticas públicas, definen un orden de prioridad y el ámbito de acción del gobierno en el tratamiento de los problemas o necesidades, según su naturaleza y urgencia, mientras que un programa viene descrito por acciones y servicios concretos, que obedecen a un propósito, estableciendo el porqué y para qué existe y el resultado que se quiere alcanzar con su implementación. Así, por ejemplo, las políticas definen los requisitos de tramitación de una empresa, mientras que un programa puede ofrecer ayudas para su puesta en marcha o desarrollo en función de determinadas características de la misma.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS CONDICIONES DE ENTORNO PARA EMPRENDER Y POSICIÓN DE ESPAÑA EN EL 2010

Los expertos que valoran las condiciones para emprender acostumbran a proporcionar valoraciones bastante críticas acerca de su estado en la mayoría de naciones (ver Figura 7). España no es una excepción y ocupa una posición desfavorable en su grupo de competitividad. En los países en vías de desarrollo, la propia evolución de las variables que promueven la eficiencia de los factores de producción, condiciona la existencia de un entorno amable para el emprendimiento, pues un elevado porcentaje obedece a la necesidad y los promotores del mismo, tratan de adaptarse al medio. En los países desarrollados, la pérdida de una importante parte del espíritu emprendedor, que ahora está en recuperación, ha relajado muchos de los mecanismos de impulso del emprendimiento, y los gobiernos y agentes relacionados con su fomento, han tenido que avanzar en el diseño de múltiples medidas para favorecerlo. Sin embargo, la crisis ha empañado este proceso y ha ralentizado muchas iniciativas, de tal forma que los expertos han

¿Qué temas han citado los expertos como obstáculos y apoyos al emprendimiento en España el año 2010?

Principales obstáculos para el emprendimiento en España

Financiación	71,8%
Políticas	56,4%
Normas sociales	35,9%
Clima económico	33,3%
Educación	20,5%
Capacidad emprendedora	17,9%

Principales apoyos para el emprendimiento en España

Programas Gubernamentales.	44,1%
Políticas Gubernamentales.	35,3%
Educación	35,3%
Transferencia I+D	23,5%
Clima económico	20,6%
Financiación	17,6%
Mercado laboral	14,7%
Infraestructura. comercial	14,7%

¿Con qué temas tienen que ver las recomendaciones que han propuesto para mejorar las condiciones de entorno?

Políticas Gubernamentales.	65,8%
Financiación	63,2%
Educación	50,0%
Programas Gubernamentales.	26,3%
Transferencia I+D	21,1%
Normas sociales y culturales	18,4%

Nota: Los porcentajes representan la proporción de menciones sobre el total de las que hacen los expertos en respuestas abiertas facilitadas sobre 3 obstáculos, 3 apoyos y 3 recomendaciones para la mejora del emprendimiento.



otorgado en el 2010, algunas de las peores valoraciones registradas en los últimos seis años, a un buen número de condiciones.

En España, tal y como se aprecia en los datos de la Tabla 1, se ha dado este fenómeno, habiendo empeorado el estado de la financiación para emprendedores, las políticas públicas, especialmente, las referidas a burocracia e impuestos, los programas gubernamentales, la implantación de adecuación específica para emprender, la transferencia de I+D, el acceso a infraestructura comercial, las barreras de entrada en el mercado, las normas sociales y culturales, la legislación sobre propiedad intelectual, el apoyo a la mujer, al emprendimiento de alto crecimiento y la valoración de la innovación por parte del emprendedor.

Figura 7. Países GEM 2010 en función del valor promedio de sus condiciones de entorno (CE) para emprender y grupo de competitividad (Escala 1-5 de muy deficiente a excelente) ¹

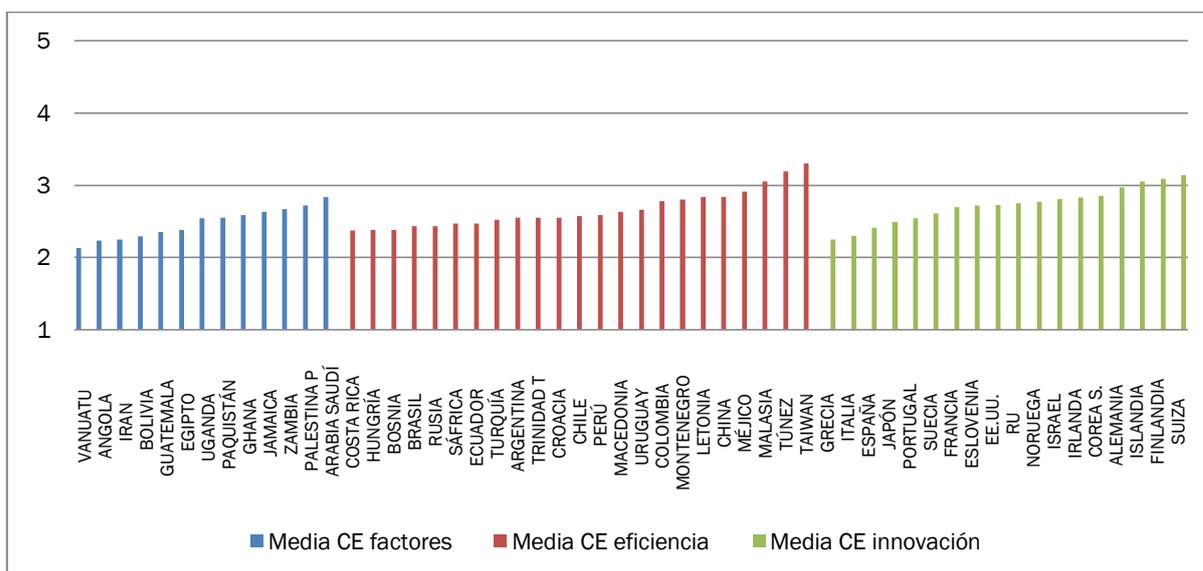


Tabla 1. Evolución de las medias de valoración otorgadas por los expertos GEM-España, a las principales condiciones de entorno para emprender en el período 2005-2010

Condición	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Financiación para emprendedores	2,47	2,39	2,59	2,53	2,20	2,09
Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	2,39	2,91	2,86	2,73	2,69	2,40
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,43	3,02	2,73	2,61	2,34	2,21
Programas gubernamentales	2,56	3,19	3,13	3,10	3,06	2,50
Educación: etapa escolar	2,42	2,09	1,88	1,93	1,73	1,59
Educación: etapa post escolar	3,31	2,76	2,78	2,79	2,65	2,26
Transferencia de I+D	2,57	2,53	2,45	2,59	2,42	2,24
Infraestructura comercial y profesional	3,36	3,18	3,25	2,97	3,06	2,86
Mercado interno: dinámica	2,42	2,31	2,02	2,41	2,50	2,55
Mercado interno: barreras	2,60	2,69	2,65	2,56	2,68	2,31
Infraestructuras físicas y servicios	3,55	3,76	3,54	3,52	3,67	3,61
Normas sociales y culturales	3,19	2,78	2,78	2,83	2,45	2,28
Legislación sobre propiedad intelectual	2,63	3,10	3,07	2,69	2,81	2,66
Apoyo a la mujer emprendedora	2,93	3,35	3,24	3,28	3,31	2,82
Apoyo al emprendimiento de alto crecimiento	2,86	3,21	3,04	3,04	3,15	2,55
Valoración de la innovación por parte de la empresa	-	-	3,13	3,08	2,90	2,69
Valoración de la innovación por el consumidor	-	-	-	3,46	3,25	3,60

Nota: la escala de valoración utilizada es de 5 puntos, siendo 1 = muy deficiente, 5 = excelente. Se han destacado los años en que mejor y peor se ha percibido el estado de cada condición.

¹ Para una explicación detallada de los grupos de competitividad, ver recuadro "La clasificación de los países GEM", página 24.

Medición del proceso emprendedor en el observatorio GEM

El emprendimiento constituye actualmente uno de los mecanismos fundamentales para la creación de empleo, innovación, riqueza y desarrollo económico y social de las naciones.

El observatorio GEM del año 2010 ha estimado que 110 millones de personas de entre 18 y 64 años de edad están involucradas en la fase naciente de iniciativas de negocio, en las 59 naciones de todo el mundo que han participado en la duodécima edición del Proyecto.

La **fase naciente** de los negocios, en los cuales se halla incluido el autoempleo, comprende el período temporal desde la realización de cualquier acción encaminada a iniciar un negocio, hasta los tres meses de actividad en el mercado.

Por otro lado, GEM ha estimado que 140 millones de personas están consolidando negocios cuya actividad está comprendida entre los tres y los cuarenta y dos meses en el mercado. Este período es el que define la **fase nueva o de consolidación** de cualquier actividad emprendedora.

Sumando ambas cifras, 250 millones de personas estaban participando en lo que GEM denomina la **tasa de actividad emprendedora total (TEA)**, que consiste en el porcentaje total de iniciativas en fase naciente y nueva o de consolidación sobre la población de 18-64 años de cualquier nación o territorio considerado.

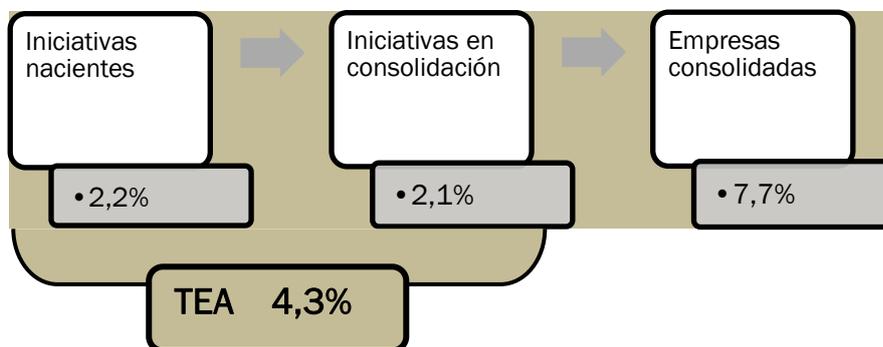
Entre el emprendimiento registrado, se estima que 63 millones de iniciativas esperan generar plantillas de 1-5 empleados y 27 millones aspiran a tener 20 ó más empleados en cinco años. Este dato ilustra la magnitud de la contribución del emprendimiento en cuanto a sus expectativas de creación de empleo en el mundo.

La muestra GEM 2010 de ámbito global, ha cubierto alrededor de un 52% de la población mundial y un 84% del PIB mundial.

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN ESPAÑA

La tasa de actividad emprendedora total, denominada TEA, es el porcentaje de iniciativas que tienen entre 0 y 3 meses de vida en el mercado sobre la población de 18-64 años residente en España, y constituye la parte central del proceso emprendedor descrito en la Figura 1 de este informe. El valor de dicha tasa estimado para España en el 2010, es de un 4,3%, el más bajo registrado por GEM en los once años en que se ha medido en nuestro país, y que supone un descenso del 15,7% (0,8 puntos porcentuales) con respecto al del año 2009.

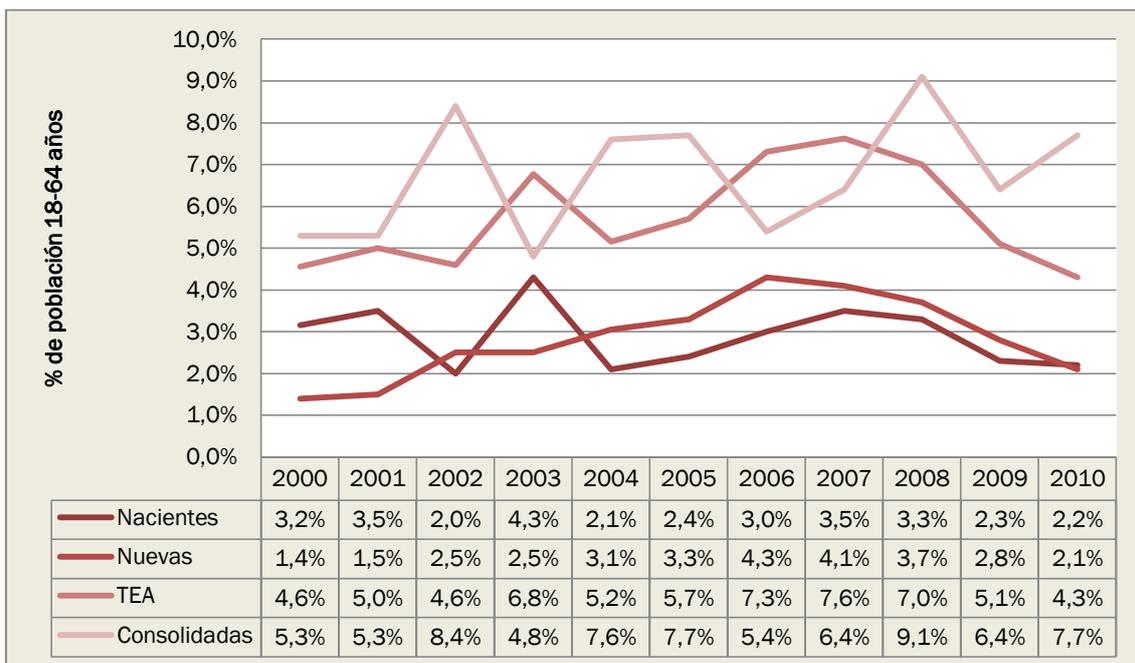
Figura 8. Resultados del proceso emprendedor central y dinámica empresarial en España sobre población de 18-64 años (porcentaje de iniciativas y empresas)



La elevación de los resultados observados en la muestra de la encuesta a la población de 18-64 años de edad de España, nos permite estimar que en 2010 había 676.313 iniciativas en fase naciente y 645.572 en fase de consolidación o nueva, lo que hace un total de 1.321.885 actividades en fase emprendedora. Por otro lado, al elevar el porcentaje de negocios consolidados a la población de 18-64 años de edad, se obtiene una estimación de 2.367.097 empresas, incluyendo los casos de autoempleo.

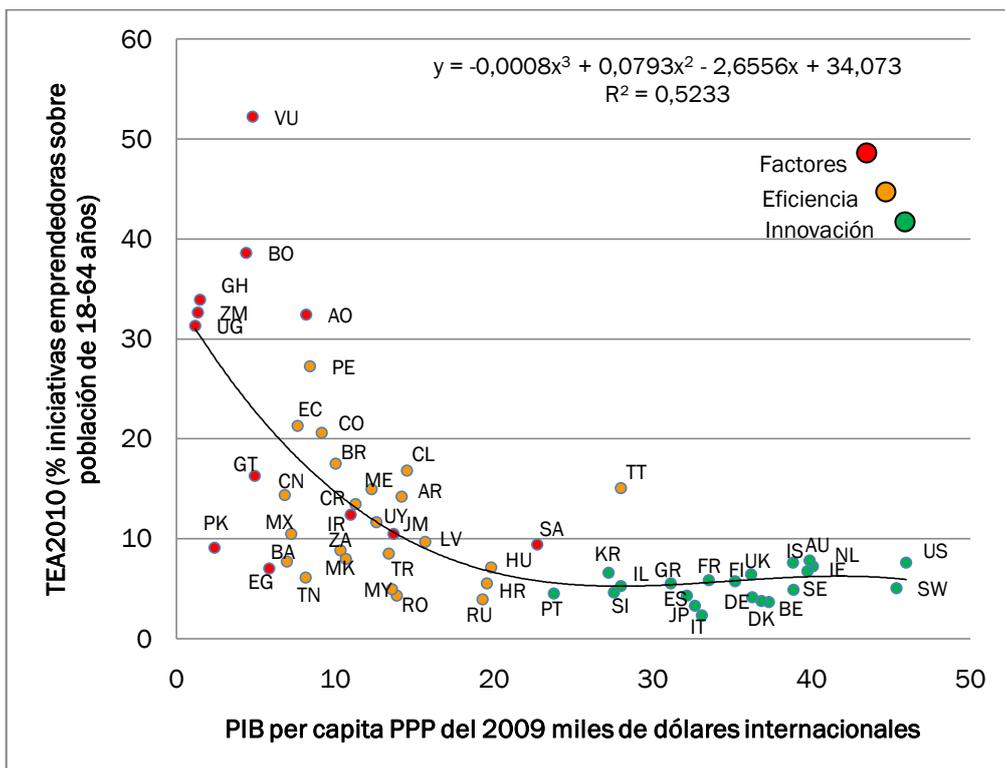
En la Figura 9 se puede ver la evolución de las tasas de actividades nacientes, nuevas, emprendedoras en su conjunto (TEA) y consolidadas en el período 2000-2010. El impulso de la actividad emprendedora de los años 2005-2007 propició la resistencia de esta parte del tejido industrial al iniciarse la recesión, pues al menos una buena parte de las actividades en consolidación lograron superar la fase que dura 3,5 años, engrosando la tasa de consolidadas, siendo ya en el 2009, cuando este indicador descendió bruscamente, mientras la actividad emprendedora lo hizo de forma más amortiguada, aunque afectando a sus dos componentes.

Figura 9. Evolución temporal de los indicadores de actividad emprendedora y empresarial consolidada



En la Figura 10, se puede ver la posición de los países GEM 2010 en referencia a la relación que existe entre la tasa de emprendimiento y el PIB per cápita. España se alinea con Italia, Grecia Y Japón, en la zona en que se concentran los países desarrollados, que son los que presentan menores tasas de emprendimiento y mayores PIB per cápita.

Figura 10. Actividad emprendedora total y producto interior bruto per cápita



La clasificación de los países GEM

El año 2008, GEM adoptó la clasificación de los países desarrollada por el índice de Competitividad Mundial del Foro Económico Mundial, pues para mayor claridad en la interpretación, era necesario presentar los resultados teniendo en cuenta al menos tres grupos económicos.

El primero de estos grupos, se denomina “factor driven nations”, que se traduce por países cuya **economía está impulsada por los factores de producción tradicionales**, siendo los menos desarrollados del total.

El segundo de estos grupos, se denomina “efficiency driven nations”, que se traduce por países cuya **economía está impulsada por la eficiencia de los factores de producción**.

El tercero de estos grupos, se denomina “innovation driven nations”, que se traduce por países cuya **economía está impulsada por la innovación**.

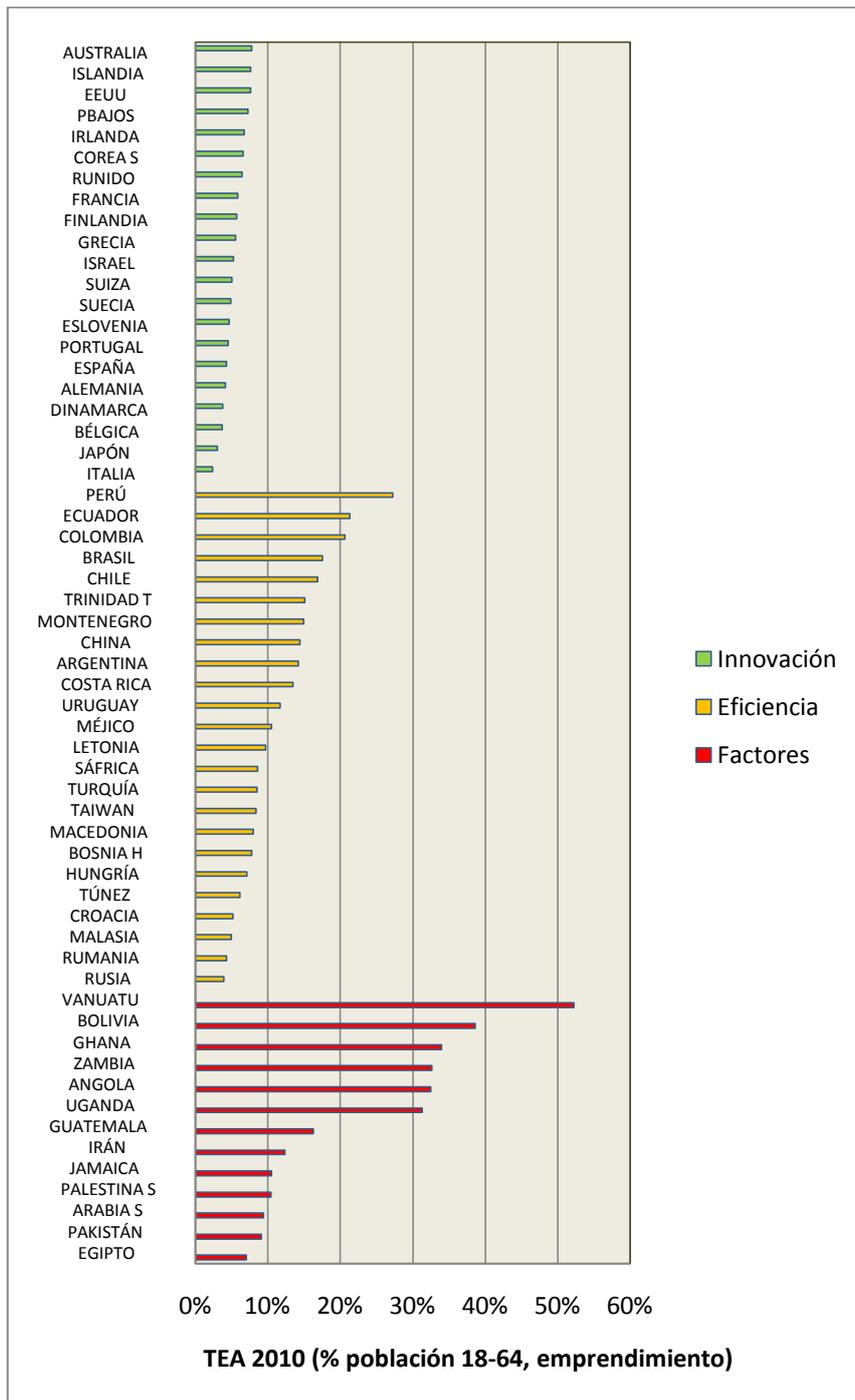
El Foro Económico Mundial, utiliza dos categorías más, que corresponden a los países en transición de la primera a la segunda fase y de la segunda a la tercera. Sin embargo, si bien GEM las tiene en cuenta en investigación académica, no las aplica en sus informes divulgativos por simplificar los resultados.

España está clasificada como una nación cuya economía se impulsa gracias a la innovación, al igual que el resto de países desarrollados de la UE.

Tener en cuenta esta clasificación es fundamental para interpretar los indicadores GEM, pues como se aprecia en las Figuras 10 y 11, los países con tasas más elevadas de emprendimiento son, en general, los menos desarrollados, como consecuencia del mayor peso del emprendimiento por necesidad. Téngase presente que, en este apartado, no se analiza la calidad del emprendimiento, sino su magnitud, no siendo comparables muchas de las características de las iniciativas de unos grupos económicos con las de otros.

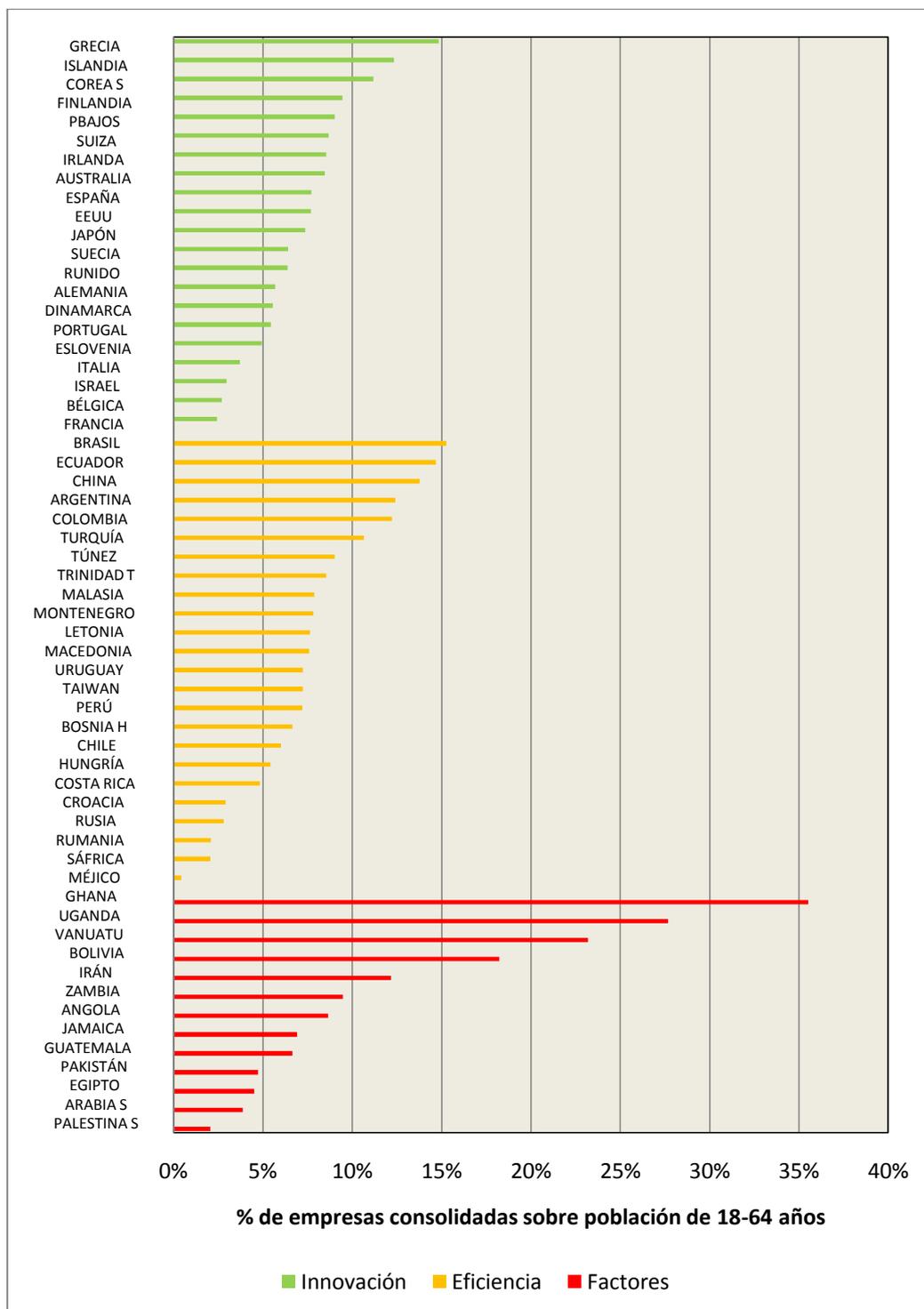
Por otro lado, en la Figura 11, se puede ver la posición de España en el contexto del grupo económico a que pertenece. La tasa española queda prácticamente equiparada a la portuguesa y algo por encima de la alemana.

