



FUNDACIÓN XAVIER DE SALAS



RED Española
de Equipos Regionales
GEM



GEM



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

INFORME GEM ESPAÑA 2012

Cise

Fundación Xavier de Salas

Director Ejecutivo: Ricardo Hernández Mogollón

Dirección Técnica: Alicia Coduras Martínez

Autores colaboradores: Yancy Vaillant

Rosa M^o Batista Canino, Silvia Sosa Cabrera

Ignacio Mira Solves, Jesús Martínez Mateo



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

2012

INFORME GEM ESPAÑA

Cise

Fundación Xavier de Salas

Director Ejecutivo: Ricardo Hernández Mogollón

Directora Técnica: Alicia Coduras Martínez

Autores Colaboradores: Yancy Vaillant, Rosa M^a Batista Canino,
Silvia Sosa Cabrera, Ignacio Mira Solves, Jesús Martínez Mateo



EQUIPO GEM ESPAÑA 2012

UNIDAD	INSTITUCIONES	MIEMBROS	PATROCINADORES
Nacional	UCEIF-Cise Fundación Xavier de Salas Red Española de Equipos Regionales GEM	Federico Gutiérrez-Solana (Director de Cise) Ricardo Hernández (Director GEM-España) Alicia Coduras (Directora Técnica GEM- España) Álvaro Sancho González (Director de Comunicación y Desarrollo) Red Española de Equipos Regionales GEM	UCEIF-Cise Red Española de Equipos Regionales GEM Santander Fundación Nebrija Fundación Rafael del Pino Ministerio de Industria, Energía y Turismo Fundación Príncipe de Girona
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM Andalucía) Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez	Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Consuelo González Gil Juan Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Gobierno de Aragón. Departamento de Industria e Innovación Fundación Emprender en Aragón
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	Gobierno de Canarias Consejería de Economía, Hacienda y Seguridad
Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Francisco Javier Martínez García (Director GEM-Cantabria) Ana Fernández Laviada (Coordinadora) Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández José Manuel López Fernández Marta Pérez Pérez Inés Rueda Sampedro Ana María Serrano Bedia Francisco M. Somohano Rodríguez	Santander Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía, Hacienda y Empleo
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans Universitat Autònoma de Barcelona	Yancy Vaillant (Director GEM-Cataluña) Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña) Esteban Lafuente Eduardo Gómez A. Rodrigo Olivares Contreras Marc Fíguls Manoj Bayon	Diputació de Barcelona, Àrea de Desenvolupament Econòmic Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Ocupació
Castilla La Mancha	Universidad de Castilla La Mancha	Juan José Jiménez Moreno (Director GEM Castilla La Mancha) Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki	Fundación Horizonte XXII

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
C. Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover M ^a José Alarcón García M ^a Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lapera	Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (MPIVA) Diputación Provincial Alicante Air Nostrum Catral Export Fundación Juan Perán-Pikolinos Fundación Manuel Peláez Castillo Grupo Eulen Grupo Soledad Seur Vectalia Escuela de Empresarios (EDEM) Universidad Miguel Hernández de Elche
Extremadura	Fundación Xavier de Salas –Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M ^a de la Cruz Sánchez Escobedo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunión Antonio Fernández Portillo	Fundación Xavier de Salas, Gobierno de Extremadura, Universidad de Extremadura, CC. NN. Almaraz-Trillo, Avante Extremadura, Fundación Academia Europea de Yuste, Hoy Diario de Extremadura, El Periódico de Extremadura, Philip Morris Spain, S.L., Palicrisa, Caja Rural de Extremadura, Urvicasa, Infostock, Imedexsa, Caja Duero, La Caixa, Gestyona, S.L., Grupo Ros Multimedia, Garrigues, Cofex, Cetiex, Diputación de Badajoz, Fundación Cáceres Capital, Fundación Cívica.
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) Instituto Gallego de Promoción Económica (Ilgape) Universidad de Santiago de Compostela	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López Ana Vázquez Eibes Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández Placeres Conde Suárez Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Nuria Calvo Babío Loreto Fernández Fernández	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) Instituto Gallego de Promoción Económica (Ilgape) Universidad de Santiago de Compostela (USC)
Comunidad Autónoma de Madrid	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés Lopez Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Consejería de Universidades Empresa e Investigación Instituto de Fomento de la Región de Murcia Fondo Europeo de Desarrollo Regional Plan Emprendemos Crecemos con Europa Universidad de Murcia
Navarra	Universidad Pública de Navarra Universitat Autònoma de Barcelona	Ignacio Contín Pilart (Director GEM Navarra) Martín Larraza Kintana Víctor Martín Sánchez	Gobierno de Navarra - Servicio Navarro de Empleo Confederación de Empresarios de Navarra (CEN)

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
País Vasco	Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad, y Deusto Business School Universidad del País Vasco Mondragón Unibertsitatea Universitat Autònoma de Barcelona	Iñaki Peña (Director GEM-País Vasco) José L. González-Pernía Maribel Guerrero María Saiz Jon Hoyos Saiaoa Arando David Urbano	Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Fundación Emilio Soldevilla
Madrid Ciudad	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid	Iñaki Ortega Cachón (Director GEM-Madrid Ciudad) Esther Caurín Arribas (Coordinadora) Iván Soto San Andrés Isidro de Pablo López (Director Técnico GEM-Madrid Ciudad) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid
Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinometre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director Gerente) Joaquín Vallés (Dirección y Coordinación Técnica)	Red Española de Equipos Regionales GEM Fundación Nebrija Fundación Rafael del Pino

Contenido

CARTA DEL DIRECTOR EJECUTIVO DE GEM ESPAÑA	8
INTRODUCCIÓN AL INFORME GEM ESPAÑA, FEDERICO GUTIÉRREZ-SOLANA Y JAIME DE SALAS	10
PRÓLOGO, AMADEO PETITBÓ	11
EL PROYECTO GEM	13
Introducción	13
Metodología	15
BALANCED SCORE CARD.....	15
RESUMEN EJECUTIVO	17
Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población española.....	17
Dinámica emprendedora y empresarial.....	17
Principales características del emprendimiento español en el año 2012.....	18
Perfiles emprendedores.....	18
Financiación del emprendimiento naciente.....	18
Estado de las condiciones de entorno para emprender.....	19
Actividad emprendedora regional.....	19
EXECUTIVE SUMMARY	19
Values, perceptions and entrepreneurial attitudes in the Spanish population.....	19
Entrepreneurial and business dynamics.....	20
Main features of the Spanish Entrepreneurship in 2012.....	20
Entrepreneurial profiles.....	21
Financing of the nascent entrepreneurship.....	21
The estate of the entrepreneurial framework conditions.....	21
Regional entrepreneurial activity.....	22
CAPÍTULO 1. VALORES, PERCEPCIONES Y ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN LA POBLACIÓN ESPAÑOLA.....	23
Introducción	23
Percepción de oportunidades.....	23
Posesión de red social emprendedora.....	23
Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender.....	24
El temor al fracaso como un obstáculo para emprender.....	25
Preferencia por una sociedad competitiva.....	25
Emprender es una buena opción profesional.....	26
Emprendimiento de éxito y buen estatus social y económico.....	26
Los medios de comunicación españoles y el emprendimiento.....	27
Índice de cultura de apoyo al emprendimiento.....	27
Posicionamiento de España en el contexto de los países de la UE de su mismo grupo de desarrollo acerca de la prevalencia de cultura, valores, percepciones y actitud emprendedora de la población.....	28
La opinión de los expertos GEM España acerca de los valores y actitudes emprendedoras de la población.....	28
Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población joven.....	30
CAPÍTULO 2. ANÁLISIS DETALLADO DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL EN ESPAÑA EN EL AÑO 2012.....	30
Introducción	30
Desglose y magnitud de las componentes del proceso emprendedor español 2012.....	31
Análisis de la dinámica emprendedora 2011-2012 en España.....	35
CAPÍTULO 3. EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES COMPONENTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR EN ESPAÑA Y SU SITUACIÓN EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL.....	42
Intención emprendedora.....	42
La traducción de la tasa de actividad emprendedora 2012 en España en iniciativas y emprendedores.....	42
Evolución temporal de la tasa de actividad emprendedora total.....	44
Evolución temporal de la tasa de actividad empresarial consolidada en España.....	45
Descripción del proceso de abandono de actividades y su evolución.....	47
Los resultados del proceso emprendedor en el contexto internacional.....	48
CAPÍTULO 4. EMPRENDIMIENTO EN FUNCIÓN DE SU MOTIVACIÓN.....	52
Introducción	52
Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor español.....	53
Oportunidad y necesidad en el contexto de la UE.....	55

CAPÍTULO 5. PERFIL SOCIO-ECONÓMICO DE LAS PERSONAS INVOLUCRADAS EN EL PROCESO EMPRENDEDOR EN ESPAÑA.....	56
Introducción	56
Género.....	56
Edad.....	57
Nivel de estudios.....	58
Posesión de formación específica para emprender.....	59
Nivel de renta	60
Tamaño medio del hogar	61
Situación laboral.....	62
Origen	62
Perfil medio de las personas involucradas en el proceso emprendedor español.....	63
CAPÍTULO 6. CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES RESULTANTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR Y EMPRESARIAL 2012 EN ESPAÑA.....	63
Introducción	63
Registro empresarial.....	64
Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras y consolidadas españolas en el 2012.....	65
Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas.....	66
Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas en cuanto a número de empleados	67
Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor y consolidado	68
Innovación en producto o servicio en las iniciativas en fase emprendedora y consolidada.....	70
Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y consolidadas.....	72
Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas	73
Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas.....	74
Nivel tecnológico del sector	75
Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	76
La calidad del emprendimiento en la Eurozona	77
CAPÍTULO 7. RELACIONES PROFESIONALES ENTRE EMPRENDEDORES Y OTRAS EMPRESAS Y AGENTES DINAMIZADORES	78
Introducción	78
Prevalencia de relaciones profesionales en el colectivo emprendedor y empresario de España y en la Eurozona en el año 2012.....	78
CAPÍTULO 8. EL PROCESO EMPRENDEDOR EN FUNCIÓN DEL GÉNERO.....	83
Introducción	83
La actividad emprendedora con relación al género: España en el contexto internacional.....	83
Características de la actividad emprendedora femenina con relación a la masculina	86
Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora española.....	88
El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora.....	89
El estado del entorno para el emprendimiento femenino	90
CAPÍTULO 9. EL PROCESO EMPRENDEDOR DE LOS JÓVENES	92
Introducción	92
Descripción del proceso emprendedor de los jóvenes en España.....	92
Características socioeconómicas de los emprendedores jóvenes.....	94
Características relevantes de las iniciativas de los emprendedores jóvenes.....	96
CAPÍTULO 10. EL PROCESO EMPRENDEDOR EN FUNCIÓN DEL ORIGEN	98
Introducción	98
La actividad emprendedora de los extranjeros en España.....	99
Factores psicosociales asociados con el emprendimiento en función del origen del emprendedor.....	101
Perfiles socio-económicos en función del origen del emprendedor.....	101
Características de la actividad emprendedora desarrollada por los extranjeros.....	104
Lugar de origen y contexto de los emprendedores extranjeros	108
El emprendimiento extranjero en el contexto internacional.....	110
Valoración de los expertos acerca del contexto emprendedor para extranjeros	111
CAPÍTULO 11. EL PROCESO EMPRENDEDOR EN FUNCIÓN DEL TIPO DE HÁBITAT (RURAL VERSUS URBANO)	112
Introducción	112
Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población rural y urbana	112
Principales indicadores del proceso emprendedor en el ámbito rural y en el urbano.....	113
Perfil del emprendedor rural versus el urbano.....	114

Perfil de las iniciativas emprendedoras rurales y urbanas.....	115
CAPÍTULO 12. CALIDAD DE VIDA PROFESIONAL Y EMPRENDIMIENTO.....	116
Introducción	116
¿Desde dónde operan los negocios?.....	116
Comparación de condiciones de vida profesional entre la población involucrada en el proceso empresarial activo y la que no lo está.....	117
CAPÍTULO 13. LA FINANCIACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO NACIENTE EN ESPAÑA	118
Introducción	118
Capital semilla medio necesario para poner en marcha una actividad emprendedora naciente en el 2012 en España.....	119
El papel del inversor informal y del Business Angel en España y en el entorno GEM	120
Distribución y perfil de los inversores privados en negocios ajenos en España.....	121
El papel del capital riesgo.....	123
CAPÍTULO 14. ANÁLISIS GENERAL DEL ENTORNO EN QUE SE DESARROLLA LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ESPAÑA EN EL 2012	125
Introducción	126
Estado medio general de las condiciones de entorno para emprender.....	126
Información detallada relativa a las condiciones de entorno	130
Selección de información cualitativa aportada por los expertos GEM España	135
Posición relativa del contexto emprendedor español en la Europa desarrollada.....	136
CAPÍTULO 15. PERSPECTIVA REGIONAL DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA ESPAÑOLA.....	138
Introducción	138
Actividad emprendedora	139
Actividad emprendedora naciente y nueva.....	140
Actividad emprendedora incipiente y necesidad.....	141
Expectativas de la población acerca de la existencia de oportunidades.....	142
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	142
BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS ELECTRÓNICAS	145
PANEL DE EXPERTOS DE ÁMBITO NACIONAL	147
ANEXO TÉCNICO.....	148
Ficha técnica del estudio.....	148

CARTA DEL DIRECTOR EJECUTIVO DE GEM ESPAÑA

Por segundo año consecutivo me corresponde el honor de escribir estas líneas como director de GEM España, en un entorno económico caracterizado por la recesión económica, y sus desastrosas consecuencias en cuanto a la reducción del tejido empresarial y al aumento de las tasas de desempleo, especialmente entre los más jóvenes de la sociedad española.

Además de la crisis económico-financiera-institucional y de valores que sufre España desde hace más de un quinquenio, hay otra crisis, ésta ocasionada por el crecimiento, que ha experimentado GEM España. Ambas circunstancias han producido que este Informe aumente en número de páginas, y creo que, también, en interés. Por ello, permítanme que esta carta del director sea un poco más larga que la de la edición 2012.

Hoy es más necesario que nunca un ejercicio de reflexión y de visión. Hemos de aprender de los errores, y también, la sociedad, todos nosotros, debemos tener visión de hacia dónde va el mundo o, mejor, hacia dónde debería encaminarse. Evidentemente no es el sitio éste ni el espacio adecuado para responder en profundidad a estas cuestiones, ni quizás sea el que suscribe la persona idónea y no lo vamos a hacer. Pero sí nos aventuramos a decir que, *el tiempo de jugar se ha terminado* como menciona el profesor Roy Thurik (Entrepreneurship, Economic Development and Public Policy, 2007). En pocas palabras, Thurik propone el paso de una economía dirigida (empleos seguros y buenos, economías de escala, estabilidad, homogeneidad, continuidad, etc.), a una economía emprendedora, basada en otros conceptos tales como flexibilidad, novedad, originalidad, creatividad, diversidad, etc.

A esto añadiríamos, siguiendo al profesor José Antonio Marina (2013) el creciente interés por el concepto del aprendizaje. *Aprender a emprender, a innovar y a enseñar. En una sociedad veloz, sometida a una innovación permanente, hemos de aprender a lo largo de toda la vida.*

En esta nueva economía emprendedora, inserta en una sociedad emprendedora, la actividad emprendedora es el núcleo central. Aquí debemos recordar, rememorando al profesor José M^a Veciana (1997) que la palabra *emprendedor* es un adjetivo, no un sustantivo como erróneamente suele emplearse: personas emprendedoras, empleados emprendedores, funcionarios emprendedores, políticos emprendedores, organizaciones emprendedoras, etc.

Por esa razón, el maestro Veciana propone traducir *entrepreneur* por empresario que sí es un sustantivo.

Sin olvidar que, junto al emprendimiento económico es muy necesario el emprendimiento social.

En el entorno actual que vive España y otros países, el Informe GEM es más necesario que nunca. Justamente, este proyecto, con más de 90 países involucrados en los cinco continentes, con una base científica, un modelo teórico contrastado y unas fuentes de datos y procedimientos rigurosos, mide el perfil del emprendedor, las fases del emprendimiento, y el contexto del que emprende. Y esa información, ese conocimiento, hoy es más relevante, más estratégico que nunca, poniéndolo este Informe a disposición de la sociedad española, de los responsables de las políticas y programas públicos y privados que se preocupan y se ocupan del emprendimiento, de todos los interesados en este campo.

El Proyecto GEM España es uno de los más veteranos en el GEM Consortium (todos los países y regiones que participan en el mismo), pues inicia su andadura en el año 2000. Desde el año 2002 se desarrolla un modelo único regional que ha permitido crecer como no lo ha hecho ningún otro país. Así, la Red Española de Equipos Regionales GEM ha merecido el reconocimiento internacional apareciendo, por primera vez en el Informe GEM Global 2012 (<http://www.gemconsortium.org>), como entidad base, financiadora y de generación de informes regionales de GEM España. Este hecho, hace justicia a una realidad que existe desde el año 2003. Por lo tanto, GEM España, se basa en una red universitaria, comprometida, estable, emprendedora; con un centenar de investigadores, 19 universidades y 14 grupos de investigación (acompañados de más de 90 instituciones por todo el territorio nacional) profundizando en el conocimiento del fenómeno emprendedor, siendo, probablemente, la mayor red de universidades e investigadores en Emprendimiento en el país y en el mundo GEM y el mejor punto fuerte de GEM España. Pues bien, ¿cómo se comportó la red española de equipos regionales GEM durante el difícilísimo año 2012? Puedo decir,

con conocimiento de causa, que, a pesar de las grandes dificultades sufridas, la red aguantó bien la dureza de la crisis, poniendo de relieve, en la práctica diaria y en todo el territorio español que GEM es un proyecto emprendedor. Muestra de lo anterior es que el número de equipos creció en dos, respecto a la edición anterior (Andalucía y Castilla La Mancha), además de aumentar, considerablemente el tamaño muestral (de 17.500 personas entrevistadas en la encuesta a la población adulta del año 2011 a 21.900 en 2012). Nuevos proyectos, derivados de GEM, están en marcha en respuesta a las necesidades de la sociedad, encaminados a favorecer la construcción de una sociedad más emprendedora. Además se llevó a cabo la organización del **VII Workshop de investigación basada en GEM**, en el mes de julio de 2012 llevado a cabo por el equipo GEM de la C.A. del País Vasco. Todo ello, pone de manifiesto la fuerza de la unión y del compromiso con un objetivo, en este caso, el Emprendimiento por parte de este grupo humano. GEM España es un proyecto que crece porque lo necesita la sociedad española, y se va desarrollando en una suerte de inteligencia colectiva y de compromiso a largo plazo de la Red con el proyecto GEM y con el Emprendimiento, atendiendo al desafío de la necesidad de este tipo de conocimiento por parte de la sociedad.

No es disparatado suponer que todos sabemos que las cosas deben cambiar. Como señala Iñaki Ortega (Madrid, 2013) *hay que pasar a la acción, implementar medidas de confianza para cambiar el modelo, de la escala de lo grande a lo pequeño; eso significa rebajar impuestos, menos trabas, más financiación, priorizar fondos para políticas activas, que la retórica vaya acompañada de acciones.*

En el Informe GEM 2012 el lector puede encontrar un trabajo riguroso, contrastado, con datos, información, conocimiento sobre actividad emprendedora, pero también reflexiones y recomendaciones. Además de la web <http://www.gem-spain.com>, ya estamos en las redes sociales, gemespanafacebook en



No olvidemos que el estado anímico condiciona la economía y que las personas emprendedoras desafían el negativismo que genera la crisis económica. Para terminar estas líneas, sugiero reflexionen sobre el siguiente pensamiento:

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

GEM Consortium, 2012

Agradecimientos:

Mi gratitud, y la de todo el equipo GEM España, a S.A.R. el Príncipe Felipe por su labor de apoyo a las personas emprendedoras, especialmente, los jóvenes, y por su inestimable ayuda a GEM España, materializada en cartas de aliento y felicitación y, especialmente, por su audiencia del día 20 de marzo a este grupo de excelente calidad humana.

En primer lugar, quiero manifestar mi gratitud y mi reconocimiento a los coordinadores de los 14 equipos regionales y de ciudad activos en el ciclo 2012, y a cada uno de sus 100 miembros, así como a las 19 universidades y a sus instituciones por su excelente trabajo en el proyecto GEM. También por su decisión de renovar la confianza en mi persona como director ejecutivo, el pasado 15 de octubre de 2012. A la Fundación Xavier de Salas, en la persona de su presidente D. Jaime de Salas Ortueta por haber dado el soporte institucional a GEM España, desde junio de 2011 a finales de 2012, en tiempos complicados. Al Centro Internacional Santander de Emprendimiento (CISE), que junto a la Fundación UCEIF, a la Universidad de Cantabria y al Banco de Santander, asumen, en el año 2012, la representación institucional de GEM España, y garantizan su financiación a largo plazo. Es de destacar que el tránsito institucional se ha efectuado por unanimidad entre toda la red y ambas instituciones entre sí. A la Fundación Rafael del Pino, por su decidido apoyo al proyecto GEM, por concedernos las facilidades para la presentación pública del mismo, y, de forma especial, a D. Amadeo Petitbó, por el excelente prólogo de este informe. A la Universidad Antonio de Nebrija, por unirse al proyecto GEM España. Igualmente, a la Fundación Príncipe de Girona y al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, por su apoyo institucional. Mi gratitud a los coautores de este Informe GEM España 2012, los doctores Yancy Vaillant

(GEM Cataluña), Rosa M^a Batista y Silvia Sosa (GEM Canarias), Ignacio Mira y Jesús Martínez (GEM C. de Valencia), coordinados por la directora técnica Dra. Alicia Coduras. A todos los que ayudan al proyecto GEM España y confían en el mismo, de manera muy especial a las siguientes personas por su valiosa ayuda a GEM España en el año 2012: Jaume Pagés, Francisco Solé, Mónica Margarit, Diego Hidalgo, Vicente Sánchez-Cano y Aldo Olcese.

Y a todas las instituciones y personas que piensan en ser emprendedores, a los que les apoyan y reconocen su imprescindible labor.

Ricardo Hernández

Director Ejecutivo de GEM España

INTRODUCCIÓN AL INFORME GEM ESPAÑA.

El proyecto de investigación y difusión Global Entrepreneurship Monitor, GEM, tiene como misión explorar y evaluar el papel que juega el emprendimiento en el desarrollo de las economías y en la creación de empresas, siendo un referente, por su gestión, metodología y resultados, en todo el mundo. Sus informes a nivel global, nacional, como éste, regional o de ciudad, son una fuente referencial para el seguimiento, la evaluación, el análisis estratégico de la actividad emprendedora de las correspondientes sociedades.

La amplia y coordinada estructura de la Red de equipos nacionales GEM supone una base sólida para el buen desempeño de las investigaciones programadas y llevadas a cabo por sus miembros a fin de obtener, país a país, resultados comparables que permiten estudios y acciones para el desarrollo económico y social de los mismos.

El trabajo GEM en España se sustenta a través de la Red Española de Equipos Regionales GEM, que conforma una de las estructuras nacionales mejor valorada dentro del proyecto GEM. Tanto, que en enero de 2011 la Red Española ha recibido el premio al mejor equipo GEM del mundo por su excelente trayectoria, modelo por sus métodos, resultados y aportaciones al proyecto. A día de hoy España continúa liderando el proyecto entre las más de 90 economías mundiales involucradas en el GEM, tanto en los informes regionales como en el tamaño de la muestra que se aporta.

En las últimas décadas se ha puesto de manifiesto la relevancia que tiene la cultura emprendedora por el desarrollo económico y social que implica para los colectivos. El emprendimiento, como actitud personal con proyección en empresas y al conjunto de la sociedad, es clave para el crecimiento a través de la innovación, soporte de la competitividad y, así, también para la mejora en la autonomía colectiva. Es por ello que desde el ámbito académico, empresarial y administrativo ha aumentado significativamente el interés por el fomento de la cultura y las actitudes emprendedoras, muy especialmente por todo aquello que apoye el fomento e impulso de la creación de nuevas empresas o la competitividad de las existentes.

Hay pues razones obvias para que tanto la *Fundación Xavier de Salas (FXdS)* como el *Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)* de la *Fundación UCEIF* seamos plenamente conscientes de la necesidad de apoyar el emprendimiento en todas sus facetas: desde la investigación sobre el mismo a la transferencia de los resultados de ésta en procesos formativos o de diagnóstico y al impulso de la cultura emprendedora.

Desde esa consciencia las dos instituciones, con vocación inequívoca de servicio social, han dado su compromiso de apoyo y colaboración con el proyecto GEM. Compromiso que aporta estabilidad al proyecto de la Red Española para alcanzar sus objetivos y obligaciones con la Red mundial y permite proyectar sus capacidades y conocimiento en nuevas actividades de investigación, formación y transferencia de conocimiento, a nivel nacional e internacional, de claro beneficio para la sociedad.

Ambas instituciones, FXdS y CISE, nos sentimos orgullosas de poder desarrollar nuestro compromiso social a través del apoyo a este proyecto. También, ante todo, agradecidos con la confianza de los que verdaderamente lo hacen posible: los investigadores, que comprometidos con el emprendimiento y la generación del conocimiento necesario para potenciarlo, se agrupan en torno a esa gran estructura que conforma la Red Española de Equipos Regionales y su Dirección Ejecutiva. Desde nuestro compromiso y

responsabilidad con el equipo GEM debemos, finalmente, trasladar el agradecimiento del mismo a la generosidad de la División de Universidades del Santander y de la Fundación Rafael del Pino, principales patrocinadores de este informe, así como a la Fundación Nebrija, por su apoyo al mismo, y a aquellas otras instituciones que con su mecenazgo y apoyo hacen posible el trabajo de cada grupo regional.

Del trabajo de los investigadores con el apoyo ilusionado de numerosas instituciones nace este informe como clave de la voluntad decidida de extender la actitud de emprender, de impulsar la transformación de las ideas y el conocimiento en productividad; con el apoyo de todos: individuos emprendedores, empresas innovadoras y administraciones catalizadoras de acciones de progreso. Emprender, ayudar a hacerlo, ilusionar por hacerlo, concienciar para hacerlo y enseñar cómo potenciarlo, con procedimientos novedosos y de éxito contrastado, son acciones que vienen derivadas de este informe.

Jaime de Salas Ortueta

Fundación Xavier de Salas

Federico Gutiérrez-Solana Salcedo

Centro Internacional Santander Emprendimiento

PRÓLOGO

De acuerdo con el reconocido y clásico libro de Edith T. Penrose (*The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, 1959), en una economía industrializada apoyada en los principios del libre mercado en un contexto competitivo, la empresa es la unidad básica para la organización de la actividad productiva. En dicho entorno, las pautas de producción y de consumo –resultado de multitud de decisiones libres e independientes de productores de bienes y servicios y consumidores- se articulan alrededor de la actividad empresarial, matizada por el entorno regulatorio.

Y no menos importante: Penrose sostiene que la naturaleza de una economía se define a partir del tipo de empresas que operan en su territorio, de su tamaño, de la forma en que nacen, crecen y desarrollan su actividad, y de las relaciones entre las empresas. En estas cuestiones siempre sobrevuela la tríada estructura-conducta-resultados y sus correspondientes efectos de retroalimentación como referencia fundamental para cualquier tipo de estudio sobre la actividad empresarial.

De la imprescindible obra de esta economista californiana se puede destacar, en relación con la actividad emprendedora, lo que se denomina la Analogía de Penrose; conocida como de “la oruga y la mariposa”. En síntesis viene a decir lo siguiente: *Las diferencias en la estructura administrativa de las microempresas y las grandes empresas son tan grandes que es difícil establecer que las dos especies tienen los mismos genes. En consecuencia, no podemos definir una oruga y, después, usar la misma definición para una mariposa.*

El Informe GEM 2012 (*Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2012*) se apoya en consideraciones como las analizadas y desarrolladas por Penrose, incluida la “Analogía”. Obedece a un planteamiento internacional y nacional –en el caso español desagregado por territorios- como corresponde a un contexto prácticamente globalizado. Además, atiende a un amplio abanico de cuestiones, tanto relacionadas con los valores y actitudes empresariales como con la dinámica de creación de empresas, posiblemente el mejor indicador del dinamismo de una economía.

El Informe es particularmente oportuno porque se publica en el momento en que nuestra economía aspira a quebrar el fatídico camino que nos condujo a la recesión e iniciar una nueva senda que, con muchos problemas pendientes, debe conducirnos irremisiblemente hacia un escenario caracterizado por el crecimiento económico y la reparación de los daños causados por la crisis.

En definitiva, su conclusión más relevante es que las oportunidades de negocio en España son buenas. Pero atenúa esta afirmación el hecho de que tales oportunidades, de acuerdo con el Informe, no son aprovechadas debidamente y el relevo empresarial es insuficiente. Este hecho, que contrasta con otro tipo de información que revela una fuerte oleada de efervescente impulso emprendedor, debe ser objeto de

atención preferente por todas aquellas autoridades responsables –directa o indirectamente- de fomentar la actividad emprendedora y la inversión empresarial.

Los nuevos emprendedores –sorprendentemente, muy jóvenes- desean unas nuevas condiciones caracterizadas por menos barreras de entrada, una regulación eficiente, menos tutela administrativa y mejores condiciones para llevar a cabo su actividad sobre la base de los principios correspondientes a una sociedad moderna que tiene puesta la vista en la globalidad de la economía, orientada por la competencia, la eficiencia y la competitividad internacional.

Lógicamente, el esquema de trabajo es como un órgano vivo que debe adaptarse permanentemente a las condiciones cambiantes de los mercados. Ello sugiere permanentes adaptaciones para captar las especificidades de cada momento y de cada circunstancia. Algo que deberán tomar en consideración los responsables de su edición con el objetivo de ofrecer un instrumento de análisis útil para conocer la realidad y tomar decisiones acertadamente.

La calidad del trabajo es excelente pues ha sido elaborado con la paciencia y la precisión de un orfebre. La información ofrecida es una buena referencia para todos aquellos interesados en la actividad emprendedora y por el conocimiento de la situación concreta de la misma. Supera en calidad e información a otros ensayos sobre la misma cuestión y complementa otras informaciones publicadas por autores de reconocido prestigio y aceptación internacional. Se trata, pues, de un instrumento imprescindible cuya información facilita el contraste internacional.

Por todo ello, es de justicia felicitar al Director de la obra –Ricardo Hernández Mogollón-, a la Directora técnica –Alicia Coduras Martínez- y a todos los colaboradores de la Red de equipos GEM España 2012. De todos ellos es el mérito del trabajo, sin olvidar a las organizaciones que han hecho posible la financiación del mismo; una multitud de instituciones y empresas que han hecho posible el resultado alcanzado. A los ciudadanos nos corresponde utilizar eficientemente la sabiduría contenida en el mismo.

Amadeo Petitbò

Fundación Rafael del Pino

EL PROYECTO GEM

Introducción

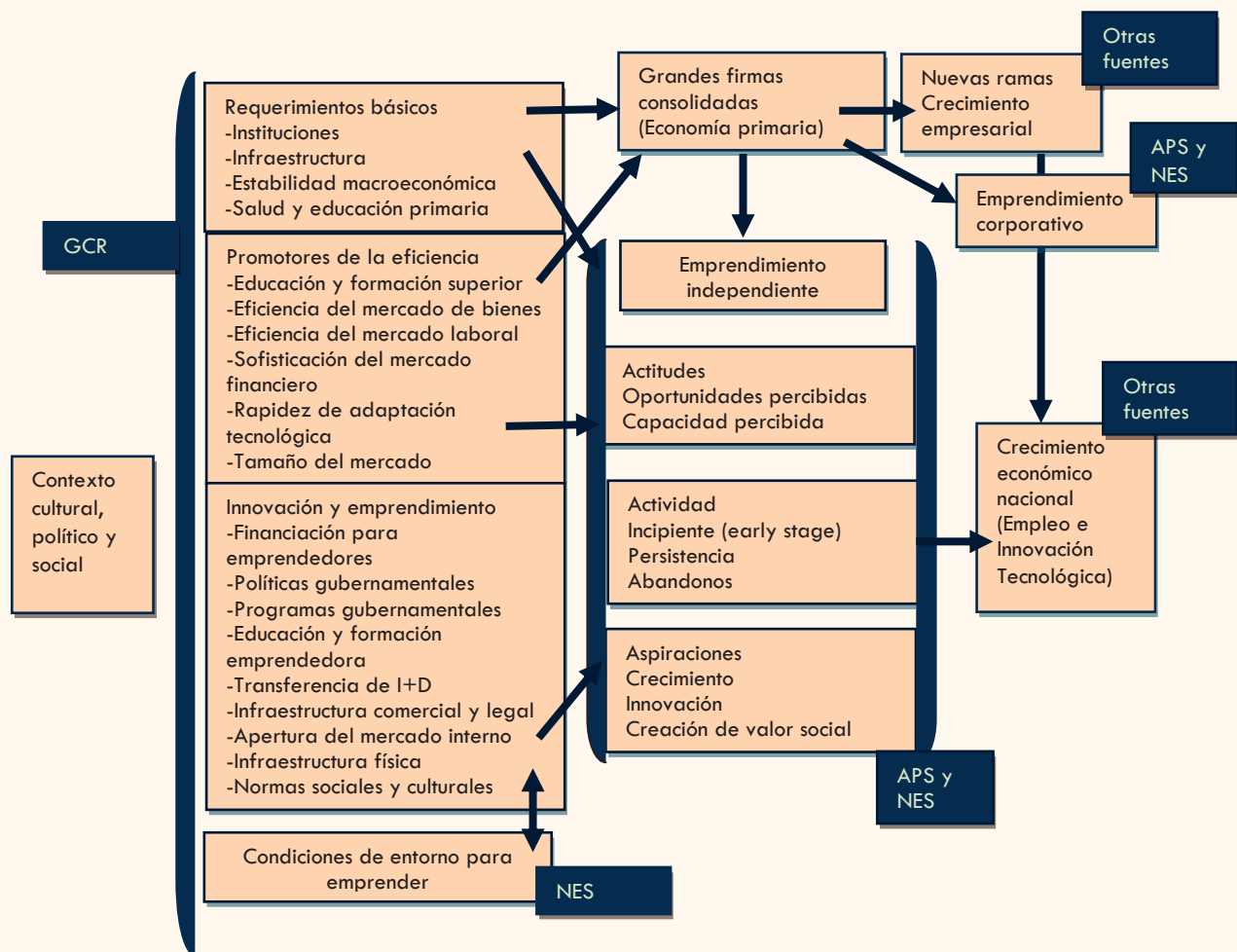
Global Entrepreneurship Monitor (GEM), es un observatorio internacional con carácter anual del fenómeno emprendedor. Su actividad se inicia en el año 1999 de la mano de London Business School y Babson College, y se viene plasmando en Informes de ámbito global, nacional, regional y local gracias al Consorcio de países que lo integran. Asimismo, GEM elabora informes sobre temas monográficos tales como: emprendimiento y género, educación y formación emprendedora, emprendimiento de alto potencial de crecimiento, financiación del emprendimiento, emprendimiento de vertiente social, emprendimiento corporativo y otros, que pueden consultarse en la web: <http://www.gemconsortium.org>, y también en la web del Proyecto en España: <http://www.gem-spain.com>

Su concepción como herramienta integral de información, proporciona datos de las ramas fundamentales que nutren la investigación relacionada con el emprendimiento, como son:

1. Los valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población adulta.
2. La actividad emprendedora y empresarial, sus fases y sus características.
3. El contexto en el que se desarrolla el proceso emprendedor.

Las fuentes de datos del Observatorio nutren de contenido el modelo teórico presentado en la Figura 1, en que basa sus investigaciones, complementando sus datos con los de otras fuentes prestigiosas como son el Informe de Competitividad Mundial, Easy of Doing Business y otros.

Figura 1. Modelo teórico GEM renovado y las fuentes de datos que lo nutren.

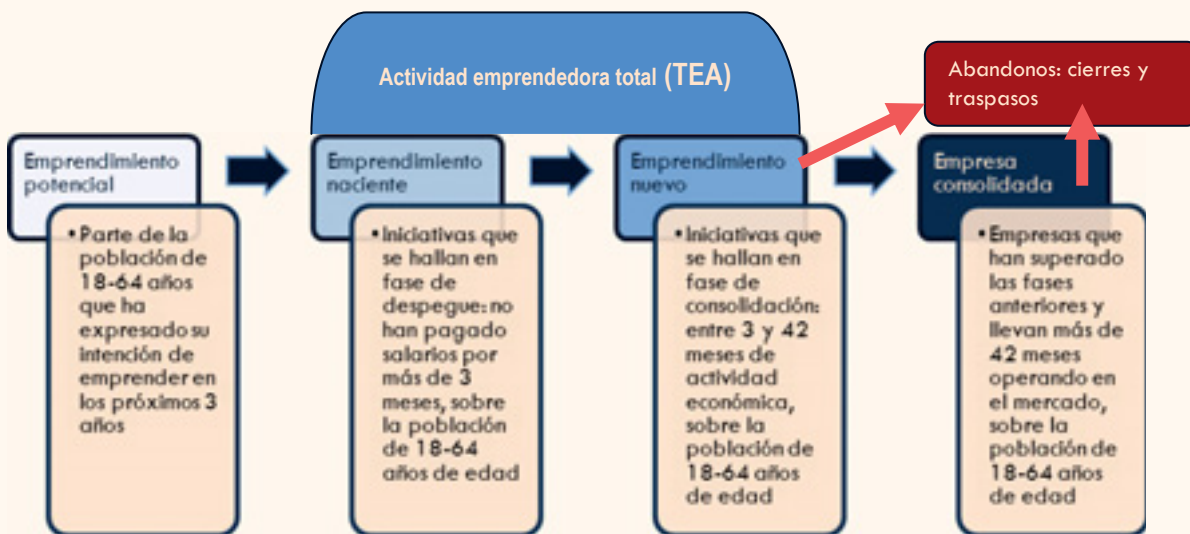


Fuente: GEM Global, 2008, Bosma, Acs, Levie, Autio et al.

Como se puede apreciar en el modelo teórico renovado, el progreso en la investigación del fenómeno emprendedor aporta cada año nuevos conocimientos que se va incorporando al esquema. Así, tras haber constatado que la magnitud y características del emprendimiento dependen del estadio de desarrollo y competitividad de los países, se consideró imprescindible plasmar este hecho en el modelo, añadiendo para ello los tres subíndices de competitividad –el de los países menos desarrollados, el de los países de desarrollo intermedio y el de los países más desarrollados¹- y los pilares que los integran, que son los tres primeros recuadros del segundo nivel del esquema, adaptados al contexto emprendedor. El grado de desarrollo de los países y el estado de sus condiciones de entorno para emprender, son determinantes de los valores, percepciones, capacidad y actitudes emprendedoras de la población, todo lo cual da como resultado un determinado nivel de actividad emprendedora que finalmente, junto con la actividad empresarial consolidada y en proceso de diversificación de grandes empresas y pymes, se traduce en crecimiento económico nacional creando puestos de trabajo, innovación y riqueza. Por otro lado, tras la medición efectuada en el año 2011 de la tasa de “intraemprendimiento” o emprendimiento debido a los empleados de empresas y organismos públicos, se ha considerado relevante especificar la existencia de esta aportación al modelo, por lo que su contribución aparece reflejada en la parte superior derecha del mismo. Las fuentes de información propias de GEM son la encuesta a la población de 18-64 años, denominada APS y la encuesta a expertos denominada NES. Ambas series de datos nutren diversas partes del modelo y se complementan con las aportaciones de otras prestigiosas fuentes.

La encuesta a la población de 18-64 años y las opiniones de los expertos, permiten elaborar anualmente una amplia descripción acerca de la prevalencia de valores, percepciones, actitudes y capacidad emprendedora de la población. Asimismo, la encuesta a la población de 18-64 años, constituye la herramienta de información que proporciona los datos para obtener los indicadores que describen el proceso emprendedor, tal y como se entiende en GEM, y que se muestra en la Figura 2.

Figura 2. El proceso emprendedor según el Proyecto GEM



Este diagrama, evidencia que GEM entiende el emprendimiento, como otros modelos similares, como un proceso que se inicia con la generación de una idea, continua con su puesta en marcha, se lanza al mercado, entra en una fase de consolidación y pasa a la fase consolidada cuando sobrevive por más de

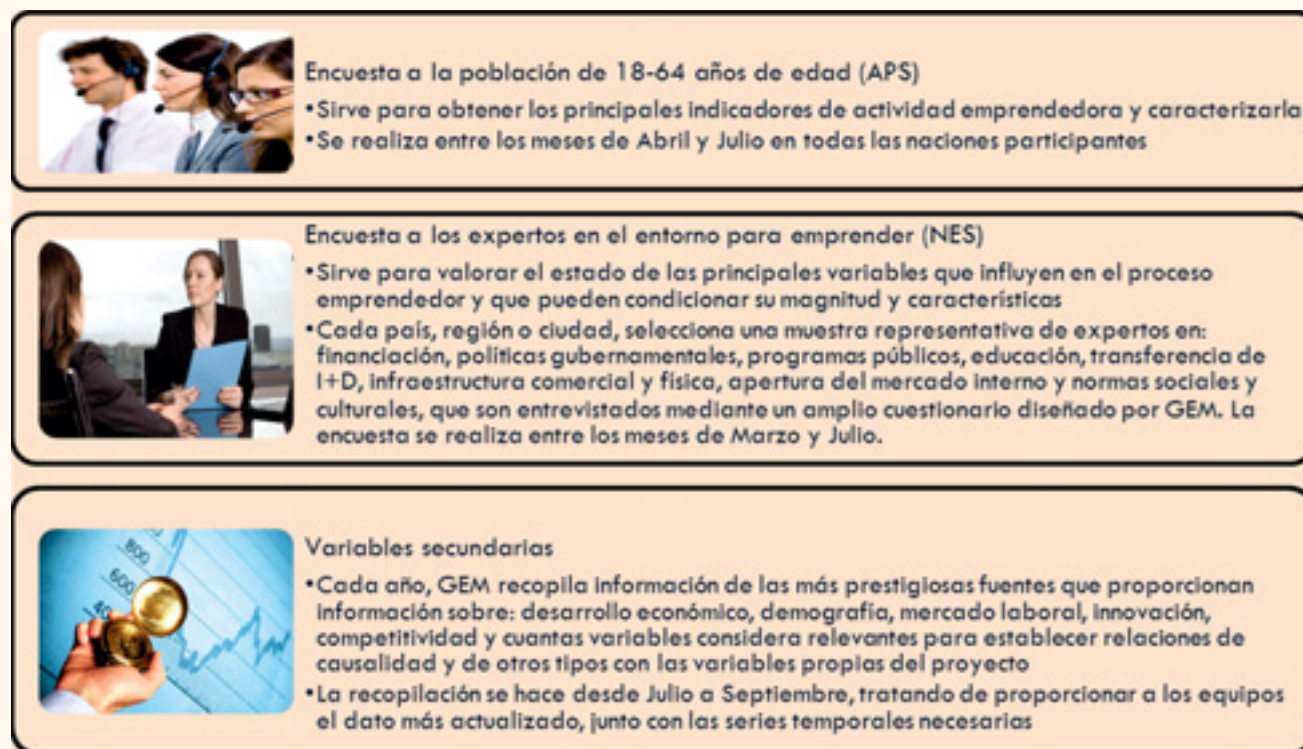
¹ El Global Competitiveness Report (GCR), cita a los países mediante las expresiones anglosajonas: “factor driven”, “efficiency driven” e “innovation driven” para indicar su nivel de desarrollo desde el estadio más bajo al más elevado. Para más información, consultar los informes GCR en su web: <http://www.weforum.org>

tres años y medio. Otro destino posible es el abandono del promotor o promotores, ya sea para traspasar la iniciativa a otras manos o para clausurarla.

Metodología

El observatorio GEM se basa en tres fuentes de información que 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. La ficha técnica del estudio se incluye en el Anexo Técnico ubicado al final del Informe.

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



La información obtenida a través de estas fuentes complementarias entre sí, constituye la base para la elaboración de los resultados que se presentan en los distintos apartados de este decimotercer informe nacional español. 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 las web del Consorcio GEM: www.gemconsortium.org y de GEM España: <http://www.gem-spain.com>

BALANCED SCORE CARD

Este apartado recoge los indicadores más relevantes que ofrece el Informe GEM España 2012, en forma de cuadro de mando. La estructura de este informe sintético, permite mostrar los principales indicadores de manera integrada e interanual, para tener una visión de conjunto del estado del emprendimiento en España durante el año 2012, en comparación con los resultados de 2011. En el año 2012 se han dedicado apartados especiales al emprendimiento extranjero, colaboración entre empresarios y emprendimiento y juventud, por lo que se añaden algunas valoraciones de estos temas al final del cuadro de mando.

Concepto: valores, actitudes y aspiraciones emprendedoras en la población	2012	2011	Evolución
Tiene cierta red social (conoce a emprendedores)	31,1%	28,7%	Aumenta
Percibe buenas oportunidades para emprender	13,9%	14,4%	Disminuye
Se auto reconoce habilidades y conocimientos para emprender	50,4%	50,8%	Casi estable
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	53,0%	51,8%	Aumenta
La población española posee espíritu competitivo	28,1%	28,4%	Casi estable
Tiene intención de emprender en los próximos tres años	12,0%	9,7%	Aumenta
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	2,1%	2,2%	Disminuye
Ha actuado como inversor informal o como Business Angel	3,8%	3,6%	Poco aumento
Concepto: TEA, tasa de iniciativas de entre 0 y 3,5 años en el mercado sobre población de 18-64 años residente en España	2012	2011	Evolución
TEA Total	5,7%	5,8%	Disminuye poco
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	4,0%	4,5%	Disminuye
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	7,4%	7,0%	Aumenta
Concepto: distribución del TEA, tomado como 100%	2012	2011	Evolución
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	25,6%	25,8%	Disminuye poco
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	72,3%	71,6%	Aumenta
TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	2,1%	2,6%	Disminuye poco
TEA del sector extractivo o primario	3,8%	5,5%	Disminuye
TEA del sector transformador	18,4%	18,2%	Poco aumento
TEA del sector de servicios a empresas	25,7%	23,1%	Aumenta
TEA del sector orientado al consumo	52,2%	53,3%	Disminuye
TEA sin empleados	57,1%	70,7%	Disminuye
TEA de 1-5 empleados	36,4%	25,0%	Aumenta
TEA de 6-19 empleados	5,7%	3,3%	Aumenta
TEA de 20 y más empleados	0,8%	1,0%	Disminuye poco
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	19,2%	16,3%	Aumenta
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	13,5%	16,3%	Disminuye
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	12,5%	14,8%	Disminuye
TEA iniciativas cuyo sector es de base tecnológica media o alta	9,9%	6,5%	Aumenta
TEA iniciativas que exportan en algún grado	25,5%	18,7%	Aumenta
TEA iniciativas con notable expectativa de expansión a corto plazo	0,1%	0,3%	Disminuye
TEA iniciativas de emprendedores extranjeros de régimen general	6,5%	8,3%	Disminuye
TEA iniciativas de emprendedores extranjeros de régimen comunitario	2,1%	2,7%	Disminuye
Concepto: valoración media de los expertos de las condiciones de entorno	2012	2011	Evolución
Financiación para emprendedores	2,06	2,06	Estable
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,68	2,06	Algo mejor
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,60	2,21	Algo mejor
Programas gubernamentales	2,79	2,72	Algo mejor
Educación y formación emprendedora etapa escolar	1,53	1,56	Poco peor
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	2,34	2,34	Estable
Transferencia de I + D	2,34	2,13	Algo mejor
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	3,05	2,58	Mejora
Dinámica del mercado interno	2,79	2,69	Algo mejor
Barreras de acceso al mercado interno	2,46	2,16	Algo mejor
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	3,98	3,46	Mejora
Normas sociales y culturales	2,35	2,21	Algo mejor
Apoyo al emprendimiento femenino	3,13	3,01	Mejora
Apoyo al emprendimiento de alto potencial de crecimiento	2,92	2,66	Mejora
Valoración de la innovación desde el punto de vista empresarial	2,79	2,62	Mejora
Valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor	3,47	3,35	Mejora
Valoración del estado de la legislación de propiedad intelectual	2,52	2,57	Algo peor
Concepto: valoración media de los expertos sobre temas especiales	2012	Valoración	
Adecuación de legislación- regulación para facilitar emprendimiento extranjero	2,46	Insuficiente	
Los extranjeros deben abordar un mayor número de trámites y requisitos	3,00	Ni cierto ni falso	
Los extranjeros tienen menor acceso a financiación y programas para emprender	3,25	Más bien cierto	
La política de integración inmigrante tiene en consideración el emprendimiento extranjero	2,40	Más bien falso	
Acciones de agencias públicas promueven la colaboración en el ámbito de los negocios	2,83	Algo falso	
Los empresarios confían en los acuerdos informales y colaboraciones con otras firmas	3,29	Más bien cierto	
Jóvenes tienen acceso a una buena educación, formación emprendedora y oportunidades	2,89	Algo falso	
Los jóvenes tienen necesidad de involucrarse en el desarrollo de emprendimientos	3,08	Algo cierto	

RESUMEN EJECUTIVO

Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población española

El trasfondo cultural emprendedor de la sociedad española responde a un patrón de comportamiento que la caracteriza como bastante bien dotada de la capacidad básica para poner en marcha pequeñas iniciativas de negocio, pero acompañada de una baja tolerancia al riesgo, escasa capacidad de percepción de oportunidades y espíritu competitivo, así como moderada en cuanto a apoyo a la clase empresarial. La persistencia de este modelo, e incluso la agudización de algunas de sus partes negativas, condicionan la modernización de los mecanismos emprendedores y sus resultados en un escenario en el que se necesita impulsar la creación de iniciativas de calidad. Por consiguiente, para progresar en el ámbito del emprendimiento, se advierte necesaria y urgente la intensificación de la implementación una formación que incida en proporcionar mecanismos para el reconocimiento de oportunidades, para gestionar el riesgo, para fomentar el emprendimiento a través de equipos multidisciplinares y, sobre todo, para propiciar la puesta en marcha de actividades con potencial de crecimiento y generación de empleo e innovación. Mientras la prevalencia de percepción de oportunidades por parte de la población no ha cesado de disminuir a lo largo de la crisis, los expertos entrevistados por GEM advierten que existen muchas y buenas oportunidades de negocio en España y menos personas preparadas para traducirlas en empresas. Nuestra sociedad debe afrontar el salto cualitativo para aspirar a un nuevo modelo de comportamiento en que la cultura emprendedora tenga menos fisuras y pueda impulsar un emprendimiento más ambicioso.

Dinámica emprendedora y empresarial

La tasa de actividad emprendedora en España (5,7%) se ha mantenido relativamente estable en el último año, experimentado sólo un ligero descenso de aproximadamente un 2% entre los años 2011 y 2012. Este descenso está compensado, en el proceso empresarial de España, por la intención emprendedora de los españoles, que no ha cesado de aumentar desde el año 2009, situándose la tasa de Emprendedores Potenciales en un 12,05% de la población adulta en el 2012. Como resultado, en este año ha habido una mayor proporción de adultos involucrados en el proceso empresarial en comparación con el año anterior, llegando a más de uno de cada cuatro (26,48%) activo en una u otra etapa del proceso.

Dentro de ese proceso empresarial, el análisis de la dinámica emprendedora permite visualizar cómo los españoles pasan cada vez más fácilmente de la intención emprendedora a actos concretos para la creación de su nueva iniciativa empresarial. Así, la tasa de Empresarios Noveles cuyas empresas son de muy reciente creación aumentó un 9,34% en el último año para situarse en un 1,35% de la población adulta. La tasa de las nuevas entradas empresariales en los últimos dos años ha ido recuperando parte del nivel previo a la desaceleración emprendedora. Por todo ello, salvo en el caso de presencia de obstáculos importantes a la creación de empresas, España debería experimentar un aumento de sus niveles de Nuevos Emprendedores en un futuro próximo. Sin embargo, y a pesar de la mejora en la entrada a la actividad empresarial efectiva en el 2012, se puede observar que España sigue teniendo unos niveles bajos de relevo empresarial. Así, la proporción total de Empresarios en España entre la población adulta se ha visto afectada negativamente por el importante incremento en la tasa de Abandonos Empresariales durante el 2012. La proporción de la población adulta de España que declaraba haber cerrado una iniciativa empresarial de la cuál eran propietarios en el último año (1,55%) es la más alta registrada en la última década. En consecuencia, la ratio de regeneración empresarial indica la persistente falta de desarrollo emprendedor en España lo que lleva a prever un descenso en el stock total empresarial del país, y eso, a pesar del buen nivel de entrada empresarial descrito anteriormente. España tiene desde el 2009 un flujo empresarial negativo, lo que significa que nuestro país lleva ya cuatro años seguidos con más destrucción empresarial que creación.

Principales características del emprendimiento español en el año 2012

Un 72,3% de la actividad emprendedora ha obedecido a motivos de oportunidad. Sin embargo, una cuarta parte de la actividad sigue siendo motivada por la necesidad y el alto nivel de desempleo que afecta a España, por lo que, la composición del conjunto de iniciativas emprendedoras sigue siendo más heterogénea que antes de la crisis en cuanto a rasgos cualitativos.

Entre los rasgos positivos del emprendimiento del año 2012 hay que señalar los repuntes de iniciativas en los sectores transformador y de servicios a otras empresas, así como en sectores de base tecnológica; el aumento de la proporción de actividades con empleados en los tramos intermedios (1-5 y 6-19 empleados); el aumento de la tasa de empresas completamente innovadoras en producto o servicio; el incremento de la tasa de empresas exportadoras (especialmente en los tramos más elevados de exportación) y el aumento de la tasa de iniciativas que esperan tener alguna expansión en su mercado.

Entre los rasgos negativos, han destacado: una menor participación de los emprendedores en el sector extractivo, la disminución de la tasa de empresas sin competencia, la de empresas con 20 y más empleados, la de iniciativas que utilizan tecnologías de última generación y la de empresas que esperan una notable expansión en el mercado.

La posición relativa de España en cuanto a la calidad del emprendimiento comparada con el resto de países de la Eurozona, debe avanzar especialmente en la disminución del emprendimiento por necesidad, la generación de actividades con expectativas de creación de empleo, la innovación y la intensificación de la internacionalización.

Perfiles emprendedores

El perfil medio del emprendedor corresponde a un hombre de origen español de algo más de 38 años de edad, con estudios secundarios, formación específica para emprender y nivel de renta situado en el tercio superior. El proceso emprendedor español prosigue con una mayor implicación masculina y sufre un retroceso en cuanto a la femenina. La mujer aparece como más afectada por el contexto hostil derivado de la crisis y su tasa de actividad emprendedora se sitúa en un 4% de la población femenina con una disminución del 11,9% respecto del año 2011. En cambio, la tasa masculina se sitúa en un 7,36%, experimentando un aumento del 4,4%.

Por otro lado, la implicación de los jóvenes de entre 18 y 35 años de edad es proporcionalmente superior a la de los adultos de entre 36 y 64 años de edad. Así, la tasa de actividad emprendedora TEA del primer grupo es del 6,47% mientras que la del segundo se sitúa en un 5,28%.

En cuanto al medio en que se desarrolla la actividad emprendedora, los resultados indican una involucración ligeramente superior de la población rural (5,8%) en el proceso emprendedor que de la urbana (5,7%), si bien con diferencias en algunas fases. Así, en cuanto a intención emprendedora o actividad potencial y también en cuanto a actividad naciente, la población urbana se muestra proporcionalmente más activa. En cambio, en actividad nueva y consolidada, la población rural ofrece mejores indicadores. La tasa de cierres es menor en el ámbito rural, lo cual unido al resto de indicadores confiere una mayor estabilidad a su proceso emprendedor.

Finalmente, desde el punto de vista del origen del emprendedor, el índice de actividad emprendedora total TEA de la población de origen español se mantiene estable en un 5,5%, mientras que el índice sobre la población extranjera de regímenes general y comunitario sufre reducciones en torno al 12% y se sitúa en algo más de un 9% en ambos casos.

Financiación del emprendimiento naciente

El capital típico que ha invertido un emprendedor para poner en marcha una iniciativa en el 2012 es de 18.000€ cifra que rebaja sustancialmente la obtenida en el 2011 que alcanzó los 30.000€. La moda o

caso más frecuente es de 5.000€, indicador que también sufre una importante disminución ya que en el 2011 fue de 20.000€. Las iniciativas son, por consiguiente y en promedio, menos ambiciosas que las de los últimos años, salvo excepciones. El capital medio aportado por el propio emprendedor se sitúa, en algo más de la mitad del necesario, con un valor mediano de 10.000€. Este dato evidencia que se mantienen las necesidades de financiación ajena que se vienen dando desde el 2009 a pesar de que decrece la ambición de las iniciativas, pues en 2008, aún en plena recesión, el emprendedor aportaba una mediana de 30.000€. Los emprendedores están poniendo, por término medio, el 61,3% del capital necesario, más que en el año 2011 en que asumían el 57,5%, si bien hay que tener en cuenta que ponen un mayor porcentaje pero de cantidades inferiores. En el 2012, sólo un 30% de los emprendedores naces ha puesto todo el capital semilla necesario, indicador que se mantiene estable respecto del obtenido el año anterior, y que indica que el 70% restante necesita fondos ajenos para poner en marcha su iniciativa. La dificultad de acceso al crédito bancario ha seguido propiciando el aumento de la participación de la población como inversora informal privada cuya tasa se ha situado en un 3,8%, la más elevada de la década.

Estado de las condiciones de entorno para emprender

En términos generales, el estado medio de las condiciones específicas del entorno sobre la que han opinado los expertos entrevistados por GEM España, tiende a mejorar en la mayoría de apartados, si bien, el contexto sigue siendo poco favorable para los emprendedores. En 2012 han mejorado las valoraciones de 13 factores, empeorado levemente las de 2 y permanecido inalteradas otras dos. Así, entre las condiciones de entorno que más han mejorado con respecto al 2011, destacan: las políticas gubernamentales que otorgan prioridad y apoyo al emprendimiento, el acceso y disponibilidad de infraestructuras física y de servicios, el acceso a infraestructuras comercial y profesional, las políticas fiscales y sobre eliminación de trabas burocráticas, las barreras del mercado interno y el apoyo al crecimiento. No todas ellas han logrado alcanzar una calificación de aprobado, pero su progreso configura un contexto más esperanzador para la recuperación de la dinámica emprendedora. Entre las condiciones a mejorar, sigue destacando la financiación para emprendedores y, más que ninguna otra, la educación y formación emprendedora en la etapa escolar.

Actividad emprendedora regional

La desagregación regional del índice de actividad emprendedora TEA recoge distintas evoluciones de este indicador entre los años 2011 y 2012, con nueve regiones que registran descensos de actividad y otras ocho que muestran incrementos de la misma. En concreto, el TEA aumenta en Andalucía, Asturias, Baleares, Cantabria, Cataluña, Galicia, País Vasco y La Rioja, destacando el caso de Baleares, donde se presenta un incremento mayor; y disminuye en Aragón, Canarias, Castilla y León, Castilla La Mancha, Comunidades de Madrid y Valencia, Extremadura, Murcia y Navarra.

EXECUTIVE SUMMARY

Values, perceptions and entrepreneurial attitudes in the Spanish population

The entrepreneurial cultural background of the Spanish society obeys a behavioral pattern which characterizes it as in possession of the basic requirements to start up initiatives of little dimension, while the population shows scarce perception of opportunities, competitiveness spirit and moderated support to entrepreneurs. The persistence of this model and even the worsening of some negative parts, conditions modernizing entrepreneurial mechanisms and results in a scenario in which it is needed to promote the creation of high quality initiatives. Therefore, to progress in entrepreneurship, we see as necessary and urgent to intensify the implementation of training able to provide mechanisms for opportunities' recognition, to manage risk, to foster entrepreneurship through multidisciplinary teams and above, to foster the creation

of high growth initiatives to create employment and innovation. While the prevalence of opportunities' perception has continued to decline over the crisis, experts interviewed by GEM warn there are many good business opportunities and fewer people prepared to translate them into businesses. Our society must face the leap to pursue a new model of behavior in which the entrepreneurial culture has less cracks and can implement a more ambitious entrepreneurship.

Entrepreneurial and business dynamics

The rate of entrepreneurial activity in Spain has remained relatively stable over the past year, experienced only a slight decline of about 2% between 2011 and 2012. This decline is offset, in the business process of Spain, by the Spanish entrepreneurial intention, which has steadily increased since 2009, reaching a rate of 12.05% for potential entrepreneurs in the adult population in 2012. As a result, this year has been a higher proportion of adults involved in the business process compared to the previous year, reaching more than one in four adults (26.48%) active in the whole stages of the entrepreneurial process.

Within this business process, the analysis of the entrepreneurial dynamics shows how the Spaniards are progressing each time more in transforming their entrepreneurial intentions into concrete actions to create new firms. Thus the Novel Entrepreneur rate, whose businesses are of very recent creation, increased a 9.34% the last year to reach a 1.35% of the adult population. The rate of new business entries has been recovering in the last two years part of the level it showed before the entrepreneurial downturn. Therefore, except for the presence of significant barriers to entrepreneurship, Spain should experience an increment of new entrepreneurs in the near future. However, despite the improvement in the entrance to the actual business in 2012, Spain continues to have low levels of entrepreneurial rely. Thus the total proportion of entrepreneurs among the adult population has been adversely affected by the significant increase in the dropout rate of business in 2012. The proportion of the adult population of Spain who claimed to have closed a business initiative which they owned in the past year (1.55%) is the highest recorded in the last decade. Consequently, the regeneration ratio indicates the persistent stagnation business entrepreneurship in Spain leading to foresee a decline in the total stock of the country's business, and that, despite the good entry level business described above. Spain has since 2009 a negative business flow, which means that our country has now four years running business with more destruction than creation.

Main features of the Spanish Entrepreneurship in 2012

A 72.3% of the entrepreneurial activity was motivated by opportunity. However, a quarter of the activity continues to be driven by necessity and the high level of unemployment in Spain, so that the composition of the entrepreneurial initiatives remains more heterogeneous than before the crisis in terms of quality.

Among the positive features of the venture in 2012 they should be noted spikes of initiatives in the areas transformer and services to other businesses as well as technology-based sectors, the increase in the proportion of activities with employees in the intermediate segments (1-5 and 6-19 employees), the increased rate of companies completely innovative in product or service, an increase in the rate of export companies (especially in the higher stretches of export) and an increment of the rate of initiatives that expect to have some expansion in its market.

Among the negative features, results highlighted: a smaller share of entrepreneurs in the extractive sector, a reduction in the rate of business without competition, the companies with 20 or more employees, initiatives that use the latest technologies and the companies expecting a significant expansion in their markets.

The relative position of Spain in terms of the quality of entrepreneurship compared with other Eurozone countries must move forward especially in the reduction of entrepreneurship by necessity in generation of activities with expectations of job creation, innovation and intensifying internationalization.

Entrepreneurial profiles

The average profile of the entrepreneur befits a man of Spanish origin of around 38 years of age, with secondary education, in possession of specific training to start up and income levels located in the upper third. The Spanish entrepreneurial process continues with greater male involvement and suffers a setback in terms of women. The woman appears to be more affected by the hostile environment caused by the crisis and its entrepreneurial activity rate stood at 4% of the female population with a decrease of 11.9% from the year 2011. Instead, the male ratio is at 7.36%, experiencing an increase of 4.4%.

Moreover, the involvement of young people between 18 and 35 years old is proportionally higher than in adults between 36 and 64 years old. Thus, the rate of entrepreneurial activity (TEA) in the first group is 6.47% while the second is at 5.28%.

As the environment in which entrepreneurship is developed, the results indicate a slightly higher involvement of the rural population (5.8%) in the entrepreneurial process compared to urban (5.7%), but with differences in some phases. So, in terms of entrepreneurial intention or potential activity and also in nascent activity, the urban population is proportionately more active. In contrast, rural population provides better indicators on new and consolidated activity. The exit rate is lower in rural areas, which together with the other indicators increases stability to its entrepreneurial process.

Finally, from the point of view of the origin of the entrepreneur, the entrepreneurial activity index of overall Spanish origin population remains stable at 5.5%, while the rate on the immigrant and communitarian foreign population suffer reductions around 12% and stood at just over 9% in both cases.

Financing of the nascent entrepreneurship

The average capital it has invested an entrepreneur to launch an initiative in 2012 is €18,000 figure that undercuts that obtained in 2011 and that was €30,000. The mode or most frequent case is €5,000, indicator that also suffers a significant decline since the 2011 was €20,000. Entrepreneurial efforts are, therefore, on average, less ambitious than those of recent years with exceptions. The average capital contributed by the entrepreneur stands at just over half of the necessary, with a median value of €10,000. This figure shows that they held outside financing needs that have been evolving since 2009 because, despite the decreases of the ambition of the initiatives, in 2008 -even in the middle of the recession-, the entrepreneur contributed with a median of €30,000. At present, entrepreneurs are getting, on average, 61.3% of the capital needed, while in 2011 they assumed the 57.5%, although it must be borne in mind that they put a higher percentage but of lower amounts. In the year 2012 only a 30% of the nascent entrepreneurs put all the seed capital needed to start up, figure that remains stable with respect to the previous year. This indicates that a 70% needs funds from other sources. The difficult access to credit continued pushing the increment of the informal investment and the rate of population acting as a private funds provider reached the highest value of the decade: a 3.8%.

