



# INFORME EJECUTIVO GALICIA2013

Equipo investigador



Financia



FONDO SOCIAL EUROPEO  
"El FSE invierte en tu futuro"



XUNTA  
DE GALICIA







# INFORME EJECUTIVO

## GALICIA2013



Coordinación editorial: Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)  
Entidades responsables: Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)  
Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)  
Universidad de Santiago de Compostela (USC)  
Versión electrónica: <http://www.gemgalicia.org>  
ISSN: 1886-9319  
ISBN: 978-84-697-1937-4  
Depósito Legal: C 2107-2014

# INFORME EJECUTIVO

## GALICIA2013

### Equipo investigador

#### Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)

Ana Belén Vázquez Eibes (Directora GEM-Galicia)  
Fausto Santamarina Fernández  
Marta Amate López  
Ana García Caeiro

#### Instituto Gallego de Promoción Económica (Igape)

Norberto Penedo Rey  
Guillermo Viña González  
Enrique Gómez Fernández

#### Universidad de Santiago de Compostela (USC) Red de Investigación en Emprendimiento Regional (RIER)

Isabel Neira Gómez (Directora Equipo USC)  
Sara Fernández López (Coordinadora Equipo USC)  
María Bobillo Varela  
Nuria Calvo Babío  
Maite Cancelo Márquez  
Loreto Fernández Fernández  
Rubén Lado Sestayo  
Marta Portela Maseda  
Mercedes Teijeiro Álvarez  
M<sup>a</sup> Milagros Vivel Búa  
David Rodeiro Pazos  
Guillermo Zapata Huamaní

# Relación de los equipos integrantes de la Red GEM España 2013

Unidad	Institución	Miembros	Patrocinadores
Nacional	UCEIF-Cise Red Española de Equipos Regionales GEM	Ricardo Hernández (Director GEM-España) Federico Gutiérrez-Solana (Director de Cise) Iñaki Peña, Maribel Guerrero y José Luis González (Dirección Técnica GEM- España) Manuel Redondo e Inés Rueda (Administración) Antonio Fernández (Web máster) Red Española de Equipos Regionales GEM	Banco Santander, UCEIF-Cise, Red Española de Equipos Regionales GEM, Fundación Rafael del Pino 
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez	Andalucía Emprende Fundación Pública Andaluza, Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, Junta de Andalucía, 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 Lapedra Sergio Palomas Doña	Gobierno de Aragón. Departamento de Industria e Innovación, Universidad de Zaragoza, 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 Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronete	Consejería de Economía, Hacienda y Seguridad, Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información, Instituto Tecnológico de Canarias 
Cantabria	Universidad de Cantabria  Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Ana Fernández Laviada (Directora GEM-Cantabria) Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández José Manuel López Fernández Marta Pérez Pérez Inés Rueda Sampedro Lidia Sánchez Ruiz Ana María Serrano Bedia Francisco M. Somohano Rodríguez	Banco Santander, Gobierno Regional de Cantabria, Consejería de Economía, Hacienda y Empleo 
Castilla y León	Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León	Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León) Nuria González Álvarez Constantino García Ramos José Luis de Godos Díez Daniel Alonso Martínez	Iberdrola, Universidad de León 
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	Universidad de Castilla La Mancha, Junta de Comunidades de Castilla La Mancha 
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona  Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña) Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Enric Genescà Teresa Obis	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Local, Generalitat de Catalunya, Departament d'Empresa i Ocupació 
Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director técnico) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover Mª José Alarcón García Mª Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Gallana Lapera Mª Isabel Borreguero Guerra	Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (MPIVA), Diputación Provincial Alicante, Air Nostrum, Círculo Export. Fundación Juan Perán-Pikolinos, Fundación Manuel Peláez Castillo, Goldcar, Grupo Eulen, Grupo Soledad, Mustang, Panther, 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) Mª de la Cruz Sánchez Escobedo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunión Antonio Fernández Portillo José Nicolás Montero Jaramillo Raúl Rodríguez Preciado	Gobierno de Extremadura, Universidad de Extremadura, Avante Extremadura, CC. NN. Almaraz-Trillo, Fundación Academia Europea de Yuste, Hoy Diario de Extremadura, El Periódico de Extremadura, Philip Morris Spain, S.L. Palicrisa, Caja Rural de Extremadura, Imedexsa, Caja Duero, La Caixa, Gestyona, S.L. Grupo Ros Multimedia, Garrigues, Cofex, Cetiex, Diputación de Badajoz, Fundación Cáceres Capital, Fundación Cívica, Fundecyt-Parque Científico y Tecnológico de Extremadura, Fundación Universidad Sociedad 

Unidad	Institución	Miembros	Patrocinadores	
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)  Instituto Gallego de Promoción Económica (Igaape)  Universidad de Santiago de Compostela	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López Ana Belén Vázquez Eibes Ana García Caoiro  Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández  Isabel Neira Gómez (Directora Equipo USC) Sara Fernández López (Coordinadora Equipo USC) Nuria Calvo Babío María Bobillo Varela Maite Cancelo Márquez Loreto Fernández Fernández Rubén Lado Sestayo Marta Portela Maseda Mercedes Teijeiro Álvarez M <sup>a</sup> Milagros Vivei Búa David Rodeiro Pazos Guillermo Andrés Zapata Huamani	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)  Instituto Gallego de Promoción Económica (Igaape)  Universidad de Santiago de Compostela (USC)  Secretaría Xeral de Universidades	
Madrid Ciudad	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende"  Ayuntamiento de Madrid  Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)  Universidad Autónoma de Madrid	Iñaki Ortega Chacón (Director GEM-Madrid Ciudad) Esther Caurín Arribas (Coordinadora) Iván Soto San Andrés  Isidro de Pablo López (Director Técnico GEM-Madrid)  Begoña Santos Urdá (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (coordinadora)  Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos	Dirección General de Comercio y Desarrollo, Económico "Madrid Emprende", Ayuntamiento de Madrid	
Comunidad Autónoma de Madrid	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)  Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid)  Begoña Santos Urdá (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 y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andres Lopez Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Conserjería 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)	
País Vasco	Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad, y Deusto Business School  Universidad del País Vasco  Mondragón Unibertsitatea  Universitat Autònoma de Barcelona	Iñaki Peña y Maribel Guerrero (Directores GEM-País Vasco) Eissa Alrumaithi José L. González-Pernía  Ana Blanco María Saiz Jon Hoyos  Nerea González Saioa Arando  David Urbano	Eusko Ikaskuntza, SPRI, Gobierno Vasco, Diputación Foral de Álava, Diputación Foral de Bizkaia, Diputación Foral de Gipuzkoa, Fundación Emilio Soldevilla	
Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinómetro (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)		



# PRESENTACIÓN

Fieles a la cita anual que nos propusimos hace ya más de nueve años, presentamos este Informe Ejecutivo Galicia 2013. Se trata de la materialización del estudio que sobre la actividad emprendedora en Galicia hemos realizado, bajo la metodología GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*).

Este trabajo es fruto de la colaboración de las instituciones a través de la conformación de un equipo de investigación que constituye un ejemplo más de actividad intraemprendedora, con el objetivo de elaborar el trabajo que aquí se presenta. Con ello realizamos una aproximación a lo que están haciendo día a día personas emprendedoras con sus ideas, iniciativas y empresas.

La implantación del Proyecto GEM en Galicia arrojó luz sobre la importancia del fenómeno del emprendimiento y su generación de valor. En primer lugar porque permitió estudiar con datos contrastados y con una metodología rigurosa el análisis de la realidad emprendedora y en segundo lugar porque permitió trasladar nuestro perfil gallego de persona emprendedora a un modelo internacional, y así compararnos con el resto del mundo.

Este Informe pretende contrastar tendencias e impresiones sobre la actividad emprendedora que se viene desarrollando de forma constante desde hace años y algunas referencias de cómo podría evolucionar en un futuro cercano.

El fenómeno emprendedor, más concretamente, lo que hacen personas emprendedoras con iniciativas empresariales, no es un fenómeno de actualidad sino que constituye un proceso fruto de la evolución de nuestra sociedad. Por ello se compone de unas fases sucesivas que se ven modificadas en función de las condiciones de un entorno en cambio permanente. Con todo ello, no debemos olvidar que detrás de los datos, gráficas y fórmulas hay un gran número de personas con ánimo y fuerza para hacer de sus iniciativas, empresas viables que generen riqueza. Estudiar su evolución es una manera de acompañarles en su reto. Las entidades a las que pertenecen las personas del equipo investigador y coordinación, llevan muchos años en esta apasionante, motivadora, incansable y callada tarea de apoyo y soporte de la actividad emprendedora y empresarial.

Adentrémonos pues en el análisis de los datos de este Informe Ejecutivo GEM Galicia 2013, para comprobar cómo se ha visto afectado el fenómeno emprendedor en Galicia, de forma comparada, en este horizonte temporal.