Figura 11. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de los países participantes GEM 2010 clasificados en función de su estatus en cuanto a productividad y competitividad



Se completa la descripción de la actividad emprendedora y empresarial consolidada con la comparación de esta última entre los países que han participado en la edición GEM 2010. España presenta una posición relativamente favorable dentro de su grupo económico al mostrar una proporción que supera a la de EE.UU., Japón, Suecia, Reino Unido, Alemania y otras naciones, pero de nuevo es necesario considerar las características y competitividad de las empresas para valorar en su justa medida este posicionamiento.

Figura 12. Actividad empresarial consolidada (incluyendo autoempleo y todos los sectores) en los países participantes en GEM 2010, clasificados con arreglo a los criterios mencionados anteriormente



Otras componentes del proceso emprendedor

El observatorio GEM, estima la tasa de emprendimiento potencial, gracias a las preguntas que hace al conjunto de la población de 18-64 años en cuanto a sus intenciones emprendedoras a tres años vista.

Por otro lado, la tasa de abandono corresponde al porcentaje de personas de esa misma franja poblacional que declara haber abandonado una actividad en los doce meses previos a la encuesta GEM.

A las personas que abandonan una actividad, se les pregunta, a su vez, si la actividad se cerró o si siguió en otras manos, lo que permite establecer si se trató de una clausura efectiva o de un traspaso o venta. Asimismo, la encuesta GEM, profundiza en los motivos del abandono, información que está permitiendo desde hace varios años, analizar en profundidad los motivos de cierre de empresas en el entorno GEM.

Comparación GEM-DIRCE

Aglutinando las cifras GEM de iniciativas emprendedoras más las consolidadas, los resultados del observatorio pueden compararse de forma exploratoria con los del registro de empresas DIRCE del año 2010.

GEM ha arrojado una cifra de: 3.688.982 actividades en funcionamiento, ya sea en fase de despegue, de consolidación o consolidadas. Ello representa un 6,6% más que el año anterior. El intervalo de confianza al 95% de esta estimación es: (3.541.422, 3.836.541). Descontando las actividades efectivamente cerradas, la estimación final GEM es de 3.277.046 actividades de cualquier sector, incluyendo el autoempleo, con un intervalo de confianza al 95% de: (3.203.266, 3.350.825)

El dato más reciente publicado por el INE sobre registro de empresas a través del DIRCE es de 3.291.263 entidades (Agosto de 2010), cifra que está en consonancia con la obtenida por GEM.



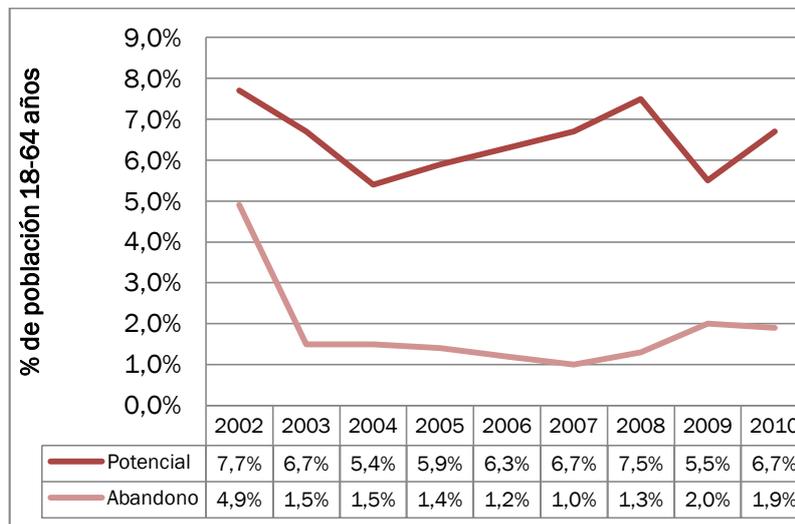
EMPREDIMIENTO POTENCIAL Y ABANDONO DE ACTIVIDADES

La descripción del proceso emprendedor se completa con los indicadores de intención emprendedora o emprendimiento potencial y la tasa de abandonos.

El año 2010, en España, la tasa de emprendimiento potencial se sitúa en un 6,7%, habiendo aumentado un 24% (1,2 puntos porcentuales) con respecto a 2009.

Por otro lado, la tasa de abandono se ha situado en un 1,9% de la población de 18-64 años, lo que ha supuesto una disminución del 2.96% (0,1 puntos porcentuales) con respecto al 2009, y por consiguiente, un cambio de tendencia positivo. El desglose de la información acerca de las componentes de este indicador se puede ver en la Figura 14, y la evolución de estos componentes del proceso emprendedor, en la 13.

Figura 13. Evolución de la tasa de emprendimiento potencial o intención emprendedora y de la tasa de abandono de actividades

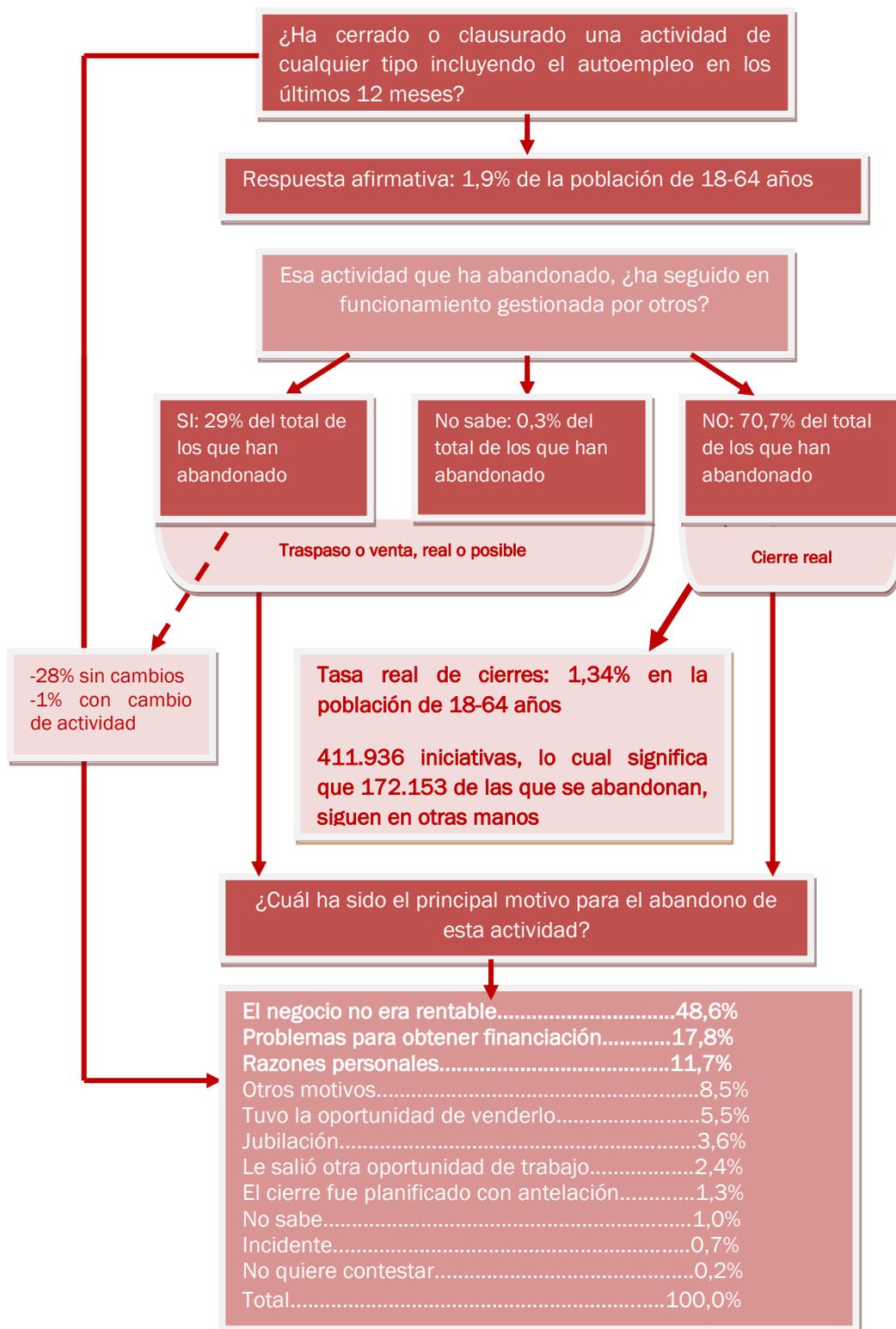


Como ha podido observarse, ambos indicadores han iniciado un proceso de recuperación: la tasa de intención emprendedora aumenta y la de abandonos disminuye.

Según la metodología GEM, la tasa de abandonos se compone de actividades cerradas y de actividades que prosiguen en otras manos tras el abandono por parte de sus anteriores propietarios. Estimar ambas componentes es importante porque no toda actividad abandonada se pierde. Así, como se puede ver en la Figura 14, un 29% de los abandonos a continuado activo en otras manos, y la mayoría de estas actividades no ha sufrido cambios en cuanto al tipo de negocio. La tasa real de negocios cerrados es del 1,34%, y su elevación a población de 18-64 años arroja una estimación de

411.936 entidades. Los motivos del abandono más frecuentemente citados son: la falta de rentabilidad, los problemas para obtener financiación y los motivos personales. La jubilación está tras un 3,6% de los casos, por lo que es un motivo bastante marginal dentro de la lista.

Figura 14. Desglose de la tasa de abandono de iniciativas empresariales en la población de 18-64 años



La importancia de caracterizar al emprendedor

Como protagonista del emprendimiento, caracterizar a la persona que acomete una iniciativa de este tipo es crucial para enriquecer la comprensión del fenómeno.

La literatura ha profundizado mucho en este tema, primero estableciendo una serie de cualidades que se asocian habitualmente a los que acometen iniciativas y, más recientemente, tratando de explicar las diferencias que se producen en las propias características de los negocios en función los rasgos socio-demográficos de los emprendedores.

Asimismo, analizar el perfil del emprendedor reviste un especial interés en cuanto a la observación de su evolución, por cuanto nos informa acerca de los cambios que se van produciendo en la distribución de género, edad, nivel educacional, de renta, origen y otros aspectos que son del mayor interés para los diseñadores de políticas públicas.

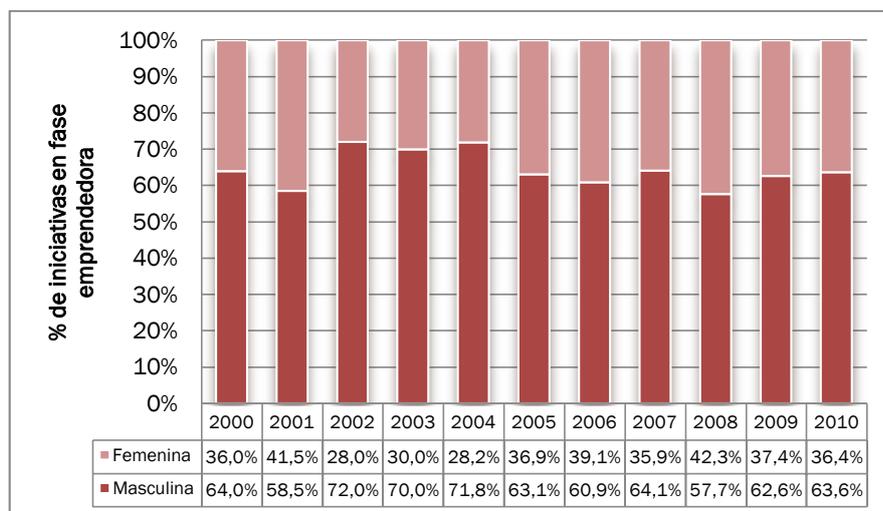
En este apartado se proporciona información detallada de la actividad emprendedora en función de las principales variables socio-demográficas, así como el perfil típico de las personas que intervienen en las distintas fases del proceso emprendedor: potencial, naciente, nueva, consolidada y abandono en el 2010.

PERFIL SOCIOECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y GÉNERO

La participación femenina en las iniciativas que están en fase emprendedora en España el año 2010 supone un 36,4% del total, mientras que la masculina abarca el 63,6%. A lo largo del período 2000-2010, la proporción masculina de iniciativas en fase emprendedora siempre ha sido superior a la femenina, siendo los años 2001 y 2008 aquellos en los que se ha alcanzado una mayor igualdad, y los años 2002 y 2004 aquellos en que ambas proporciones han mostrado un mayor distanciamiento.

Figura 15. Evolución de la distribución de la participación masculina y femenina en la actividad emprendedora total (2000-2010)



Además de la distribución por género de la actividad emprendedora total, GEM estima el índice de actividad emprendedora en las poblaciones de 18-64 años de hombres por un lado, y de mujeres por el otro. La evolución de estos indicadores se presenta en la Figura 16. Como se puede apreciar, la tasa de actividad entre las mujeres es inferior a la del hombre en todo el período, mostrando diversos puntos álgidos en sus respectivas series, que no siempre coinciden en el tiempo. Así, la tasa masculina, muestra sus máximos los años 2003 y 2007, siendo su peor año el 2010, mientras que la femenina, después de alcanzar su nivel máximo en 2008, ha registrado desde entonces una caída más intensa que la observada entre los hombres.

De este resultado, se desprende que en España, igual que sucede en la mayoría de las economías desarrolladas, la actividad emprendedora depende del género, y que el sentido de esa dependencia viene mostrando, proporcionalmente, una mayor actividad masculina.

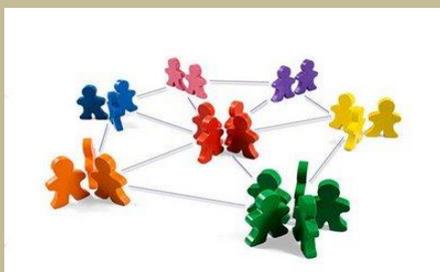
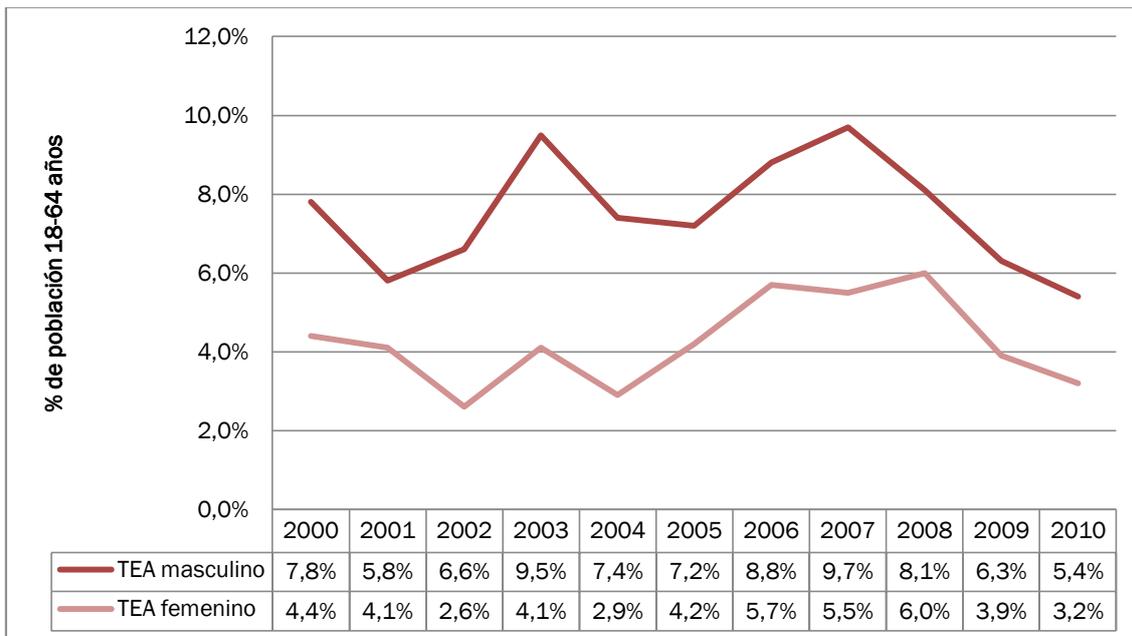


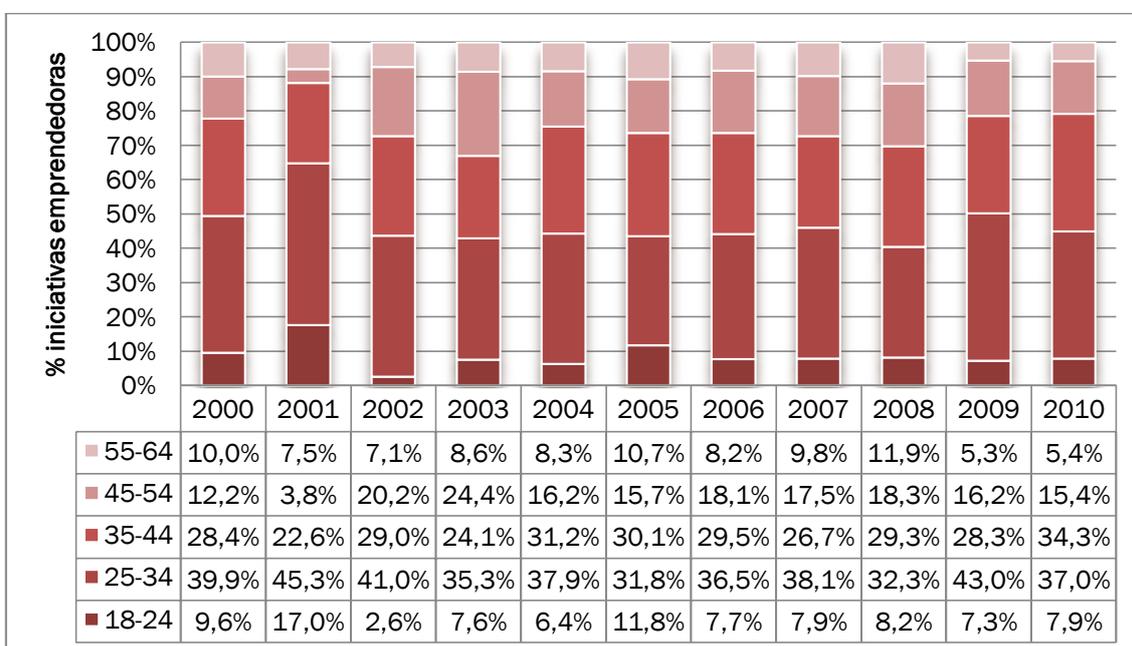
Figura 16. Evolución de las tasas de actividad emprendedora masculina y femenina



ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y EDAD

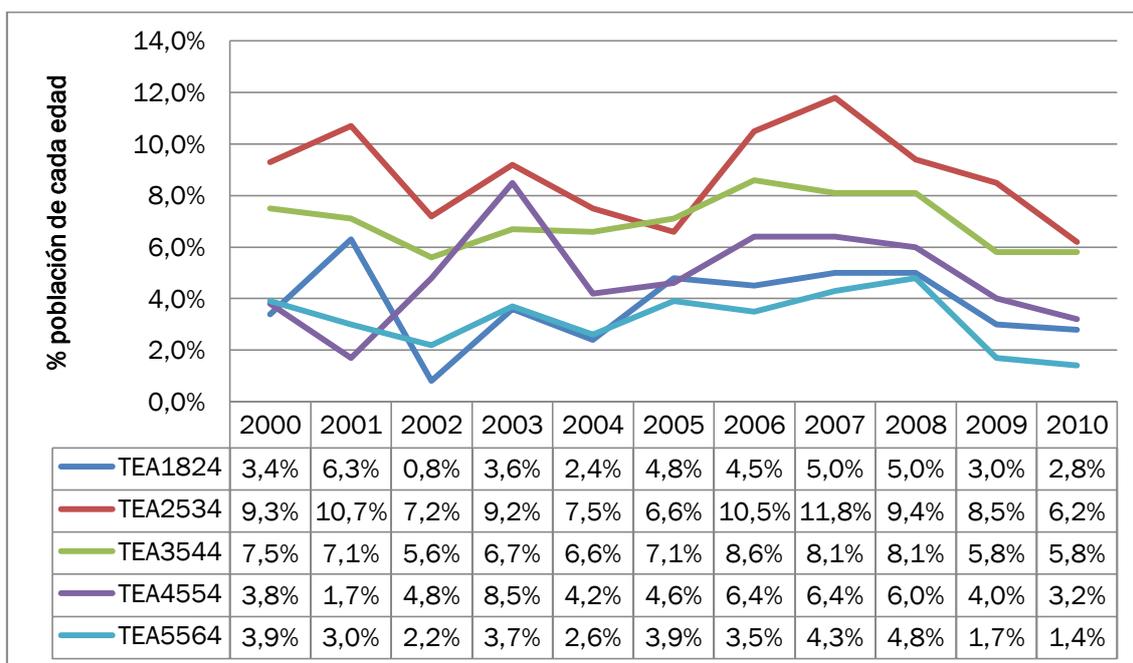
En el total de la tasa de actividad emprendedora (TEA), el grupo que presenta un mayor porcentaje de participación en cuanto a edad es el de 25-34 años con diversas oscilaciones a lo largo del período. Le sigue en importancia, el grupo de 35-44 años, tendiendo a disminuir paulatinamente la presencia de emprendedores de 55-64 años, a pesar de su incremento puntual en el 2008. El emprendimiento más joven se ha estabilizado en torno a un 7-8% en los últimos años tras diversas oscilaciones.

Figura 17. Evolución de la distribución de la actividad emprendedora total, en función del grupo de edad de los emprendedores (2000-2010)



Por otro lado, en la Figura 18 se muestra el índice de actividad emprendedora de cada grupo de edad. Observar esta evolución es relevante, por cuanto permite observar cómo va variando la implicación de cada grupo de edad en el emprendimiento. Así, por ejemplo, en el grupo más joven, la tasa de actividad es baja en comparación con la de los otros salvo en comparación con el grupo de más edad, y ha sufrido fuertes oscilaciones hasta el año 2005, en que tendió a estabilizarse en torno al 5% para posteriormente caer, como en el resto de grupos. La tasa más elevada de emprendimiento se da en el grupo de entre 25 y 34 años de edad, seguido del grupo de 35-44 años. El emprendimiento español es, por tanto mayoritariamente joven y, la tasa en el grupo de más edad, se advierte como tendente a la baja a medida que pasan los años.

Figura 18. Evolución de la tasa de actividad emprendedora de cada grupo de edad



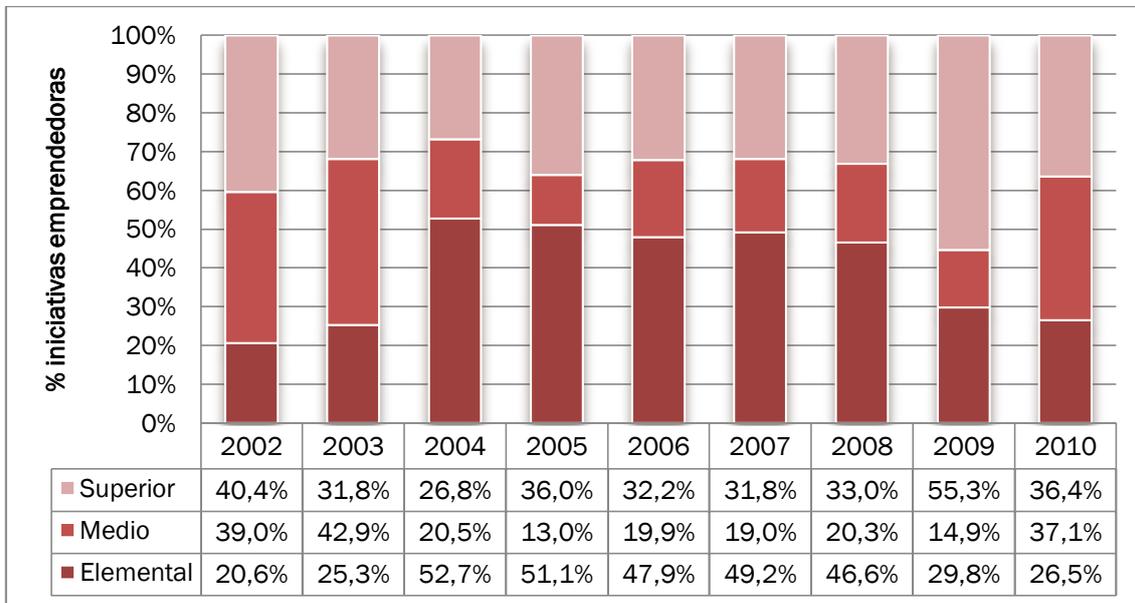
ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y NIVEL EDUCACIONAL

En la literatura científica, se ha señalado reiteradamente, la relación que existe entre el nivel de educación y la actitud hacia el emprendimiento, así como con las características de las actividades que se ponen en marcha. Por ello se considera que el nivel de educación, puede influir en la elección del tipo de negocio, el diseñarlo con equipos más o menos nutridos de socios, el tipo de financiación, la dimensión en empleo, el abordar o no esquemas de internacionalización, la innovación, la diversificación, el uso de tecnologías de última generación, la forma de afrontar la competencia y otros muchos detalles relacionados con la calidad de la iniciativa. El sentido de la relación de la educación del emprendedor con la actividad que desarrolla es positivo, es decir, se ha demostrado que, en general, a mayor nivel de educación, mejor calidad media de las actividades emprendedoras.