The estate of the entrepreneurial framework conditions

Overall, the average state of specific environmental conditions on which the experts have opined interviewed by GEM Spain, tends to improve in most sections, although the context is still not favorable for entrepreneurs. In 2012 they have improved valuations of 13 factors, worsened slightly those of 2 and two remained unchanged.

Thus, among the environmental conditions that have improved compared to 2011, we can include: government policies that prioritize and support entrepreneurship, access to and availability of physical infrastructure and services, access to commercial and professional infrastructure, policies tax and elimination of bureaucratic obstacles, internal market barriers and supporting to high growth. Not all of them have achieved a passing score, but their progress sets a more hopeful context for the recovery of entrepreneurial dynamics. Among the conditions to improve, continues standing out the funding for entrepreneurs and, more than any other, entrepreneurial education and training on the school stage.

Regional entrepreneurial activity

The regional breakdown of the TEA index shows different evolutions between 2011 and 2012, with nine regions with activity declines and eight showing increases. Specifically, the TEA increases in Andalusia, Asturias, Balearic Islands, Cantabria, Catalonia, Galicia, the Basque Country and La Rioja, highlighting the case of Balearic Islands, which presents a greater increase, and decreases in Aragon, Canary Islands, Castile and León, Castile La Mancha, Community of Madrid and Valencia, Extremadura, Murcia and Navarre.

CAPÍTULO 1. VALORES, PERCEPCIONES Y ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN LA POBLACIÓN ESPAÑOLA

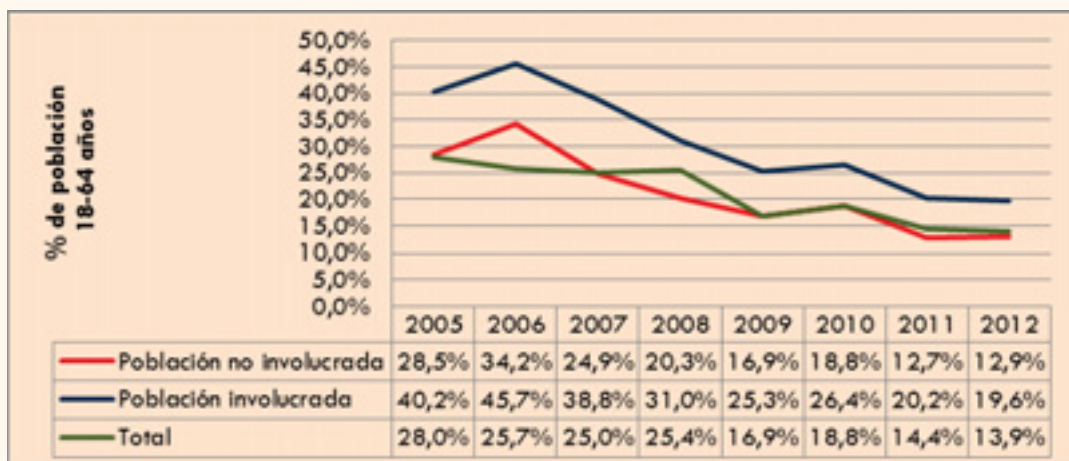
Introducción

La investigación sobre emprendimiento avanza hacia la integración de la toda información relevante que determina la magnitud de la actividad emprendedora y sus características. A medida que se añaden países al observatorio GEM, sus hallazgos ponen de manifiesto que cada uno de ellos necesita una tasa de emprendimiento que se corresponde con la distribución de su tejido empresarial y sector público y el empleo que aglutinan. Sin embargo, no hay duda de que en situaciones de crisis como la actual, se produce un desequilibrio en la oferta de empleo de ambas facciones, lo que impulsa a los gobiernos y a la población afectada a fraguar un aumento de la tasa de actividad emprendedora. Sin embargo, lograr este objetivo también depende de otras variables cuyo estado condiciona este propósito. Entre ellas, una elevada prevalencia de valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población, puede facilitar el logro de este objetivo, mientras que su carencia puede entorpecer el proceso. Si el grueso de la población no tiene arraigada una cultura de los valores y mecanismos emprendedores la traducción de intenciones de creación de empresas e innovación se llevará a cabo a un ritmo más lento que el deseado porque será necesario, en primer lugar, restablecer los fundamentos del espíritu emprendedor. En este capítulo, se analiza la prevalencia de rasgos emprendedores en la población involucrada y no involucrada en el proceso emprendedor en España.

Percepción de oportunidades

La prevalencia de percepción de oportunidades para emprender por parte de la población española de 18-64 años sigue disminuyendo en el año 2012, situándose en la cifra más baja captada por GEM en España: un 13,9%. Se mantiene la diferencia existente entre las personas involucradas en el proceso emprendedor y las que no lo están, de forma que entre las primeras este rasgo aparece en un 19,6% de los casos y entre las segundas en un 12,9%.

Figura 4. Evolución de la percepción de existencia de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total

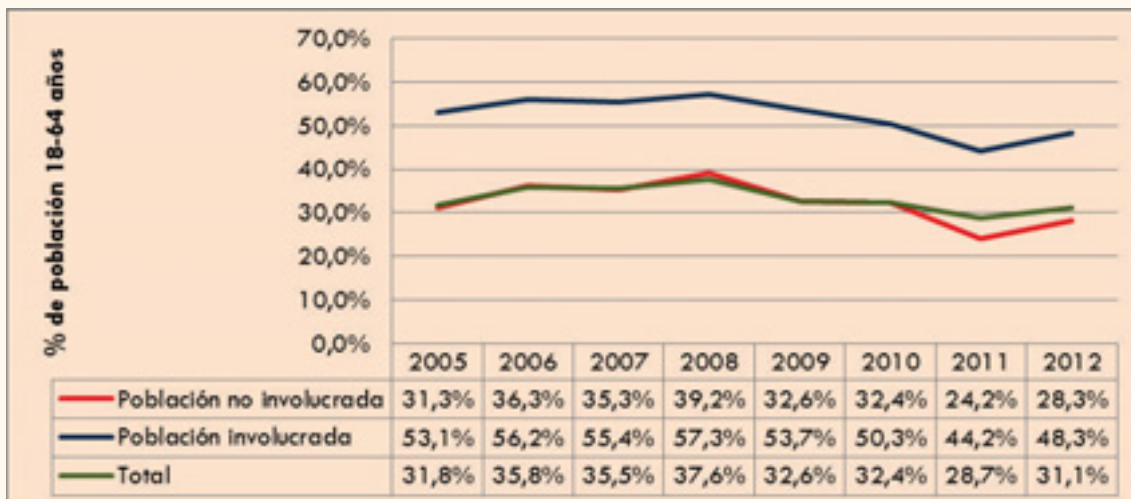


Posesión de red social emprendedora

Entendida como conocimiento de otros emprendedores, la posesión de cierta red social constituye un valioso elemento cultural al proporcionar ejemplos de personas que han dado el paso de poner en

marcha iniciativas y la posibilidad de interactuar con ellas. La población española mejora en cuanto a este rasgo en el año 2012 tanto en la población involucrada como en la que no lo está en el proceso emprendedor, si bien todavía no se alcanzan los niveles obtenidos antes del inicio de la crisis. Este resultado se corresponde con el aumento de la tasa de actividad emprendedora del año 2011.

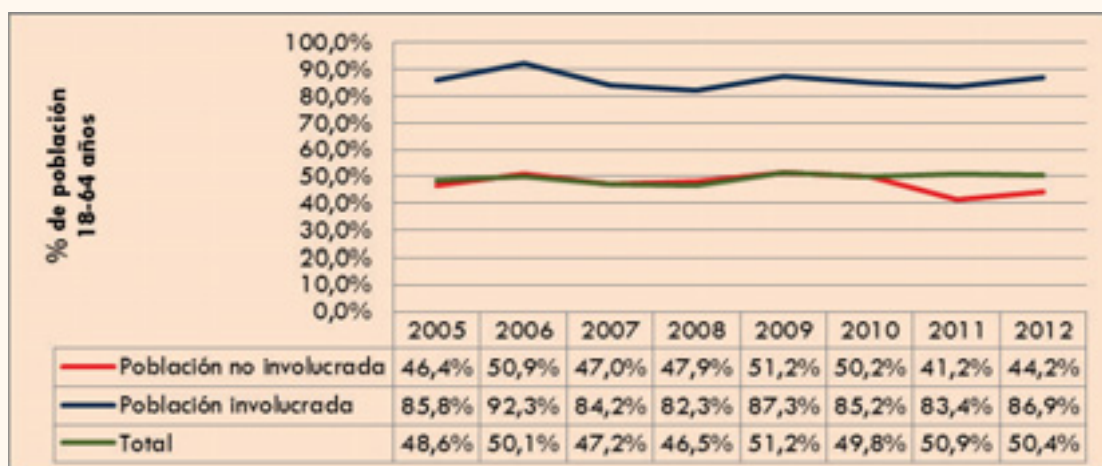
Figura 5. Evolución de la posesión de cierta red social emprendedora entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total



Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender

Identificado como uno de los rasgos personales que más puede impulsar hacia el emprendimiento efectivo, su prevalencia mejora tanto entre la población involucrada como entre la que no lo está en el proceso emprendedor, con un resultado general que sigue estable con respecto al año anterior. Se mantiene la significativa diferencia de auto-reconocimiento de estas capacidades entre los que han emprendido, pero no hay duda de que nuestra población cuenta con un notable bagaje para acometer la puesta en marcha de negocios. Si esta capacidad se complementase con una mayor para la detección de oportunidades y una menor aversión al riesgo, aumentaría la probabilidad de mejorar la tasa de emprendimiento española.

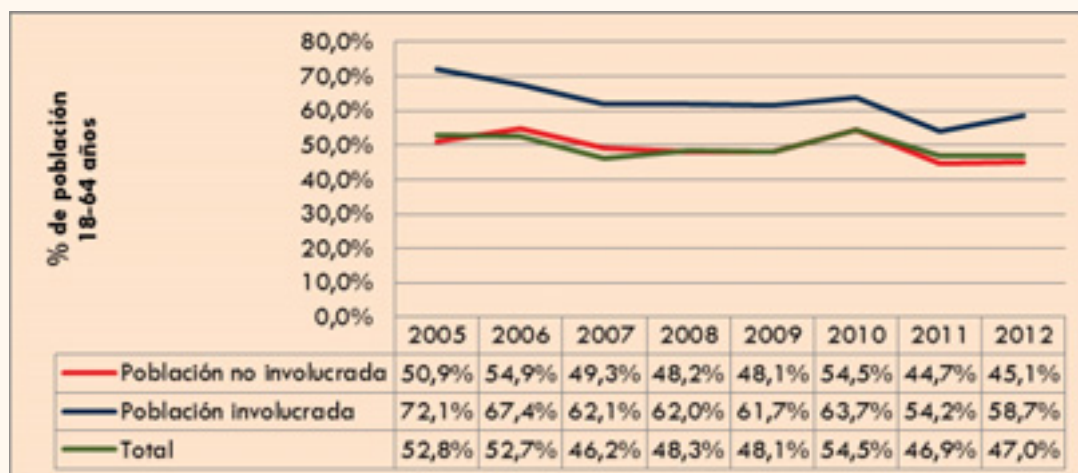
Figura 6. Evolución del auto-reconocimiento de la posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total



El temor al fracaso como un obstáculo para emprender

Tras la caída acusada por este indicador en el año anterior, la prevalencia de personas para las cuales el temor al fracaso no sería un obstáculo para emprender ha aumentado ligeramente en el 2012. La aversión al riesgo es uno de los factores que más incide en tomar la decisión final de emprender. Actualmente existen técnicas pedagógicas para mejorar su gestión, por lo que la formación emprendedora es el recurso que más puede contribuir a disminuir su prevalencia en la población.

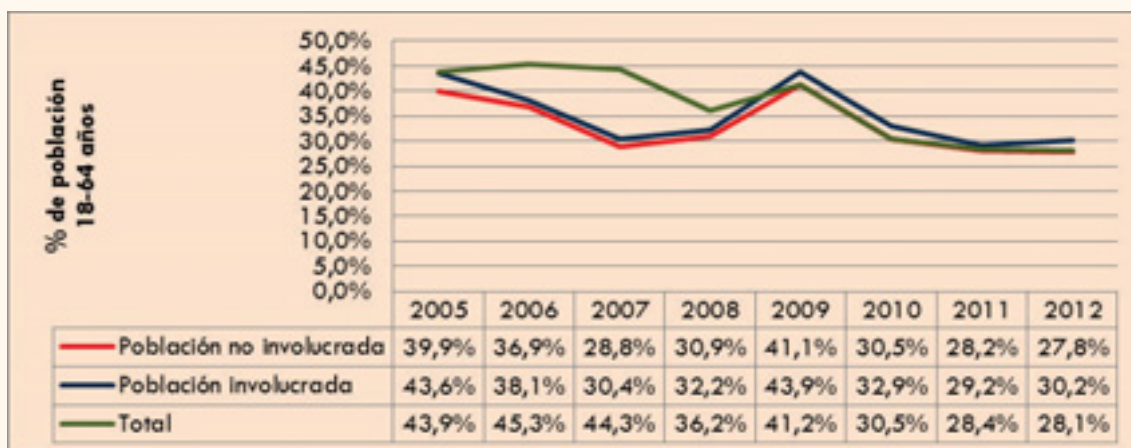
Figura 7. Evolución de la tasa de personas que no temen al fracaso como obstáculo para emprender entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total



Preferencia por una sociedad competitiva

La competitividad es un rasgo identificado como positivo en el desempeño empresarial. Conocer a la competencia y tratar de superarla puede alentar la búsqueda de la diferenciación y potenciar la innovación en los negocios. España, al igual que muchos otros países, adolece de falta de espíritu competitivo, resultado que puede atribuirse a su trasfondo cultural. El porcentaje de personas que piensan que en España se prefiere una distribución desigual de la renta es bajo y se mantiene bastante estable entre los años 2011 y 2012. Los involucrados en el proceso emprendedor se muestran como algo más competitivos que los que no lo están al responder esta pregunta, pero la diferencia es escasa.

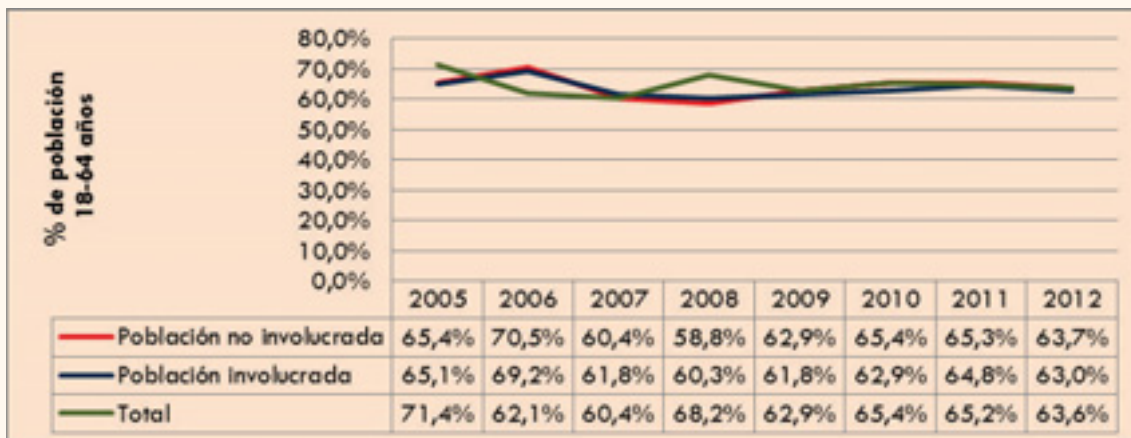
Figura 8. Evolución de la tasa de personas que opinan que la sociedad española prefiere una distribución desigual de la renta, evidenciando así su espíritu más competitivo, entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total



Emprender es una buena opción profesional

La proporción de personas que piensan que en España se considera que emprender es una buena opción profesional ha disminuido ligeramente en el año 2012 pero se mantiene bastante estable. En la actual situación de crisis y ante la necesidad de recuperar el pulso de la actividad emprendedora es importante que se agilice la implantación de la Ley de Emprendedores y que cuente, además, con una buena difusión.

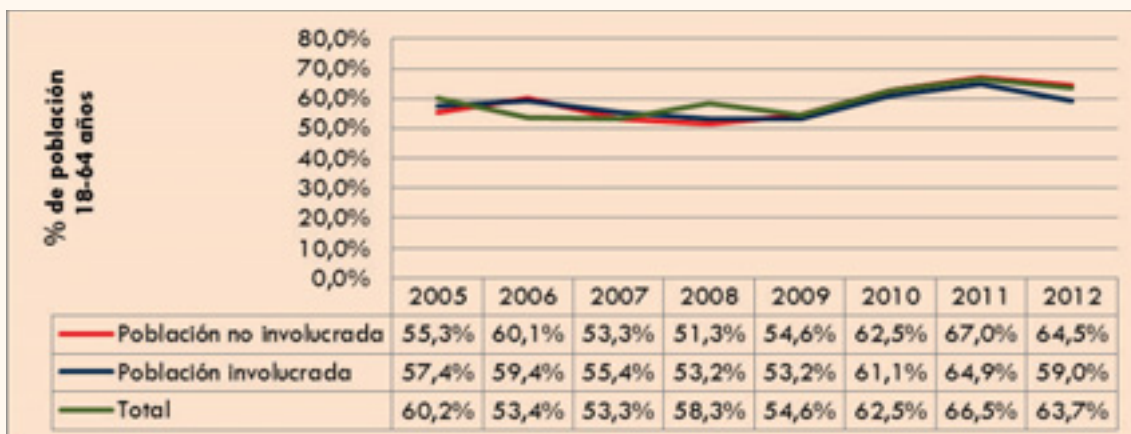
Figura 9. Evolución de la tasa de personas que piensan que en España se considera que emprender es una buena opción profesional, entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total



Emprendimiento de éxito y buen estatus social y económico

Acorde con el resultado anterior, en el año 2012 disminuye el porcentaje de población que piensa que en España el emprendimiento de éxito se traduce en una buena posición social y económica para el emprendedor. A pesar de que este resultado puede achacarse a la actual situación de incertidumbre y preocupación derivada de la crisis, la parte positiva es que los niveles de este indicador son, desde el año 2010, superiores a los obtenidos antes de la crisis.

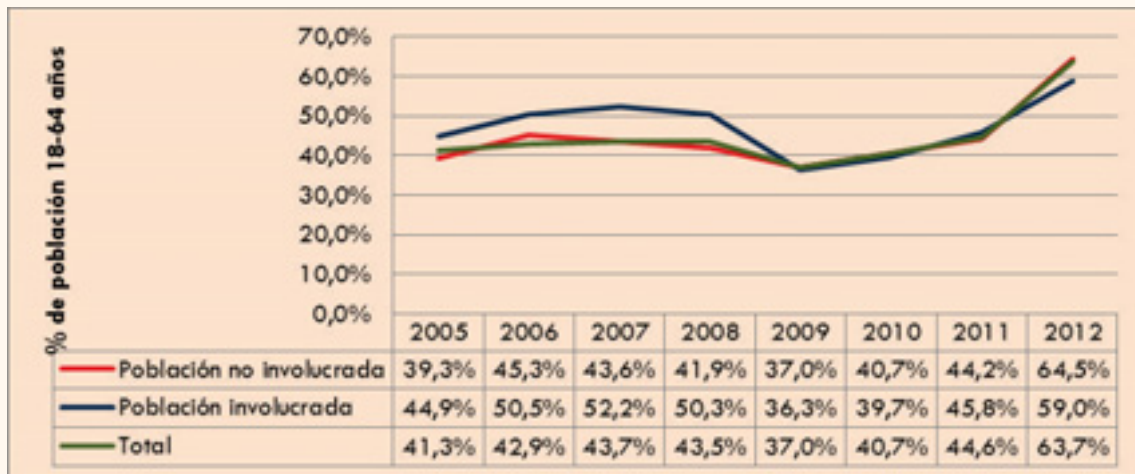
Figura 10. Evolución de la tasa de personas que piensan que en España, el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica para el emprendedor, entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la no involucrada y la total



Los medios de comunicación españoles y el emprendimiento

El impacto de las noticias sobre emprendimiento y la difusión de este concepto muestran un importante salto cualitativo entre el año 2011 y 2012. La tasa de personas que piensan que los medios de comunicación españoles están realizando esta labor muestra un notable incremento de alrededor de 20 puntos porcentuales en la población involucrada y en la total. Este resultado es muy positivo por cuanto contribuye al asentamiento de la cultura emprendedora tan necesaria en estos momentos.

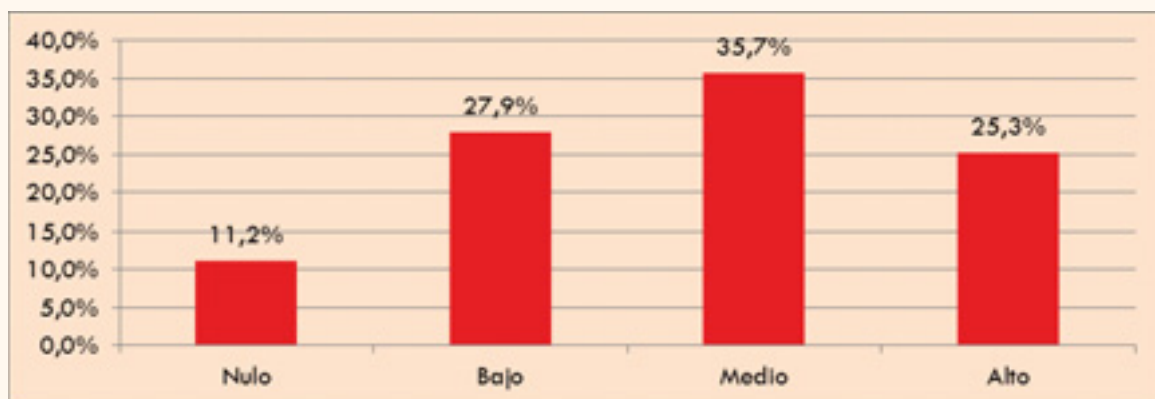
Figura 11. Evolución de la tasa de personas que piensan que, en España, los medios de comunicación difunden historias y noticias sobre emprendimiento de éxito, entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la no involucrada y la total



Índice de cultura de apoyo al emprendimiento

GEM confecciona un índice que se aplica a la población para disponer de una medida del trasfondo cultural de apoyo al emprendimiento que hay en cada sociedad. Los resultados para España en el año 2012 señalan que nuestra población tiende más a apoyar la cultura emprendedora que a no hacerlo. Sin embargo, como se ve en los siguientes capítulos, este trasfondo no se está plasmando en un resultado brillante de actividad emprendedora, evidenciando que buena parte de este apoyo se traduce más en intenciones que en acción efectiva.

Figura 12. Distribución de la población de 18-64 años en función de su grado de apoyo a la cultura emprendedora



Posicionamiento de España en el contexto de los países de la UE de su mismo grupo de desarrollo acerca de la prevalencia de cultura, valores, percepciones y actitud emprendedora de la población

Al comparar la prevalencia de valores, percepciones, actitudes y elementos de apoyo a la cultura emprendedora en la población española con la media de la del resto de países de la UE de nuestro mismo grado de desarrollo, se advierte que nos desmarcamos respecto de la detección de oportunidades, fenómeno que se ha acentuado aún más con respecto del año 2011. También quedamos por debajo de la media en cuanto a la percepción de buena cobertura del emprendimiento por parte de los medios de comunicación, en cuanto a la posesión de red social emprendedora y en otorgar un buen estatus social al emprendimiento de éxito. En cambio, nuestra población se equipara a la media europea en auto-reconocimiento de habilidades, conocimientos y experiencia para emprender y en identificar el emprendimiento como una buena carrera profesional. Finalmente, nuestra sociedad muestra una prevalencia superior a la media europea en el temor al fracaso como un obstáculo para emprender y en preferir una sociedad igualitaria, síntoma de menor presencia de un espíritu competitivo.

Figura 13. Prevalencia de factores culturales, valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población: comparación de la prevalencia en la población española con el promedio de la UE del mismo grado de desarrollo



La opinión de los expertos GEM España acerca de los valores y actitudes emprendedoras de la población

Los expertos consultados por GEM España han proporcionado una valoración de este apartado que difiere en algunos aspectos de la obtenida en la encuesta a la población de 18-64 años. Así, en primer lugar, son más optimistas en cuanto a la existencia de oportunidades para emprender y, consideran que, aunque no han aumentado especialmente en los últimos cinco años, siguen habiendo más oportunidades que personas preparadas para crear las empresas asociadas a las mismas. Por otro lado, reconocen que no es fácil emprender en estos momentos en España y menos en negocios de alto potencial de crecimiento. En la primera parte de la Tabla 1 se puede ver cómo han mejorado las valoraciones en todos estos apartados con respecto a las del año anterior.

Por otro lado, en el segundo bloque de la tabla, también se aprecian mejoras en la valoración de la capacidad emprendedora de la población, pero el diagnóstico sigue hallando insuficientes los conocimientos para el emprendimiento de alto potencial, y también precaria la capacidad y experiencia para poner en marcha pequeños negocios y organizar los recursos necesarios para ello. Los mecanismos de motivación se valoran un poco mejor que en el año 2011 excepto en el tema del reconocimiento del emprendedor de éxito, pero en conjunto tampoco logran el aprobado. Finalmente, las normas sociales y culturales que rigen en España no se perciben como adecuadas para impulsar la adquisición de valores emprendedores en la población, de forma que este sigue siendo un tema clave a mejorar mediante mecanismos de formación y concienciación de la sociedad.

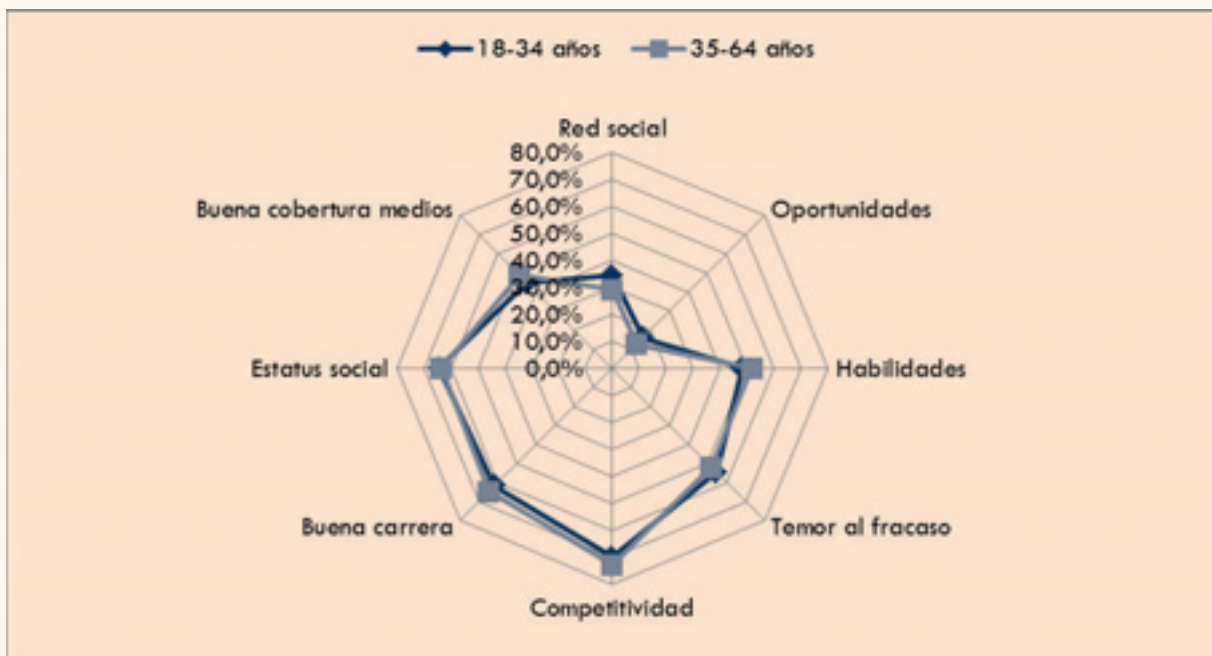
Tabla 1. Evolución temporal de las valoraciones de los expertos sobre motivación y capacidad emprendedora y normas sociales y culturales

Oportunidades. En España:	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	3,27	2,80	3,20	3,32	3,01	3,07	3,53
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	3,30	2,83	3,18	3,34	3,21	3,21	3,03
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	3,05	2,69	2,92	3,37	3,24	3,52	3,23
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,14	1,94	1,85	2,29	2,22	2,63	2,68
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,77	2,38	2,50	2,56	2,35	2,71	2,54
Capacidad emprendedora. En España:	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un negocio con alto potencial de crecimiento	1,92	1,69	2,08	1,89	1,94	2,32	2,24
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un pequeño negocio	2,84	2,44	2,83	2,81	2,43	3,07	2,96
Mucha gente tiene experiencia en la puesta en marcha de negocios	2,16	1,92	1,95	2,28	2,26	2,48	2,41
Mucha gente puede reaccionar rápidamente en la detección de nuevas oportunidades de negocios que se presentan	2,24	2,17	2,25	2,45	2,38	2,65	2,60
Mucha gente está preparada para organizar los recursos necesarios para la puesta en marcha de un pequeño negocio	2,38	2,37	2,38	2,65	2,38	2,74	2,70
Mecanismos de motivación. En España:	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
La creación de empresas es una forma de hacerse rico	2,84	2,58	2,75	2,78	2,72	2,99	3,00
Convertirse en empresario es una opción profesional deseada por mucha gente	2,35	2,42	2,48	2,45	2,66	2,83	2,86
Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social	3,14	3,56	3,63	3,40	3,72	3,61	3,67
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	3,05	2,97	3,13	2,94	3,50	3,20	3,33
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	2,78	2,78	2,90	2,86	3,28	3,13	3,15
Normas sociales y culturales	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	2,81	2,66	2,73	2,88	3,20	3,28	3,11
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	2,28	2,34	2,28	2,54	2,88	2,86	2,86
Las normas sociales y culturales estimulan la toma de riesgo empresarial.	1,86	1,86	1,85	1,91	2,41	2,36	2,47
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2,31	2,03	2,20	2,45	2,68	2,44	2,61
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	2,53	2,28	2,38	2,55	2,85	3,00	2,89

Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población joven

Teniendo en cuenta el impacto que está teniendo el desempleo en la población joven española debido a la actual crisis económica, se ha considerado relevante analizar si existen diferencias en el trasfondo cultural emprendedor entre el colectivo más joven (representado por personas de entre 18 y 34 años) y el resto de adultos (de entre 35 y 64 años de edad). El resultado no deja lugar a dudas: la población joven reproduce el modelo de los más adultos con escasas diferencias. La tasa de percepción de oportunidades es algo mayor entre los jóvenes y también su grado de competitividad. Sin embargo, la prevalencia de habilidades necesarias para poner en marcha pequeños negocios es inferior, la de temor al fracaso algo mayor y la de considerar el emprendimiento como una buena carrera profesional queda algo por debajo de la tasa de la población de 35-64 años. En conclusión, es necesaria una mayor acción formativa para modificar el patrón de comportamiento y la cultura de los jóvenes si se espera que una mayor parte de ellos contemple el emprendimiento como carrera profesional y haga efectiva esta aspiración.

Figura 14. Prevalencia de valores, percepciones, factores culturales y actitudes emprendedoras en la población joven y su comparación la población de 35 a 64 años de edad



CAPÍTULO 2. ANÁLISIS DETALLADO DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL EN ESPAÑA EN EL AÑO 2012

Introducción

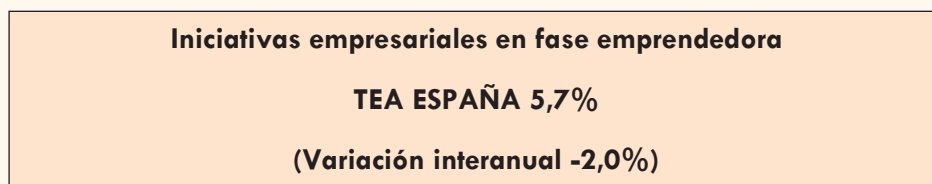
Con el objetivo de conocer la magnitud de la actividad emprendedora y su evolución, el Proyecto GEM elabora la tasa de actividad total (Total Entrepreneurial Activity o TEA). Este indicador estima el porcentaje de iniciativas de la población adulta (de entre 18 y 64 años de edad), involucrada en el proceso de creación de empresas o autoempleo, actividades de las cuales debe poseer como mínimo una parte del capital.

Entendiendo que la actividad emprendedora está compuesta por todas aquellas iniciativas empresariales, incluyendo el autoempleo, que se ponen en marcha en cualquier sector y que no sobrepasan los 42 meses

de vida, la tasa de actividad emprendedora estimada por el proyecto GEM de la población española comprendida entre los 18 y 64 años de edad es del 5,7% en el año 2012.

Elevando esta tasa a la población española de 18-64 años reportada por el INE para el año 2012 (30.722.016 personas) se estima que el número de iniciativas empresariales² y de autoempleo en fase inicial de creación y desarrollo es de aproximadamente 1.751.000.

Figura 15. Tasa de actividad emprendedora total española en el año 2012



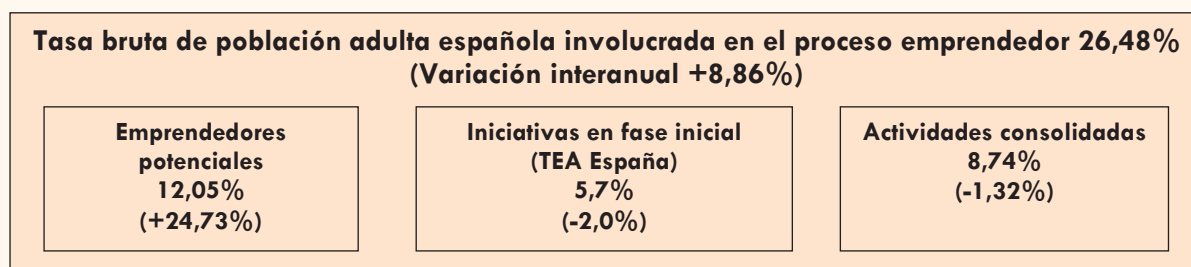
La tasa de actividad emprendedora en España ha experimentado un ligero descenso del 2% entre los años 2011 y 2012. Comparado con las grandes variaciones interanuales que ha acusado España en los últimos años acerca de este indicador, con descensos muy pronunciados entre el año 2008 y el 2010 (-27,39% entre el 2008 y el 2009 y -15,62% entre el 2009 y el 2010), y un sorprendente incremento del 35,95% entre los años 2010 y 2011, se puede interpretar el resultado actual como uno de relativa estabilidad, que no deja de ser curiosa en medio de la gran inestabilidad económica que vive el país.

Desglose y magnitud de las componentes del proceso emprendedor español 2012

La actividad emprendedora representa el catalizador del proceso empresarial, el cual se inicia con la intención emprendedora de los denominados Emprendedores Potenciales, y culmina con el afianzamiento de los denominados Empresarios Consolidados, tal y como se ha mostrado en la Figura 2. Teniendo en cuenta todas las fases del proceso emprendedor en conjunto, se puede afirmar que en el año 2012 hay una mayor proporción de adultos involucrados en el mismo en comparación con el año anterior. Así, más de uno de cada cuatro adultos (26,48%) representa a una actividad del proceso emprendedor, lo cual supone un aumento interanual del 8,86%.

La fase del proceso emprendedor que aglutina una mayor proporción de población adulta es la que se corresponde con la intención emprendedora: personas que manifiestan su intención de emprender una iniciativa empresarial o un autoempleo en los próximos tres años (Emprendedores Potenciales). Desde el año 2009, la tasa española de Emprendedores Potenciales no ha cesado de aumentar. En el año 2012 se sitúa en un 12,05%, lo que supone un incremento interanual del 24,7% respecto del año anterior.

Figura 16. Tasa bruta de población española de 18-64 años de edad involucrada en las tres principales fases del proceso emprendedor en el año 2012 y su variación interanual respecto del año 2011

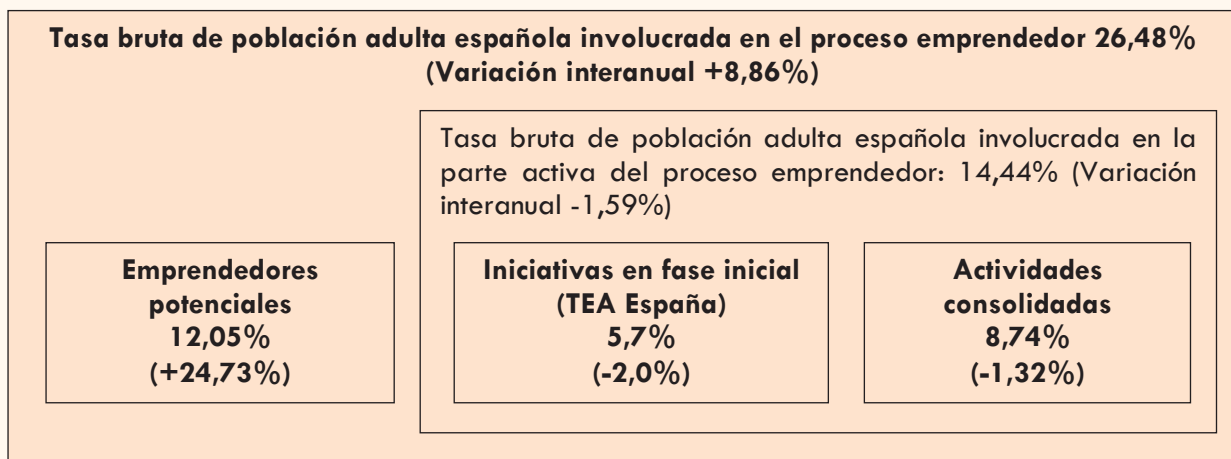


² Las tasas de actividad emprendedora y empresarial consolidada estiman el porcentaje de iniciativas empresariales y de autoempleo. La estimación total de personas involucradas en estas etapas del proceso emprendedor, se ofrece en el Capítulo 3 y se calcula a partir del número de propietarios de las iniciativas.

El aumento de la tasa de Emprendedores Potenciales constituye un resultado positivo para España porque parte de la intención emprendedora se materializa en actividad emprendedora naciente o en fase inicial en el futuro: la intención emprendedora del presente es en parte la creación empresarial del mañana. En el caso de España, es de especial importancia contar con una entrada significativa de nuevos emprendedores para recuperar el bache emprendedor de los años 2008, 2009 y 2010. El que aumente la tasa de Emprendedores Potenciales también puede contribuir a compensar la mayor salida de empresarios del proceso emprendedor causada por el actual contexto económico y el consecuente aumento de cierres de empresas que estaban consolidadas. En referencia a estas últimas, es positivo el que su tasa apenas haya variado con respecto al año 2011. Así, el porcentaje de población de 18-64 años de España que declara tener una empresa o autoempleo operativo en el mercado de más de 3,5 años de vida es del 8,74% en el 2012, acusando una variación interanual del -1,32%.

Las personas activas en el conjunto del proceso emprendedor son aquellas que han ido más allá de la intención emprendedora de forma que ya tienen una iniciativa empresarial propia en fase de despegue o en funcionamiento. La estabilidad interanual de la tasa de actividades consolidadas junto con la de actividad en fase emprendedora ha supuesto que la tasa bruta³ de población adulta española involucrada en el proceso empresarial activo del año 2012 (14,44%) sea prácticamente igual que la observada en el 2011 (14,67%).

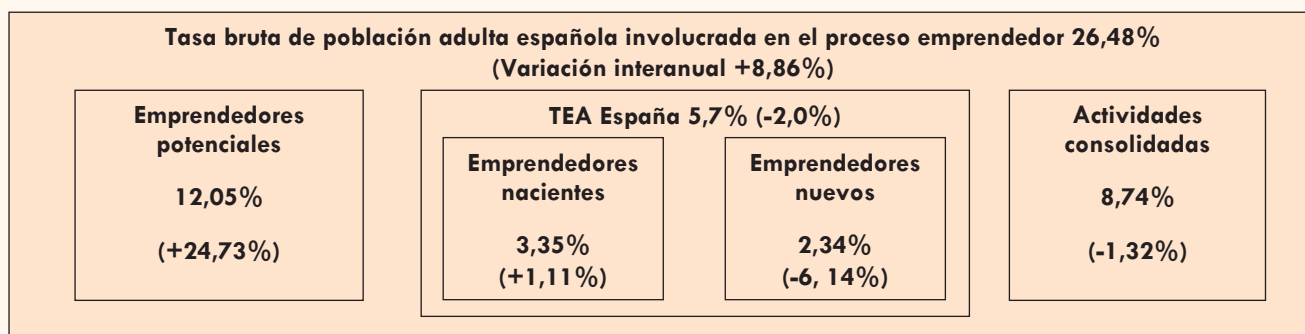
Figura 17. Tasa bruta de población española de 18-64 años de edad involucrada en la parte activa del proceso emprendedor en el año 2012 y su variación interanual respecto del año 2011



Sin embargo, si se divide la actividad emprendedora en sus componentes internas (naciente y nueva) se puede concluir que el bache emprendedor habido en España en estos últimos años todavía no ha terminado su progresión hacia la última etapa del proceso empresarial. Así, mientras que la tasa de Emprendedores Nacientes, aquellos que han desarrollado a lo largo de los últimos doce meses alguna actividad concreta para crear una nueva empresa (redacción de un plan de negocios, búsqueda de financiación, establecimiento de un equipo inicial, etc.), aumentó ligeramente en el último año hasta situarse en un 3,35% (cambio interanual de +1,11%), la tasa de Emprendedores Nuevos, aquellos cuyas empresas ya vienen realizando operaciones económicas desde hace menos de 42 meses, es de 2,34% lo que representa un descenso del 6,14% respecto a la tasa alcanzada en 2011.

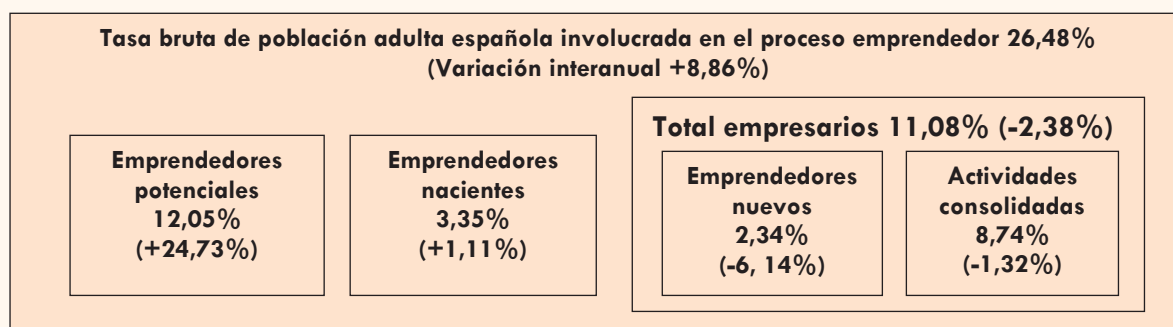
³ Calificamos de bruta a esta tasa con respecto a la población porque la participación neta de personas en la actividad emprendedora y empresarial es superior a la del número de iniciativas y actividades, pues en una parte de las mismas hay más de un propietario y todos los que poseen propiedad de las actividades están involucrados en el proceso emprendedor. Por consiguiente, salvo en el caso del emprendimiento potencial, las tasas representan empresas/autoempleos.

Figura 18. Variación interanual de las componentes del proceso emprendedor español entre los años 2011 y 2012



En consecuencia, la proporción total de empresarios entre la población adulta de España en 2012 es un 11,08%, lo que implica una caída del 2,38% respecto al dato obtenido en 2011. Este descenso es el resultado directo del flujo neto negativo de creación de empresas que el observatorio GEM-España estimó para el año 2011 y puede verse en la siguiente figura.

Figura 19. Empresarios plenamente activos en el proceso emprendedor español del año 2012

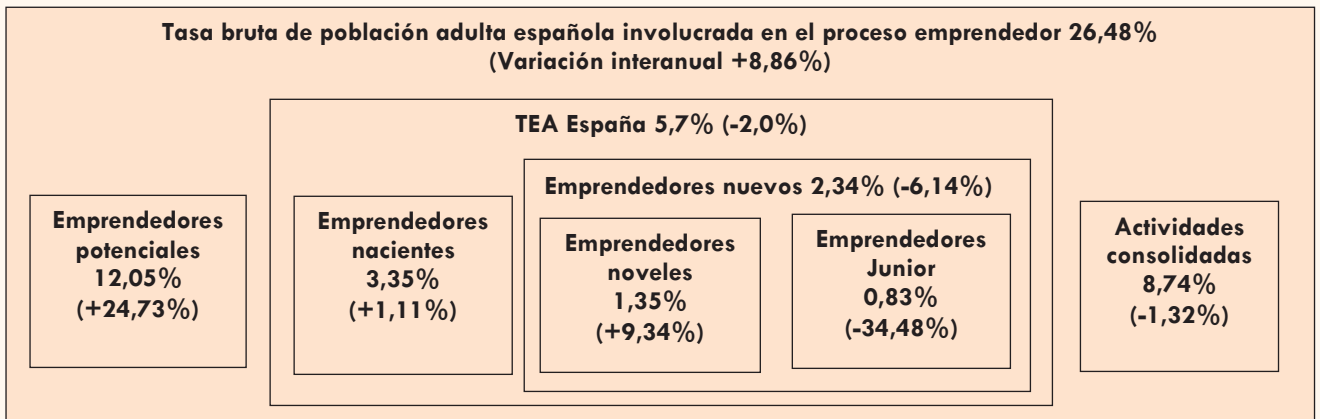


Sin embargo, no todo el aumento de la actividad emprendedora es debido a Emprendedores Nacientes que pueden o no haber iniciado las operaciones económicas de sus empresas. Si se dividen los Emprendedores Nuevos entre Empresarios Noveles, que son aquellos que crearon sus empresas durante el año previo a la encuesta GEM, y los Empresarios Junior, que son aquellos que han creado su empresa en los dos o tres años precedentes a la encuesta, entonces es posible observar (ver Figura 20) el importante auge habido en la proporción de Empresarios Noveles sobre la población adulta de España. Así, la tasa de Empresarios Noveles cuyas empresas son de muy reciente creación aumentó un 9,34% en el último año para situarse en un 1,35% de la población adulta. El importante aumento de esta tasa del año 2012, supone el segundo año seguido de aumento del indicador que proporciona la estimación más precisa de GEM acerca de la nueva entrada de empresarios a la economía.

Por otro lado a este aumento, se contrapone una importante caída en la tasa de Empresarios Junior (la segunda componente del emprendimiento nuevo), que tiene su origen en varios factores. Así, en primer lugar, las empresas supervivientes de los Empresarios catalogados como Noveles en el 2010 y 2011 han formado el grupo de Empresarios Junior del 2012. La muy baja proporción de Empresarios Noveles que hubo en 2010 sigue condicionando la magnitud de la tasa de Empresarios Junior en 2012 impidiendo su crecimiento al no proporcionar relevos en una cantidad suficiente de compensación. Por otro lado, los emprendedores que crearon sus empresas en el 2008 y que han sobrevivido, han salido de la fase Junior para pasar a formar parte de la categoría de Empresarios Consolidados del 2012, con lo cual son actividades que dejan un vacío en la fase Junior de este año para el cual tampoco hay suficientes relevos.

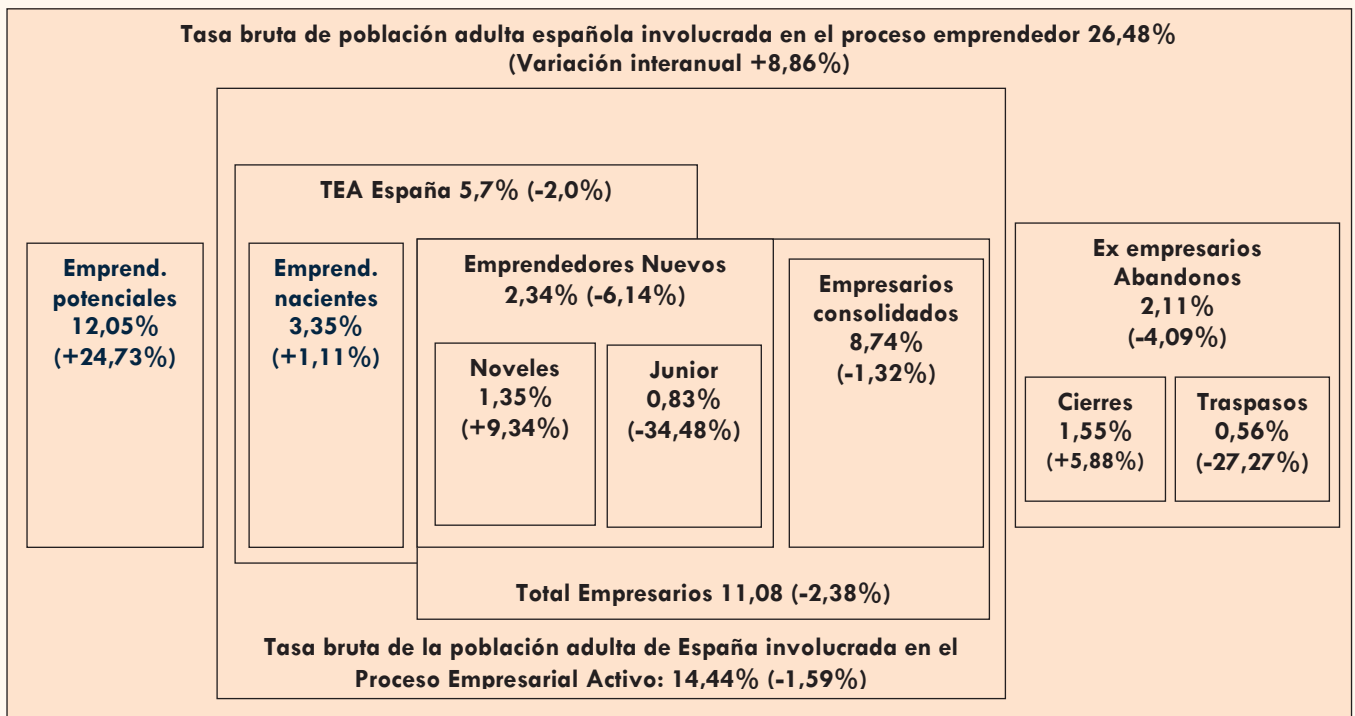
La suma de estos hechos provoca que la tasa de Empresarios Junior del 2012 sufra una importante caída interanual del 34,48%, situándose en el 0,83% de la población.

Figura 20. Desglose de la tasa de actividad emprendedora nueva en el proceso emprendedor español del año 2012



Finalmente, la proporción total de Empresarios en España entre la población adulta también se ha visto afectada por el descenso en la tasa de Abandonos Empresariales durante el 2012. El 2,11% de la población adulta encuestada en 2012 declaró haber abandonado en los últimos doce meses previos al estudio GEM una iniciativa empresarial de la cuál era propietaria, lo que representa un descenso interanual del 4,09%. Entre los Ex empresarios, cerca del 73,7% precisaron que sus iniciativas empresariales no tuvieron continuidad (1,55% sobre la población adulta). El 26,3% restante ha traspasado sus negocios a otras personas (0,56% sobre la población adulta), lo que se traduce en una caída de este indicador del 27,27% respecto al año anterior.

Figura 21. Desglose detallado de todas las componentes que integran el proceso emprendedor español el año 2012 y su variación con respecto del año 2011



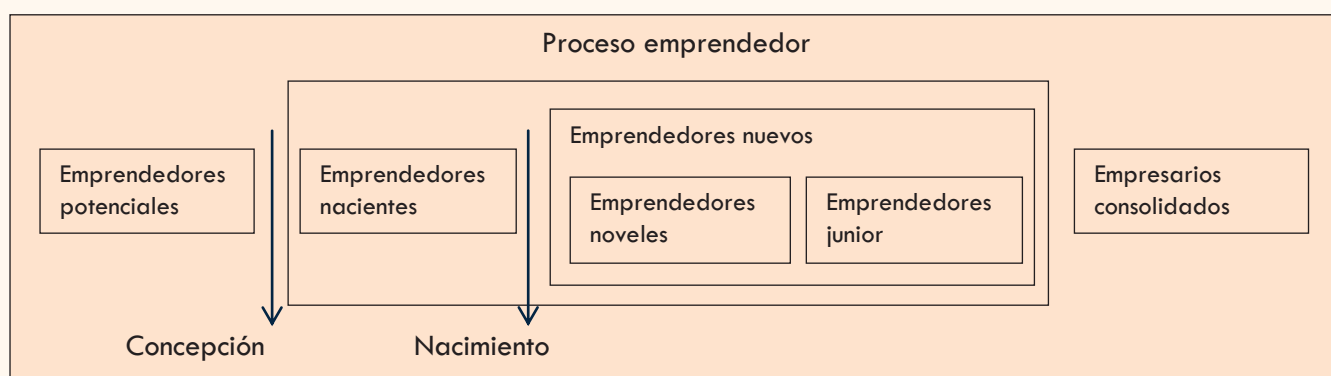
Nota: entre paréntesis se indican las variaciones interanuales 2011-2012 de los indicadores

En resumen, el balance que se extrae del desglose de las componentes del proceso emprendedor español del 2012 es que, a pesar del descenso de la proporción de empresarios y del incremento de los cierres empresariales, la intención y la tasa de Empresarios Noveles aumentaron considerablemente en España entre el 2011 y dicho año, y también aumentó, aunque de forma muy moderada, la actividad naciente. Seguidamente, se analiza en profundidad la dinámica experimentada en las distintas fases del proceso emprendedor.

Análisis de la dinámica emprendedora 2011-2012 en España

La primera etapa del proceso emprendedor (ver Figura 22) que analizamos es la relacionada con la concepción empresarial, que representa el salto desde la intención emprendedora (ser Emprendedores Potenciales) a la acción emprendedora (convertirse en Emprendedores Nacientes). Lo importante de este análisis es determinar en qué proporción la intención de crear una empresa por parte de los Emprendedores Potenciales se traduce realmente en actividad emprendedora y en qué proporción se limita a una mera declaración que no implica ninguna acción a corto plazo.

Figura 22. Primera fase del proceso emprendedor



Anteriormente se ha comentado que la tasa de Emprendedores Potenciales de España está creciendo de forma sustancial desde el año 2009. La mayor promoción del emprendimiento por parte de la administración pública en los últimos años y la atención por parte de los medios de comunicación han contribuido notablemente a popularizar la carrera emprendedora y a mejorar su aceptación social (ver Capítulo 1). Por todo ello, actualmente se puede afirmar que el emprendimiento “está de moda”, siendo relativamente normal que una mayor parte de la población adulta declare estar potencialmente dispuesta a emprender. Sin embargo, aunque estos hechos explican una parte del auge del emprendimiento potencial, también es cierto que la actual coyuntura económica y sus efectos sobre el empleo alientan el emprendimiento por necesidad, lo que disminuye el coste de oportunidad de esta actividad frente a algunas alternativas profesionales que ofrecían una mayor estabilidad laboral. En cualquier caso, este ímpetu emprendedor, sólo tendrá réditos observables si estos esfuerzos logran canalizarse a través de acciones concretas dirigidas a la creación de nuevas empresas. Para ver en qué grado se está dando este fenómeno, analizamos la ratio de concepción, indicador que señala qué proporción de la intención emprendedora se traduce en acción.

En la Figura 23, se puede observar que la ratio de concepción española de los últimos años oscila alrededor de un valor aproximado de 0,5. Este valor se interpreta de forma que los aumentos de la tasa de Emprendedores Potenciales de un año se traducen en incrementos de aproximadamente la mitad de ese valor de Emprendedores Nacientes el año siguiente. Asimismo, la oscilación de la serie nos indica que se da una cierta secuencia en el proceso empresarial de España, en la cual una parte notable de los adultos que llegan a la fase inicial de actividad emprendedora han pasado primero por la etapa de la intención emprendedora (Emprendedores Potenciales). Lo positivo de la evolución de la ratio de

concepción es que hay una ligera pendiente positiva en la trayectoria total de la ratio, lo que significa que cada vez se da un mejor flujo de la categoría de Emprendedores Potenciales hacia la de Emprendedores Nacientes. Dicho de otra forma, los españoles pasan cada vez más fácilmente de la intención emprendedora a actos concretos para la creación de su nueva iniciativa empresarial. Este dato es esperanzador teniendo en cuenta el aumento considerable de la intención emprendedora en España en el 2012.

Figura 23. Evolución de la ratio de concepción emprendedora en España en el período 2009-2012



En segundo lugar se analiza la ratio de nacimiento empresarial, que describe el paso entre la categoría de Emprendedores Nacientes y de Emprendedores Noveles. El objetivo de esta ratio es el de estimar la proporción de casos que logran efectuar la transición de Emprendedor Naciente (que están en un periodo determinado en la incubación de su proyecto empresarial pero que todavía no han creado su empresa), a Emprendedor Novel (quienes han conseguido iniciar las operaciones de su iniciativa emprendedora durante el último año).

El propósito de este análisis radica en determinar si la creación de empresas está siendo obstaculizada causando que los proyectos emprendedores no lleguen a buen término o, si por el contrario, existe una buena fluidez entre la incubación emprendedora de los Emprendedores Nacientes y la creación por parte de los Emprendedores Noveles. Como se puede observar en la Figura 24, España ha vuelto a perder en el 2012 parte del terreno ganado en el año anterior con un deterioro de la ratio de nacimiento empresarial. Así, mientras que 5,6 de cada 10 emprendedores que estaban intentando crear su empresa en el año anterior cumplía con ese propósito, la cifra en 2012 ha regresado a los niveles del 2009-2010 con una ratio de nacimiento de sólo 4,1. Este resultado indica que, a pesar del fuerte crecimiento de la tasa de Empresarios Noveles en el 2012, España tenía potencial para generar aún más Noveles.

Así, a través de la encuesta GEM, sabemos que los Emprendedores Nacientes del 2012 habían pasado una media de nueve meses tratando de crear sus nuevas empresas sin haber iniciado todavía sus operaciones económicas. Esta media de tiempo está sesgada por la presencia de algunos encuestados que declararon haber pasado más de cinco años y hasta 20 años en ese mismo estado sin ver la plasmación de sus proyectos empresariales en una nueva empresa. La mediana, medida más robusta, que indica el punto donde 50% de las observaciones se encuentran por debajo y otro 50% por encima, es de sólo seis meses. Eso permite suponer (salvando el hecho de que se trabaja con muestra anuales diferentes) que gran parte del aumento de la tasa de Emprendedores Nacientes del 2011, que no formaron parte del

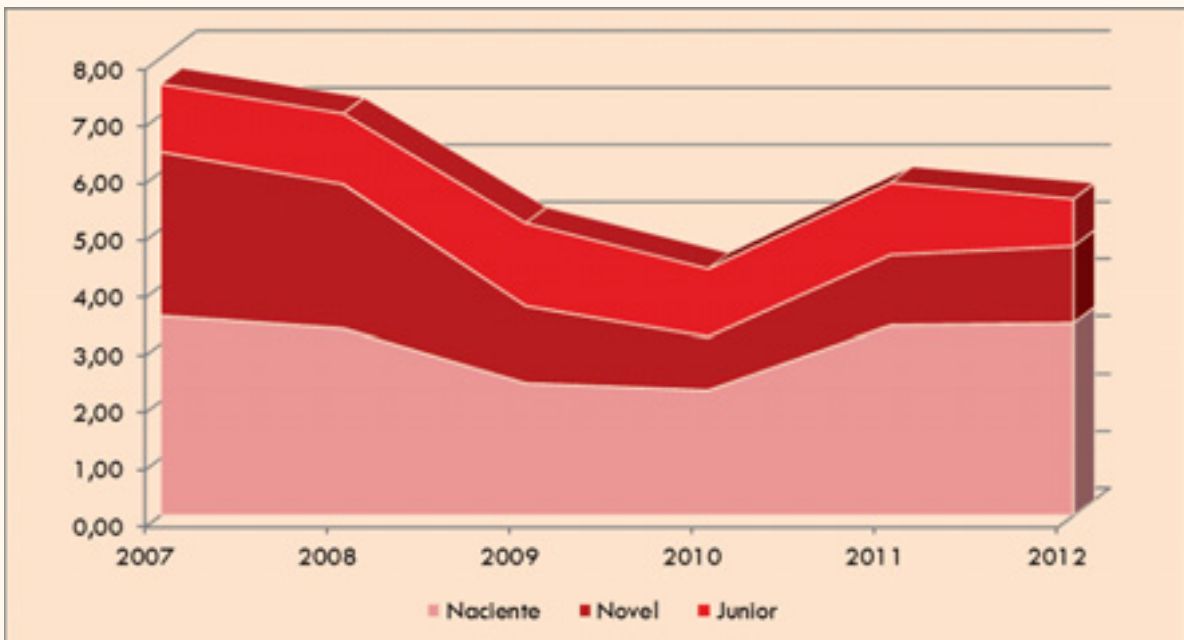
40% que pasaron a la categoría de Empresarios Noveles en el 2012, abandonaron sus proyectos empresariales.

Figura 24: Evolución de la ratio de nacimiento empresarial en España en el período 2009-2012



Para comprender mejor la evolución de la actividad emprendedora en fase inicial la Figura 25 muestra la descomposición de la TEA en sus diferentes partes. Como se puede apreciar, después del importante cambio de tendencia en el año 2011 respecto de la evolución negativa de todas las partes observada entre 2007 y 2010, dichas partes se estabilizan en el 2012, si bien con una ligera disminución en la parte de emprendedores junior y un aumento en la parte novel.

Figura 25: Evolución de la descomposición de la tasa de actividad emprendedora en fase inicial en España en el periodo 2007-2012

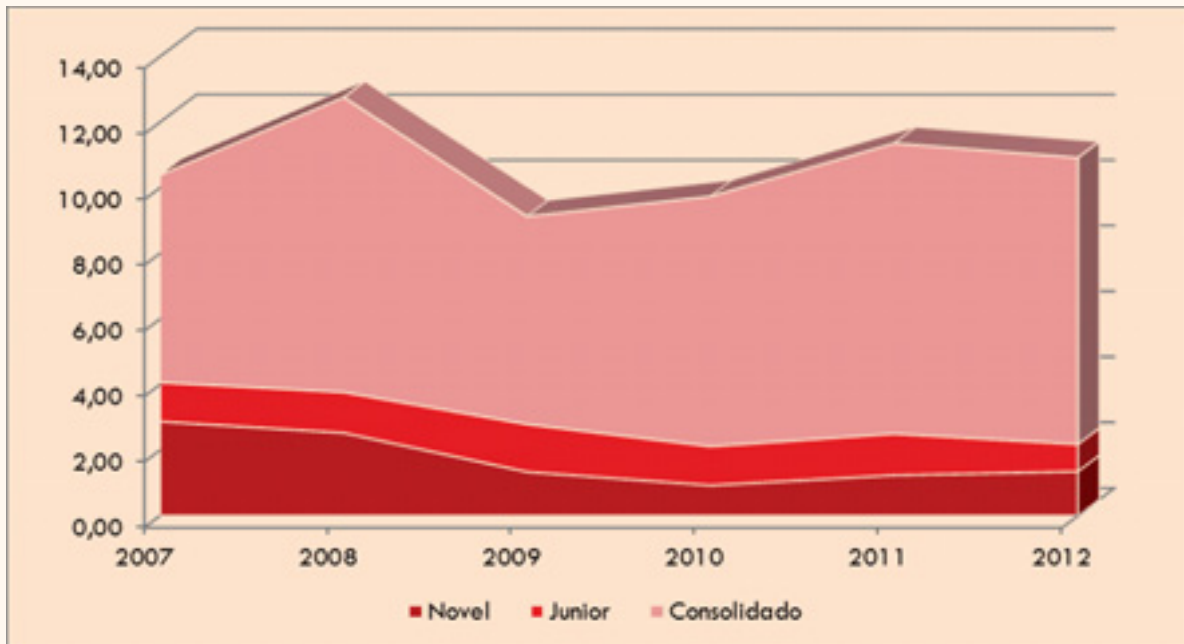


En la Figura 25, se observa, además, que la tasa de Emprendedores Nacientes de España recuperó en el 2011 los niveles que fueron habituales antes de la desaceleración emprendedora, manteniendo el resultado en el 2012. Ese dato significa que en el 2012 en España, estaba en proceso de crear una empresa la misma proporción de población adulta que en los años de alto crecimiento económico previo a

la desaceleración emprendedora. Con tales niveles de Emprendedores Nacientes, se puede aventurar que, salvo en el caso de presencia de obstáculos importantes a la creación de empresas, España debería experimentar un aumento de sus niveles de Nuevos Emprendedores en un futuro próximo.

En la Figura 26, dividiendo a los emprendedores nuevos entre aquellos que crearon sus empresas en el año anterior a la encuesta GEM (Novel) y los emprendedores con empresas de entre 2 y 3,5 años de existencia (Junior), se puede ver cómo hasta el año 2010 hubo una transferencia de emprendedores de la categoría de Empresarios Novel a la de Junior.