# TABLA DE CONTENIDOS

Relación de los equipos integrantes de la Red GEM España 2013 .....	4
Presentación.....	7
Introducción .....	13
0.1. El proyecto de investigación GEM .....	13
0.2. El modelo conceptual GEM.....	13
0.3. <i>Balanced Scorecard</i> o cuadro sintético de indicadores GEM Galicia 2013 .....	17
Resumen ejecutivo   <i>Resumo executivo</i>   <i>Executive summary</i> .....	19
Capítulo 1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial.....	29
1.1. Introducción .....	29
1.2. Índice de actividad emprendedora y evolución temporal .....	30
1.2.1. Contexto nacional .....	31
1.2.2. Motivación para emprender .....	32
1.3. Dinámica empresarial .....	33
1.3.1. Consolidación de iniciativas: contexto nacional, evolución temporal.....	33
1.3.2. Abandono de iniciativas emprendedoras: motivación y relevo empresarial.....	34
1.3.3. Potencial emprendedor: contexto nacional y evolución temporal .....	35
1.4. Contexto internacional de los resultados .....	36
1.5. Desglose del índice de actividad emprendedora Galicia .....	39
Capítulo 2. La influencia del entorno para emprender.....	41
2.1. Introducción .....	41
2.2. Percepción de oportunidades, motivación y capacidad para emprender .....	41
2.2.1. Percepción de buenas oportunidades para emprender.....	41
2.2.2. Motivación y entorno social para emprender .....	44
2.2.3. Habilidades y conocimientos para emprender .....	46
2.2.4. Determinantes del emprendimiento y relación con nuestro entorno .....	48
2.3. Evaluación de los expertos respecto a las condiciones del entorno para emprender.....	52
2.3.1. Análisis general del entorno para emprender.....	52
2.3.2. Obstáculos .....	54
2.3.3. Factores determinantes de estímulo.....	54
2.3.4. Recomendaciones de los expertos .....	55

<b>Capítulo 3. Perfil socioeconómico del emprendedor .....</b>	<b>57</b>
3.1. Introducción .....	57
3.2. Sexo .....	57
3.3. Edad.....	58
3.4. Nivel de estudios .....	59
3.5. Posesión de formación específica para emprender .....	59
3.6. Nivel de renta anual.....	60
3.7. Implantación en entorno rural o urbano .....	60
3.8. Situación laboral y dedicación.....	61
3.9. Origen.....	62
3.10. Tamaño del hogar (hábitat) .....	62
3.11. Participación del inversor informal.....	63
3.12. Perfil socioeconómico del emprendedor y evolución temporal .....	64
<b>Capítulo 4. Características de las actividades del proceso emprendedor .....</b>	<b>67</b>
4.1. Introducción .....	67
4.2. Sector general de actividad .....	67
4.3. Dimensión en función del número de propietarios y de trabajadores.....	69
4.4. Grado de innovación y uso de nuevas tecnologías .....	71
4.5. Nivel de competencia en el mercado y previsión de expansión e internacionalización.....	73
4.6. Caracterización de las actividades resultantes del proceso emprendedor .....	77
<b>Capítulo 5. El proceso emprendedor en función del sexo .....</b>	<b>79</b>
5.1. Introducción .....	79
5.2. Actividad emprendedora y dinámica empresarial.....	79
5.3. Perfil socioeconómico.....	81
5.4. Características de la actividad emprendedora .....	82
5.5. Factores psicológicos y sociales .....	84
5.6. El proceso emprendedor en función del sexo .....	85

Capítulo 6. Educación superior y emprendimiento.....	87
6.1. Introducción .....	87
6.2. Actividad emprendedora y dinámica empresarial.....	87
6.3. Perfil socioeconómico de Galicia en función de su nivel de estudios .....	88
6.4. Características de la actividad emprendedora .....	89
6.5. Factores psicológicos y sociales .....	91
6.6. Síntesis del proceso emprendedor de los universitarios en Galicia.....	93
Índice de tablas y figuras .....	95
Bibliografía.....	101
El Consorcio GEM.....	103



## 0.1. El proyecto de investigación GEM

El *Global Entrepreneurship Monitor GEM*, es el mayor observatorio de la dinámica emprendedora internacional, que analiza de forma periódica las características de las iniciativas empresariales y su contribución al crecimiento económico de cada uno de los países que participan el proyecto.

GEM proporciona información relevante sobre la actividad emprendedora de todos los países que participan. Esto permite establecer comparaciones sobre las iniciativas empresariales entre ellos, así como identificar factores que promuevan el emprendimiento, además de conocer nuevas propuestas que impulsen esta actividad.

Su comienzo en 1999, promovido por la London Business School y el Babson College, se inicia con el estudio de la actividad emprendedora de los diez países que ese año formaban parte del proyecto GEM. La participación de los países se ha ido incrementando de forma notable. En la actualidad han participado en el proyecto cerca de cien países, representando en este período 2013 el 75% de la población mundial y el 89% del PIB mundial.

El informe GEM Galicia 2013 que se presenta, constituye la novena edición del estudio sobre la actividad emprendedora de esta región, desde que Galicia se integra en el proyecto GEM en el año 2005. Desde el inicio, la Confederación de Empresarios de Galicia (CEG), el Instituto de Promoción Económica de Galicia (IGAPE) y la Universidad de Santiago de Compostela (USC), colaboran en el proyecto GEM Galicia.

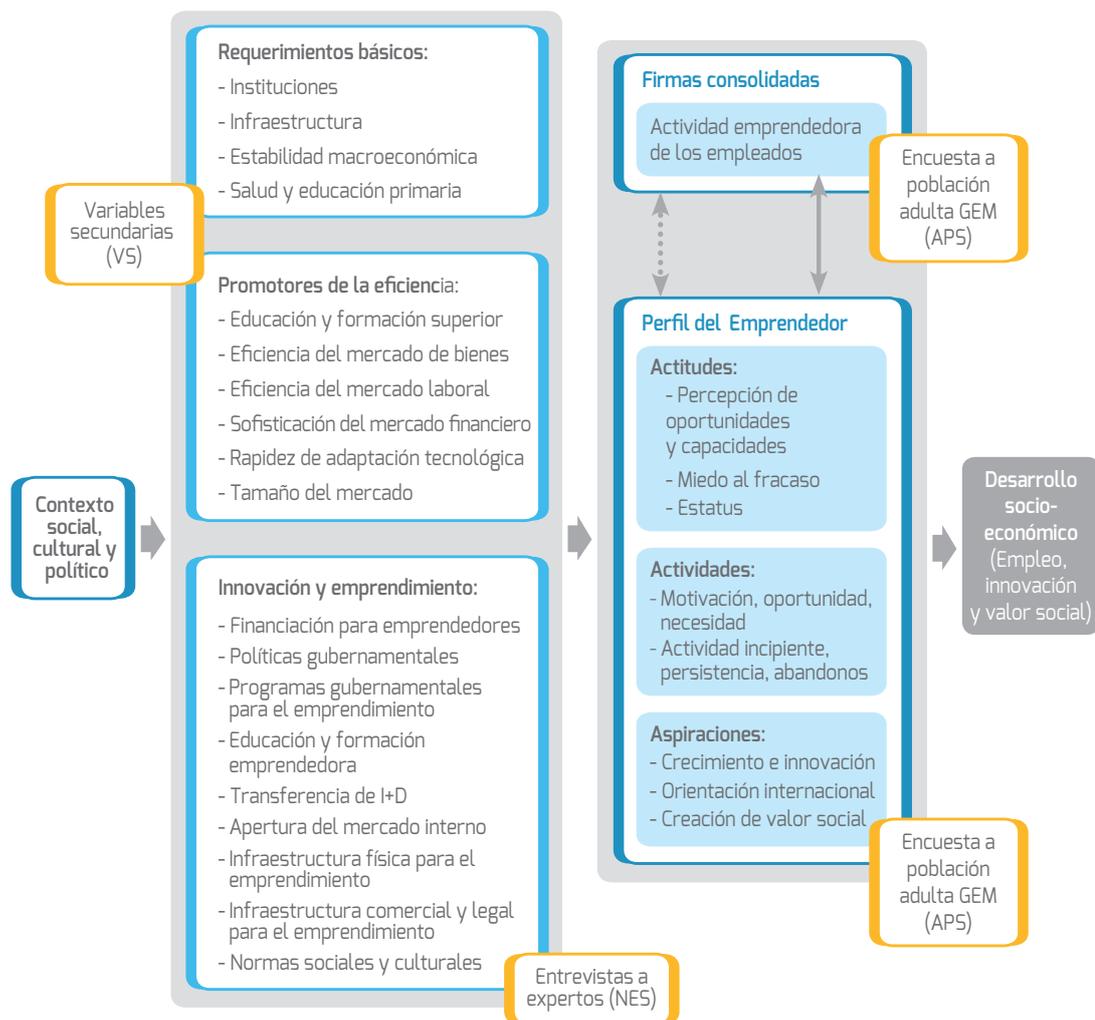
## 0.2. El modelo conceptual GEM

### Modelo teórico

El modelo teórico GEM se centra en la investigación de la relación que existe entre la dinámica emprendedora y el desarrollo económico de un país. La figura 0.1 representa el modelo en el que se basa GEM, que ha ido revisando desde 1990, con la incorporación de nuevos datos al modelo, con el propósito de reflejar los continuos avances en la investigación del fenómeno emprendedor.

GEM considera que las características de la actividad emprendedora y su contribución a la economía varían en función de la fase de desarrollo económico, por lo que el modelo incorpora, en línea con los criterios de desarrollo que emplea el *Global Competitiveness Report (GCR)*, la clasificación de los países en función del desarrollo de sus economías, es decir, economías impulsadas por factores de producción, economías impulsadas por la eficiencia y economías impulsadas por la innovación.