GEM clasifica a las personas en función de su nivel de educación de forma que puede proporcionar información muy desagregada de esta variable. Para simplificar, aquí distinguimos tres categorías: estudios elementales, medios y superiores, incluyendo el postgrado. Como se puede observar en la Figura 19, la actividad emprendedora partía el año 2002, de un perfil en que predominaba la presencia de personas con estudios superiores, para perder parte de esa característica a favor de mayor presencia de personas con otros estudios. El año 2010, la distribución del nivel de educación

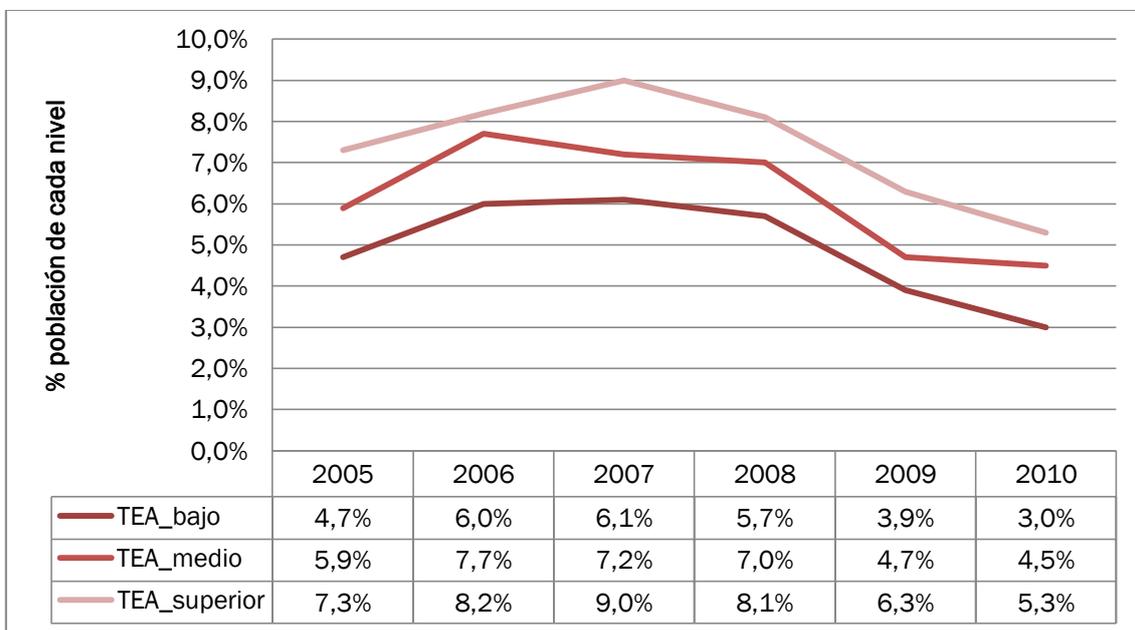
regresa a un patrón muy parecido al del año 2002, tras el importante incremento registrado en el 2009 de emprendedores con estudios superiores que se reflejó en la calidad de las iniciativas de dicho año.

Figura 19. Evolución de la distribución de la actividad emprendedora total, en función del nivel educativo de los emprendedores (2002-2010)



Por otro lado, la evolución reciente de la tasa de actividad emprendedora de la población de 18-64 años con estudios primarios, medios y superiores que se presenta en la Figura 20, muestra la relación entre nivel de educación y emprendimiento, de forma que la tasa es proporcionalmente más elevada entre los que tienen estudios superiores. A partir del 2007, momento en que se da la mayor tasa de actividad en los dos grupos extremos, se inicia una tendencia decreciente en los tres, si bien, el año 2010, el grupo de personas con estudios medios aumenta su tasa de actividad a diferencia de los que tienen estudios superiores y primarios.

Figura 20. Evolución de la tasa de actividad emprendedora de cada nivel de educación



ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y NIVEL DE RENTA

GEM clasifica a la población de 18-64 años en tres tercios de renta: inferior, media y superior. En la Figura 21, se puede observar la distribución de la actividad emprendedora en función del tercio a que pertenecen los emprendedores, mientras que en la Figura 22, se puede ver la evolución reciente de la tasa de actividad emprendedora en cada estrato de renta.

En la primera figura, se aprecia el aumento de la proporción de iniciativas en fase emprendedora pertenecientes a propietarios de renta superior a partir del año 2008. Asimismo, entre el año 2008 y el 2009, tiene lugar una fuerte reducción del porcentaje de iniciativas de propietarios de renta media. En cambio, en la segunda figura, la tasa de actividad emprendedora de la población de renta media aumenta de forma notable entre los años 2007 y 2008, para disminuir fuertemente en el 2009. El emprendimiento español varía con el nivel de renta y, salvo en el 2008, el comportamiento habitual de la población es el de mostrar una mayor tasa de actividad en el tercio superior de renta.

Figura 21. Evolución de la distribución de la actividad emprendedora total, en función del nivel de renta de los emprendedores (2003-2010)

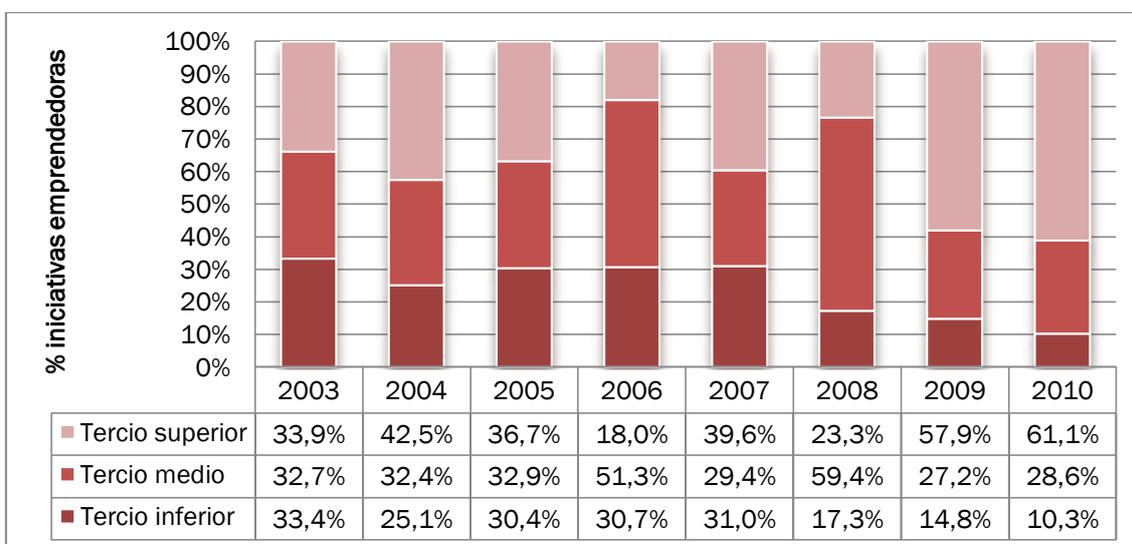
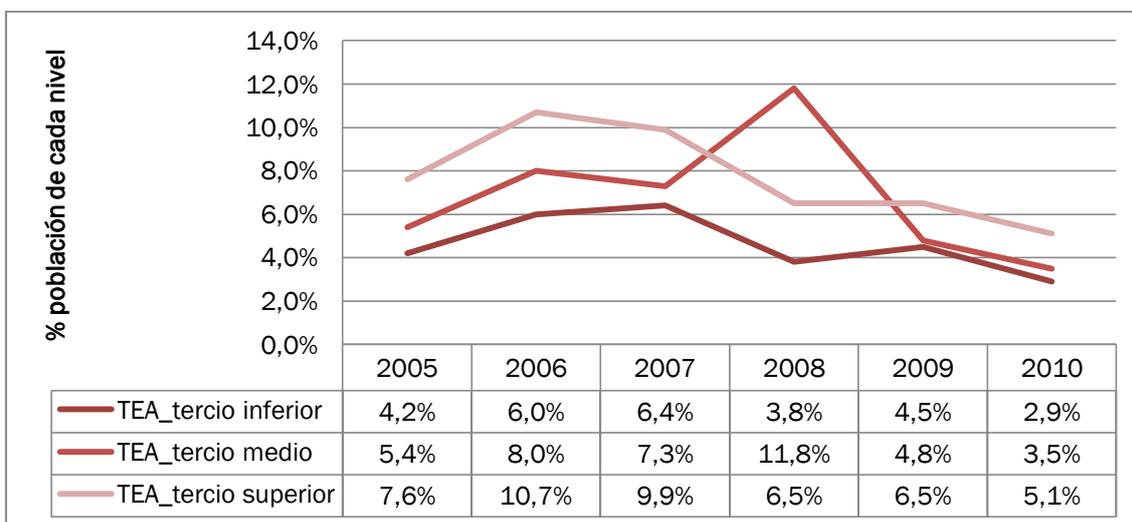


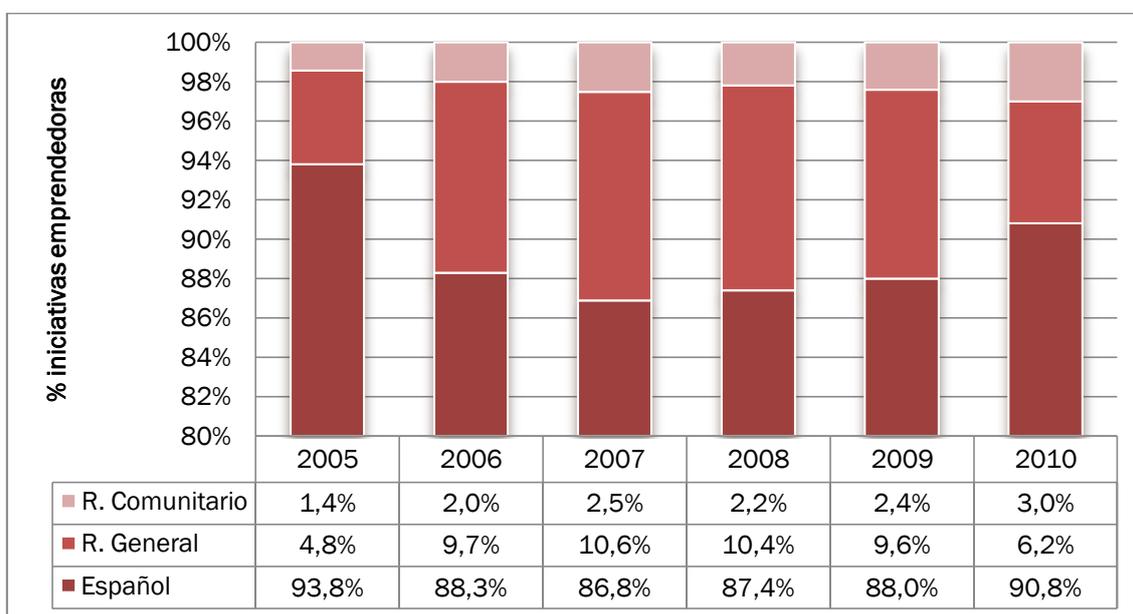
Figura 22. Evolución de la tasa de actividad emprendedora de cada nivel de renta



ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y ORIGEN DE LOS EMPRENDEDORES

El observatorio GEM España, viene proporcionando datos de la actividad emprendedora extranjera en nuestro país desde el año 2005, al considerarse relevante estimar qué parte del total se debe a personas cuyo origen no es el español.

Figura 23. Evolución de la distribución de la actividad emprendedora total, en función del régimen de extranjería de los emprendedores (2005-2010)



Como se puede apreciar en los datos de la Figura 23, la situación de partida el año 2005, muestra la importancia que comenzó a cobrar en la tasa de actividad española total, la participación extranjera, especialmente, la debida a personas que procedían de países en vías de desarrollo o de régimen general. Esta parte de la distribución se incrementa sustancialmente entre los años 2006 y 2007, para comenzar a remitir a partir del 2008 con el inicio de la recesión. El año 2010, la proporción de actividades emprendedoras debidas a extranjeros de régimen general ha disminuido notablemente con respecto al 2009, habiendo aumentado, en cambio, la correspondiente a extranjeros de régimen comunitario, o procedentes de países desarrollados. Los principales países proveedores de emprendedores han sido Argentina y Bolivia en el apartado de régimen general y Francia e Italia en el de régimen comunitario.

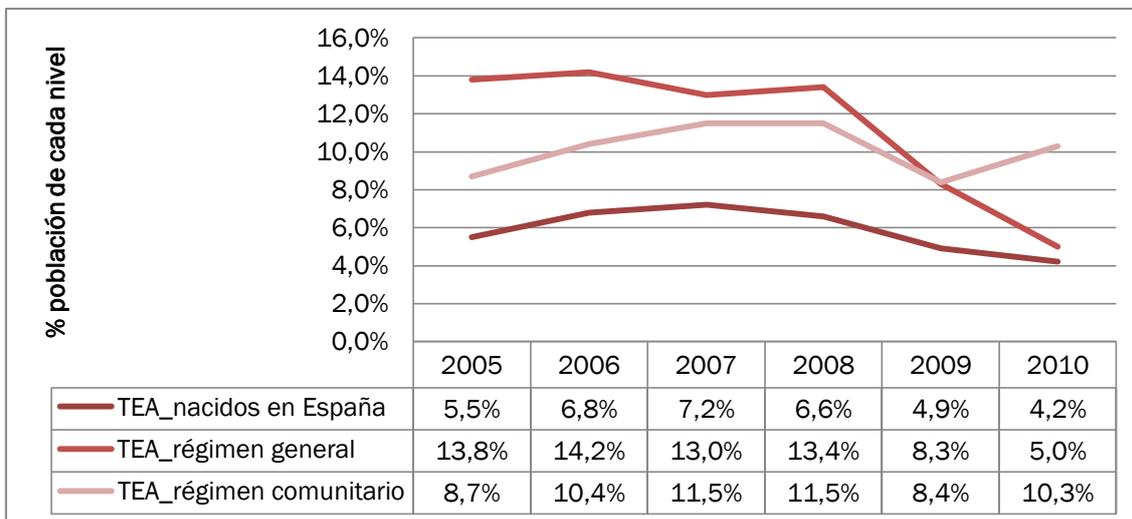
Por otro lado, en la Figura 24, se puede ver la evolución de la tasa de actividad emprendedora en la población de 18-64 años nacida en España, extranjera de régimen comunitario y extranjera de régimen general. Los resultados evidencian que los extranjeros tienen tasas de actividad emprendedora proporcionalmente superiores a las de los españoles. Los de régimen general han sido los proporcionalmente más activos durante el período mostrado, hasta el año 2009 en que igualan su actividad a la comunitaria para disminuir en el 2010 quedando por debajo.

Los de régimen general, proceden de países en vías de desarrollo, cuyas tasas de emprendimiento son superiores a la española, y proporcionalmente más motivadas por la necesidad. Estas personas suelen emprender cuando ya llevan unos años en España (por término medio entre 7 y 10 a lo largo del período observado).

Por otro lado, los emprendedores de régimen comunitario, suelen proceder de países desarrollados de la Unión Europea (Francia, Alemania, Reino Unido, Italia y otros), cuyas tasas de actividad

empresaria son similares e incluso más reducidas que la española. Ello implica un comportamiento diferencial en nuestro país si se compara con la media de emprendimiento de los suyos, que se debe en muchos casos a la detección de oportunidades como: negocios hosteleros, de restauración, inmobiliarios, relacionados con la traducción, servicios a personas y otros. Todo ello figura en las descripciones que proporcionan, advirtiéndose que en una importante proporción las iniciativas sirven a la comunidad extranjera a la que pertenece el emprendedor. Al igual que en el caso de régimen general, el emprendedor comunitario reside en España varios años antes de emprender, siendo la media de este colectivo al menos cinco años superior a la de régimen general.

Figura 24. Evolución de la tasa de actividad emprendedora de la población de 18-64 años según el régimen de residencia de las personas



OTROS ASPECTOS DEL PERFIL SOCIOECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR

Un 24,8% de los emprendedores actuales lo había sido en el pasado con otro negocio. Sobre el total de estas iniciativas, un 72,9% declara haber tenido éxito, en la encuesta GEM. Por consiguiente, cerca de una cuarta parte de las iniciativas en fase emprendedora en el 2010, ha sido puesta en marcha con el aval de la experiencia, siendo positiva la misma para casi tres cuartas partes de este subgrupo.

Finalmente, un 49,2% del colectivo afirma haber recibido algún tipo de educación o formación adecuada para emprender un negocio. De ellos, la gran mayoría (73,6%), explica que ha recibido esta formación en etapa post-escolar, mientras que un 9,5% lo hizo en etapa escolar y un 16,9% en ambas. El carácter de la formación escolar fue voluntario en un 64,6% de los casos y obligatorio en un 35,4% de los mismos, mientras que el de la formación post-escolar fue voluntario en un 92,2% de los casos y obligatorio en un 7,7% de los mismos.

RASGOS MEDIOS DEL EMPRENDEDOR POTENCIAL, NACIENTE, NUEVO, CONSOLIDADO Y QUE HA ABANDONADO UNA ACTIVIDAD EL AÑO 2010

En la Figura 25, se presentan los perfiles de los diferentes actores que componen el proceso emprendedor: emprendedores potenciales, nacientes y nuevos; empresarios consolidados y los que han abandonado una actividad en los doce meses previos a la encuesta GEM 2010.

Entre los resultados obtenidos cabe destacar una mayor participación femenina en el emprendimiento potencial, que podría anunciar un inicio de la recuperación de la tasa de actividad emprendedora femenina. La edad media más baja es la de los emprendedores potenciales, y la más alta corresponde a los empresarios consolidados. El tamaño del hogar se mantiene alrededor de las 3 personas en todas las fases, excepto en la de abandono, donde el peso de las personas de más edad hace que se decante hacia 2,5 miembros. El menor nivel medio de estudios y también de renta se asocia al empresario que ha abandonado.

La presencia de personas con formación específica emprendedora es notable en todas las fases del proceso, especialmente en el período naciente. Asimismo, es importante señalar que una proporción significativa de personas en las distintas fases, ha tenido experiencia previa como emprendedor. En ese sentido es especialmente llamativo que casi un 43% de las personas que abandonan hayan llevado a cabo, cuando menos, otro intento de creación de un negocio.

Figura 25. Perfil medio de los agentes que integran el proceso emprendedor en España el año 2010



MOTIVACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y ACTITUDES ANTE EL MISMO

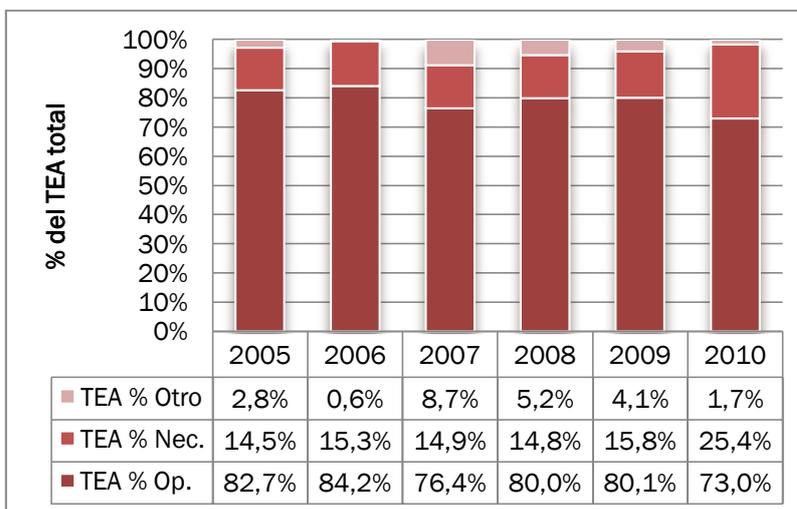
MOTIVACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

La Figura 26 desglosa la tasa de actividad emprendedora total española del 2010, en función de la motivación que subyace tras los emprendimientos nacientes y nuevos. En ella se observa que, al igual que en años anteriores, sigue predominando el emprendimiento por oportunidad, si bien, es importante señalar que la proporción de emprendimiento por necesidad ha aumentado 9,6 puntos porcentuales entre el 2009 y el 2010, como un reflejo de la situación de crisis. La evolución reciente de esta distribución se muestra en la Figura 27.

Figura 26. Desglose de la actividad emprendedora total en función de la principal motivación de creación de las iniciativas



Figura 27. Evolución de la distribución de la tasa total de actividad emprendedora en función de su principal motivación



Clasificación de la actividad emprendedora en función de su motivación

El Proyecto GEM clasifica en tres categorías las iniciativas emprendedoras en función del tipo de motivación que las impulsó:

- 1) Por aprovechamiento de una oportunidad
- 2) Por necesidad o falta de alternativas de trabajo
- 3) Por otros motivos

Asimismo, la información recabada por el observatorio, también permite el análisis de la proporción de casos en que la persona emprende para alcanzar:

- a) Mayor independencia laboral
- b) Un aumento significativo de la renta
- c) El mantenimiento de la renta
- d) Otros motivos
- e) El desarrollo o diversificación de un negocio familiar previo

En la primera parte de este capítulo, se proporciona amplia información acerca de este apartado que caracteriza el fenómeno emprendedor.

En la segunda parte, en cambio, se atiende al estudio de las actitudes de la población en general respecto del emprendimiento, y se comparan con las que muestran aquellas personas que están involucradas de alguna forma en el proceso emprendedor.

Actitudes frente al emprendimiento

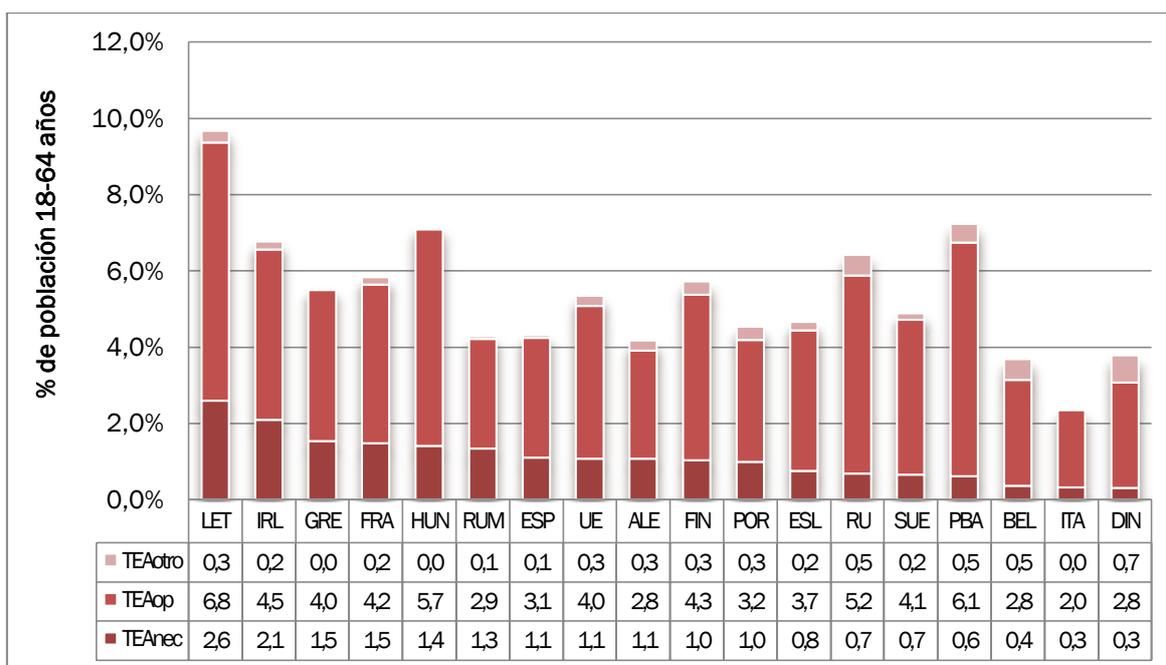
La literatura académica ha mostrado en numerosos trabajos, que la presencia de determinadas actitudes en las personas, aumenta las posibilidades de que puedan convertirse en emprendedoras.

Entre estas características hay que destacar: la posesión de red social emprendedora, la capacidad percibir oportunidades, la posesión de habilidades y conocimientos para emprender, el grado de miedo al fracaso y el espíritu competitivo. En este apartado se ofrece información acerca de la prevalencia de estas características en la población.



En el contexto GEM de la Unión Europea, España queda un poco por encima de la media de los países participantes en la edición 2010 en cuanto a la tasa de actividad emprendedora por necesidad, circunstancia que debe achacarse al actual clima económico. La elevada tasa de paro española, del período analizado, fomenta la consideración del emprendimiento como alternativa ante la falta de empleo, extremo que también ha sido citado por muchos de los expertos como factor impulsor del emprendimiento, no sólo en España, sino también en el resto del contexto europeo. Letonia es el país GEM de la UE con la mayor tasa de emprendimiento por necesidad del 2010, y Dinamarca la nación que la presenta más baja. La situación se puede ver en la Figura 28, en que los países han sido ordenados de mayor a menor TEA por necesidad.