Figura 26: Evolución de la descomposición del total de empresarios activos en sus diferentes categorías en España para el periodo 2007-2012



Además de lo anterior, en la Figura 26 se puede ver que la tasa de Empresarios Noveles siguió una tendencia decreciente hasta el 2010, mientras que los emprendedores que crearon sus empresas en años anteriores a la desaceleración emprendedora pasaron a formar parte de la categoría de Empresarios Junior. La proporción de Empresarios Junior que habían creado sus empresas antes de la crisis aumentó hasta 2010, aunque no lo suficiente como para compensar la disminución de Empresarios Noveles. Sin embargo, en el 2012 los emprendedores supervivientes de la pre-crisis pasaron a formar parte del grupo de los Empresarios Consolidados, dejando la categoría de Empresarios Junior en un nivel muy bajo por la falta de relevo emprendedor durante los últimos años. No obstante, España se beneficia de un aumento en la tasa de Empresarios Noveles en 2012 que, al menos en parte, ha servido para compensar la pérdida de Empresarios Junior, lo que permite mantener la tasa total de la fase de Emprendimiento Nuevo en un nivel muy similar al del año anterior.

A pesar del dominio mostrado por los emprendedores nacientes (ver Figura 25), con muchos proyectos empresariales aún en espera, en lo que respecta al incremento de la actividad emprendedora en España en el último año, el peso de las nuevas entradas empresariales (los Empresarios Noveles entre los Emprendedores Nuevos) también experimentó un aumento esperanzador. En la Figura 27 se puede apreciar una tendencia positiva en la evolución de la relación entre los empresarios noveles y los Emprendedores Nuevos propietarios de empresas con menos de 42 meses en el mercado. Después de cuatro años de desaceleración emprendedora durante los cuales los empresarios noveles pasaron de ser siete de cada diez emprendedores clasificados como nuevos a poco más de cuatro, la tasa de las nuevas entradas empresariales en los últimos dos años ha ido recuperando parte del nivel previo a la

desaceleración emprendedora; con aproximadamente un 58% de Emprendedores Noveles sobre el total de Emprendedores Nuevos en el 2012.

Este repunte de la tasa de entrada a la actividad empresarial permite prever nuevos aumentos de la tasa de Emprendedores Nuevos en el futuro, lo que también permite augurar un ‘stock’ suficiente de Empresarios Noveles que permitirá compensar el vacío en el colectivo Junior, dejado por los emprendedores que se consolidan después de 42 meses y que pasan a formar parte de la categoría de Empresarios Consolidados.

Figura 27. Evolución de la proporción de Noveles entre los Emprendedores Nuevos en España en el período 2007-2012



Sin embargo, y a pesar de la mejora en la entrada a la actividad empresarial efectiva en el 2012, en la Figura 28 se puede observar que España sigue teniendo unos niveles bajos de relevo empresarial. Los Emprendedores Nuevos (con empresas de menos de 3,5 años operando económicamente) apenas representan uno de cada cinco empresarios del 2012, lo que para España representa prácticamente la mitad del valor alcanzado en 2007. Por consiguiente, mientras que algunos indicadores muestran síntomas de recuperación emprendedora para España, el relevo empresarial debido a Emprendedores Nuevos sigue estancado en sus niveles más bajos.

Figura 28. Evolución de la proporción de relevo de Emprendedores Nuevos (Emprendedores Nuevos /Total de Empresarios)



El relevo emprendedor de España resulta algo más positivo si nos limitamos a comparar la proporción de Empresarios Noveles, que iniciaron sus negocios en el último año, respecto del conjunto total de empresas españolas. El relevo emprendedor debido a los Empresarios Noveles aumentó hasta representar uno de cada ocho empresarios españoles en 2012, lo que constituye una buena recuperación sobre la tasa del 2010, cuando los Empresarios Noveles representaban menos del 10% del total de empresarios en España. A pesar de esta mejora, la proporción de Empresarios Noveles entre los empresarios españoles sigue siendo inferior a las observadas antes de la desaceleración emprendedora, cuando el relevo emprendedor se mantenía por encima del 20%.

Figura 29. Evolución de la proporción de relevo de Emprendedores Noveles (Emprendedores Noveles /Total de Empresarios)



Como complemento al análisis anterior, se debe precisar que España ha sufrido en los dos últimos años un aumento en su tasa de cese empresarial (Ex empresarios). La proporción de la población adulta de España que declaraba haber cerrado una iniciativa empresarial de la cual tenía la propiedad en el último año (1,60%) es la más alta registrada en la última década. Se puede apreciar la importancia de esa cifra si la comparamos con la tasa de cese empresarial en España antes de la desaceleración emprendedora cuando en el 2007 sólo el 0,63% de la población adulta de España se identificó como Ex empresario.

Figura 30. Evolución de la tasa de Ex empresarios en España en el período 2007-2012



El análisis de la proporción de cese empresarial en España tiene una importancia relativa. La proporción de Ex empresarios entre la población adulta es informativa, sin embargo, lo es más aún la ratio de regeneración empresarial que compara la proporción de abandonos empresariales en el último año con la cantidad de adultos que declaran estar activamente involucrados en el proceso de creación de empresas. Este índice de regeneración se deterioró rápidamente en los primeros años de la desaceleración

empresadora, pero había recuperado terreno perdido en el 2010 y en el 2011. Sin embargo, la ratio de regeneración empresarial de España ha regresado a la tendencia decreciente en el año 2012, tal y como se puede ver en la siguiente figura.

Figura 31. Evolución de la ratio de regeneración empresarial de España en el período 2007-2012



La ratio de regeneración nos indica que en el 2007 por cada 10 emprendedores nacientes, involucrados en el proceso de crear una empresa, cerca de dos individuos (1,8) había cerrado su empresa en el último año en España. Esa ratio empeoró hasta que en 2010 había seis abandonos empresariales por cada 10 Emprendedores Nacientes. El 2011 trajo un repunte en la ratio de regeneración hasta alcanzar 4,4 cierres por cada 10 Emprendedores Nacientes. Sin embargo, en el 2012 la ratio de regeneración ha vuelto a bajar indicando que en el pasado año hubo hasta 5 cierres empresariales (4,8) por cada 10 emprendedores nacientes. Considerando que no todos los emprendedores nacientes logran iniciar las operaciones de sus proyectos emprendedores, creando así una nueva empresa, la bajada de la ratio de regeneración empresarial de España es indicador de un persistente estancamiento emprendedor en España lo que lleva a prever un descenso en el stock total empresarial del país, y eso a pesar del buen nivel de entrada empresarial descrito anteriormente.

El dato más significativo del estancamiento emprendedor en España viene dado por el análisis del flujo neto de empresas en la economía española durante el año hasta la encuesta GEM del 2012. El flujo neto empresarial se obtiene comparando la proporción de Ex-empresarios, que cerraron sus empresas en los últimos doce meses, con la tasa de Emprendedores Noveles los cuales han conseguido iniciar las operaciones de sus empresas en el último año. España tiene desde el 2009 un flujo empresarial por debajo de uno, lo que significa que desde ese año hay más destrucción empresarial que creación.

Figura 32: Evolución del flujo neto empresarial de España en el período 2007-2012



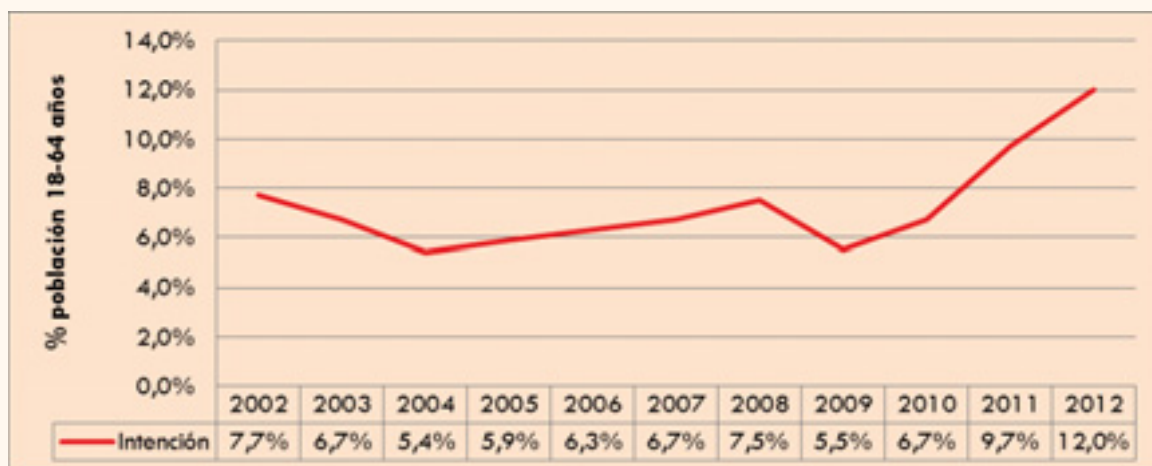
España sigue lejos de los niveles de sostenibilidad empresarial que se observaron antes de la desaceleración emprendedora, momento en que era posible observar niveles por encima de cuatro Emprendedores Noveles por cada nuevo Ex empresario (4,52 en 2007). En el 2012 había sólo 0,84 Emprendedores Noveles en España para remplazar cada emprendedor que cerró su empresa. Dicho estancamiento emprendedor resulta preocupante ya que España con un flujo neto empresarial inferior a uno lleva ya cuatro años seguidos de destrucción empresarial.

CAPÍTULO 3. EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES COMPONENTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR EN ESPAÑA Y SU SITUACIÓN EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

Intención emprendedora

Como se ha explicado en el capítulo anterior, GEM mide la prevalencia de intención emprendedora como porcentaje de población de 18-64 años que declara tener expectativas de emprender un negocio o autoempleo en los próximos 3 años. La evolución de este indicador entre los años 2002 y 2010 presenta diversas fluctuaciones en torno al rango 5,4-7,7%. A partir del año 2010 inicia una senda de crecimiento inusual que resulta en las tasas más elevadas del período: un 9,7% en el 2011 y la más elevada, 12% en el 2012. Esta última cifra, representa que alrededor de 3,7 millones de españoles de entre 18 y 64 años está considerando emprender. En el año 2011, la población estimada en esta situación fue de alrededor de 2,9 millones de personas.

Figura 33. Evolución de la tasa de intención emprendedora en España en el período 2002-2012



El desempleo alienta la intención emprendedora en una proporción muy superior a la que cabría esperar en un clima de bonanza económica. Este hecho unido a la mayor promoción del emprendimiento desde la esfera gubernamental y a través de la formación y de los medios de comunicación, han promovido esta variación del 118% entre 2009 y 2012, cuando entre los años 2002 y 2008 fue del 2,6% y de signo negativo.

La traducción de la tasa de actividad emprendedora 2012 en España en iniciativas y emprendedores

La tasa de actividad emprendedora total del año 2012 es del 5,7% sobre la población española de 18-64 años. Esta tasa total de actividades en fase emprendedora se divide en dos componentes principales: actividad naciente y actividad nueva. La primera captura las iniciativas que se están poniendo en marcha

y que no han pagado salarios o realizado operaciones económicas por más de tres meses. La segunda recoge las iniciativas que llevan operando más de tres meses pero que no sobrepasan los 42 en el mercado. Sus valores respectivos en el año 2012 son del 3,4% y del 2,3% sobre la población española de 18-64 años.

Dado que la población de 18 a 64 años, estimada en el 2012 en España, se compone de 30.722.016⁴ personas, al elevar los porcentajes total (TEA), de actividad naciente y de actividad nueva a la misma, se obtiene una estimación del número de iniciativas de cada tipo, incluyendo el autoempleo, que estaban en fase de emprendimiento en Julio de 2012. Este resultado se puede ver en la Tabla 2. Las estimaciones se calculan a partir de una muestra de 21.900 entrevistas de la encuesta GEM a la población de 18 a 64 años de edad y residente en España, y se hallan sujetas a un error de muestreo del $\pm 0,31\%$ que, para un nivel de confianza del 95% proporciona una elevada fiabilidad a la información obtenida.

Tabla 2. Estimación puntual y por intervalo del número de iniciativas nacientes y en consolidación en España en Julio de 2012 y su comparación con Julio de 2011

Iniciativas Tipo:	Estimación puntual		Estimación por intervalo (error $\pm 0,31\%$; confianza 95%)			
			Extremo inferior		Extremo superior	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Nacientes	1.044.548	986.542	975.335	932.031	1.087.525	1.048.108
Nuevas	706.606	747.380	680.572	700.247	758.867	787.457
Total (0-42 meses)	1.751.154	1.733.922	1.655.917	1.632.278	1.846.393	1.835.565

Al igual que en ediciones anteriores, se advierte acerca de que no deben compararse directamente estas cifras con las del registro oficial de empresas que ofrece el DIRCE el primero de Enero de cada año ya que, además de las diferencias de fecha, existen otras consideraciones a tener en cuenta. Así, GEM mide **actividad emprendedora**, concepto distinto del **registro anual empresarial**, ya que GEM distingue entre actividades que se estaban poniendo en marcha, que podían o no estar registradas y que no llevaban operando más de tres meses en el mercado y actividades en fase de consolidación de hasta tres años y medio de vida incluyendo todos los sectores y el autoempleo. Por consiguiente, los datos GEM incluyen iniciativas no registradas al cierre de la edición y también actividades registradas en años anteriores, ya que al definir la actividad emprendedora el Observatorio abarca un período de hasta tres años y medio.

Por otro lado, si bien los resultados de la Tabla 3 muestran el desglose estimado de la actividad emprendedora del 2012 en España en cuanto a número de iniciativas nacientes y nuevas, el número de emprendedores involucrados en dichas fases se estima a partir del número de propietarios de cada iniciativa naciente y nueva, dato que también permite obtener la encuesta GEM y cuyos resultados se facilitan en la Tabla 3.

Tabla 3. Emprendedores incipientes o propietarios de iniciativas en fase emprendedora totales estimados en la población española de 18 a 64 años de edad en los años 2011 y 2012

Estimaciones del:	2012	2011	Variación
Número de emprendedores nacientes	2.057.760	1.929.479	+6,64%
Número de emprendedores nuevos	1.148.941	1.203.282	-4,51%
Número total de emprendedores incipientes	3.206.701	3.132.761	+2,36%

⁴ Fuente INE.

Conclusiones



- La tasa de actividad emprendedora total de España disminuye un 2% entre los años 2011 y 2012
- Esta disminución se debe principalmente a una nueva contracción experimentada por la actividad nueva o en consolidación (un 8%), concentrada en empresarios Junior, o grupo que estaban próximo a superar los 3,5 años en el mercado ya que, por el contrario, la tasa de actividad naciente ha experimentado un aumento del 3%
- La disminución de la actividad en fase de consolidación puede atribuirse, al menos en una parte, al aumento del emprendimiento por necesidad de los últimos años, alentado por la elevada tasa de desempleo española, y cuya menor dimensión y calidad media dificulta su supervivencia en un mercado recesivo
- Por otro lado, no hay duda de que las condiciones de entorno actuales dificultan el proceso emprendedor en una sociedad como la nuestra que adolece de cierta falta de cultura emprendedora y de mecanismos para percibir y desarrollar oportunidades de alto potencial de crecimiento
- La parte más positiva de los indicadores 2012 se sitúa en el aumento de la tasa de emprendimiento naciente y novel, así como en el número estimado de emprendedores involucrados en el proceso emprendedor
- Ahora es preciso avanzar en el diseño de medidas que faciliten el emprendimiento de calidad y con expectativas de permanencia en el mercado para que se hagan realidad los rasgos esperanzadores que se advierten en el análisis del proceso emprendedor 2012

Evolución temporal de la tasa de actividad emprendedora total

Tras el importante inicio de la recuperación de la tasa de actividad emprendedora total (TEA) experimentado en el año 2011 (véase Figura 34), el indicador acusa un ligero descenso -del 2%- en el 2012 motivado por la pérdida de tejido en consolidación. Esta evolución era previsible en parte, debido a la composición del TEA 2011 en que un segmento significativo de la actividad emprendedora obedeció a motivaciones de necesidad frente a la falta de empleo y, por consiguiente, nació con menores estándares de calidad que condicionaban su supervivencia en el mercado. En 2012, no hay duda de que el desempleo sigue alentando el emprendimiento por necesidad combinado con el que persigue buenas oportunidades (véase Capítulo 4), y todo ello se refleja en que continúa aumentando la tasa de emprendimiento naciente. Lo importante en este contexto, es que la actividad emprendedora de los próximos años recupere el peso de las iniciativas por oportunidad, con componentes de calidad como son la innovación, la internacionalización, la competitividad, las expectativas de crecimiento y creación de empleo alejando a España de situaciones como las que muestran Grecia, Portugal o Irlanda en la Figura 35. Una tasa de emprendimiento con componentes que acusan rápida volatilidad no supone una opción deseable como parte de la recuperación de la crisis, por lo que sigue siendo necesario progresar en la implantación de la Ley del Emprendedor y otros mecanismos que ayuden a estabilizar la composición del TEA español. Como se advierte en los informes GEM España previos, uno de los defectos endémicos del tejido empresarial español es su falta de dimensión, aspecto que debe tender a corregirse en el proceso de modernización de nuestra economía. La formación es clave para conseguirlo.

Figura 34. Evolución del índice TEA que mide la actividad emprendedora total en España y de sus partes en el período 2000-2012

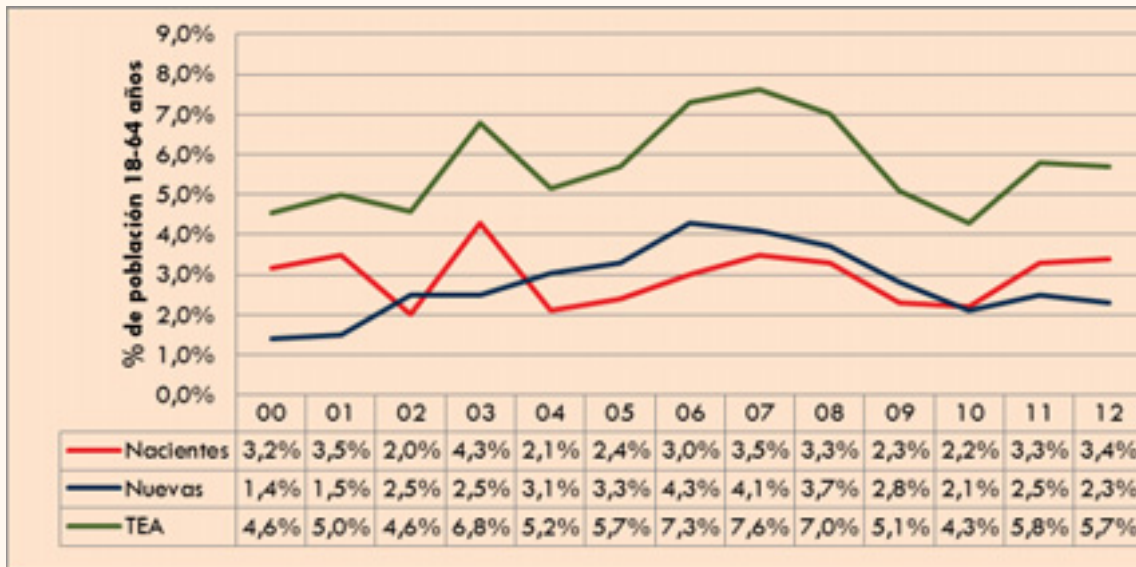
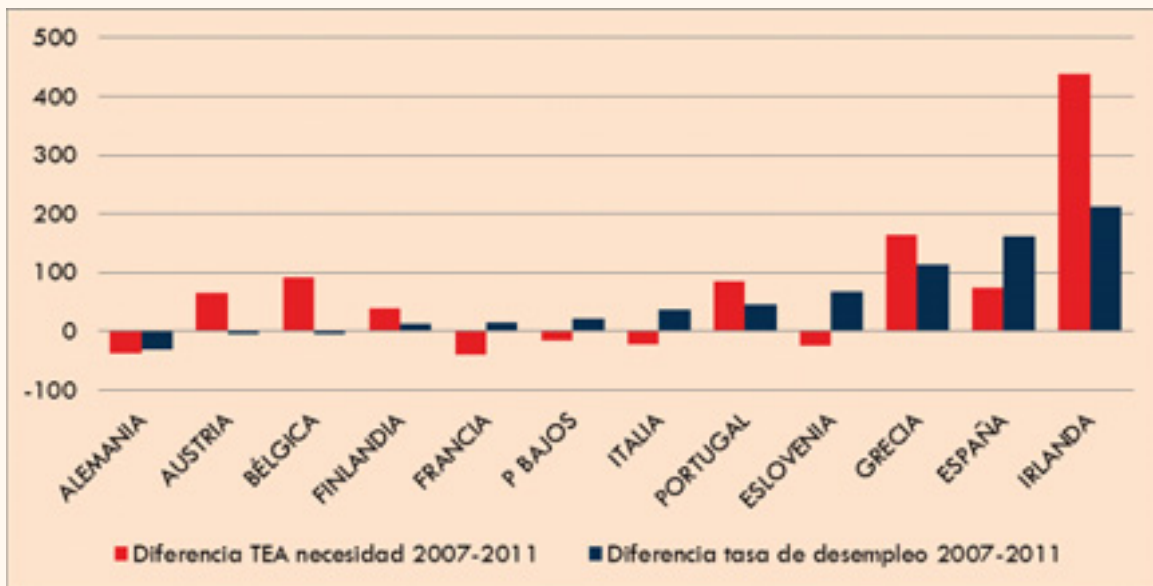


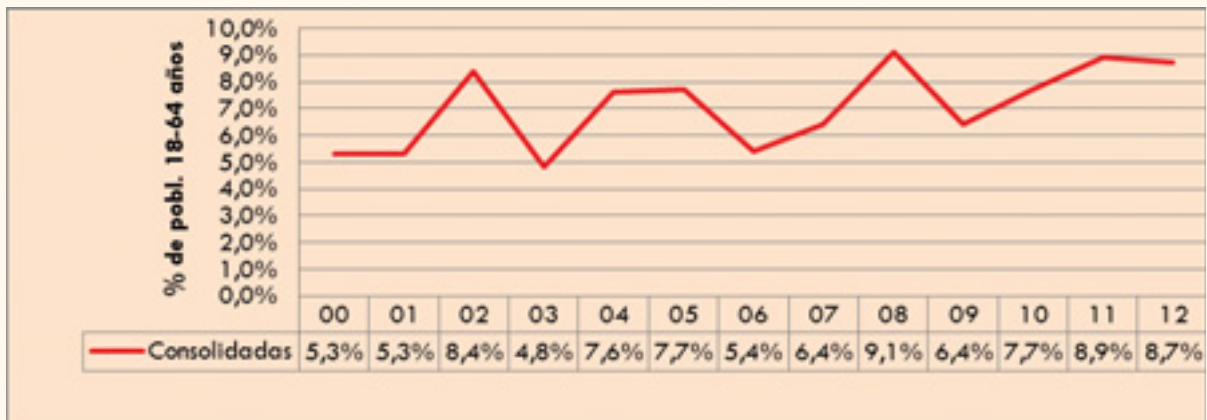
Figura 35. Diferencias experimentadas por la tasa de actividad emprendedora por necesidad y la tasa de desempleo entre los años 2007 (antes de la crisis) y 2011 (en pleno período de crisis económica) en países GEM de la Eurozona



Evolución temporal de la tasa de actividad empresarial consolidada en España

GEM estima la tasa de actividad empresarial consolidada sobre la población española de 18-64 años como el porcentaje de propietarios de negocios, incluyendo el autoempleo, cuya información indica que llevan más de 42 meses operando en el mercado. La cifra estimada para España en 2012 se sitúa en un 8,7%, lo que supone una disminución del 2,24% respecto de la obtenida en el año 2011. Esta disminución está en consonancia con el recrudescimiento de la crisis en los tres últimos años y evidencia dos problemas: el cierre de tejido consolidado antiguo y las dificultades de consolidación de iniciativas de los últimos tres años, pues la tasa se nutre de ambas fuentes.

Figura 36. Evolución de la tasa de actividades consolidadas en el período 2000-2012 en España



Paradójicamente, la estimación puntual e interválica del número de actividades consolidadas (ver Tabla 4) es superior a la obtenida en el 2011 a pesar de la disminución de la tasa, efecto causado por el aumento de la población española de 18-64 años entre los años 2011 y 2012. Así, la población española de 18-64 años ha pasado de 29.895.199 a 30.722.016, lo que supone un incremento del 2,76% que impacta en las estimaciones puntuales del resultado del proceso emprendedor. No obstante, los indicadores GEM y su traducción en número de iniciativas, están en consonancia con las fuentes oficiales de registro empresarial elaboradas por el INE, como se puede comprobar en la comparación que se ofrece al final de este apartado.

Tabla 4. Estimación puntual y por intervalo del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en España en Julio de 2012 y su comparación con los años 2006-2011

Año	Estimación puntual sobre la población de 18-64 años		Estimación por intervalo (error±0,31%*)	
			Extremo inferior	Extremo superior
2012	8,7%	2.672.815	2.577.577	2.768.053
2011	8,9%	2.660.672	2.559.029	2.762.316
2010	7,7%	2.367.097	2.293.317	2.440.876
2009	6,4%	1.926.230	1.850.986	2.001.473
2008	9,1%	2.383.057	2.30.9732	2.396.402
2007	6,4%	1.675.513	1.523.669	1.827.356
2006	5,4%	1.413.714	1.261.871	1.565.557

* El año 2012, pues en los anteriores el error muestral era de ± 0,25%, ± 0,28%, de ± 0,58%, de ± 0,24% y de ± 0,34%



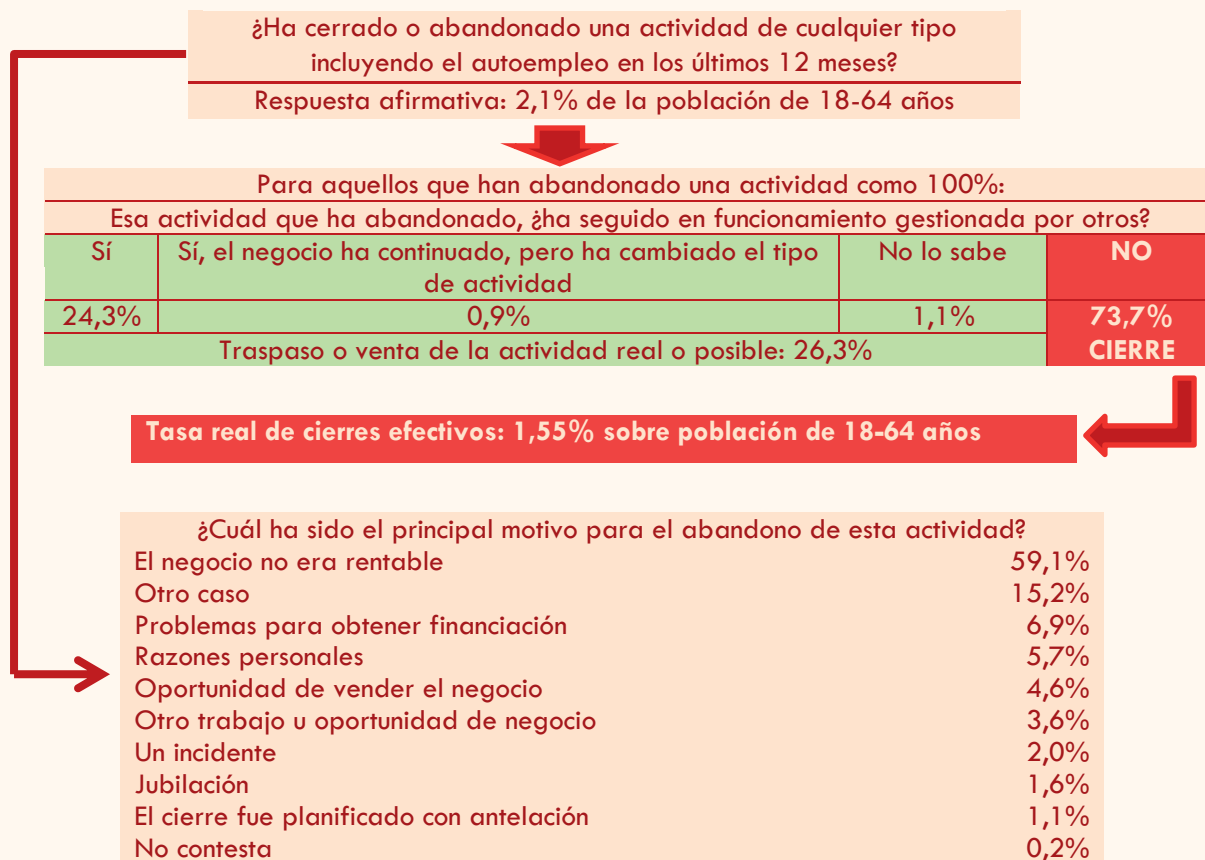
Aproximación comparativa GEM - DIRCE:

- Aglutinando las cifras de iniciativas nuevas y consolidadas, GEM se aproxima al registro de empresas DIRCE del año 2012 arrojando una cifra de: 3.379.421 actividades, ya sea en fase de consolidación o consolidadas.
- Es necesario tener en cuenta que no se añade la actividad naciente a este resultado.
- Asimismo, no se descuentan los cierres porque se desganan a lo largo de los doce meses previos al estudio y en este apartado estamos comparando empresas activas al cierre de la edición GEM en Julio de 2012.
- Por otro lado, el dato más reciente publicado por el INE sobre registro de empresas a través del DIRCE es de 3.199.617 entidades y corresponde a Enero de 2012. Esta cifra acusó una disminución del 1,6% respecto del 2011.
- GEM proporciona una cifra algo más optimista pero en consonancia con la proporcionada por el DIRCE, si se tiene en cuenta que es una estimación sujeta a error muestral, el lapso temporal, el hecho de que GEM incluye el sector primario y la rapidez con que cambia el entorno económico en el momento actual

Descripción del proceso de abandono de actividades y su evolución

El abandono de actividades es uno de los posibles resultados del proceso emprendedor (Figura 37). En su medición, el observatorio GEM distingue entre: abandono por venta o traspaso y cierre efectivo total de la actividad.

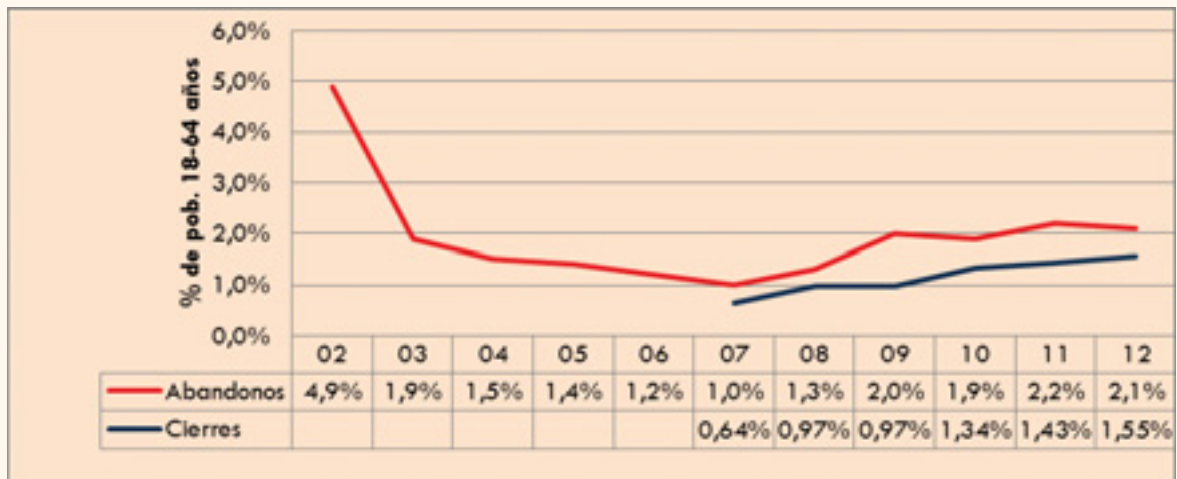
Figura 37. Desglose de la tasa de abandono de iniciativas empresariales en la población de 18-64 años



En cuanto a su evolución (ver Figura 38), la tasa de abandono de actividades de negocio -incluido el autoempleo- disminuye un 4,5% entre los años 2011 y 2012, y la de cierres efectivos aumenta un 8,4% en el mismo período.

Estos resultados señalan que, por una parte se aprecia la voluntad de permanencia en las actividades pero al mismo tiempo, se está dando una mayor proporción de cierres efectivos entre aquellos que abandonan, dato que puede interpretarse como resultado de una mayor dificultad para traspasar negocios no rentables, que es el principal motivo de abandono. Uno de los efectos de la crisis es la selección natural de aquellas actividades más competitivas y cualificadas para permanecer en el mercado, independientemente del coste social que supone la pérdida de empresas. En cualquier caso, aunque muy discreta, la reducción del indicador de abandono constituye un signo esperanzador por cambiar la tendencia de una de las series de datos más críticas del Observatorio en el actual escenario económico. Asimismo, otro elemento que puede estar comenzando a contribuir en el aprovechamiento de empresas que no tienen por qué cerrar por falta de sucesión ante la jubilación del propietario es el nuevo mecanismo de traspaso de actividad como nueva forma de emprendimiento promovido por el Ministerio de Industria y que ya está siendo adoptado por administraciones autonómicas como la catalana con el lema: "Yo lo dejo, tú sigues".

Figura 38. Evolución de la tasa de abandono y cierres 2002-2012 en España⁵



Los resultados del proceso emprendedor en el contexto internacional

Cada país necesita una tasa de emprendimiento acorde con su estadio de desarrollo y las características de su economía. El tener una tasa de emprendimiento más o menos elevada no es sinónimo de que la economía de un país vaya mejor o peor. En general, las investigaciones GEM permiten concluir que los países en vías de desarrollo son los que, por término medio, presentan tasas de emprendimiento más elevadas, mientras que los más desarrollados presentan tasas de emprendimiento más bajas. El fenómeno emprendedor es complejo y responde a diversos modelos determinados por la escasez de empleo por cuenta ajena, por el mayor o menor trasfondo cultural emprendedor, por la demanda, por la necesidad de invertir excedentes, por el desarrollo tecnológico y otras variables.

En cualquier caso, GEM ha constatado que los resultados del proceso emprendedor son diversos, siendo necesario, cuando menos, analizarlos por grupos de países de un grado similar de desarrollo. Asimismo, es importante tener en cuenta que el impacto económico del emprendimiento depende más de su calidad que de su cantidad. En la Tabla 5 se muestra el resultado del proceso emprendedor en los países GEM que han participado en la edición 2012, clasificados en grupos de desarrollo y ordenados en función del TEA.

En la primera parte de la tabla, los resultados promedio del proceso emprendedor en el contexto internacional muestran la elevada diferencia entre las tasas promedio de intención y actividad emprendedora y consolidada de los países en vías de desarrollo respecto de los desarrollados. Se trata de un modelo de comportamiento ampliamente contrastado por el observatorio GEM acerca del cual se sabe que la calidad media del emprendimiento no es comparable entre los tres grupos de desarrollo. A medida que las economías se desarrollan, crece el empleo ofrecido por las grandes compañías multinacionales y por el sector público, disminuyendo la necesidad de emprender por falta de alternativas de trabajo y ralentizándose la implantación de valores y cultura emprendedora, a menos que ésta tenga un arraigo profundo asociado a una tradición histórica, como sucede en Estados Unidos, Nueva Zelanda o en Cataluña en el caso español.

⁵ En esta figura se ofrecen datos incompletos de la evolución de cierres efectivos por ser esta una variable que comenzó a medirse desde el año 2007. Por otro lado, la elevada tasa del año 2002 corresponde al período del estallido de la burbuja de Internet, que conllevó una elevada tasa de abandono de actividades de negocio desarrolladas en este medio y que en España impactó algo más tarde que en los EEUU.

Tabla 5. Resultados del proceso emprendedor en los países GEM clasificados en función de su grado de desarrollo según el índice de competitividad global 2012

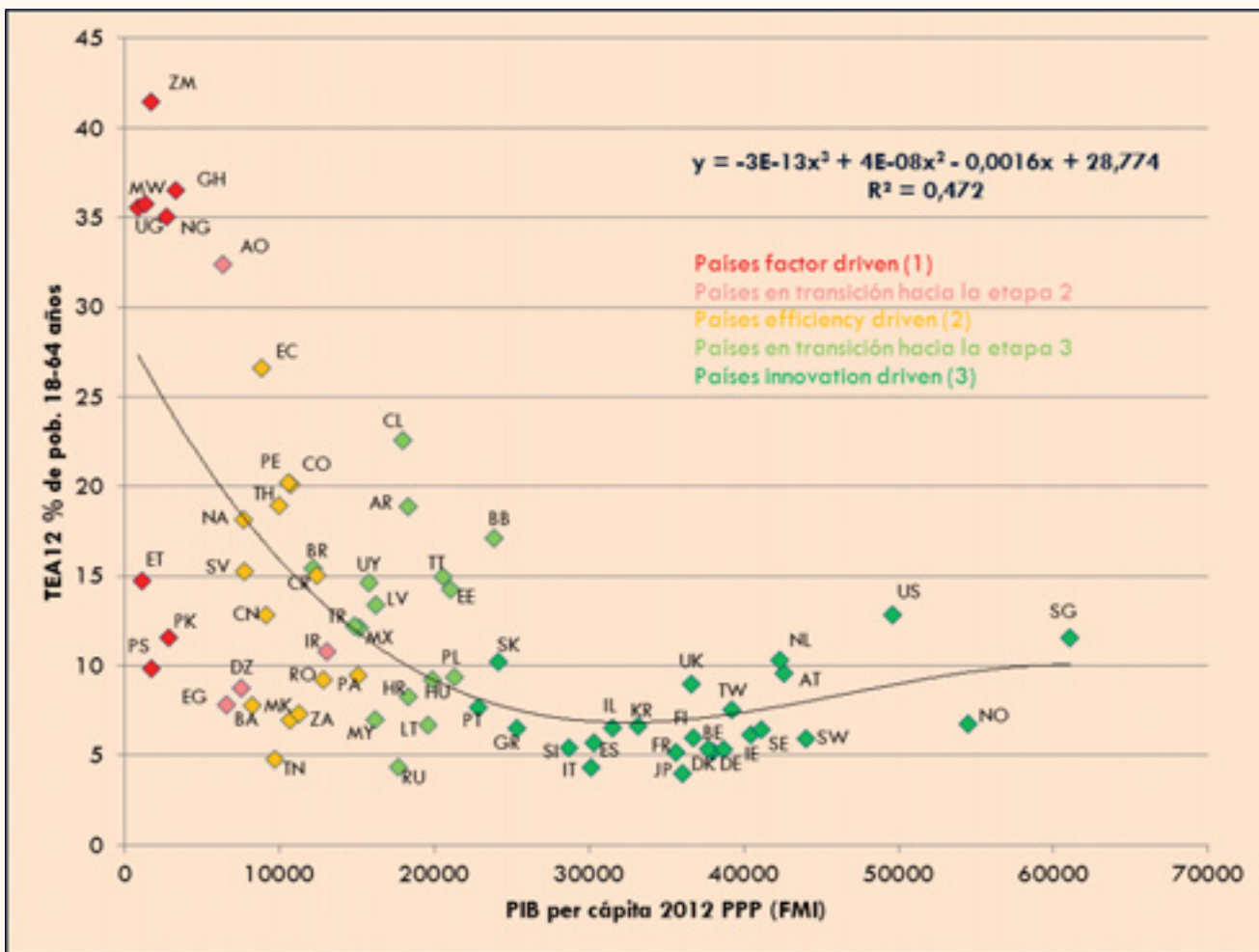
Resultado del proceso emprendedor: economías en vías de desarrollo (factor-driven) ⁶							
País	Intención	TEA12	Naciente	Nuevo	Consolidado	Cierre	Traspaso
Zambia	60,4	41,4	27,5	14,5	3,8	13,2	6,91
Ghana	58,6	36,5	15,4	22,7	37,7	11,0	5,18
Uganda	71,7	35,7	9,5	27,5	31,2	21,9	3,94
Malawi	72,4	35,5	18,4	20,3	10,8	28,2	0,70
Nigeria	47,2	35,0	21,7	14,1	15,6	5,5	2,75
Angola	70,6	32,3	14,8	18,8	9,0	13,0	12,44
Botswana	74,2	27,6	17,0	12,2	6,3	13,8	2,46
Etiopía	27,3	14,7	5,7	9,2	10,2	1,84	1,56
Pakistán	27,8	11,5	8,2	3,4	3,7	1,43	1,04
Irán	22,2	10,7	4,4	6,4	9,5	2,68	2,37
Palestina	37,4	9,8	6,2	3,8	2,9	5,03	2,70
Argelia	22,4	8,7	1,6	7,2	3,3	5,85	1,08
Egipto	43,5	7,8	3,1	4,8	4,1	3,61	1,66
Resultado del proceso emprendedor: economías de desarrollo intermedio (efficiency-driven)							
País	Intención	TEA12	Naciente	Nuevo	Consolidado	Cierre	Traspaso
Ecuador	54,3	26,6	16,7	11,6	18,9	5,29	2,30
Chile	44,8	22,5	14,6	8,4	7,7	3,42	1,54
Perú	51,6	20,2	14,6	6,2	5,1	4,88	1,85
Colombia	56,9	20,1	13,5	6,8	6,7	4,53	2,21
Tailandia	23,6	18,9	8,7	11,3	29,6	1,53	1,25
Argentina	34,7	18,8	11,7	7,3	9,6	3,29	1,63
Namibia	49,4	18,1	11,3	7,0	3,1	7,44	4,03
Barbados	23,8	17,1	9,9	7,2	12,2	2,33	,54
Brasil	37,2	15,4	4,4	11,3	15,1	3,22	1,29
El Salvador	40,6	15,2	7,6	7,7	9,3	5,73	2,09
Costa Rica	38,7	15,0	10,0	5,3	3,3	2,56	,93
Trinidad T.	37,7	14,9	8,7	6,5	7,1	3,78	,73
Uruguay	24,3	14,6	10,1	4,7	4,9	3,62	1,37
Estonia	20,1	14,2	9,4	5,0	7,2	2,46	1,49
Letonia	26,8	13,3	8,7	4,8	7,9	2,23	1,16
China	21,7	12,8	5,4	7,4	12,4	2,43	1,28
Turquía	18,7	12,2	7,2	5,3	8,6	3,26	1,98
México	22,8	12,1	7,9	4,2	4,6	2,63	1,66
Panamá	16,3	9,4	7,2	2,6	1,8	1,45	,37
Polonia	24,1	9,3	4,8	4,5	5,8	2,35	1,54
Hungría	15,3	9,2	5,8	3,5	8,1	2,83	,95
Rumania	30,7	9,2	5,5	3,8	3,9	2,74	1,07
Croacia	23,5	8,2	6,3	1,8	3,0	2,86	1,37
Bosnia H.	24,9	7,7	4,5	3,3	6,0	3,40	3,77
Sudáfrica	13,9	7,3	4,3	3,0	2,3	4,14	,89
Malasia	15,7	6,9	2,7	4,2	6,9	1,24	,38
Macedonia	29,1	6,9	3,7	3,2	6,7	3,07	,79
Lituania	19,4	6,6	3,1	3,6	8,2	1,50	,70
Túnez	23,7	4,7	2,3	2,4	4,3	3,52	,46
Rusia	3,8	4,3	2,6	1,8	2,0	,80	,19

⁶ El Informe Global de Competitividad clasifica a los países en tres grupos principales de desarrollo denominados en inglés “factor driven”, “efficiency driven” e “innovation driven”, términos que indican que sus economías están principalmente impulsadas por los factores tradicionales de producción, por los factores impulsores de su eficiencia y por la innovación y sofisticación de los negocios. GEM adopta esta clasificación desde el año 2008 para establecer el grado de desarrollo de los países participantes, mejorar la comprensión de los indicadores y facilitar las comparaciones con otras fuentes de información.

Resultado del proceso emprendedor: economías desarrolladas (innovation-driven)							
País	Intención	TEA12	Naciente	Nuevo	Consolidado	Cierre	Traspaso
EEUU	16,5	12,8	8,8	4,0	8,5	2,85	1,64
Singapur	21,4	11,5	7,6	4,1	3,1	2,04	1,82
P. Bajos	10,0	10,3	4,0	6,2	9,4	1,47	0,70
Eslovaquia	15,5	10,2	6,6	3,9	6,3	2,97	1,72
Austria	11,5	9,5	6,5	3,4	7,6	2,28	1,27
R. Unido	11,4	8,9	5,3	3,7	6,1	1,17	0,52
Portugal	16,2	7,6	4,2	3,6	6,2	2,05	0,93
Taiwán	26,8	7,5	3,3	4,2	10,3	2,53	3,14
Noruega	6,6	6,7	3,7	3,1	5,7	1,05	0,40
Corea RS	14,6	6,6	2,5	4,0	9,5	2,01	1,15
Israel	14,5	6,5	3,5	3,0	3,7	2,50	1,50
Grecia	10,4	6,5	3,8	2,8	12,2	3,66	0,77
Suecia	11,7	6,4	4,5	1,8	5,2	1,55	0,31
Irlanda	7,9	6,1	3,9	2,2	8,3	1,22	0,52
Finlandia	9,4	5,9	3,4	2,6	8,0	1,15	0,84
Suiza	8,3	5,9	2,9	3,0	8,4	,95	1,07
España	12,0	5,7	3,3	2,4	8,7	1,60	,51
Eslovenia	14,6	5,4	2,9	2,5	5,7	,80	0,82
Dinamarca	8,3	5,3	3,0	2,3	3,4	1,08	0,25
Alemania	8,8	5,3	3,5	2,1	4,9	1,15	0,76
Bélgica	10,6	5,2	3,3	1,9	5,1	1,38	1,01
Francia	18,9	5,1	3,7	1,5	3,2	1,20	0,76
Italia	11,8	4,3	2,4	1,9	3,3	1,62	0,81
Japón	5,3	3,9	2,2	1,7	6,1	0,61	0,51
Resultado del proceso emprendedor: valores promedio							
Grupo	Intención	TEA12	Naciente	Nuevo	Consolidado	Cierre	Traspaso
Factor	46,8	23,3	11,4	12,7	11,8	9,4	3,5
Efficiency	30,1	14,2	8,7	5,9	7,9	3,3	1,4
Innovation	12,6	7,1	4,1	3,0	6,6	1,7	0,98
Total	26,6	13,1	7,4	6,0	8,0	3,4	1,6

En la segunda parte de la tabla, se puede ver que, cuando las economías alcanzan el grado más alto de desarrollo, se produce un excedente que se canaliza en acciones de emprendimiento con elevada componente de innovación, como sucede en Suiza o en los países nórdicos. Sin embargo, la persistencia de la crisis económica en Europa está teniendo un impacto en el fenómeno emprendedor cuyo alcance aún está por determinar en cuanto a la posible modificación de este patrón establecido por los datos hasta el 2008. Así, en algunos países de la Eurozona, entre los que se encuentra España, la tasa de emprendimiento ha disminuido respecto de la que les correspondería en un clima económico favorable, quedando por debajo de la media del grupo más desarrollado y de la que les correspondería en función de las características de sus economías. Las tasas de desempleo en algunos de estos países, y especialmente en el caso de España, están impulsando el emprendimiento por necesidad en una proporción que no corresponde a economías desarrolladas. A esto hay que añadir que los años de bonanza económica han adormecido el espíritu y la cultura emprendedores, hecho que influye en la calidad del emprendimiento y en su expectativa de supervivencia. Las sociedades que han vivido confiadas en el estado del bienestar tienen que enfrentar de forma brusca a una realidad diferente para la que gran parte de la población no está preparada, pues la implantación y arraigo de la educación emprendedora se estaba fraguando antes de la crisis y no ha llegado a hacerse realidad a tiempo. Las previsiones de evolución de la economía de los países afectados por la crisis son diversas y dependen en alguna medida del tipo de recetas que se aplican en cada caso, pero el regreso a una situación cómoda, ni resulta sencillo ni se puede esperar que se produzca de manera inmediata. Por todo ello, resulta necesario y urgente el trabajar en medidas para aprovechar el capital humano preparado para emprender o desarrollar actividades empresariales, además de fomentar la implantación de los valores emprendedores en las sociedades y, especialmente en la población joven, para que disponga de herramientas y mecanismos que promuevan el emprendimiento de calidad, es decir, innovador, capaz de generar empleo y con expectativas de permanencia en el mercado y de crecimiento.

Figura 39. Relación de dependencia del TEA12 respecto del nivel de desarrollo de los países GEM 2012 como conjunto total



Los efectos de la crisis en la Eurozona comienzan a plasmarse en la relación de dependencia entre la tasa de actividad emprendedora y el PIB per cápita de los países, pues como puede apreciarse en la figura anterior, Singapur toma el relevo de la cabecera de esta relación desplazando a algunos países nórdicos que la venían encabezando hasta el año anterior. Esto significa que la mayoría de las tasas de emprendimiento de países desarrollados europeos, salvo el caso del Reino Unido, no tienen la magnitud que deberían y “tiran” de la curva hacia abajo. Incluso algunos de estos países comienzan a desplazarse hacia la izquierda de la curva en lugar de progresar en el ciclo que venía marcándose como evolución natural de la actividad emprendedora, debido a que la renta per cápita también disminuye en algunos casos. De prolongarse esta tendencia y no darse una reactivación económica en la Eurozona, algunas economías emergentes pueden alcanzar a los países más desarrollados de la misma y cambiar sustancialmente la interdependencia entre la actividad emprendedora y el nivel de desarrollo económico.

CAPÍTULO 4. EMPRENDIMIENTO EN FUNCIÓN DE SU MOTIVACIÓN

Introducción

El observatorio GEM es la fuente de información que mayor esfuerzo realiza en proporcionar datos que expliquen la complejidad del proceso emprendedor y los diferentes tipos de emprendimiento que participan en el mismo. El punto de partida del Observatorio ha sido el de distinguir entre emprendimiento

por necesidad, caso en el cual las personas se convierten en emprendedoras por no tener otra opción de trabajo, y emprendimiento por oportunidad, que obedece a la puesta en marcha de negocios empresariales basados en la explotación de nuevas oportunidades o de oportunidades infra explotadas (Acs, 2006). Las recientes investigaciones acerca del impacto sobre el crecimiento económico y el desarrollo de ambos tipos de emprendimiento ponen de manifiesto que el primero no tiene un efecto significativo en el desarrollo económico, mientras que el segundo tiene un efecto significativo y positivo (Acs & Varga, 2005). Por este motivo, la ratio entre ambos tipos de emprendimiento es una variable con capacidad explicativa del crecimiento económico de los países, siendo conveniente que su composición se ajuste a las características del desarrollo de los países. La crisis económica está alterando esta composición en algunos países dado que el desempleo alienta el emprendimiento por necesidad. España se halla entre los que acusan un principio de desequilibrio de la ratio necesidad/oportunidad, si bien éste no es excesivamente pronunciado y en el año 2012 ha mejorado ligeramente. La observancia de este ratio (ver Figura 44) es clave para diseñar medidas de impulso del emprendimiento de calidad que impacten en el crecimiento económico.

Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor español

La Tabla 6 muestra las cifras relativas a los diversos tipos de emprendimiento en función de la motivación obtenidas en el 2012 y su comparación con el año precedente, sobre la población de 18-64 años de edad, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente y nueva, la total en fase emprendedora que aglutina a ambas y la consolidada. El resultado indica que la tasa de actividad motivada por la oportunidad pura disminuye en todas las etapas del proceso emprendedor, aumentado en cambio la oportunidad en parte y permaneciendo estable la motivación por necesidad en las fases naciente y total, con ligera disminución en la fase nueva y consolidada, signo que resulta positivo para la calidad de estas actividades. Los casos no clasificables constituyen una proporción marginal.

Tabla 6. Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población española de 18-64 años)

Motivo de su creación	Tipo de iniciativa							
	Naciente (SU)		Nueva (BB)		TEA: SU+BB		Consolidada (EB)	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Oportunidad pura	1,3%	1,6%	0,9%	1,1%	2,2%	2,8%	3,5%	4,1%
Oportunidad en parte	1,2%	0,9%	0,8%	0,5%	1,9%	1,4%	2,5%	1,6%
Necesidad	0,8%	0,8%	0,7%	0,8%	1,5%	1,5%	1,7%	1,9%
No clasificable, otro caso	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	1,0%	1,3%
Total	3,4%	3,3%	2,4%	2,5%	5,7%	5,8%	8,7%	8,9%

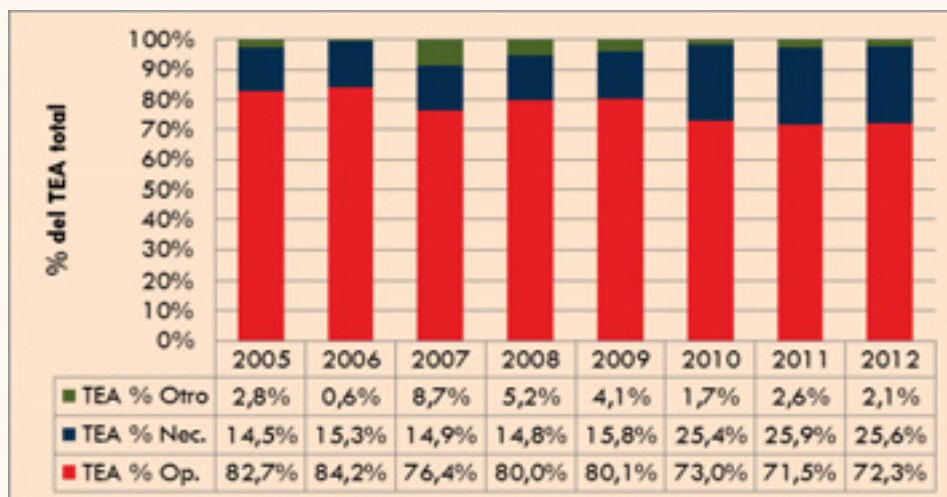
En la Figura 40 se resumen los resultados generales acerca de la motivación principal (oportunidad, necesidad y otra) que subyace al emprendimiento total. Al analizar la proporción de casos por oportunidad, no hay que perder de vista que un 45,8% son casos de oportunidad en parte y que un 54,2% son casos de oportunidad pura. Los resultados del 2012 ponen de manifiesto que aumenta ligeramente el emprendimiento por oportunidad (un 1,12% aproximadamente) y que disminuye el emprendimiento por necesidad y por otros casos (1,16% y 23% respectivamente), lo cual constituye un signo positivo para la calidad del emprendimiento. En las motivaciones de segundo orden de aprovechamiento de oportunidades sigue predominando la búsqueda de independencia, pero la proporción de casos no deja de disminuir desde que se inició la crisis. Lo mismo sucede con la búsqueda de aumento de ingresos. Asimismo, en el año 2012 sigue aumentado la proporción de emprendimientos que obedecen a otros casos y se mantiene estable la de aquellos que buscan mantener los ingresos.

Figura 40. Distribución de la actividad emprendedora total 2012 en función de la principal motivación de creación de las iniciativas y de los motivos secundarios para aprovechar oportunidades



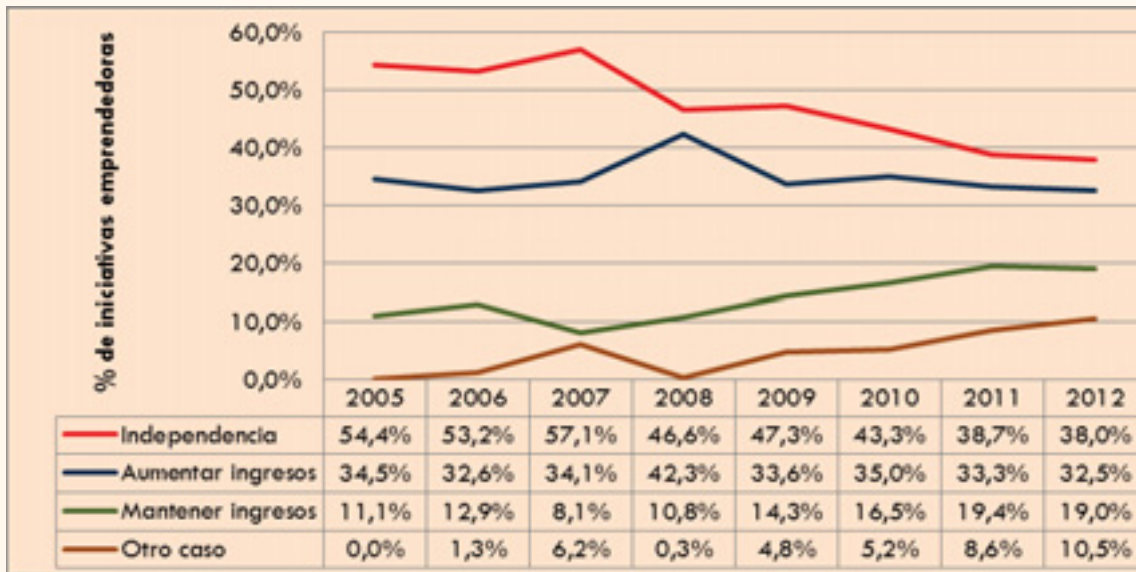
En la Figura 41 se muestra la evolución de los indicadores de motivación principales desde el año 2005. Los resultados evidencian un fuerte aumento de la tasa de emprendimiento por necesidad entre los años 2009 y 2011, que remite muy ligeramente en el 2012. Este cambio de tendencia es excesivamente moderado como para aventurar que la distribución del emprendimiento español ha iniciado una recuperación de los estándares anteriores a la crisis.

Figura 41. Evolución de la distribución de la tasa total de actividad emprendedora en función de su principal motivación



Por su parte, la Figura 42 muestra la evolución de los indicadores de motivación adicionales en los ocho últimos años, y pone claramente en evidencia los cambios que ha experimentado esta distribución en función del estado del entorno económico. El hecho de que en el 2012 todavía retroceda la motivación más competitiva: la de aumentar los ingresos, acompañada de la que persigue una mayor independencia, sigue constituyendo un síntoma de que una parte significativa del aumento del TEA es de subsistencia y, por consiguiente, de menor calidad.

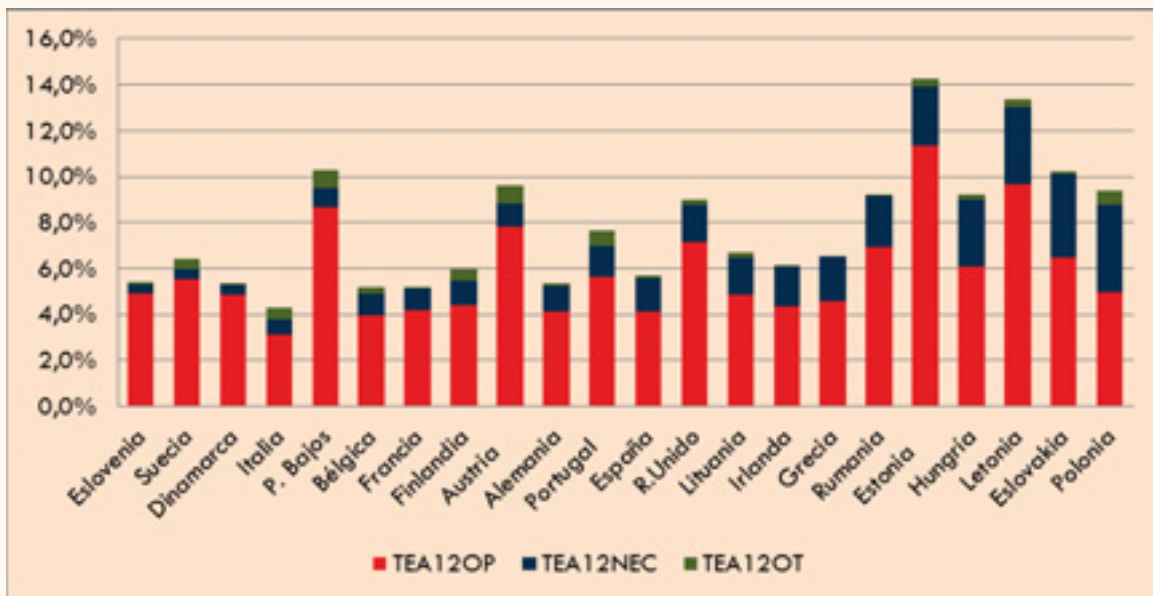
Figura 42. Evolución de la distribución de las motivaciones que complementan el aprovechamiento de una oportunidad para emprender



Oportunidad y necesidad en el contexto de la UE

En el contexto de la UE, mostrado en la Figura 43, los resultados para los países, ordenados en cuanto a su tasa de actividad emprendedora por necesidad, señalan que los que menos han desarrollado este tipo de emprendimiento en 2012 son: Eslovenia, Suecia, Dinamarca, Italia, Países Bajos, Bélgica, y Francia, todos ellos con tasas inferiores al 1% de la población.

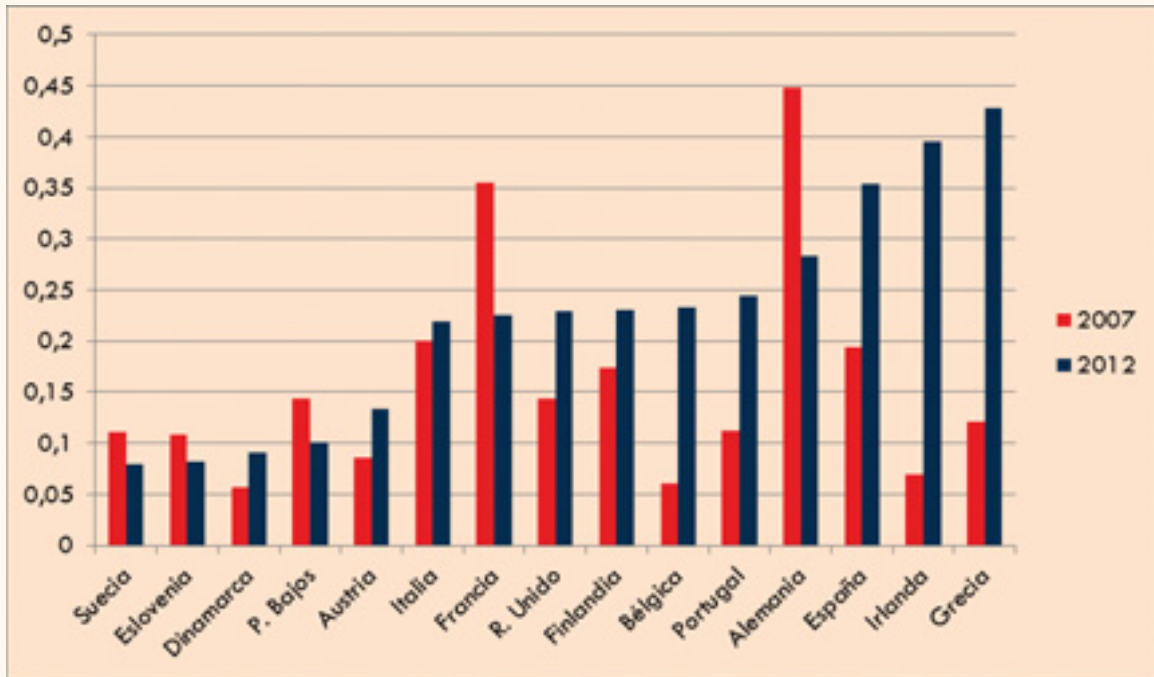
Figura 43. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los países que han participado en GEM 2012 en la UE



Por otro lado, Finlandia, Austria, Alemania y Portugal, se mantienen por debajo del 1,5% de sus respectivas poblaciones. España, R. Unido, Lituania, Irlanda y Grecia muestran tasas entre el 1,5% y el 2%. El resto de países, todos ellos de un nivel de desarrollo intermedio, arrojan tasas de entre el 2 y el 3,8%. Sin embargo, más que la lectura de estas cifras, lo que realmente muestra el retroceso en la calidad del emprendimiento en muchos países más desarrollados de la Unión Europea es la variación experimentada en su ratio necesidad/oportunidad entre el año 2007, justo en la antesala de la crisis, y el año 2012 en plena crisis. Este cambio se muestra en la Figura 44. En ella se aprecian dos tipos de

comportamiento: los países en que la ratio disminuye, como es el caso de Países Bajos, Eslovenia, Suecia, Francia y Alemania, y los países en que la ratio aumenta, en que son muy llamativos los casos de Grecia e Irlanda. En estos últimos no es deseable la progresión de esta diferencia ya que, como se ha explicado en la introducción de este apartado, cuanto mayor es la ratio necesidad/oportunidad, más se reduce el impacto económico de la actividad emprendedora en el desarrollo de los países.