Figura 0.1. Contexto institucional y relación con el emprendimiento



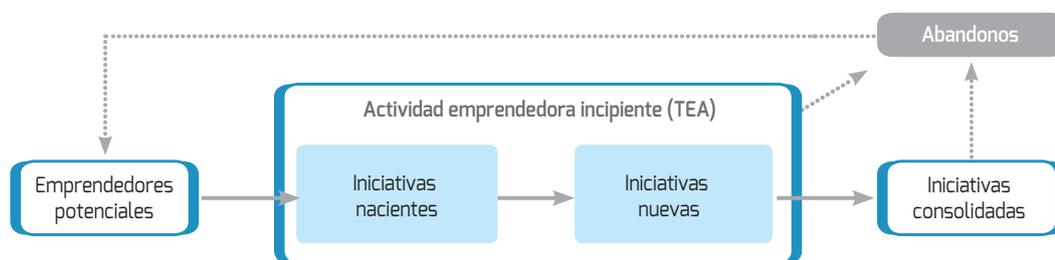
## El proceso emprendedor

GEM entiende el emprendimiento como un proceso que se inicia con la generación de una idea (iniciativa potencial), continua con las acciones de su puesta en marcha (iniciativa naciente), se lanza al mercado (iniciativa nueva) y entra en la fase de consolidación cuando permanece en el mercado más de tres años y medio (iniciativa consolidada). Este proceso permite analizar también la posibilidad de abandono y sus posibles causas.

En la parte central del proceso emprendedor definido por GEM, se distinguen dos tipos de iniciativas, aquellas que aún no han pagado salarios (nacientes), y las que ya se encuentran inmersas en un proceso de emprendimiento con menos de cuarenta y dos meses de antigüedad (nuevas).

Esta etapa, denominada de nacimiento, es la que permite calcular el TEA, o índice de actividad emprendedora incipiente total (*Total Early-stage Entrepreneurial Activity Index*), que es la unidad de medida del emprendimiento en la que se basa GEM y se corresponde con el nivel de actividad emprendedora de una economía.

Figura 0.2. El proceso emprendedor y los términos operativos GEM



## Fuente de información

La información que GEM emplea para el análisis de la actividad emprendedora, se obtiene en cada período anual, principalmente a través de dos fuentes de propias de información:

- Encuesta a población adulta (Adult Population Survey o APS)

Amplio cuestionario elaborado por el Consorcio GEM al comienzo de cada ciclo anual, que se realiza a un mínimo de 2000 adultos, en cada uno de los países que forman parte del proyecto GEM. Proporciona información sobre actividades empresariales y actitudes de los participantes. Las encuestas se llevan a cabo por un proveedor elegido en función de su propuesta de investigación, en todos los países al mismo tiempo y durante los mismos meses del año. Los datos originales son procesados por el equipo de investigación GEM mundial para su análisis y posterior retorno a los equipos nacionales y regionales participantes.

- Entrevistas a expertos (National Experts Survey o NES)

Entrevista que proporciona información sobre el entorno para la creación de empresas en cada economía, sobre la base de nueve condiciones marco: financiación, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación y formación, transferencia de investigación y desarrollo, infraestructuras comerciales, apertura del mercado interno, infraestructura física, y normas sociales y culturales. La NES la realizan los equipos nacionales, al menos a 36 expertos, cuatro expertos por condición de entorno, considerando su experiencia y especialización en este marco, además de otros aspectos como distribución geográfica o género.

Además de las fuentes principales del proyecto, GEM utiliza información de otras instituciones de relevancia tanto nacional como internacional. Estos datos se utilizan para añadir información de contexto, así como para explicar las relaciones entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico.

Tabla 0.1. Ficha técnica de la investigación empírica en Galicia

Ficha técnica de la investigación empírica en Galicia	
Universo	Población residente en Galicia de 18 a 64 años
Población objetivo	1.772.288 individuos
Muestra	2.000 individuos
Margen de confianza	95,5%
Error muestral	± 2,19% para el conjunto de la muestra
Varianza	Máxima indeterminación (p=q=50%)
Periodo de realización de la encuesta	Mayo-julio de 2013
Grabación y creación de bases de datos	Instituto Opinómetro

Tabla 0.2. Distribución de las entrevistas a población por sexo y provincia

Provincia	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
A Coruña	401	417	818
Lugo	125	128	253
Ourense	108	132	240
Pontevedra	340	349	689
<b>Total</b>	<b>974</b>	<b>1.026</b>	<b>2.000</b>

### 0.3. *Balanced Scorecard* o cuadro sintético de indicadores GEM Galicia 2013

A continuación se presenta una selección de los indicadores más relevantes que ofrece el Informe GEM Galicia 2013, así como su comparación respecto a los resultados de 2012.

BALANCED SCORECARD GEM GALICIA 2012-2013		
TEA, tasa de iniciativas de entre 0 y 3,5 años en el mercado sobre población de 18-64 años residente en España	2012	2013
TEA total	5,13	4,11 ↓
TEA femenino (sobre total de población femenina de 18-64 años)	4,49	3,42 ↓
TEA masculino (sobre total de población masculina de 18-64 años)	5,79	4,80 ↓

Distribución del TEA (100%)	2012	2013
% TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	31,05	29,06 ↓
% TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	68,95	69,68 ↑
% TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	0	1,26 ↑
% TEA sector extractivo	9,00	7,51 ↓
% TEA sector transformador	13,05	14,84 ↑
% TEA sector servicios a empresas	19,22	21,10 ↑
% TEA sector orientado al consumo	58,73	56,55 ↓
% TEA sin empleados	53,17	70,56 ↑
% TEA con 1-5 empleados	39,38	27,52 ↓
% TEA con 5-20 empleados	7,45	0,00 ↓
% TEA con más de 20 empleados	0	1,92 ↑
% TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	13,51	12,30 ↓
% TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	8,29	13,33 ↑
% TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	15,38	8,52 ↓
% TEA iniciativas cuyo sector es de base tecnológica media y alta	5,84	9,82 ↑
% TEA iniciativas que exportan en algún grado	21,91	21,73 ↓
% TEA iniciativas con notable expectativa de expansión a corto plazo	0,95	2,42 ↑

Actitudes y aspiraciones emprendedoras en la población	2012	2013
% Percepción de oportunidades para la creación de empresas	31,88	21,78 ↓
% Posesión de habilidades/conocimientos para emprender	87,10	87,87 ↑
% Temor al fracaso	34,00	32,64 ↓
% Intención de emprender en los próximos tres años	8,13	7,11 ↓
% Abandono de actividad	2,15	1,21 ↓
% Inversión informal	3,04	3,05 ↑

↑ Valor que aumenta respecto a 2012; ↓ Valor que disminuye respecto a 2012



La actividad emprendedora en Galicia, medida a través del índice TEA, modifica las pautas de crecimiento que se venían observando en años anteriores, debido principalmente a las iniciativas que están en sus primeras fases de puesta en marcha. Después de un fuerte período expansivo en 2011 y 2012, en el que comenzaban a ponerse en marcha iniciativas que estaban latentes en períodos anteriores, en 2013 el proceso se detiene y es menor el número de personas que comienza algún tipo de actividad. Por ello, el índice TEA, que engloba a las iniciativas que están dando sus primeros pasos de puesta en marcha y a las que tienen menos de 42 meses, presenta una tasa de 4,11% en 2013.

Esta tasa se divide en dos fases, nacientes (iniciativas que aún no han pagado salarios) que son las responsables de la caída, y nuevas (menos de 42 meses de actividad) que se incrementan respecto al año anterior. Todo ello enmarcado en un entorno en el que el número de personas que perciben oportunidades para emprender en Galicia aumenta, al igual que evoluciona de forma positiva la valoración dada por los expertos sobre las oportunidades para la creación de nuevas empresas.

El ratio TEA de emprendedores potenciales se mantiene en cifras elevadas lo cual es indicativo de que la población percibe la existencia de posibilidades de poner en marcha negocios viables y es coincidente con la opinión de los expertos que valoran de una forma más positiva el entorno para el emprendimiento.

### Actividad emprendedora y dinámica empresarial

En el índice TEA, el descenso emprendedor se produce por la disminución en el número de iniciativas que aún no han pagado salarios y que en el año 2012 se habían disparado considerablemente como resultado de la mayor potencialidad emprendedora, pero que no se materializan en el comienzo efectivo de actividad empresarial. Aunque las iniciativas nuevas (de 3 a 42 meses) aumentan, no compensan el descenso que se produce en las nacientes y ello repercute en el descenso del TEA.

Este emprendimiento está generado en su gran mayoría por oportunidad (69,68%), siendo en esta ocasión la mayor independencia (43,68%) el factor que más peso tiene en esta motivación, por delante de factores que destacaban en años anteriores, como el aumento de los ingresos. Por el contrario, y a diferencia de lo ocurrido estos últimos años, el emprendimiento por necesidad desciende en esta edición.

Las iniciativas consolidadas mantienen un índice TEA elevado (9,86%) y la tasa de cierres disminuye considerablemente, situándose prácticamente en la mitad respecto al año anterior. Ambas circunstancias impiden que se produzca un verdadero proceso de regeneración empresarial en tanto en cuanto los cierres no son superados por las iniciativas nacientes.

### La influencia del entorno para emprender

En 2013, la percepción de oportunidades para emprender de la población de Galicia aumenta, al igual que la valoración efectuada por los expertos. Sin embargo, en ambos casos Galicia continúa situándose por debajo de la media española.