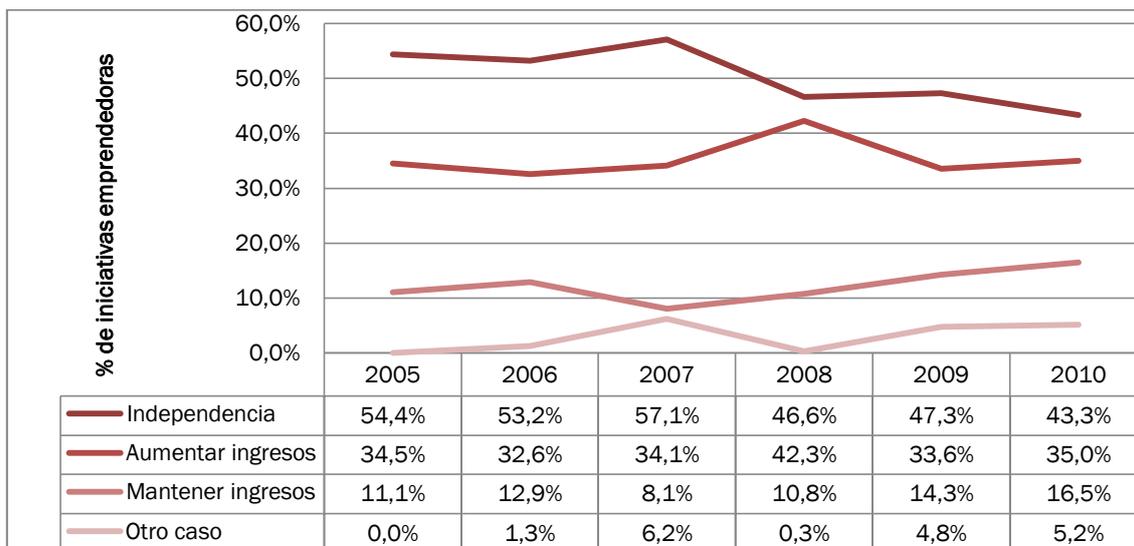
Figura 28. Posición de España en el contexto GEM de la UE en cuanto a las tasas de emprendimiento por oportunidad, necesidad y otros motivos



Además de la motivación principal para emprender, GEM analiza otras secundarias, especialmente en referencia al aprovechamiento de oportunidades. Así, el observatorio se ha interesado desde hace unos años en investigar si el emprendedor tomaba esta alternativa profesional debido a un deseo de independencia, debido a la búsqueda de una mejora en sus ingresos o, simplemente para mantenerlos. Con ello, el observatorio ha querido analizar posibles diferencias culturales entre los emprendedores de diversos países, pues el trasfondo cultural puede promover un emprendimiento caracterizado por el ánimo de lucro, por el mantenimiento de unos ingresos, o bien que permita el desarrollo profesional con mayor calidad de vida.

El nivel de desarrollo económico de España, ha venido propiciando una mayor identificación del emprendedor con la búsqueda de calidad de vida profesional por medio de la independencia, de forma que esa ha sido la respuesta mayoritaria de los emprendedores a lo largo del período analizado, tal y como se aprecia en la Figura 29. Sin embargo, en los tres últimos años, se aprecian cambios significativos en esta distribución. Así, por ejemplo, la búsqueda de independencia ha disminuido, mientras que han aumentado progresivamente las proporciones de los emprendedores que han buscado mantener sus ingresos o que han tenido otros motivos para emprender. Finalmente, la motivación de aumento de ingresos, ha sufrido una oscilación al alza el año 2008, para regresar a su nivel medio habitual en el 2009.

Figura 29. Evolución de los indicadores de motivaciones secundarias en el emprendimiento por oportunidad

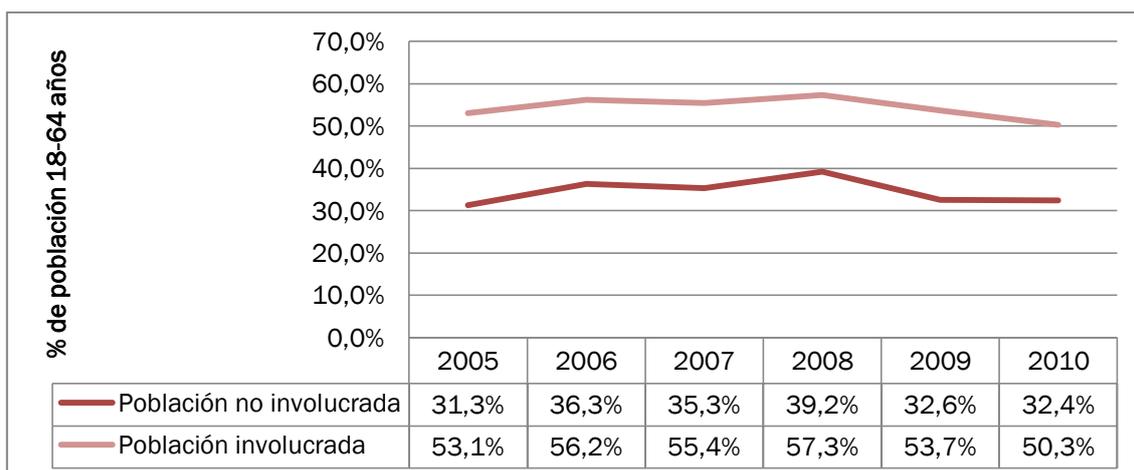


ACTITUDES ANTE EL EMPRENDIMIENTO

RED SOCIAL DE EMPRENDIMIENTO

Según la literatura, la posesión de cierta red social entendida como tener conocimiento de otros emprendedores, aumenta las posibilidades de que las personas se interesen por el fenómeno e incluso, de que lleguen a desear imitarlo. En España, la proporción de personas que poseen red social es bastante moderada en la población no involucrada en el proceso emprendedor y superior, aunque discreta en la población involucrada. El año 2010, un 32,4% de la población no involucrada afirma conocer a emprendedores recientes, mientras que este porcentaje sube hasta un 50,3% en la población involucrada.

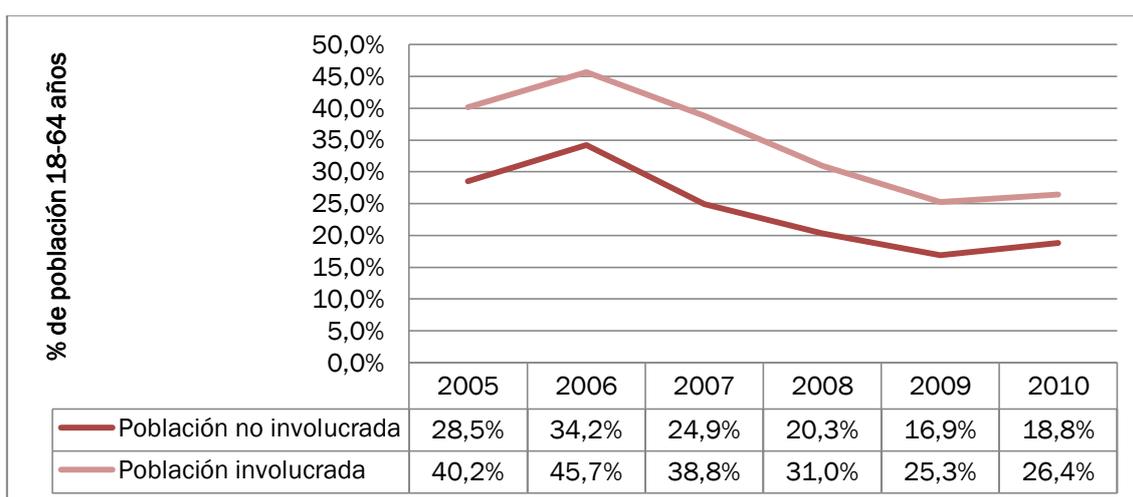
Figura 30. Evolución de la posesión de red social emprendedora entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo



PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES

La capacidad de percepción de oportunidades para emprender en el entorno inmediato, difiere en su prevalencia al comparar la que transmite la población involucrada en el proceso emprendedor con la que se plasma en la población no involucrada. Así, el colectivo empresario, muestra habitualmente, una mayor tasa de personas capaces de captar oportunidades para emprender en los seis meses siguientes a la encuesta GEM. No obstante, a partir del año 2006, esta capacidad disminuye en ambos grupos de población, hasta el año 2010, en que comienza a recuperarse.

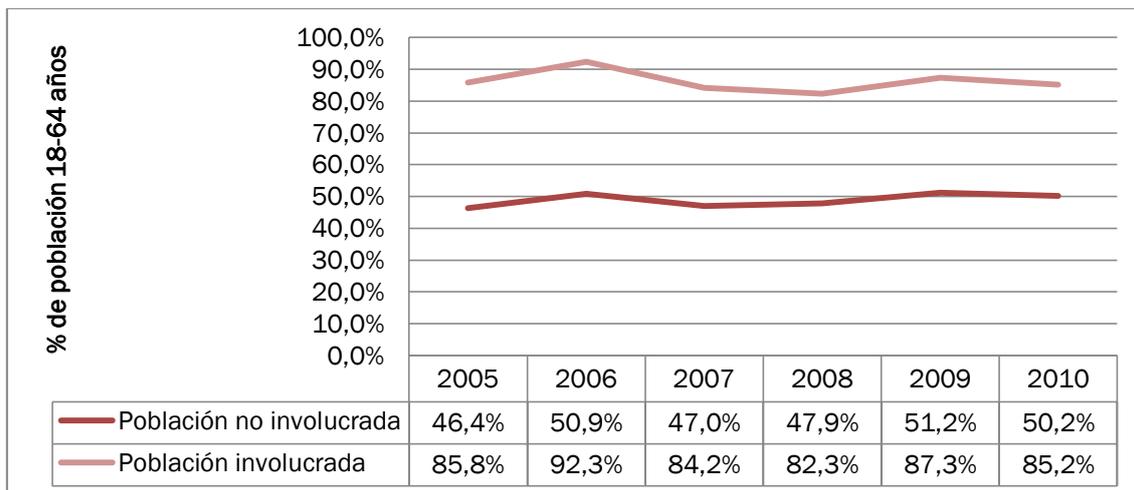
Figura 31. Evolución de la percepción de existencia de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo



POSESIÓN DE CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y EXPERIENCIA PARA EMPRENDER

GEM España ha medido desde el año 2008 el impacto de la formación específica para emprender en la población, habiendo constatado que la tasa de posesión de la misma es notable. En la descripción de la situación actual de esta formación, que se halla en el capítulo dedicado al perfil del emprendedor, se ha podido ver que cerca de un 50% de la población en general, afirma haberla recibido en algún momento de su vida. Este hecho, concuerda perfectamente con los datos de auto reconocimiento de posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender, pues el porcentaje de personas no involucradas en el proceso emprendedor que afirman tenerlos se mueve en torno a esa cifra. Sin embargo, en España, esta formación se recibe mucho más intensamente en la etapa post escolar, y su carácter es mayoritariamente voluntario, evidenciando la necesidad de un mayor avance en cuanto a su implantación en programas educacionales formales, tanto en la etapa escolar como en la universitaria. Los recientes estudios que se están llevando a cabo en el seno del proyecto GEM, revelan que la enseñanza reglada del emprendimiento proporciona una ganancia en el ámbito de las actitudes emprendedoras de la población, que posteriormente puede traducirse en una mayor involucración de la población en el proceso emprendedor y también en un beneficio en el sentido de promover el emprendimiento de calidad. Asimismo, el aprendizaje del emprendimiento, puede producir beneficios en la pro actividad de los empleados por cuenta ajena de cualquier entidad u organización, por lo que, es aconsejable su implantación desde cualquier punto de vista.

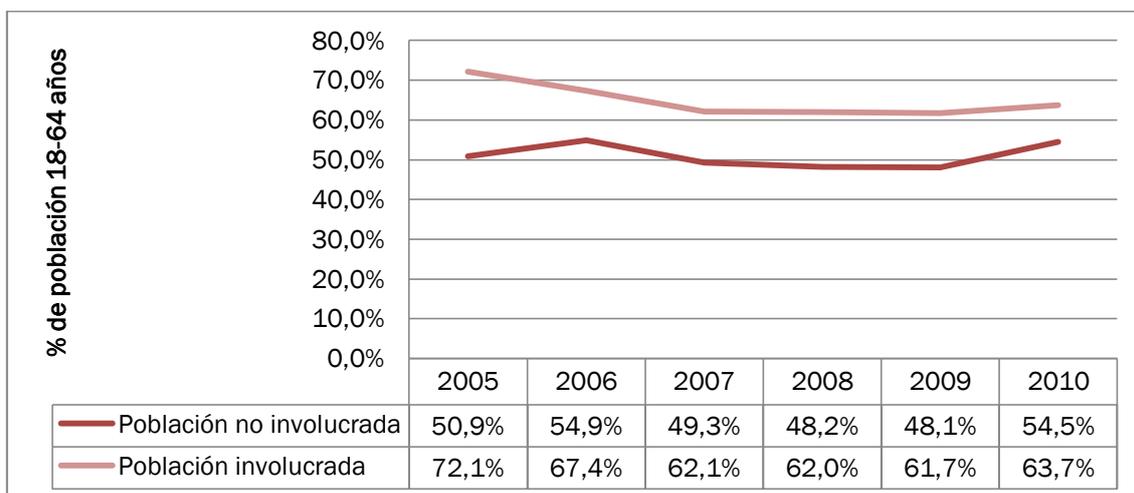
Figura 32. Evolución del auto reconocimiento de la posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo



EL TEMOR AL FRACASO COMO UN OBSTÁCULO PARA EMPRENDER

El temor al fracaso es uno de los obstáculos tradicionales que deben vencer las personas a la hora de tomar la decisión de emprender. Se trata de un estigma más arraigado en las sociedades en que el emprendimiento no forma parte de la cultura ambiental. En España, desde la implantación del observatorio GEM, se ha venido observando una evolución positiva en cuanto a su arraigo en la sociedad, con un cambio de tendencia hacia la negatividad el año 2006, que comienza a recuperarse el año 2010. Los datos de la Figura 33 muestran los porcentajes de población involucrada en el proceso emprendedor y no involucrada para los cuales este temor no sería un obstáculo. Como se puede apreciar, el colectivo empresario es, proporcionalmente, menos temeroso que el que no lo es a lo largo de todo el período.

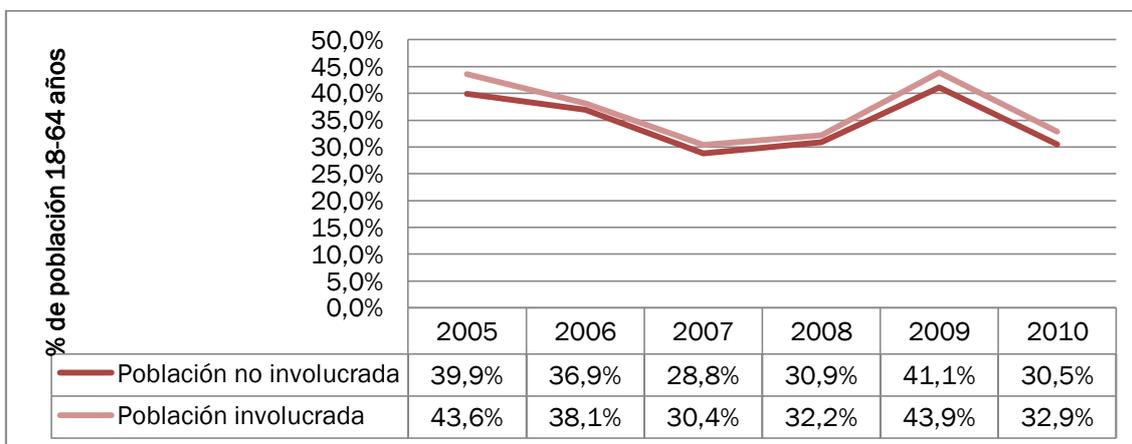
Figura 33. Evolución de la tasa de personas que no temen al fracaso como obstáculo para emprender entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo



PREFERENCIA POR UNA SOCIEDAD COMPETITIVA

La competitividad es un rasgo que se considera deseable en un emprendedor. GEM mide la presencia de esta característica entre la población por medio de una selección subjetiva de las personas al invitarles a escoger entre la preferencia de una sociedad igualitaria en cuanto a estándares de vida o una que no lo sea. Entendiendo que al elegir esta segunda opción, las personas se definen como más competitivas, en la Figura 34 se presenta la evolución de la tasa de las que se identifican con esta opción. Los resultados indican que la sociedad española no tiene muy arraigado el sentimiento competitivo, pues las tasas son moderadas en el período analizado, salvo el año 2009, en que se aprecia un repunte de este indicador. El colectivo involucrado en el proceso emprendedor, aunque discretamente, es algo más competitivo que el resto de la población.

Figura 34. Evolución de la tasa de personas que no desean una sociedad igualitaria desde el punto de vista de la renta, evidenciando así su espíritu más competitivo, entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo

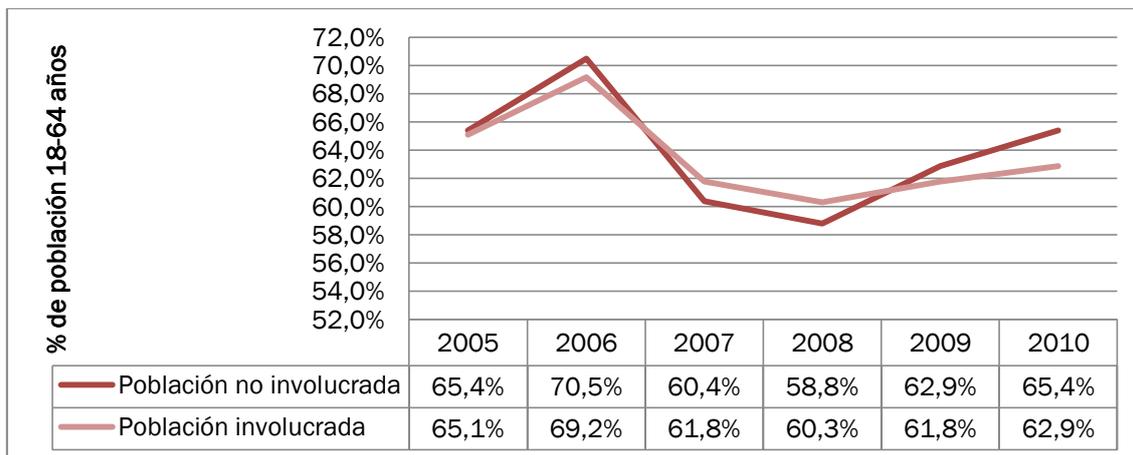


EMPRESAR ES UNA BUENA OPCIÓN PROFESIONAL

Otra actitud de importante impacto en la promoción de la actividad emprendedora en la población de cualquier territorio, es la que se percibe en torno a la valoración del emprendimiento como carrera profesional. Si la sociedad no valora el emprendimiento como profesión, es difícil que transmita el mensaje de su importancia y de las oportunidades que ofrece, especialmente entre los jóvenes que van a iniciar su trayectoria laboral.

En la Figura 35, se proporcionan los porcentajes de población involucrada y no involucrada en el proceso emprendedor que piensan que emprender es una buena opción profesional. Entre los años 2005 y 2006, la población no involucrada arroja tasas más elevadas que la involucrada. En el período 2007-2008, la tendencia se invierte, disminuyendo notablemente esta opinión afirmativa en ambos colectivos pero más fuertemente entre la población no involucrada. Finalmente, los años 2009 y 2010, el porcentaje de respuesta afirmativa crece de nuevo en ambos colectivos, pero más fuertemente entre la población no involucrada.

Figura 35. Evolución de la tasa de personas que piensan que emprender es una buena opción profesional, entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo

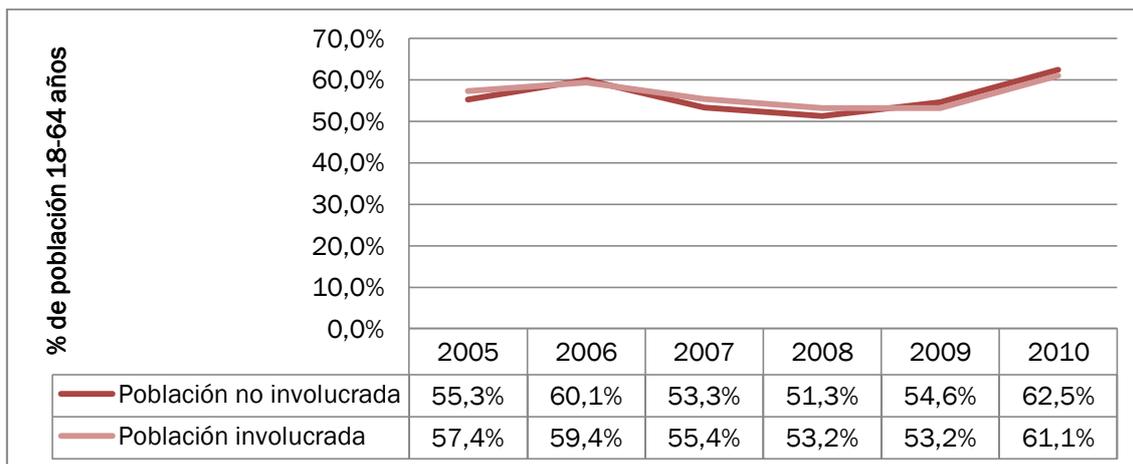


EL EMPRENDIMIENTO DE ÉXITO CONDUCE A UN BUEN ESTATUS SOCIAL Y ECONÓMICO

Relacionada con la valoración del emprendimiento como carrera profesional, está la opinión acerca del resultado que con ella se puede conseguir. GEM mide la tasa de personas de la población que opinan que si un emprendedor tiene éxito en su iniciativa, puede lograr un estatus social y económico elevado.

En la Figura 36, se presentan los resultados de este indicador y su evolución reciente. Los porcentajes de población que opina que realmente se puede lograr ese estatus son notables y se mueven en torno al 50 y 60% dependiendo del año. En este indicador es importante señalar que la percepción del colectivo involucrado en el proceso emprendedor no es muy diferente de la de la población que no lo está, y más bien tiende a quedar por debajo. Evidentemente, en la consideración de estos indicadores, es importante tener presentes las diferencias que se pueden producir, en cuanto a valoración de la clase empresarial, por causa del sector en que desarrollan sus actividades, la ubicación geográfica de los negocios, el grado de competencia afrontado y otras variables.

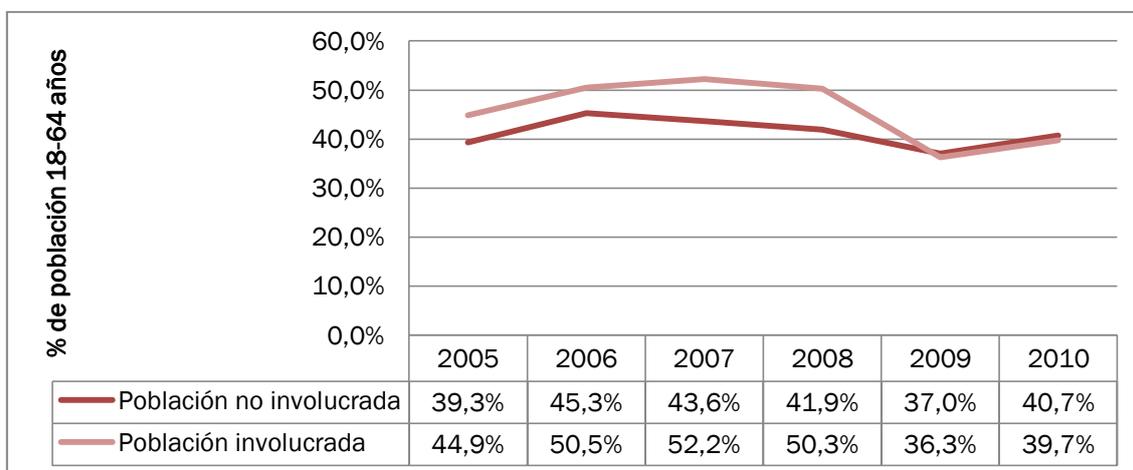
Figura 36. Evolución de la tasa de personas que piensan que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica para el emprendedor, entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo



LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN ESPAÑOLES OFRECEN FRECUENTEMENTE HISTORIAS Y NOTICIAS SOBRE EMPRENDEDORES EXITOSOS

La labor de los medios de comunicación es imprescindible a la hora de transmitir los resultados del proceso emprendedor en una nación, y sus noticias tienen también un efecto de red social indirecta, pues al poner ejemplos de empresarios de éxito pueden llamar a la imitación. En España, más de la mitad del colectivo emprendedor ha apreciado esta labor hasta el 2008, cayendo posteriormente la tasa de los que opinan que se está realizando una buena difusión. La población no involucrada en el proceso emprendedor siempre había quedado por debajo de la involucrada en percibir esta labor, pero los años 2009 y 2010, supera al colectivo empresarial.

Figura 37. Evolución de la tasa de personas que piensan que los medios de comunicación difunden historias y noticias sobre emprendimiento de éxito, entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo



POSICIONAMIENTO DE ESPAÑA EN EL CONTEXTO GEM DE LOS PAÍSES CUYA COMPETITIVIDAD ES IMPULSADA POR LA INNOVACIÓN Y EN LA UE DEL MISMO GRADO DE DESARROLLO ECONÓMICO, ACERCA DE LAS COMPONENTES DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA DE LA POBLACIÓN

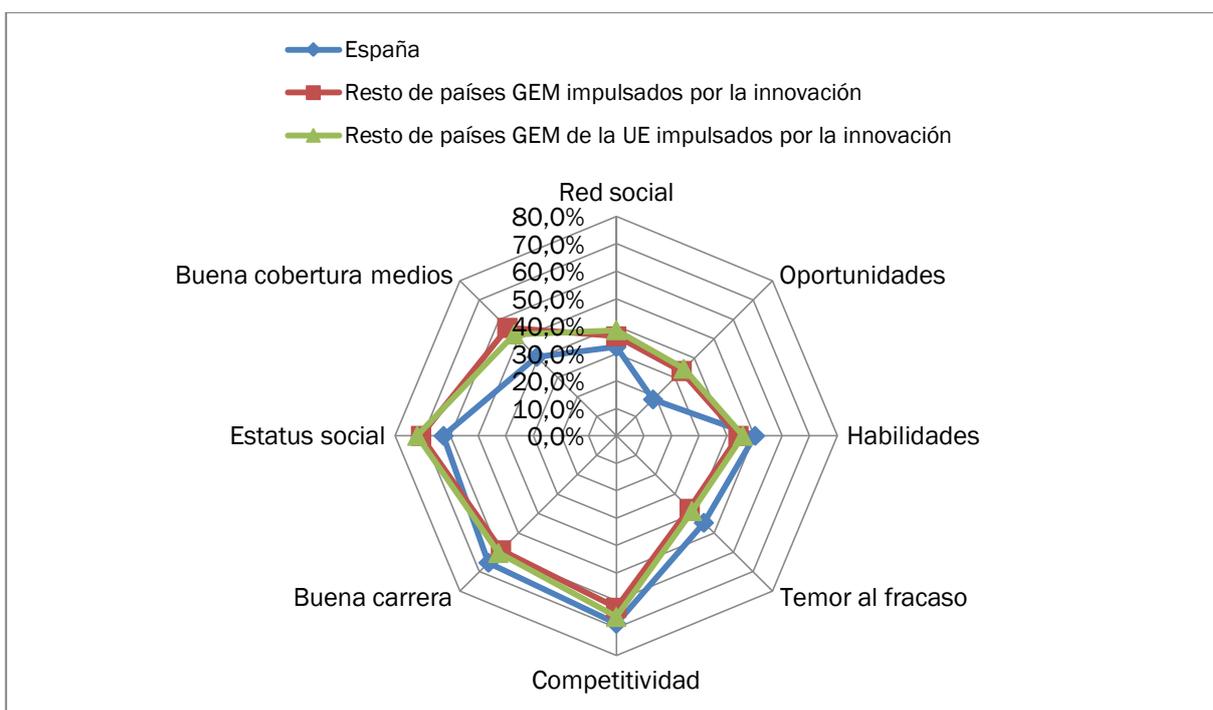
En la Figura 38 se compara la prevalencia de los cuatro elementos principales sobre actitud emprendedora y también sobre los cuatro elementos de apoyo social al emprendedor que analiza el observatorio GEM en la población de los países participantes.