Figura 44. Ratio de las tasas de actividad emprendedora por necesidad y por oportunidad en los países GEM más desarrollados de la Unión Europea



CAPÍTULO 5. PERFIL SOCIO-ECONÓMICO DE LAS PERSONAS INVOLUCRADAS EN EL PROCESO EMPRENDEDOR EN ESPAÑA

Introducción

En este capítulo, se presenta el perfil medio de las personas que intervienen en el proceso emprendedor. Para elaborarlo, se ha partido de la información proporcionada por los entrevistados que estaban involucrados en alguna de sus fases: potencial, naciente, nueva, consolidada o abandonada y que han respondido a la encuesta GEM 2012.

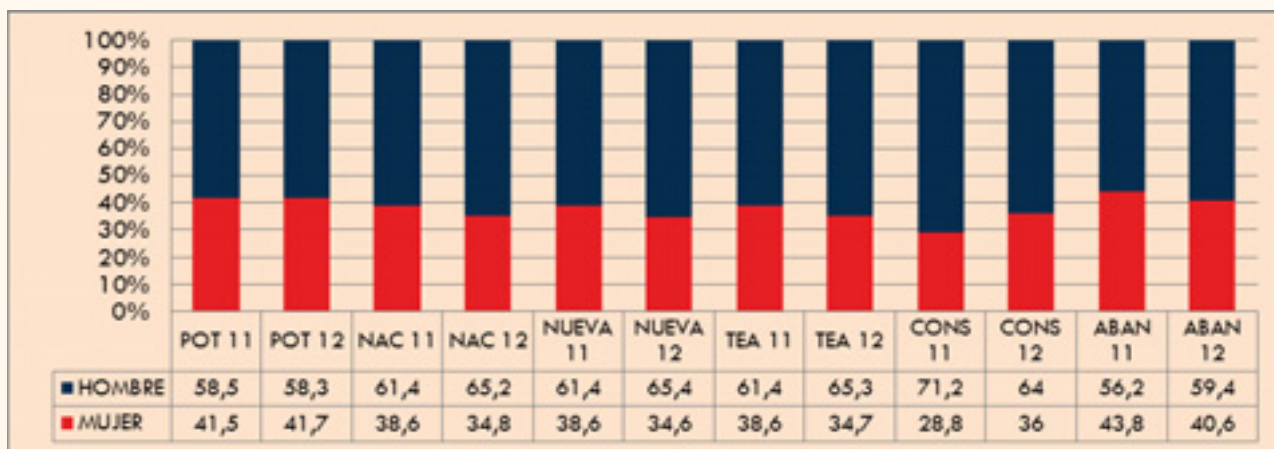
Las variables que se han analizado son: el género, la edad, el nivel de estudios, la posesión de formación específica para emprender, el nivel de renta, el tamaño medio del hogar, el estatus laboral y el origen de las personas.

Género

La distribución de género en las distintas fases del proceso emprendedor señala que la proporción de mujeres es inferior a la de hombres en todas ellas. Los mayores porcentajes se dan en las fases de abandono y de intención emprendedora, donde la presencia de la mujer supera ligeramente el 40% y la del hombre se halla próxima al 60%. En las fases activas (naciente, nueva, emprendedora total y consolidada), el porcentaje de mujeres se sitúa por debajo del 40%. En cuanto a la evolución de estos indicadores, se advierte estabilidad en la distribución en la fase potencial, mientras que disminuye el

porcentaje de mujeres en la fase naciente, nueva, emprendedora y en los abandonos. Por otro lado, es positivo, tanto este último dato como el aumento de la proporción de mujeres en la fase consolidada.

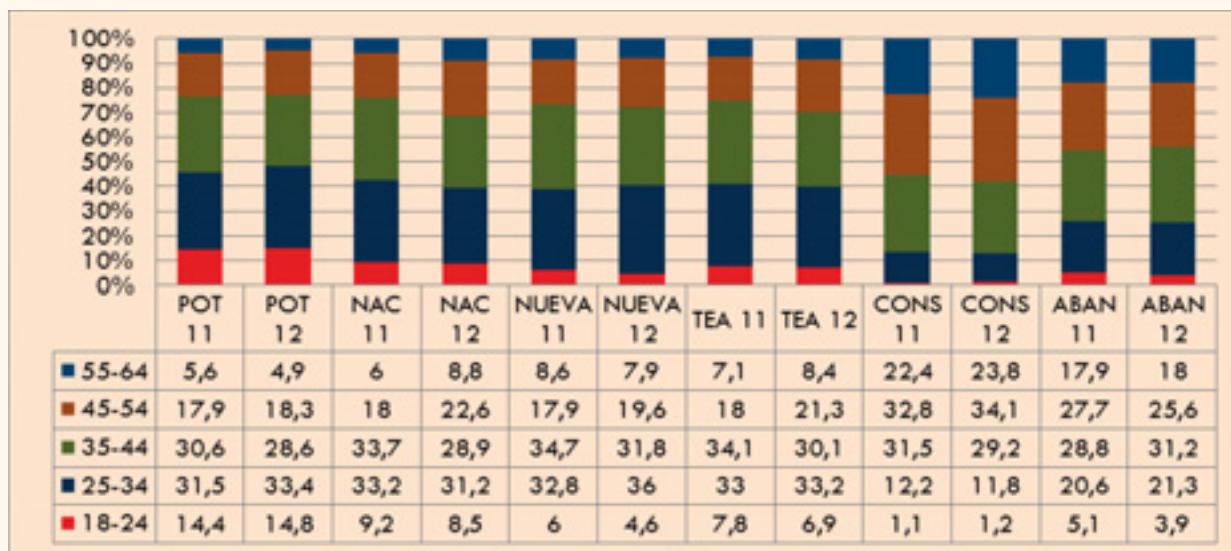
Figura 45. Distribución por género de la actividad en las distintas fases del proceso emprendedor: comparación de los resultados de los años 2012 y 2011



Edad

La distribución de la edad de las personas que tienen intención emprendedora se ha mantenido bastante estable entre los años 2011 y 2012, con una ligera disminución de la proporción de personas del grupo de más edad y del grupo de 35-44 años. En el resto de grupos de edad se perciben ligeros incrementos.

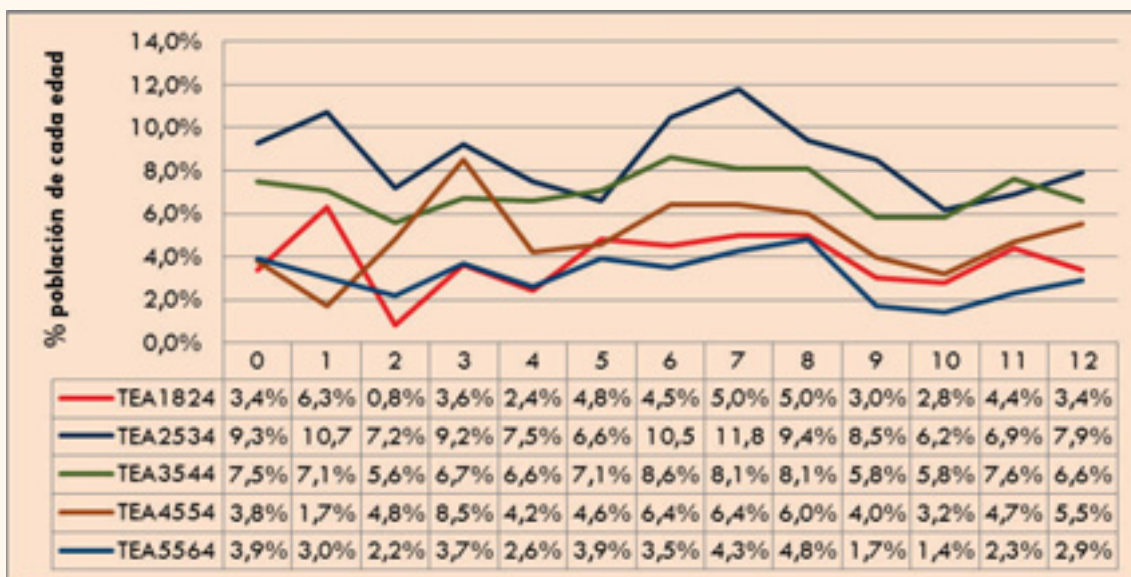
Figura 46. Distribución de la edad en las distintas fases del proceso emprendedor: comparación de los resultados de los años 2012 y 2011



En la fase naciente aumentan los porcentajes de personas de 45 y más años, mientras que disminuyen los de personas de 35 y menos años. En la fase nueva disminuyen los porcentajes de personas de 55-64 años, de 35-44 años y de 18-24 años, aumentando los de los grupos de 35-44 y de 25-34 años. En conjunto, hay más actividades en fase emprendedora de personas de 45-64 años que en el año 2011 y lo mismo puede decirse en cuanto a las consolidadas, si bien repunta muy ligeramente el porcentaje de personas de 18-24 años en esta última fase. Finalmente, en la fase de abandono, destaca un aumento de personas en la franja de 25-35 años y una disminución notable en el grupo más joven.

Por otro lado, en la Figura 47 se muestra el índice de actividad emprendedora de cada grupo de edad. Constatar esta evolución es relevante, por cuanto permite observar cómo va variando la implicación de cada grupo en el emprendimiento. En el más joven y en el de 35-44 años, la tasa de actividad desciende respecto del año 2011, mientras que aumenta en los otros tramos de edad, especialmente en el de 25-34 años. Esta evolución puede interpretarse como una incorporación de personas de cierta edad al proceso emprendedor causada por la elevada tasa de desempleo y la mayor dificultad de las personas de 45 y más años para hallar oportunidades de trabajo en España y fuera de ella. Asimismo, la menor presencia de los más jóvenes en actividades emprendedoras puede interpretarse como el reflejo de su menor experiencia y mayor dificultad para obtener los recursos necesarios para emprender.

Figura 47. Evolución de la tasa de actividad emprendedora de cada grupo de edad



Nivel de estudios

Según los resultados de la Figura 48, el nivel de estudios secundario es el que predomina en todas las fases del proceso emprendedor, tanto en el año 2012 como en el anterior. La presencia de personas sin estudios tiende a disminuir en todas las fases del proceso emprendedor aumentando, en cambio, la de postgraduados y personas con estudios superiores salvo en las fases potencial y naciente, característica acorde con la menor presencia de jóvenes de 18-24 años en actividades nacientes.

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 49, muestra la relación entre nivel de educación y emprendimiento, de forma que la tasa es proporcionalmente más elevada entre los que tienen estudios medios y superiores. A partir de 2007, momento en que se da la mayor tasa de actividad en los dos grupos extremos, se inicia una tendencia decreciente en los tres, que comienza a remontar el año 2011 en todos los grupos, manteniéndose vigente en los dos superiores en el 2012 y decayendo en el grupo de menos nivel de educación.

Figura 48. Distribución del nivel de estudios en las distintas fases del proceso emprendedor: comparación de los resultados de los años 2012 y 2011

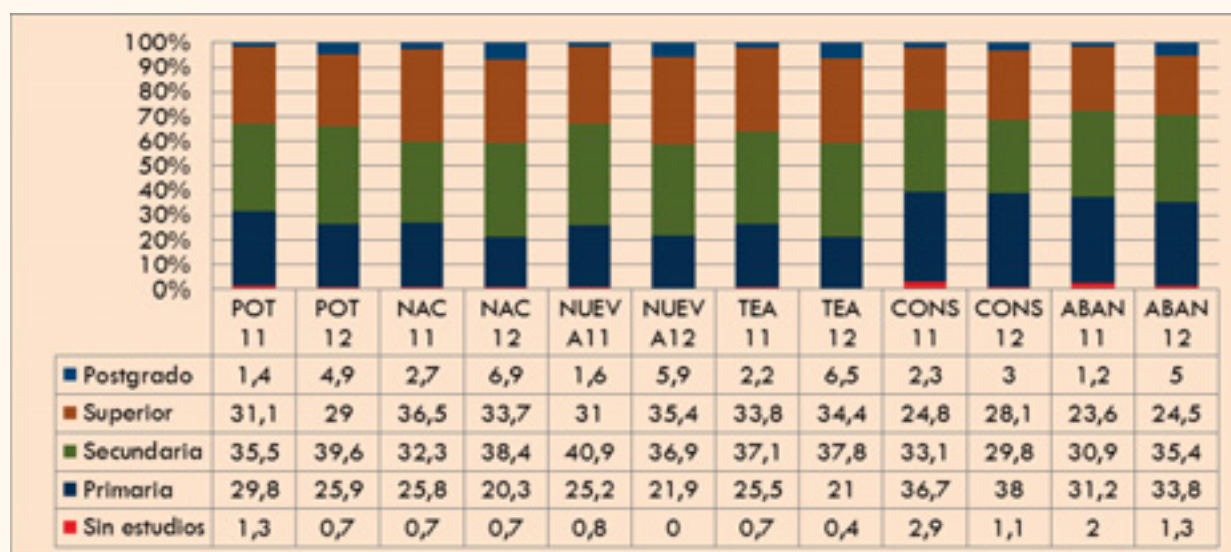
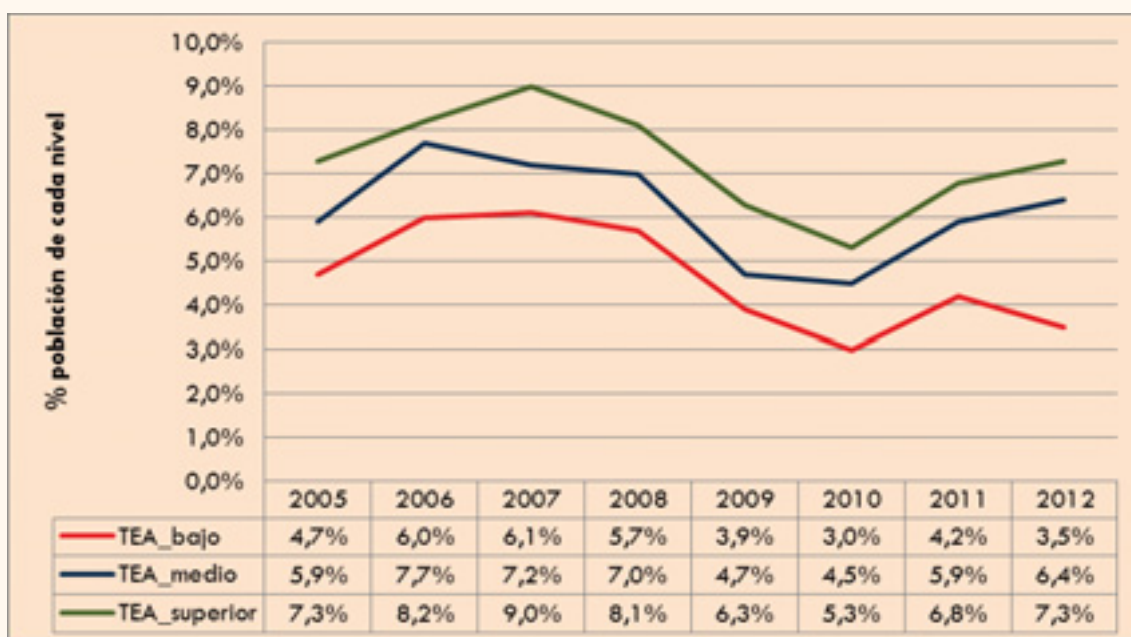


Figura 49. Evolución de la tasa de actividad emprendedora de cada nivel de educación

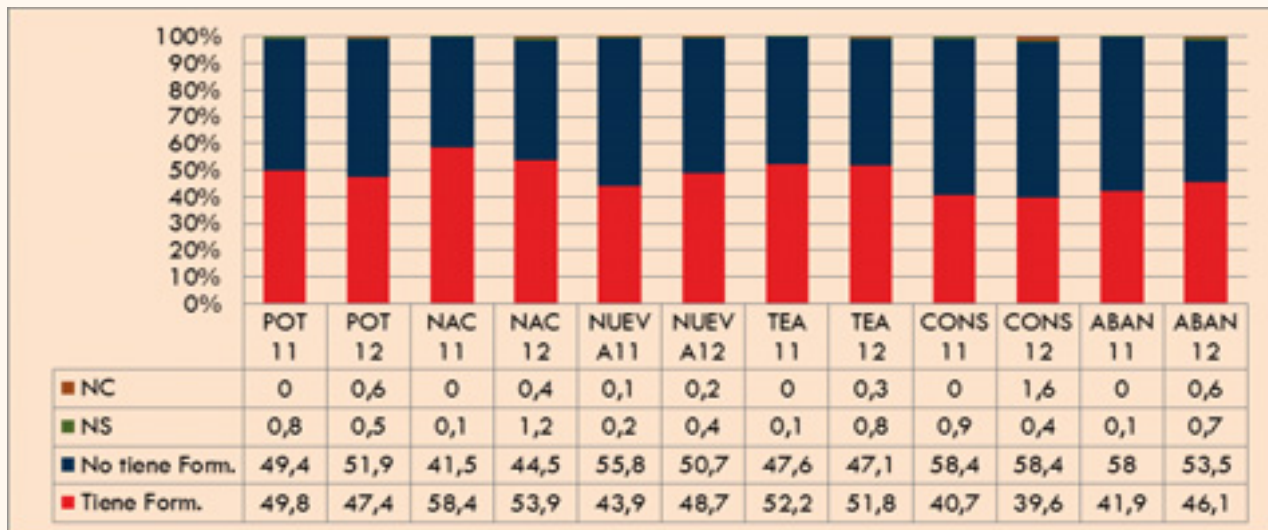


Posesión de formación específica para emprender

Las proporciones de personas que declaran haber cursado algún tipo de formación específica para emprender a lo largo de su vida tienden a disminuir en algunas de las fases del proceso emprendedor entre los años 2011 y 2012, si bien se mantienen por encima del 40% excepto en el caso de los propietarios de empresas consolidadas (ver Figura 50). Así, el hecho de que se estén incorporando emprendedores por necesidad puede, a su vez, estar provocando una mayor afluencia de personas que no hayan tenido oportunidad de cursar este tipo de formación. Por otro lado, también se puede estar dando un cierto estancamiento de la oferta de esta formación debido a la situación económica y a los recortes de presupuesto en educación, ya que, en España la formación emprendedora todavía no forma parte de los currículos oficiales de las entidades educativas universitarias y pre-universitarias, a pesar de que se avanza en este ámbito. En cualquier caso, la parte positiva es que más de un 47% de los emprendedores potenciales poseen alguna formación, cifra que se eleva hasta casi un 54% de los nacientes, casi un 49% de los nuevos y casi un 42% de los consolidados. Sin embargo, la posesión de esta

formación, si bien puede sentar una mejor base para el éxito emprendedor, también debe estar acompañada por un entorno más favorable para el desarrollo de iniciativas, pues no se puede negar que entre los que han abandonado una actividad, la proporción de personas que tienen alguna formación de este tipo supera el 40% habiendo aumentado este indicador cuatro puntos porcentuales entre el año 2011 y el 2012.

Figura 50. Distribución de la posesión de formación específica para emprender entre los involucrados en las distintas fases del proceso emprendedor



Nivel de renta

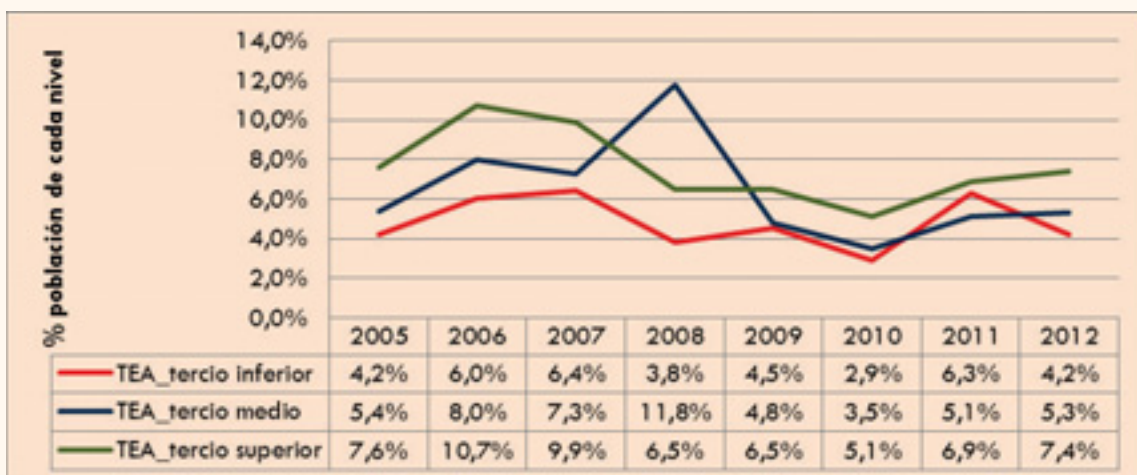
En todas las fases del proceso emprendedor predomina la presencia de personas que tienen un nivel de renta ubicado en el tercio superior (ver Tabla 7). Este fenómeno puede asociarse a la mayor prevalencia del emprendimiento por oportunidad que, especialmente en el escenario económico actual, debe apoyarse en buena medida en la disponibilidad de recursos propios. Los porcentajes de personas de rentas bajas involucradas en las distintas fases del proceso emprendedor han disminuido, resultado acorde con el leve cambio de tendencia acusado por la tasa de emprendimiento por necesidad. Además de estos cambios, en los resultados de la Tabla 7, se aprecia otro que resulta positivo desde el punto de vista de la calidad del emprendimiento. Así, en los resultados se aprecia un aumento del porcentaje de personas del tercio superior de renta en las fases naciente, nueva y general, lo cual implica que las iniciativas más recientes cuentan en una mayor proporción que las del 2011 con un respaldo económico más sólido. Por último, en la fase de abandono, más de la mitad de los casos corresponden a personas con rentas medias o bajas, habiendo disminuido la proporción de personas con rentas altas, todo lo cual puede ser el resultado de una menor resistencia por parte de las primeras, sometidas a la selección natural del mercado. En conclusión, entre los años 2011 y 2012 se produce una moderación en cuanto a la consideración del emprendimiento como alternativa profesional, siendo menos asumida por personas que cuentan con rentas bajas y colaborando este hecho al freno del desarrollo de actividades con escasas expectativas de futuro.

Tabla 7. Distribución del nivel de renta de las personas involucradas en las distintas fases del proceso emprendedor: comparación entre los años 2011 y 2012

2012	Tipo de emprendedor	Potencial	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono
	≤ 10.000€	18,9%	12,7%	9,2%	11,3%	11,7%	27,3%
	10.001-20.000€	33,9%	28,1%	27,2%	27,8%	28,9%	31,7%
	20.001-30.000€	21,2%	23,1%	20,2%	22,0%	21,5%	15,8%
	30.001-40.000€	11,9%	16,8%	20,8%	18,3%	14,1%	11,5%
	40.001-60.000€	8,4%	12,5%	15,6%	13,8%	12,6%	6,2%
	60.001-100.000€	4,1%	4,4%	3,8%	4,2%	7,5%	4,3%
	>100.000€	1,7%	2,3%	3,2%	2,7%	3,6%	3,1%
	Por tercios						
	Tercio inferior	18,9%	12,7%	9,2%	11,3%	11,7%	27,3%
	Tercio medio	33,9%	28,2%	27,2%	27,8%	28,9%	31,8%
	Tercio superior	47,1%	59,1%	63,6%	60,9%	59,4%	40,8%
2011	Tipo de emprendedor	Potencial	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono
	≤ 10.000€	19,3%	16,9%	16,4%	16,7%	14,0%	30,1%
	10.001-20.000€	31,4%	26,8%	24,7%	26,0%	25,2%	26,9%
	20.001-30.000€	22,1%	23,7%	25,6%	24,4%	27,7%	22,9%
	30.001-40.000€	9,4%	12,7%	11,8%	12,3%	12,2%	11,9%
	40.001-60.000€	10,7%	11,0%	13,8%	12,1%	12,4%	4,3%
	60.001-100.000€	5,3%	7,0%	4,0%	5,9%	6,3%	2,6%
	>100.000€	1,9%	1,9%	3,6%	2,5%	2,2%	1,1%
	Por tercios						
	Tercio inferior	19,3%	16,9%	16,4%	16,7%	14,0%	30,1%
	Tercio medio	31,4%	26,8%	24,7%	26,0%	25,2%	26,9%
	Tercio superior	49,3%	56,2%	58,8%	57,2%	60,8%	42,9%

En la Figura 51, se observa que la tasa de actividad emprendedora del tramo de renta inferior ha disminuido un 33,3% entre los años 2011 y 2012, mientras que ha aumentado un 3,9% en el tramo medio y un 7,2% en el tramo superior, síntomas discretos pero positivos por cuanto se corresponden con una mejora de la calidad del emprendimiento. Así, las personas de rentas elevadas tienen más probabilidades de acceso a recursos que contribuyan al desarrollo de iniciativas con expectativas de permanencia en el mercado tales como: formación, asesoría, capital, relaciones profesionales, y otras.

Figura 51. Evolución de la tasa de actividad emprendedora de cada nivel de renta



Tamaño medio del hogar

El tamaño medio del hogar de la población involucrada en el proceso emprendedor va disminuyendo moderada y progresivamente. Al igual que en el año 2011, el hogar típico está algo por encima de tres miembros en todas las fases, correspondiendo la media más elevada al período potencial y la más baja al período naciente. El primer caso puede interpretarse como el resultado de la continuación de voluntad de emprender por parte de personas de cierta edad, motivado por la elevada tasa de paro española. El

segundo resultado puede interpretarse como el reflejo de la incorporación de personas más jóvenes a la fase naciente. El acusado descenso de natalidad que viene experimentando la población española y la desaceleración de la inmigración también son factores que pueden contribuir a la progresiva caída de este indicador.

Tabla 8 Tamaño medio del hogar de los involucrados en las distintas fases del proceso emprendedor: comparación de los años 2012 y 2011

2012						
Tipo de emprendedor	Potencial	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono
Tamaño medio del hogar (incluye al emprendedor)	3,40	3,19	3,25	3,21	3,35	3,21
2011						
Tipo de emprendedor	Potencial	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono
Tamaño medio del hogar (incluye al emprendedor)	3,46	3,26	3,33	3,29	3,46	3,37

Situación laboral

La mayoría de las personas que tiene intención de emprender está trabajando a tiempo completo o parcial. Sin embargo, en esta fase del proceso, sigue aumentando el porcentaje de personas que están en paro, resultado que también se observa en la fase de abandono. En cambio, en el año 2012 aumenta la proporción de personas de la fase naciente, nueva y general que trabajan a tiempo completo o parcial en sus iniciativas y disminuye la de aquellos que están emprendiendo desde el paro. La fase consolidada se mantiene prácticamente estable entre los dos años.

Tabla 9. Distribución de la situación laboral de la población involucrada en las distintas fases del proceso emprendedor: comparación de los años 2011 y 2012

2012						
Tipo de emprendedor	Potencial	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono
Tiempo completo o parcial	43,5%	66,5%	97,0%	79,0%	97,9%	39,9%
Sólo a tiempo parcial	8,5%	4,5%	1,0%	3,1%	0,5%	4,6%
Jubilado	1,8%	1,0%	0,0%	0,6%	0,3%	8,5%
Labores del hogar	2,8%	1,8%	0,6%	1,3%	0,9%	6,7%
Estudiante	10,6%	4,7%	0,0%	2,8%	0,1%	2,8%
Paro, otro caso	32,7%	21,6%	1,4	13,3%	0,3%	37,5%
2011						
Tipo de emprendedor	Potencial	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono
Tiempo completo o parcial	49,5%	62,5%	94,0%	76,0%	97,6%	42,6%
Sólo a tiempo parcial	9,7%	9,1%	3,2%	6,5%	0,7%	9,5%
Jubilado	0,9%	0,5%	0,0%	0,3%	0,6%	8,3%
Labores del hogar	3,6%	2,1%	0,0%	1,2%	0,2%	4,5%
Estudiante	8,4%	2,3%	0,4%	1,4%	0,0%	0,7%
Paro, otro caso	27,9%	23,7%	2,4%	14,6%	0,9%	34,4%

Origen

El origen de las personas involucradas en el proceso emprendedor español ha sufrido variaciones significativas entre los años 2011 y 2012. Así, en primer lugar, disminuye la prevalencia de intención emprendedora debida a extranjeros de régimen general o que provienen de países en vías de desarrollo. Aumenta la prevalencia de españoles y muy ligeramente la de extranjeros de régimen comunitario o precedentes de países desarrollados. En la fase naciente se aprecia una evolución similar,

pero con una mayor disminución de extranjeros de régimen general. En cambio, en la fase nueva, aumenta ligeramente la presencia de extranjeros de régimen general y disminuye la de régimen comunitario. En la fase consolidada aumenta discretamente la prevalencia de ambos tipos de extranjeros y, en la fase de abandono, disminuye la prevalencia de extranjeros de ambos tipos. Por consiguiente, es en las fases incipientes donde se está registrando una disminución de la actividad extranjera, especialmente motivada por el regreso de inmigrantes que han hallado en España una situación que dificulta su permanencia y que no pueden paliar emprendiendo ya que, como se verá más adelante, los expertos entrevistados por GEM España tienden a opinar que nuestra legislación no favorece especialmente la puesta en marcha de negocios por parte de extranjeros y éstos tienen que enfrentar más trabas que los españoles. Lo más positivo de estos resultados es el constatar que parte del emprendimiento extranjero de los últimos años se consolida y que su tasa de abandono disminuye significativamente.

Tabla 10. Distribución del origen de los involucrados en las distintas fases del proceso emprendedor: comparación de los años 2011 y 2012

2012						
Tipo de emprendedor	Potencial	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono
Español	88,4%	90,5%	92,0%	91,1%	95,6%	94,3%
Extranjero régimen general	9,1%	6,8%	6,0%	6,5%	2,0%	3,8%
Extranjero régimen comunitario	2,0%	2,3%	1,9%	2,2%	1,7%	1,3%
2011						
Tipo de emprendedor	Potencial	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono
Español	86,9%	89,8%	91,4%	90,5%	97,3%	92,5%
Extranjero régimen general	11,2%	9,0%	5,4%	7,4%	1,7%	5,5%
Extranjero régimen comunitario	1,9%	1,2%	3,2%	2,1%	1,1%	1,9%

Perfil medio de las personas involucradas en el proceso emprendedor español

A partir de la información anterior, el perfil medio de las personas involucradas en cada fase del proceso emprendedor es el siguiente:

Tabla 11. Perfil medio de las personas involucradas en cada fase del proceso emprendedor

	Género	Edad	Nivel de estudios	Posesión de formación	Nivel de renta	Tamaño hogar	Situación laboral	Origen
Potencial	Masculino	36,3	Secundarios	No	Media	3,4	Trabaja/Paro	Español
Naciente	Masculino	38,7	Secundarios	Sí	Alta	3,2	Trabaja	Español
Nuevo	Masculino	38,6	Secundarios	No	Alta	3,2	Trabaja	Español
TEA12	Masculino	38,6	Secundarios	Sí	Alta	3,2	Trabaja	Español
Consolidado	Masculino	46,6	Secundarios	No	Alta	3,0	Trabaja	Español
Abandono	Masculino	43,2	Secundarios	No	Media	3,0	Paro/Trabaja	Español

En relación a estos perfiles, la calidad del emprendimiento español puede aumentar a través del desarrollo de acciones formativas específicas destinadas a emprendedores potenciales y mediante la atracción de personas con estudios superiores de distintas especialidades hacia el proceso emprendedor.

CAPÍTULO 6. CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES RESULTANTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR Y EMPRESARIAL 2012 EN ESPAÑA

Introducción

El observatorio GEM analiza las características de las iniciativas resultantes de la actividad emprendedora, es decir, de las nacientes y las nuevas, así como de las consolidadas en cada edición. Para ello, confecciona las distribuciones referentes a:

Registro empresarial
Sector de actividad
Número de propietarios de las iniciativas
Número de empleados actual
Número de empleados esperado en cinco años desde la puesta en marcha
Actividad emprendedora de iniciativas nuevas y consolidadas
Carácter innovador
Grado de competencia que afrontan
Antigüedad de las tecnologías de producción de bienes o servicios
Grado de internacionalización o exportación de sus bienes o servicios
Nivel tecnológico del sector
Grado de expansión esperada en su mercado

Al igual que en el conjunto de países que participan en el Proyecto, la mayor parte de las iniciativas resultantes del proceso emprendedor son, mayoritariamente micro y pequeñas empresas. Sin embargo, a medida que se invierte en la concienciación de la necesidad de creación de empresas con potencial de crecimiento, creación de empleo e innovación, los resultados que se ofrecen en este capítulo han venido mostrando una lenta pero positiva evolución que, tras decaer en el año 2011, comienza a repuntar en algunos aspectos en el 2012. La interpretación de los datos de este capítulo es clave para explicar el tipo de actividad emprendedora y consolidada que se ha registrado en la edición 2012 en medio de un clima que sigue siendo hostil para el emprendedor.

Registro empresarial

GEM España ha medido por primera vez el porcentaje de iniciativas emprendedoras y empresariales que reconocen haberse dado de alta en el Registro Mercantil. Esta información es importante para valorar la proporción de actividad en fase emprendedora y consolidada que está efectivamente regularizada con respecto a los requisitos exigidos en nuestro país para operar económicamente. El resultado de esta consulta se plasma en la Tabla 12. En ella se puede ver, tal y como es de esperar, que la mayor parte de la actividad naciente (64,5%) todavía no está registrada, hecho que obedece a que sus promotores están en la fase de puesta en marcha: diseñando producto o servicio, realizando el plan de negocio, buscando ubicación, financiación, etc. Con todo, es positivo y notable el que un 35,5% de esta actividad esté ya operativa y registrada. En el caso de la actividad nueva, el registro abarca un 85,2% de las actividades. El 14,8% debe considerarse como en un estado irregular respecto de la legislación española para operar como empresa o autónomo. En el caso de la fase consolidada, el registro abarca el 96% de los casos, quedando un 4% en situación irregular.

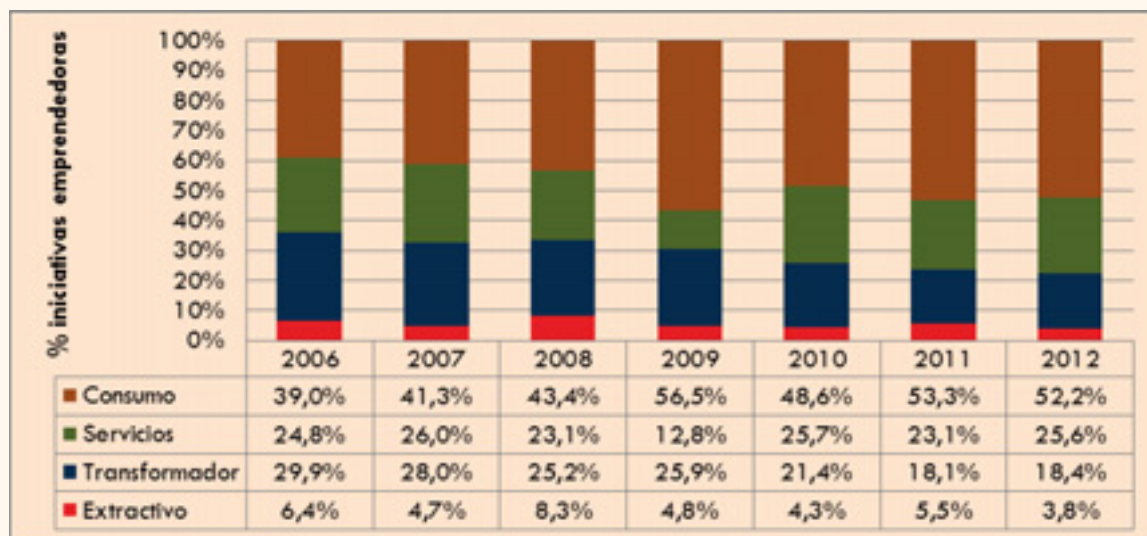
Tabla 12. Registro empresarial

Tipo de actividad	Naciente	Nueva	TEA12	Consolidada
Registrada	35,5%	85,2%	56,0%	96,0%
No registrada	64,5%	14,8%	44,0%	4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras y consolidadas españolas en el 2012

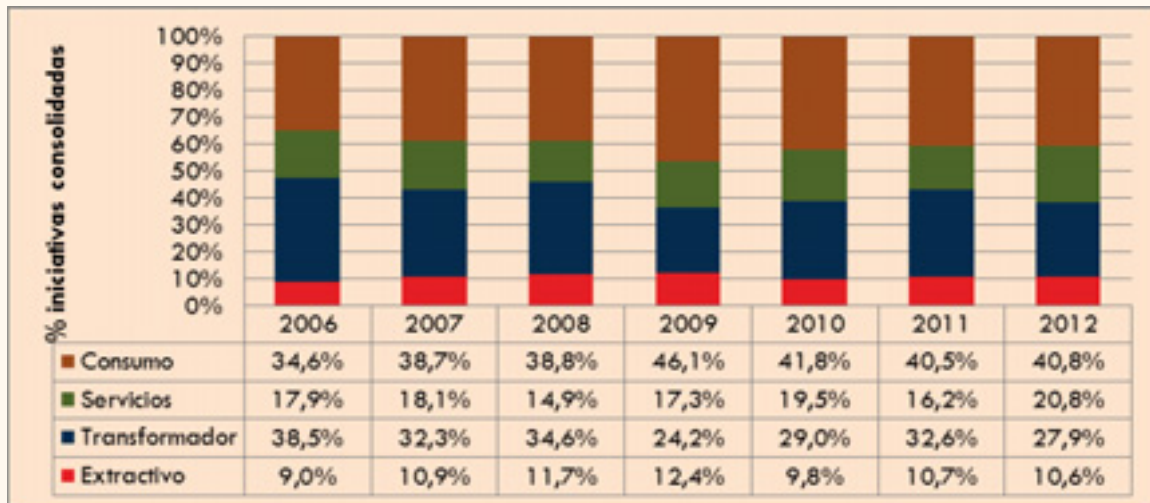
La distribución sectorial del emprendimiento en España se modifica con respecto del ejercicio 2011 acusando una disminución del 30,9% de iniciativas en el sector extractivo y del 2% en el sector orientado al consumo. Por otro lado, se aprecia un ligero repunte en el sector transformador del 1,66% y un aumento significativo del 10,8% en el sector de servicios a otras empresas, signos positivos para el tejido empresarial español por cuanto implican un cierto progreso hacia la diversificación. En España, para que el tejido empresarial cobre dimensión, es importante que aumente el emprendimiento en los sectores extractivo, transformador y de servicios y que el peso del sector orientado al consumo se modere, ya que suele ser el que aglutina el grueso de iniciativas que requieren menor inversión. La apuesta por la revalorización del sector extractivo debe ser un campo de oportunidades a considerar por parte de los emprendedores potenciales y por parte de los organismos gubernamentales en cuanto a crear mecanismos que la faciliten, pues el peso estimado por GEM en el 2012 de la actividad emprendedora en este ámbito queda muy por debajo del que debería darse en nuestro país.

Figura 52. Distribución de las iniciativas en fase emprendedora en función del sector de actividad y su evolución (2006-2012)



Este mayor peso que debería tener el sector extractivo se hace evidente en la distribución de las empresas consolidadas, en que para el año 2012 supone un 10,6% del total, tras encarar una ligera disminución del 0,93%. Más preocupante es la significativa disminución del porcentaje de empresas consolidadas del sector transformador que supone un 14,4% menos que en el 2011 y cuyo relevo va a ser muy discreto en función de los datos de la Figura anterior. En cambio, el fuerte repunte del sector servicios a otras empresas del 2010 se va plasmando en el 2012, en que el peso de este apartado aumenta en un 28,4%, de forma que estas empresas ya suponen un 20,8%, porcentaje que supera los estimados antes y durante la crisis. Finalmente, el sector orientado al consumo aún se está nutriendo del crecimiento experimentado en el 2011 y actualmente supone un 40,8% del total de empresas consolidadas. A medida que se avance en la superación de la crisis, es de esperar una progresiva reducción del peso de este sector en favor de los otros tres.

Figura 53. Distribución de las empresas consolidadas en función del sector de actividad y su evolución (2006-2012)



Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

El número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas constituye un primer dato acerca de su dimensión. La Tabla 13, proporciona un descriptivo de la distribución de esta variable para las actividades nacientes (hasta 3 meses), nuevas (entre 3 y 42 meses) y consolidadas (más de 42 meses), comparando los resultados del período 2008-2012.

Tabla 13. Distribución del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas, emprendedoras en general y consolidadas y su evolución en el período 2008-2012

Iniciativas:	Nacientes					Nuevas					Consolidadas				
	08	09	10	11	12	08	09	10	11	12	08	09	10	11	12
Media	1,97	1,85	1,84	1,96	1,97	1,79	1,58	1,48	1,62	1,67	1,65	2,31	2,11	2,27	3,64
Mediana	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Moda	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
D. Tp.	1,4	1,2	1,4	1,4	1,4	1,3	1,1	0,9	1,0	1,3	1,2	23,9	20,9	23,3	44,6
Mínimo	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	950	1000	1000	1000
Percentil 10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Percentil 90	3	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3

Las iniciativas que están en período naciente, se muestran estables en cuanto a la participación en la propiedad respecto del 2011: la mitad de estas iniciativas se sigue creando a partir de equipos de al menos 2 personas y como máximo llegan a intervenir 10, si bien este caso supone un porcentaje mínimo, ya que el 90% de empresas está naciendo de la mano de, como mucho, 3 personas.

En la actividad nueva o en consolidación se advierte un modesto crecimiento del número medio de propietarios que obedece a cierta mayor dispersión en la distribución. Sin embargo, el resto de indicadores permanece estable, por lo que la mitad de estas iniciativas fueron puestas en marcha por un solo emprendedor y sólo un 10% contó con la participación de 3 o más emprendedores hasta un máximo de 10. Finalmente, entre las consolidadas, se advierte un significativo aumento de la media de propietarios que pasa de 2,27 en el 2011 a 3,64 en 2012.

Estos resultados indican que, a pesar del recrudescimiento de la crisis, el proceso emprendedor en el 2012, se ha mantenido estable en cuanto a sus indicadores de propiedad de las iniciativas y empresas, con la única variación de una ligera tendencia a aumentar en la fase consolidada. Sin embargo, estos resultados son insuficientes en cuanto al proceso de modernización de la economía española. Así, se sigue advirtiendo una reiterada falta de aprendizaje a emprender en equipo. Para que las iniciativas tengan dimensión, es importante crear equipos multidisciplinares, compartir el riesgo del emprendimiento con asociados comprometidos y aglutinar recursos y un equipo humano que proporcione solidez al desarrollo de nuevas ideas. En un entorno hostil, sería lógico que surgiesen nuevas fórmulas de abordaje de la creación empresarial, pero en España cuesta mucho transmitir y poner en práctica esta idea, cuando es del todo necesaria para avanzar en el dimensionamiento de nuestras empresas y en la creación de empleo.

Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas en cuanto a número de empleados

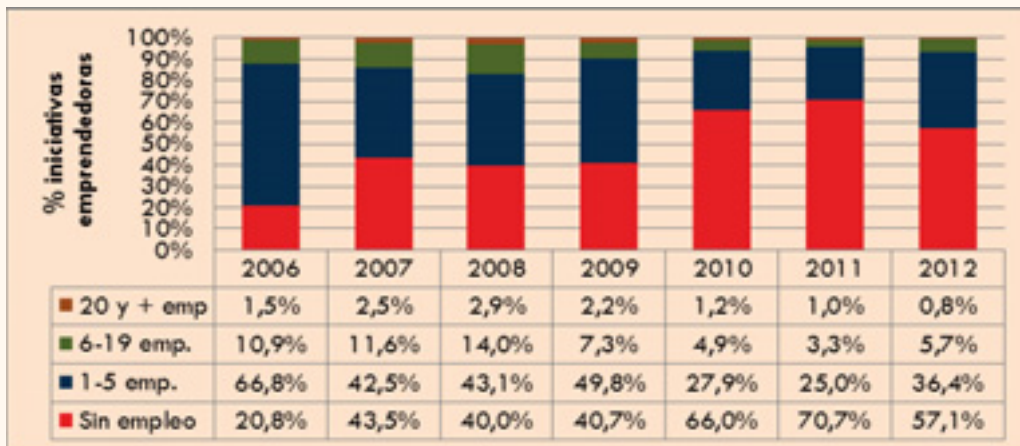
La Tabla 14, proporciona los intervalos de número de empleados que permiten la clasificación de las empresas en función del tamaño de su plantilla.

Tabla 14. Clasificación de la PYME en función del número de empleados

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

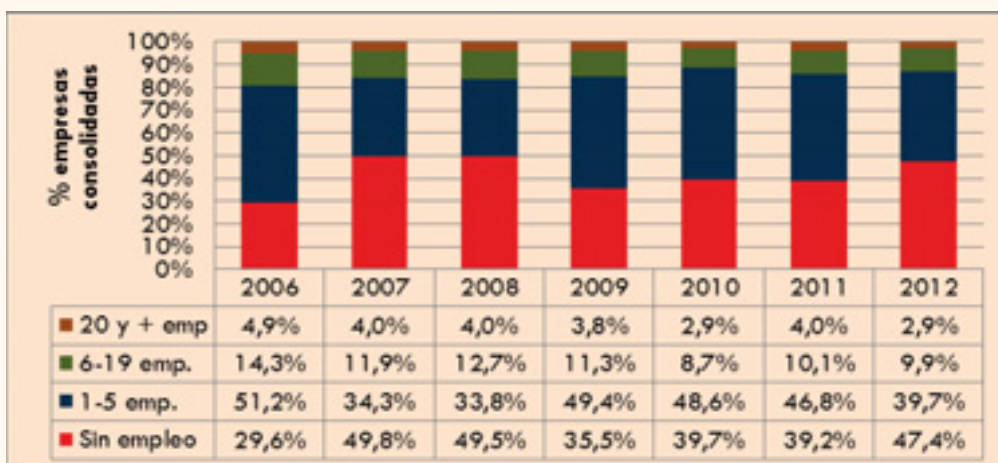
En la edición 2008, GEM España registró por primera vez en nueve años una proporción de iniciativas en fase emprendedora con 1-5 empleados, superior a la de aquellas que sólo proporcionan empleo al emprendedor. Este resultado se mantuvo en el 2009 para, perderse en el 2010 con una drástica disminución de las empresas con empleados tanto en el tramo de 1-5 empleados, como en el de 6-19 y en el de 20 y más. En el 2011 esta tendencia se agudizó y aumentó significativamente la proporción de casos de emprendimiento sin empleados, mientras siguieron disminuyendo los porcentajes de casos con empleados en todos los tramos. En el 2012 se advierte una nueva disminución del 20% de actividades emprendedoras con 20 o más empleados. Sin embargo, la distribución mejora en cuanto al peso de actividades de los otros tramos de esta variable. Así, disminuye la proporción de casos que sólo proporcionan empleo a los emprendedores en un 19,2%, mientras que aumenta en un 45,6% el peso de las iniciativas que tienen entre 1 y 5 empleados y en un 72,7% el peso de las que tienen entre 6 y 19 empleados. Este resultado es muy positivo para la caracterización del emprendimiento español y con gran probabilidad está relacionado con el repunte de las empresas en el sector servicios y transformador, que suelen tener más capacidad de generación de empleo que las del sector orientado al consumo. En cambio, la disminución de empresas con 20 y más empleos bien puede obedecer el retroceso de emprendimiento en el sector extractivo.

Figura 54. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el tramo de empleados y su evolución temporal



En el caso de la empresa consolidada (Figura 55), la situación es diferente, habiendo evolucionado negativamente en todos los tramos de empleo: aumento del 20,8% de casos sin empleados, disminución del 15,2% de casos de 1-5 empleados, disminución del 2% de casos de 6-19 empleados y disminución del 27,5% de casos de 20 y más empleados. Dado el elevado peso de la actividad consolidada en el conjunto del tejido empresarial español, la disminución de empresas con empleados incide directamente en la tasa de desempleo y contribuye a explicar sus elevadas cotas actuales que el emprendimiento, de menor dimensión y por debajo de los niveles que debería tener España, no puede compensar en proporción suficiente. Por consiguiente, a pesar de los datos positivos vistos en el apartado anterior, el empleo que genera el emprendimiento tiene un peso muy discreto y, por el momento, no puede paliar la fuerte destrucción de empleo originada en la parte empresarial consolidada. Dado que ésta se nutre de la futura actividad emprendedora, es de la mayor importancia implementar mecanismos que faciliten la contratación por parte de los nuevos empresarios, así como transmitir en las acciones formativas para fomentar el emprendimiento la necesidad de aspirar a creación de empresas que generen empleo. En este sentido, es clave la revalorización del emprendimiento en los sectores extractivo y transformador.

Figura 55. Distribución de las empresas en fase consolidada según el tramo de empleados y su evolución temporal



Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor y consolidado

Para estimar la proporción de iniciativas que espera crecer en términos de empleo se pregunta cada año a los empresarios entrevistados cuántos puestos de trabajo esperan tener al final de los 5 próximos años, a contar desde el momento de la entrevista. Las Figuras 56 y 57 muestran los resultados referentes a las actividades emprendedoras y a las consolidadas.

Figura 56. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el tramo de empleados esperado a cinco años vista y su evolución temporal

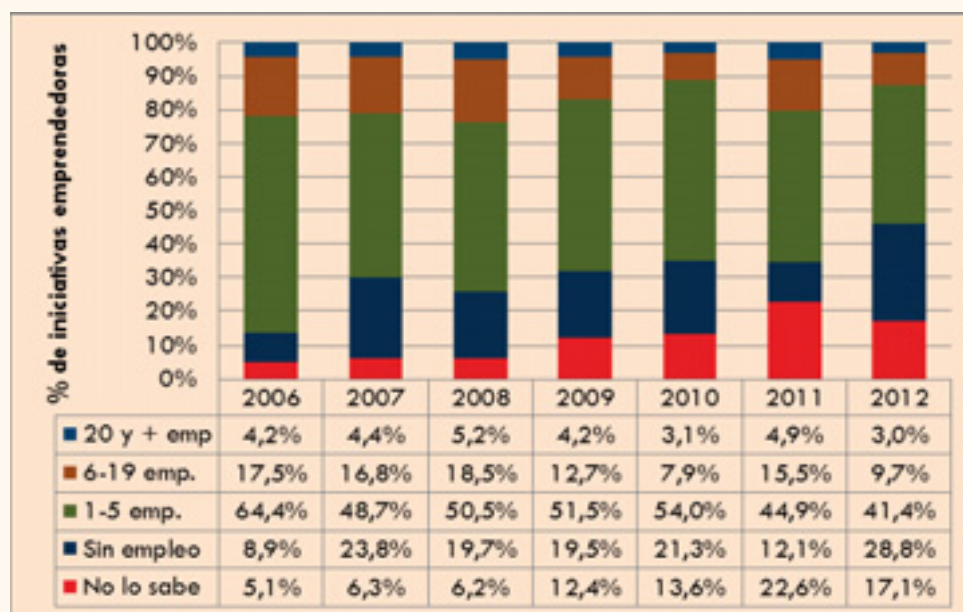
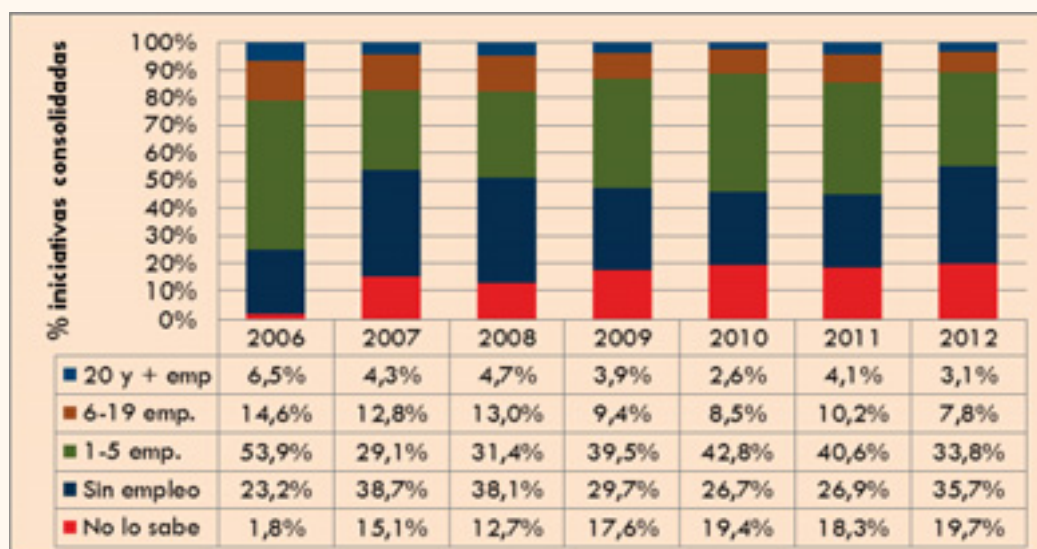


Figura 57. Distribución de las empresas en fase consolidada según el tramo de empleados esperado a cinco años vista y su evolución temporal



En ambas figuras, la tasa de respuesta “no lo sabe” sigue teniendo un peso significativo, si bien se da un síntoma positivo que es el cambio de tendencia hacia la reducción de esta opción en el colectivo emprendedor. La proporción de casos en que sólo tendría trabajo el emprendedor o el empresario pesa menos que el conjunto de categorías en que habría una cierta plantilla de empleados, pero en ambos colectivos ha aumentado significativamente respecto del año 2011. Por otro lado, disminuye la proporción de casos de plantillas esperadas de 1-5 empleados, de 6-19 y de 20 o más. Los resultados se muestran

acordes con el recrudescimiento de la crisis y con la dificultad que entraña la creación de puestos de trabajo desde las empresas. Si el emprendimiento debe contribuir a paliar la elevada tasa de desempleo actual, es necesario plantear una estrategia que incentive a los empresarios que contraten personal: si no se toman medidas, el empleo actual y el que podrían crear emprendedores y empresarios es a todas luces insuficiente y, por el momento, la reforma laboral no se ha traducido en una sólida mejora de empleo actual y de expectativas a cinco años vista, especialmente entre la empresa consolidada.

En la Tabla 15 se muestran los datos medios de expectativa de creación de empleo para las actividades emprendedoras y consolidadas. La media de las primeras aumenta y se sitúa en torno a los 10 puestos. Sin embargo la mediana y la moda de esta variable son cero, de forma que el caso más típico es no esperar ningún crecimiento. Éste es también el tipo de resultado que se obtiene para las empresas consolidadas, cuya media de crecimiento se sitúa en 0,07 empleos esperados por empresa, la cifra más baja de todo el período 2008-2012.

Tabla 15. Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas para dentro de cinco años

Crecimiento medio en empleo esperado en 5 años por:	Media (personas)					Dv. Estándar (personas)					
	Año	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
TEA: iniciativas emprendedoras		3,50	2,95	3,55	5,11	10,9	8,16	12,0	23,1	12,5	125,9
EB: iniciativas consolidadas		1,05	0,19	0,80	0,80	0,07	11,8	14,4	4,33	10,8	30,8

Finalmente, desde una perspectiva internacional (ver Figura 58), España ocupa la posición más baja del espectro GEM más desarrollado en cuanto a la proporción de emprendimientos con alto potencial de crecimiento en empleo (expectativa de creación de más de 19 puestos en 5 años). El porcentaje español es del 0,17% de iniciativas de este tipo sobre el conjunto de la población española de 18-64 años, lo que representa un 2,9% del TEA 2012. El indicador ha sufrido una reducción del 43,3% pasando de 0,3% a 0,17%: nuevo síntoma de la precariedad de las expectativas de creación de empleo desde la esfera de la actividad emprendedora.

Figura 58. Prevalencia de emprendimiento con alto potencial de crecimiento en empleo en las economías GEM impulsadas por la innovación el año 2012

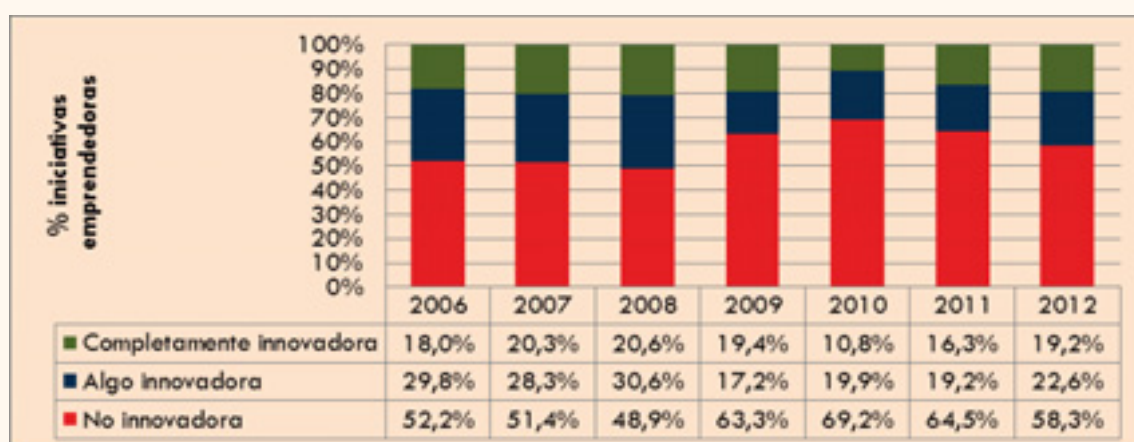


Innovación en producto o servicio en las iniciativas en fase emprendedora y consolidada

El concepto de innovación es multidimensional y se puede hacer referencia al mismo desde muchos puntos de vista: gestión, producción, distribución, implantación y otros. El observatorio GEM se ha centrado en los últimos años en el aspecto relacionado con el producto o servicio que se ofrece al cliente, porque diversos estudios demuestran que es el más comúnmente desarrollado por las empresas⁷. Por consiguiente, los resultados de la Figura 59, han de entenderse como referidos a este factor.

La proporción de empresas en fase emprendedora que se reconocen como completamente innovadoras en producto o servicio remonta y crece un 17,8%. El nivel está próximo al que había antes del inicio de la crisis y constituye un síntoma positivo de cara a la mejora de la calidad del emprendimiento y su competitividad.

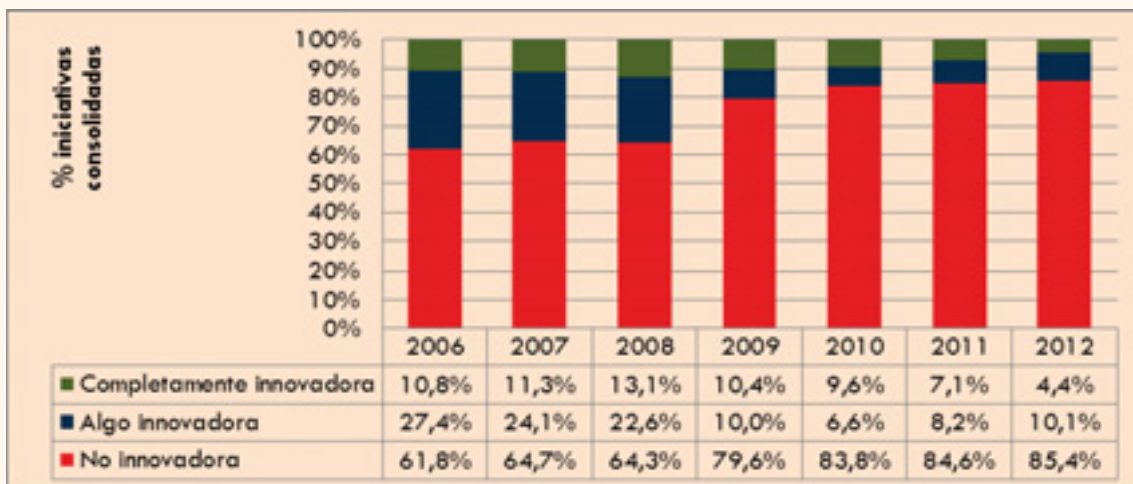
Figura 59. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el grado de innovación en producto o servicio y su evolución temporal



En el caso de la empresa consolidada, la proporción de casos completamente innovadores en producto o servicio disminuye un 38%. La tasa de innovación en la empresa consolidada es, lógicamente, inferior a la que se puede dar en la fase emprendedora debido, al menos en parte, a la permanencia más dilatada de estas empresas en el mercado, hecho que ralentiza los procesos de innovación. Así, al constituirse una empresa, en su fase inicial es más probable que pueda ofrecer un producto o servicio innovador cuya novedad se va diluyendo a medida que pasan los años por su propia incidencia en el mercado y por la imitación que sufra. Abordar innovaciones en la empresa dependerá de diversos factores y, especialmente de la inversión en I+D. Sin embargo, en el caso del 2012, se advierte una disminución más acusada de lo que cabría esperar en este indicador. Ello se debe a que en los años 2010 y 2011 (ver en la Figura 59 el aumento de iniciativas no innovadoras), se dio una importante entrada de emprendedores por necesidad, que suelen replicar en buena medida negocios ya existentes y sin componente innovadora. Parte de estos emprendedores ha sobrevivido y está nutriendo la fase consolidada, de forma que impacta en su tasa de innovación a la baja. Por consiguiente, aunque dependa también del ritmo de inversión en innovación, en los próximos dos años es posible que este indicador todavía no arroje resultados positivos. Hay que esperar a que progrese la regeneración empresarial y a que ésta se sustente en mayor proporción en actividades motivadas por la oportunidad pura.

⁷ En la edición 2010, GEM España, desarrolló para la Dirección General de Política de la Pyme, un estudio específico sobre emprendimiento e innovación, en el cual se puede consultar amplia información sobre el análisis en profundidad de este concepto y sus características multidimensionales, en referencia a la empresa española.

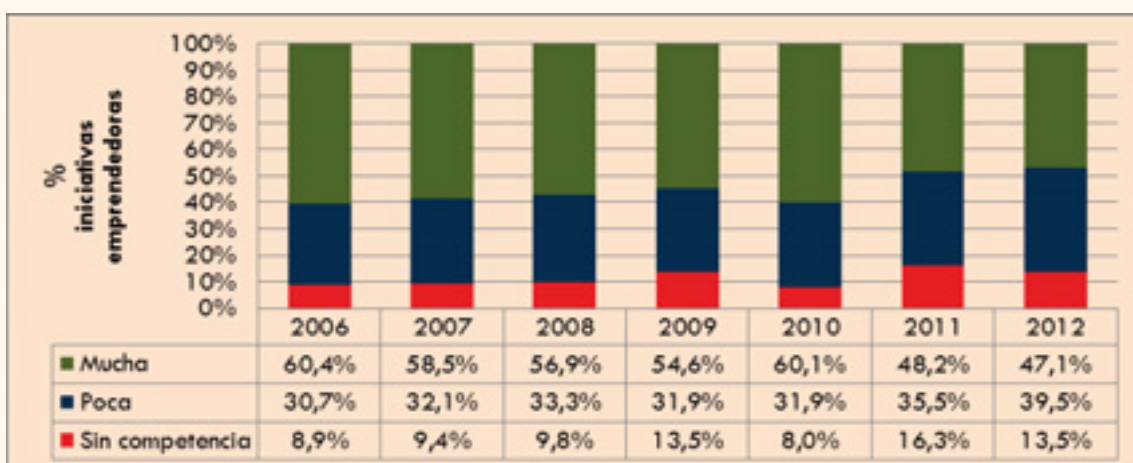
Figura 60. Distribución de las empresas en fase consolidada según el grado de innovación en producto o servicio y su evolución temporal



Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y consolidadas

La competitividad constituye uno de los factores que caracterizan el emprendimiento de calidad. Así, junto a la innovación, es uno de los elementos cuyo desarrollo más se ha recomendado para combatir la crisis. En el año 2012, debido al recrudecimiento de las condiciones del entorno, la tasa de actividades incipientes que no tiene competencia disminuye un 17,2%, a pesar de haber aumentado la tasa de actividades que innova en producto o servicio. Por otro lado, aumenta la tasa de las que tienen poca competencia y disminuye la tasa de las que tienen mucha, lo cual ha producido un efecto de cierta contención del empeoramiento de la competitividad.

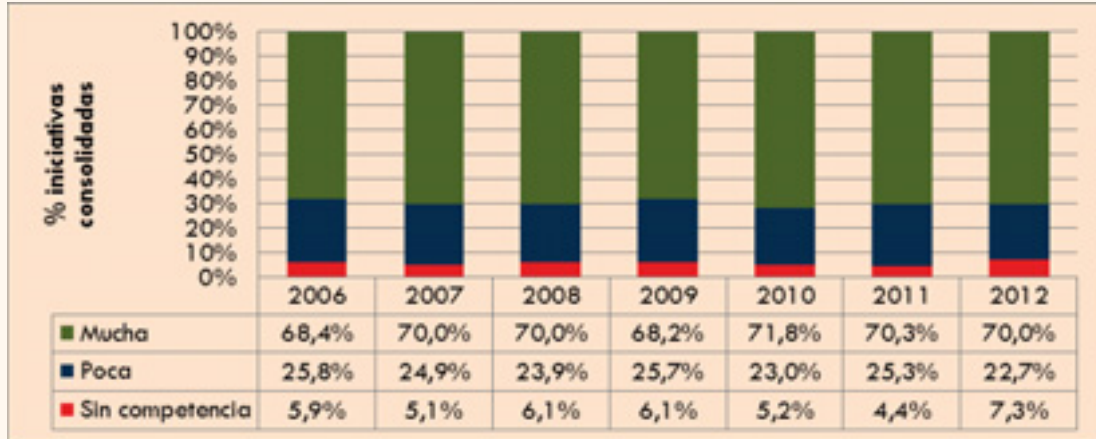
Figura 61. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el grado de competencia afrontado y su evolución temporal



En la fase consolidada se aprecia la recogida de frutos de la traslación de empresas nuevas sin competencia del 2011 que han pasado a la siguiente fase, de forma que la tasa de empresas más competitivas aumenta en un 66%. En cambio, fruto de la mezcla de actividades de calidad con las

derivadas del emprendimiento por necesidad, decae la tasa de empresas con poca competencia en un 10,3% y se mantiene prácticamente estable la proporción de empresas con mucha competencia.