En cuanto a los factores psicológicos y sociales, que intervienen en la actividad emprendedora considerados en este informe, se produce, en general, un ligero descenso en la valoración, tanto para la población en general como para los expertos y, en particular, se incrementan las valoraciones otorgadas por los expertos a aspectos como el de convertirse en empresario es una opción desea-

ble al igual que estar considerado, y el de considerarse como un individuo competente e ingenioso por parte de la sociedad. En conjunto, todos los factores analizados para Galicia por parte de los expertos presentan valoraciones superiores a las registradas para España.

Los emprendedores tienen, en general, un menor miedo al fracaso que el resto de la población y declaran un nivel superior de conocimientos y habilidades, así como un mayor conocimiento de otros emprendedores. Al mismo tiempo, que perciben mayores oportunidades para emprender.

En general, los expertos confieren una menor valoración media del entorno para emprender respecto al 2012, en el que se destaca una mejora en la valoración que se concede a la transferencia de tecnología e I+D, donde Galicia incluso supera a España. Sin embargo, desciende la valoración otorgada a la capacidad de reacción en el mercado interno y a la educación primaria y secundaria.

Los expertos señalan como principales obstáculos al emprendimiento la disponibilidad de recursos financieros, así como las normas sociales y culturales. Sin embargo, en esta edición, el clima económico desciende como factor que dificulta el emprendimiento.

Finalmente, los expertos continúan formulando como principales recomendaciones para impulsar el emprendimiento en Galicia la mejora en el apoyo financiero y destacan, asimismo, la importancia de los programas propuestos por el Gobierno, así como la educación y formación en emprendimiento.

## Características de las iniciativas emprendedoras

El sector mayoritario (más de un 50%) en los procesos de emprendimiento analizados en este informe es, un año más, el de servicios orientados al consumo seguido del sector de servicios a las empresas y del sector transformador. Detrás de la mayoría de las iniciativas está un único propietario, concretamente en el caso de las consolidadas más del 65% y alrededor del 60% en el resto.

En lo que al número de empleados respecta y al igual que en ediciones precedentes las iniciativas emprendedoras carecen mayoritariamente de empleados, aunque sí se incrementan levemente en el tramo de 1 a 5 empleados para el caso de las iniciativas consolidadas. Si bien la mayor parte de las iniciativas no prevén incrementos de plantilla a medio plazo, tampoco se plantean reducciones de la misma.

Decrece de forma generalizada el grado de innovación de las iniciativas analizadas con la única excepción de las iniciativas nuevas. La presencia de tecnología experimenta un ligero incremento aunque sigue siendo escasa.

La percepción del nivel de competencia por parte de las personas emprendedoras en esta edición, en el caso de las iniciativas incipientes y consolidadas, es elevada.

La actividad de internacionalización de las iniciativas es baja, pocas se dedican a la exportación. Sin embargo la previsión de hacerlo en un futuro es elevada en todas las iniciativas nacientes, nuevas e incipientes, lo cual muestra la vocación de internacionalización de las iniciativas emprendedoras.

## Perfil socioeconómico del emprendedor

El perfil medio del emprendedor en Galicia es el de un hombre de origen español, de unos 38 años de edad, con estudios de formación profesional o universitarios, que desarrolla su iniciativa en un entorno urbano, con un tamaño medio de hogar inferior a cuatro miembros, que se encuentra en situación de empleo activo, con dedicación a tiempo completo y que tiene cierta formación específica para emprender. Por término medio mantiene un nivel de renta que oscila entre 10.001 y 20.000 euros anuales y obtiene un apoyo de inversores informales similar a la edición anterior.

En el año 2013 se reduce la participación de las mujeres en todas las fases de emprendimiento, salvo en la fase de emprendimiento nuevo, que además supera el porcentaje de los hombres.

Se advierte una disminución en la media de edad del emprendedor incipiente, al mismo tiempo que se refleja un aumento de los emprendedores más jóvenes (de 18 a 24 años) en todas las fases del proceso, excepto en la etapa de consolidación, cambiando la tendencia iniciada el año anterior. El mayor porcentaje de abandonos se produce en el rango de edad comprendido entre 35 y 44 años, con un aumento significativo respecto al año 2012.

Por otra parte, se produce un aumento relevante en el porcentaje de emprendedores universitarios con titulación, calificados como emprendedores potenciales y nacientes, que no alcanza la fase de emprendimiento nuevo. Esto indica que el esfuerzo en el incremento en la cualificación de los emprendedores gallegos no se consolida a lo largo del tiempo y se mantiene el escaso apoyo de los inversores informales.

## El proceso emprendedor en función del sexo

Después de dos años de recuperación de la actividad emprendedora en Galicia, en el año 2013 la tasa de emprendimiento femenino (TEA) en Galicia desciende (3,42%) aumentando ligeramente el diferencial entre el TEA masculino y femenino, si bien sigue siendo inferior a la media española.

El perfil de la mujer emprendedora en Galicia, en comparación con la emprendedora en España, es el de una mujer más joven, con más formación específica para emprender, que está en situación de empleo activo y que dedica todo su tiempo a su negocio.

Las emprendedoras son mayoritariamente propietarias únicas de su negocio, no tienen empleados, y no prevén incrementar la plantilla de su empresa. Si bien se reduce su percepción sobre la existencia de oportunidades para la creación de empresas, sin embargo la emprendedora gallega tiene menos temor al fracaso que la española.

## Educación superior y emprendimiento

En el año 2013 aumenta la edad media de los emprendedores con estudios universitarios (de 35 a 44 años), sin embargo se reduce entre los no universitarios, disminuye el nivel de renta anual de los emprendedores en general, aunque en el tramo más bajo de renta se sitúan muchos más emprendedores que no tienen estudios universitarios.

Por otra parte, cuando se analiza la localización de las iniciativas no se observan grandes diferencias entre ambos grupos de emprendedores, que de forma mayoritaria surgen en entornos urbanos, ni en relación con el sector de actividad en el que destaca el sector de servicios al consumo. Además, la mayoría de las iniciativas tienen su origen en una sola persona, aunque este hecho es más frecuente entre emprendedores no universitarios.

Entre los emprendedores con formación superior aumentan las iniciativas que se ponen en marcha sin empleados, y crece de forma significativa el porcentaje de emprendedores que no espera crecimiento de su plantilla en el futuro, al igual que ocurre entre los emprendedores no universitarios.

Predominan las iniciativas desarrolladas en sectores de bajo nivel tecnológico, especialmente entre emprendedores no universitarios, donde se reducen de forma importante los que afirman utilizar nuevas tecnologías y los que desarrollan productos o servicios nuevos.

Aumentan las iniciativas sin proyección exterior, sin embargo los datos relativos a los que declaran no esperar expansión en el futuro, muestran que mejora dicha opinión entre los emprendedores universitarios frente a la de los no universitarios.

Por último, en cuanto a la percepción de oportunidades para emprender, los emprendedores universitarios constituyen el grupo donde más oportunidades se perciben, donde se reduce en mayor medida el miedo al fracaso, y donde se observa el mayor aumento entre los que afirman poseer las habilidades y conocimientos necesarios para emprender.

A actividade emprendedora en Galicia, medida a través do índice TEA, modifica as pautas de crecemento que se tiñan observado en anos anteriores, debido principalmente ás iniciativas que están nas súas primeiras fases de posta en marcha. Despois dun forte período expansivo en 2011 e 2012, en que comezaban a poñerse en marcha iniciativas que estaban latentes en períodos anteriores, en 2013 o proceso detense e é menor o número de persoas que comeza algún tipo de actividade, por iso o índice TEA, que engloba ás iniciativas que están a dar os seus primeiros pasos de posta en marcha e as que teñen menos de 42 meses, presenta unha taxa de 4,11% en 2013.

Esta taxa divídese en dúas fases: nacentes (iniciativas que aínda non pagaron salarios) que son as responsables da caída, e novas (menos de 42 meses de actividade) que se incrementan respecto do ano anterior. Todo iso enmarcado nun ámbito en que o número de persoas que perciben oportunidades para emprender en Galicia aumenta ao igual que evoluciona de forma positiva a valoración dada polos expertos sobre as oportunidades para a creación de novas empresas.

A ratio TEA de emprendedores potenciais mantense en cifras elevadas o cal é indicativo de que a poboación percibe a existencia de posibilidades de poñer en marcha negocios viables e é coincidente coa opinión dos expertos que valoran dunha forma máis positiva o ámbito para o emprendemento.

## Actividade emprendedora e dinámica empresarial

No índice TEA, o descenso emprendedor está producido pola diminución no número de iniciativas que aínda non pagaron salario se que no ano 2012 se dispararan considerablemente como resultado da maior potencialidade emprendedora, pero que non se materializan no comezo efectivo da actividade empresarial. A pesar de que as iniciativas novas (de 3 a 42 meses) aumentan, estas non compensan o diminución que se produce nas nacentes e iso repercute na baixada do índice TEA.

Este emprendemento está xerado na súa gran maioría por oportunidade (69,68%), sendo nesta ocasión a maior independencia (43,68%) o factor que máis peso ten nesta motivación, por diante de factores que destacaban en anos anteriores, como o aumento dos ingresos. Pola contra, é a diferenza do ocorrido nestes últimos anos, o emprendemento por necesidade descende nesta edición.

As iniciativas consolidadas manteñen un índice TEA elevado (9,86%) e a taxa de peches diminúe considerablemente, situándose practicamente na metade respecto do ano anterior. Ambas as circunstancias impiden que se produza un verdadeiro proceso de rexeneración empresarial xa que os peches no son superados polas iniciativas nacentes.