En el gráfico se ha establecido la comparación de los porcentajes de población total (sin distinción de personas involucradas en el proceso emprendedor y no involucradas) que afirman tener cierta red social emprendedora, que detectan buenas oportunidades para emprender, que afirman tener las habilidades y conocimientos para emprender un pequeño negocio, que declaran que el temor al fracaso es un obstáculo para emprender, que prefieren una sociedad igualitaria (forma indirecta de medir su grado de competitividad), que piensan que emprender es una buena carrera profesional, que asocian el emprendimiento de éxito con el logro de un buen estatus social y que opinan que los medios de comunicación efectúan una buena cobertura sobre los nuevos emprendedores. Esta comparación permite ver la posición de la población española respecto de la media del conjunto de

países GEM cuyas economías están impulsadas por la innovación, y también entre los países de ese mismo grado de competitividad, pero dentro de la Unión Europea.

La población española de 18-64 años de edad, se alinea con la media de ambos grupos de países en la mayoría de aspectos, tendiendo a superarlos en tres aspectos: la posesión de habilidades y conocimientos para emprender, el considerar que el emprendimiento es una buena carrera profesional y el declarar que el miedo al fracaso es un obstáculo para emprender. Por otro lado, la población española es superada por la media de los otros grupos de países en detección de oportunidades y también, aunque en menor medida, por la cobertura de medios de comunicación sobre el fenómeno emprendedor y por la asociación del emprendimiento de éxito al logro de un buen estatus social.

Figura 38. Prevalencia de actitudes emprendedoras en la población: comparación en el entorno GEM de la UE



LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS GEM ESPAÑA ACERCA DE LAS ACTITUDES FRENTE AL EMPRENDIMIENTO

Los expertos entrevistados por GEM España, proporcionan una opinión indirecta acerca del estado de las actitudes de la sociedad frente al emprendimiento. En la Tabla 2, se muestra la valoración media de su visión de las actitudes de la población frente a los mecanismos que promueven el emprendimiento el año 2010 y su evolución con respecto a los años anteriores.

Tabla 2. Evolución temporal de las valoraciones de los expertos sobre motivación y capacidad emprendedora y normas sociales y culturales

Oportunidades. En España:	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	3,20	3,32	3,01	3,07	3,53	3,39
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	3,18	3,34	3,21	3,21	3,03	2,98
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	2,92	3,37	3,24	3,52	3,23	3,18
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,50	2,56	2,35	2,71	2,54	2,51
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	1,85	2,29	2,22	2,63	2,68	2,67
Capacidad emprendedora. En España:	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un pequeño negocio	2,83	2,81	2,43	3,07	2,96	2,89
Mucha gente está preparada para organizar los recursos necesarios para la puesta en marcha de un pequeño negocio	2,38	2,65	2,38	2,74	2,70	2,71
Mucha gente puede reaccionar rápidamente en la detección de nuevas oportunidades de negocios que se presentan	2,25	2,45	2,38	2,65	2,60	2,57
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un negocio con alto potencial de crecimiento	2,08	1,89	1,94	2,32	2,24	2,36
Mucha gente tiene experiencia en la puesta en marcha de negocios	1,95	2,28	2,26	2,48	2,41	2,38
Mecanismos de motivación. En España:	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social	3,63	3,40	3,72	3,61	3,67	3,50
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	3,13	2,94	3,50	3,20	3,33	3,21
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	2,90	2,86	3,28	3,13	3,15	3,16
La creación de empresas es una forma de hacerse rico	2,75	2,78	2,72	2,99	3,00	2,98
Convertirse en empresario es una opción profesional deseable	2,48	2,45	2,66	2,83	2,86	2,84
Normas sociales y culturales	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	2,73	2,88	3,20	3,28	3,11	3,37
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	2,28	2,54	2,88	2,86	2,86	3,26
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	1,85	1,91	2,41	2,36	2,47	2,91
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2,20	2,45	2,68	2,44	2,61	3,09
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	2,38	2,55	2,85	3,00	2,89	3,31

El diagnóstico de los expertos españoles que valoran las condiciones de entorno para emprender, el año 2010, manifiesta descontento con las normas sociales y culturales, considerando que no impulsan suficientemente los valores necesarios para fomentar el espíritu emprendedor en la población. Además, por otro lado, consideran que hay buenas oportunidades para emprender en España, incluso a pesar del clima económico adverso, pero también señalan, que hay más oportunidades que personas con preparación para explotarlas. Este año se muestran más escépticos respecto de que las oportunidades en España hayan seguido aumentando mucho en los últimos cinco años, y también desciende su valoración en cuanto a la existencia de oportunidades para lanzar empresas con alto potencial de crecimiento. Finalmente, resumiendo el estado del entorno para emprender, disminuye mucho su puntuación en cuanto a que es fácil para la población española dedicarse a explotar oportunidades empresariales, respecto del año 2009.

En cuanto a la capacidad emprendedora de la población, no consideran adecuado el estado de los conocimientos y habilidades emprendedoras para dirigir pequeños negocios, y aún menos para hacerlo en negocios con alto potencial de crecimiento. No creen que haya mucha gente preparada para organizar los recursos propios de la puesta en marcha de emprendimientos, ni capacidad rápida de reacción frente a buenas oportunidades, ni que haya mucha gente con experiencia emprendedora.

Por último, sí que reconocen que el éxito emprendedor puede conducir a un buen estatus social, y que los medios de comunicación difunden suficientemente (aunque no de forma brillante), noticias sobre este tipo de casos. No creen que la población reconozca los valores emprendedores tradicionales y no consideran que en estos momentos ser empresario constituya una forma adecuada de hacerse rico ni que sea una opción profesional especialmente deseable.

CARACTERÍSTICAS DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS Y CONSOLIDADAS

SECTOR DE ACTIVIDAD

La distribución sectorial de la actividad en fase emprendedora en España viene manteniendo una distribución en que predomina claramente el emprendimiento de negocios en el sector orientado al consumo, seguido a cierta distancia por las empresas del sector transformador o industrial, por las del sector servicios a otras empresas y por las del sector extractivo o primario. Después de dos años sucesivos de disminución, el sector de servicios a otras empresas, recupera prácticamente el mismo nivel de iniciativas en el que se situaba el año 2007. No sucede lo mismo con el sector extractivo, donde se sigue registrando una tendencia a la baja, iniciada en el 2009, cuando el emprendimiento se redujo casi a la mitad del registrado en el 2008.

El sector orientado al consumo, en cambio, ha seguido creciendo y aglutinando más emprendimiento, posiblemente porque el negocio típico necesita menos inversión que en los dos primeros sectores.

La caracterización de la actividad emprendedora desde la óptica GEM

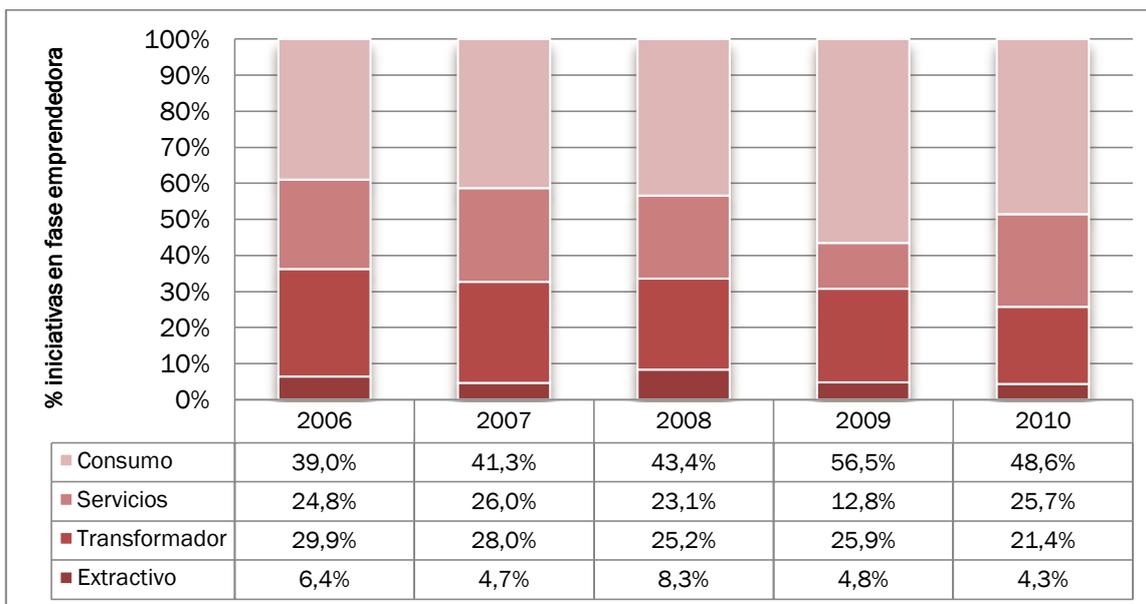
El observatorio GEM permite clasificar a las actividades en fase emprendedora y también consolidada en función de las siguientes variables:

- Sector de actividad
- Número de propietarios
- Dimensión en empleo actual
- Expectativa de empleo a 5 años vista
- Grado de innovación en producto
- Nivel de competencia afrontado
- Antigüedad de las tecnologías utilizadas
- Nivel tecnológico del sector
- Internacionalización y su intensidad
- Expectativas de crecimiento

En este apartado, se proporcionan datos generales acerca de la distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas en relación a estos factores, obteniéndose una caracterización general de la empresa española. Asimismo, se aporta un análisis temporal de los últimos cinco años acerca de estos indicadores, que permite valorar la evolución de las características de las empresas.

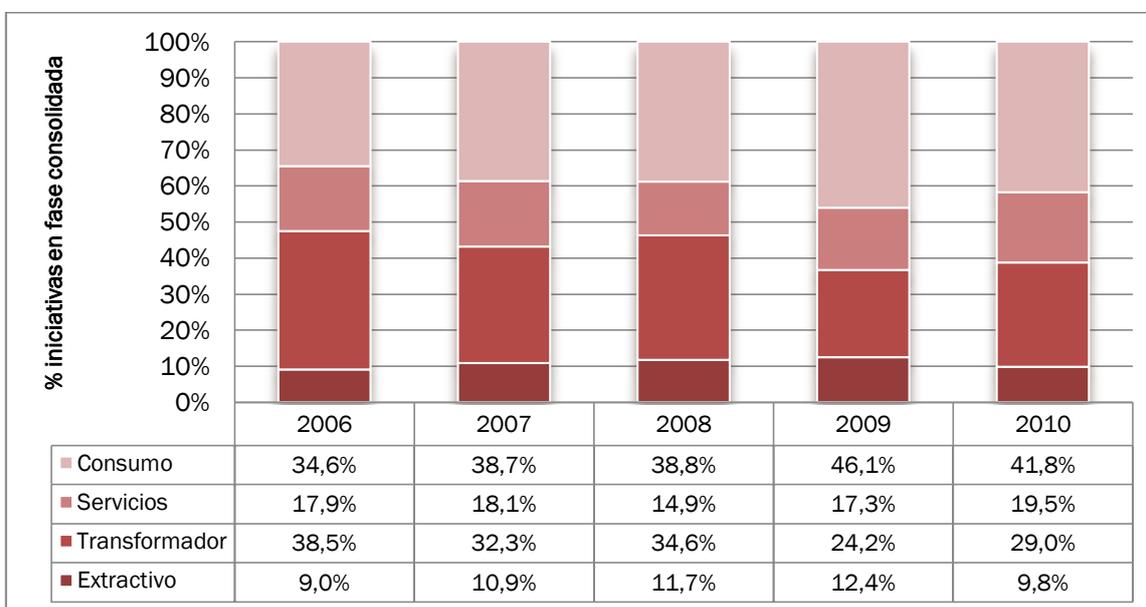


Figura 39. Distribución de las iniciativas en fase emprendedora en función del sector de actividad y su evolución (2006-2010)



En la empresa consolidada, se observa una progresiva sustitución de empresas en el sector transformador, el dominante hace unos años, por más empresas en el sector orientado al consumo, cambio justificado por la distribución que va presentando el emprendimiento de los últimos años. El año 2009 se aprecia un notable descenso de empresas transformadoras y en el 2010, de empresas del sector extractivo.

Figura 40. Distribución de las empresas consolidadas en función del sector de actividad y su evolución (2006-2010)



NÚMERO DE PROPIETARIOS

En la Tabla 3, se puede ver la evolución reciente de los indicadores medios del número de propietarios de las empresas en fase emprendedora y consolidada. La propiedad de la empresa emprendedora evolucionaba al alza hasta el año 2008 en que vuelve a descender. En general, el emprendimiento en solitario es el más frecuente a lo largo del período. Lo mismo sucede con la propiedad de la empresa consolidada, si bien, en los últimos dos años, el observatorio ha captado casos en que el número de propietarios es elevado, hecho que aumenta la media, pero que no ha afectado a la mediana y a la moda que permanecen en una persona.

Tabla 3. Indicadores medios del número de propietarios de las empresas en fase emprendedora y consolidada y su evolución

Empresa emprendedora (0-3 meses en el mercado)	Media	Desv. Típica	Mediana	Moda
2010	1,66	1,2	1	1
2009	1,70	1,2	1	1
2008	1,88	1,4	1	1
2007	1,85	1,3	1	1
2006	1,87	1,2	1	1
Empresa consolidada (más de 42 meses en el mercado)	Media	Desv. Típica	Mediana	Moda
2010	2,11	20,9	1	1
2009	2,31	23,9	1	1
2008	1,65	1,2	1	1
2007	1,66	1,1	1	1
2006	1,72	1,2	1	1

DIMENSIÓN DEL EMPLEO

La distribución de empresas en fase emprendedora en función del número de empleados (ver Figura 41), muestra una situación de partida en el 2006, en que el tramo predominante era el de 1-5 empleados, siendo muy bajo el porcentaje de entidades con 20 y más empleados. El año 2007, disminuye el porcentaje de iniciativas de este tipo, predominando las actividades que sólo proporcionaban empleo al emprendedor. El año 2008, se recupera en parte la situación inicial y crece además el porcentaje de empresas de 6-19 trabajadores y de nuevo el de 20 y más empleados. En el 2009, comienzan a disminuir estos dos últimos casos, mientras sigue creciendo la proporción de 1-5 empleados. El año 2010, un 66% de iniciativas están proporcionando empleo sólo al emprendedor, habiendo disminuido muy notablemente las que tienen empleados en todos los tramos.

Por otro lado, la distribución de empresas consolidadas (ver Figura 42) parte, el año 2006, de una situación en que más de la mitad tiene una plantilla de entre 1 y 5 trabajadores. Esta situación es típica de nuestro tejido consolidado en que la dimensión de microempresa viene caracterizando el empleo y que constituye uno de los puntos débiles de nuestra economía a la hora de competir en el marco internacional. Dado que el emprendimiento que va nutriendo a la empresa consolidada sigue la misma pauta, los resultados de los años siguientes también aglutinan a la mayoría de empresas en los tramos más bajos de empleo, si bien, en el 2007 y 2008, con predominio del autoempleo. A pesar de que las iniciativas emprendedoras tienen expectativas de crecimiento en una proporción notable, como se verá en el siguiente apartado, en el 2010, la empresa consolidada, ha disminuido la proporción de empresas de 1-5 empleados en comparación con el 2009 y, aunque la mayoría responden a este tramo de empleo, también es cierto que se ha reducido la presencia de casos de 6-19 empleados y de 20 y más.

Figura 41. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el tramo de empleados y su evolución temporal

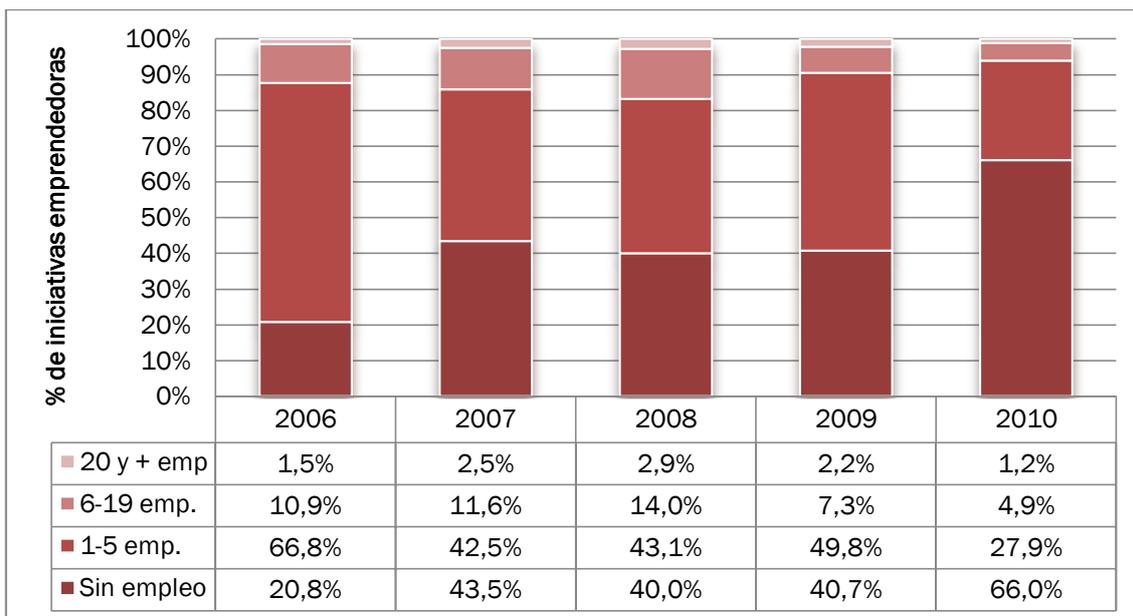
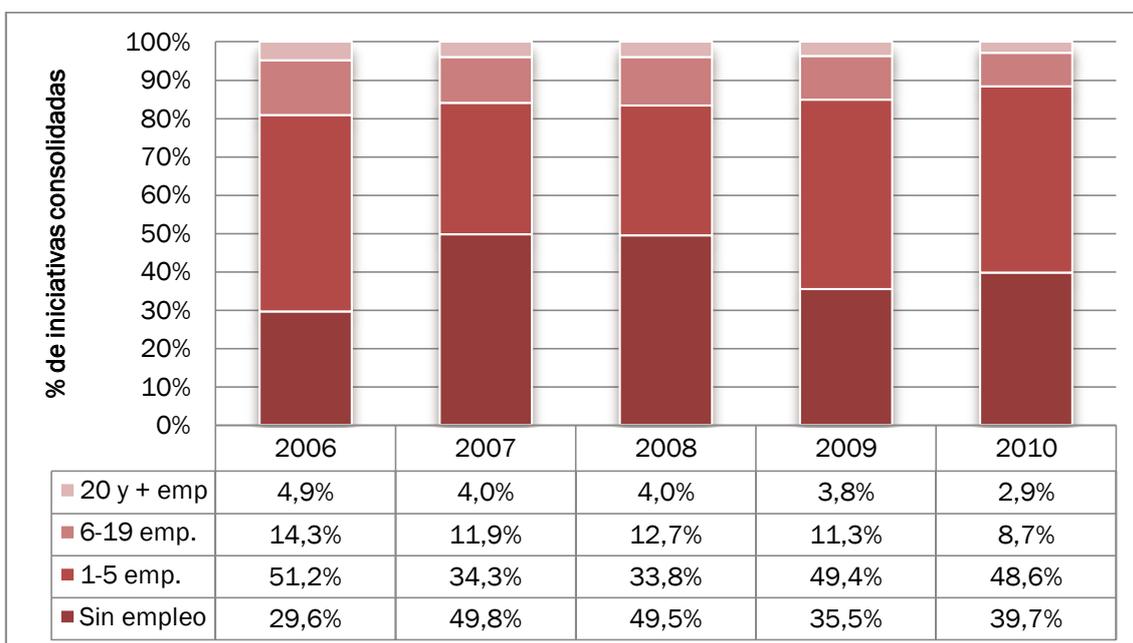


Figura 42. Distribución de las empresas en fase consolidada según el tramo de empleados y su evolución temporal



EXPECTATIVAS DE EMPLEO

GEM mide las expectativas de empleo a cinco años vista, preguntando a los emprendedores y empresarios cuál esperan que vaya a ser el número de empleados total al cabo de cinco años, incluyendo a los actuales. El resultado se puede ver en las Figuras 43 y 44.

En general, se viene observando que los emprendedores son optimistas en cuanto a sus expectativas y, una gran mayoría, venía reportando el paso de no tener empleados a crear plantillas

de entre uno y cinco. Sin embargo, la proporción de emprendedores con expectativas de crear empleo ha ido disminuyendo a partir del año 2007, especialmente en los tramos superiores, mientras aumentaba la tasa de casos de incertidumbre, en que el emprendedor no se ve capaz de realizar un pronóstico.

Por otro lado, en el caso de la empresa consolidada, se aprecia una evolución similar hasta el año 2009, pero más extrema en dos apartados: el de no crear puestos de trabajo y permanecer como empresario autónomo o auto empleado, y el de no efectuar un pronóstico. La tasa de incertidumbre del 2010 en este colectivo es la más elevada que se ha registrado en el observatorio español y se aproxima al 20% de los casos.

Figura 43. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el tramo de empleados esperado a cinco años vista y su evolución temporal

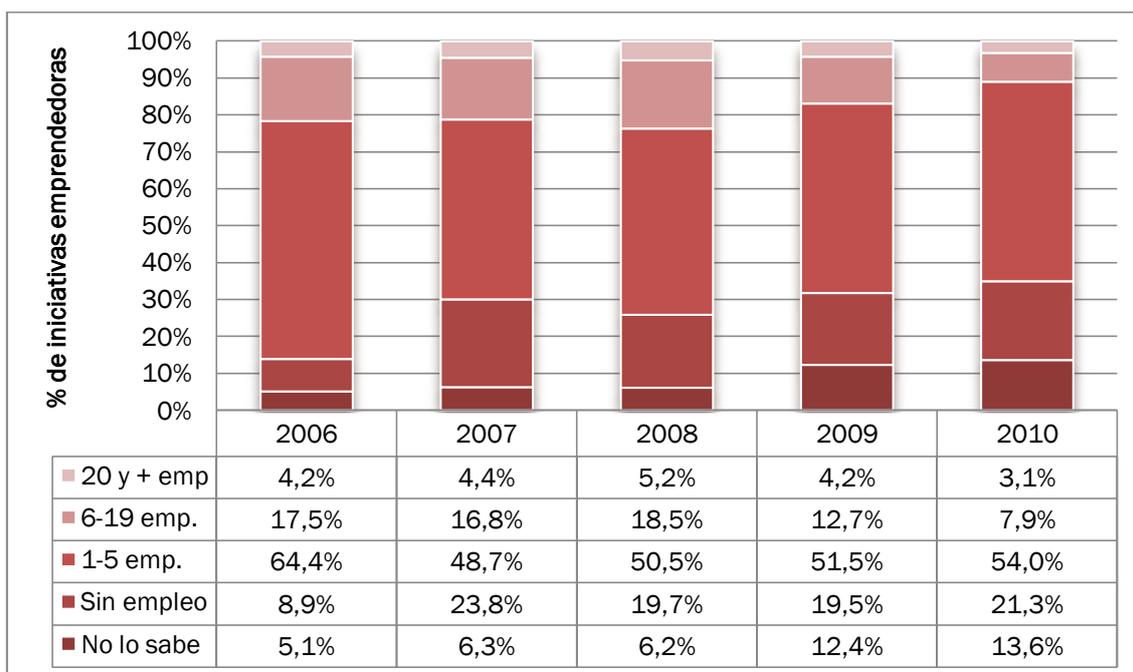
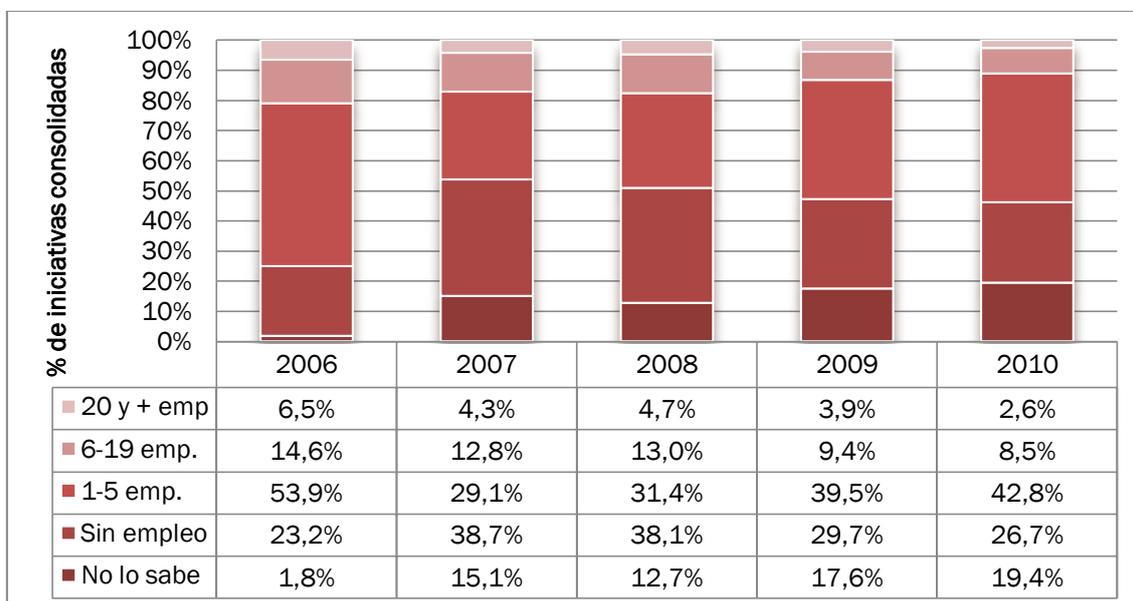


Figura 44. Distribución de las empresas en fase consolidada según el tramo de empleados esperado a cinco años vista y su evolución temporal



GRADO DE INNOVACIÓN EN PRODUCTO

El grado de innovación en producto o servicio, muestra una progresión lenta pero positiva entre los años 2006 y 2008. Posteriormente, ante la crisis, la innovación se retrae, posiblemente debido a la irrupción de emprendedores por necesidad que hacen retroceder este indicador, por la puesta en marcha de negocios que replican los existentes y que no aportan novedades sustanciales. El año 2010, sin embargo, comienza a crecer de nuevo la proporción de iniciativas algo innovadoras, por lo que podría estar iniciándose la senda de la recuperación en este apartado. La empresa consolidada, muestra tasas de innovación completa inferiores que la emprendedora por el retardo en su impacto en el mercado, y su evolución es similar a la mostrada por el emprendimiento en fase inicial, de forma que, el año 2010, muestra el porcentaje más bajo del período.