Figura 62. Distribución de las empresas en fase consolidada según el grado de competencia afrontado y su evolución temporal



Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas

GEM proporciona datos acerca de la antigüedad de las tecnologías utilizadas en las iniciativas emprendedoras y consolidadas para producir bienes y servicios. Los resultados, acordes con los de competitividad, se traducen en una disminución moderada de la tasa de actividades que utilizan tecnologías de última generación tanto en la fase emprendedora como consolidada, y en un aumento de la proporción de empresas que utilizan tecnologías recientes.

Figura 63. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la antigüedad de la principal tecnología utilizada y su evolución temporal

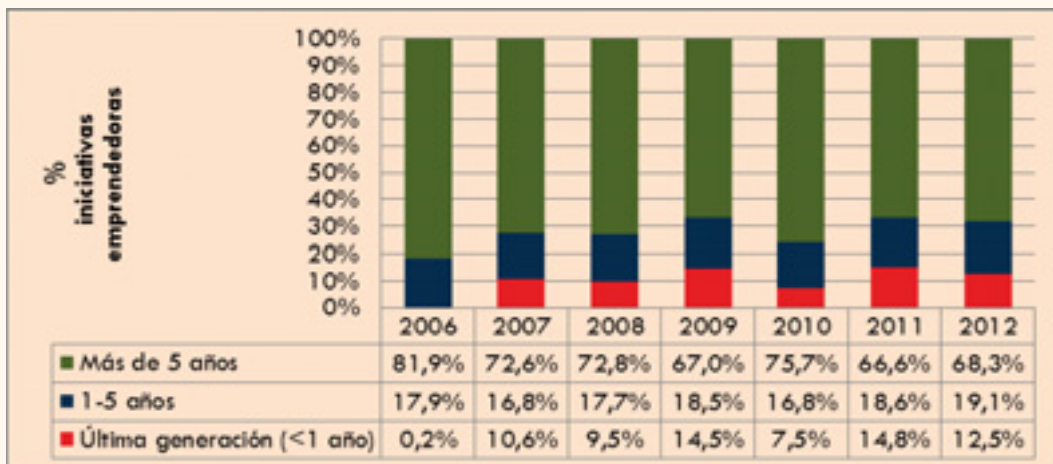
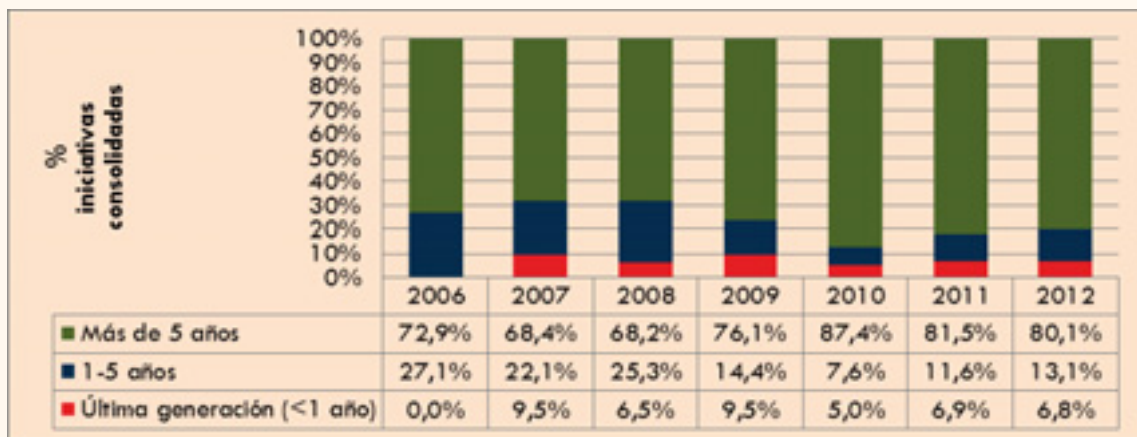


Figura 64. Distribución de las empresas en fase consolidada según la antigüedad de la principal tecnología utilizada y su evolución temporal



Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

La internacionalización constituye otro rasgo deseable del emprendimiento de calidad en un contexto global como el actual y uno de los elementos más recomendados para paliar la crisis. Los datos acerca de este apartado resultan positivos (ver Figuras 65 y 66) para el 2012. Así, tanto en la fase emprendedora como en la consolidada, aumenta el porcentaje de empresas exportadoras y, especialmente lo hace en los tramos más elevados de exportación. Las variaciones interanuales son mayores en las empresas en fase emprendedora que en la consolidada, pero en cualquier caso se trata de un dato esperanzador que se añade a la percepción de un avance en cuanto a la mejora de la calidad del emprendimiento.

Figura 65. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la intensidad exportadora y su evolución temporal

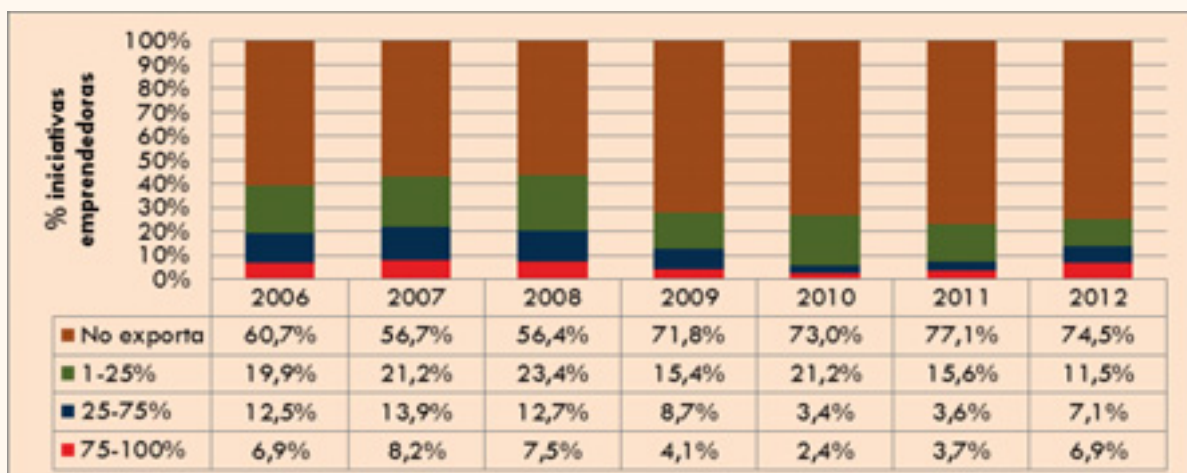
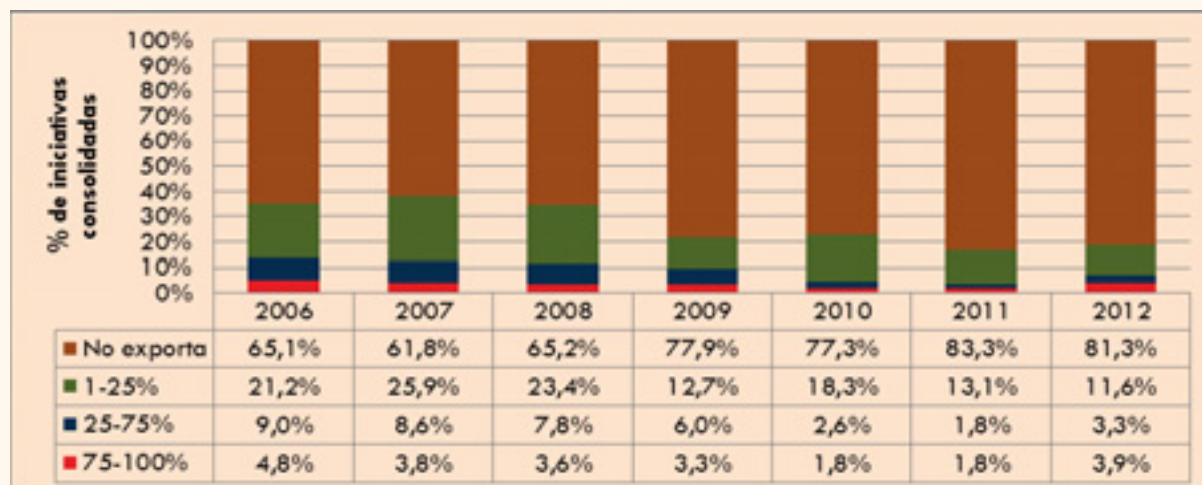


Figura 66. Distribución de las empresas en fase consolidada según la intensidad exportadora y su evolución temporal



Nivel tecnológico del sector

La participación de la empresa española en sectores intensivamente tecnológicos constituye otro rasgo deseable en aras de mejorar su competitividad y situación internacional. Los resultados en esta parcela vienen siendo discretos y han sufrido altibajos en los años que llevamos de crisis. Sin embargo, en el año 2012 se aprecia un repunte de participación del segmento emprendedor en este ámbito y una repercusión positiva en la parte consolidada de lo que se ha venido creando en los tres últimos años. Así, la tasa de emprendimientos en sectores de base tecnológica media o elevada aumenta en un 52,3% y la de empresas consolidadas en un 32%, situándose respectivamente en un 9,9% y en un 7% del total de actividades emprendedoras y consolidadas, y mostrando la cifra más elevada del período 2006-2012. Son proporciones discretas pero en consonancia con la mejora de la calidad empresarial que se viene advirtiendo en diversos indicadores de este capítulo. El freno en inversión en I+D causado por la difícil coyuntura del año 2012 podría resultar en la volatilización de este esperanzador resultado, por lo que no se puede aventurar un pronóstico acerca de su continuidad en 2013.

Figura 67. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la base tecnológica del sector y su evolución temporal



Figura 68. Distribución de las empresas en fase consolidada según la base tecnológica del sector y su evolución temporal



Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

En función de los resultados obtenidos sobre las características de las actividades emprendedoras se calcula un índice de potencial de expansión en el mercado para las mismas. Los resultados obtenidos para las iniciativas emprendedoras en el 2012 en España, mejoran aumentando un 28% la proporción de aquellas que esperan alguna expansión en su mercado sin uso de nuevas tecnologías y un 7% las que esperan alguna expansión gracias a nuevas tecnologías. El resultado se corresponde con las mejoras registradas en cuanto a innovación, competencia y uso de nuevas tecnologías en esta parte del proceso emprendedor. Sin embargo, la tasa de emprendimientos que espera una notable expansión disminuye un 62,5% y se sitúa en su cota más baja desde el año 2007.

En cambio, en la parte correspondiente a las empresas consolidadas, repunta el porcentaje de las que esperan una notable expansión situándose en el nivel del año 2007, y también mejora (15,2% de aumento) la tasa de aquellas empresas que esperan alguna expansión sin uso de nuevas tecnologías.

Figura 69. Distribución de las empresas en fase emprendedora según sus expectativas de expansión en el mercado y su evolución temporal

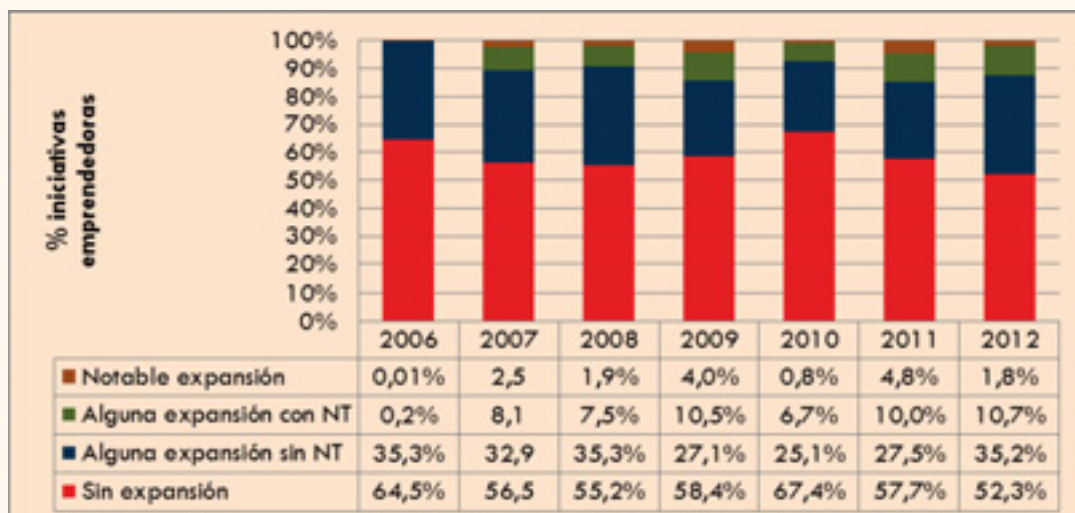
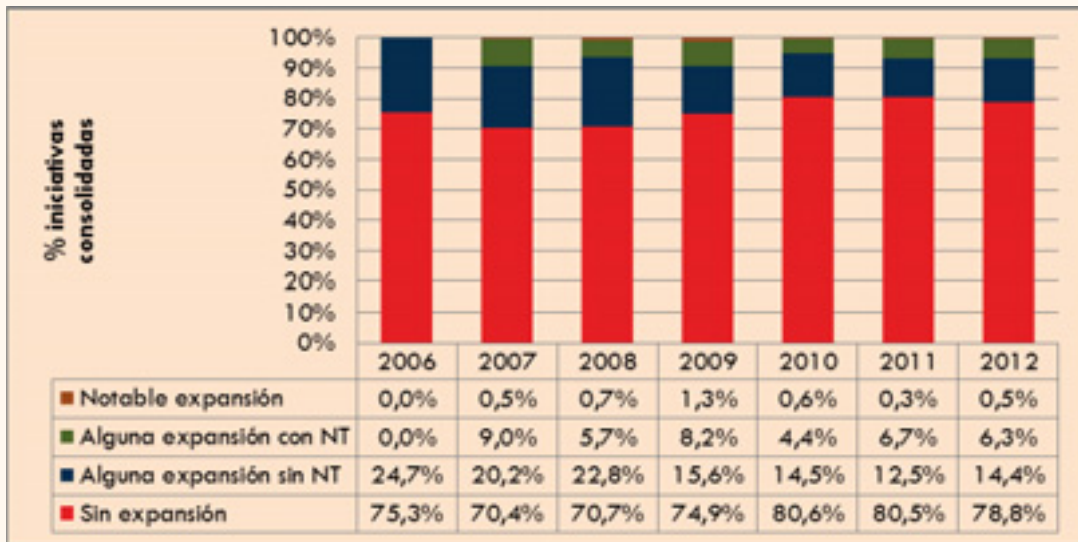


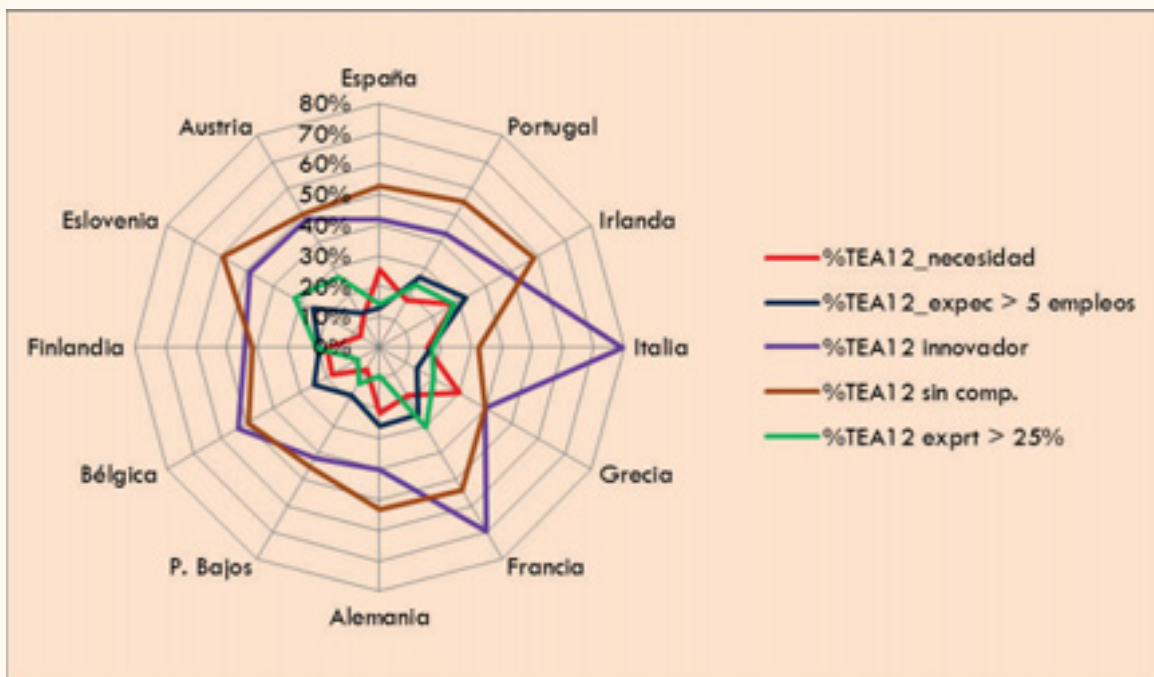
Figura 70. Distribución de las empresas en fase consolidada según sus expectativas de expansión en el mercado y su evolución temporal



La calidad del emprendimiento en la Eurozona

En la Figura 71 se comparan los porcentajes de actividades en cuanto a sus principales rasgos de calidad en el conjunto total de las que están en fase emprendedora entre los países de la Eurozona que han participado en la edición GEM 2012.

Figura 71. Posicionamiento relativo de los países GEM de la Eurozona en cuanto a rasgos de calidad de su actividad emprendedora



La proporción de iniciativas motivadas por la necesidad destaca especialmente en España, Grecia e Irlanda. España, Grecia, Austria, Italia, Países Bajos y Finlandia son los países en que el emprendimiento muestra menores expectativas de creación de empleo, rasgo en el que destacan Portugal e Irlanda. Francia y Eslovenia sobresalen en cuanto a emprendimiento exportador. Italia y Francia se desmarcan en cuanto a innovación pero, en cambio, su emprendimiento no está equilibrado en cuanto a la competitividad. En este sentido, Grecia, Países Bajos, Bélgica, Finlandia y Austria muestran porcentajes de

emprendimiento innovador en producto o servicio más alineados con los porcentajes de emprendimiento que no tiene que afrontar mucha competencia. España, Portugal e Irlanda, también presentan tasas notables de emprendimiento competitivo, pero acompañadas de una menor proporción de actividades innovadoras en producto o servicio, aspecto en el que deben progresar. Alemania y Eslovenia muestran una situación intermedia en que la competitividad gana a la innovación, pero con una diferencia menor que en los casos anteriores. En consecuencia, la posición relativa de España en cuanto a la calidad del emprendimiento debe avanzar especialmente en la disminución del emprendimiento por necesidad, la generación de actividades con expectativas de creación de empleo, la innovación y la intensificación de la internacionalización.

CAPÍTULO 7. RELACIONES PROFESIONALES ENTRE EMPRENDEDORES Y OTRAS EMPRESAS Y AGENTES DINAMIZADORES

Introducción

Las relaciones profesionales entre emprendedores y empresarios y otras empresas y agentes dinamizadores del proceso emprendedor, constituyen un apartado fundamental para progresar en la gestión eficiente, en el desarrollo de la innovación, en la transmisión de valores y en la cooperación. El observatorio GEM ha efectuado una consulta a los emprendedores nacientes y a las personas involucradas en empresas que ya están operativas en el mercado. Los resultados se ofrecen a continuación.

Prevalencia de relaciones profesionales en el colectivo emprendedor y empresario de España y en la Eurozona en el año 2012

El tipo de relación profesional más prevalente entre emprendedores y empresarios es el que se refiere a la provisión de suministros. El resultado es lógico porque la mayoría de empresas cuenta con proveedores para el desarrollo de su actividad. Además, esta relación es intensa en más de un 70% de los casos empresariales y casi en un 80% de los que están en fase emprendedora. El emprendimiento español debe avanzar en la formación de equipos de puesta en marcha de actividades. Sin embargo, es positivo el percibir que casi un 45% de los emprendedores desarrollan relaciones con otras empresas u organizaciones para desarrollar su producto o servicio. Este caso es menos prevalente entre los empresarios, alcanzando un 37%. La frecuencia de relaciones intensas en este ámbito es superior entre el colectivo emprendedor, lo cual constituye otro rasgo positivo para la mejora de la calidad del emprendimiento y la transferencia de conocimiento.

La comercialización de productos y servicios es un terreno en el que no siempre se cuenta con experiencia o con herramientas adecuadas en función del mercado que se quiera abordar. Por ello, también resulta positivo constatar que un 40% de la actividad naciente tiene relaciones profesionales que colaboran en el éxito de esta parcela. Se trata de un tipo de colaboración menos prevalente entre la empresa en consolidación y consolidada. En cualquier caso, cuando se da, esta labor de colaboración es más bien intensa y constituye una oportunidad de negocio para muchos profesionales de la publicidad, marketing, internacionalización y análisis de mercados. Sin embargo, además de la comercialización, hay otros aspectos que contribuyen a la efectividad de los negocios. En este ámbito, de nuevo destacan los emprendedores con mayor proporción de desarrollo de relaciones profesionales tendentes a mejorar la efectividad de sus iniciativas.

Finalmente, centrado en la fase empresarial, el despliegue de relaciones profesionales para captar nuevos clientes y para desarrollar nuevos productos o servicios para clientes actuales y potenciales, es mucho más moderado que el que se lleva a cabo en los otros ámbitos, resultado acorde con el discreto carácter innovador de la empresa en consolidación y, sobre todo, consolidada.

Tabla 16. Prevalencia de relaciones profesionales en el colectivo emprendedor y empresario

Fase naciente		
¿Están trabajando con otras empresas u organizaciones para producir bienes o servicios?	Sí	44,7%
	Intensamente	76,7%
	Poco intensamente	23,3%
	No	55,3%
¿Están trabajando con otras empresas u organizaciones para procurarse suministros?	Sí	60,8%
	Intensamente	79,0%
	Poco intensamente	21,0%
	No	39,2%
¿Están trabajando con otras empresas u organizaciones para comercializar sus productos o servicios a los clientes potenciales?	Sí	40,1%
	Intensamente	77,8%
	Poco intensamente	22,2%
	No	59,9%
¿Están trabajando con otras empresas u organizaciones para lograr que su nuevo negocio sea efectivo?	Sí	37,4%
	Intensamente	69,6%
	Poco intensamente	30,4%
	No	62,6%
Fase empresarial		
¿Están trabajando con otras empresas u organizaciones para producir bienes o servicios?	Sí	37,0%
	Intensamente	69,1%
	Poco intensamente	30,9%
	No	63,0%
¿Están trabajando con otras empresas u organizaciones para procurarse suministros?	Sí	67,0%
	Intensamente	70,8%
	Poco intensamente	29,2%
	No	33,0%
¿Están trabajando con otras empresas u organizaciones para comercializar sus productos o servicios a los clientes actuales?	Sí	24,4%
	Intensamente	63,5%
	Poco intensamente	36,5%
	No	75,6%
¿Están trabajando con otras empresas u organizaciones para comercializar sus productos o servicios a nuevos clientes?	Sí	26,8%
	Intensamente	64,5%
	Poco intensamente	34,5%
	No	76,2%
¿Están trabajando con otras empresas u organizaciones para crear nuevos productos o servicios a los clientes actuales?	Sí	14,2%
	Intensamente	57,3%
	Poco intensamente	42,7%
	No	85,8%
¿Están trabajando con otras empresas u organizaciones para crear nuevos productos o servicios para nuevos clientes?	Sí	13,7%
	Intensamente	54,7%
	Poco intensamente	45,3%
	No	86,3%
¿Están trabajando con otros para hacer más efectivo su negocio?	Sí	26,0%
	Intensamente	58,5%
	Poco intensamente	41,5%
	No	74,0%

Las siguientes figuras muestran la posición española en cuanto a estas relaciones profesionales en el ámbito de la Eurozona GEM 2012.

Figura 72. La prevalencia de relaciones profesionales en la empresa consolidada de la Eurozona GEM 2012

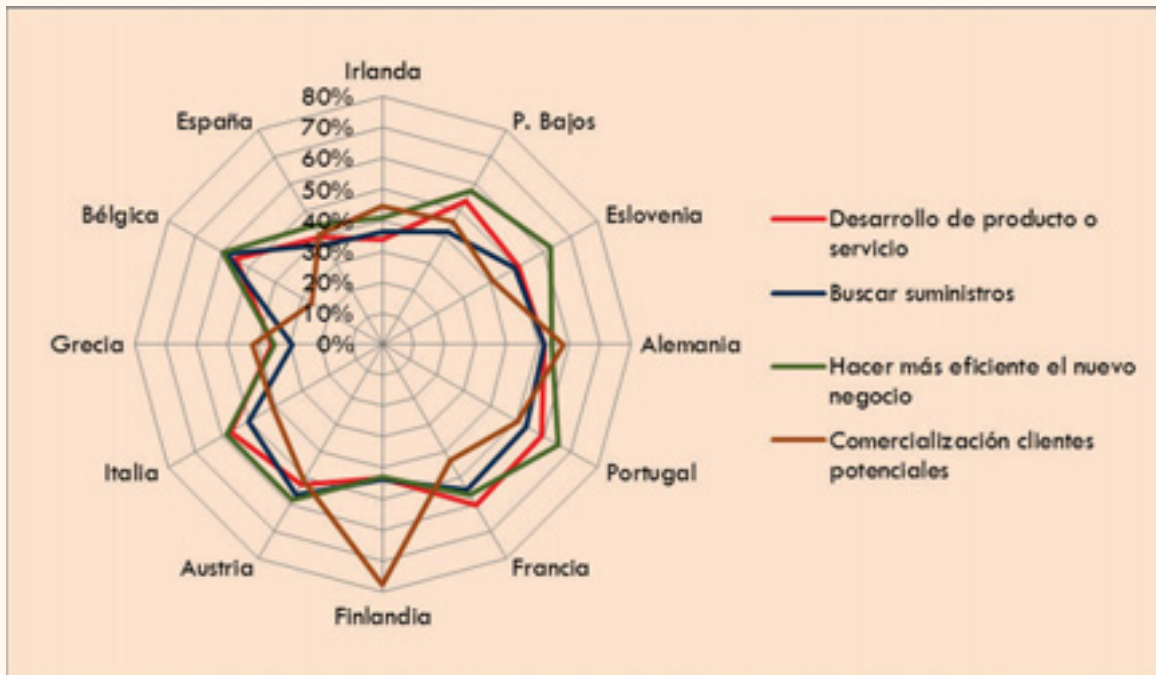






Finalmente, la siguiente figura muestra las posiciones relativas de la actividad emprendedora de los países de la Eurozona respecto de la prevalencia de las cuatro principales relaciones profesionales que pueden desplegar en esa fase: trabajar con otras empresas u organizaciones para el desarrollo del producto o servicio, para buscar suministros, para llevar a cabo la comercialización del producto o servicio hacia los clientes potenciales y para hacer más eficiente el nuevo negocio. Irlanda, España, Grecia y Finlandia tienen mucho menos extendido que el resto el primer tipo y segundo tipos de relación. El emprendimiento de Portugal destaca por una mayor aplicación de la búsqueda de colaboración para hacer más eficiente el negocio y Finlandia se destaca en positivo en la búsqueda de colaboración para la comercialización hacia clientes potenciales. Del conjunto de la Eurozona, Grecia, Irlanda y España aparecen como los casos en que el emprendimiento tiene un mayor recorrido que efectuar en cuanto al despliegue de relaciones profesionales.

Figura 73. La prevalencia de relaciones profesionales en el emprendimiento de la Eurozona GEM 2012



CAPÍTULO 8. EL PROCESO EMPRENDEDOR EN FUNCIÓN DEL GÉNERO

Introducción

En el año 2012, la tasa de actividad emprendedora femenina sufre un importante retroceso respecto del año precedente y en comparación con la evolución del emprendimiento masculino en el mismo período. Como se argumenta en el presente capítulo, la sensibilidad del colectivo femenino ante la actual situación económica se percibe como más acusada que en el masculino. A pesar de ello, en la gran mayoría de los aspectos analizados para el conjunto de España, destaca la ausencia de diferencias especialmente significativas entre ambos colectivos, lo que parece consolidar cierta paridad en el comportamiento emprendedor de hombres y mujeres.

La actividad emprendedora con relación al género: España en el contexto internacional

En el año 2012 la actividad de los emprendedores representa un 7,36% de la población activa masculina (véase Tabla 17), resultando ligeramente superior a la del año anterior con un incremento del 4,4%, y marcando claras diferencias con la actividad emprendedora registrada en la población femenina de 18-64 años, que arroja en 2012 un porcentaje del 4%, retrocediendo un 11,90% respecto a 2011. Si bien en 2011 se había reflejado un avance de la actividad emprendedora en ambos colectivos, con incrementos del 30,5% en el TEA masculino y del 42,7% en el femenino respecto al año 2010, esta tendencia se atenúa significativamente en la actividad emprendedora masculina y sufre un claro descenso en la femenina en el año 2012.

Tabla 17. Evolución de los índices de actividad emprendedora total (TEA) dentro de las poblaciones de hombres y de mujeres de 18-64 años de edad residentes en España

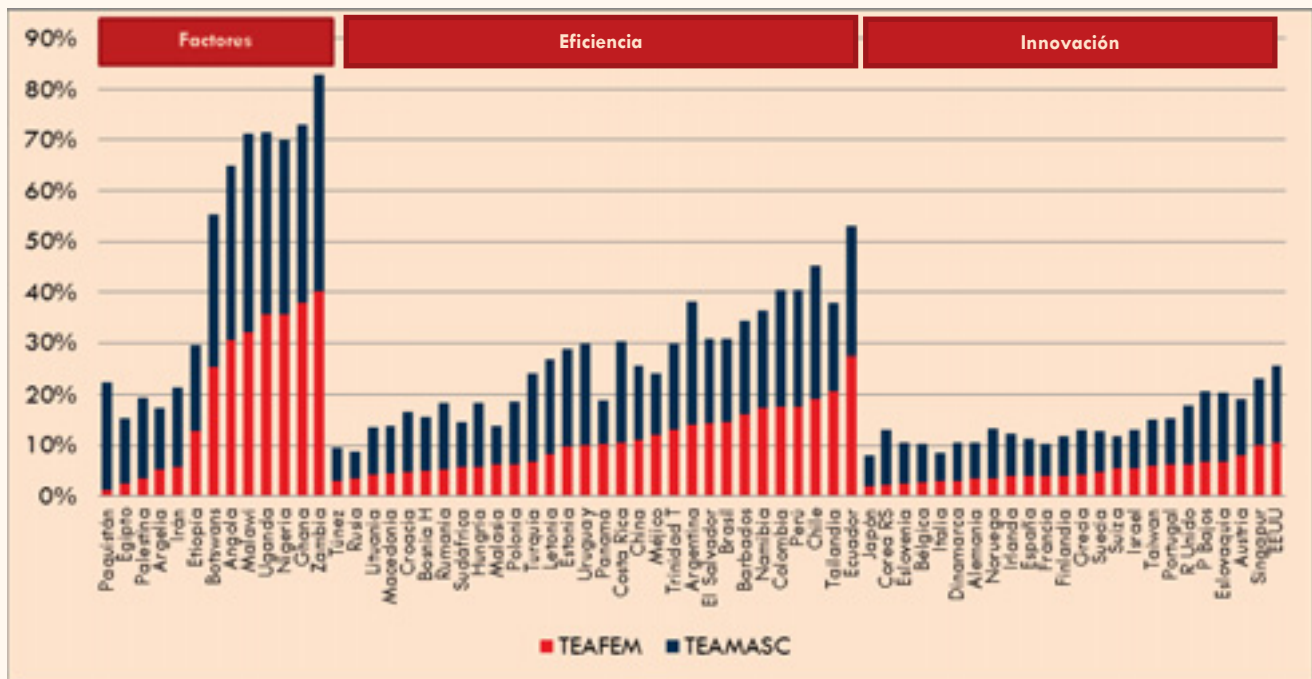
Indicador por año	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TEA masculino	8,83%	9,75%	8,08%	6,29%	5,40%	7,05%	7,36%
TEA femenino	5,70%	5,48%	5,97%	3,33%	3,18%	4,54%	4,00%

En el contexto internacional GEM (Figura 74), los países con mayor contribución femenina a la actividad emprendedora siguen siendo los menos desarrollados, poniendo de manifiesto que en el emprendimiento femenino subyace una mayor proporción de necesidad de subsistencia frente al emprendimiento por oportunidad. Esta relación, ya presentada en ediciones previas de este Informe, se mantiene y refrenda en 2012 con los datos de países en desarrollo, tales como Zambia, Ghana y Uganda que, junto a Nigeria, muestran la mayor prevalencia de emprendimiento femenino. En el extremo opuesto de este continuo se encuentran países como Pakistán, Japón y Corea, algunos de los cuales mantienen a la mujer en un segundo plano tanto social como económico.

En la distribución de estos indicadores España se sitúa en una posición muy similar a la del año anterior cuando nos referimos al resto de países europeos. En 2012, y siempre tomando como referencia el año precedente, la actividad emprendedora femenina sitúa a España por encima de Irlanda, Noruega y Bélgica, aunque reduciendo la distancia respecto a los dos primeros, y aumentándola considerablemente respecto a Bélgica. Si bien la actividad emprendedora incipiente femenina de Alemania (3,54%) sigue siendo inferior a la de España en 2012, las vecinas Francia y Portugal han experimentado unos incrementos significativos (36,32% y 30,57%, respectivamente) que las sitúan en una posición más favorable que la de nuestro país, mientras que la extrema situación económica de Grecia le ha supuesto un descenso del 25,17% en el índice de actividad emprendedora femenina, acercándola a la posición española. Así pues, el indicador TEA femenino refleja, al menos en el contexto europeo, una cierta sensibilidad a la situación económica, mostrando fuertes fluctuaciones que llevan a incrementos de la

actividad emprendedora femenina en momentos críticos e inciertos, que se reducen cuando el país ha sido rescatado, recibe ayudas o se aprecian visos de actuaciones destinadas a suavizar la situación económica.

Figura 74. Actividad emprendedora incipiente en función del género en el contexto de los países GEM 2012 ordenados según su grado de desarrollo y competitividad y TEA femenino

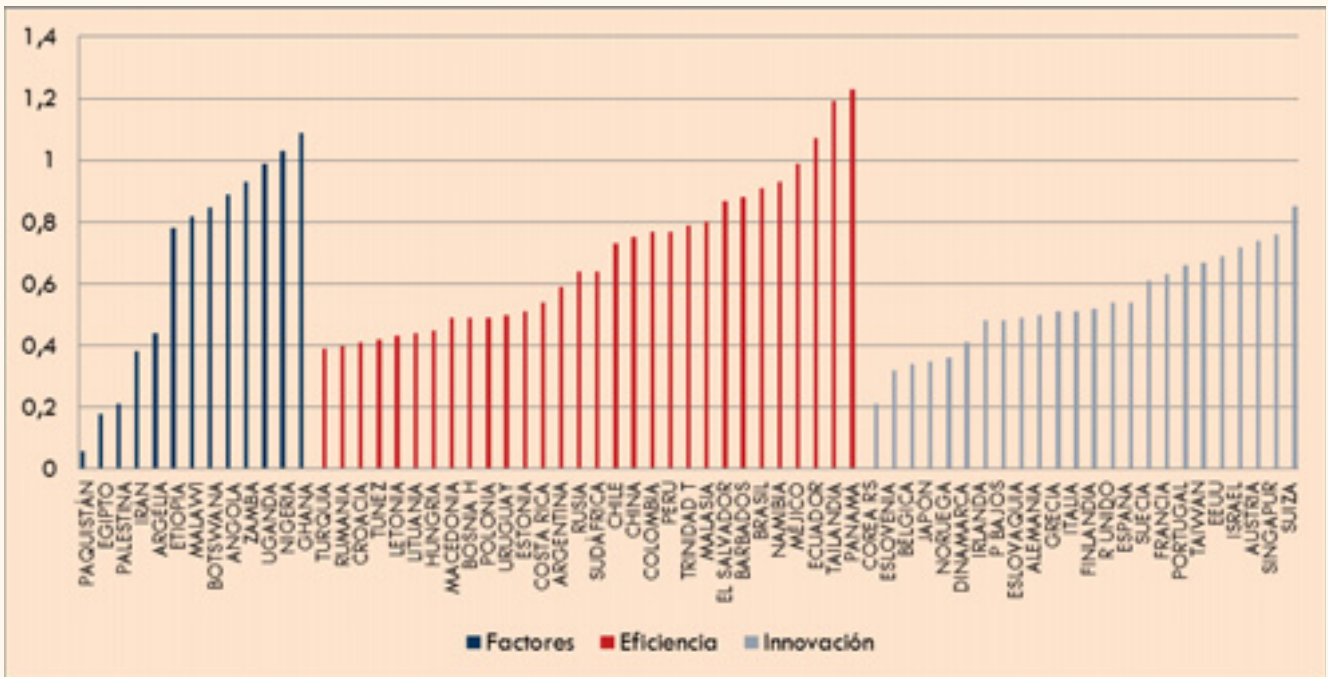


El hecho de que la actividad emprendedora femenina haya sufrido un receso en España también se evidencia en la ratio mujer/hombre que alcanza un valor de 0,54, es decir, por cada mujer involucrada en un proceso emprendedor en fase incipiente –naciente o nueva- hay prácticamente el doble de varones, tasa inferior a la lograda en el año 2011 (0,64) y coherente con el aumento de actividad emprendedora masculina y el decremento de la femenina en nuestro país. La disminución de la ratio mujer/hombre ha afectado también a la media de los países participantes de la UE (0,51 en 2011 a 0,48 en 2012) por lo que España todavía se sitúa en una posición ventajosa respecto a sus homólogos europeos, pero se resiente en comparación al conjunto de países GEM (0,63), que incluso ha aumentado ligeramente la ratio mujer/hombre respecto a 2011 (0,61).

Al analizar estas ratios en el contexto de los países GEM y clasificarlas según el grado de desarrollo de los países siguiendo el Índice de Competitividad Global del *World Economic Forum* (véase Figura 75), observamos que éstas siguen siendo pequeñas, reforzando la idea de que la actividad femenina es más sensible a las situaciones económicas adversas. La clasificación de los países según su grado de desarrollo permite observar el rango de variación de la ratio mujer/hombre entre países cuya actividad económica se sustenta en una base similar. Así, entre los países en vías de desarrollo, orientados a los factores, el valor mínimo de la ratio corresponde a Paquistán (0,06) y el máximo a Ghana (1,09), oscilando en un rango de variación de 1,03. En las economías impulsadas por la eficiencia, el mínimo lo ostenta Turquía (0,39) y el máximo Panamá (1,23), variando la ratio en 0,84 puntos. Por último, los países orientados a la innovación presentan variaciones de la ratio muy inferiores a los anteriores, de 0,55 en este caso, correspondiendo el extremo inferior a Corea (0,21) y el superior a Suiza (0,76), lo que con mucha probabilidad pone de manifiesto un contexto cultural más homogéneo y menos disperso respecto al papel social y económico de la mujer. Estas relaciones permiten evidenciar que, aunque la equiparación masculina y femenina aún está lejos de conseguirse, el grado de desarrollo de los países también deja su impronta en el peso de la actividad emprendedora femenina frente a la masculina, aspecto éste que ha

sido analizado en trabajos como el de Minniti y Nardone (2007) o, más recientemente, por Zwan, Verheul y Thurik (2012).

Figura 75. Ratio actividad emprendedora femenina sobre masculina en el contexto de los países GEM 2012 clasificados en función de su grado de desarrollo según el Índice de Competitividad Global 2012



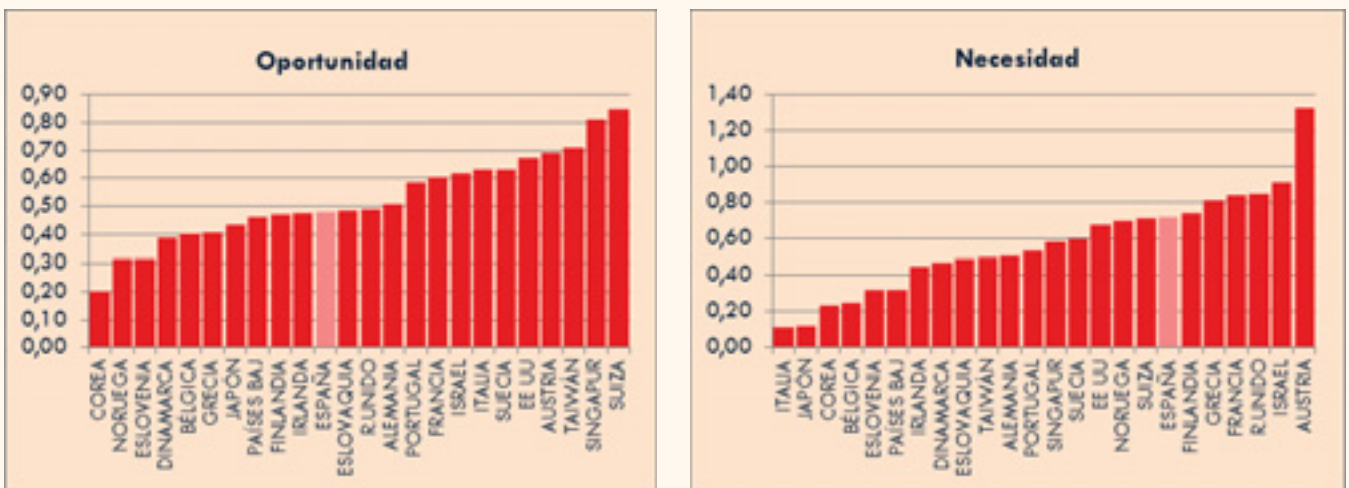
En los datos analizados hasta el momento sobre la actividad emprendedora femenina se ha manifestado la sensibilidad que presentan los indicadores en relación con la situación económica del país, así como con los aspectos culturales y el papel de la mujer en cada una de esas sociedades. En referencia a la motivación, los resultados de la Tabla 18 muestran que en España prevalece, independientemente del género, la puesta en marcha de actividades emprendedoras fundamentadas en el reconocimiento de una oportunidad, si bien éstas tienen un carácter más masculino (68% corresponde a emprendedores) que femenino (32% corresponde a emprendedoras), cuestión que se refrenda estadísticamente. Sin embargo, es preciso señalar, al observar de forma aislada a emprendedores y a emprendedoras, el que una parte importante de la actividad emprendedora femenina está relacionada con la necesidad (33%), siendo este motivo superior al encontrado para el colectivo masculino (25%), cuestión que también se confirma estadísticamente.

Tabla 18. Motivos que subyacen al emprendimiento según el género

	Oportunidad $X^2 = 10,126$ Significación = 0,001	Necesidad $X^2 = 8,449$ Significación = 0,004
Hombre	68,0%	58,6%
Mujer	32,0%	41,4%
	75,0%	25,0%
	32,0%	41,4%
	67,0%	33,0%

La Figura 76 permite apreciar que España presenta, en coherencia con estos datos y respecto al contexto de los países orientados a la innovación, un mayor peso del emprendimiento por necesidad en el colectivo femenino que en el masculino. En tal sentido, y para el conjunto de países analizados, la relación del emprendimiento por necesidad entre mujeres y hombres presenta mayores ratios que el que revela el emprendimiento por oportunidad en España.

Figura 76. Ratio de actividad emprendedora femenina sobre masculina en el contexto de los países GEM 2012 impulsados por la innovación. Comparativa oportunidad vs necesidad



Características de la actividad emprendedora femenina con relación a la masculina

Al igual que en el año 2011, en 2012 se observan diferencias por razón de género en lo que a la distribución de la fase de la actividad emprendedora se refiere (véase Tabla 19), manteniendo cierta homogeneidad con el año anterior, si bien estas diferencias no resultan estadísticamente significativas. En tal sentido, el porcentaje obtenido entre los emprendedores nacientes es mayor que entre los nuevos, con cifras ligeramente superiores en la fase naciente a las de 2011 pero muy similares. Este fenómeno se justifica por la menor acumulación de actividad de reciente creación debido al descenso de la actividad en fase naciente que se ha observado en los últimos años, y cuyo efecto se manifiesta en años sucesivos y posteriores en el descenso de actividades nuevas o en consolidación.

Tabla 19. Etapa de las iniciativas en fase emprendedora: diferencias según el género del emprendedor

Diferencias no significativas		Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
TEA 2012: fase de las iniciativas	Naciente	58,8%	59,1%	58,9%
	Nueva (hasta 42 meses)	41,2%	40,9%	41,1%
Total		100%	100%	100%

Con el fin de conocer en mayor profundidad el perfil de las iniciativas creadas por mujeres frente a las creadas por hombres, a continuación se analizan las características de los negocios emprendidos en función de género.

La dimensión de las iniciativas, medida a través del tamaño del equipo emprendedor, muestra que el número medio de propietarios es muy similar al encontrado en 2011 y ello con independencia del género del promotor. Así, en el caso de los emprendedores el número medio de propietarios es 1,90 (1,85 personas en 2011) mientras que para ellas es de 1,75 (1,76 personas en 2011), algo inferior en las iniciativas femeninas, si bien esta diferencia en las medias no resulta estadísticamente significativa. Sin embargo, se aprecia un ligero incremento en el número de propietarios en las iniciativas masculinas en los dos últimos años, frente a una cierta estabilidad en el tamaño del equipo emprendedor femenino, lo que muestra una mayor tendencia de ellos a compartir el riesgo inherente a la puesta en marcha de una nueva iniciativa en momentos de situaciones económicas adversas.

En cuanto al número de empleados actual (Tabla 20), no se aprecian diferencias notorias en el tamaño medio de las plantillas de las empresas según sean lideradas por hombres o por mujeres. De hecho, el 93,5% de las empresas promovidas por hombres no superan los cinco empleados, ascendiendo este dato al 93,4% en las empresas de liderazgo femenino. Así pues, en esta edición existe una clara paridad que solo muestra diferencias –aunque estadísticamente no significativas- en los porcentajes de emprendedores que presentan, en la fase emprendedora, plantillas superiores a los 6 empleados respecto a sus homólogos. Ahora bien, en lo que a la dimensión esperada para los próximos años se refiere, las emprendedoras manifiestan de forma significativa cierta cautela, ya que las expectativas femeninas de crecimiento en empleo se concentran en un máximo de cinco empleados (88,8% frente al 82,3% que ellos manifiestan).

Tabla 20. Número de empleados actual y esperado en cinco años, de las actividades emprendedoras masculinas y femeninas

$X^2 = 1,455$ Significación = 0,693 Diferencias no significativas		Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
TEA: número actual de empleados en 4 categorías	Sin empleados	57,5%	56,2%	57,0%
	1-5 empleados	36,0%	37,2%	36,4%
	6-19 empleados	6,0%	5,3%	5,8%
	20+ empleados	0,5%	1,3%	0,8%
Total		100%	100%	100%
$X^2 = 9,345$ Significación = 0,024 Diferencias significativas		Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
TEA: número esperado de empleados en 4 categorías	Sin empleados	33,2%	37,5%	34,7%
	1-5 empleados	49,1%	51,3%	49,9%
	6-19 empleados	12,9%	9,6%	11,8%
	20+ empleados	4,7%	1,7%	3,7%
Total		100%	100%	100%

La distribución sectorial de las actividades empresariales presenta diferencias significativas en función del género (Tabla 21), incrementándose la concentración femenina de la actividad emprendedora en el sector orientado al consumo frente a la masculina (65% frente al 45,3%), y también respecto al año anterior en el que un 62,3% de la actividad emprendedora femenina se situaba en dicho sector. La presencia femenina en los sectores extractivo (2,8%) y transformador (10%) se ha visto reducida respecto a 2011 (4,9% y 10,5%, respectivamente), mientras que se ha mantenido en servicios a empresas (22,3%), si bien en estos sectores sigue predominado la actividad empresarial masculina. Las diferencias obtenidas en 2012 resultan estadísticamente significativas ($\chi^2 = 50,81$; $p = 0,0$).

Tabla 21. Distribución sectorial de las actividades emprendedoras masculinas y femeninas

$X^2 = 50,81$ Significación = 0,000 Diferencias significativas en 2012		2012		2011	
		Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
TEA: distribución sectorial en 4 categorías	Extractivo	4,3%	2,8%	5,8%	4,9%
	Transformador	22,9%	10,0%	22,9%	10,5%
	Servicio a Empresas	27,5%	22,3%	23,6%	22,3%
	Orientación al Consumo	45,3%	65,0%	47,7%	62,3%
Total		100%	100%	100%	100%

Además, al igual que en los años precedentes, la participación femenina en sectores de base tecnológica media o alta sigue siendo significativamente menor que la masculina. En 2012, se vuelven a alcanzar cifras similares a las obtenidas en 2010, recuperándose la participación de ambos colectivos en actividades de base tecnológica respecto a 2011. Así, en 2010 el 7% de las iniciativas femeninas

participaban en sectores de medio o alto nivel tecnológico, bajando al 4,8% en 2011 y recuperando posiciones en 2012 (6,7%).

Aunque no presentan diferencias estadísticamente significativas, el 16,4% de las iniciativas femeninas ofrecen productos o servicios considerados nuevos por los clientes, frente al 20,7% de las masculinas, por lo que se mantiene la tendencia ascendente de casos innovadores tanto en las empresas femeninas (13,3% en 2010 y 14,5% en 2011) como en las gestionadas por varones (9,4% en 2010 y 17,6% en 2011).

Así pues, el colectivo emprendedor español sigue encontrando oportunidades novedosas de negocio que se traducen en que el 17,1% de las iniciativas de mujeres y el 11,5% de las masculinas no tiene competencia alguna en el mercado, aunque estos indicadores se han reducido ligeramente respecto al año anterior (17,8% y 15,4%, respectivamente), posiblemente porque el éxito demostrado por un negocio atrae rápidamente a los competidores. Sin embargo, a pesar de que la mayoría de las empresas se enfrentan a importantes niveles de competencia, es escasa la prevalencia de promotores que contemplan la exportación como una estrategia factible. En este sentido, aunque la capacidad exportadora de las iniciativas de ambos colectivos ha aumentado respecto a 2011, la tasa de exportación de las iniciativas masculinas es del 26,5% frente a las femeninas que alcanza el 23,7%, no siendo estadísticamente significativa esta diferencia.

Por otro lado, la antigüedad de las tecnologías utilizadas en el desarrollo de la actividad arrojan diferencias estadísticamente significativas en función del género del promotor, destacando que sólo un 9,2% de las iniciativas femeninas, frente al 14,3% de las masculinas, invierte en tecnologías de última generación, y que las mujeres se decantan más por tecnologías de más de 5 años (70,7% de las mujeres vs. 67,1% de los varones).

La compleja situación económica de 2012 en España ha propiciado el abandono de negocios de forma similar entre hombres y mujeres (5% en cada caso), no existiendo diferencias estadísticamente significativas para esta variable, lo que ha aumentado sustancialmente la tasa de cierre respecto a 2011 (2,9% de las iniciativas masculinas frente al 1% en las femeninas). Sin embargo, y a pesar de que las tasas de abandono de negocios son muy similares, se aprecia una mayor inclinación masculina al cierre total de la actividad (68% de los que eligen esta opción son hombres), frente a las opciones de traspaso utilizadas con más asiduidad por las empresarias, donde el 45,4% ha abandonado la actividad pero el negocio ha continuado en funcionamiento en manos de un tercero. Por último, y respecto a los motivos de abandono, las mujeres cierran negocios, principalmente, por considerarlos no rentables (70,6%), razón aludida también por los varones pero en menor medida (53,3%), a la que añaden tanto los problemas asociados a la financiación como a la oportunidad para vender.

Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora española

La mujer emprendedora en España muestra características socio-demográficas similares a la de los emprendedores y no se aprecian variaciones notables respecto al perfil presentado en 2011. De hecho, los emprendedores, independientemente del género, presentan una edad media en torno a los 38 años y viven en un hogar de tamaño medio ligeramente superior a los 3 miembros, lo que no supone cambios sustanciales respecto a 2011. En relación con el nivel de formación sí se aprecian ligeras diferencias, aunque estadísticamente no significativas. En esta línea, se da una mayor presencia de hombres que de mujeres con estudios Secundarios (39,8% vs. 34%), y de más mujeres que hombres con estudios medios y superiores (38,4 vs. 32,3%). Sin embargo, y al igual que en 2011, la mayor diferencia entre géneros se produce en el nivel de renta, ya que frente al 65,1% de los hombres que poseen rentas altas, sólo existe un 52,1% de mujeres, lo que relaciona las actividades emprendedoras femeninas con niveles inferiores de renta y condiciona muchos de los factores analizados en epígrafes precedentes de este capítulo –por ejemplo, mayor presencia de la mujer en sectores orientados al consumo, menor uso o compromiso con

tecnologías de última generación, escasa presencia en sectores de base tecnológica, bajo nivel de exportación en los negocios y una motivación más cercana al emprendimiento por necesidad que por oportunidad-. A esta información se añade una mayor proporción de mujeres extranjeras (11%) en la actividad emprendedora que de varones de origen no español (7,2%), si bien, el emprendimiento en nuestro país sigue siendo mayoritariamente una actividad realizada por nativos.

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

Este apartado se dedica al estudio de la influencia del género en las percepciones subjetivas que tienen las personas sobre la actividad emprendedora, analizando, desde la perspectiva de género, la actitud de la sociedad española no empresaria y empresaria acerca de un conjunto de factores psicosociales que en la literatura académica se han identificado tradicionalmente como reveladores de ciertas diferencias entre la población emprendedora y el resto de la población (véase Tabla 22).

Los empresarios, independientemente del género, conocen, en mayor proporción que la población no empresaria, a personas que han puesto en marcha alguna iniciativa emprendedora en los últimos dos años y, además, parecen más capacitados para detectar oportunidades para emprender en los próximos 6 meses, cuestión esta última que apenas destaca en el resto de la población. Sin embargo, la igualdad de género que se reveló en 2011 respecto a estas variables, entre personas emprendedoras, vuelve a desestabilizar la balanza hacia el lado masculino, mostrándose un comportamiento similar al que encontramos en la población no emprendedora.

Este notable desequilibrio entre población emprendedora y no emprendedora, independientemente del género, también se hace patente en cuanto a los conocimientos, habilidades y experiencias que poseen las personas para poner en marcha una empresa, obteniéndose, en este caso, cifras similares a 2011. Así, en el grupo de empresarios -en ambos sexos- el porcentaje es considerablemente superior al obtenido entre los no empresarios tanto en hombres como en mujeres.

La población residente en España, independientemente del género y de si realiza una actividad emprendedora o no, mantiene percepciones similares en cuanto a que la actividad emprendedora es una buena opción profesional, a que los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus y al deseo de que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar. En este sentido, se evidencian visos de cambio en la cultura emprendedora en la población nacional, si bien la situación económica adversa que atraviesa España ha influido negativamente en 2012 en la percepción de los empresarios, sean hombres o mujeres, sobre el nivel de status que puede alcanzarse realizando actividades emprendedoras.

Respecto a los medios de comunicación, todos los colectivos manifiestan, en porcentajes similares y en torno al 48%, que se realiza una buena cobertura en los medios sobre las actividades emprendedoras en España, aumentando respecto a los datos disponibles en 2011. Cabe destacar que en 2012 se aprecian porcentajes superiores al respecto en el colectivo de emprendedores, recibiendo los medios de comunicación el respaldo de algo más del 50% únicamente en el caso de mujeres empresarias.

Por último, y como uno de los resultados más significativos del perfil psicosocial de los emprendedores, destacan las diferencias existentes entre hombres y mujeres emprendedoras respecto al temor a fracasar, resultando que disminuye en, aproximadamente, 10 puntos respecto a 2011, el porcentaje de empresarios masculinos que temen al fracaso (38,7% vs. 47,2%) mientras que entre las empresarias la tendencia ha sido inversa, aumentando al 46% las que consideran el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender, frente a 42,1% de 2011.

Tabla 22. Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población española empresaria y no empresaria de 18-64 años, en función del sexo

PREGUNTAS 2012	% de respuesta afirmativa			
	EMPRESARIOS		NO EMPRESARIOS	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
¿Conoce a una persona que haya puesto en marcha una iniciativa emprendedora en los dos últimos años?	50,1%	45,2%	34,1%	27,8%
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	20,2%	18,5%	15,8%	11,9%
¿Posee las habilidades y conocimientos suficientes como para poner en marcha una pequeña iniciativa?	88,6%	83,7%	56,2%	44,1%
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	38,7%	46,0%	49,5%	56,7%
Considera que sus compatriotas prefieren que todo el mundo tenga un nivel de vida similar	69,5%	70,3%	70,5%	73,3%
Emprender se considera una buena opción profesional	63,2%	62,8%	63,6%	63,8%
Los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus	59,5%	58,2%	64,2%	63,3%
Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores	48,7%	50,8%	47,5%	47,0%

El estado del entorno para el emprendimiento femenino

Cada año, de la entrevista que el Observatorio GEM realiza a expertos en cada país, se extraen las valoraciones medias de las afirmaciones que se les plantean sobre el estado del entorno para el emprendimiento femenino, lo que permite analizar la evolución de esta percepción en los últimos años (véase Tabla 23).

Tabla 23. Valoración media de los expertos españoles acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora en el 2012

Afirmaciones valoradas por los expertos en escalas de 5 puntos: 1 = completamente cierto, 5 = completamente falso	Promedio de valoración de los expertos					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
En mi país, existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando después haber fundado una familia	2,51	2,40	2,60	1,92	2,35	2,50
En mi país, crear un negocio es una carrera socialmente aceptada para la mujer	3,38	3,25	3,12	2,93	2,89	2,11
En mi país, las mujeres son alentadas a ser auto-empleadas o a crear una empresa	3,39	3,09	3,16	2,24	2,72	2,72
En mi país, las mujeres son expuestas a tantas buenas oportunidades para crear un negocio como los hombres	3,39	3,16	3,29	3,28	2,80	3,00
En mi país, las mujeres tienen la capacidad y la motivación necesaria para crear una empresa	4,12	4,35	4,46	4,08	4,58	4,17

Acerca de estas valoraciones, en los últimos tres años se está produciendo una recuperación de la opinión que tienen los expertos acerca de la existencia de servicios que faciliten la conciliación de la vida profesional y familiar, alcanzando valoraciones medias (2,50) similares a las otorgadas en 2007, pero no suficientes para considerarla como una "situación aceptable". Por su parte, tampoco consideran los expertos que el aliento que reciben las mujeres para convertirse en emprendedoras pueda considerarse aceptable (3 puntos sobre 5) y no se aprecian mejoras respecto a 2011, valorando esta condición del entorno con una puntuación media de 2,72.

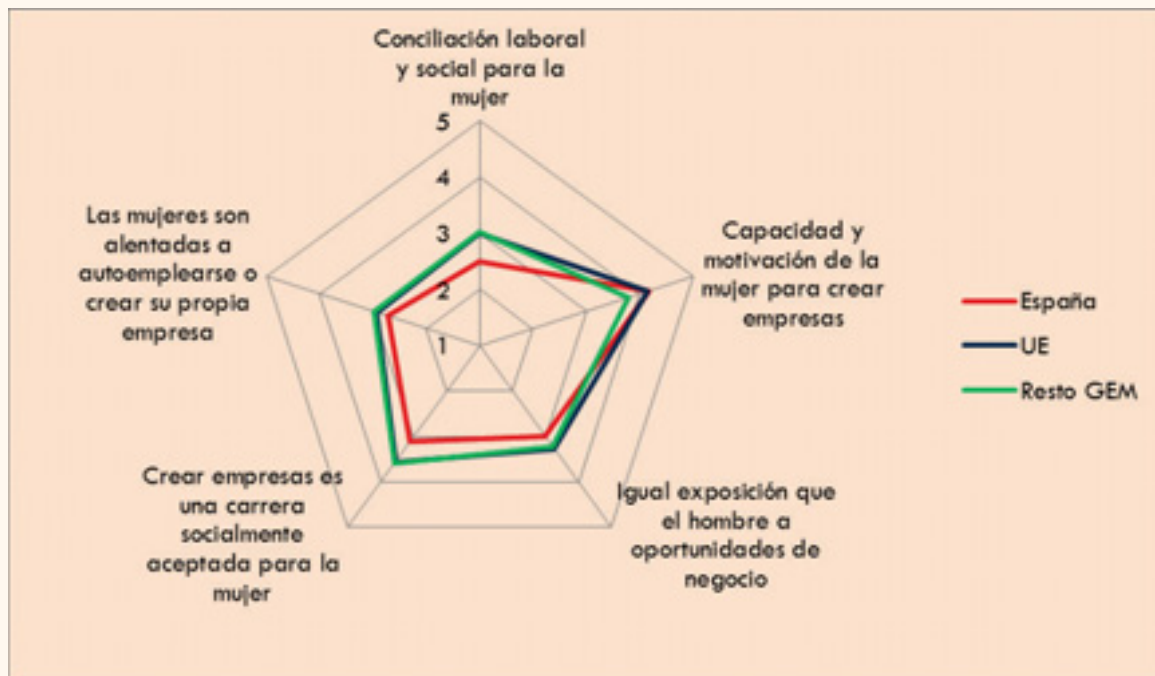
Por otro lado, en el año 2012, los expertos aceptan que el entorno ofrece buenas oportunidades tanto a hombres como a mujeres para crear negocios (3), mejorando la valoración otorgada a esta condición en 2011 (2,80), se debe señalar la preocupación mostrada por los entrevistados respecto a la aceptación

social de la carrera empresarial para la mujer, en la que año tras año empeora la valoración recibida y que en 2012 ha recibido un claro suspenso por parte de los expertos GEM.

Finalmente, y aunque con una valoración algo inferior a la de 2011, los expertos confían plenamente en la capacidad y en la motivación que tienen las mujeres para crear una empresa (4,17), por lo que sería recomendable, por un lado, instar a las instituciones competentes para que mejoren los servicios sociales que permitan conciliar la vida laboral y familiar a las empresarias y, por otro lado, fomentar que los medios de comunicación ayuden a consolidar una cultura emprendedora en nuestro país en la que la actividad emprendedora femenina adquiera la importancia que requiere dada su contribución al empleo y el autoempleo en nuestro país.

Para complementar la información anterior, en la Figura 77 se representa la valoración de los expertos españoles de forma comparativa a la otorgada en el resto de los países de la UE y en el resto de países GEM del mismo grupo económico que España.

Figura 77. Posición de España, frente a la UE y resto de países GEM de su mismo grupo económico, respecto al contexto en que se desarrolla el emprendimiento femenino en 2012



Si en 2011 el único aspecto favorable que se pudo observar en esta comparación era la capacidad y motivación de la mujer española para crear empresas, quedando por encima de la media de ambos grupos y bien valorada en una escala de cinco puntos, en 2012 se puede afirmar que las condiciones españolas para apoyar el emprendimiento femenino registran cierta mejoría y se aproximan más a las medias del resto de países desarrollados. Así, en comparación con el resto de los países desarrollados de la UE y de países GEM orientados a la innovación, las valoraciones medias acerca de la igualdad de exposición del hombre y la mujer a las oportunidades de negocio roza la media de ambos grupos, y también se aprecia una buena aproximación en cuanto al aliento a la mujer a auto-emplearse o crear su propia empresa. Algo menos favorable resulta la comparación en cuanto a la aceptación social del emprendimiento femenino como carrera profesional. Finalmente, el apartado en que España debe avanzar más para equiparse a la situación de los países más desarrollados es en el de la implantación de servicios y recursos que faciliten la conciliación de la vida profesional con la familiar.

CAPÍTULO 9. EL PROCESO EMPRENDEDOR DE LOS JÓVENES⁸

Introducción

En la actualidad, en muchos países desarrollados se está desaprovechando una buena parte del capital humano joven respecto de la contribución que puede realizar a sus economías. La elevada tasa de paro juvenil que se registra en numerosos países es buena prueba de ello y de que se está convirtiendo en un problema global. Así, por ejemplo, la tasa de desempleo juvenil estimada en los países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), viene siendo históricamente algo más del doble que la de las personas mayores (Scarpetta et al., 2010). Asimismo, en el año 2011, la Unión Europea presentó una tasa de desempleo juvenil del 22% (Eurostat, 2012).

La falta de oportunidades para el desarrollo profesional de los jóvenes y de su contribución a la economía ha llevado a diferentes gobiernos y organismos internacionales a plantear esta problemática como un tema fundamental dentro de las políticas públicas actuales. Es por ello que, la Comisión Europea, dentro de las cinco prioridades para el crecimiento económico que le plantea al Consejo Europeo para el 2012, posiciona como primer foco de atención el hacer frente al desempleo juvenil.