## A influencia do contorno para emprender

En 2013, a percepción de oportunidades para emprender da poboación de Galicia aumenta, ao igual que a valoración efectuada polos expertos. No entanto, en ambos os casos Galicia continúa a situarse por debaixo da media española.

Canto aos factores psicolóxicos e sociais, que interveñen na actividade emprendedora considerados neste informe, prodúcese, en xeral, un lixeiro descenso na valoración, tanto para a poboación en xeral como para os expertos e, en particular, increméntanse as valoracións outorgadas polos expertos a aspectos como o de converterse en empresario é unha opción desexable ao igual que estar considerado como un individuo competente e enxeñoso por parte da sociedade. En conxunto, todos os factores analizados para Galicia por parte dos expertos presentan valoracións superiores ás rexistradas para España.

Os emprendedores teñen, en xeral, menos medo ao fracaso que a poboación e declaran un nivel superior de coñecementos e habilidades, así como un maior coñecemento doutros emprendedores. Ao mesmo tempo, perciben maiores oportunidades para emprender.

En xeral, os expertos confiren una menor valoración media do contorno para emprender respecto de 2012, no que se destaca una mellora na valoración que se concede á transferencia de tecnoloxía e I+D, onde Galicia mesmo supera a España. No entanto, descende a valoración outorgada á capacidade de reacción no mercado interno e á educación primaria e secundaria.

Os expertos sinalan como principais obstáculos ao emprendemento a dispoñibilidade de recursos financeiros así como as normas sociais e culturais. Porén, nesta edición o clima económico descende como factor que dificulta o emprendemento.

Finalmente, os expertos continúan a formular como principais recomendacións para impulsar o emprendemento en Galicia a mellora no apoio financeiro e salientan, así mesmo, a importancia dos programas propostos polo Goberno así como a educación e a formación en emprendemento.

## Características das iniciativas emprendedoras

O sector maioritario (máis dun 50%) nos procesos de emprendemento analizados neste informe é, un ano máis, o de servizos orientados ao consumo seguido do sector de servizos ás empresas e do sector transformador. Detrás da maioría das iniciativas está un único propietario, concretamente no caso das consolidadas máis do 65% e arredor do 60% no resto.

No que a número de empregados respecta e ao igual que en edicións precedentes as iniciativas carecen maioritariamente de empregados aínda que si se incrementan levemente no tramo de 1 a 5 empregados para o caso das iniciativas consolidadas. Así mesmo, a maior parte das iniciativas non prevén incrementos do cadro de persoal a medio prazo e tampouco se prevén reducións deste.

Decrece de forma xeneralizada o grao de innovación das iniciativas analizadas coa única excepción das iniciativas novas. A presenza da tecnoloxía experimenta un lixeiro incremento aínda que segue a ser escasa.

A percepción do nivel de competencia por parte das persoas emprendedoras nesta edición, caso das iniciativas incipientes e consolidadas, é elevada.

A actividade de internacionalización das iniciativas é baixa, poucas se dedican a exportación mais a previsión de facelo nun futuro é elevada en todas as iniciativas nacentes, novas e incipientes, o cal mostra a vocación de internacionalización das iniciativas emprendedoras.

## Perfil socioeconómico do emprendedor

O perfil medio do emprendedor en Galicia é o dun home de orixe español, duns 38 anos de idade, con estudos de formación profesional ou universitarios, que desenvolve a súa iniciativa nun ámbito urbano, cun tamaño medio de fogar inferior a catro membros, que se encontra en situación de emprego activo, con dedicación a tempo completo e ten certa formación específica para emprender. Por termo medio mantén un nivel de renda que oscila entre 10.001 e 20.000 euros anuais e obtén un apoio de investidores informais similar á edición anterior.

No ano 2013 redúcese a participación das mulleres en todas as fases de emprendemento, agás na fase de emprendemento novo, que ademais supera a porcentaxe dos homes.

Advírtese una diminución na media de idade do emprendedor incipiente, ao mesmo tempo que se reflicte un aumento dos emprendedores máis novos (de 18 a 24 anos) en todas as fases do proceso, agás na etapa de consolidación, cambiando a tendencia iniciada no ano anterior. A maior porcentaxe de abandonos prodúcese no rango de idade comprendido entre 35 e 44 anos, cun aumento significativo respecto do ano 2012.

Por outra parte, prodúcese un aumento relevante na porcentaxe de emprendedores universitarios con titulación, cualificados como emprendedores potenciais e nacentes, que non acadan a fase de emprendemento novo. Isto indica que o esforzo no incremento na cualificación dos emprendedores galegos non se consolida ao longo do tempo e se mantén o escaso apoio dos investidores informais.

## O proceso emprendedor en función do sexo

Despois de dous anos de recuperación da actividade emprendedora en Galicia, no ano 2013 a taxa de emprendemento feminino (TEA) en Galicia descende (3,42%) aumentando lixeiramente o diferencial entre o TEA masculino e feminino, aínda que segue a ser inferior á media española.

O perfil da muller emprendedora en Galicia, en comparación coa emprendedora en España, é o dunha muller máis nova con máis formación específica para emprender, que está en situación de emprego activo e que dedica todo o seu tempo ao seu negocio.

As emprendedoras son maioritariamente propietarias únicas do seu negocio, non teñen empregados e non prevén incrementar o cadro de persoal da súa empresa. Aínda que se reduce a súa percepción sobre a existencia de oportunidades para a creación de empresas, no entanto a emprendedora galega ten menos temor ao fracaso que a española.

## Educación superior e emprendemento

No ano 2013 aumenta a idade media dos emprendedores con estudos universitarios (de 35 a 44 anos), a pesar diso redúcese entre os non universitarios, diminúe o nivel da renda anual dos emprendedores en xeral, aínda que no tramo máis baixo de renda se sitúan moitos máis emprendedores que non teñen estudos universitarios.

Por outra parte, cando se analiza a localización das iniciativas non se observan grandes diferenzas entre ambos os grupos de emprendedores, que de forma maioritaria xorden en ámbitos urbanos, nin en relación co sector de actividade en que destaca o sector de servizos ao consumo. Ademais, a maioría das iniciativas teñen a súa orixe nunha soa persoa, aínda que este feito é máis frecuente entre emprendedores non universitarios.

Entre os emprendedores con formación superior aumentan as iniciativas que se poñen en marcha sen empregados e medra de forma significativa a porcentaxe de emprendedores que non espera crecemento do seu cadro de persoal no futuro, tal e como ocorre entre os emprendedores non universitarios.

Predominan as iniciativas desenvolvidas nos sectores de baixo nivel tecnolóxico, especialmente entre os emprendedores non universitarios, onde se reducen de forma importante os que afirman utilizar novas tecnoloxías e os que desenvolven produtos ou servizos novos.

Aumentan as iniciativas sen proxección exterior, mais os datos relativos os que declaran non esperar expansión no futuro mostran que mellora a dita opinión entre os emprendedores universitarios fronte á dos non universitarios.

Por último, canto á percepción de oportunidades para emprender, os emprendedores universitarios constitúen o grupo onde máis se perciben as ditas oportunidades, onde se reduce en maior medida o medo ao fracaso, e onde se observa o maior aumento entre os que afirman posuír as habilidades e os coñecementos necesarios para emprender.

# EXECUTIVE SUMMARY

---

Entrepreneurial activity in Galicia as measured by the TEA index moderates the pattern of growth observed in previous years, mainly due to the effect of early-stage initiatives. After a strong expansionary periods in 2011 and 2012 with the launch of initiatives that had previously been latent, the process ceased in 2013 and fewer people started a business; therefore, the TEA index which includes nascent initiatives and those in business for less than 42 months presented a rate of 4.11% in 2013.

This rate consists of two phases: nascent initiatives (that have paid no salaries), which are responsible for the drop, and new initiatives (less than 42 months old), which increased over the previous year. This occurs in a setting where people perceived greater entrepreneurial opportunities in Galicia, and where expert assessment of business creation opportunities also developed favourably.

The TEA rate of potential entrepreneurs remains high, which indicates that people perceive opportunities for launching viable businesses and a way consistent with expert opinions regarding a more positive environment for entrepreneurial activity.

## Entrepreneurial activity and business dynamics

The decline of the TEA index is caused by a decrease in the number of initiatives that have not yet paid wages. This number rose considerably in 2012 as a result of increased entrepreneurial potential, but did not materialized into actual business start-ups. Although the number of new initiatives (3-42 months) has increased, it is not enough to offset the rise in nascent initiatives, thus resulting in a TEA decrease.

This entrepreneurial activity is mostly opportunity-driven (69.68%). The factor weighing most heavily in this motivation was greater independence (43.68%), ahead of other factors that stood out in previous years such as the desire for increased income. In contrast to recent years, the number of necessity-driven entrepreneurs descends in this edition.

There continues to be a high level of established firms (9.86%) and the closure rate has decreased considerably, to practically half of the previous year's level. Both circumstances prevent a genuine process of business regeneration so long as nascent initiatives do not outweigh closures.

## The influence of start-up environment

In 2013, the Galician population's perception of start-up opportunities increased, as did the assessment by experts. However, in both cases Galicia remains below the Spanish average.