Figura 45. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el grado de innovación en producto o servicio y su evolución temporal

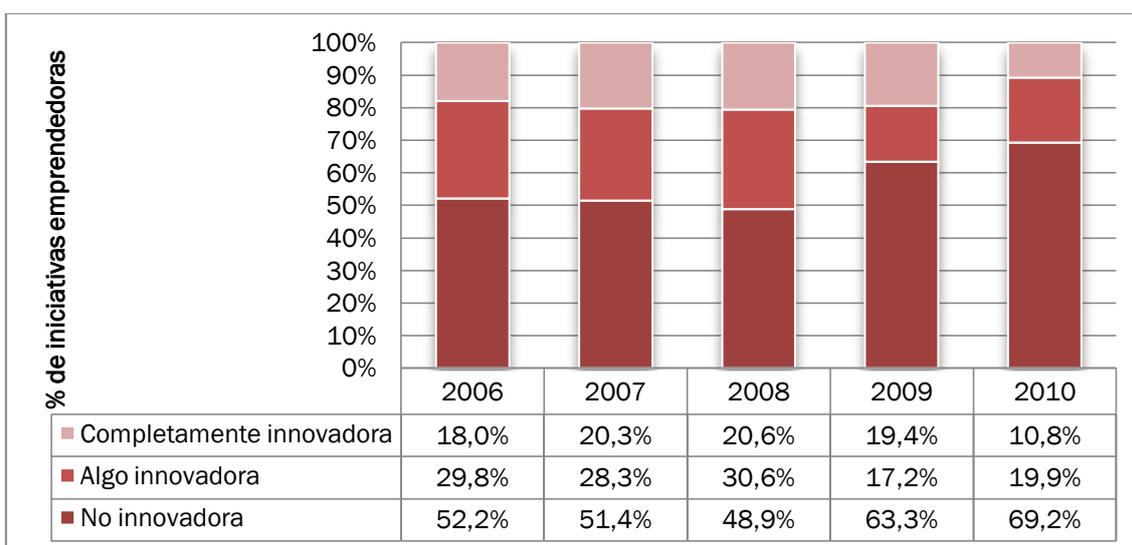
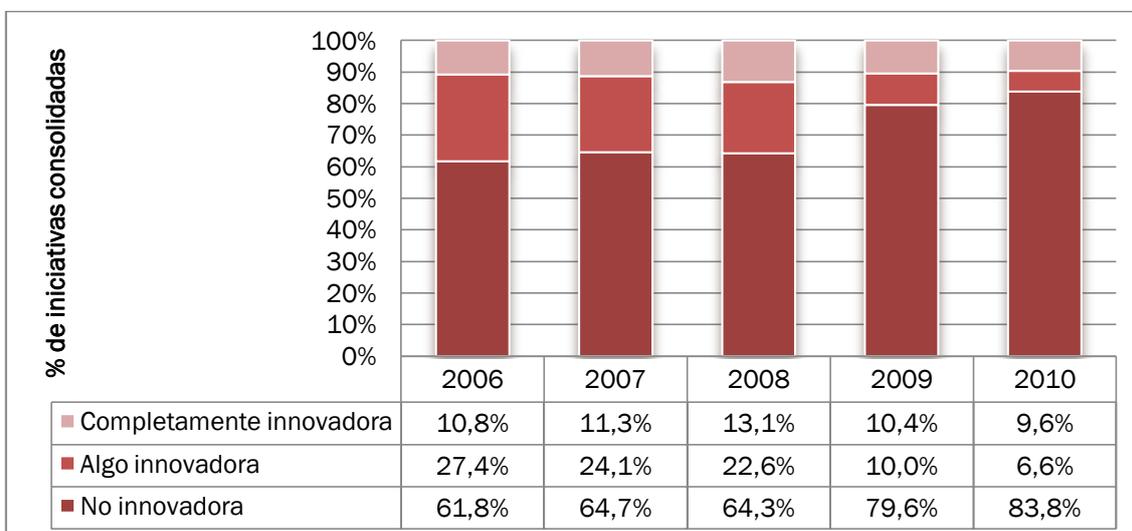


Figura 46. Distribución de las empresas en fase consolidada según el grado de innovación en producto o servicio y su evolución temporal



GRADO DE COMPETENCIA AFRONTADO

El grado de competencia que enfrentan las empresas, tanto emprendedoras como consolidadas, depende de diversos factores, entre los que destacan el estado del mercado tanto interno como global, el grado de innovación de sus productos, la rapidez de respuesta del consumidor a la misma, la ubicación y otros. El emprendimiento español muestra una tasa discreta de innovación, por lo cual, el porcentaje de empresas sin competencia o con poca competencia se muestra acorde con esta característica y, por consiguiente también discreto. El año 2008, el emprendimiento realizó un esfuerzo innovador que se plasma en los resultados sobre competencia del 2009, esfuerzo que obstante vuelve a disminuir en el 2010 y también la tasa de iniciativas sin competencia. La empresa consolidada, acusa más la competencia porque sus productos tienen otro grado de madurez superior, y sus innovaciones están más expuestas a la imitación, todo lo cual hace que sus tasas de competitividad sean, en general, inferiores a las del emprendimiento. Los datos del 2010 son los más bajos del período en cuanto a este apartado.

Figura 47. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el grado de competencia afrontado y su evolución temporal

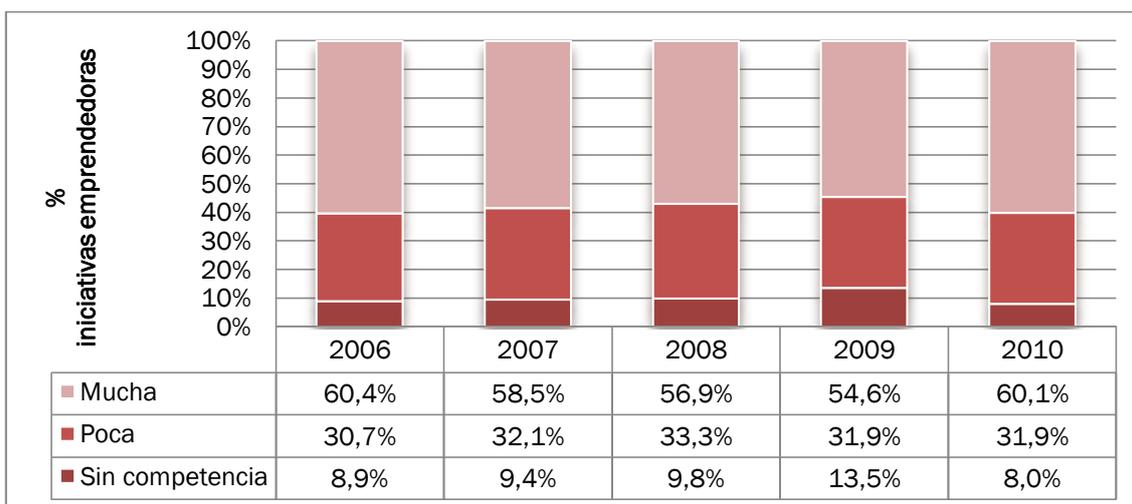
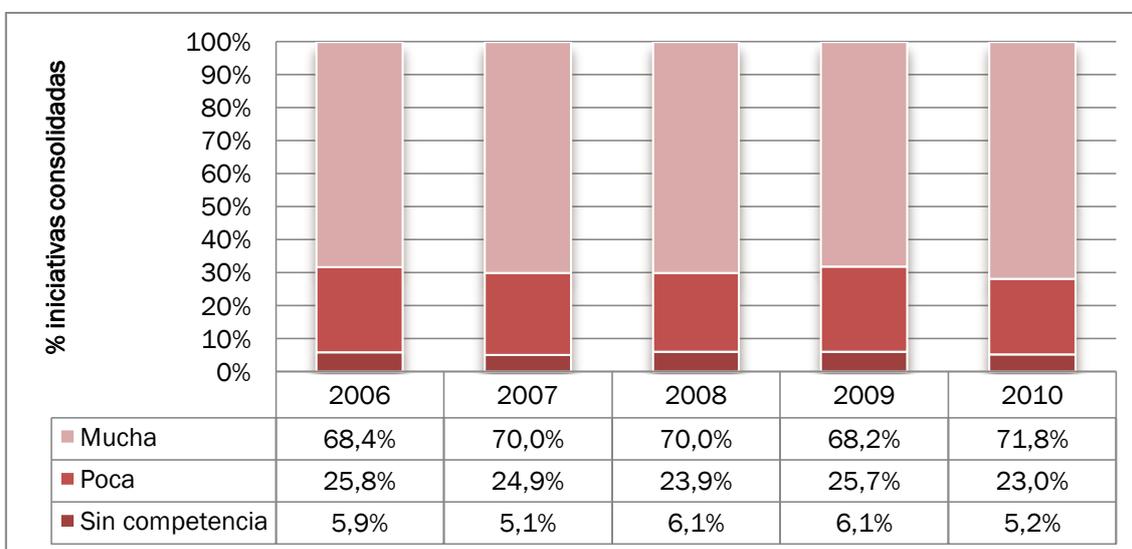


Figura 48. Distribución de las empresas en fase consolidada según el grado de competencia afrontado y su evolución temporal



ANTIGÜEDAD DE LAS TECNOLOGÍAS UTILIZADAS

El emprendimiento español, al igual que la empresa consolidada se caracteriza por el uso de tecnologías de más de cinco años en el mercado en sus procesos de producción de bienes y servicios. Este hecho, resta competitividad a nuestras empresas. Sin embargo, la necesidad de inversión en tecnologías de última generación es muy dependiente del tipo de sector y actividad concreta que se desarrolla. En cualquier caso, los años 2008 y 2009, se advierte un aumento del porcentaje de empresas que usan tecnologías recientes. No obstante, en 2010, la tendencia cambia y los porcentajes disminuyen de nuevo, especialmente en inversión en tecnologías de última generación. Este mismo tipo de comportamiento se observa para el año 2010 entre las empresas consolidadas.

Figura 49. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la antigüedad de la principal tecnología utilizada y su evolución temporal

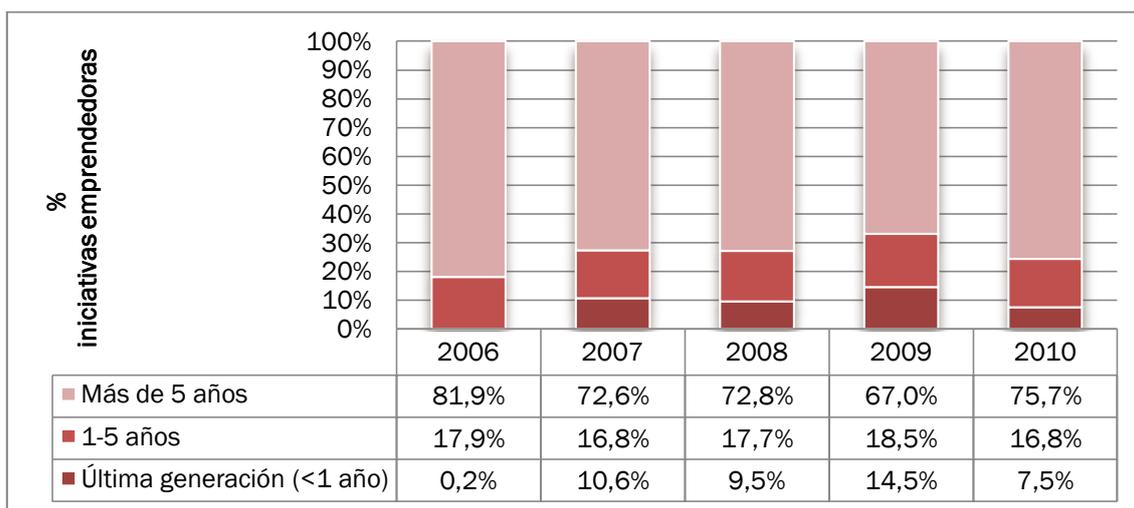
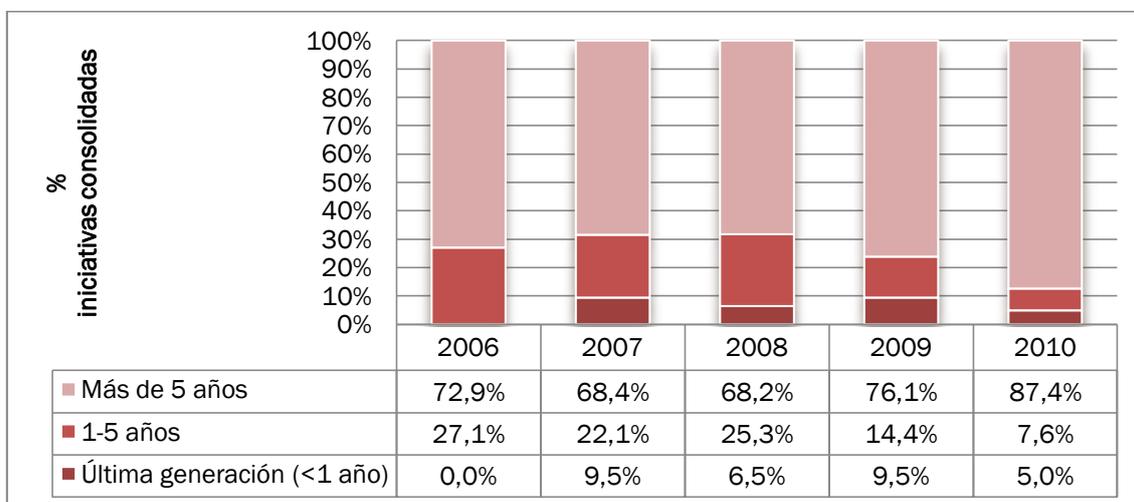


Figura 50. Distribución de las empresas en fase consolidada según la antigüedad de la principal tecnología utilizada y su evolución temporal



NIVEL TECNOLÓGICO DEL SECTOR

La evolución del emprendimiento de base tecnológica comienza a tener cierta entidad en España, dato deseable para la modernización de nuestra economía. Asimismo, el impacto del crecimiento en este tipo de sector del año 2007 se plasma en la empresa consolidada para el año 2010.

Figura 51. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la base tecnológica del sector y su evolución temporal

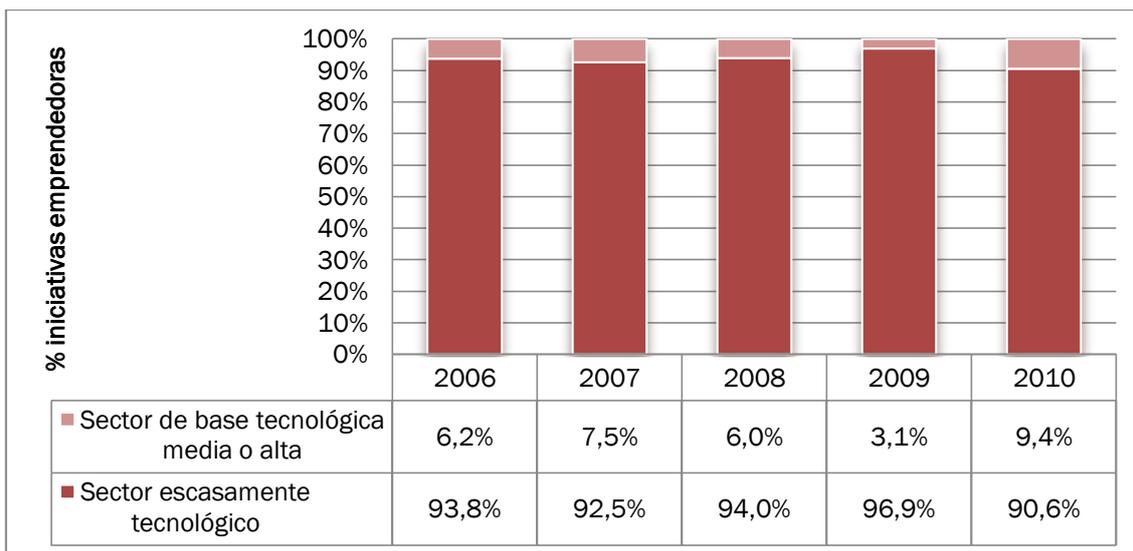
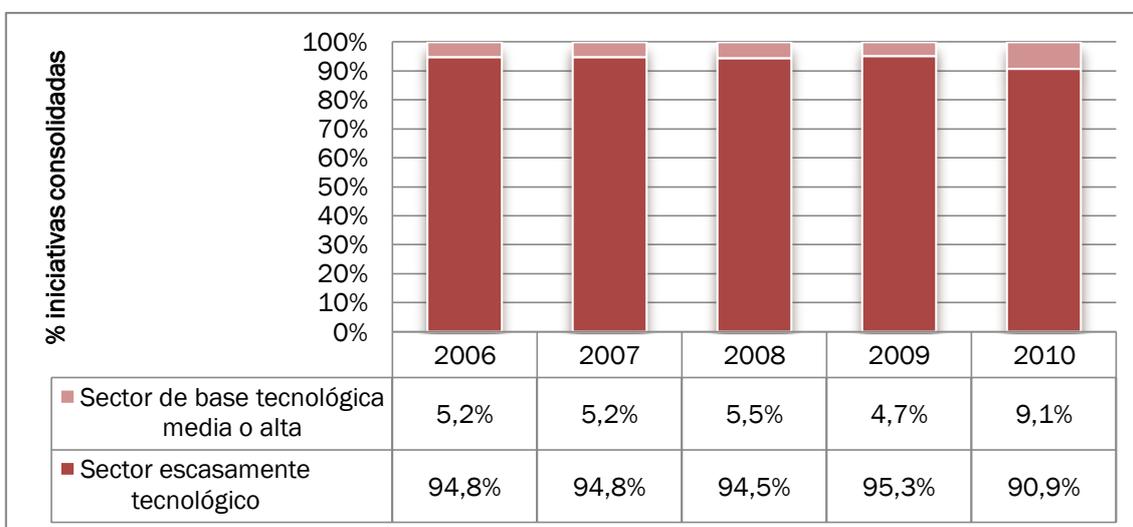


Figura 52. Distribución de las empresas en fase consolidada según la base tecnológica del sector y su evolución temporal



INTERNACIONALIZACIÓN

La internacionalización de la empresa española constituye otro elemento a mejorar para ganar en competitividad en el actual escenario global. Los resultados del observatorio GEM acerca de esta variable, muestran que la tasa de iniciativas emprendedoras y consolidadas exportadoras es baja, habiendo además, tenido una evolución reciente negativa, que se ha agudizado notablemente como consecuencia de la crisis. Menos del 30% de las empresas exporta y, la gran mayoría de las que lo hacen, no supera el tramo del 25% de su producción.

Figura 53. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la intensidad exportadora y su evolución temporal

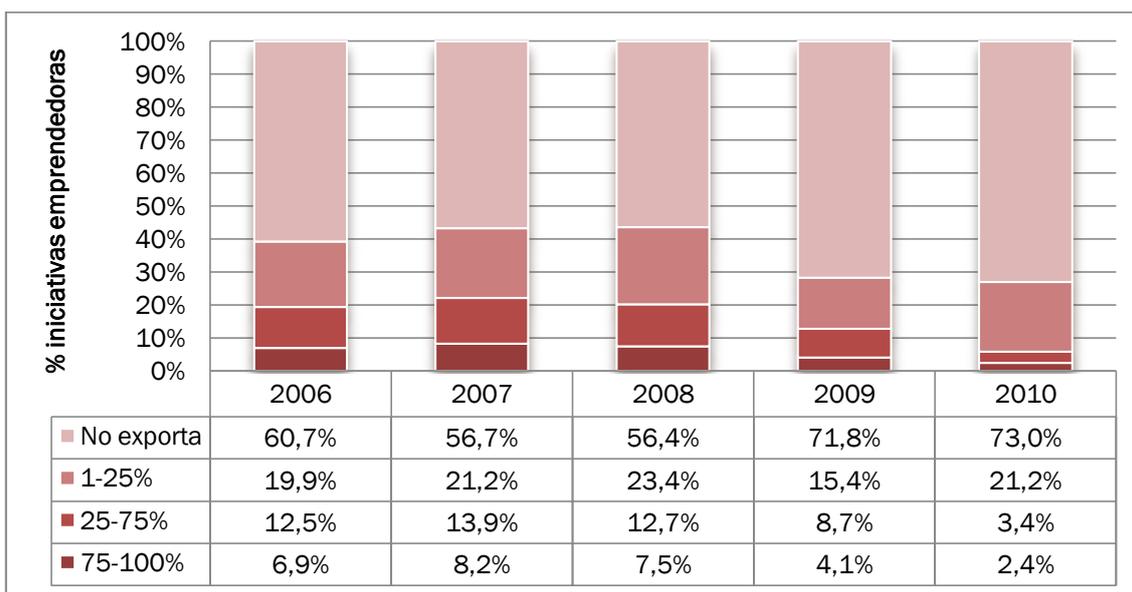
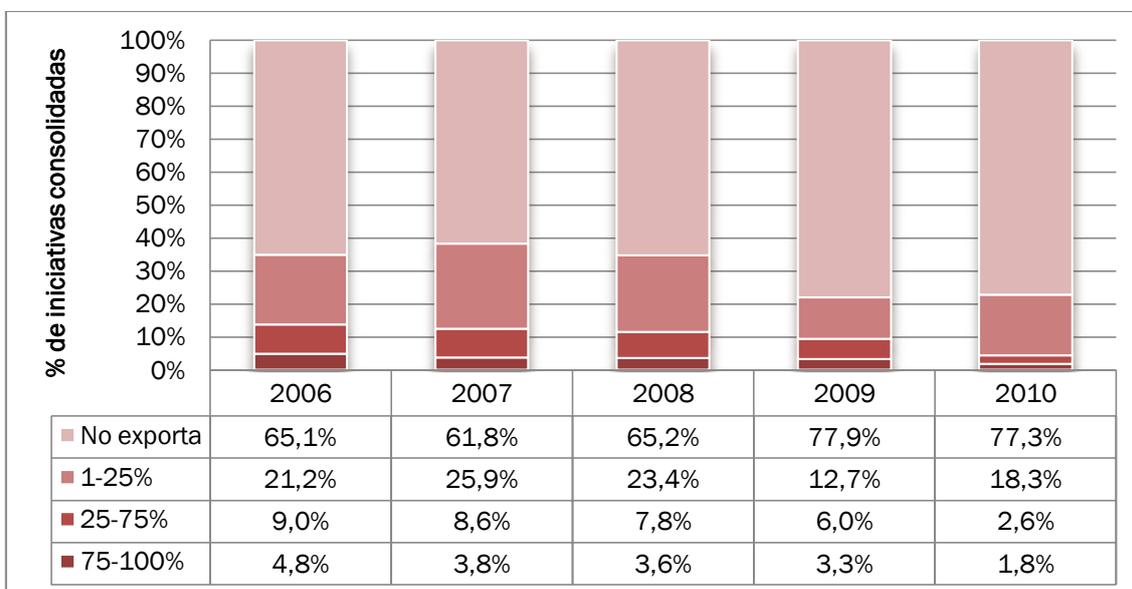


Figura 54. Distribución de las empresas en fase consolidada según la intensidad exportadora y su evolución temporal



EXPECTATIVAS DE EXPANSIÓN EN EL PRINCIPAL MERCADO

Los indicadores de expansión esperada en el principal mercado, proporcionan una idea del porcentaje de casos en que los emprendimientos aspiran a convertirse en gacelas (Empresas con alto potencial de crecimiento), y el porcentaje de casos de notable crecimiento entre las actividades ya consolidadas. Los resultados en este apartado vienen siendo muy discretos para España, habiendo empeorado las expectativas en el 2010. Sin embargo, a pesar de que sólo el 0,8 aspira a la calificación de gacela, también es cierto que, en conjunto un 32,6% de emprendimientos esperan crecer a corto plazo en su principal mercado, mientras que, en el caso de la empresa consolidada, la cifra es de un 19,4%, diferencia que puede interpretarse como irrupción de una parte de iniciativas recientes de mayor calidad en el mercado.