Por su parte, España viene mostrando en los últimos años una dramática progresión de su tasa de desempleo juvenil alcanzando una de las tasas más altas de la UE. Así, según los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), en el último trimestre del 2012, la tasa de paro juvenil (menores de 25 años) se situó en un 52,34%, lo que equivale a un total de 970.200 jóvenes sin empleo. Otros informes, como el de la Consejería de Presidencia e Igualdad de la Junta de Andalucía, reportan que el 50% de dicha Comunidad Autónoma vive exclusivamente de los ingresos de terceras personas, de forma que sólo uno de cada cinco jóvenes vive de lo que gana. La situación es parecida en la mayor parte del estado español y requiere una atención urgente.

En el escenario global actual, resulta cada vez más evidente que el empleo por cuenta ajena no puede absorber todo el capital humano joven que puede contribuir al desarrollo económico de los países, y este hecho está generando un gran interrogante acerca de cómo solucionar este problema. Algunos expertos proponen el emprendimiento juvenil como una de las posibles soluciones (Blanchflower y Oswald, 1998; Honjo, 2004; Haynie et al., 2009), y lo hacen porque consideran que el sistema educativo está proporcionando a los jóvenes una mejor capacitación para abarcar un mayor espectro de alternativas, identificación de oportunidades de negocio y su explotación (Haynie et al., 2009). Por otra parte, las personas jóvenes suelen tener menores costes de oportunidad para crear empresas (Amit et al., 1995), lo cual repercute en que su capacidad de asumir riesgos sea mayor y por ende posean menor miedo al fracaso que las personas adultas (Levesque y Minniti, 2006).

Descripción del proceso emprendedor de los jóvenes en España

De acuerdo con lo anterior, no se puede negar que en España la adopción del emprendimiento por parte de jóvenes (de 18-35 años de edad) como alternativa profesional es una consideración proporcionalmente más extendida que entre los adultos (de 36-64 años de edad). Este hecho se sustenta en los datos que describen la evolución del proceso emprendedor joven comparado con el adulto, ofrecido en la Tabla 24. Los resultados muestran que la tasa de actividad emprendedora TEA es

⁸ En cuanto a la definición de joven, seguimos el criterio establecido por el *European Youth Forum* (organismo asociado a la Unión Europea), que define como jóvenes a aquellos individuos menores de 35 años. Además, consideramos esta edad apropiada para identificar a los jóvenes al tener en cuenta la configuración demográfica de España, así como la presencia de diversos incentivos relacionados con la emancipación de los jóvenes y su acceso a recursos financieros. Los autores agradecen las contribuciones de Eduardo Gómez Araujo que sirvieron de base a la redacción de este capítulo.

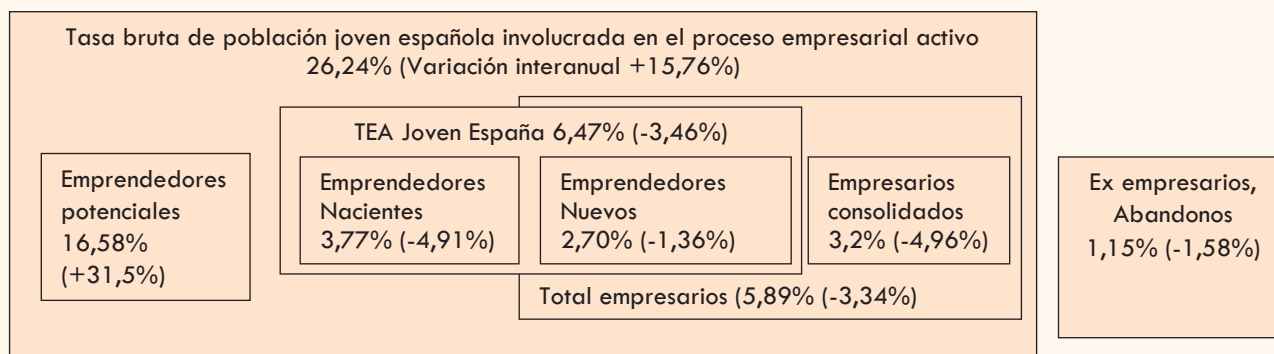
proporcionalmente superior entre la población joven que entre la adulta en todo el período 2009-2012. Asimismo, en el año 2012, las tasas de intención emprendedora y de actividad naciente y nueva, también son proporcionalmente más elevadas entre los jóvenes que entre los adultos. Por el contrario, en este segmento se da una mayor prevalencia de actividad consolidada, como es lógico dado el tiempo de permanencia en el mercado de estas empresas y negocios, y debido al consiguiente aumento de edad que van acusando sus promotores iniciales. Evidentemente, el peso de la actividad emprendedora adulta en la economía en términos absolutos es mucho más elevado que el joven porque esa parte de la población también pesa más, pero es importante constatar que existe voluntad de relevo generacional en el proceso empresarial.

Tabla 24. Indicadores clave del proceso emprendedor de jóvenes (18-35 años) y adultos (36-64 años) y su evolución reciente en España

Año	Jóvenes (18-35 años) %				Adultos (36-64 años) %			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Emprendedores Potenciales	8,58	9,59	12,61	16,58	3,53	4,97	8,06	9,60
Emprendedores Nacientes	3,02	2,65	3,97	3,77	1,88	1,93	2,96	3,13
Nuevos Empresarios	3,69	2,50	2,73	2,70	2,23	1,88	2,37	2,15
Total Emprendedores (TEA)	6,71	5,15	6,70	6,47	4,11	3,80	5,33	5,28
Empresarios consolidados	2,98	4,25	3,36	3,20	8,52	9,80	11,87	11,76
Ex empresarios	1,10	1,13	1,16	1,15	1,63	1,46	1,63	1,85

Sin embargo, emprender no resulta sencillo para los jóvenes en el contexto actual y, a pesar de que perciban el emprendimiento como una salida profesional atractiva, lo cierto es que la actividad emprendedora de los menores de 35 años en el 2012 ha sufrido un retroceso interanual de 3,46% para situarse en una tasa del 6,47% (Tabla 24 y Figura 78). Así, aunque en el año 2012 uno de cada cuatro jóvenes españoles está involucrado en una de las etapas del proceso empresarial (26,24%), la gran mayoría se quedan en la fase de intención de emprender (Emprendedor Potencial) y no progresan de manera significativa en concretar esa intención creando proyectos empresariales reales (Emprendedores Nacientes). Esta falta de entrada de jóvenes emprendedores en el proceso empresarial del año 2012 ha provocado que la proporción de empresarios entre la población joven de España baje un 3,34% sobre la tasa del año anterior. En cambio, en este ejercicio ha sido positiva la disminución de abandonos empresariales debidos a jóvenes (-1,58%), hecho que supone que la totalidad del importante incremento de cierres empresariales que ha sufrido España en el 2012, se deba al abandono de emprendedores y empresarios adultos.

Figura 78. El proceso empresarial de los jóvenes en España en el año 2012 y su evolución con respecto al 2011

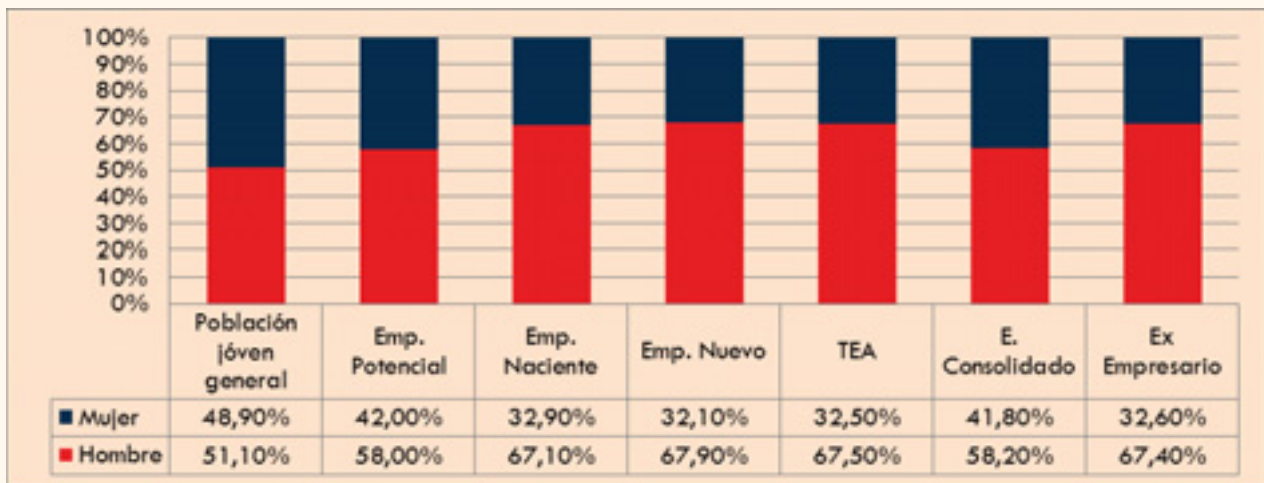


Características socioeconómicas de los emprendedores jóvenes

Para establecer un diseño acertado de políticas públicas de apoyo al emprendimiento joven, es importante conocer el perfil del colectivo involucrado en el proceso empresarial en España. En este apartado se muestran algunos de sus rasgos más significativos.

En primer lugar, observando la distribución de las distintas fases del proceso empresarial joven en función del género, se advierte cómo la dominación masculina de la carrera emprendedora no tiende a corregirse a través de las nuevas generaciones. La proporción de mujeres jóvenes involucradas en actividades emprendedoras TEA (32,5%) es muy similar a la de adultas (35,9%) y, a pesar de que la intención emprendedora femenina es elevada entre las jóvenes (42%), los hombres siguen superándolas en cuanto a transformar estas intenciones en proyectos reales. Así, en el año 2012, un 32,9% del total de emprendedores nacientes jóvenes son mujeres frente a casi un 67,1% de hombres. Por todo ello, si se desea lograr una mayor involucración de la mujer en el desarrollo emprendedor español activo, será necesario incidir en el trasfondo cultural y apoyar de forma más efectiva esta alternativa profesional entre nuestras jóvenes.

Figura 79. Distribución del género de la población joven española y de los involucrados en cada fase del proceso empresarial

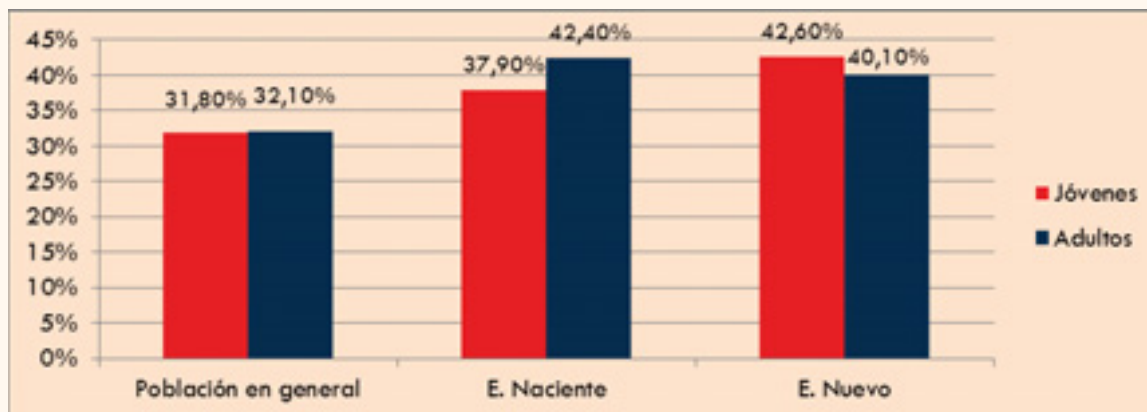


En segundo lugar, en cuanto al nivel de educación de los emprendedores, si bien las personas con bajo nivel de educación pueden emprender, algunos expertos consideran que a mayor formación, mayor posibilidad de éxito en la llamada economía del conocimiento. El nivel de educación es vital para que un emprendedor tenga éxito (Krueger, 1993) y en el caso de los jóvenes emprendedores la formación profesional que poseen suele ser una ventaja competitiva con respecto a los emprendedores de otras generaciones que, por lo general, están menos formados en las habilidades tecnológicas de los tiempos actuales (Honjo, 2004; Haynie et al., 2009). En el caso de España (Figura 79), se da una mayor proporción de casos con educación superior entre los individuos involucrados en actividades emprendedoras que entre la población adulta en general.

La educación formal parece ser especialmente importante en el caso de los jóvenes para iniciar sus actividades empresariales y pasar de emprendedor naciente a emprendedor nuevo. Así, si bien el 37,9% de los emprendedores nacientes jóvenes muestran un nivel superior de educación formal, esta proporción aumenta hasta el 42,6% de los nuevos empresarios jóvenes. Resultados similares han caracterizado la actividad emprendedora de los jóvenes de los últimos años en España, indicando que la educación formal es, posiblemente, uno de los factores clave para que un joven emprendedor consiga superar los obstáculos a la creación de empresas. Por otro lado, los emprendedores jóvenes con menos estudios cierran más

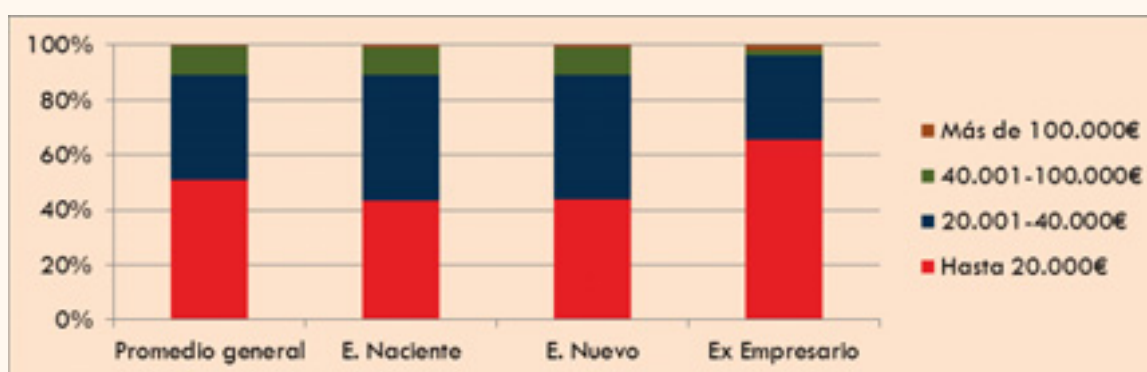
empresas en comparación con aquellos que poseen mayor grado de formación. Este resultado es acorde con lo comentado acerca de que el nivel de educación es vital para que un emprendedor joven abra y consolide su empresa.

Figura 80. Posesión de formación superior en función de la edad en la población en general y en los colectivos emprendedores naciente y nuevo



En lo que atañe a los recursos económicos de los jóvenes emprendedores, la distribución del tramo de renta a que pertenecen (Figura 81) señala que, no sólo tienen menos acceso a recursos externos de financiación, sino que también tienen una menor capacidad financiera propia comparada con la de los emprendedores adultos. Sin embargo, a pesar de tener una situación económica más modesta, también es cierto que los jóvenes españoles que adoptan una carrera emprendedora se caracterizan por pertenecer a tramos de renta familiar más elevada que la del promedio general de jóvenes de España. Así, mientras que más de la mitad de los jóvenes españoles encuestados tienen rentas familiares por debajo de 20.000€, entre los jóvenes involucrados en actividades emprendedoras más del 56% superan los 20.000€ anuales. Este dato es un indicación de que la capacidad financiera propia del emprendedor joven es muy importante hoy en día para poder llegar más allá de la simple intención emprendedora y superar los obstáculos que supone la creación de una nueva empresa.

Figura 81: Distribución de renta familiar entre los emprendedores jóvenes españoles

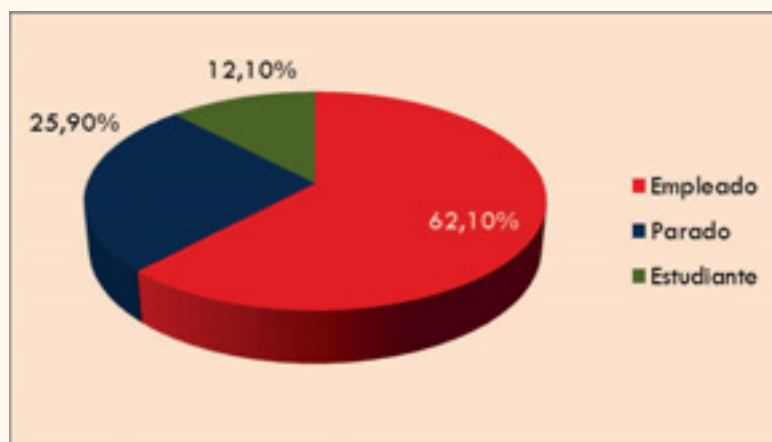


Una alta capacidad financiera del joven emprendedor no sólo resulta clave para la creación de su iniciativa empresarial sino que también lo es para su supervivencia. En 2012, el perfil financiero de los jóvenes que han declarado haber cerrado una empresa en el último año indica que los jóvenes ex empresarios son principalmente individuos con bajos niveles de renta familiar. El 65,3% de los jóvenes ex empresarios en 2012 tenían rentas familiares por debajo de 20.000€ anuales. Una lectura alternativa de

este dato es que los jóvenes que cierran sus empresas en España acaban perjudicando severamente no sólo su propia economía, sino también la de su familia.

En cuanto a la situación laboral, el emprendimiento es considerado por muchos como una válvula de escape para las personas desempleadas. Los siguientes resultados, ratifican que ese es el caso de una cuarta parte de los jóvenes que intentan emprender en España. Así, un 25,9% de los jóvenes involucrados en la fase naciente de creación declaran hacerlo desde una posición de desempleo. Esta proporción es mucho menor que la tasa oficial de desempleo juvenil española (52,3% menores de 25 años). Sin embargo, representa un importante aumento de la tasa de paro que registró GEM en el 2010 entre los Emprendedores Nacientes jóvenes (15,7%), cuando España estaba atravesando el peor momento de su desaceleración emprendedora. En la parte positiva (ver Figura 82), la realidad es que la mayoría de los jóvenes emprendedores nacientes (62,1% de este grupo) deciden poner en marcha sus iniciativas desde una posición laboral activa, y también es importante señalar que un 12,1% lo hace mientras aún está estudiando. Este dato es especialmente relevante porque esta tasa nunca había superado un 5%.

Figura 82. Configuración ocupacional de los Emprendedores Nacientes jóvenes en España en el 2012



Finalmente, otros análisis efectuados también ponen de manifiesto otro dato preocupante: de los jóvenes que dejaron de ser emprendedores en el 2012 la mayoría (52,8%), han pasado a ser desempleados. Sólo la tercera parte de los jóvenes ex empresarios cerró su empresa por haber hallado un trabajo por cuenta ajena (38,2%). En conclusión, si bien el emprendimiento en España se canaliza más a través de personas jóvenes que anteriormente estaban empleadas, el fracaso como empresario o abandono de actividades emprendedoras parece ofrecer más obstáculos que alternativas válidas para reintegrarse a una vida laboral activa a través del empleo.

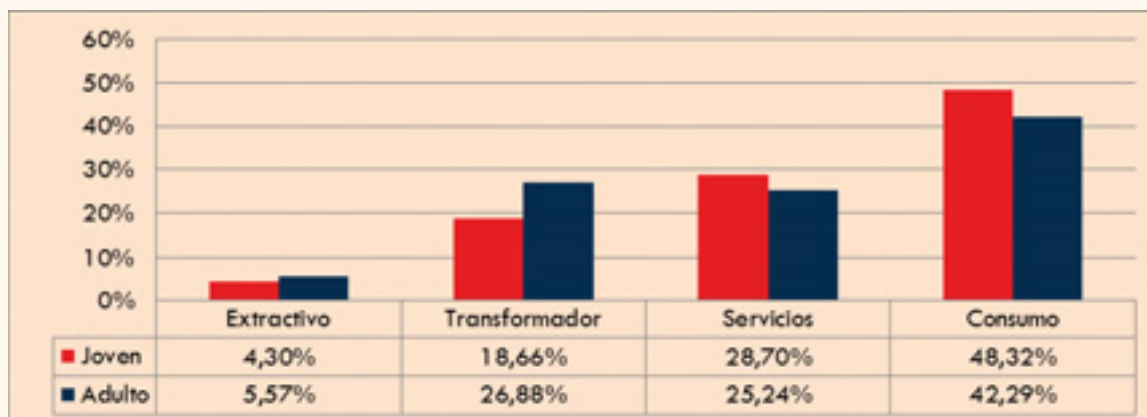
Características relevantes de las iniciativas de los emprendedores jóvenes

Tras resaltar los rasgos más significativos del perfil del emprendedor joven español en el 2012, también resulta importante analizar las características de sus iniciativas (ver Figuras 83-85).

En primer lugar, por lo que respecta al sector de actividad de las iniciativas nuevas operativas, los datos indican que los jóvenes tienen una tendencia proporcionalmente superior a emprender en el sector orientado al consumo, un ámbito que tiene un potencial de valor añadido limitado y que no es el más propicio para la optimización del conocimiento y del capital humano que poseen los jóvenes emprendedores de la España del 2012. Asimismo, los jóvenes muestran una proporción más elevada que

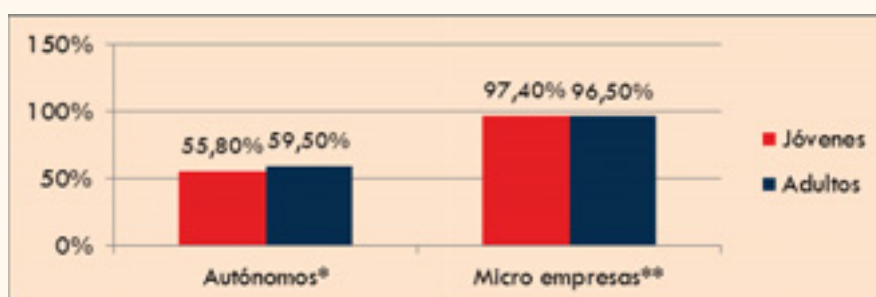
los adultos de emprendimiento en el sector de servicios a otras empresas. Finalmente, los jóvenes tienen menor presencia emprendedora en los sectores extractivo y transformador, lo que puede deberse a diversos factores desde el tipo de orientación recibida en la formación, a la percepción de oportunidades, pasando por la disponibilidad de financiación, la ubicación del negocio y otras.

Figura 83. Distribución sectorial de la actividad emprendedora nueva joven y adulta



En segundo lugar, con respecto a la generación de empleo, casi la totalidad de las empresas promovidas por nuevos emprendedores españoles en el 2012 tanto jóvenes como adultos se categorizan como micro empresas de menos de 10 empleados. En ese total, se puede observar que la proporción de emprendedores jóvenes que son autónomos es menor que en el caso de los emprendedores adultos, lo que indica que los jóvenes emprendedores muestran un mayor potencial para crear empleo. No obstante, otros análisis complementarios, señalan que las empresas creadas por jóvenes en 2012 tienen menores expectativas de crecimiento en empleo en los próximos años que las promovidas por los adultos.

Figura 84. Ocupación creada por los nuevos emprendedores jóvenes en España

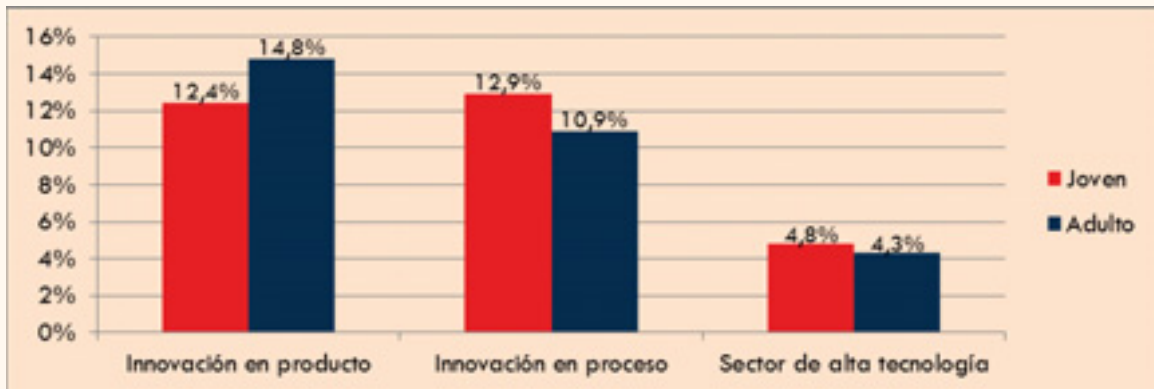


* Autónomos se refieren a emprendedores con empresas sin otro empleado que el propio emprendedor.

** Micro empresas se refiere a emprendedores con empresas de menos de 10 empleados.

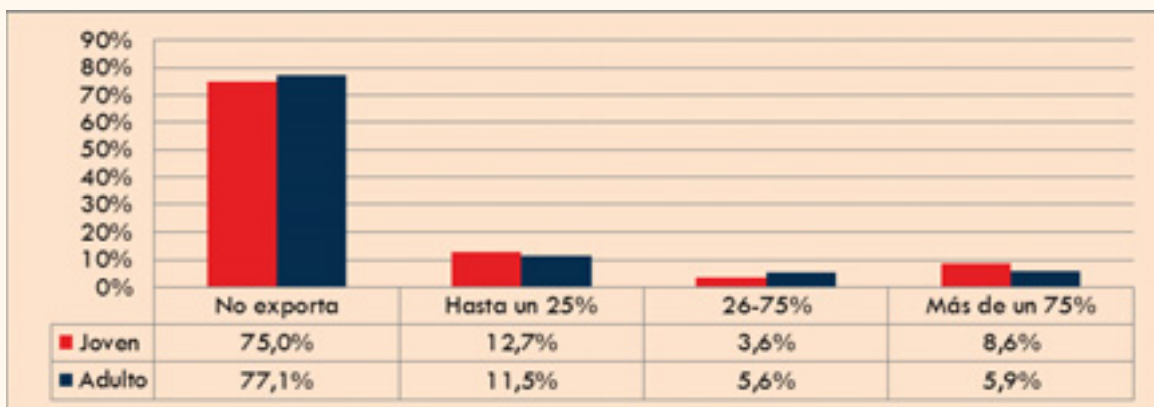
En tercer lugar, teniendo en cuenta que el nivel de educación entre los emprendedores jóvenes españoles suele ser alto, es notorio observar la escasa tendencia que muestran hacia la innovación en sus iniciativas empresariales. Este dato parece poner de manifiesto que una elevada proporción de los jóvenes no está optimizando su propio capital humano para crear negocios innovadores, incluso a pesar de su mayor presencia en sectores de alta tecnología, y ratifica la escasa capacidad que ha venido demostrando la sociedad española para adoptar la cultura emprendedora manteniendo en el tiempo ciertas características que le restan competitividad. Sin embargo, comparando las intenciones innovadoras en producto de los jóvenes emprendedores nacientes con respecto a los nuevos, hay que destacar que la importancia que otorgan a la innovación alcanza hasta el 27,7%, dato que constituye un signo esperanzador para el futuro. En el presente, y en el caso de la innovación en producto, los nuevos emprendedores adultos son los que muestran una mayor proporción de actividades que la incorporan.

Figura 85: Innovación en las empresas creadas por jóvenes y adultos en España (nuevos emprendedores)



En cuarto lugar, respecto de la actividad internacional de las nuevas empresas españolas, se aprecian diferencias relevantes que señalan una mayor voluntad exportadora por parte de los jóvenes: la proporción de negocios de jóvenes (25,6%) que exportan es superior a la de adultos (22,9%) y la proporción de las que lo hacen para más del 75% de su volumen de negocio supera en más de dos puntos porcentuales a las de propietarios adultos.

Figura 86.: Actividad exportadora en las Empresas Nuevas creadas por jóvenes y adultos en España



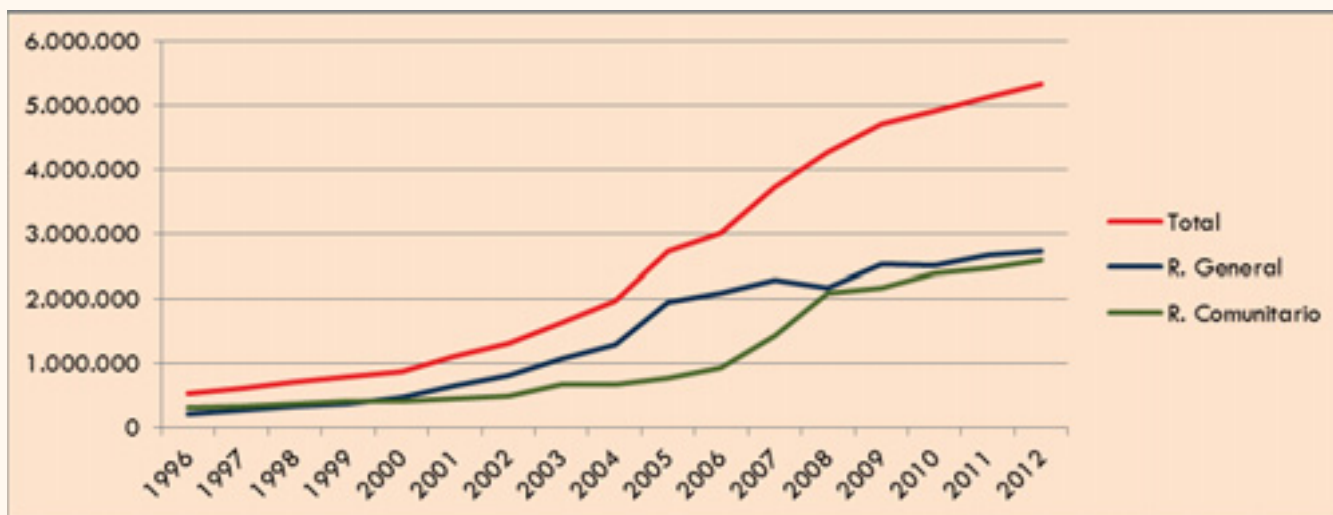
CAPÍTULO 10. EL PROCESO EMPRENDEDOR EN FUNCIÓN DEL ORIGEN

Introducción

El Observatorio Permanente de la Inmigración –en adelante OPI-, adscrito al Ministerio de Empleo y Seguridad Social a través de la Dirección General de Migraciones, tiene atribuidas, entre otras, las funciones de recogida de datos, análisis, estudio y difusión de la información relacionada con los movimientos migratorios en España. Anualmente facilita los datos referentes al número de extranjeros que tienen permiso de residencia en España distinguiendo entre los de régimen comunitario y los de régimen general. Siguiendo las directrices establecidas por el OPI, se entiende por comunitario el régimen jurídico de extranjería que se aplica a los nativos de países de la Unión Europea y de los países de la Asociación Europea de Libre Comercio, mientras que el régimen general se aplica a los nativos de terceros países, salvo que les sea de aplicación el régimen comunitario, grupo que, por lo general, presenta un importante peso de inmigrantes procedentes de países en vías de desarrollo.

La población extranjera con permiso de residencia en España ha seguido aumentando, de forma muy moderada a lo largo del 2012. Los datos más recientes, correspondientes a finales de Septiembre cifran el número de personas con régimen comunitario de permanencia en 2.626.503 y, el de personas en régimen general en 2.737.185, lo que supone un total de 5.363.688 personas. Este aumento, evidencia que, a pesar de la situación económica adversa, España sigue siendo un foco de atracción de población extranjera en busca de oportunidades de vida y trabajo. Las especiales características de esta población han sido objeto de estudio del observatorio GEM España desde el año 2005, y uno de los temas especiales tratados por GEM Global en su edición 2012, en la que se ha medido por primera vez el impacto del emprendimiento extranjero en los países participantes.

Figura 87. Evolución de la población extranjera con permiso de residencia en España 1996-2012



La actividad emprendedora de los extranjeros en España

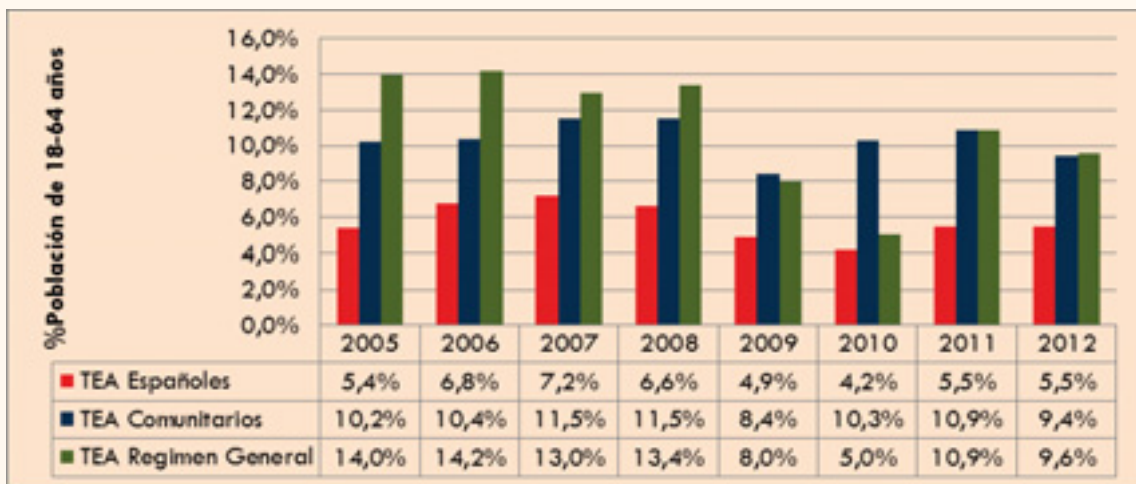
La contribución del emprendimiento extranjero en la tasa total de actividad emprendedora española ha disminuido un 8,42% tras la ligera recuperación que mostró el año anterior (ver Tabla 25). Esta aportación experimentó un rápido crecimiento entre los años 2005 y 2007, reduciéndose paulatinamente los años siguientes, lo que ha supuesto una disminución general del 32% en el período comprendido entre 2007 y 2012. El resultado permite entrever que el ímpetu emprendedor del colectivo extranjero, proporcionalmente superior al español, resulta afectado por la situación económica adversa de nuestro país.

Tabla 25. Actividad emprendedora total registrada en España desglosada en función del tipo de origen del emprendedor y su evolución

Año	Espanoles	Extranjeros	Total TEA
2005	94,3%	5,7%	100%
2006	88,3%	11,7%	100%
2007	86,8%	12,8%	100%
2008	87,4%	12,6%	100%
2009	88,0%	12,0%	100%
2010	90,6%	9,4%	100%
2011	90,5%	9,5%	100%
2012	91,1%	8,7%	100%

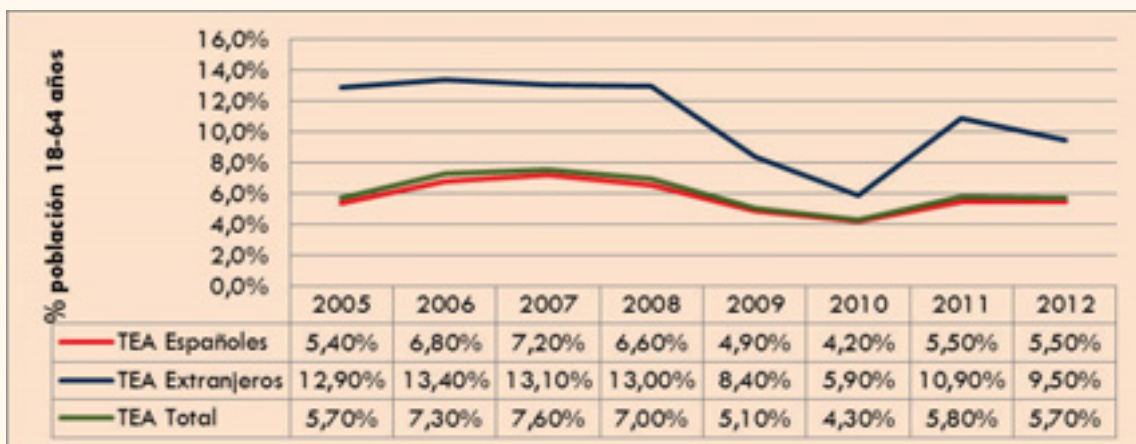
La estimación del índice de actividad emprendedora total TEA de la población de origen español se mantiene estable en un 5,5%, mientras que el índice sobre la población extranjera de regímenes general y comunitario sufre reducciones en torno al 12% y se sitúa en algo más de un 9% en ambos casos. Estos datos se presentan en la Figura 88, que muestra, además, una mayor oscilación de la tasa de actividad emprendedora en la población de régimen general comparada con la obtenida en la población extranjera comunitaria. Este tipo de evolución reafirma la idea de que el colectivo inmigrante reacciona con mayor sensibilidad a los cambios que se producen en el entorno económico, mostrando un mayor dinamismo tanto para retraer su tasa de actividad emprendedora como para hacerla crecer con rapidez.

Figura 88. Evolución del porcentaje de población que emprende (TEA) en cada colectivo según su origen



Por consiguiente, el TEA de la población extranjera, independientemente del régimen de permanencia, rompe la tendencia ascendente iniciada desde 2010 (ver Figura 89), si bien los porcentajes de emprendedores extranjeros en relación a su colectivo son mayores que los nacionales, lo que permite constatar la interesante contribución que hace la actividad emprendedora llevada a cabo por los inmigrantes en el nivel de emprendimiento que se alcanza anualmente en España, como también sucede en muchas economías desarrolladas donde el autoempleo se manifiesta como la vía más común para combatir la exclusión social de los inmigrantes –Blackburn y Ram (2006), Jones y Ram (2008), Solé, Parella y Cavalcanti (2007).

Figura 89. Evolución del porcentaje de población en fase emprendedora del colectivo de españoles y extranjeros



Factores psicosociales asociados con el emprendimiento en función del origen del emprendedor

Los factores psicosociales asociados con el emprendimiento que caracterizan a la población extranjera residente en España, presentan algunas diferencias significativas que explican el comportamiento proporcionalmente más emprendedor de este colectivo. Así, entre la población extranjera se da una mayor prevalencia de intención emprendedora, de consideración del emprendimiento como una buena carrera profesional y de personas que detectan oportunidades, conjuntamente con una menor prevalencia de temor al fracaso. Además de estas diferencias, es importante señalar que la población extranjera de régimen comunitario aparece como la que más desarrollada tiene la parcela de redes sociales en que participan emprendedores, pues el porcentaje de personas que conoce a alguno es proporcionalmente más elevado que el que presenta la población de régimen general. La española ocupa un lugar intermedio en este apartado, y más alineado con el resultado comunitario. Asimismo el extranjero comunitario muestra un mayor porcentaje de auto-reconocimiento de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender, desmarcándose de la población española y extranjera de régimen general. Este rasgo unido a cierto mayor espíritu competitivo y reconocimiento del estatus del emprendedor de éxito aumenta las posibilidades de desarrollo de un emprendimiento más vocacional que por necesidad en este colectivo, lo cual se refleja en la disminución de su tasa de abandono, a pesar del entorno hostil, mientras la correspondiente al extranjero de régimen general ha seguido aumentando y la española se ha mantenido bastante estable. Todos estos resultados se presentan en la Tabla 26, en la cual, además, se puede consultar la evolución reciente de los indicadores de este apartado. En dicha evolución, destaca: la reducción del porcentaje que percibe buenas oportunidades para emprender en nuestro país en los tres colectivos analizados, el aumento del temor al fracaso entre los extranjeros, la reducción de la consideración del emprendimiento como buena carrera profesional entre los españoles y los extranjeros de régimen general y la acusada disminución de la tasa de auto-reconocimiento de habilidades emprendedoras entre éstos últimos.

Tabla 26. Rasgos psicosociales del emprendedor en función del origen

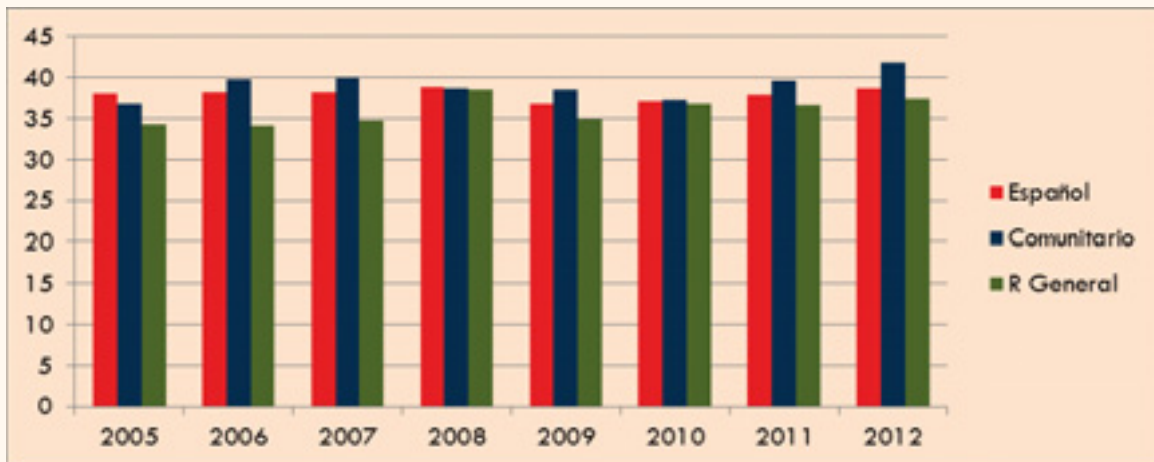
Rasgo analizado (% afirmativa)	Españoles			Extranjeros comunitarios			Extranjeros régimen general		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010	2012	2011	2010
Espera comenzar un negocio en los próximos 3 años	11,3%	8,8%	6,1%	18,8%	16,2%	10,8%	28,9%	27,3%	16,4%
Ha abandonado un negocio en los 12 meses previos	2,1%	2,2%	1,8%	2,4%	3,6%	2,4%	3,2%	3,0%	2,1%
Ha conocido a un emprendedor en los 2 últimos años	31,2%	28,7%	32,4%	40,9%	31,8%	36,9%	26,3%	28,3%	32,3%
Temor al fracaso	53,1%	53,4%	45,7%	51,6%	42,8%	44,8%	50,0%	49,0%	42,2%
Emprender es buena opción profesional	63,2%	64,8%	65,1%	64,8%	60,8%	69,8%	71,4%	75,0%	70,2%
Posee habilidades y conocimientos para emprender	50,3%	50,6%	49,8%	64,5%	52,1%	60,2%	47,2%	55,3%	54,9%
Perciben buenas oportunidades para los próximos 6 meses	13,5%	13,8%	18,3%	17,6%	18,6%	20,1%	23,0%	28,7%	28,2%
Prefieren un nivel de vida estándar en la población	71,7%	71,5%	69,5%	72,9%	55,9%	71,5%	74,7%	79,0%	70,2%
El éxito emprendedor conduce a alcanzar buen estatus	63,5%	66,4%	62,5%	67,6%	63,7%	56,5%	61,6%	68,4%	63,8%

Perfiles socio-económicos en función del origen del emprendedor

En referencia al análisis de las características socio-económicas de españoles y extranjeros de régimen general, en primer lugar, destaca un incremento de la edad media del emprendedor en los tres grupos considerados. La mayor variación se da en la población comunitaria en que esta media roza los 42 años. Le sigue la población española que se sitúa en torno a los 38 y finalmente la extranjera de régimen general con una media algo superior a los 37 años. La tendencia ascendente (descrita en la Figura 90)

puede encontrar justificación en la necesidad de incorporarse al mercado laboral a través del autoempleo y del emprendimiento como consecuencia del creciente aumento del desempleo en España.

Figura 90. Evolución de la edad media de los emprendedores en función de su origen



En función del género, la recuperación que parecía producirse en 2011 en la actividad emprendedora femenina en todos los colectivos no se mantiene en 2012 (ver Tabla 27), descendiendo la participación de las españolas a los niveles más bajos recogidos desde 2005, y acusando las extranjeras comunitarias un descenso del 36,5%. Únicamente se aprecia una tendencia ascendente -desde 2010- en la participación femenina de las extranjeras de régimen general, representando en 2012 un 45,7% del emprendimiento de su población que las encamina hacia la práctica paridad con su colectivo masculino. Cabe destacar las oscilaciones anuales que se producen en la participación femenina en la actividad emprendedora en los extranjeros comunitarios.

Tabla 27. Evolución de la participación masculina y femenina en la actividad emprendedora en función del origen de los emprendedores

Emprendedores Año y Género	Españoles		Comunitarios		Rg. General		Total	
	H	M	H	M	H	M	H	M
2005	64,0%	36,0%	40,0%	60,0%	52,9%	47,1%	63,1%	36,9%
2006	61,5%	38,5%	70,7%	29,3%	53,0%	47,0%	60,9%	39,1%
2007	64,8%	35,2%	67,4%	32,6%	58,4%	41,6%	64,1%	35,9%
2008	58,2%	41,8%	47,9%	52,1%	54,9%	45,1%	57,6%	42,4%
2009	63,8%	36,2%	63,9%	36,1%	50,0%	50,0%	62,5%	37,5%
2010	64,0%	36,0%	55,9%	44,1%	61,4%	38,6%	63,6%	36,4%
2011	62,4%	37,6%	33,3%	66,7%	56,6%	43,4%	61,4%	38,6%
2012	66,3%	33,7%	57,7%	42,3%	54,3%	45,7%	65,3%	34,7%

Las distribuciones de nivel de estudios de los emprendedores en función de su origen (ver Tabla 28) muestran variaciones importantes respecto a 2011 en todos los colectivos. Destaca el aumento de las tasas de emprendedores con estudios secundarios, en detrimento de las de emprendedores con estudios primarios y superiores, fenómeno que se da especialmente entre los emprendedores de régimen comunitario.

Tabla 28. Evolución reciente del nivel de estudios de los emprendedores en función de su origen

2007	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Primarios	27,2%	23,9%	19,5%	26,6%
Secundarios	21,0%	21,7%	37,2%	22,6%
Superiores	51,8%	54,3%	43,3%	50,8%
2008	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Primarios	27,8%	14,3%	13,7%	26,1%
Secundarios	40,6%	36,7%	50,4%	41,5%
Superiores	31,4%	46,9%	35,8%	32,2%
2009	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Primarios	30,2%	22,8%	26,8%	24,0%
Secundarios	14,0%	11,4%	23,2%	14,8%
Superiores	55,7%	65,8%	50,0%	55,4%
2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Primarios	26,9%	5,9%	28,2%	26,4%
Secundarios	15,3%	17,6%	18,3%	15,5%
Superiores	57,8%	76,5%	53,5%	58,1%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Primarios	28,1%	30,0%	33,3%	28,7%
Secundarios	14,1%	10,0%	14,7%	14,2%
Superiores	57,6%	60,0%	52,0%	57,3%
2012	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Primarios	21,0%	14,3%	21,3%	20,9%
Secundarios	38,0%	46,4%	32,5%	37,8%
Superiores	40,6%	39,3%	46,3%	40,8%

Nuevamente se establece una relación entre los niveles de estudio y los de renta de los emprendedores, observándose en la Tabla 29 la disminución de casos en el tercio inferior de renta al igual que ocurrió con las tasas de emprendedores con estudios primarios. De hecho, la distribución en cuanto al nivel de renta presenta un patrón similar al de 2010 en españoles y extranjeros de régimen general, los cuales mayoritariamente se posicionan en el tercio superior de rentas. Entre los emprendedores de régimen comunitario se aprecia una concentración de los mismos en los dos tramos superiores.

Tabla 29. Evolución reciente del nivel de renta de los emprendedores en función de su origen

2007	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Tercio inferior	22,3%	20,0%	35,0%	23,8%
Tercio medio	22,1%	22,2%	27,0%	22,6%
Tercio superior	30,8%	42,2%	25,7%	30,4%
2008	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Tercio inferior	13,0%	18,8%	35,6%	15,5%
Tercio medio	54,9%	47,9%	39,6%	53,2%
Tercio superior	21,7%	16,7%	14,7%	20,8%
2009	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Tercio inferior	15,6%	13,0%	9,4%	14,9%
Tercio medio	24,4%	52,2%	43,8%	27,2%
Tercio superior	60,0%	34,8%	46,9%	57,9%
2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Tercio inferior	9,9%	11,1%	17,5%	10,3%
Tercio medio	28,3%	44,4%	27,5%	28,7%
Tercio superior	61,9%	44,4%	55,0%	61,0%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Tercio inferior	14,9%	15,8%	34,9%	16,7%
Tercio medio	25,2%	21,1%	36,5%	26,0%
Tercio superior	59,9%	63,2%	28,6%	57,3%
2012	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Tercio inferior	11,3%	0%	15,8%	11,4%
Tercio medio	27,6%	40,0%	26,3%	27,8%
Tercio superior	61,1%	60,0%	57,9%	60,8%

En general, lo más destacado de este análisis en relación al perfil revela un afianzamiento de la participación masculina en la actividad emprendedora de los inmigrantes así como un empeoramiento del nivel medio educativo de este colectivo, acorde con el aumento de la edad media y con la incorporación de personas procedentes de una situación de desempleo al proceso emprendedor.

Características de la actividad emprendedora desarrollada por los extranjeros

La contribución del emprendimiento español y extranjero a la tasa total de actividad emprendedora del año 2012 procede mayoritariamente de un significativo aumento de su actividad naciente. Sin embargo, la evolución de esta tasa en los tres últimos años ha sido diferente en el seno de la población española y de régimen general, en comparación con la de régimen comunitario. Así, en el caso de la española y general, se advierte un progreso lineal del indicador de nacimientos, mientras que la actividad nueva o en consolidación ha seguido una senda descendente, acusando una prematura mortandad de iniciativas de reciente creación. En cambio, en el caso comunitario, la tasa naciente sufrió una importante disminución entre los años 2010 y 2012, mientras que la actividad nueva seguía un buen ritmo de consolidación para disminuir drásticamente en el ejercicio 2012, entre otras causas, por no haberse producido suficientes relevos nacientes en el 2011. Sin embargo, la notable recuperación de la actividad naciente en este colectivo permite esperar un nuevo crecimiento de su tasa de actividad nueva en el 2013.

Tabla 30. Etapa en que se halla la iniciativa emprendedora según el origen del emprendedor

2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Naciente	51,4%	39,4%	50,7%	51,0%
Nuevo	48,6%	60,6%	49,3%	49,0%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Naciente	56,6%	33,3%	68,4%	57,0%
Nuevo	43,4%	66,7%	31,6%	43,0%
2012	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Naciente	58,5%	63,0%	61,7%	58,9%
Nuevo	41,5%	37,0%	38,3%	41,1%

Desde un punto de vista sectorial, la distribución del emprendimiento español está prácticamente equiparada a la del colectivo comunitario en cuanto a su participación en el sector extractivo, mucho menos prevalente en el caso del régimen general. En cambio, la tasa de emprendimiento en el sector transformador es similar entre ambos colectivos extranjeros y siete puntos porcentuales por debajo de la tasa debida a iniciativas promovidas por españoles. El emprendedor comunitario concentra su actividad en el sector de servicios a otras empresas, apartado en el cual tiende a duplicar –proporcionalmente– la iniciativa española y de régimen general, si bien, se advierte una evolución favorable del sector entre estos dos últimos colectivos. Finalmente, españoles y, especialmente, extranjeros de régimen general, sitúan el grueso de sus negocios y autoempleo en el sector orientado al consumo, con una evolución estable en el caso español y una importante reducción en el caso general en favor de los sectores industrial y de servicios.

Tabla 31. Evolución del sector de las iniciativas en función del origen del emprendedor

2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Extractivo	4,3%	12,9%	0,0%	4,3%
Transformador	21,0%	19,4%	29,8%	21,4%
Servicios a empresas	25,7%	29,0%	22,8%	25,6%
Orientado al consumidor	49,0%	38,7%	47,4%	48,6%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Extractivo	5,7%	9,5%	1,3%	5,5%
Transformador	19,2%	14,3%	7,9%	18,2%
Servicios a empresas	23,9%	19,0%	14,5%	23,1%
Orientado al consumidor	51,2%	57,1%	76,3%	53,2%
2012	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Extractivo	3,9%	4,0%	1,2%	3,8%
Transformador	19,0%	12,0%	12,2%	18,4%
Servicios a empresas	25,6%	44,0%	22,0%	25,6%
Orientado al consumidor	51,6%	40,0%	64,6%	52,2%

Atendiendo a la innovación, competitividad y uso de nuevas tecnologías, la actividad emprendedora promovida por españoles progresa en innovación de producto o servicio, rasgo menos prevalente en las iniciativas de emprendedores de régimen comunitario y general, acusando una reducción de más de la mitad de la tasa que habían mostrado el año 2011 y que representó una significativa mejoría con respecto a la del año 2010. Sin embargo, la tasa de emprendimiento altamente competitivo se reduce en el caso español y extranjero de régimen general y se mantiene en torno al 15% en el caso comunitario, variaciones que resultan acordes con la menor presencia de tecnologías de última generación en los dos primeros casos y con el aumento de la misma en el último caso.

Tabla 32. ¿Cuántos clientes consideran el producto o servicio ofrecido completamente nuevo?

2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Todos	10,8%	15,2%	8,5%	10,8%
Algunos	20,5%	21,2%	11,3%	20,0%
Ninguno	68,6%	63,6%	80,3%	69,2%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Todos	15,1%	28,6%	27,6%	16,3%
Algunos	18,9%	28,6%	19,7%	19,2%
Ninguno	66,0%	42,9%	52,6%	64,5%
2012	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Todos	19,9%	11,5%	11,1%	19,2%
Algunos	22,3%	26,9%	22,2%	22,5%
Ninguno	57,7%	61,5%	66,7%	58,3%

Tabla 33. ¿Qué grado de competencia enfrentan los emprendedores?

2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Mucha	59,2%	64,7%	70,0%	60,1%
Alguna	32,0%	32,4%	30,0%	31,9%
Poca	8,7%	2,9%	0,0%	8,0%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Mucha	48,1%	45,0%	50,7%	48,2%
Alguna	35,1%	40,0%	40,0%	35,5%
Poca	16,8%	15,0%	9,3%	16,2%
2012	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Mucha	46,3%	65,4%	51,2%	47,1%
Alguna	39,8%	19,2%	41,5%	39,5%
Poca	13,9%	15,4%	7,3%	13,5%

Tabla 34. ¿Qué grado de antigüedad tienen las tecnologías utilizadas para desarrollar el producto o servicio?

2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
< de 1 año	7,0%	15,2%	12,7%	7,6%
1-5 años	17,5%	6,1%	9,9%	16,7%
> 5 años	75,5%	78,8%	77,5%	75,7%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
< de 1 año	14,2%	10,0%	22,7%	14,8%
1-5 años	18,5%	15,0%	21,3%	18,6%
> 5 años	67,3%	75,0%	56,0%	66,6%
2012	Español	Comunitario	Reg. General	Total
< de 1 año	11,9%	18,5%	19,8%	12,6%
1-5 años	19,5%	11,1%	16,0%	19,1%
> 5 años	68,6%	70,4%	64,2%	68,3%

En cuanto a las perspectivas de expansión de las actividades emprendedoras (ver Tabla 35), se aprecia un aumento de iniciativas españolas, respecto a los dos años anteriores, que catalogan sus potencialidades expansivas como pequeñas (36,3%) y medias (10,4%), reduciéndose aquéllas que no tienen perspectiva alguna de expansión, si bien también se reducen las de escalafón más alto. Por su parte, aumentan considerablemente las iniciativas extranjeras que no ven posibilidades expansionistas y las que aprecian niveles medios de expansión para sus negocios. Se debe destacar, que se produce una reducción notable (del 57,63%) de la tasa de actividades generadas por extranjeros comunitarios que consideran que sus empresas pueden tener una pequeña expansión en el mercado y, por primera vez en la serie analizada, aparecen iniciativas comunitarias con elevadas perspectivas expansionistas, superando tanto a las españolas como a las de los extranjeros en régimen general, lo que puede denotar un potencial desembarco de emprendedores de países desarrollados con interés en tomar una buena posición en el escenario de recuperación económica que se espera para España en los próximos años.

Tabla 35. ¿Qué potencial de expansión en el mercado tienen las iniciativas emprendedoras en función del origen de los emprendedores?

2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Ninguna	66,6%	70,6%	77,5%	67,4%
Pequeña	26,4%	14,7%	9,9%	25,0%
Media	6,1%	14,7%	12,7%	6,8%
Elevada	0,9%	0,0%	0,0%	0,8%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Ninguna	59,1%	38,1%	46,1%	57,7%
Pequeña	26,7%	52,4%	30,3%	27,5%
Media	9,9%	9,5%	11,8%	10,0%
Elevada	4,3%	0,0%	11,8%	4,8%
2012	Español	Comunitario	Reg. General	Total
Ninguna	51,8%	59,3%	55,6%	52,2%
Pequeña	36,3%	22,2%	24,7%	35,2%
Media	10,4%	11,1%	16,0%	10,8%
Elevada	1,5%	7,4%	3,7%	1,8%

En el plano de la internacionalización, la proporción de empresas exportadoras aumenta ligeramente respecto a 2011 entre el emprendimiento español, especialmente en los tramos más altos (ver Tabla 36). Sin embargo la capacidad exportadora del emprendimiento español es muy moderada en comparación con la de los extranjeros, especialmente los de régimen comunitario que ha evolucionado hacia un potente dinamismo en este ámbito, concentrándose el 48,1% de las iniciativas en los tramos altamente exportadores. Especial atención requiere el considerable aumento de iniciativas comunitarias que exportan prácticamente la totalidad de su producción, pasando del 4,8% en 2011 al 29,6% en 2012.

Tabla 36. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras en función del origen de los emprendedores

2010	Español	Comunitario	Reg. General	Total
75-100%	2,0%	0,0%	9,1%	2,4%
25-75%	3,5%	0,1%	3,0%	3,4%
1-25%	21,0%	39,4%	15,2%	21,2%
No exporta	73,5%	60,6%	72,7%	73,1%
2011	Español	Comunitario	Reg. General	Total
75-100%	2,9%	4,8%	12,2%	3,7%
25-75%	3,5%	14,3%	1,4%	3,6%
1-25%	15,6%	28,6%	13,5%	15,7%
No exporta	78,0%	52,4%	73,0%	77,1%
2012	Español	Comunitario	Reg. General	Total
75-100%	6,0%	29,6%	11,5%	6,9%
25-75%	6,8%	18,5%	7,7%	7,1%
1-25%	12,0%	7,4%	6,4%	11,6%
No exporta	75,2%	44,4%	74,4%	74,4%

En la esfera de la financiación en la Tabla 37 se presenta la evolución del capital semilla medio que ha sido necesario para la puesta en marcha de actividades en los distintos grupos de emprendedores que se vienen analizando. En el 2012, el capital medio de las iniciativas españolas supera con notable diferencia los datos de 2011 (incremento del 137,8%) y los de las iniciativas extranjeras, incluso con efecto multiplicativo, que también han aumentado respecto a 2011. Dado que las medias están afectadas por casos extremos, conviene analizar las medianas para ajustarnos a datos más realistas. Así, la mediana del capital semilla en las iniciativas españolas es de 15.000€, frente a los 31.237€ presentados en 2011; en el caso de extranjeros comunitarios se sitúa en 38.861€ frente a 13.832€, ascendiendo a 17.180,91€ en las iniciativas de extranjeros en régimen general (20.774€ en 2011). La correspondiente a los españoles es la única que iguala a la total de 15.000€ (30.000€ en 2011), habiéndose producido un importante aumento en el capital dispuesto por el colectivo comunitario.

Tabla 37. Evolución del capital medio semilla necesario para la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras en función del origen de su impulsor (en euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Español	52.589	63.529	74.353	77.814	150.330	259.978	314.245	747.340
Comunitario	55.425	83.009	63.729	83.520	109.529	149.247	33.349	87.242
Reg. General	37.023	59.893	67.506	81.242	58.495	21.098	38.914	44.380
Total	51.814	63.534	73.463	78.258	135.882	236.253	280.620	687.148

Por último, el aumento notable que se produjo en 2011 en las iniciativas puestas en marcha sin trabajadores, independientemente del colectivo objeto de estudio, en 2012 retoma una situación más similar a la presentada en 2010 (ver Tabla 38). De hecho, entre las iniciativas españolas se vuelve a contemplar un aumento de empresas con 1 y 5 empleados, así como las que poseen entre 6 y 19 trabajadores, reduciéndose ligeramente las de más de 20 trabajadores. En cuanto a las iniciativas extranjeras, ningún colectivo emprende actividades con más de 20 empleados, siguiendo la tónica de años anteriores, y aumenta la proporción de empresas que cuentan con un máximo de 5 empleados. Además, se produce un notable incremento de iniciativas generadas por extranjeros comunitarios que generan entre 6 y 19 empleos (9,1%).

Tabla 38. Evolución del número de empleados en función del origen del impulsor de la iniciativa (datos porcentuales sobre cada tramo de número de empleados)

Año	2012 (%)				2011 (%)				2010 (%)			
	0	1-5	6-19	20+	0	1-5	6-19	20+	0	1-5	6-19	20+
Español	57,2	36,0	5,9	0,9	70,1	25,2	3,5	1,2	51,7	40,0	6,7	1,6
Comunitario	54,5	36,4	9,1	0,0	65,0	35,0	0,0	0,0	56,5	39,1	4,3	0,0
Reg. General	54,3	42,9	2,9	0,0	78,5	20,0	1,5	0,0	59,1	34,1	6,8	0,0
Total	57,0	36,5	5,8	0,8	70,6	25,1	3,3	1,1	52,3	39,6	6,6	1,5

Lugar de origen y contexto de los emprendedores extranjeros

En la Tabla 39 se muestra la distribución del país de nacimiento de la población involucrada en iniciativas emprendedoras ordenada por orden de importancia en cuanto a participación, con el fin de informar acerca de la procedencia específica de los extranjeros que emprenden en nuestro país y comprender en mayor profundidad las decisiones asociadas al emprendimiento de este colectivo.