As for the psychological and social factors involved in entrepreneurial activity that have been considered in this report, a slight decrease was observed in the assessment by both the general population and experts. In particular, a better assessment was made by experts of aspects such as the desirability of becoming an entrepreneur, and the social consideration of the entrepreneur as being competent and resourceful. As a whole, all the factors analyzed by the experts for Galicia are higher than those for Spain.

Entrepreneurs are generally less fearful of failure than the general population and claim to have a higher level of knowledge and skills, as well as a greater knowledge of other entrepreneurs. In addition, they perceive greater entrepreneurial opportunities.

In general, experts give a lower average score to the start-up environment compared to 2012, although there was an improvement in technology transfer and R & D, where Galicia even surpassed Spain. The valuation given to internal market responsiveness and primary and secondary education has also gone down.

As major obstacles to entrepreneurial activity, the experts point to availability of financial resources, as well as social and cultural norms. Nevertheless this year, the economic climate decreases as a hindering factor.

Finally, the main recommendations made by the experts for encouraging entrepreneurial activity in Galicia continue to be improving financial support. They highlight the programs proposed by the Government as well as improving education and training in entrepreneurship.

## Start-up characteristics

For yet another year, the most highly represented sector (over 50%) among the start-ups analyzed in this report are consumer-oriented services followed by businesses services and the processing sector. Behind the majority of initiatives is a single proprietor; specifically, this is the case for over 65% established businesses and about 60% of the rest.

With respect to the number of employees, as in previous editions most initiatives lack employees, although there is a slight increase in the 1 to 5 employees range for established businesses. While most initiatives do not foresee staff increases in the medium term, they are not planning any decreases either.

There has been a general decrease in the degree of innovation with the exception of new initiatives. The presence of technology has increased slightly but remains weak.

In the case of early-stage and established initiatives, the level of competition perceived by entrepreneurs in this edition is high.

There is a low level of internationalization activity among initiatives, and few are engaged in exporting. Nevertheless, the intention to do so in the future is high in all the nascent, new and early-stage initiatives, which demonstrates an inclination to internationalize.

## Socioeconomic profile of the entrepreneur

The average profile of the entrepreneur in Galicia is a Spanish-born man, about 38 years of age, with vocational or university studies, who undertakes their initiative in an urban environment, with an average household size of less than four members, who has active full-time employment and some specific entrepreneurial training. On average, the entrepreneur has an annual income of between €10,000 and €20,000, and, as in the previous edition, gets support from casual investors.

In 2013, the participation by women at all stages of entrepreneurship declines, except for the new business stage, where they even outnumber men.

A decrease in the average age of early-stage entrepreneurs has been detected, while an increase in the proportion of the youngest entrepreneurs (from 18-24 years) was found at all stages of the process, except in the established-business stage, marking a change in the trend from the previous year. The highest percentage of dropouts occurred in the 35 to 44 age range, marking a significant increase over 2012.

A considerable increase has been found in the percentage of university-educated entrepreneurs classified as potential or nascent entrepreneurs, who do not reach the new business stage. This indicates that the effort to increase the qualification of Galician entrepreneurs has not become consolidated over time and the scant support from casual investors remains.

## The entrepreneurial process and gender

After two years of recovery, the rate of female entrepreneurial activity (TEA) in Galicia dropped in 2013 (3.42%). Thus, the differential between male and female TEA has increased slightly, although it is still lower than the Spanish average.

The profile of women entrepreneurs in Galicia, as compared to Spain, is a younger woman with specific entrepreneurial training, who is actively employed and devotes all her time to her business.

Women entrepreneurs are usually sole owners of their business, have no employees, and do not plan to increase the staff of their company. While their perception of existing entrepreneurial opportunities has gone down, the Galician woman entrepreneur has less fear of failure than her Spanish counterparts.

## Higher education and entrepreneurial activity

In 2013, the average age of entrepreneurs with university education has increased (35-44 years), but the average age of those without a university degree has decreased. The annual income of entrepreneurs in general has decreased, and the lowest income range includes many more entrepreneurs without a university degree.

No large differences have been observed between these two entrepreneur groups in terms of initiative location, which is mostly urban. The consumer services sector continues to stand out in so far as sector of activity. Furthermore, most initiatives stem from a single person, although this is more common among non-university entrepreneurs.

Among entrepreneurs with higher education, there has been an increase in initiatives launched without employees, and there has been a significant increase in the percentage of entrepreneurs who do not expect to expand their workforce in the future. This also occurs with non-university entrepreneurs.

Initiatives in low-tech sectors are predominant, especially among non-university entrepreneurs, who also report significantly less use of new technologies and less development of new products and services.

There has been an increase in initiatives without an international scope, as well as those who do not expect to expand in the future. The data reflect that there is an improved outlook among university entrepreneurs as compared to non-university entrepreneurs.

Finally, university-educated entrepreneurs perceive more entrepreneurial opportunities, have a greater reduction in fear of failure, and have the greatest increase in the claim of possessing the skills and knowledge required to start a business.



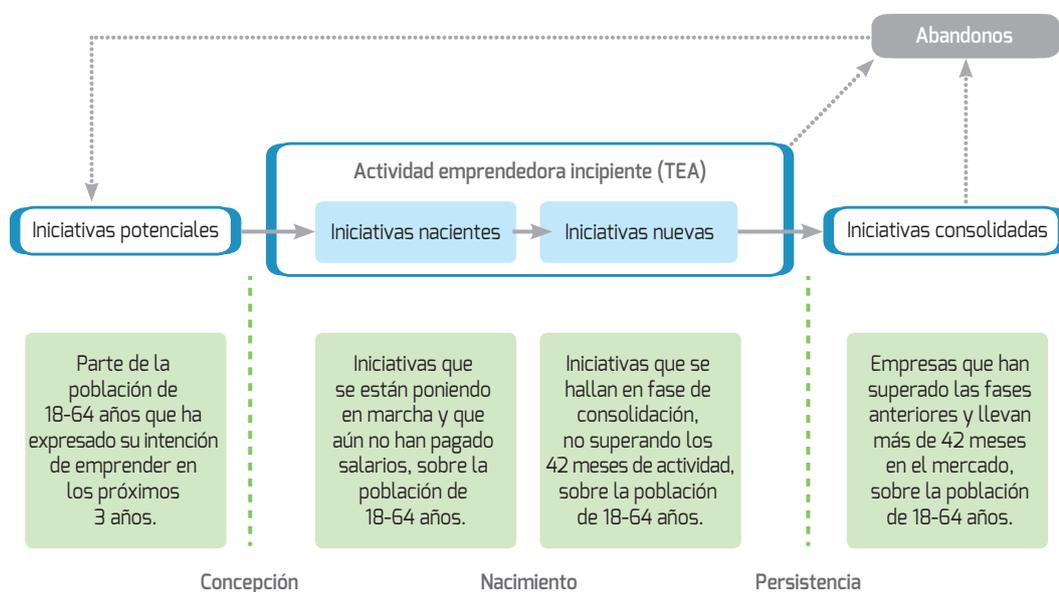
# ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL

## 1.1. Introducción

En este capítulo se muestra la evolución de los principales indicadores de la actividad emprendedora en Galicia, además de analizar la comparación entre las regiones y los países que integran el proyecto.

*El Global Entrepreneurship Monitor considera emprendedores activos a todas aquellas personas de entre 18-64 años que inician la puesta en marcha de un negocio o empresa.*

Figura 1.1. Tipología de las iniciativas emprendedoras según la metodología GEM



### Etapas del proceso emprendedor

#### Concepción

La primera etapa del proceso emprendedor representa el salto desde la intención emprendedora (emprendimiento potencial) a la actividad emprendedora (iniciativas nacientes).

#### Nacimiento

Esta etapa del proceso emprendedor permite calcular el TEA, distinguiendo entre las iniciativas que no han pagado aún salarios (nacientes), frente a las que ya se encuentran dentro de un proceso de emprendimiento con menos de 42 meses de actividad (nuevas).

#### Consolidación

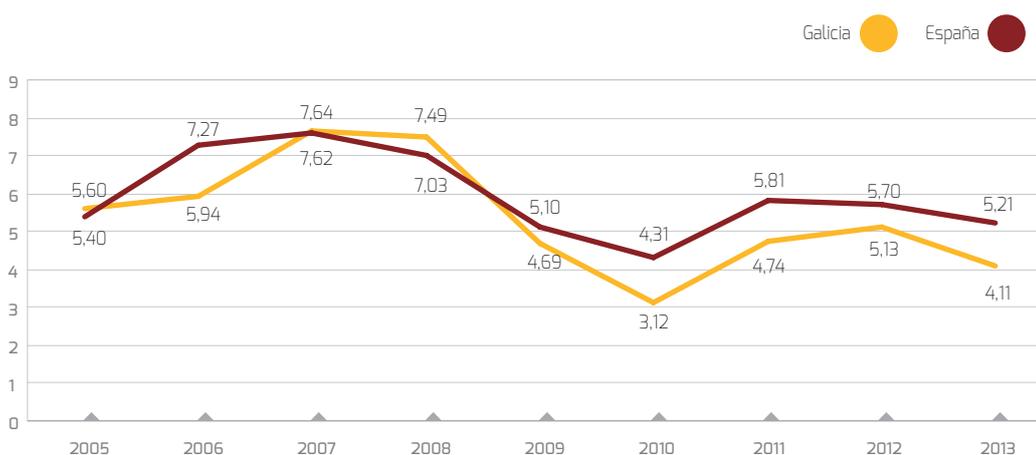
La última etapa del proceso permite analizar la persistencia de las iniciativas, englobando aquellas que tienen más de 42 meses de actividad. En esta fase se puede además estudiar el cierre de negocios, así como las causas del mismo.