Figura 55. Distribución de las empresas en fase emprendedora según sus expectativas de expansión en el mercado y su evolución temporal

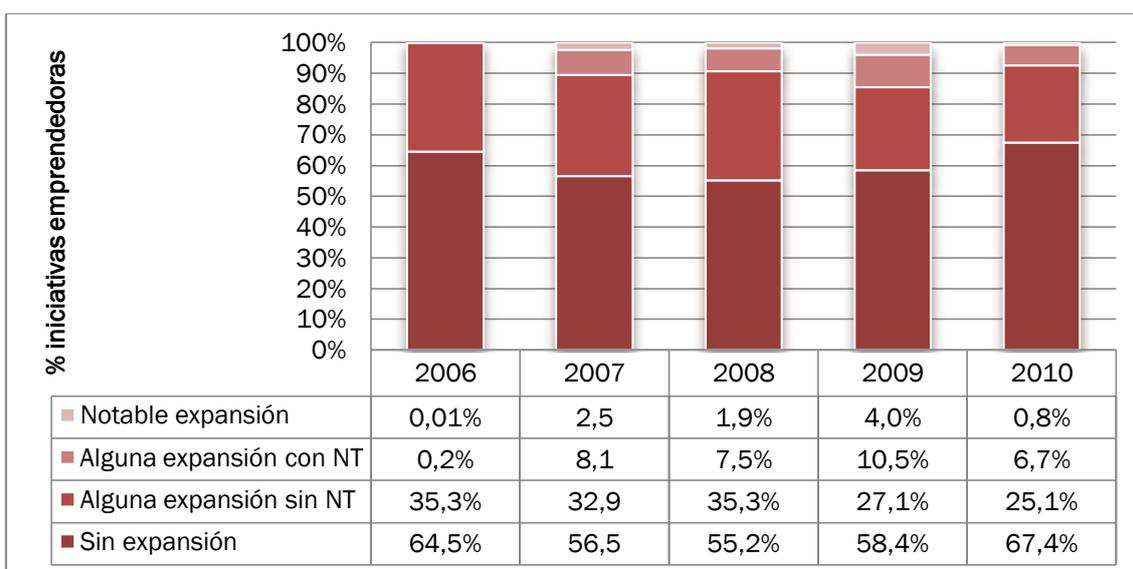
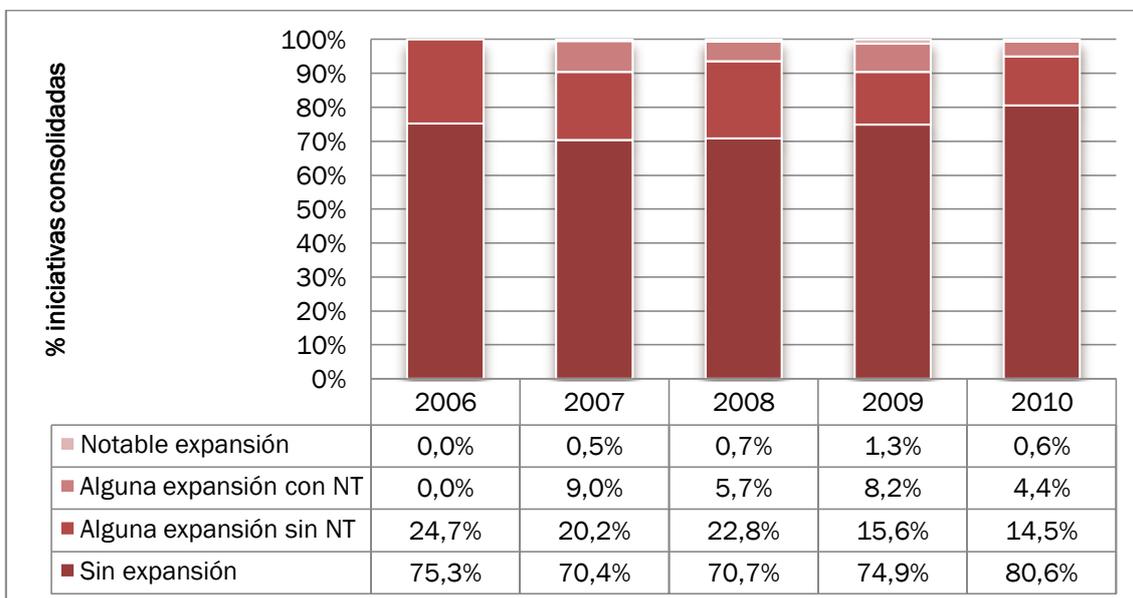


Figura 56. Distribución de las empresas en fase consolidada según sus expectativas de expansión en el mercado y su evolución temporal



LA FINANCIACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN ESPAÑA

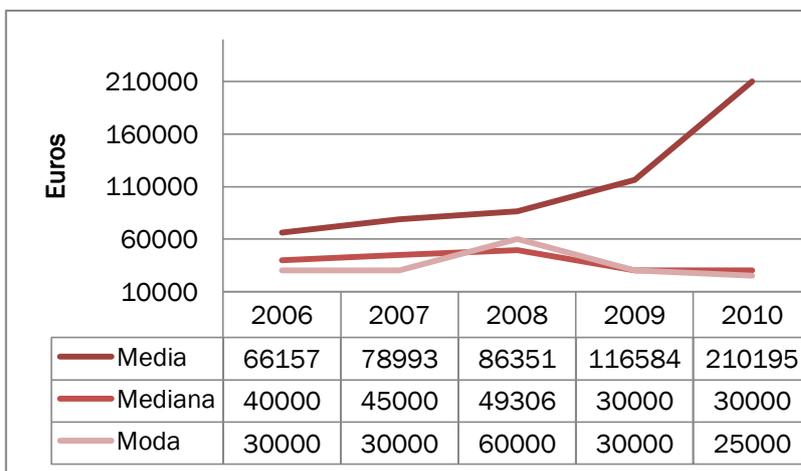
Acusando la persistencia de la crisis, los datos sobre la financiación del proceso emprendedor en España muestran escasas variaciones con respecto a los del año 2009, si bien es cierto que se acusa un notable incremento de casos extremos de empresas que no han necesitado capital y de otras que han requerido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

CAPITAL SEMILLA MEDIO NECESARIO PARA EMPRENDER EN EL 2010 EN ESPAÑA

Según los resultados de la encuesta GEM, las iniciativas nacientes puestas en marcha antes de Julio del 2010 necesitaron una media de capital semilla de 210.195 €. Si se tiene en cuenta que en el 2009 este dato se situaba en unos 116.584 €, el incremento experimentado es del orden de un 80%, el mayor experimentado en los últimos años.

En la Figura 57, se puede ver la evolución reciente del capital semilla medio, así como de la mediana –indicador, en este caso, más representativo y no afectado por casos atípicos- y de la moda o caso más frecuente.

Figura 57. Evolución del capital semilla medio, de su mediana y de su moda en el período 2006-2010



La descripción de la financiación del emprendimiento en el Proyecto GEM

La financiación del emprendimiento constituye un apartado crítico en la descripción del proceso, porque tiene lugar a través de canales muy diversos, respondiendo a las necesidades de múltiples tipos de proyectos e iniciativas.

Además, el acceso a la misma, es una de las condiciones de entorno clave, de la cual depende en último extremo, tanto la magnitud del emprendimiento como su calidad y continuidad.

La literatura está avanzando en el análisis de los agentes que participan en la aportación de fondos para la puesta en marcha de las actividades, siendo posible distinguir diversas etapas de la creación y desarrollo de empresas, en las que se identifica la intervención de diferentes tipos de financiadores.

En el nacimiento de las empresas, se ha determinado que la mayoría de las aportaciones de capital semilla provienen de los recursos de los emprendedores, así como de la ayuda de inversores informales y también de Business Angels, más profesionalizados que los anteriores. En cambio, en la fase de consolidación y desarrollo, comienza a ser más notable la presencia de ayudas públicas, crédito bancario, e incluso de capital riesgo, aunque éste último suele ser selectivo en cuanto al sector y al proyecto en que se involucra.

En este capítulo del informe se proporcionan datos acerca de:

- Las necesidades de capital semilla en las empresas y autoempleo nacientes
- La estimación de la aportación media del emprendedor
- La estimación de la aportación del inversor informal y del Business Angel en el proceso
- El perfil medio de la persona que pone fondos en iniciativas de otros
- El papel del capital riesgo en España

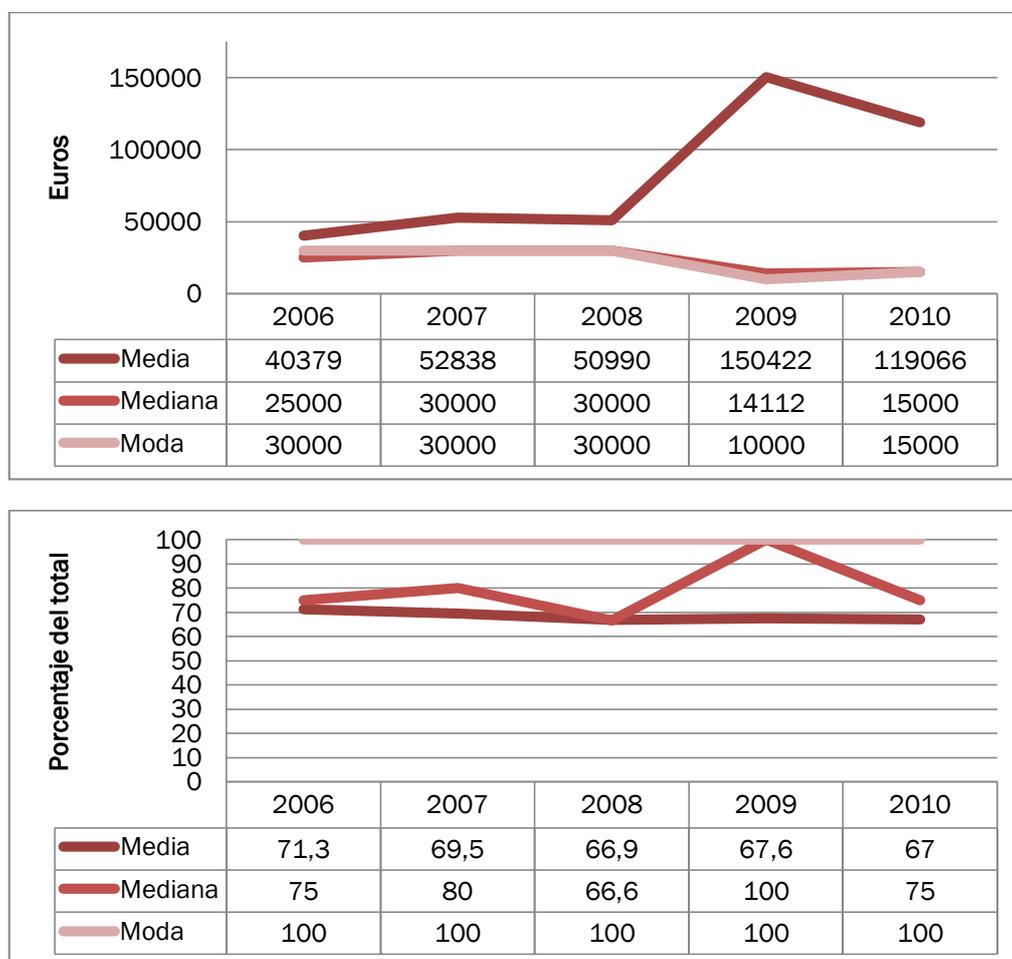


LA APORTACIÓN DEL EMPRENDEDOR

El capital medio aportado por el propio emprendedor sobre la totalidad del necesario, se sitúa en la mitad del estimado, pues la mediana de esta variable arroja un valor de 15.000€. La media (119066 €) está, de nuevo, muy afectada por casos extremos que no permiten ver la situación más típica. Analizar este tipo de dato, sirve para poner de manifiesto las necesidades de financiación ajena que siguen habiendo en el 2010, situación que ya se dio en el 2009, pues en el 2008, aún en plena recesión, el emprendedor aportaba una mediana de 30.000€.

En el 2010, los emprendedores están poniendo, por término medio, el 67,1% del capital necesario, aunque más del 50% del colectivo pone todo el capital, siendo este el caso más frecuente. Comparando con el año 2009, esta parte se mantiene estable, y lo más habitual es que los propios emprendedores se apoyen en sus medios de financiación aunque sean más modestos que los de antes de la recesión.

Figura 58. Evolución de la parte del capital semilla medio, aportado por el emprendedor, de su mediana y de su moda en el período 2006-2010: datos en euros y en porcentaje sobre el capital semilla total necesario



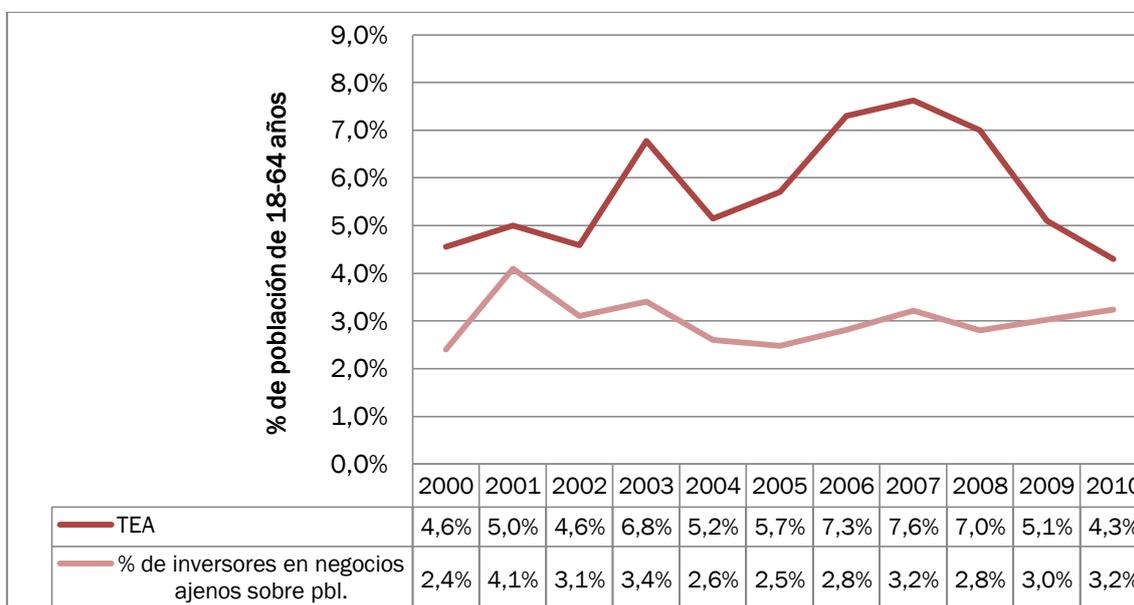
Por consiguiente, a partir de la información recabada, se concluye que alrededor de un 60% de los emprendedores nacientes necesita fondos ajenos para poner en marcha su iniciativa. Esta cifra se mantiene unos diez puntos porcentuales por encima de la del 2008.

También es interesante señalar que el capital medio aportado por aquellos que no ponen el 100% del capital, se sitúa en torno al 35,8%, cifra casi idéntica a la registrada en el 2009, con una mediana del 40% y una moda del 50%. La media de capital de este grupo se sitúa en 304.076€, siendo mucho más elevada que la de ediciones anteriores. La mediana es de 50.000€ y la moda de 30.000€, habiéndose recuperado la primera con respecto a lo registrado en el 2009 y habiendo permanecido igual la segunda.

EL PAPEL DEL INVERSOR INFORMAL Y DEL BUSINESS ANGEL EN ESPAÑA Y EN EL ENTORNO GEM

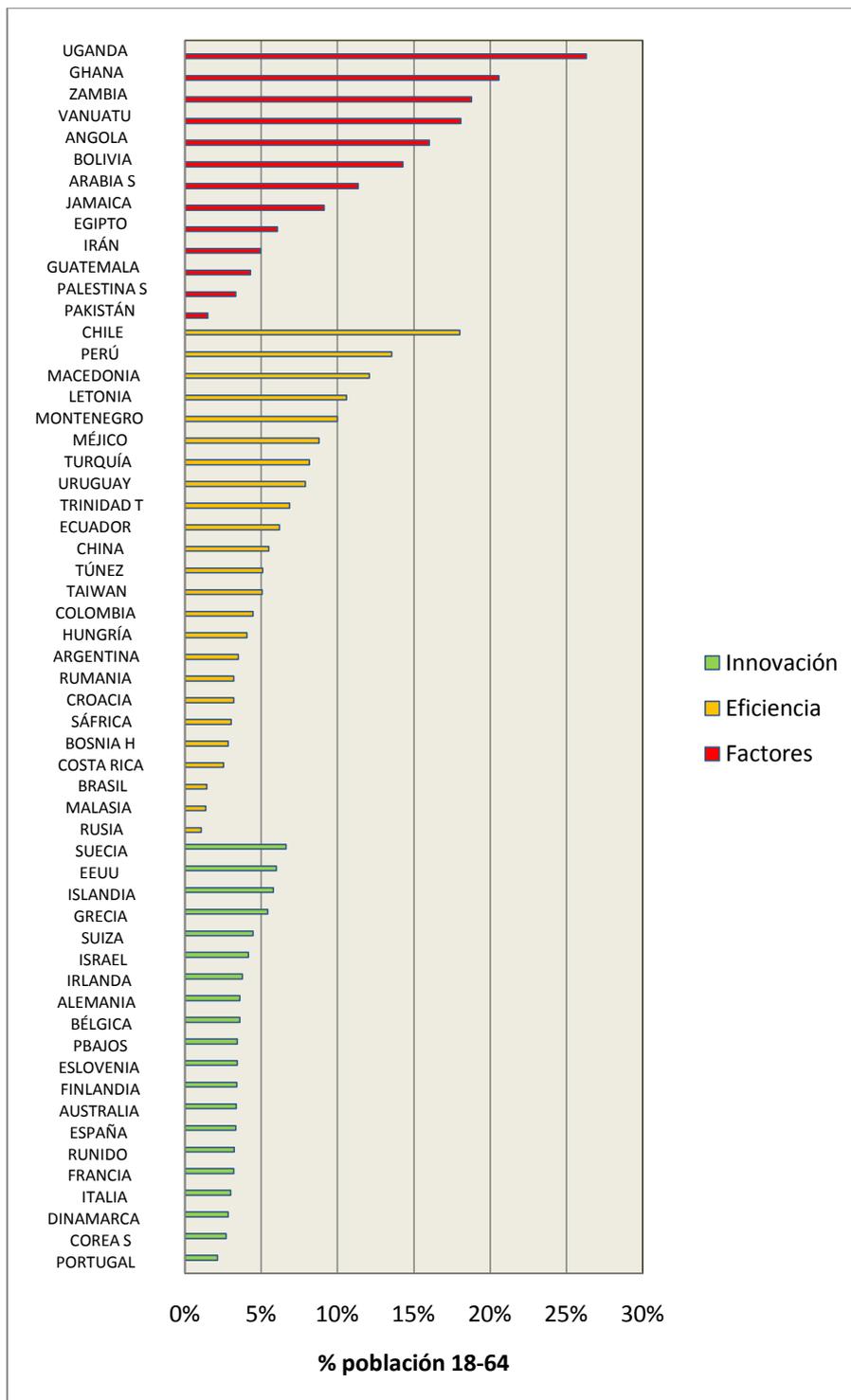
El Proyecto GEM mide la participación de la población de 18-64 años en la inversión de dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años. En el caso de España, en el 2010, un 3,24% de la población activa ha puesto dinero propio en negocios de otros. El indicador ha aumentado muy ligeramente (casi un 7%) y sigue siendo más elevado que el del año 2008.

Figura 59. Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora y la tasa de inversores en negocios ajenos



La comparación internacional de este indicador en el año 2010, muestra, a nuestro país alineado con los Países Bajos, Finlandia y Eslovenia, 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, nación en que esta práctica se viene suponiendo más arraigada. En cualquier caso, la inversión en negocios ajena es fundamental para el desarrollo del emprendimiento de cualquier país y, tal y como se advierte en la Figura 60, incluso crítica en los países menos desarrollados, en que el acceso a canales sofisticados de financiación puede llegar a ser muy precario.

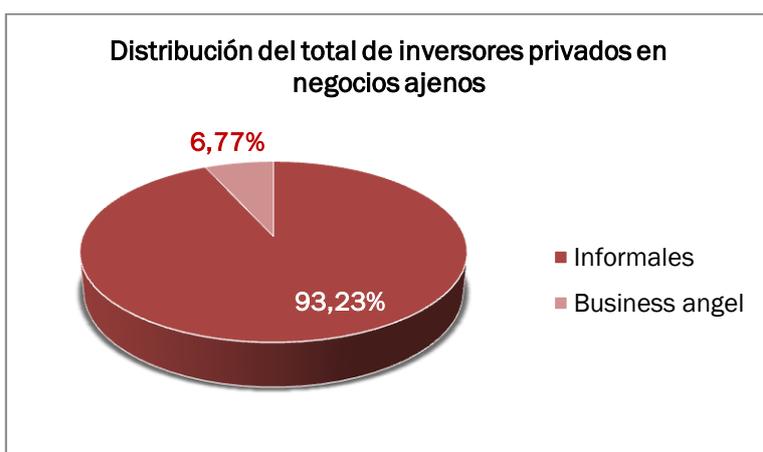
Figura 60. Porcentaje de población de 18-64 años que ha actuado como inversor en negocios ajenos en los países que participan en la edición 2010 del observatorio GEM, clasificados en función de su grado de competitividad



DISTRIBUCIÓN Y PERFIL DE LOS INVERSORES PRIVADOS EN NEGOCIOS AJENOS EN ESPAÑA

La inversión en negocios ajenos, se distribuye en España de tal forma que resulta mucho más elevada la inversión informal (3,02% de la población de 18-64 años) que la llevada a cabo por Business Angel (0,22% de la población de 18-64 años). Dicho de otra manera, los inversores informales representan más del 93% del total de inversores individuales que aportaron dinero a un negocio ajeno.

Figura 61. Distribución de la población total involucrada en inversión privada en negocios ajenos en función del tipo de inversor



En cuanto a su perfil, el inversor que pone dinero en negocios ajenos en España es, más frecuentemente, un hombre (61,2% de los casos), de unos 40-41 años de edad, con estudios superiores (59,4% de los casos) y formación específica para emprender (44,2% de los casos). Es una persona que trabaja a tiempo completo o parcial (73,7% de los casos), cuya renta tiende a pertenecer al tercio superior (70% de los casos) y que vive en un hogar medio de 3 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 pequeño negocio y el miedo al fracaso no es un obstáculo para que pudiese emprender. Un 5,9% de estos inversores fue emprendedor en el pasado y, en un 3,8% de los casos dirigió una actividad que tuvo éxito. El 90,3% de estos inversores es de origen español.

La relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión es predominantemente de tipo familiar (53,2% de los casos), pero la presencia de esta fórmula ha descendido doce puntos porcentuales con respecto al año 2009. Esta tendencia de mayor diversificación de las relaciones entre inversores y emprendedores favorece la aparición de nuevas fórmulas y canales que ayudan a dinamizar el

Inversor informal y Business Angel: una distinción importante

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 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 que 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.

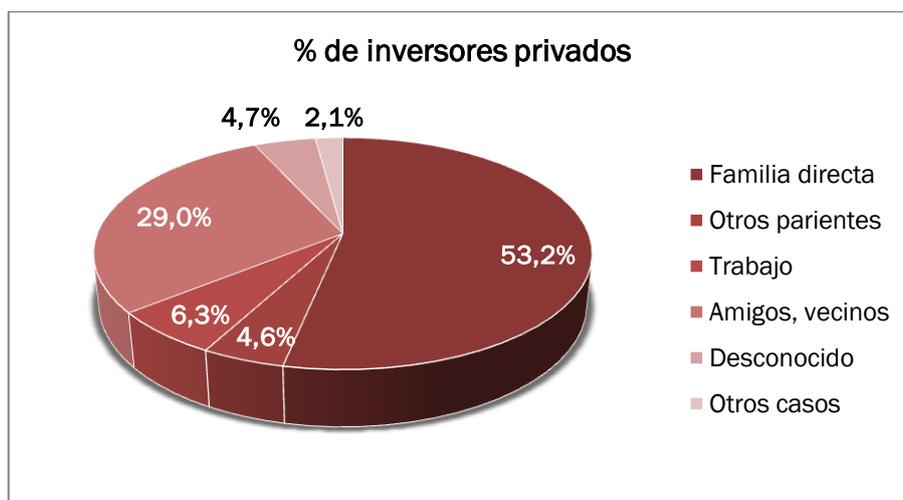
Su objetivo es la rentabilidad y ver crecer la idea, aunque ello lleve tiempo. Por consiguiente, las motivaciones de uno y otro colectivo, así como su forma de actuar son lo suficientemente diferentes como para ser destacadas.

GEM España no ha distinguido entre estos dos colectivos hasta que la presencia del segundo ha comenzado a cobrar importancia, pues la figura del Business Angel profesionalizado es relativamente novedosa en nuestro país y sus prácticas se van extendiendo pero no han tenido un peso notable hasta ahora, en que su impacto ya se percibe.



mercado informal, y que aproximan más su estructura a la de los países en que la cultura ángel está más arraigada.