Tabla 39. País de nacimiento declarado por los emprendedores extranjeros

2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
País	%	País	%	País	%	País	%	País	%	País	%	País	%
Argentina	12,5	Ecuador	12,8	Argentina	12,3	Argentina	17,4	Argentina	15,4	Perú	12,2	Uruguay	7,8
Colombia	12,1	Argentina	11,4	Colombia	11,1	Rumania	8,8	Bolivia	11,3	Argentina	11,0	Ecuador	6,7
Venezuela	8,0	Colombia	10,0	Perú	9,6	Colombia	8,2	Francia	8,5	Colombia	7,6	Argentina	6,0
Ecuador	6,8	Venezuela	7,0	Rumania	9,1	Perú	7,5	Italia	5,3	Ecuador	6,4	Brasil	5,9
Marruecos	5,6	Rumania	6,3	Venezuela	7,9	Ecuador	6,5	Cuba	5,1	Venezuela	5,3	Francia	5,3
Perú	4,9	Perú	5,5	Ecuador	6,8	Venezuela	4,2	Bélgica	4,3	Francia	4,8	Méjico	5,3
Francia	4,7	Francia	5,5	Francia	5,6	Uruguay	3,8	Colombia	4,3	Alemania	4,8	Colombia	5,1
Bolivia	4,1	Bolivia	3,8	Bolivia	3,2	Alemania	3,6	Perú	4,0	Paraguay	4,5	Bolivia	4,8
Ns/Nc	3,8	Marruecos	3,4	Alemania	2,4	EEUU	3,0	Alemania	4,0	Rumania	4,5	Argelia	4,3
Rumania	3,6	Ns/Nc	3,1	R.Dominicana	2,4	Francia	2,9	Rumania	4,0	Bolivia	4,3	Suiza	4,1
R.Dominic	3,5	Brasil	2,9	R Unido	2,2	R.Unido	2,6	Ucrania	3,8	R Dominicana	3,6	Italia	3,8
Méjico	3,3	China	2,7	África	2,2	Brasil	2,6	Paraguay	3,6	Méjico	3,4	Venezuela	3,7
Alemania	3,3	Chile	2,7	Bélgica	2,0	Marruecos	2,5	Andorra	2,6	Portugal	3,0	Marruecos	3,7
Rusia	2,2	Alemania	2,6	Méjico	1,8	China	2,5	Australia	2,5	Brasil	2,9	Bélgica	3,6
Suiza	2,2	R.Dominic	2,6	Bulgaria	1,8	Ucrania	2,4	EE.UU.	2,2	Suiza	2,2	Chile	3,2
Chile	1,9	Méjico	2,0	Marruecos	1,6	Senegal	2,2	Venezuela	2,2	Cuba	1,9	Perú	3,2
Portugal	1,9	Suiza	1,9	Chile	1,5	Bélgica	1,9	Senegal	2,1	Italia	1,8	Alemania	2,6
China	1,8	Portugal	1,7	Suiza	1,4	Croacia	1,9	Uruguay	2,1	Paquistán	1,8	Cuba	2,6
Brasil	1,6	Rusia	1,4	Pakistán	1,4	Bolivia	1,5	México	2,1	Uruguay	1,7	Bosnia-Her	1,8
Bélgica	1,2	Cuba	1,2	Polonia	1,3	Suiza	1,5	Marruecos	1,8	Marruecos	1,5	Filipinas	1,8
Irlanda	1,2	Italia	1,2	Suecia	1,3	Portugal	1,2	Ecuador	1,3	Lituania	1,4	Rep. Checa	1,6
Paraguay	1,0	Inglaterra	1,1	Paraguay	1,0	Albania	1,1	Portugal	1,1	P Bajos	1,4	Rumania	1,6
Uruguay	1,0	Senegal	0,9	Jamaica	1,0	Libano	1,1	Palestina	1,1	Finlandia	1,3	EE.UU	1,5
Panamá	0,9	Uruguay	0,8	Irlanda	0,9	Italia	1,1	Suiza	1,0	Bélgica	1,0	Ucrania	1,5
Polonia	0,9	Bulgaria	0,7	Serbia	0,8	Canadá	1,0	Honduras	1,0	R Unido	1,0	Japón	1,3
Honduras	0,8	África	0,7	Panamá	0,8	Guinea Ec	0,8	Rusia	1,0	Eslovaquia	1,0	Rusia	1,0
Pakistán	0,8	Paraguay	0,7	Ghana	0,7	Honduras	0,7	Zambia	0,8	Chile	0,9	Suecia	1,0
Italia	0,8	Holanda	0,6	Dinamarca	0,7	R. Dominc	0,7	Brasil	0,7	Sahara	0,5	Portugal	0,7
EE.UU.	0,8	Japón	0,6	Holanda	0,7	Rusia	0,7	Holanda	0,6	Malasia	0,4	Nicaragua	0,7
Ucrania	0,7	Irlanda	0,5	Rusia	0,6	Chile	0,6	Sudáfrica	0,1	Honduras	0,4	Polonia	0,6
Senegal	0,7	Albania	0,3	Cuba	0,6	R. Checa	0,6			Senegal	0,2	Rep. Domin	0,6
Palestina	0,7	Moldavia	0,3	Uruguay	0,5	Noruega	0,5			No detalla	0,6	Paraguay	0,5
Japón	0,4	Suecia	0,3	Brasil	0,4	Hungría	0,4					Reino Unido	0,2
Cuba	0,2	Palestina	0,2	India	0,4	India	0,4					Holanda	0,2
		Polonia	0,2	China	0,4	G. Bissau	0,4					Pakistán	0,2
		Bélgica	0,2	EE.UU.	0,3	Paraguay	0,4					No detalla	1,2
		Camerún	0,1	Grecia	0,3	P. Bajos	0,3						
		India	0,0	Honduras	0,3	Bulgaria	0,2						
				Portugal	0,2	Panamá	0,2						
				Camerún	0,2	Méjico	0,1						
				Argelia	0,2	Argelia	0,1						
				Ucrania	0,1								
				Italia	0,1								
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	Total	100

Fuente: GEM España

La diversidad de nacionalidades sigue siendo la tónica dominante en el emprendimiento extranjero en España, estando presidida en 2012 por Uruguay y contando con una amplia participación de emprendedores de países sudamericanos. Los datos deben tomarse como una aproximación al perfil del emprendedor extranjero con una importante salvedad que GEM España no ha podido mejorar: la estimación de la participación china y de otros posibles países orientales en nuestro proceso emprendedor. Aunque consta una leve mejoría en el colectivo por una mayor presencia de inmigrantes en segunda generación, la barrera del idioma sigue siendo un fuerte obstáculo en este colectivo, unido el carácter de esta cultura más endogámica y reservada de lo que se puede apreciar en otros colectivos extranjeros. La implicación de personas de origen chino en el emprendimiento español es muy dilatada en el tiempo, pero actualmente es mucho más diversificada y geográficamente dispersa. A pesar de la evidencia, el impacto económico resulta de compleja valoración por la particular gestión que lleva a cabo esta comunidad al frente de sus negocios.

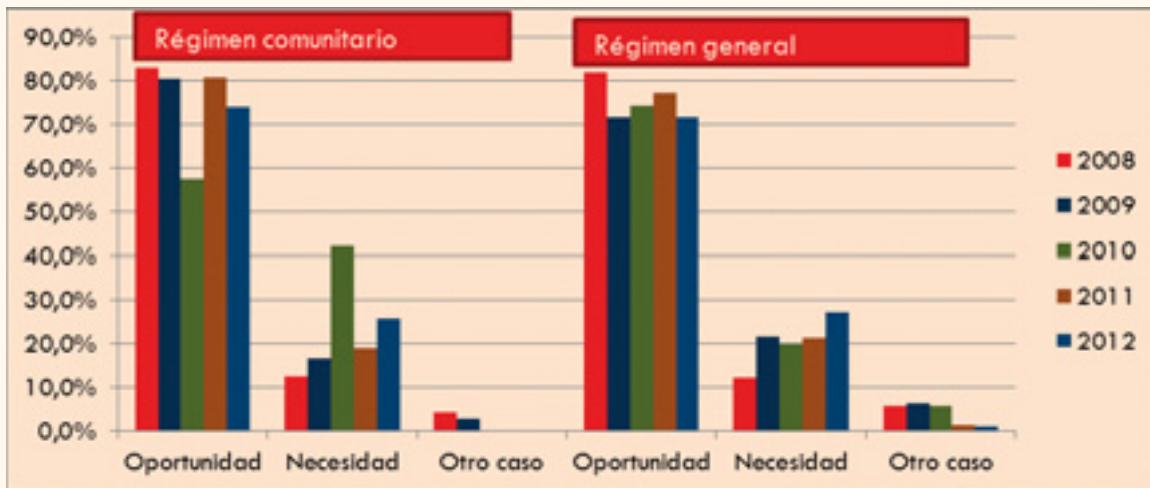
Además del país de origen, el Observatorio GEM estudia el número medio de años de residencia de los extranjeros en España previos a la decisión de iniciar una actividad emprendedora, así como el principal motor impulsor de tal decisión. En la Tabla 41 se puede observar cómo en 2012 la media de años de residencia de los emprendedores aumenta, si bien este incremento es más notable entre los emprendedores comunitarios, ascendiendo la diferencia a más de 10 años respecto a 2011, y situándose en torno a los 28 años de residencia en España, lo que puede estar explicando al mismo tiempo el aumento en la edad media de inicio de los negocios de estos emprendedores, que se sitúa por encima de los 42 años.

Tabla 41. Evolución del tiempo medio de residencia en España de los emprendedores extranjeros (en años)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Comunitario	18,60	18,06	21,77	9,28	17,60	13,66	16,75	27,67
Reg. General	10,95	7,42	7,73	10,83	26,65	10,04	10,71	13,61
Total	12,64	9,81	10,0	10,56	24,81	11,21	12,02	17,28

En cualquier caso, los emprendedores extranjeros llevan bastante tiempo afincados en España y, por tanto, son perfectos conocedores de la situación económica actual y de las dificultades laborales que afectan al país, lo que puede impulsarles a la creación de sus propias empresas. De hecho, en la Figura 91 se muestra la principal motivación que subyace en las iniciativas emprendedoras y su evolución temporal desde el inicio de la recesión en el año 2008, pudiendo apreciarse un descenso en la tasa de actividad por oportunidad y un incremento en las iniciativas impulsadas por necesidad. Así pues, aunque los extranjeros, independientemente del régimen de permanencia en España, siguen emprendiendo principalmente por la determinación de oportunidades que pueden aprovechar, más de la cuarta parte de las iniciativas creadas responden a la necesidad de subsistencia, fruto del recrudescimiento de las condiciones económicas en el país.

Figura 91. Principal motivación para emprender años 2008-2012 según origen



El emprendimiento extranjero en el contexto internacional

A diferencia de GEM España, que viene realizando esta labor desde el año 2005, GEM Global ha medido por primera vez la tasa de emprendimiento extranjero en el conjunto de los países participantes. Los resultados de esta medición ponen de manifiesto la importante contribución que realizan las personas que emprenden negocios en países de los cuales no son originarios y a los que han decidido trasladar su residencia por diversos motivos. Así, en la Figura 92 se compara la tasa de actividad emprendedora de las poblaciones nativa y extranjera de los países GEM europeos y de los Estados Unidos de América, que permite concluir que en un 74,2% de estos países la TEA extranjera es proporcionalmente superior a la nativa.

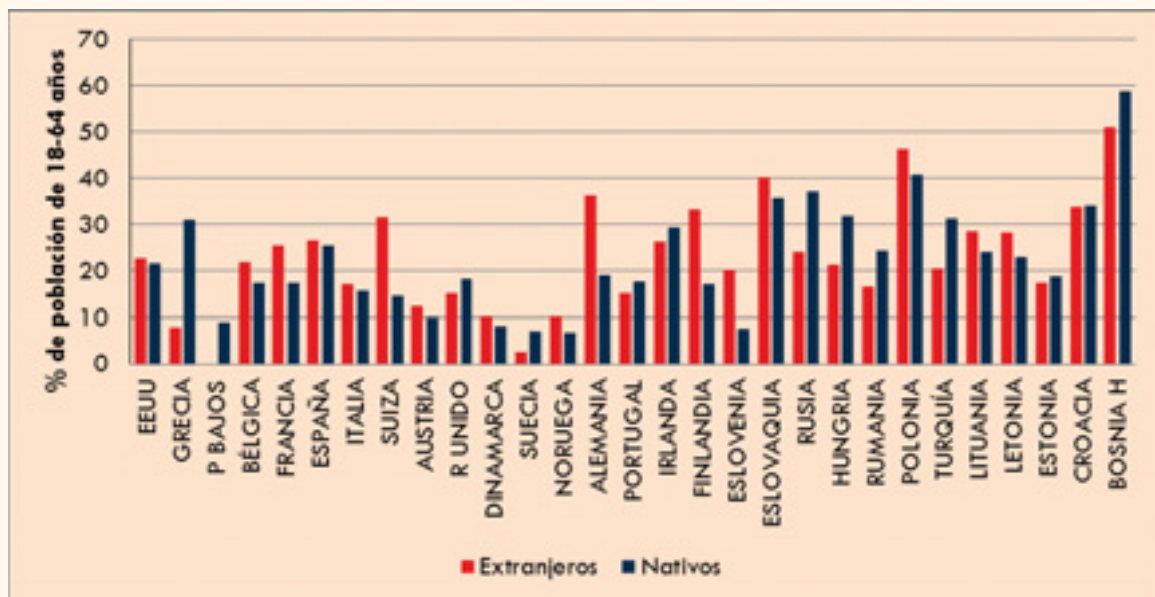
Figura 92. Tasa de actividad emprendedora de las poblaciones extranjera y nativa de los países europeos GEM 2012 y Estados Unidos



Por consiguiente, de 29 países comparados, tan sólo en 8 la población nativa es proporcionalmente más emprendedora que la extranjera. Entre estos países se hallan los Estados Unidos, que es un referente en cultura emprendedora, los Países Bajos y seis antiguos países del Este: Lituania, Eslovenia, Bosnia y Herzegovina, Eslovaquia, Estonia y Letonia. El resultado sugiere que el desarrollo tiene un efecto contraproducente para el fomento de la cultura emprendedora en muchos países europeos desarrollados. A través del gráfico de la Figura 92 puede verse que muchas de las naciones afectadas por la crisis no están contando con el capital humano necesario para contrarrestar sus efectos a través del emprendimiento. Si la población nativa tuviese el mismo trasfondo cultural que la extranjera, el despliegue de actividad emprendedora podría ser mayor y su peso en la economía más impactante. En cambio, el peso de la actividad extranjera es mucho menor ya que, aunque proporcionalmente más elevado, suele deberse a una parte muy pequeña de la población que reside en el país.

Asimismo, es importante destacar que en varios países, entre los que se hallan Alemania, Francia, Bélgica, Finlandia e incluso, aunque menos, España y Estados Unidos, la tasa de emprendimiento por necesidad de la población extranjera supera a la de la población nativa, lo cual afecta a la calidad de esta actividad y a su impacto en las economías. En la Figura 93 se muestra este resultado y también el hecho de que en países como Grecia, Reino Unido, Suecia, Portugal, Irlanda, Rusia, Hungría, Turquía, Croacia y Bosnia y Herzegovina, la tasa de actividad emprendedora por necesidad de la población nativa supere a la extranjera, dato que puede asociarse a los efectos de la crisis y que indica que, proporcionalmente, la población extranjera muestra mayor capacidad que la nativa para detectar o generar oportunidades emprendedoras, rasgo plenamente asociado al trasfondo cultural antes mencionado y que debe ser objeto de reflexión para fomentar el emprendimiento de calidad.

Figura 93. Tasa de actividad emprendedora por necesidad de las poblaciones extranjera y nativa de los países europeos GEM 2012 y Estados Unidos



Valoración de los expertos acerca del contexto emprendedor para extranjeros

El observatorio GEM presenta por primera vez una valoración de los expertos acerca de aspectos que pueden ser diferenciales entre los emprendedores de origen español y los de origen extranjero. Según su opinión, el marco legislativo y regulatorio no es suficientemente adecuado para promover y apoyar el

emprendimiento extranjero, si bien, los extranjeros que emprenden no se hallan con un entorno particularmente hostil hacia sus iniciativas.

Tabla 42. Valoraciones medianas otorgadas por los expertos de GEM España acerca de las condiciones de entorno para emprender para los extranjeros

Emprendimiento e inmigración (Nuevo 2012)		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país:	Mediana	Conclusión
Las leyes y regulaciones para promover y apoyar la actividad emprendedora de inmigrantes de países en vías de desarrollo son adecuadas	2	Más bien falso
La leyes y regulaciones para promover y apoyar la actividad emprendedora de inmigrantes de países desarrollados son adecuadas	3	Ni cierto ni falso
Los extranjeros de países en vías de desarrollo enfrentan un mayor número de restricciones formales que los nativos cuando quieren iniciar un negocio	3	Ni cierto ni falso
Los extranjeros de países desarrollados enfrentan un mayor número de restricciones formales que los nativos cuando quieren iniciar un negocio	3	Ni cierto ni falso
Los emprendedores que han emigrado de países en vías de desarrollo tienen peor acceso al sector financiero privado que los emprendedores nativos	4	Más bien cierto
Los emprendedores que han emigrado de países desarrollados tienen peor acceso al sector financiero privado que los emprendedores nativos	3	Ni cierto ni falso
Los emprendedores que han emigrado de países en vías de desarrollo tienen peor acceso a los programas públicos para emprendedores que los emprendedores nativos	3	Ni cierto ni falso
Los emprendedores que han emigrado de países desarrollados tienen peor acceso a los programas públicos para emprendedores que los emprendedores nativos	3	Ni cierto ni falso
Las políticas de inmigración e integración identifican explícitamente el potencial de la actividad emprendedora	2	Más bien falso

CAPÍTULO 11. EL PROCESO EMPRENDEDOR EN FUNCIÓN DEL TIPO DE HÁBITAT (RURAL VERSUS URBANO)

Introducción

El observatorio GEM España viene proporcionando una síntesis de los principales indicadores del proceso emprendedor comparándolos entre el ámbito rural, compuesto por los municipios de hasta 5.000 habitantes, y el urbano, compuesto por los municipios de más de 5.000 habitantes. Esta comparación es relevante debido a que más del 70% de los municipios españoles son rurales, aglutinando una tercera parte de la población. El emprendimiento rural constituye uno de los mecanismos más importantes para evitar la despoblación en múltiples territorios, siendo además, una fuente de oportunidades, no sólo en relación al sector extractivo, sino industrial, de servicios y orientado al consumo. La mejora de infraestructuras físicas y comunicaciones, hacen del ámbito rural un espacio muy competitivo para la ubicación de todo tipo de actividades.

Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población rural y urbana

La posesión de valores y percepciones emprendedoras en la población rural y urbana es bastante similar excepto en el caso de la percepción de buenas oportunidades para emprender en los próximos meses. En este caso, la población ubicada en entornos urbanos muestra una prevalencia superior, que evidencia la necesidad de trabajar desde las administraciones municipales en una mayor dinamización del desarrollo rural atrayendo inversiones y mostrando el potencial de este tipo de entorno para la ubicación de muy diversos tipos de negocio.

Figura 94. Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población rural y urbana



Por otro lado, en cuanto a la valoración social del emprendimiento, la población rural tiende a desear en mayor medida la existencia de una sociedad igualitaria, lo que le imprime un carácter algo menos competitivo que a la población urbana, si bien, en España, este carácter está bastante generalizado, tal y como muestran los resultados de la Figura 95. La población rural también se muestra más proclive que la urbana en cuanto a pensar que el emprendimiento es una buena carrera profesional, aunque la diferencia de proporciones no es muy significativa. En consonancia con el resultado anterior, en la esfera rural prevalece algo más que en la urbana la idea de que el emprendedor de éxito logra un buen estatus y el respeto de la sociedad. Finalmente, en cuanto a la atención dispensada por los medios de comunicación respecto de la provisión de noticias sobre emprendedores de éxito, la población rural muestra una mayor prevalencia en cuanto a captar esta labor, si bien, de nuevo, la diferencia no es muy significativa.

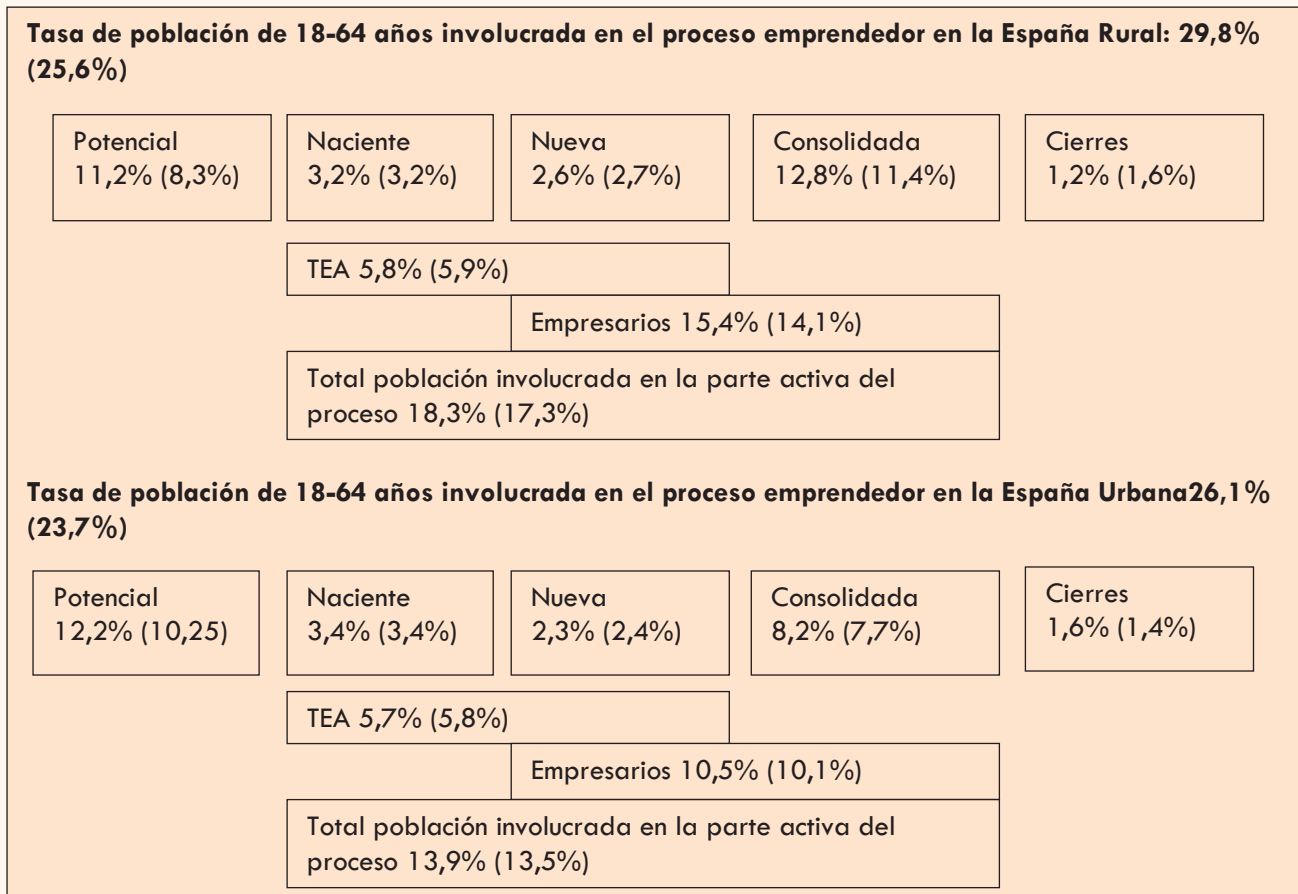
Figura 95. Valoración social del emprendimiento en la población rural y urbana



Principales indicadores del proceso emprendedor en el ámbito rural y en el urbano

Teniendo en cuenta las etapas del proceso emprendedor general: potencial, naciente, nueva, TEA, consolidada y abandono, las tasas de actividad en todas estas fases en los ámbitos rural y urbano son las que se muestran en la Figura 96.

Figura 96. Componentes del proceso emprendedor rural y urbano y su magnitud en el 2012 y su comparación con el 2011



Nota: los datos del año 2011 se muestran entre paréntesis

Al igual que en el año 2011, los resultados indican una mayor involucración de la población rural en el proceso emprendedor que de la urbana, si bien con diferencias en algunas fases. Así, en cuanto a intención emprendedora o actividad potencial y también en cuanto a actividad naciente, la población urbana se muestra proporcionalmente más activa. En cambio, en actividad nueva y consolidada, la población rural ofrece mejores indicadores. La tasa de cierres es menor en el ámbito rural, lo cual unido al resto de indicadores confiere una mayor estabilidad a su proceso emprendedor.

Perfil del emprendedor rural versus el urbano

Las tasas de actividad emprendedora masculina y femenina en los ámbitos rural y urbano son bastante similares, apareciendo ligeramente inferior la participación de la mujer en el entorno rural. Esa diferencia no es estadísticamente significativa. Sí que lo es, en cambio, la que se da en cuanto a la edad media del emprendedor, algo superior en el caso rural, en cuanto a la distribución de renta, en que hay mayor proporción de casos perteneciente al tercio superior en el ámbito urbano y, especialmente, en cuanto al nivel educativo, en que la presencia de emprendedores con estudios superiores en el ámbito urbano, duplica a la proporción que se da en el ámbito rural. La proporción de emprendedores que declara haber recibido alguna formación específica relacionada con el emprendimiento supera el 50% del

colectivo tanto en el ámbito rural como en el urbano, dato positivo para apoyar la supervivencia y calidad de una parte significativa de las iniciativas en ambas esferas. En cuanto a la situación laboral, cerca del 80% de los emprendedores trabaja a tiempo completo y algo más de un 2% a tiempo parcial. Un 14,4% de los ubicados en el ámbito rural está emprendiendo desde una situación de desempleo, caso que se da en un 13,2% en el ámbito urbano. Se completa el perfil medio de los emprendedores rural y urbano con el tamaño medio de sus hogares que, como puede apreciarse se sitúa en ambos casos en torno a las tres personas.

Tabla 43. Perfil del emprendedor rural versus el urbano

Concepto	Rural	Urbano
TEA12 masculino	8,0%	7,3%
TEA12 femenino	3,7%	4,0%
Edad media en años	40,3	38,4
Tercio superior de renta	50,5%	62,3%
Estudios superiores incluyendo post grado	21,0%	43,7%
Posesión de formación específica para emprender	52,6%	51,7%
Situación laboral activa a tiempo completo o parcial	82,3%	82,0%
Situación laboral de paro	14,4%	13,2%
Tamaño medio del hogar en personas	3,30	3,20

Perfil de las iniciativas emprendedoras rurales y urbanas

Las iniciativas emprendedoras del ámbito rural y urbano muestran algunas diferencias relevantes en cuanto a su perfil.

Tabla 44. Perfil de las iniciativas emprendedoras rurales versus las urbanas

Concepto (base de cálculo TEA12)	Rural	Urbano
Emprendimiento por necesidad	26,8%	25,4%
Emprendimiento en el sector extractivo	11,8%	2,7%
Emprendimiento en el sector transformador	29,6%	16,8%
Emprendimiento en el sector servicios a otras empresas	11,2%	27,7%
Emprendimiento en el sector orientado al consumo	47,4%	52,9%
Emprendimiento completamente innovador producto/servicio	16,9%	19,6%
Emprendimiento sin competencia	12,3%	13,6%
Emprendimiento con uso de tecnología de menos de un año	14,3%	12,3%
Emprendimiento en sectores de media o alta base tecnológica	1,9%	11,0%
Emprendimiento sin empleados	55,7%	57,4%
Emprendimiento con 1-5 empleados	35,2%	36,5%
Emprendimiento con 6-19 empleados	8,0%	5,4%
Emprendimiento con 20 y más empleados	1,1%	0,7%
Emprendimiento que espera crear 20 + empleados en 5 años	2,4%	3,8%
Número medio de propietarios de las iniciativas en personas	1,88	1,84
Emprendimiento exportador en algún grado	25,8%	25,5%
Emprendimiento que exporta el 75% o más	6,6%	6,9%
Emprendimiento que no espera expansión de mercado	57,1%	51,7%
Emprendimiento que espera alguna expansión sin uso de NT	28,6%	36,0%
Emprendimiento que espera alguna expansión con uso de NT	11,7%	10,6%
Emprendimiento que espera una profunda expansión de mercado	2,6%	1,6%
Emprendimiento registrado en el registro mercantil	63,0%	55,1%

Así, observando la tabla anterior, en primer lugar destaca la mayor proporción de actividad en los sectores extractivo y transformador en el caso rural y la mayor proporción de actividad en los sectores de servicios y orientado al consumidor en el caso urbano. La innovación y la competitividad están más

presentes en la esfera urbana, pero no así el uso de tecnologías de última generación, en que el emprendimiento rural siempre ha venido destacando. Sin embargo, ello no es sinónimo de presencia de actividades en sectores de intensiva base tecnológica, mucho más prevalente en la esfera urbana. Por otro lado, a pesar del dominio de las actividades sin empleados en ambos entornos, los datos señalan una mayor capacidad real de creación de actividades con una plantilla más numerosa en el entorno rural, si bien, el emprendedor urbano es algo más optimista en cuanto al desarrollo de empresas con alto potencial de empleo a cinco años vista. La tasa de emprendimiento exportador en algún grado es similar en ambos entornos y se sitúa en torno al 25% de la actividad. En el ámbito urbano tiende a haber una mayor proporción de empresas intensivas en exportación, pero las cifras son muy moderadas en ambos entornos. Asimismo, las expectativas de expansión en sus mercados son moderadas y, en el ámbito rural hay más optimismo en cuanto a empresas que esperan una profunda expansión o alguna expansión con uso de nuevas tecnologías. Finalmente, el registro empresarial de la actividad rural aparece como más amplio que el de la urbana, dato en consonancia con la mayor creación real de empleo del emprendedor rural y por su mayor presencia en sectores que están sometidos a mayor vigilancia en cuanto a regulación.

CAPÍTULO 12. CALIDAD DE VIDA PROFESIONAL Y EMPRENDIMIENTO

Introducción

A instancias de la Comisión Europea, el Proyecto GEM ha sido seleccionado en referencia a los países que la integran, para proporcionar datos acerca de la actividad emprendedora y ser aprovechado como instrumento para recabar información complementaria acerca de las condiciones de vida de las personas involucradas en alguna fase activada del proceso emprendedor. Este capítulo muestra la información obtenida tras esta primera exploración para España, que se irá ampliando en los próximos años.

¿Desde dónde operan los negocios?

La calidad de vida del emprendedor y del empresario, autónomo o con empleados depende en alguna medida del tipo de ubicación desde la que desarrolla su negocio. Todos los tipos de ubicación tienen sus ventajas e inconvenientes. Así, el trabajar en una ubicación independiente del hogar, permite una mayor facilidad para la proyección externa y desarrollo de relaciones profesionales, así como una mayor separación de la vida personal y profesional. Sin embargo, supone la asunción de más costes y control del negocio. Por el contrario, el trabajo desarrollado desde el hogar permite un mayor ahorro de costes y desplazamientos, una mejor compatibilidad de la vida familiar con la profesional, que puede resultar especialmente ventajosa para la mujer, teniendo en cambio otras desventajas como pueden ser la menor proyección externa, dependiendo de la habilidad del emprendedor y sobre todo la ampliación del horario de trabajo respecto del que se podría tener en caso de trabajar fuera de casa. La opción más sacrificada es aquella en que el negocio se basa en el desplazamiento del emprendedor. Negocios de logística, transportes, distribución, comercio ambulante y otros, exigen una movilidad de las personas que los desarrollan, que endurecen las condiciones de vida de estos emprendedores y empresarios.

En España, tal y como se ve en la Figura 97, la distribución de la ubicación de los negocios pone de manifiesto un claro predominio de los negocios desarrollados en locales externos al hogar (65,9%), seguidos a distancia de los desarrollados desde el hogar (21,3%), de los que obligan a la movilidad (10,2%) y, finalmente, por otros casos que son combinaciones de lo anterior (2,6%) y que también incluyen casos especiales como son los barcos de pesca, explotaciones agrícolas y otros.

Figura 97. Distribución de la ubicación desde la que operan emprendedores y empresarios españoles

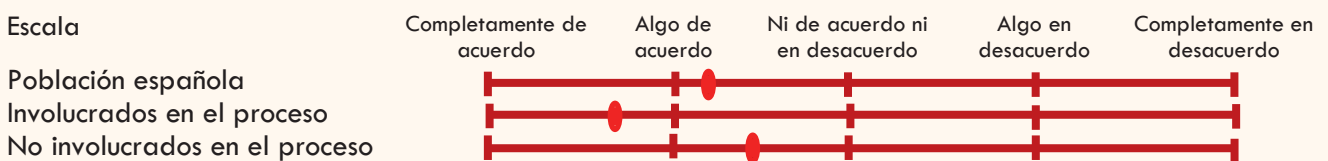


Comparación de condiciones de vida profesional entre la población involucrada en el proceso empresarial activo y la que no lo está

La comparación acerca de condiciones de vida profesional de la población española de 18-64 años general, involucrada y no involucrada en las fases activas del proceso empresarial pone de manifiesto diversas diferencias significativas (ver Figura 98). Los emprendedores y empresarios están más de acuerdo que el resto de la población en que pueden tomar sus propias decisiones acerca de la forma de desarrollo de su trabajo y de la importancia que tiene para sí mismos. Por otro lado, según los resultados, se trata de un colectivo que enfrenta mayor grado de estrés comparado con el resto de la población.

Figura 98. Valoración de condiciones de vida profesional por parte de la población española de 18-64 y su comparación con la población involucrada y no involucrada en el proceso empresarial activo

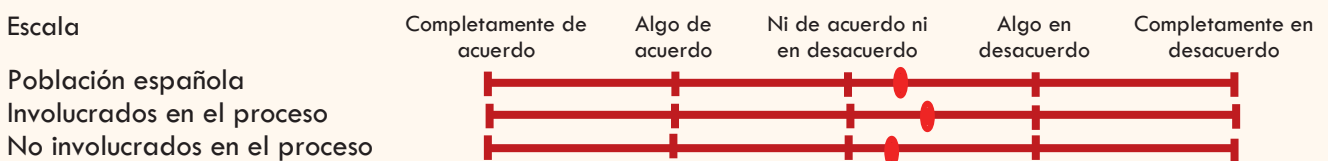
Puedo decidir por mí mismo cómo voy a ir haciendo mi trabajo



El trabajo que hago es importante para mí



En mi trabajo, yo no estoy expuesto a un estrés excesivo



Asimismo, en cuanto a la satisfacción que reporta el trabajo actual que se desempeña (ver Figura 99), el colectivo involucrado se muestra ligeramente más satisfecho que la población no involucrada en el proceso empresarial activo y que la población en general. En el caso de la remuneración, la población involucrada se muestra algo más insatisfecha, si bien las posturas se acercan a la valoración neutra “ni satisfecho ni insatisfecho”.

Figura 99. Valoración de condiciones de vida profesional por parte de la población española de 18-64 y su comparación con la población involucrada y no involucrada en el proceso empresarial activo

En general, ¿qué tan satisfecho está usted con su trabajo actual?



En general, ¿qué tan satisfecho está usted con sus ingresos profesionales actuales?



Los resultados que se han presentado en este apartado se han medido por primera vez por parte de GEM España. Por consiguiente, al no disponer de serie temporal, no es posible saber cómo han variado respecto de años anteriores. La literatura expone que los emprendedores y empresarios suelen mostrar valoraciones más positivas que la población asalariada acerca de su desempeño profesional. En el caso español, aunque los análisis tienden a confirmar estas conclusiones, lo cierto es que la actual situación de crisis puede estar condicionando las valoraciones pues, por un lado surge el tema de mayor grado de estrés y por otro el tema de cierta insatisfacción con la remuneración, con posturas muy cercanas entre la población y el empresariado. El desgaste psicológico a que está sometida la población española, los recortes salariales y el escenario hostil que enfrenta el emprendimiento justifican estos resultados.

CAPÍTULO 13. LA FINANCIACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO NACIENTE EN ESPAÑA

Introducción

La financiación es una de las condiciones de entorno cuyo estado más condiciona la magnitud y características de la actividad emprendedora. La crisis financiera sigue dificultando el acceso al capital por parte de los emprendedores y este hecho condiciona la ambición del emprendimiento. Desde el inicio de la crisis hemos asistido a una disminución significativa del capital semilla medio para poner en marcha actividades y a un aumento progresivo de la inversión informal como fuente de apoyo del emprendimiento. Los resultados acerca de la financiación de la actividad naciente del año 2012 siguen mostrando la misma tónica general.

Capital semilla medio necesario para poner en marcha una actividad emprendedora naciente en el 2012 en España

Según los resultados de la encuesta GEM (Tabla 45), las iniciativas nacientes puestas en marcha antes de Julio del 2012 necesitaron una media de capital semilla de 753.861€. Esta cifra que triplica la del año 2011 no es representativa y está afectada por la captación de algunas iniciativas atípicas que han requerido inversiones de capital semilla elevadas, la más llamativa de las cuales alcanza los sesenta millones de euros. Dada la enorme variabilidad de la media, es mucho más realista atender a la mediana como medida de tendencia central. Por consiguiente, el capital medio que ha invertido un emprendedor para poner en marcha una iniciativa en el 2012 es de 18.000€ cifra que rebaja sustancialmente la obtenida en el 2011 y que era de 30.000€. La moda o caso más frecuente es de 5.000€, indicador que también sufre una importante disminución ya que en el 2011 fue de 20.000€. Las iniciativas son, por consiguiente y en promedio, aún menos ambiciosas que las de los últimos años, salvo las comentadas excepciones.

Tabla 45. Características y distribución del capital semilla en el 2012

	CAPITAL SEMILLA NECESARIO POR START UP (Euros)		CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (Euros)		CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (% sobre total)		
	2012	2011	2012	2011	2012	2011	
Media	753.861,3	291.836,8	112.453,8	73.589,4	61,3	57,4	
Mediana	18.000,0	30.000,0	10.000,0	15.000,0	50,0	50,0	
Moda	5.000,0	20.000,0	3.000,0	10.000,0	100,0	100,0	
Desv. típ.	17.882.963,96	1.839.676,4	1.014.957,1	364.165,5	33,4	36,6	
Mínimo	0	40		10	0	0	
Máximo	600.000.000,0	60.000.000,0	15.000.000,0	12.000.000,0	100,0	100,0	
Percentiles	10	2000,0	3000,0	1000,0	2000,0	17,5	0,0
	20	5000,0	10000,0	2000,0	4000,0	32,5	20,00
	30	6654,5	18634,1	3000,0	8000,0	34,9	33,54
	40	11912,8	23438,8	6000,0	10000,0	50,0	50,00
	50	18000,0	30000,0	10000,0	15000,0	50,0	50,00
	60	30000,0	45000,0	15000,0	22660,6	67,5	60,00
	70	50000,0	60000,0	20000,0	40000,0	100,0	100,00
	80	84889,7	100000,0	35695,5	60000,0	100,0	100,00
	90	200000,0	251897,3	70513,1	100000,0	100,0	100,00

El capital medio aportado por el propio emprendedor se sitúa, en algo más de la mitad del necesario, pues la mediana es de 10.000€. La media está, de nuevo, muy afectada por casos atípicos que no permiten ver la situación más frecuente. Este dato evidencia que se mantienen las necesidades de financiación ajena que se vienen dando desde el 2009 a pesar de que decrece la ambición de las iniciativas, pues en el 2008, aún en plena recesión, el emprendedor aportaba una mediana de 30.000€.

Los emprendedores están poniendo, por término medio, el 61,3% del capital necesario, más que en el año 2011 en que asumían el 57,46%, si bien hay que tener en cuenta que ponen un mayor porcentaje pero de cantidades inferiores. En el 2012, sólo un 30% del colectivo pone todo el capital: este indicador (percentil 70) se mantiene respecto del obtenido el año anterior.

Por consiguiente, a partir de la información recabada, se concluye que alrededor de un 70% de los emprendedores nacientes necesita fondos ajenos para poner en marcha su iniciativa. Esta cifra ha ido creciendo hasta alcanzar unos veinte puntos porcentuales por encima de la del 2008, cuando se inició la recesión, y sigue poniendo de manifiesto el peso que sigue teniendo el sistema financiero en la creación empresarial, y la importancia que sigue teniendo en la superación de la crisis su accesibilidad, el hallazgo de nuevas fórmulas y la propia labor de los emprendedores en la detección de oportunidades innovadoras, competitivas, con potencial de creación de riqueza y empleo, capaces de atraer la inversión.

También es interesante señalar que el porcentaje de capital medio aportado por aquellos que no ponen el 100% del capital, se sitúa en torno al 37,6% veinte puntos porcentuales menos respecto del año 2011 en que fue de un 57,5%. La mediana es del 35%, por debajo del 50% estimado en el año, la moda pasa a ser del 50%. Ahora bien, la media de capital de este grupo se sitúa en 55.169€ por debajo de la estimada el año anterior (73.600€), lo que significa que el emprendedor aporta menos de menores cantidades que los dos años pasados. El esfuerzo inversor es inferior y ello pesa en la calidad media de las iniciativas. Desde la intensificación de la crisis, conviven iniciativas de gran inversión con un contingente de mucha menor envergadura.

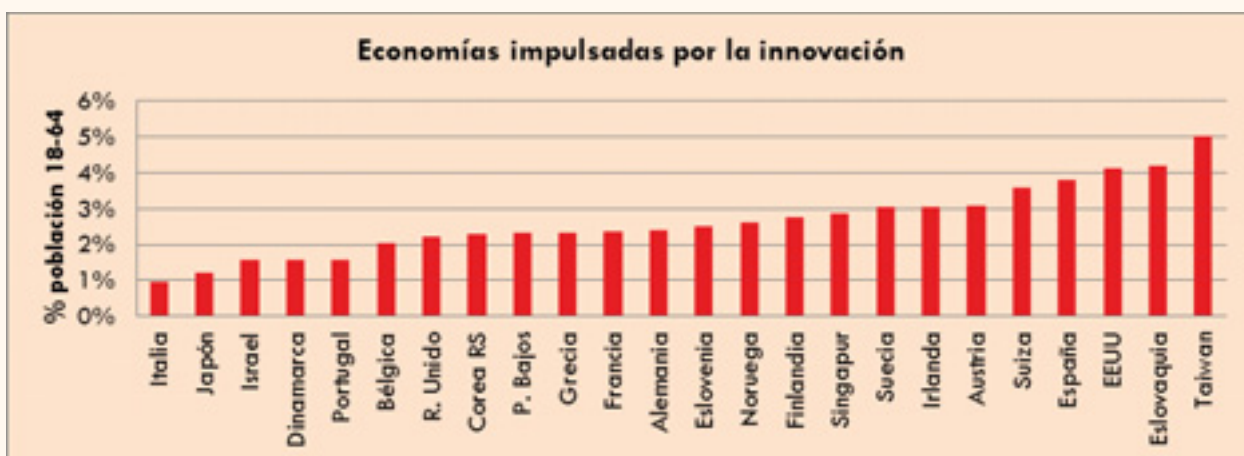
El papel del inversor informal y del Business Angel en España y en el entorno GEM

El Proyecto GEM mide la participación de la población de 18-64 años en la inversión privada en negocios ajenos a través de la encuesta a la población adulta. Los datos que se obtienen permiten estimar el porcentaje de personas que ha puesto dinero en negocios de otros en los tres años anteriores a la entrevista, la cuantía aproximada y la relación que une al inversor con el beneficiario.

En el caso de España, en el 2012, un 3,8% de la población adulta ha actuado como inversor privado en negocios de otros en los que no tienen participación alguna en su propiedad. El indicador ha aumentado un 5,5%, siguiendo la tendencia iniciada en el 2008, lo que sigue ratificando que esta fuente de financiación es muy relevante en un escenario de crisis en que falta acceso a fondos bancarios y se recortan los fondos públicos disponibles para el emprendimiento en general, que no en determinados sectores estratégicos. No obstante, esta variación interanual, ha sido la mitad de la registrada en el 2011, lo cual debe ser tenido en cuenta. La tasa de participación de la población española en inversión privada del emprendimiento es la más elevada estimada por el observatorio GEM España desde el año 2002.

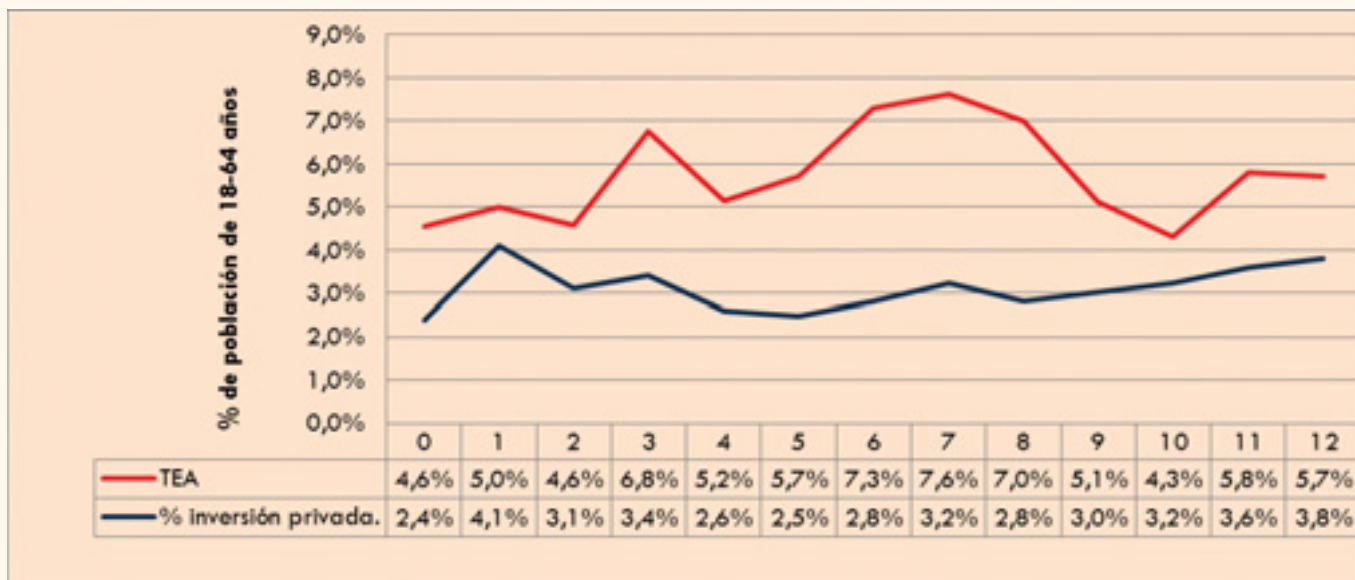
La comparación internacional de España dentro del grupo económico al que pertenece nuestro país nos sitúa entre Suiza y EEUU. Eslovaquia es el país europeo con mayor proporción de inversión privada con una tasa del 4,2%, e Italia el que presenta una menor participación de la población en este canal de financiación, con un 0,97%.

Figura 100. Porcentaje de población adulta que ha invertido en negocios ajenos en los tres últimos años estimado en el 2012 en los países GEM del grupo económico más desarrollado



En relación a la evolución temporal del indicador en España, la tendencia positiva se mantiene y ha seguido creciendo, aunque de forma más moderada que en el 2011, a pesar de leve la disminución de la tasa total de actividad emprendedora.

Figura 101. Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora y la tasa de inversores privados en negocios ajenos



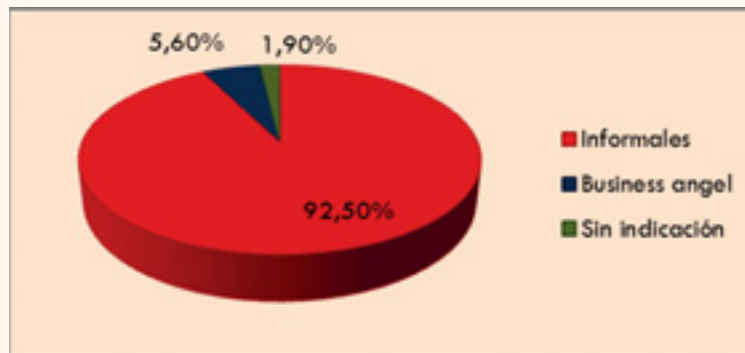
Distribución y perfil de los inversores privados en negocios ajenos en España

La inversión privada en negocios ajenos, se distribuye en España de tal forma que resulta mucho más elevada la inversión informal (3,4% de la población de 18-64 años) que la llevada a cabo por Business Angels (0,2% de la población de 18-64 años⁹). La distinción entre estos dos grupos viene dada, fundamentalmente, por el tipo de relación que tienen con el beneficiario de su inversión y por su grado de profesionalización. Así, el inversor informal suele tener una relación familiar, de amistad o de relaciones de trabajo con el emprendedor, actúa de una forma desinteresada, habitualmente altruista, y suele invertir cantidades modestas acerca de las cuales no espera un retorno específico, no llegando muchas veces ni siquiera a recuperar lo invertido. En cambio, el Business Angel, suele ser una persona que no tiene una relación previa con el emprendedor, pero invierte en su negocio porque ha captado una oportunidad interesante, que le puede reportar algún tipo de beneficio. Estos inversores acostumbran a tener experiencia empresarial y, en muchas ocasiones, no sólo aportan capital, sino también ideas, asesoramiento y hasta pueden acabar involucrándose en el negocio. Su objetivo es la rentabilidad y ver crecer la idea, aunque ello lleve tiempo. Por consiguiente, las motivaciones de uno y otro colectivo, así como su forma de actuar son lo suficientemente diferentes como para ser destacadas. GEM España no ha distinguido entre estos dos colectivos hasta que la presencia del segundo ha comenzado a cobrar

⁹ Las tasas de población que actúa como inversor informal (3,4%) y de business angels (0,2%) no suman el total de la tasa de inversión privada 2012 (3,8%) debido a que un 0,2% de las personas entrevistadas y participantes en este canal de financiación, no han querido revelar su relación con el beneficiario de la inversión.

importancia, pues la figura del Business Angel profesionalizado es relativamente escasa 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. De hecho, entre el año 2010 y el 2011, la captación de este último tipo de inversores aumentó algo más de un punto porcentual. Sin embargo, en 2012, este indicador cambia de tendencia y pasa de un 0,3% a un 0,2% de la población de 18-64 años. Del total de la inversión privada en emprendimiento, la actuación Business Angel supone un 5,6%, mientras que la inversión informal supone un 92,5%. El resto hasta el 100% de la inversión privada no ha querido revelar su relación con el beneficiario de su inversión.

Figura 102. Distribución de la población total involucrada en inversión privada en negocios ajenos en función del tipo de inversor




El inversor privado que pone dinero en negocios en los que no tiene participación en la propiedad en España es, más frecuentemente, un hombre (57,7% de los casos), de unos 44 años de edad, con estudios superiores (41,3% de los casos) y sin formación específica para emprender (56,1% de los casos), que trabaja a tiempo completo o parcial (70,0% de los casos), cuya renta tiende a pertenecer al tercio superior (66,1% 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 (22,3% lo piensa) y, además, no percibe buenas oportunidades para ello en los próximos seis meses en su zona (sólo 17,4% las percibe), pero tiene las habilidades y conocimientos necesarios para poner en marcha un negocio (69,4%) y el miedo al fracaso no es un obstáculo para que pudiese emprender (56,6%). Un 63,7% de estos inversores conoce personalmente a un emprendedor reciente, un 10,0% está involucrado en su propia iniciativa emprendedora y un 14,7% es empresario consolidado. El 92,9% de estos inversores es español, mientras que un 4,8% son extranjeros de régimen general y un 1,7% extranjeros de régimen comunitario. El 13,1% vive en el medio rural y el 86,9% restante en entornos urbanos.

La relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión es predominantemente de tipo familiar (52,0% de los casos), de forma que la presencia de esta fórmula ha disminuido tres puntos porcentuales con respecto al año 2011. En cambio, aumenta la implicación de familiares menos directos y la de amigos y vecinos, mientras que disminuye la proporción de desconocidos.

Figura 103. Relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión



La inversión media que realizan las personas involucradas en la financiación de negocios ajenos es de unos 66.000 euros, pero este dato está afectado por casos atípicos, por lo que resulta más representativa la mediana de 6.000 euros (1.000 euros por debajo de la captada en 2011 y 2.000 por debajo de la estimada en el 2010). La moda o caso más frecuente es haber proporcionado 3.000 euros (la cifra se mantiene desde el 2010). La media de inversión privada ha aumentado mucho, pero la mediana, más representativa, acusa un descenso habiendo pasado de 12.000 a 6.000 euros en tres años. La moda se mantiene, pero el año 2008 estaba en 10.000 euros.



En la evolución del perfil del inversor privado entre el 2011 y el 2012, destaca que:

- Aumenta de forma significativa la participación femenina en este colectivo
- Ascende la edad media en un año, lo cual significa menor participación de personas jóvenes en el circuito de la financiación informal, tendencia que se inició en el año 2010
- Disminuye la proporción de personas con estudios superiores
- Aumenta ligeramente el porcentaje de inversores que tienen una situación laboral activa
- La distribución de renta de este colectivo sigue tendiendo a concentrarse en los intervalos superiores y aumenta la proporción de casos
- Disminuye la presencia de emprendedores y se mantiene la de empresarios consolidados
- La inversión privada se concentra en el ámbito urbano
- Se mantiene bastante estable la distribución del origen de los inversores

El papel del capital riesgo

El Capital Riesgo es una herramienta de desarrollo económico ampliamente extendida en los países de nuestro entorno como vehículo de apoyo a los emprendedores y a las “start-ups” y, en general, a todo el tejido empresarial. No obstante, en España hay todavía una clara insuficiencia en la utilización de este instrumento para cubrir, vía capital, las necesidades de financiación de los emprendedores y empresas (Cristeto Blasco, 2012). En estos términos se expresaba la Consejera Delegada de ENISA en la carta de presentación del Informe 2012 sobre el Impacto Económico y Social del Capital Riesgo, que cobra cada año más impulso de la mano de la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo (ASCRI).

En el informe se destaca que la estrategia de ENISA para el 2012 ha incluido una política de nuevas inversiones como apoyo institucional en el mercado del capital riesgo para favorecer su desarrollo en la financiación de pymes, así como el establecimiento de programas de cofinanciación con entidades de capital riesgo para proporcionar financiación mediante préstamos participativos a las pymes con alto potencial de crecimiento que estén invertidas por entidades de capital riesgo.

Esta estrategia constituye un paso adelante para aproximar el capital riesgo a la pyme y, por consiguiente, al segmento en que se desarrolla la mayor parte de la actividad emprendedora, lo cual es positivo. Sin embargo, es importante remarcar de nuevo la importancia de avanzar en cuanto a la calidad del emprendimiento, aspecto clave para tener acceso a estos y otros programas de apoyo.

Sin embargo, el capital riesgo, al igual que el resto de fuentes de financiación, sigue acusando los efectos de la crisis y emplaza sus expectativas de mejora para el año 2013. Los datos más actualizados del sector corresponden al cierre de la actividad del año 2011, con un resultado desigual en función de los indicadores observados.

Figura 104. Principales indicadores de capital riesgo en España al cierre del año 2011



Así, los recursos totales captados en ese ejercicio alcanzaron 2.386,5 millones de euros, lo que supone un 25% menos que en 2010. El 82% de estos recursos ha tenido su origen en la aplicación de los recursos utilizados por las entidades internacionales para realizar sus inversiones, cuando esta cifra no superaba el 25% en el 2009. Los fondos captados de inversores nacionales han supuesto un 18% del total (unos 440 millones de euros), el mínimo desde 1999. En esta captación se implicaron 24 entidades de capital riesgo frente a las 55 que lo hicieron en 2010.

En cambio, en lo que respecta la inversión, el volumen superó los 3.233 millones de euros en 967 operaciones, resultado que supone una ligera caída con respecto al volumen alcanzado en el 2010 (-8%), un discreto crecimiento del número de operaciones (+6,5%), y una gran mejoría con respecto a lo alcanzado en el año 2009. Acerca de estos datos, es conveniente destacar que los fondos internacionales

fueron responsables del 60% de la inversión y de las 5 grandes operaciones cerradas ese año (entendidas como grandes operaciones las que suponen una inversión en equity superior a 100 millones de euros por operador involucrado), y que representaron el 48% del total invertido.

En lo que respecta a las desinversiones, se registraron 1.551 millones de euros (a precio de coste), lo que apenas supone variación respecto al resultado del 2010. El número de operaciones (538) experimentó un aumento del 42%. El mecanismo de desinversión más utilizado fue el de venta a terceros (30,3%). En cuanto a las salidas a Bolsa, a lo largo de 2011 y debido a las turbulencias vividas en las bolsas, se vieron frustradas algunas OPV previstas como las de TALGO, Privalia o Parques Reunidos, todas ellas participadas por fondos de capital riesgo. Respecto a la cartera de los 183 operadores, el número de participadas se eleva a 3.726, aunque una vez eliminadas las operaciones sindicadas este número descendió a 2.930 empresas. El valor a precio de coste de dichas inversiones ascendió a 20.488 millones de euros y el empleo agregado en dichas empresas se estima en 506.000 trabajadores.

En estos momentos, el gran reto del sector es el de la captación de nuevos fondos, ya que buena parte de los inversores habituales en los fondos y entidades que actúan en España han reducido notablemente sus aportaciones. Asimismo, el informe de la ASCRI advierte que la implicación en el mercado español de capital riesgo de inversores institucionales como son los fondos de pensiones y las compañías de seguros españolas, es simbólica y no llega de media al 1% cuando en Estados Unidos aportan entre la mitad y dos tercios de los recursos. La crisis está limitando el desarrollo de esta importante fuente de financiación y también ha tenido consecuencias en cuanto al número de operadores de Capital Riesgo & Private Equity que tienen oficina e invierten en España: por primera vez en 25 años, el número se ha reducido, pasando de 188 entidades registradas a principios de año a 183. Han desaparecido 12 entidades, se han fusionado tres de ellas (Inverjaén, Iniciativas Económicas de Almería e Inversiones Málaga) y se han incorporado al sector unos diez operadores (Blackstone, Atómico, Coral Group, Ergon, JZ International, Magenta Partners, Open Ocean, Wayra, Fit Inversiones en Talento, Portobello Capital), pero no se descarta una nueva reducción de tamaño del sector en los próximos dos años, sobre todo si la captación de nuevos fondos para el sector no mejora.

Finalmente, ASCRI¹⁰ ha resumido las perspectivas para el año 2012 de la siguiente forma:

“No hay duda de que el año 2012 seguirá siendo un año complicado para la economía y para el sector de Capital Riesgo & Private Equity, en toda Europa y también en España. La amenaza de una nueva recesión en Europa es seria; no habrá crecimiento económico si no se consigue poner en marcha medidas de estímulo en paralelo a la reducción del déficit. Sin embargo, aunque todo indica que será un año especialmente difícil, también es cierto que puede ser un año de grandes oportunidades para aquellas entidades con liquidez para realizar inversiones, ya que los precios se han moderado y son atractivos. Las tres grandes claves para la recuperación parecen ser la inversión, la innovación y la internacionalización de las empresas. Con este último objetivo, algunas entidades de Capital Riesgo & Private Equity están estudiando el potencial de los mercados emergentes, principalmente Latinoamérica. El sector afronta el año con valentía, esfuerzo y cierta dosis de optimismo, aunque mantiene su cautela.”

¹⁰ Esta información ha sido elaborada por la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo, ASCRI, que tiene como misión principal desarrollar y fomentar la inversión en capital de compañías no cotizadas. La Asociación agrupa actualmente a 147 asociados: 103 socios de pleno derecho, que representan aproximadamente el 90% de la actividad de capital riesgo existente en España y 44 socios adheridos. El profesor José Martí Pellón, de la Universidad Complutense de Madrid, realiza un seguimiento exhaustivo de esta actividad en España desde 1984 y ha publicado más de 20 libros y numerosos artículos sobre la materia. El informe 2012 se debe a su autoría y a la de Dominique Barthel y Ángela Alférez, Directora General y Jefe de Estudios de ASCRI respectivamente. Más información en msalas@webcapitalriesgo.com Silvia.martin@ascricri.org y la web de la Asociación.

CAPÍTULO 14. ANÁLISIS GENERAL DEL ENTORNO EN QUE SE DESARROLLA LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ESPAÑA EN EL 2012

Introducción

El ciclo de información integral sobre actividad emprendedora, se completa con el análisis y diagnóstico del contexto en el que ésta tiene lugar. Desde su origen, GEM dispone de una herramienta propia, la encuesta de expertos, que recoge información acerca del estado de los factores que la literatura especializada identifica como directamente influyentes en la existencia de oportunidades, en la capacitación de la población para emprender y en el resultado o actividad emprendedora. La mayoría de estos factores no puede medirse en cuanto a su estado de forma objetiva, y es por ello que GEM desarrolló esta herramienta. En la lectura e interpretación de los resultados es de la mayor importancia tener presente que se refieren al contexto para emprender y no al contexto general socio-económico o de competitividad de un país o región.

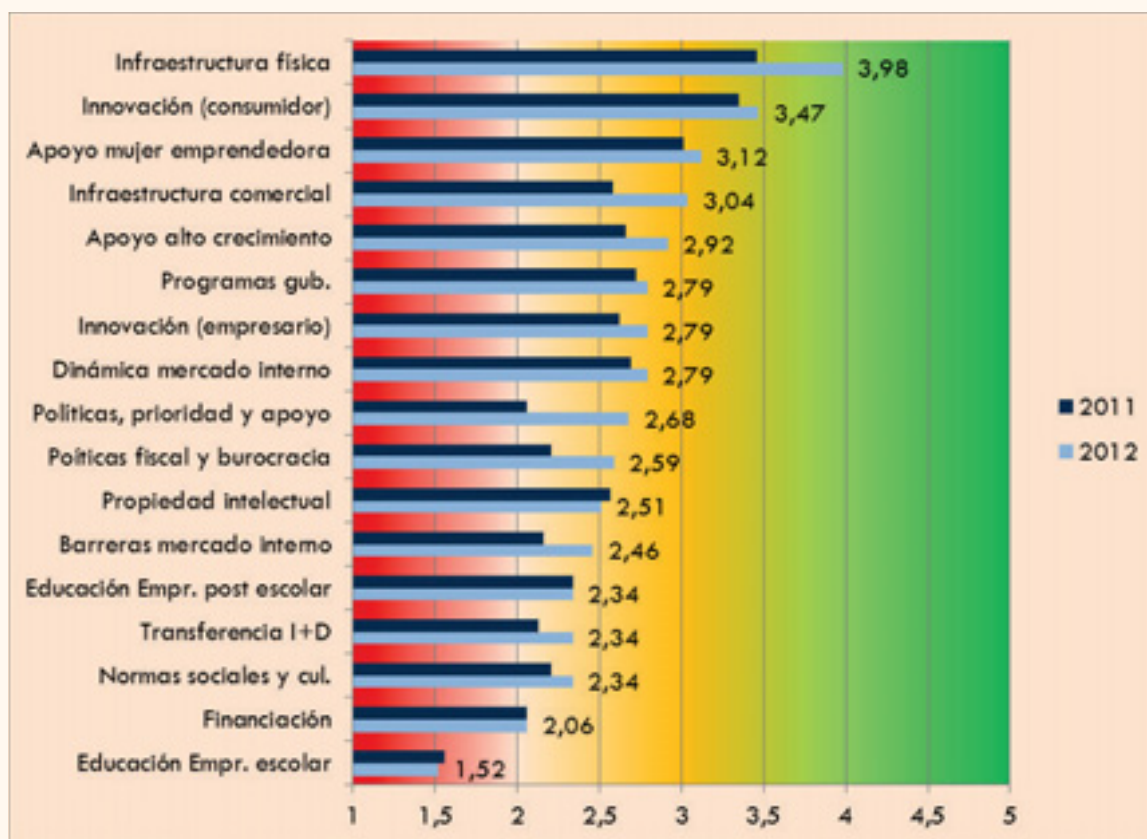
Los factores críticos para el emprendimiento y acerca de los cuales se pide una valoración a un conjunto representativo de expertos españoles¹¹ son: la financiación para emprendedores, las políticas gubernamentales en cuanto a considerar prioritario el emprendimiento y apoyarlo, las políticas gubernamentales relacionadas con la fiscalidad y la burocracia, los programas gubernamentales, la educación y formación emprendedora en la etapa escolar y post escolar, la transferencia de I+D, la accesibilidad y disposición de infraestructura comercial y profesional, la dinámica del mercado interno, las barreras de entrada al mercado interno, la accesibilidad y disponibilidad de infraestructuras físicas y de servicios y las normas sociales y culturales. Otros temas complementarios valorados por los expertos comprenden: el apoyo al emprendimiento femenino, el estado y aplicación de los derechos de propiedad intelectual, la innovación desde el punto de vista de la empresa y del consumidor y el apoyo al emprendimiento de alto potencial de crecimiento. Asimismo, en la edición 2012, los expertos han sido consultados acerca de tres temas de especial relevancia como son: el contexto para el emprendimiento extranjero, el fomento de relaciones profesionales empresariales y el estado del entorno para el emprendimiento joven.

Estado medio general de las condiciones de entorno para emprender

En términos generales, el estado medio de las condiciones específicas del entorno sobre las que han opinado los expertos, tiende a mejorar en la mayoría de apartados, si bien, el contexto sigue siendo poco favorable para los emprendedores. En 2012 han mejorado las valoraciones de trece factores, empeorado levemente las de dos y permanecido inalteradas otras dos. Los resultados se pueden ver en la Figura 105, sombreada desde el rojo (situación más precaria) hasta el verde (situación más favorable).

¹¹ GEM España selecciona muestras de 36 expertos para elaborar el diagnóstico del estado de las condiciones de entorno en tres tipos de áreas geográficas: la nación, las Comunidades Autónomas y ciudades. El contenido de este capítulo se basa en las opiniones de los 36 expertos de ámbito nacional, cuya ubicación se reparte por toda la geografía de nuestro país.

Figura 105. Valoración media general de las condiciones de entorno para emprender llevada a cabo por los expertos entrevistados en el 2012 y su comparación con la valoración en el 2011



Dado que las valoraciones de los expertos se realizan sobre escalas de Likert de 5 puntos, los factores que superan la media de 3 puntos se pueden considerar aprobados, mientras que los que no la superan deben considerarse como suspendidos. Sin embargo, tanto en el aprobado como en el suspenso hay matices y también evolución respecto de la valoración anterior. Así, entre las condiciones de entorno que más han mejorado con respecto al 2011, destacan: las políticas gubernamentales que otorgan prioridad y apoyo al emprendimiento, el acceso y disponibilidad de infraestructuras física y de servicios, el acceso a infraestructuras comercial y profesional, las políticas fiscales y sobre eliminación de trabas burocráticas, las barreras del mercado interno y el apoyo al crecimiento. No todas ellas han logrado alcanzar o superar la nota de 3 puntos, pero su progreso configura un contexto más esperanzador para la recuperación de la dinámica emprendedora.

Los datos comparativos de la siguiente tabla muestran rasgos alentadores con respecto a la mejora del entorno por cuanto algunos factores se van aproximando a las valoraciones que tenían antes de la crisis e incluso dos de ellos muestran la mejor valoración del período 2005-2012: el acceso a infraestructura física y de servicios y la dinámica del mercado interno. Entre las condiciones a mejorar, sigue destacando la financiación para emprendedores y, más que ninguna otra, la educación y formación emprendedora en la etapa escolar, un apartado en el que España debe apostar y progresar lo más rápidamente posible para sentar las bases de una cultura emprendedora de calidad.