## 1.2. Índice de actividad emprendedora y evolución temporal

La actividad emprendedora continúa en niveles similares al 2102, aunque ligeramente por debajo, modificando así, tanto en Galicia como en España la tendencia positiva de los últimos años, situándose en 4,11%.

*En 2013, el TEA se situó en 4,11 rompiendo así la tendencia creciente que venía experimentando en los últimos años*

Figura 1.2. Evolución del índice TEA (% , 2005-2013)



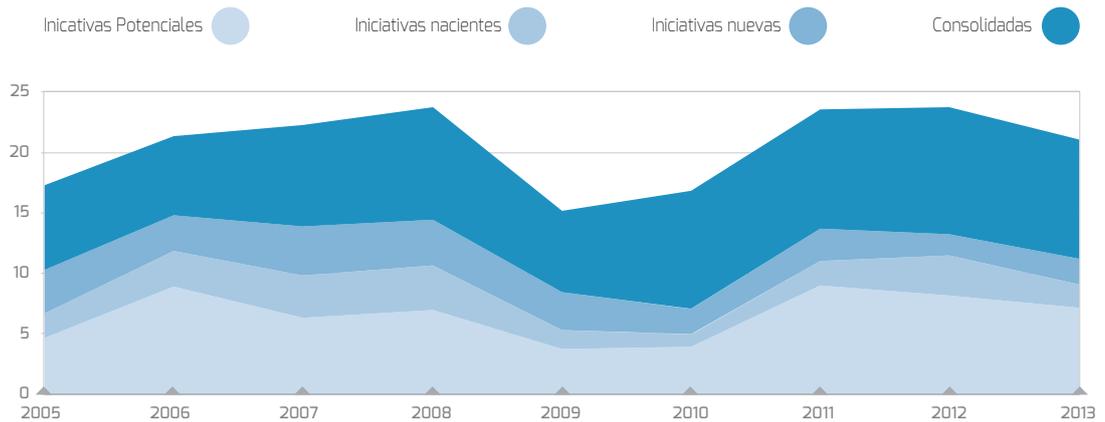
Este ligero descenso se produce principalmente en la primera fase del proceso emprendedor (iniciativas nacientes), que se reducen un 40% frente al año anterior. Por el contrario las iniciativas nuevas aumentan de un 1,81% en 2012 a un 2,15% en 2013, moderando así el descenso del TEA para este período.

Tabla 1.1. Actividad emprendedora incipiente total o TEA (2012-2013)

Actividad emprendedora incipiente	2012		2013	
	Nº	%	Nº	%
Iniciativas nacientes	58.196	3,32	33.979	1,96
Iniciativas nuevas	31.792	1,81	37.169	2,15
Actividad emprendedora incipiente total o TEA	89.988	5,13	71.148	4,11

La figura 1.3. permite comparar la evolución que se produce en las distintas fases del proceso, donde se observa tanto un descenso en las iniciativas potenciales, como en aquellas que se ponen en marcha (nacientes), este hecho es el que deriva en una caída del TEA. Así el mayor incremento en la actividad emprendedora, después de la crisis económica, se experimenta en el año 2011 en las potenciales (población de 18-64 años que ha expresado su intención de emprender en los próximos 3 años), incremento que se traslada en 2012 a la siguiente fase de iniciativas nuevas y que en 2013 se convierten en nuevas (de 3 a 42 meses de actividad). Por último sigue observándose una elevada y estable tasa en aquellas que están consolidadas en el mercado.

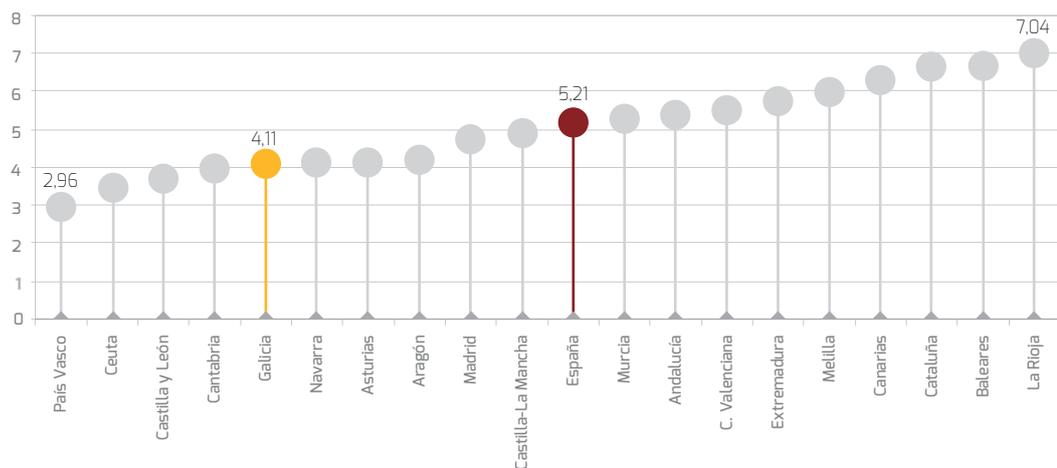
Figura 1.3. Evolución de las iniciativas en todas las fases del proceso emprendedor (% , 2005-2013)



### 1.2.1. Contexto nacional

El índice TEA en el año 2013 se sitúa por debajo de la media nacional, empeorando ligeramente su posición relativa respecto a años anteriores.

Figura 1.4. TEA en el contexto de España (% , 2013)

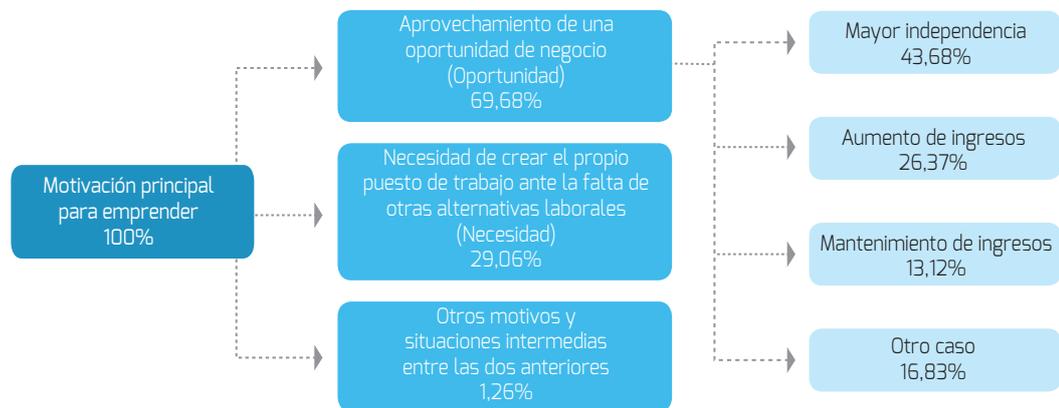


## 1.2.2. Motivación para emprender

En este epígrafe se detallan los motivos que impulsan la decisión de emprender, que según la metodología GEM, se clasifican en tres grupos: aprovechamiento de una oportunidad de negocio, necesidad o ausencia de alternativas profesionales y otros motivos o situaciones intermedias entre las dos anteriores.

En este análisis se observa que se mantiene la oportunidad con un 69,68%, como el principal motivo, siendo en esta ocasión, una mayor independencia (43,68%), el que más peso ejerce en esta motivación, por delante de factores que destacaban en años anteriores como el aumento de los ingresos.

Figura 1.5. Motivación para emprender (% , 2013)



Dividiendo el índice TEA en oportunidad y necesidad, puede observarse una mayor caída en el emprendimiento por oportunidad (23%), factor que es el que más ha contribuido al descenso de la TEA en su conjunto.

Figura 1.6. Evolución de la motivación para emprender (% , 2005-2013)



## 1.3. Dinámica empresarial

### 1.3.1. Consolidación de iniciativas: contexto nacional, evolución temporal.

El índice TEA de las iniciativas consolidadas, que experimenta su máximo nivel en 2012, se sitúa ligeramente por debajo de esta cifra pero en torno al 10%, tasa muy elevada y por encima de la media nacional, tal y como se observa en la figura 1.7.