Figura 62. Distribución de los inversores en negocios de otros en función de su relación con los emprendedores beneficiarios en el 2010



En la evolución del perfil del inversor privado entre el 2009 y el 2010, destaca que:

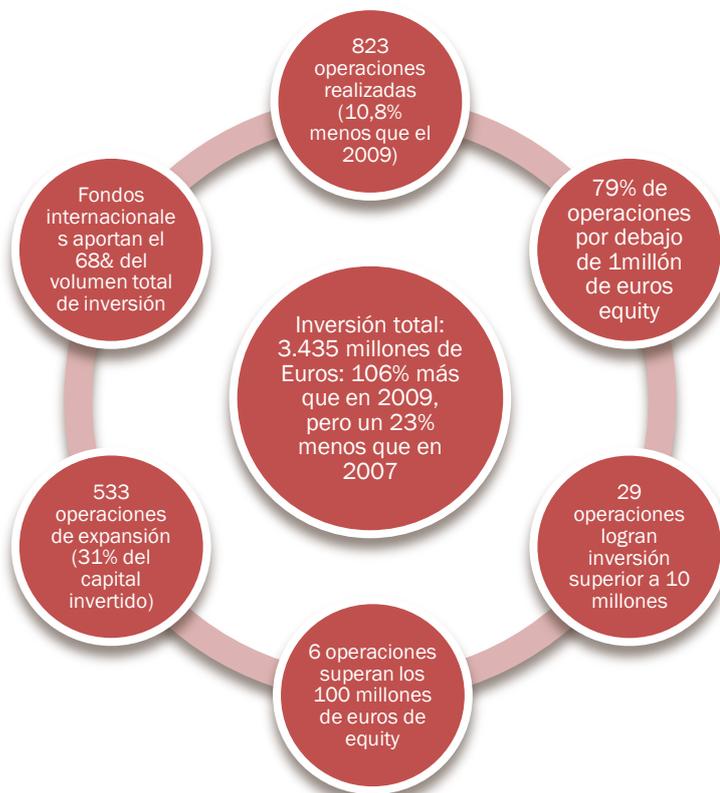
- Se ha recuperado discretamente la participación femenina en esta actividad
- Ascende la edad media en un año, lo cual significa que ha descendido la participación de jóvenes en el circuito de la inversión informal
- Aumenta la proporción de inversores con estudios superiores
- Se mantiene el porcentaje de inversores que tienen una situación laboral activa
- La distribución de renta de los inversores privados sigue mostrando tendencia a concentrarse en los tramos superiores
- Disminuye la presencia de emprendedores, empresarios consolidados, empresarios que han abandonado y personas con intención de emprender
- Cae en 6 puntos porcentuales la proporción de inversores que percibe buenas oportunidades para emprender en los próximos 6 meses
- Cae en 6 puntos porcentuales la presencia de inversores con habilidades y conocimientos para emprender
- Aumenta en 4 puntos porcentuales el porcentaje de inversores que no teme al fracaso

EL PAPEL DEL CAPITAL RIESGO

El capital riesgo, al igual que el resto de fuentes de financiación, ha acusado los efectos del clima económico adverso (Martí Pellón, 2010). Sin embargo, la Asociación de Capital Riesgo española (ASCRI), ha emitido recientes comunicados en que explica el balance positivo del año 2010. Así, en las notas de prensa del mes de Enero de 2011, destaca que: han mejorado significativamente las principales variables asociadas a su gestión, habiéndose recuperado cierta normalidad. La Asociación, también señala que en el 2010 se ha vuelto a las grandes operaciones, es decir, aquellas que superan los 100 millones de euros de inversión. Así, en 2010, se cerraron seis

operaciones de este tipo por parte de los operadores internacionales, frente a sólo una en el 2009. Estas operaciones representaron el 57% del total invertido.

Figura 63. Principales indicadores de capital riesgo en España el año 2010



En el terreno del capital expansión, en el 2010, se cerraron 533 operaciones de este tipo por 1.059 millones de euros (el 31% del volumen invertido). Asimismo, se cerraron 262 operaciones en etapas iniciales (semilla y arranque) por un total de unos 121 millones de euros, la parte que más relación tiene con el emprendimiento. Los sectores que más volumen de inversión recibieron: Otros Servicios (34%, de operaciones), Comunicaciones (20,5%), Productos de consumo e Informática (ambas con un 10,1% cada una) y Transporte (5,4%). Sectores que más operaciones concentraron: Informática fue el sector de referencia, acumulando el 25,8% de las operaciones, seguido de Productos y Servicios Industriales (10,9%), Otros Servicios (10,2%) y Biotecnología, con un 9,1%.

En el apartado de captación de nuevos fondos, aunque el volumen total de fondos captados ha alcanzado los 3.070 millones de euros, un 161,5% más que en el 2009, es importante señalar que el 76% de estos nuevos fondos se debe a la aplicación de fondos paneuropeos a operaciones concretas de inversión. El 24% restante – 737 millones de euros – fueron captados por entidades de capital riesgo nacionales, y ampliaciones de capital de diversa índole.

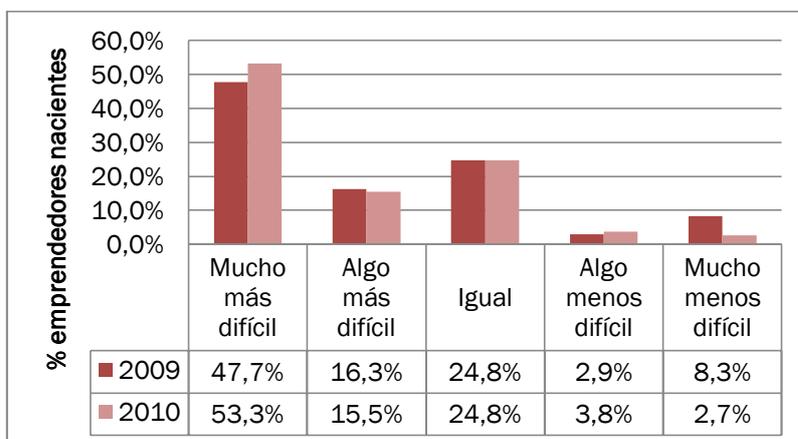
El capital riesgo español no es una fuente de financiación asequible para el emprendedor típico. Sin embargo, no hay duda de que cumple una importante misión desarrollando y fomentando la inversión de capital en compañías no cotizadas. Actualmente, la Asociación de Capital Riesgo cuenta con 147 asociados: 104 de pleno derecho, que representan aproximadamente el 90% de la actividad de capital riesgo existente en España y 43 socios adheridos. Las perspectivas para el 2011 son positivas, de forma que, tras el parón de la actividad en el 2009 y la recuperación iniciada

en el 2010, el primer trimestre de este nuevo año ha comenzado con fuerza con varias operaciones importantes pendientes de aprobación².

EVALUACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA CRISIS EN EL EMPRENDIMIENTO POR PARTE DE LOS EMPRENDEDORES

La sensación de dificultad de emprender entre los que han iniciado un negocio más recientemente ha aumentado en 2010, en comparación con la opinión manifestada por los emprendedores nacientes del 2009. Así, aunque es cierto que se mantiene la proporción de los que opinan que en el 2010 ha sido igual de difícil que hace un año, también lo es que ha aumentado el porcentaje de los que piensan que este año es mucho más difícil crear una iniciativa similar a la suya, en 5,6 puntos porcentuales. El resultado se puede ver en la Figura 64.

Figura 64. Dificultad de iniciar un negocio similar comparando la situación actual con la de un año antes



Por otro lado, en cuanto a sus expectativas de crecimiento, los emprendedores nacientes muestran diversos comportamientos. Así, aumenta en, aproximadamente, un punto porcentual, la tasa de los que sienten que tienen muchas menos expectativas de crecimiento y, también los que piensan que tienen algunas menos, pero se reduce el porcentaje de los que piensan que son iguales, aumentando al mismo tiempo la tasa de los que piensan que han aumentado algo. Finalmente, disminuye en cuatro puntos porcentuales la proporción de los que sienten que podrían tener muy buenas expectativas de crecimiento. Todo ello, se puede apreciar en la Figura 65.

El observatorio GEM y el impacto de la crisis

Desde la constatación de la crisis financiera global, el año 2009, y mientras se estime que está afectando a la economía mundial, el observatorio GEM incluye en la encuesta a la población adulta, algunas preguntas que proporcionan información acerca del efecto que está teniendo la misma entre los emprendedores nacientes.

Estas preguntas hacen referencia al grado de dificultad comparativo que perciben, en la puesta en marcha en el momento de la entrevista, de un negocio de las mismas características que el que están comenzando a desarrollar. Asimismo, se les pide su impresión sobre sus expectativas de crecimiento comparadas con las que tenían un año antes, y también, acerca del impacto que está teniendo la crisis en las oportunidades de negocio respecto de su iniciativa.

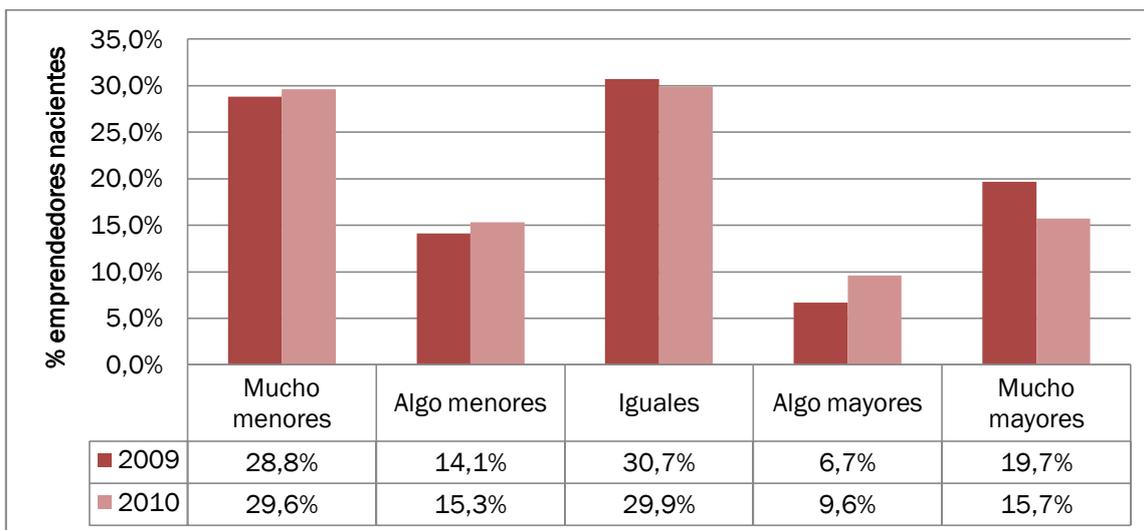
En este apartado, se ofrecen los resultados obtenidos al efectuar esta consulta en el 2010, y se comparan con los del 2009.

Finalmente, la encuesta GEM, ha preguntado a los que cerraron un negocio un año antes de la entrevista, si la crisis fue el principal motivo del cierre.



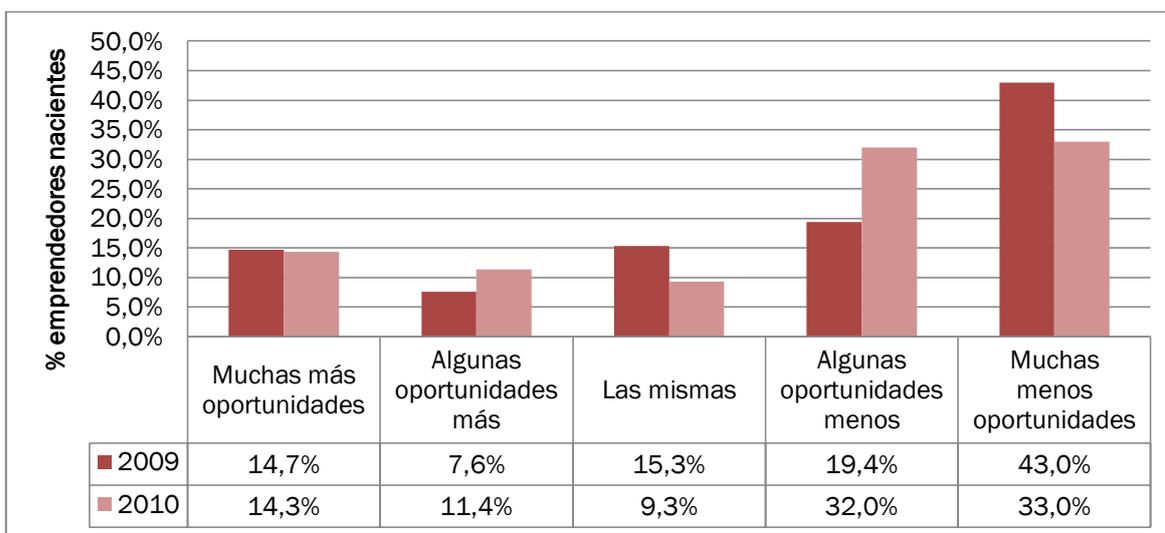
² Información elaborada por José Martí Pellón, profesor de la Universidad Complutense de Madrid, que ha publicado numerosos libros y artículos sobre la materia. Notas de prensa: <http://www.ascr.org>.

Figura 65. Expectativas de crecimiento de los emprendedores nacientes comparando la situación actual con la de un año antes



En su valoración del impacto de la crisis sobre las oportunidades para un negocio como el que han emprendido, los empresarios nacientes proporcionan unos resultados poco concluyentes para el año 2010. Así, se mantiene la tasa de los que opinan que tienen muchas más oportunidades, mientras aumenta la proporción de los que sienten que tienen algunas más, disminuye el porcentaje de los que dicen que tienen las mismas, aumenta el de los que piensan que tienen algunas menos, pero disminuye notablemente la proporción de los que afirman que tienen muchas menos.

Figura 66. ¿Qué impacto ha tenido la crisis en cuanto a las oportunidades de negocio de una empresa como la que ha puesto en marcha?



Finalmente, el impacto de la crisis en el cierre de negocios, se ha recrudecido el año 2010. Así, comparando los datos de este indicador con los del año 2009, se observa que disminuyen los porcentajes de casos en que los emprendedores perciben que la crisis no ha tenido ningún o escaso impacto en el cierre, mientras que aumenta en 9,5 puntos porcentuales la tasa de los que atribuyen el cierre a los efectos de la misma.

La Red Regional de Equipos GEM en España

España es el país GEM que mayor desarrollo ha tenido a nivel mundial gracias a la creación de una Red de Equipos Regionales.

España, el Reino Unido y Alemania, fueron las naciones pioneras en interesarse por el desarrollo interno del observatorio, midiendo la actividad emprendedora y profundizando en las diferencias regionales de la misma.

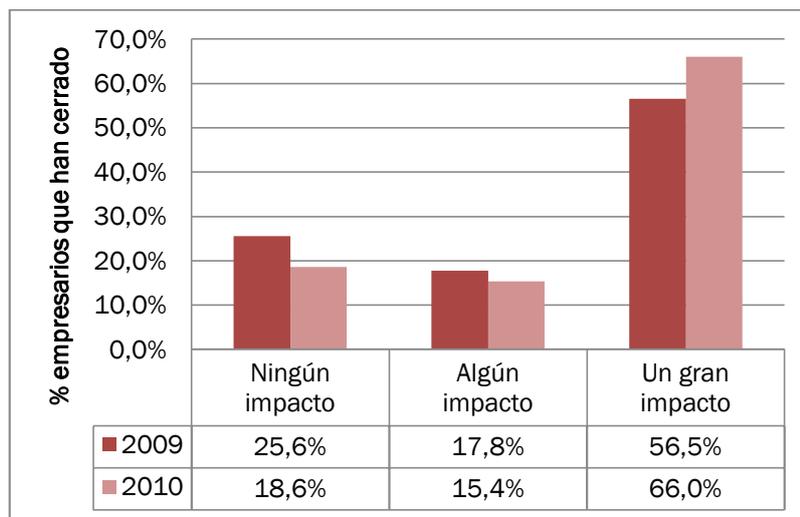
Sin embargo, los tres países implantaron sistemas diferentes. España, ha replicado la estructura del Proyecto, creando un equipo por Comunidad Autónoma, mientras que el Reino Unido y Alemania optaron por un sistema centralizado.

En España, el proceso regional, se inició el año 2003, con la creación de tres equipos piloto: Andalucía, Cataluña y Extremadura. A éstos, les seguirían en diversas etapas: Aragón, Asturias, Canarias, Cantabria, Castilla León, Castilla La Mancha, la Comunidad Valenciana, Galicia, Madrid, Murcia, Navarra, el País Vasco y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla. Los equipos regionales se han formado en las universidades de: Cádiz, Autónoma de Barcelona, Extremadura, Zaragoza, Oviedo, Las Palmas de Gran Canarias y La Laguna, Cantabria, León, Castilla La Mancha, Miguel Hernández de Elche, Confederación de Empresarios de Galicia/BIC Galicia y campus de Lugo, Autónoma de Madrid, Murcia, Servicio de Empleo Navarro, Deusto y Universidad del País Vasco y Universidad de Granada.

En la edición 2010 no ha sido posible la participación de Castilla y León, Castilla La Mancha y Melilla. Sus datos y los de de Baleares y Rioja han sido cubiertos por el IE.



Figura 67. ¿Qué impacto ha tenido la crisis en cuanto al cierre de su negocio?



DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL

La tasa de actividad emprendedora total ha sufrido diversos 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 notables en el 2008 y el 2009.

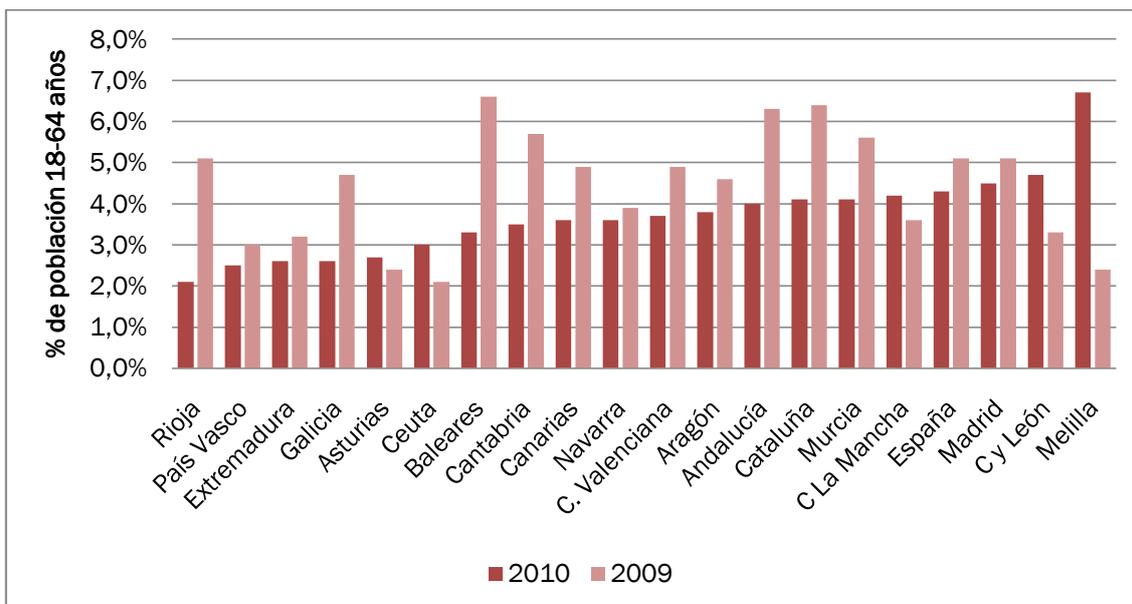
También muestran descensos tardíos pero significativos: Andalucía, Cataluña, Cantabria y Galicia, y de mucha menor magnitud, el País Vasco, Extremadura, Madrid, Navarra y Aragón. La Comunidad Valenciana, Canarias y Murcia, muestran descensos intermedios.

En cambio, algunas regiones que acusaron rápidamente el cambio de clima económico, han comenzado a recuperar rápidamente la tasa de actividad emprendedora, algunas de forma moderada (Asturias, Castilla La Mancha y Ceuta), y otras de forma más notable: Castilla y León y Melilla, que es el territorio con una tasa más elevada en el 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.

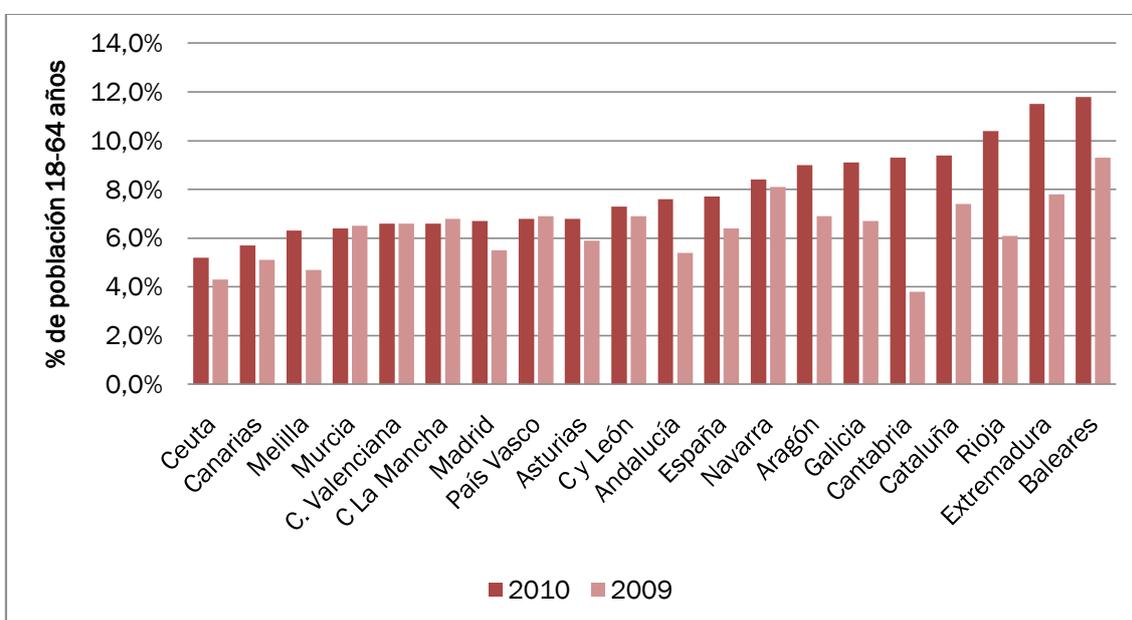
El Informe de ámbito nacional, no ofrece los datos numéricos de las tasas regionales, por ser éstos ofrecidos con detalle en los correspondientes informes regionales (ver www.ie.edu/gem).

Figura 68. Distribución regional de la actividad emprendedora total (TEA) el año 2010 y su comparación con la del año 2009, incluyendo el total español como referencia



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, siendo además 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.

Figura 69. Distribución regional de la actividad empresarial consolidada el año 2010, y su comparación con la del año 2009, incluyendo el total español como referencia



ANEXO: FICHA TÉCNICA DEL ESTUDIO

La metodología del Proyecto GEM ha sido ampliamente descrita en el Informe Ejecutivo de España del año 2005, por lo que se remite al lector o investigador interesado en profundizar en estos aspectos a dicho informe, disponible en formato pdf en la página web: www.ie.edu/gem.

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



Encuesta a la población adulta española de 18-64 años de edad, realizada entre abril y julio de 2010



Encuesta a expertos de los ámbitos: financiero, políticas y programas gubernamentales, infraestructura física, infraestructura comercial y de servicios a empresas, educación y formación, normas sociales y culturales, transferencia de I+D y apertura del mercado interno. Realizada entre abril y julio de 2010



VARIABLES SECUNDARIAS PROCEDENTES DE FUENTES COMO: Fondo Monetario Internacional; OCDE, UE, ONU, Banco Mundial, US Census, Foro Económico Mundial, WDI, ILO, CL-CC, Eurobarómetro, ITV, WCY y muchas otras

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que es un Consorcio compuesto, en la edición 2010, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Angola, Arabia Saudí, Argentina, Australia, Bélgica, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Colombia, República de Corea del Sur, Costa Rica, Croacia, Chile, China, Dinamarca, Ecuador, EE.UU., Egipto, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Gaza, Ghana, Grecia, Guatemala, Hungría, Irán, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Letonia, Macedonia, Malasia, Méjico, Montenegro, Noriega, Pakistán, Países Bajos, Perú, Portugal, Reino Unido, Rumania, Rusia, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Taiwan, Trinidad Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay, Vanuatu y Zambia. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Andalucía, Aragón, Asturias, Canarias, Cantabria, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Murcia, Navarra, País Vasco, la Ciudad Autónoma de Ceuta, Azores por Portugal, ocho regiones de Chile y tres de Colombia. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en el Informe Nacional Español. 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, a los expertos que han colaborado en la encuesta sobre el estado de condiciones de entorno, y a sus patrocinadores, su trabajo y su apoyo que son los que hacen posible que esta investigación vea la luz cada año.

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS	
Universo (1)	30.741.514 habitantes, residentes en España de 18 a 64 años.
Muestra	26.388 personas de 18 años hasta 64 años.
Selección de la muestra	Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios en las provincias según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural) En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo de entre 18 y 64 años cumpliendo cuotas de sexo y edad proporcionales a la población de cada Comunidad Autónoma.
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Error muestral (+/-) (2)	$\pm 0,6\%$ a priori y $\pm 0,24\%$ a posteriori
Nivel de confianza	95%
Periodo encuestación	Desde el mes de abril hasta julio de 2010
Trabajo de campo	Instituto Opinometre
Codificación y base de datos	Instituto Opinometre
(1) Fuente US Census 2010, basada en datos del INE	
(2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas Hipotesis: P=Q=50% o de máxima indeterminación.	

Aunque los datos utilizados en la confección de este informe han sido recopilados por el Consorcio GEM, su análisis e interpretación es solamente responsabilidad de los autores.

© Global Entrepreneurship Research Association

Global Entrepreneurship Monitor

Informe GEM España 2010

www.ie.edu/gem

Depósito Legal M-18.342-2010

ISSN 1695-9302

Nacional



Andalucía



Aragón



Asturias



UNIVERSIDAD DE OVIEDO

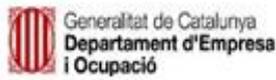
Canarias



Cantabria



Cataluña



Ceuta



Universidad de Granada



Comunidad Valenciana



Extremadura



Galicia



Madrid



Murcia



Navarra



País Vasco