Tabla 46. Evaluación de las valoraciones medias otorgadas por los expertos a las condiciones de entorno para emprender en España en el período 2005-2012

Condiciones de entorno (ordenadas según valores del 2012)	05	06	07	08	09	10	11	12	Conclusión
Acceso a infraestructura física	3,64	3,61	3,56	3,54	3,67	3,61	3,46	3,98	Mejora
Innovación desde el punto de vista del consumidor				3,46	3,25	3,60	3,35	3,47	Mejora
Apoyo a la mujer		3,18	3,30	3,11	3,31	2,81	3,01	3,12	Mejora
Infraestructura comercial	3,26	3,18	3,23	2,98	3,06	2,86	2,58	3,04	Mejora
Fomento del alto crecimiento	3,05	3,06	3,04	3,02	3,15	2,54	2,66	2,92	Mejora
Programas Gubernamentales	3,01	3,17	3,13	3,10	3,06	2,49	2,72	2,79	Mejora
Innovación desde el punto de vista de las empresas				3,09	2,90	2,68	2,62	2,79	Mejora
Mercado interno: dinámica	2,16	2,29	2,09	2,40	2,50	2,55	2,69	2,79	Mejora
Política Gubernamental: prioridad, apoyo	2,69	2,84	2,90	2,73	2,69	2,40	2,06	2,68	Mejora
Política Gubernamental: fiscal, burocracia	2,81	2,79	2,80	2,56	2,34	2,21	2,21	2,59	Mejora
Protección derecho intelectual	2,89	2,83	2,92	2,76	2,81	2,65	2,57	2,51	Leve retroceso
Apertura mercado interno: barreras	2,70	2,97	2,76	2,60	2,68	2,30	2,16	2,46	Mejora
Educación emprendedora post escolar	2,75	2,82	2,82	2,81	2,65	2,26	2,34	2,34	Estable
Transferencia I+D	2,52	2,51	2,53	2,60	2,42	2,24	2,13	2,34	Leve mejora
Normas sociales y culturales	2,74	2,69	2,74	2,80	2,45	2,27	2,21	2,34	Mejora
Apoyo financiero	2,54	2,57	2,67	2,58	2,20	2,08	2,06	2,06	Estable
Educación primaria y secundaria	1,87	2,01	2,00	1,91	1,73	1,58	1,56	1,52	Leve retroceso

Por otro lado, el Informe "Easy of Doing Business" elaborado por el Banco Mundial¹², sitúa a España en el año 2012 en la posición 44 entre 185 países en cuanto a la facilidad para hacer negocios. En cambio, ocupamos una posición desfavorable en cuanto a los trámites y pasos necesarios para poner en marcha una empresa, a pesar de que los resultados de este indicador no sean generalizables a todos los tipos de iniciativas. Singapur es el país mejor situado en este informe y, su posición es coherente con el desplazamiento que se observa en la curva de la Figura 38 en que aparece a la cabecera de la relación entre TEA y PIB per cápita, resultado sin precedentes.

Tabla 47. Posición de España, de algunos países próximos y de países de referencia en los aspectos evaluados por el Informe Doing Business acerca de las facilidades para establecer nuevas empresas y negocios

Concepto	España	Portugal	Francia	Marruecos	EEUU	Singapur
Facilidad para hacer negocios	44	30	34	97	4	1
Puesta en marcha de empresas	136	31	27	56	13	4
Permisos de construcción	38	78	52	79	17	2
Obtención de electricidad	70	35	42	92	19	5
Registro de la propiedad	57	30	146	163	25	36
Obtención de crédito	53	104	53	104	4	12
Protección de inversores	100	49	82	100	6	2
Pago de impuestos y tasas	34	77	53	110	69	5
Comercio internacional	39	17	27	47	22	1
Cumplimiento de contratos	64	22	8	88	6	12
Resolución de insolvencias	20	23	43	86	16	2

Nota: la posición relativa es sobre una lista total de 185 países.

Para matizar el resumen del estado del contexto para emprender, la Tabla 48 muestra los resultados proporcionados por los expertos cuando son preguntados sobre el origen de los tres obstáculos principales a la actividad emprendedora, que más llaman su atención en el 2012.

¹² El Informe Easy of Doing Business se puede consultar en la página <http://www.doingbusiness.org>.

Tabla 48. Principales orígenes de los obstáculos a la actividad emprendedora en el 2012, según la opinión de expertos de toda la geografía española

Clasificación de las fuentes citada por los expertos como generadoras de obstáculos a la actividad emprendedora en España, ordenados por orden de gravedad en el 2012	% del N de la tabla	Ranking del año:							
		2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Apoyo financiero	74,3%	1	1	1	1	1	1	1	1
Políticas gubernamentales	54,3%	2	2	2	2	4	3	3	3
Normas sociales y culturales	51,4%	3	3	3	3	3	2	2	2
Clima económico	31,4%	4	4	5	4	5	4	4	4
Educación, formación	28,6%	5	5	4	5	2	7	10	8
Capacidad emprendedora	5,7%	6	6	8	6	6	9	7	5
Transferencia de I+D	2,9%	7	6	9	8	9	5	6	9
Infraestructura comercial y profesional	2,9%	7	7	6	6	7	5	5	7
Apertura de mercado, barreras	2,9%	7	8	7	8	12	8	9	10
Programas gubernamentales	2,9%	7	8	7	8	8	12	12	11
Estado del mercado laboral	2,9%	7	8	8	9	8	11	13	13
Contexto político, social e intelectual	2,9%	7	9	8	9	11	13	14	14
Composición percibida de la población	0,0%	8	9	7	7	10	10	11	12
Acceso a infraestructura física	0,0%	8	9	9	-	7	6	8	6

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

La situación general de los obstáculos no cambia respecto de la percibida en el año 2011, si bien, se intensifican los porcentajes de respuesta acerca de los principales. La falta de apoyo financiero para emprendedores aglutina casi un 75% de menciones cuando en el año 2011 supuso un 66%. A este obstáculo le siguen los relacionados con las políticas gubernamentales, con las normas sociales y culturales, con el clima económico y con la educación y formación emprendedora. El resto de temas siguen a mucha distancia de los anteriores.

Por otro lado, en la Tabla 49 se puede ver la clasificación de los temas que los expertos consideran que proporcionan apoyos al emprendimiento. El clima económico y la capacidad emprendedora de la población se desplazan en el ranking y pasan a ocupar su cabecera. Les siguen las políticas gubernamentales en segundo lugar y el estado del mercado laboral y la educación y formación emprendedora en tercer lugar. Las normas sociales y culturales adelantan dos posiciones con respecto a la clasificación del año 2011, mientras que los programas gubernamentales pierden tres. Finalmente, avanza la transferencia de I+D. El resto de temas es mencionado de forma marginal.

Tabla 49. Fuentes de apoyos a la actividad emprendedora en el 2012, según la opinión de expertos de toda la geografía española

Clasificación de las fuentes citada por los expertos como generadoras de apoyos a la actividad emprendedora en España, ordenados por orden de importancia en el 2012	% del N de la tabla	Ranking del año							
		2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Clima económico	42,9%	1	7	4	4	7	3	3	3
Capacidad emprendedora	42,9%	1	3	7	7	8	7	9	9
Políticas gubernamentales	31,4%	2	6	2	2	2	1	2	2
Estado del mercado laboral	28,6%	3	1	6	9	6	12	11	12
Educación, formación	28,6%	3	4	2	3	3	5	5	4
Normas sociales y culturales	22,9%	4	6	8	5	6	9	6	6
Programas gubernamentales	20,0%	5	2	1	1	1	2	1	1
Transferencia de I+D	14,3%	6	7	3	10	5	11	10	11
Infraestructura comercial y profesional	5,7%	7	9	6	8	6	13	13	10
Apertura de mercado, barreras	5,7%	7	9	9	6	9	10	12	7
Composición percibida de la población	2,9%	8	9	10	11	11	14	14	14
Contexto político, social e intelectual	2,9%	8	9	10	10	10	8	7	13
Apoyo financiero	0,0%	9	5	5	9	4	4	4	5
Acceso a infraestructura física	0,0%	9	8	7	9	8	6	8	8

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

Finalmente, en la Tabla 50 se presenta la clasificación de los temas tratados por los expertos en sus recomendaciones para mejorar el contexto para emprender. La primera posición es para las políticas gubernamentales, que se mantiene en la cabecera de la lista desde el año 2010. Le siguen los aspectos relacionados con la educación y la formación emprendedora que avanza con respecto a los resultados del año 2011. El tercer lugar es para el apoyo financiero que retrocede una posición y para los programas gubernamentales que avanzan una. También ocupan posiciones destacadas el acceso a infraestructura comercial y profesional, las normas sociales y culturales y la capacidad emprendedora.

Tabla 50. Temas tratados por los expertos consultados en toda la geografía española, en las recomendaciones que hacen para mejorar el entorno del emprendedor

Clasificación de los temas citados por los expertos al hacer recomendaciones que pueden favorecer la actividad emprendedora en España, ordenados por orden de importancia en el 2012	% del N de la tabla	Ranking del año:							
		2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Políticas Gubernamentales	60,0%	1	1	1	3	2	2	2	4
Educación y Formación	51,4%	2	3	3	2	1	1	1	1
Apoyo financiero	31,4%	3	2	2	4	3	4	4	2
Programas Gubernamentales	31,4%	3	4	4	1	4	3	3	3
Infraestructura Com. y Profesional	20,0%	4	8	8	6	7	9	8	9
Normas sociales y culturales	17,1%	5	4	6	7	5	5	5	5
Capacidad emprendedora	14,3%	6	6	8	9	10	10	11	10
Transferencia I+D	5,7%	7	5	5	5	6	6	6	6
Contexto político, institucional y social	5,7%	7	8		8	9	7	10	8
Apertura del mercado	2,9%	8	7	7	10	11	12	9	11
Mercado laboral	2,9%	8	8	8	11	13	11	12	12
Clima económico	2,9%	8	8		12	12	14	14	13
Infraestructura física	0,0%	9	5		8	8	8	7	7
Composición de la población	0,0%	9	8		13	14	13	13	14

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

Información detallada relativa a las condiciones de entorno

Las siguientes tablas muestran la valoración mediana detallada de todas las preguntas relacionadas con cada uno de los apartados sobre entorno en que se ha solicitado información a los expertos. Sus respuestas se basan en escalas de Likert de 5 puntos en que 1 = totalmente falso y 5 = totalmente cierto.

El entorno de financiación permanece estable y valorado como negativo. En políticas gubernamentales se advierten mejoras, si bien, sigue siendo necesario progresar en materia burocrática y en considerar a los emprendedores como susceptibles de aspirar a licitaciones y contratos de la administración. Los programas gubernamentales mejoran en el apartado de información e incubación de empresas pero empeoran en cuanto al número ofertado.

Tablas 51. Valoración mediana de los expertos acerca de aspectos particulares de cada condición de entorno en nuestro país

Financiación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Hay suficientes medios de financiación crediticia para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable

Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Políticas gubernamentales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
Las políticas del gobierno favorecen consistentemente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos)	2	Más bien falso, mejora
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal	3	Ni cierto ni falso, mejora
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración autonómica.	3	Ni cierto ni falso, estable
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales en aproximadamente una semana	2	Más bien falso, estable
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general	3	Ni cierto ni falso, mejora
Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas son aplicados de una manera predecible y coherente	3	Ni cierto ni falso, mejora
Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento NO representa una especial dificultad	2	Más bien falso, estable
Programas gubernamentales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando en un solo organismo público. (Ventanilla única).	3	Ni cierto ni falso, mejora
Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento.	4	Más bien cierto, mejora
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	2,5	Más bien falso, empeora
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	3	Ni cierto ni falso, estable
Casi todo el que necesita ayuda de un programa del gobierno para crear o hacer crecer una empresa, puede encontrar algo que se ajuste a sus necesidades.	2	Más bien falso, estable
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	2	Más bien falso, estable

La educación y formación emprendedora sigue presentando una valoración negativa excepto en el caso de los programas superiores de administración, dirección y gestión de empresas, apartado en el que obtiene una valoración discreta. La transferencia de I+D mejora en el apartado de identificar al menos un ámbito de base tecnológica en el que España es competitiva. En la esfera de los servicios comerciales y profesionales, los expertos señalan como más crítica la falta de apoyo de las entidades financieras y los costes de acceso a estas infraestructuras. El mercado interno se percibe como muy cambiante.

Educación y formación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	2	Más bien falso, estable
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	1,5	Más bien falso, empeora
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	1	Falso, estable
Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	2	Más bien falso, estable
La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3	Ni cierto ni falso, estable
Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	2	Más bien falso, estable

Transferencia de I+D		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
Las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	2	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	2	Más bien falso, estable
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	2	Más bien falso, estable
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	4	Más bien cierto, mejora
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	2	Más bien falso, estable
Acceso a Infraestructura Comercial y de Servicios		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	4	Más bien cierto, mejora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	2	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	3	Ni cierto ni falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	3	Ni cierto ni falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares).	2	Más bien falso, estable
Apertura de mercado interno		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro..	3	Ni cierto ni falso, estable
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	3	Ni cierto ni falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	2	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	2	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	2	Más bien falso, estable
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	2	Más bien falso, estable

La valoración de las infraestructuras físicas y de servicios se mantiene estable y positiva. Asimismo, no se aprecian diferencias significativas en el estado de las normas sociales y culturales, que los expertos advierten como mejorable en cuanto a la adopción de valores emprendedores como son la autosuficiencia, la iniciativa personal, la asunción de riesgos empresariales y otras. En el apartado de protección de la propiedad intelectual, el aspecto más crítico corresponde a la piratería industrial y, en el de apoyo al emprendimiento femenino sigue destacando la falta de servicios de apoyo que permitan una mejor compatibilidad de la vida profesional con la familiar.

Infraestructura Física, Estado y Acceso		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Mediana	Conclusión y evolución
Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	4	Más bien cierto, estable
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.).	4	Más bien cierto, mejora
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	4	Más bien cierto, estable
Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc.) en aproximadamente un mes.	4	Más bien cierto, estable
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc.)	4	Más bien cierto, estable

Normas Sociales y Culturales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país:	Mediana	Conclusión y evolución
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	3	Ni cierto ni falso, estable
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	2	Más bien falso, estable
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	2	Más bien falso, estable
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2	Más bien falso, estable
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	2	Más bien falso, estable
Legislación y estado de registros, patentes y similares		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país:	Mediana	Conclusión y evolución
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa y comprensible	3	Ni cierto ni falso, estable
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz.	2	Más bien falso, empeora
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados no está muy extendida.	1	Falso, empeora
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.	2	Más bien falso, estable
Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.	3	Ni cierto ni falso, estable
Apoyo a la mujer emprendedora		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país:	Mediana	Conclusión y evolución
Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.	2	Más bien falso, estable
Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.	3	Ni cierto ni falso, estable
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas.	3	Ni cierto ni falso, estable
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres.	3	Ni cierto ni falso, estable
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.	4	Más bien cierto, empeora

El apoyo a la empresa de alto potencial de crecimiento mejora en cuanto a la percepción de su importancia por parte de los diseñadores de políticas públicas, a su consideración en cuanto a selección de proyectos subvencionables y en cuanto al personal de apoyo por parte de la administración. Sin embargo, siguen faltando empresas con esta vocación e iniciativas para que su número aumente de forma significativa.

El interés por el desarrollo efectivo de la innovación sigue percibiéndose como precario por parte del tejido empresarial de forma que parece faltarle cierta entidad para satisfacer las expectativas de los consumidores.

Creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país:	Mediana	Conclusión y evolución
Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo	2	Más bien falso, empeora
La gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas tiene suficientes habilidades y competencias para proporcionar apoyo a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3	Ni cierto ni falso, estable
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	4	Más bien cierto, mejora
El potencial de rápido crecimiento y desarrollo de las empresas se usa a menudo como criterio de selección de las entidades que son susceptibles de recibir apoyos a la creación empresarial.	3,5	Más bien cierto, mejora
En las políticas gubernamentales el apoyo a las empresas con alto potencial de crecimiento es una prioridad	2	Más bien falso, estable
Interés por la innovación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país:	Mediana	Conclusión y evolución
A las empresas les gusta experimentar con nuevas tecnologías y nuevas formas de hacer las cosas	2	Más bien falso, empeora
A los consumidores les atrae probar nuevos productos y servicios	4	Más bien cierto, mejora

La innovación es altamente valorada por las empresas	3	Ni cierto ni falso, estable
La innovación es muy valorada por los consumidores	4	Más bien cierto, mejora
Las empresas consolidadas están abiertas a utilizar nuevos proveedores y firmas emprendedoras	2,5	Más bien falso, mejora
Los consumidores están muy abiertos a la compra de productos y servicios que proceden de nuevas firmas emprendedoras	3	Ni cierto ni falso, estable

Completando este apartado, GEM España 2012 ha obtenido valoraciones expertas sobre emprendimiento y relaciones profesionales y acerca de los jóvenes y el emprendimiento. En el primer caso, la valoración es neutra excepto en lo relacionado con la actuación de las instituciones públicas en la organización de eventos que propicien las relaciones empresariales, que se percibe como bastante positiva, y en lo que atañe a incluir enseñanzas sobre colaboración en el sistema educativo, que se percibe como negativa. En el segundo caso, nuestros jóvenes tienen fácil acceso a la educación primaria y secundaria y no se ven especialmente abocados a tener que trabajar en edades tempranas, a emprender por necesidad o a tener que contribuir a la economía familiar. No obstante, hay que señalar que las valoraciones medias de estos aspectos se han situado en la frontera en que podrían comenzar a ser ciertos, efecto que puede achacarse a la actual coyuntura económica. Los expertos advierten de la precariedad del apoyo al emprendimiento joven y ponen de manifiesto la impresión bastante generalizada de que las oportunidades de trabajo y vida pueden ser más atractivas fuera de nuestro país en estos momentos, aspecto que debe corregirse para evitar una inmigración significativa de talento joven.

Emprendimiento y relaciones profesionales (Nuevo 2012)		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país:	Mediana	Conclusión
Las instituciones públicas organizan a menudo ferias y eventos en los cuales los emprendedores pueden coincidir con sus contactos y establecer otros nuevos	4	Más bien cierto
El gobierno cuenta con una política para promover y apoyar la colaboración entre empresas	3	Ni cierto ni falso
Las autoridades públicas locales promueven y apoyan la colaboración entre empresas	3	Ni cierto ni falso
El sistema educativo enseña que los negocios y empresas deben colaborar	2	Más bien falso
La formación para emprendedores incluye formación en colaboración	3	Ni cierto ni falso
Los empresarios creen en que los acuerdos informales son más efectivos que los contratos entre empresas	3	Ni cierto ni falso
Los empresarios creen que se obtienen ventajas a través de la colaboración	3	Ni cierto ni falso

Emprendimiento y jóvenes (Nuevo 2012)		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país:	Mediana	Conclusión
Los jóvenes tienen fácil acceso a la educación primaria y secundaria	5	Completamente cierto
La mayoría de los jóvenes no tiene otra opción que buscarse un trabajo	3	Ni cierto ni falso
Los jóvenes son impulsados hacia el emprendimiento por necesidad	3	Ni cierto ni falso
Las familias esperan que los jóvenes contribuyan a la economía familiar	3	Ni cierto ni falso
Los jóvenes involucrados en la actividad empresarial tienden más a ser auto empleados que empleados (trabajar para otros)	2	Más bien falso
Los jóvenes auto empleados aprenden a desarrollar sus negocios mayoritariamente a través de sus propias experiencias y relaciones	4	Más bien cierto
Hay muchas oportunidades para desarrollar micro negocios para jóvenes	2	Más bien falso
Los programas gubernamentales forman y apoyan de manera efectiva a los jóvenes emprendedores	2	Más bien falso
Las situaciones conflictivas constituyen una barrera sustancial para la puesta en marcha y desarrollo de negocios de jóvenes y adultos jóvenes	4	Más bien cierto
Los jóvenes adultos están involucrados de forma significativa en el emprendimiento	3	Ni cierto ni falso
Los jóvenes y los adultos jóvenes se enfrentan a más obstáculos para emprender en comparación con la población adulta en general	3	Ni cierto ni falso
Hay un sistema adecuado de incubadoras de empresas que puede ser accedido por los jóvenes adultos	3	Ni cierto ni falso
La mayoría de los jóvenes adultos que emprenden han sido ayudados en sus iniciativas por sus familias, parientes o amigos	4	Más bien cierto
Las entidades financieras (bancos, inversores informales, Business Angels...) invierten en iniciativas de jóvenes adultos	2	Más bien falso

Los micro créditos para la creación empresarial de jóvenes adultos son eficientes	2	Más bien falso
Los jóvenes adultos consideran que las oportunidades de vida/trabajo que hay fuera del país son más atractivas	4	Más bien cierto

Nota: se entiende por jóvenes las personas comprendidas entre 14 y 20 años y por jóvenes adultos las personas comprendidas entre 21 y 34 años de edad.

Selección de información cualitativa aportada por los expertos GEM España

Además de las valoraciones cuantitativas, los expertos españoles aportan comentarios textuales acerca de los obstáculos y apoyos que perciben en el entorno emprendedor, y añaden una serie de recomendaciones para mejorarlo. En este apartado se incluye una selección de esta información.

Obstáculos percibidos

Falta de experiencia empresarial, especialmente de ámbito internacional y precariedad en el dominio del inglés como idioma imprescindible. Falta de financiación y dificultades de acceso a la misma. Falta de políticas de apoyo específicamente diseñadas para favorecer la gestión de puesta en marcha de empresas y el desarrollo de su etapa inicial

Escasa tolerancia al riesgo y trasfondo cultural de la sociedad española en aspectos relacionados con este tema y con el fracaso emprendedor. La situación de crisis, el miedo psicológico a emprender y a la debilidad de la demanda. El paro como promotor de emprendimiento por necesidad que puede derivar en escasa supervivencia. La falta de ilusión, oportunidades y confianza en el sistema. Falta de coordinación entre todas aquellas instituciones y entidades que dan servicio al emprendedor, así como de personal especializado en emprendimiento

Ausencia de formación emprendedora, de vocación empresarial en general y de cultura del esfuerzo

Regulación laboral insuficiente desde el punto de vista de los pequeños empresarios que suelen indicar que trabajarían mejor si pudiesen establecer parte de las condiciones para contratar empleados

Excesiva centralización de apoyo al emprendimiento de base tecnológica y relacionado con las TICs descuidándose otros sectores que también pueden ser estratégicos

La gestión y flujo de impagados dificulta el asentamiento de iniciativas emprendedoras y su supervivencia

Exceso de burocracia en función del tipo de iniciativas a crear; falta de visados para emprendedores

Nula valoración/reconocimiento social del emprendimiento. Necesidad de prestar mayor atención al intrusismo y al emprendimiento por necesidad coyuntural, mejorando la atención al verdadero emprendedor que busca añadir valor e innovación al proceso

La cultura socialmente dominante sobre la empresa, que se ve en términos de intereses egoístas en lugar de aportación y sacrificio de muchos empresarios, así como falta de cultura del éxito

Falta de un ecosistema profesional organizado: capital riesgo y ángel, áreas de gobierno profesionales, universidad, ejemplos a seguir. Los costes de la contratación, que no del despido y el sistema impositivo

Falta de fórmulas de financiación inteligentes que cambien la dependencia del crédito o la subvención. Exceso de subvenciones no alineadas con la lógica de los mercados. Falta de inversión en I+D. Falta de información sectorial adecuada (ejemplo: importaciones y exportaciones por sectores)

Apoyos percibidos

La crisis, el paro, la necesidad de ingresos y la falta de oferta de empleo como promotores del emprendimiento por necesidad (que habría que controlar). De la necesidad surge en muchas ocasiones la creatividad, por lo que los momentos de recesión económica animan a muchos emprender un proyecto empresarial

El capital humano y las iniciativas promovidas por los propios colectivos de emprendedores. Emprendedores de éxito tutelan nuevas generaciones. Acciones de las Asociaciones de Jóvenes Empresarios. Ideas, creatividad, automotivación, mayor vocación internacional. La innovación debida a jóvenes emprendedores

Comienza a vislumbrarse la implantación de asignaturas de fomento del espíritu emprendedor en las escuelas y un mayor avance en formación emprendedora en general

El avance en la implantación de educación emprendedora en la universidad española y la que ya se imparte en escuelas de negocios

Algunas iniciativas y programas promovidos por la Administración Pública y apoyos de diversas instituciones. Cambios legislativos. Acciones emprendidas por los Gobiernos Autonómicos y Locales, así como por las Cámaras de Comercio. Pequeñas ayudas gubernamentales

Emprender está de moda, paradójicamente, como solución a la crisis.

Apoyo del Capital Riesgo. Nuevas redes de financiación informal

Simplificación de la burocracia para la constitución de sociedades. Ayudas fiscales

El acceso a la tecnología libre y su abaratamiento. Acceso a servicios y productos plug&play (por ejemplo, para montar una tienda online, el software ya no es una barrera)

Estrategia estatal de innovación. Aumento del emprendimiento inmigrante. Cambios culturales

Cambio de mentalidad en universidades y centros de investigación: crisis igual a oportunidad

Nuevas subvenciones e incubadoras de negocios. Oportunidades relacionadas con las nuevas tecnologías

La incipiente valoración y aceptación de la figura del emprendedor

Creación de nuevas empresas por empresarios ya existentes al descubrir nuevas oportunidades de negocio

Posibilidad de encontrar apoyos fuera de nuestras fronteras: ahora es más fácil que hace años acceder a vender fuera

Recomendaciones

Crear un clima positivo, que genere ilusión y confianza en los emprendedores potenciales y en la sociedad. Animar a la sociedad y cambiar el mensaje pesimista acerca de la evolución de la economía

Favorecer la movilidad. Esquemas de colaboración público-privados para desarrollo del ecosistema emprendedor. Promover cambios culturales. Invertir en educación emprendedora de calidad en todos los niveles del sistema educativo. Integración de competencias emprendedoras en el sistema educativo reglado. Formación, en todos los niveles, visto ahora con el tiempo y desde fuera, el sistema no es adecuado para preparar a los jóvenes para la vida profesional. Profesionalización específica de los responsables de las ayudas y programas públicos. Escuchar a los propios emprendedores: que sean ellos los que decidan e indiquen lo que necesitan

Impulsar el micro-crédito sin aval para nuevas iniciativas. Facilitar y agilizar los trámites: eliminación significativa de la burocracia necesaria, para reducir tiempos y no llegar a la desmotivación que suponen los trámites. Eliminar permisos previos, y controlar vía inspecciones, una vez la empresa está en marcha en función del tipo de iniciativa y su sector

Adequar los impuestos a las necesidades de los emprendedores para asentar las etapas iniciales y el desarrollo futuro de sus actividades. Que se aplique YA la Ley del Emprendedor, facilitando acceso a la financiación, educación emprendedora, minimización de impuestos y tasas, participación de los emprendedores en las decisiones, etc.

Transversalidad en los servicios de apoyo al emprendimiento. Crear puntos de encuentro que fomenten la generación de pensamiento disruptivo. Mejorar la coordinación entre las iniciativas regionales y nacionales, buscar sinergias, control de coste, acciones eficaces y eficientes. Permitir a los emprendedores comenzar su negocio sin tener cargas sociales, impositivas o administrativas hasta que lleguen a una facturación X. Limitar el riesgo personal de responsabilidad económica ante el fracaso empresarial. Realizar un análisis más adecuado de las mejoras que necesitan los pequeños empresarios para poder contratar empleados e impulsar el empleo

Fondos públicos de capital riesgo para aquellos proyectos emprendedores viables de alto riesgo, por ejemplo los basados en innovaciones, patentes, etc., y promovidos por jóvenes emprendedores

Potenciar las incubadoras. Concentración de acciones de información y asesoramiento. Red difusa de espacios de coworking en ciudades. Promover y facilitar acceso a proyectos de alto impacto económico por parte de los emprendedores (licitaciones, contratos con "corporates"...) que les den proyección. Semilleros de Proyectos (lugares donde reflexionar y recibir asesoramiento), para que las personas emprendan en las mejores condiciones

Visado para emprendedores y profesionales con alta cualificación. Mayor esfuerzo en conectar la investigación universitaria con los perfiles emprendedores. Transferencia de conocimiento. "Obligación" de formarse antes de ser empresario/a, en gestión empresarial cursos cortos. "carnet para emprender". Apoyar la consolidación además de la creación. Selección inicial de perfiles emprendedores-no todo el que quiere vale para desarrollar una actividad emprendedora- y fomentar los equipos multidisciplinares

Mejorar acceso al crédito y facilitar la gestión y creación de nuevas redes de ángeles

Estimular el mercado y apoyar el producto español en general. Abordar definitivamente la reforma del sistema financiero español: 1) revisar las funciones y alcance del BdE, 2) liquidar las cajas no sistémicas y 3) acelerar el saneamiento de la banca sistémica con los fondos europeos. Todo ello para hacer fluir de nuevo el crédito como herramienta imprescindible de la actividad emprendedora

Renovación de la clase política para aumentar su credibilidad, y a la vez estabilizar la situación económica. Programas de apoyo para la mujer emprendedora.

Impulsar un mercado de transmisión de empresas, una alternativa que ya está en marcha y que puede suponer una fórmula en auge de emprendimiento. Que se introduzcan criterios de contratación preferente a jóvenes emprendedores

Incentivar de manera muy sensible la inversión privada en nuevos proyectos. Pero hacer un esfuerzo realmente ejemplar en términos de fiscalidad para quien apoye al emprendimiento. Llevar a cabo la reforma del Sector Público, de manera general para eliminar duplicidades y funciones estériles, y de manera particular en lo que se refiere al emprendimiento para concentrar aún más si cabe las ayudas en una única institución. Campaña de valoración social del emprendedor. Cierre de instituciones de apoyo a los emprendedores con más de 5 años de antigüedad que no han conseguido resultados y suponen un coste ineficiente e innecesario

Posición relativa del contexto emprendedor español en la Europa desarrollada

En la Figura 106, se puede ver que las condiciones de entorno para emprender en España, presentan un estado alineado con el resto de las economías europeas impulsadas por la innovación en cuanto a acceso a infraestructura física y de servicios, prioridad de las políticas y apoyo gubernamental al emprendimiento, programas gubernamentales y dinámica del mercado interno. De estos factores, dos están en buen estado y dos no logran el aprobado ni en España ni en el resto de los países europeos impulsados por la innovación. España queda por debajo de la media en financiación, educación y formación emprendedora, transferencia de I+D, infraestructura comercial, barreras de entrada en el mercado interno y normas sociales y culturales.

¹³ Los países que integran la Europa impulsada por la innovación en el proyecto GEM 2012 aparte de España son: Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Irlanda, Noruega, P. Bajos, Portugal, R. Unido, Suecia, y Suiza.

Figura 106. Valoración media de las principales condiciones de entorno para emprender en España y en el resto de economías europeas impulsadas por la innovación GEM 2012¹³



Finalmente, en la Figura 107 se aprecia una situación desfavorable para el emprendimiento español comparado con el del resto de los países europeos impulsados por la innovación en aspectos clave como son: la protección de la propiedad intelectual, el apoyo al alto crecimiento, el interés empresarial por el desarrollo de la innovación, la adecuación de la legislación y la regulación del emprendimiento extranjero, la identificación del emprendimiento extranjero como un valor añadido a nuestro contexto, una mayor afirmación de que el extranjero tiene peor acceso al sector financiero privado que el español y el fomento de las relaciones profesionales y de los acuerdos informales como un mecanismo de progreso. Asimismo, no resulta favorable respecto de la población joven que en España se vea más abocado este colectivo a emprender por necesidad y que las condiciones del entorno estén creando un clima más desfavorable que en la media europea para su desarrollo profesional. En cambio, un aspecto positivo en que España se halla alineada con el resto de los países europeos más desarrollados es en el interés por la innovación y la adquisición de productos y servicios novedosos por parte del consumidor.

La valoración de los expertos españoles permite concluir que es necesario avanzar en la modernización de esferas concretas que promuevan el emprendimiento de calidad. En este sentido, las medidas acerca del fomento del alto crecimiento, la innovación y la protección de la propiedad intelectual forman parte de las que inciden directamente sobre la competitividad y, por consiguiente prioritarias. Sin embargo, a raíz de la crisis, la precariedad del estado de las condiciones de entorno para apoyar el emprendimiento joven y el inmigrante destacan como aspectos a corregir para evitar la pérdida de este importante capital humano.

Figura 107. Valoración media de otras condiciones de entorno para emprender en España y en el resto de países europeos impulsados por la innovación GEM 2012



CAPÍTULO 15. PERSPECTIVA REGIONAL DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA ESPAÑOLA

Introducción

El consorcio internacional GEM presenta en España, una estructura de red formada por una serie de equipos regionales de investigación, responsables de recoger y analizar la información sobre emprendimiento en sus respectivos territorios. Este planteamiento permite observar el fenómeno emprendedor y sus características distintivas desde una perspectiva regional.

La presente edición del Informe GEM dispone de datos desagregados de emprendimiento, recogidos en las comunidades autónomas, así como también en las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, y en Madrid ciudad. Los resultados particulares de cada uno de estos territorios se detallan en los informes elaborados por los respectivos equipos. No obstante, a fin de facilitar una visión de conjunto, en el presente capítulo se recoge una aproximación de una selección de magnitudes representativas de la actividad emprendedora en cada uno de los citados territorios¹⁴.

En concreto, en primer lugar se presta atención a las tasas de actividad emprendedora, atendiendo tanto a su componente general (actividad incipiente o TEA), como a su desglose entre actividad naciente y nueva.

En segundo lugar, dado el contexto económico que viene enmarcando en los últimos años el desarrollo de iniciativas de negocio, se ha considerado de interés recoger, además de los índices de actividad

¹⁴ Los datos de Ceuta, Melilla y Madrid ciudad se incorporan a los gráficos al objeto de facilitar la perspectiva global, si bien centramos los análisis y comentarios sobre el conjunto de comunidades autónomas, por no disponer de datos 2011 en el caso de Ceuta y Melilla, y por formar parte de comunidad autónoma, caso de Madrid.

empresarial, los porcentajes de iniciativas que se ponen en marcha guiadas por causas de necesidad, o ante la ausencia de alternativas laborales.

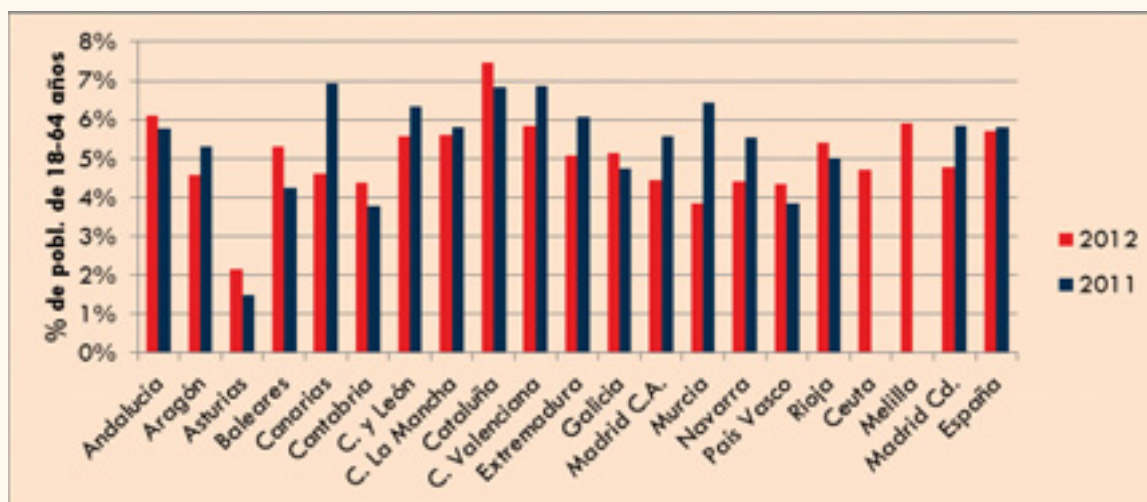
Por último, también se trata en este capítulo el porcentaje de individuos de la población, que considera que existen buenas oportunidades de negocio en su entorno territorial a seis meses vista, lo que puede considerarse como un indicador del juicio de la población, sobre la evolución esperada a corto plazo para sus respectivos entornos.

Más allá de esta perspectiva de conjunto, se remite al lector a la consulta de los informes regionales, para obtener una visión detallada de la situación del emprendimiento en cada territorio y su evolución en los últimos años¹⁵.

Actividad emprendedora

La actividad emprendedora TEA muestra una evolución regional diversa entre las mediciones efectuadas en 2011 y 2012 (ver Figura 108). Este tipo de diferencias no sorprende porque no son novedad, en parte por las particularidades en los contextos emprendedores de cada territorio, pero también debido a que la perduración de la crisis ha ido acompañada de un progresivo aumento en la variabilidad de los datos, consecuencia de mayores cotas de incertidumbre sobre la situación económico-social, y de la repercusión que esta situación conlleva sobre las expectativas, motivaciones y comportamientos de la población.

Figura 108. Distribución regional de actividad emprendedora TEA (julio de 2011 y de 2012)



De este modo, si bien el dato de TEA promedio de España recoge una reducción apenas significativa, podemos observar que la desagregación por regiones recoge distintos resultados de actividad emprendedora en los dos últimos años, con nueve regiones que registran descensos de actividad y otras ocho que muestran incrementos de la misma.

En concreto, el TEA aumenta en Andalucía, Asturias, Baleares, Cantabria, Cataluña, Galicia, País Vasco y La Rioja, destacando el caso de Baleares, donde se presenta un incremento mayor; y disminuye en Aragón, Canarias, Castilla y León, Castilla La Mancha, Comunidades de Madrid y Valencia, Extremadura, Murcia y Navarra.

¹⁵ Disponibles en las web del Consorcio GEM: www.gemconsortium.org y del proyecto GEM España: <http://www.gem-spain.com>

Las siguientes secciones amplían esta información, a través del análisis de la proporción de actividad emprendedora que puede deberse a actividades nacientes y nuevas. Así mismo, también se analiza la motivación (necesidad/oportunidad) que el propio emprendedor reconoce como base para el inicio de dicha actividad.

Actividad emprendedora naciente y nueva

La actividad emprendedora TEA medida en GEM se compone a su vez de la suma de actividades nacientes (en fase de puesta en marcha y despegue, con hasta 3 meses en el mercado), y nuevas (desde 3 hasta 42 meses). Este desglose de los datos permite conocer en mayor profundidad la composición de la actividad emprendedora y facilita la comprensión de las variaciones registradas a nivel regional.

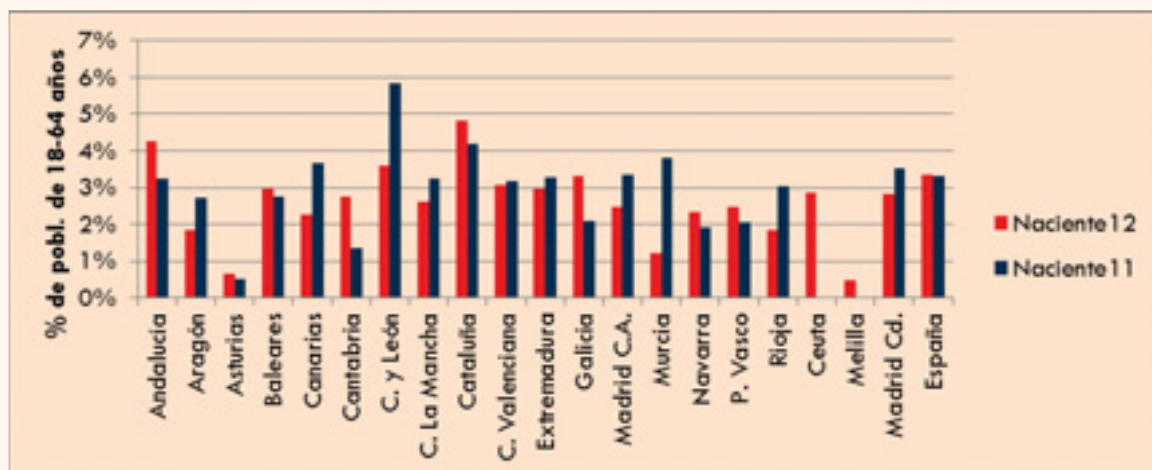
De hecho en estos últimos años, la actividad naciente, la que no ha pagado salarios o realizado operaciones económicas por más de 3 meses en el mercado, está siendo en muchas ocasiones la responsable de que el indicador TEA se modifique significativamente de un año a otro.

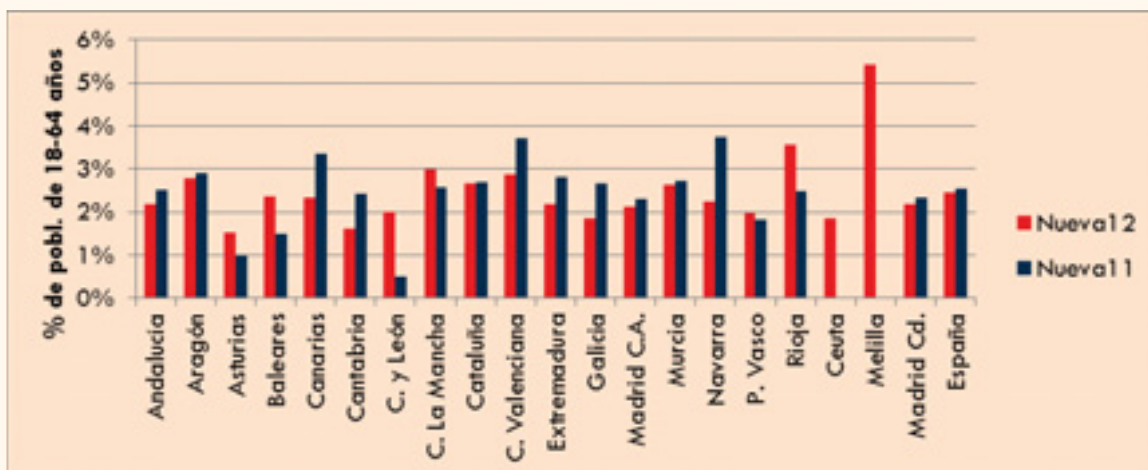
Los datos recogidos en 2012 muestran que el indicador de actividad naciente para el conjunto de España apenas se mueve, y la ligera disminución de TEA (0,11 puntos) se debe a la reducción de actividad nueva. No obstante, desde una perspectiva regional se pueden reconocer comportamientos distintos.

En concreto, se observa que parte de las regiones que han experimentado incrementos de actividad emprendedora TEA, deben estos incrementos exclusivamente al aumento de actividad naciente. Este es el caso de Andalucía, Cantabria, Galicia, País Vasco y Cataluña. Sin embargo en otras regiones como Asturias, Baleares o La Rioja, el aumento de TEA se relaciona más directamente con la actividad nueva.

A la inversa, entre las que ven disminuido su TEA, Aragón, Castilla y León, Castilla La Mancha y Murcia son las que deben estas variaciones también a la actividad naciente.

Figura 109. Distribución regional de la actividad emprendedora con descomposición naciente-nueva (julio de 2011 y de 2012)



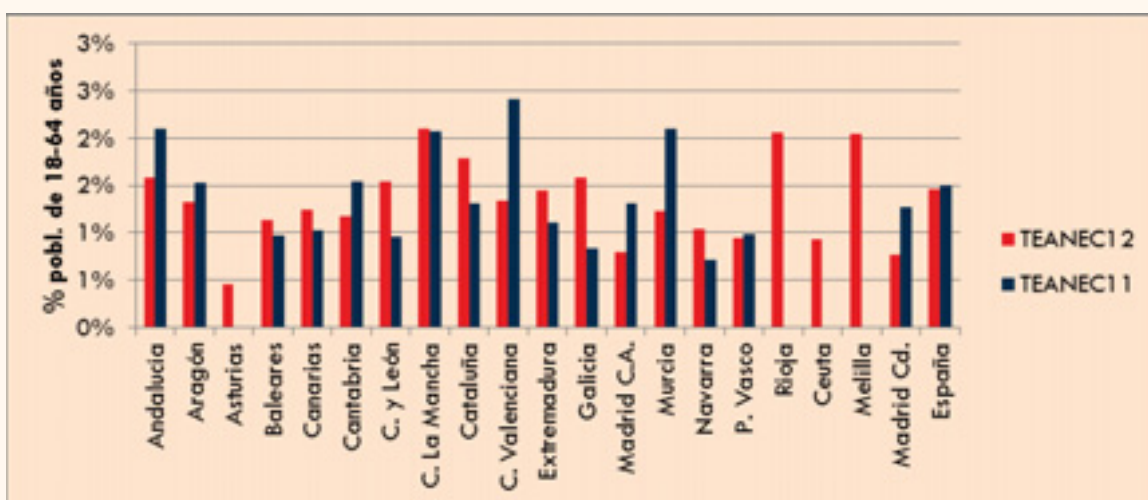


Actividad emprendedora incipiente y necesidad

El indicador denominado TEA por necesidad recoge la medición del porcentaje de individuos, de la población adulta, implicados en actividades emprendedoras, que reconocen circunstancias de necesidad o ausencia de otras alternativas laborales, como motivación base para la puesta en marcha.

A nivel agregado, el porcentaje de personas que en España manifiestan acometer su actividad debido a estas circunstancias, se mantiene prácticamente invariable con respecto a 2011. Sin embargo desde una perspectiva regional, el desglose de este dato muestra un grupo en el que se incrementa, formado por Baleares, Castilla y León, Castilla La Mancha, Canarias, Cataluña, Extremadura, Galicia y Navarra. Y otro en el que desciende, formado por Andalucía, Aragón, Cantabria, Comunidad de Valencia, Comunidad de Madrid, Murcia y País Vasco.

Figura 110. Distribución regional de la actividad emprendedora TEA por necesidad (julio de 2011 y de 2012)



En términos relativos se da la circunstancia de que, en general, en las regiones en las que aumenta el índice TEA de actividad emprendedora, disminuye el peso relativo de las motivaciones por necesidad frente a las motivaciones por oportunidad, mientras que en la mayoría de regiones en las que disminuye el TEA, aumenta el peso relativo de las motivaciones por necesidad.

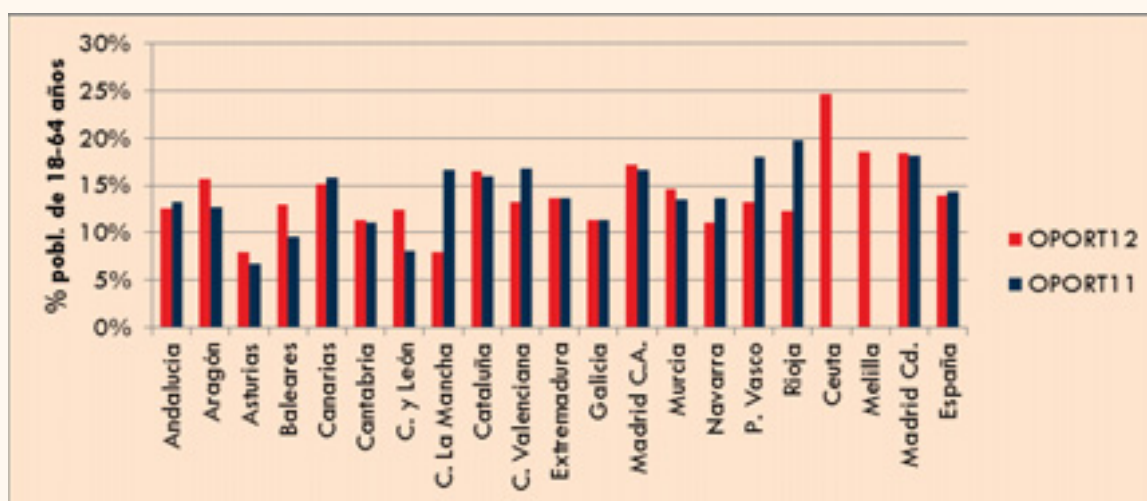
Expectativas de la población acerca de la existencia de oportunidades

El proyecto GEM sondea a la población acerca de su opinión sobre la existencia de buenas oportunidades para emprender a 6 meses vista, en el territorio o región en que residen. De este modo, la respuesta se puede interpretar como el juicio de valor o percepción acerca del estado del entorno a corto plazo, expresado en términos de oportunidades factibles de negocio.

Este indicador ha sufrido en los últimos años una sensible disminución, registrada tanto en el caso español como a nivel internacional, en consonancia con la realidad objetiva del entorno económico.

A nivel regional, los resultados muestran que las percepciones de la población sobre las oportunidades de negocio pueden ser muy distintas según territorio. De hecho, venimos observando en los últimos años que los resultados medidos son muy cambiantes, fluctuando en función de situaciones particulares de cada entorno regional. En esta ocasión, cabe destacar a Madrid y Cataluña como las dos regiones en las que mejores porcentajes se mantienen de manera continuada en 2011 y 2012, y a Castilla y León y Castilla La Mancha como las regiones donde se han registrado las mayores variaciones en este periodo. El detalle de la distribución regional se recoge en el gráfico adjunto.

Figura 111. Distribución regional de la percepción de buenas oportunidades para emprender a seis meses vista (julio de 2011 y de 2012)



Con todo, los datos obtenidos en la edición de 2012 a nivel regional, son mucho más extensos de lo analizado en este capítulo. Consideramos de interés el análisis pormenorizado de dichos datos, tanto para el reconocimiento de particularidades emprendedoras de cada territorio, como para la comprensión de los resultados agregados del conjunto de España. Así pues, remitimos al lector a los respectivos informes que analizan el emprendimiento y su evolución en cada territorio.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El formato integral del observatorio GEM, permite extraer conclusiones acerca de la prevalencia de rasgos y percepciones de carácter emprendedor en la población de 18-64 años, así como del resultado de la actividad emprendedora y del contexto en que se desarrolla. Entre las principales destacan las siguientes:

1. La población de 18-64 años involucrada en alguna fase del proceso empresarial activo muestra mayor prevalencia de rasgos, valores y percepciones emprendedoras que la que no lo está.

2. La proporción de personas, tanto involucradas como no involucradas en el proceso empresarial que percibe buenas oportunidades para emprender es cada vez menor desde el inicio de la crisis y alcanza su cota más baja en el año 2012.
3. La tasa de personas involucradas en alguna fase del proceso emprendedor (desde la intención a la consolidación) ha aumentado un 8,86% situándose en un 26,48% de la población de 18-64 años.
4. Este resultado positivo se debe en parte al crecimiento interanual del 24,73% de la intención de emprender, que presenta su tasa más elevada desde el año 2000: 12,05% de la población de 18-64 años.
5. En conjunto, el resultado efectivo del proceso emprendedor se ha mantenido bastante estable con respecto al registrado el año 2011, con aspectos positivos como los aumentos de actividad naciente y novel (0-1 años) de un 1,1% y de un 9,34% respectivamente, y con aspectos negativos como la disminución de un 34,48% de la actividad junior (1-3,5 años) que supone una menor generación de relevos para la fase consolidada y que refleja la elevada mortandad de la empresa en consolidación.
6. El análisis de las características de las iniciativas empresariales en fase emprendedora, ha proporcionado resultados positivos como son: la disminución del emprendimiento motivado por la necesidad, el aumento de actividades en los sectores transformador y de servicios, el incremento de actividades con empleados, con internacionalización intensiva, con presencia innovación en producto o servicio y que usan tecnologías de última generación. Sin embargo, el análisis también ha proporcionado otros resultados menos positivos como son: una caída de la tasa de actividad emprendedora femenina, una disminución del capital semilla típico requerido para la puesta en marcha de un negocio, una mayor necesidad de financiación ajena y la agudización de la competencia en el mercado.
7. La valoración del contexto en que se desarrolla el proceso empresarial por parte de los expertos describe un escenario que sigue siendo hostil para el emprendedor, que cuenta con los apoyos de una buena infraestructura física y comercial, con el interés de la población por la innovación y con un buen apoyo al emprendimiento femenino, pero con elementos críticos en contra como son la falta de acceso a la financiación, la falta de cultura y educación emprendedora de base y unas políticas y programas públicos insuficientes.
8. Finalmente, la comparativa regional de la tasa de actividad emprendedora total arroja un resultado desigual, de forma que ocho Comunidades Autónomas han registrado aumentos interanuales de diversa magnitud, mientras que el resto ha sufrido disminuciones de este indicador.

De éstas conclusiones principales y de muchas otras presentadas a lo largo del Informe, se desprenden las siguientes recomendaciones:

1. Fomento y recuperación de la cultura emprendedora: en España, al igual que sucede en otras economías desarrolladas, es necesario diseñar medidas efectivas de fomento de la cultura y valores del emprendedor, lo que se traduce en la realización de acciones formativas a todos los niveles. La sociedad recibe de forma continuada información acerca de la necesidad de emprender, pero su mayor parte sigue anclada en la mentalidad de búsqueda de empleo estable y bien remunerado, actitud que ya no se corresponde con la realidad económica.
2. Diseño y aplicación de políticas públicas que mejoren las condiciones para iniciar negocios: el actual gobierno ha realizado el esfuerzo de promover la Ley del Emprendedor y acaba de lanzar su estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven que abarca cien medidas tendentes a paliar el desempleo juvenil con un presupuesto de 3.500 millones de euros en cuatro años. El impacto de estas medidas se podrá evaluar en los próximos años y, en cualquier caso, es una respuesta positiva a la necesidad que GEM viene apuntando desde hace varios años.

3. Progreso en torno a la tramitación burocrática: España sigue ocupando una posición desfavorable en el Informe Doing Business y en la valoración de los expertos entrevistados por GEM acerca del número de trámites a realizar para la creación de empresas así como acerca de su complejidad, coste y plazo. Por consiguiente, se recomienda la intensificación de acciones encaminadas a mejorar todos estos aspectos analizando modelos que han probado su efectividad en otros países.
4. Educación y formación emprendedora: se recomienda mayor agilidad en la implantación de materias de fomento del espíritu emprendedor en la etapa escolar dado que en España se cuenta con los materiales pedagógicos para ello. Los recortes en educación afectan a la inserción de materias como éstas que todavía se consideran como complementarias, pero la transformación social está demandando que pasen a tener un papel esencial, ya que constituyen la base de la cultura emprendedora del futuro y del cambio de mentalidad acerca del tipo de empleo a buscar.
5. Financiación: dada la dificultad de acceso al crédito bancario y el proceso de reestructuración en el que se halla inmerso el sector, se recomienda un mayor reconocimiento y apoyo fiscal a las fuentes alternativas como son la inversión informal, Business Angel y otras fórmulas que surgen derivadas de las necesidades como la inversión desde Fondos de Pensiones, Fondos de Deuda de Start Ups y otras. El incentivo fiscal de que goza el Capital Riesgo debe extenderse hacia el inversor informal y ángel que no ha cesado de crecer en participación en España desde el inicio de la crisis y que está siendo uno de los apoyos financieros más importantes para el emprendimiento.
6. Calidad del emprendimiento: la elevada tasa de desempleo en España deriva en un incremento de la tasa de emprendimiento por necesidad que no se corresponde con el nivel de desarrollo del país. A pesar de que este tipo de emprendimiento sea bienvenido, pues proporciona empleo, también es cierto que en muchos casos supone una solución temporal, pues su tasa de supervivencia es inferior. Por ello se recomiendan acciones de formación emprendedora para personas en situación de desempleo, así como encaminadas a aprovechar el capital humano que se halla en esta situación y que tiene conocimientos y habilidades empresariales, todo ello desde el propio Servicio Público de Empleo Estatal.
7. Fomento de una mayor inserción de la mujer en el proceso emprendedor: se trata de un apartado en el cual las medidas de apoyo a la conciliación de la vida laboral con la familiar constituyen un elemento clave, que debe ir acompañado de otras medidas tendentes a fomentar la adopción de funciones empresariales por parte de la mujer en sectores en que aún tiene escasas presencia. La Universidad debe servir como catalizador para mostrar oportunidades en sectores tecnológicos así como para favorecer la creación de equipos emprendedores mixtos y multidisciplinares.
8. Coordinación interregional: homogeneizar los mecanismos de fomento y asesoramiento del emprendimiento de forma que sean igualmente asequibles en todas las Comunidades y Ciudades Autónomas evitando duplicidades y desigualdades.

Además de estas recomendaciones, el observatorio GEM remite al lector a todas aquellas que se vienen publicando desde el año 2009 por parte de diversos agentes relacionados con el fomento del emprendimiento, entre las que destaca la lista de cuarenta propuestas presentada por el Center for Global Economy and Geopolitics de Esade en la primera reunión Start Up Spain celebrada en Madrid en la Fundación Rafael del Pino.

BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- Acs, Z.J. (2006). How good is entrepreneurship for economic growth? *Innovations*, Winter 2006.
- Acs, Z.J., Varga, A. (2005). Agglomeration, Entrepreneurship and Technological Change. *Small Business Economics*, 2005.
- Aleman, L; Marina, J.A.; Pérez Díaz-Pericles, J.M.; Pellicer, C; Álvarez, B.; Torrejón, J.L. (2013): *Aprender a Emprender. Cómo Educar el Talento Emprendedor*. Ed. Fundación Príncipe de Girona/Aula Planeta. Barcelona.
- Amit, R., Muller, E. Cockburn, I. (1995). Opportunity costs and entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 10: 95-106.
- Blackburn, R., Ram, M. (2006) Fix of fiction? the contribution of small firms to social inclusion. *Entrepreneurship and Regional Development*, 18, 73-89.
- Blanchflower, D., Oswald, A. (1998). *Entrepreneurship and the Youth Labour Market Problem: A report for the OECD*. OECD: Paris.
- Comisión Europea (2012). *Crecimiento y Empleo: próximos pasos*. Presentación del Sr. D. J.M. Barroso, Presidente de la Comisión Europea, al Consejo Europeo informal de 30 de enero de 2012, Bruselas. http://ec.europa.eu/europe2020/documents/documents-and-reports/subject/employment-and-social-affairs/index_es.htm
- Coduras, A. (2008). La actividad emprendedora de los inmigrantes en España, 2005-2007. *ICE: Revista de Economía*, nº 841, 97-116.
- De la Vega, I., Coduras, A., Cruz, C., Justo, R. (2008). *Entrepreneurial Activity among Foreigners Resident in Spain*. International Centre for Entrepreneurship and Venture Development. IE Business School.
- EUROSTAT (2012). <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> Acceso el 15 de febrero de 2012.
- Haynie, J.M., Shepherd, D.A., McMullen, J. S. (2009). An opportunity for me? The role of resources in opportunity evaluation decisions, *Journal of Management Studies*, 46: 337-361.
- Honjo, Y. (2004). Growth of new start-up firms: evidence from the Japanese manufacturing industry. *Applied Economics*, 36 (4): 343-364.
- Irastorza, N., Peña, I. (2007). Entrepreneurial activity of immigrants versus natives in Spain: are immigrants more enterprising than natives? In: *Frontiers of entrepreneurial research*, 27 (9).
- Jones, T., Ram, M. (2007). Re-embedding the ethnic business agenda. *Work, employment and society* 21 (3), 439-457.
- Kloosterman, R.C. (2010). Matching opportunities with resources. A framework for analyzing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective. In: *Entrepreneurship and regional Development* 22 (1), 25-45.
- Krueger, N. F. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory & Practice*, Fall. pp 5 – 21.
- Lafuente, E., Vaillant, Y. (2010). *Regional differences in new firm formation: evidence from Romania*. CEBR Working Paper Series, WP-01/2010.

- Lafuente, E., Vaillant, Y., Rialp, J. (2007). Regional differences in the influence of role models: comparing the entrepreneurial process of rural Catalonia. *Regional Studies* 41 (6), 779-795.
- Levesque, M., Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21 (2), 177-194.
- Marina, J. A. (2013): Ideas. Aprender. Periódico El Mundo. 24 de febrero. Madrid.
- Mancilla, C., Viladomiu, L., Guallarte, C. (2010). Emprendimiento, inmigrantes y municipios rurales. *Economía Agraria y Recursos Naturales*. Vol. 10 (2), 123-144.
- Minniti, M., Nardone, C. (2007). Being in someone else's shoes: the role of gender in nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 223-38.
- Ortega, I. (2013): Políticas Públicas para los Emprendedores. Euroeditions. Madrid.
- Penrose, E. T. (1959): *Theory of the Growth of the Firm*. Basil Blackwell, 1959.
- Scarpetta, S., Sonnet, A., Manfredi, T. (2010). Rising youth unemployment during the crisis: how to prevent negative long-term consequences on a generation. OECD Working papers. <http://www.oecd.org/dataoecd/10/8/44986030.pdf>
- Solé, C., Parella, S., Cavalcanti, L. (2007). El empresariado inmigrante en España. Fundació La Caixa, Barcelona.
- Thurik, R. (2010). Entrepreneurship in the modern economy. Conferencia pronunciada en el Curso Internacional sobre Actividad Emprendedora y Desarrollo Económico y Social. Universidad de Extremadura. Cáceres, 2010.
- Veciana, J.M. (1997). ¿Emprendedor o Empresario? Publicado en *Innovando*. Boletín del Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial de Icesi. Cali, Colombia.
- Zwan, P., Verheul, I., Thurik, A.R. (2012). The entrepreneurial ladder, gender and regional development. *Small Business Economics*, 627-43.

PANEL DE EXPERTOS DE ÁMBITO NACIONAL

GEM España, agradece a los expertos que tienen la amabilidad de dedicar parte de su valioso tiempo a facilitarnos sus valoraciones del estado del contexto para emprender así como sus opiniones acerca de cómo mejorarlo. En la edición de ámbito nacional 2012, hemos tenido el privilegio de contar con las evaluaciones de personas representativas de las siguientes entidades:

Accenture
AEMME, Asociación de Microempresas, con los Emprendedores, desde la Información y la Formación, a nivel multisectorial en toda España está promoviendo la creación de microempresas y generando autoempleo
Área de Finanzas, Universidad Pablo Olavide
Asociación de Jóvenes Empresarios de les Illes Balears
Asociación de Jóvenes Empresarios de Valencia
Avanze Marketing Consultores, S.L.
Bodegas Matarromera
Centre de Visió per Computador, Universitat Autònoma de Barcelona
Complementum Consultoría, S.L.
Consejo General de Colegios de Economistas, Dirección financiera
Consultor de estudios de mercado y entorno 2.0
Corporación Financiera Albatros S.L., ESBAN, Red Catalana de Business Angels
Count Transport S.L.
Emprendedores tecnológicos
Enginium Bcn
Familia Fácil
Foroideas
Fundación Antonio de Nebrija, Cátedra de Fomento del Espíritu Emprendedor
Garrigues, Presidencia
Impulsa Empresarial, consultora empresarial especializada en igualdad de oportunidades
Iniciador, Fundador y CEO.
Instituto IDEAS-Universidad Politécnica de Valencia
Inveready, Capital Riesgo
Nebrija Universidad y Nebrija Business School
Okurri
Parque tecnológico Walqa (Huesca)
Promotora de cultura emprendedora de vertiente social
Servicio de apoyo del emprendedor del COIIM
Secretaría general y dirección de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Melilla
Sogeti
Startupweekend
Telefónica Movistar
Universidad de Cádiz
Valnalón Educa
Vicepresidencia de AECUMAD y Dirección de La Creadora "Incubadora Cultural"
Diversos Emprendedores, Empresarios y Gerentes

ANEXO TÉCNICO

Ficha técnica del estudio

Universo: Población residente en España de 18 a 64 años.

Población objetivo: 30.722.016 individuos.

Muestra: 21.900 individuos.

Margen de confianza: 95,5%.

Error muestral: $\pm 0,66\%$ para el conjunto de la muestra.

Varianza: máxima indeterminación ($p=q=50\%$).

Período realización de encuestas: Mayo-Julio de 2012.

Método: entrevista telefónica asistida CATI.

Trabajo de campo: Instituto Opinómetro.

Grabación y creación bases de datos: Instituto Opinómetro.

La distribución de las 21.900 entrevistas de la muestra Total España por género, edad, y tipo de entorno o hábitat es la siguiente:

Total	Género		Edad					Hábitat	
	Hombre	Mujer	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	Rural*	Urbano
21.900	11.020	10.880	2.743	4.651	5.666	4.731	4.109	3.503	18.397

*Entendiendo por rurales los municipios de hasta 5.000 habitantes

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 2012, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Angola, Argelia, Argentina, Austria, Barbados, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Botswana, Brasil, Colombia, República de Corea del Sur, Costa Rica, Croacia, Chile, China, Dinamarca, Ecuador, EE.UU., Egipto, El Salvador, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Etiopía, Finlandia, Francia, Ghana, Grecia, Hungría, India, Irán, Irlanda, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Letonia, Lituania, Macedonia, Malasia, Malawi, Méjico, Namibia, Nigeria, Noruega, Países Bajos, Palestina, Panamá, Paquistán, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumania, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tailandia, Taiwán, Trinidad Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay y Zambia. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Andalucía, Aragón, Canarias, Cantabria, Castilla La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid CA, Madrid ciudad, Murcia, Navarra, País Vasco, diez regiones de Chile y la de Guanajuato en Méjico. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en la introducción de este Informe. Asimismo, existe el Informe Global Entrepreneurship Monitor y los Informes del resto de naciones participantes que pueden obtenerse en: www.gemconsortium.org.

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

www.gem-spain.com  [gemespanafacebook](https://www.facebook.com/gemespanafacebook)

 [@GEM.ES](https://twitter.com/GEM.ES)

Informe GEM España 2012

Depósito Legal M-18.342-2010

ISSN 1695-9302

EQUIPO GEM ESPAÑA 2012

GEM España



GEM Andalucía



GEM Aragón



GEM Canarias



GEM Cantabria



GEM Castilla la Mancha



GEM Catalunya



GEM Comunidad Valenciana



GEM Extremadura



GEM Galicia



GEM Madrid



GEM Murcia



GEM Navarra



GEM País Vasco