Tabla 1.2. **Iniciativas consolidadas (2012-2013)**

	2012		2013	
	Nº	%	Nº	%
Iniciativas consolidadas	183.623	10,46	170.142	9,82

Figura 1.7. **Evolución de las iniciativas consolidadas (% , 2005-2013)**

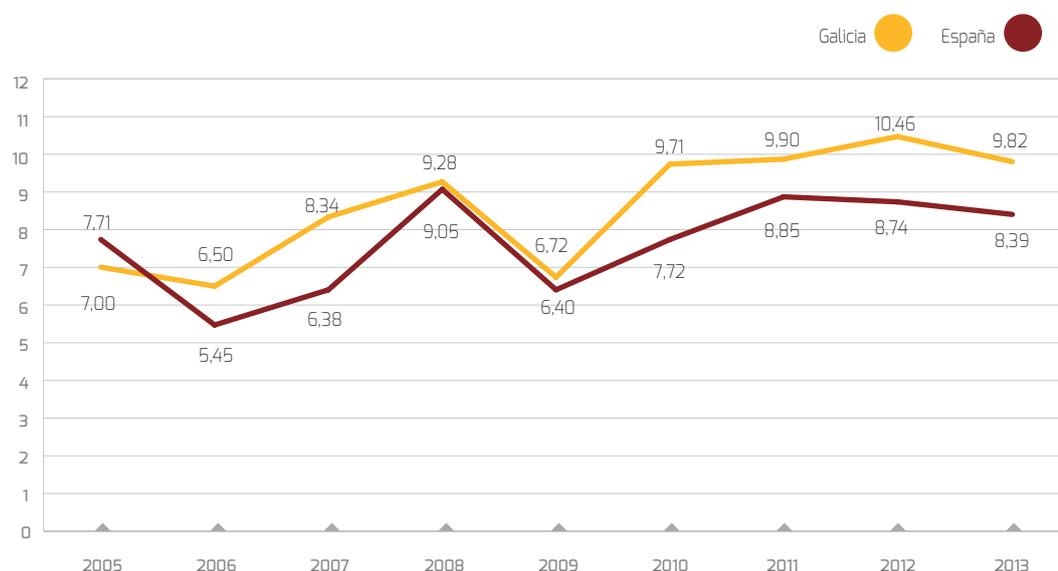
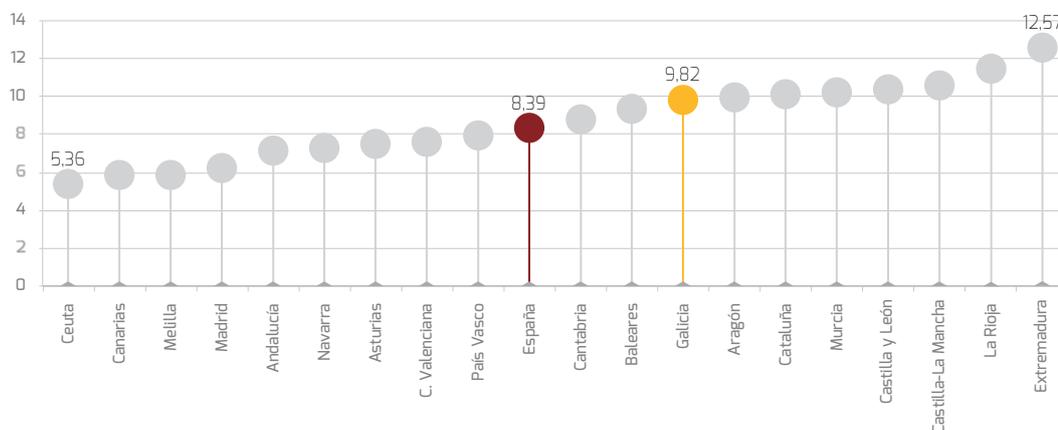


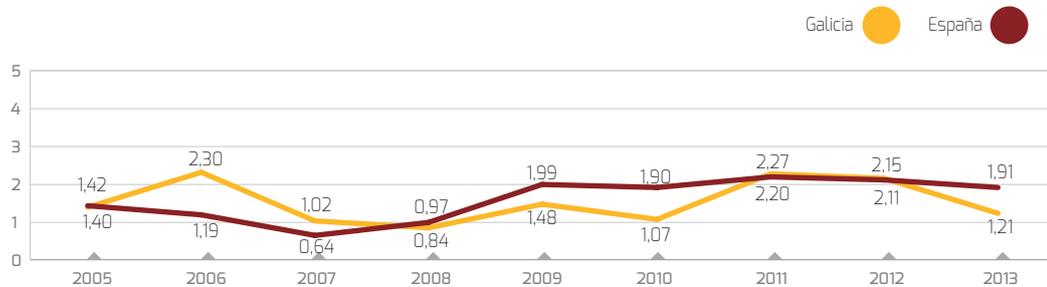
Figura 1.8. **Iniciativas consolidadas detectadas en el contexto de España (% , 2013)**



### 1.3.2. Abandono de iniciativas emprendedoras: motivación y relevo empresarial

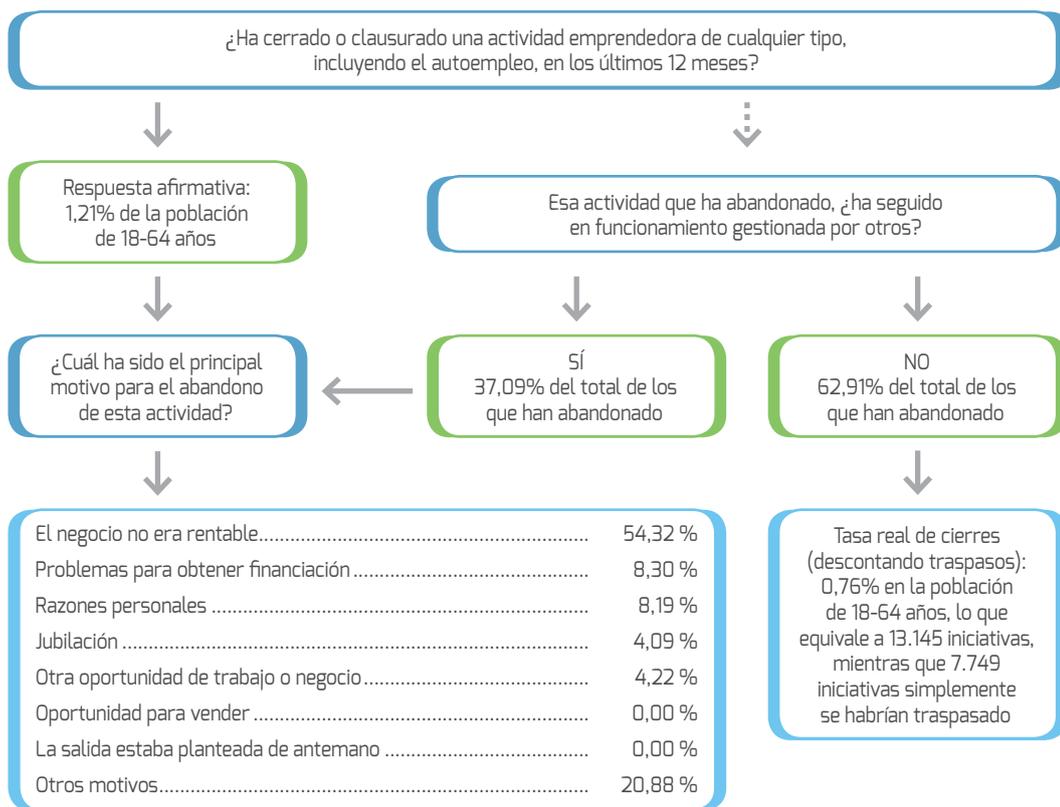
La tasa de cierres (1,21%) experimenta un importante descenso, situándose prácticamente a la mitad de la del año 2012.

Figura 1.9. Evolución del abandono de iniciativas (% , 2005-2013)



El principal motivo de cierre sigue siendo la falta de rentabilidad (54,32%), disminuyendo su importancia con respecto al año anterior, tanto los problemas de financiación (8,30%), como los motivos personales (8,19%).

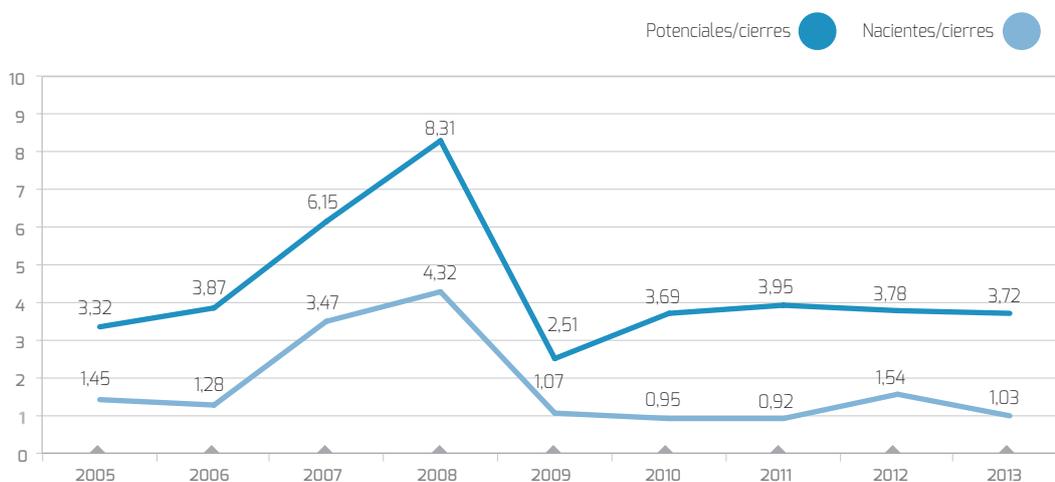
Figura 1.10. Principal motivo que ha impulsado al abandono de actividades de negocio, empresariales y autoempleo (% , 2013)



En cuanto a la regeneración empresarial, en la figura 1.11 se representa la proporción de cierres sobre iniciativas, tanto potenciales como nacientes. Los datos muestran una estabilidad en las tasas, de modo que el número de nacientes es similar al de cierres en los últimos años (el ratio toma valor uno). En el caso de las iniciativas potenciales, aquellas que plantean la intención pero tal vez no lleguen a constituirse en empresa, el ratio se acerca a 4 potenciales por cada cierre.

Ambos ratios indican que se mantiene el número de empresas, pero aún no se produce la creación que permita superar los cierres, tal y como se observa en la gráfica que sucedía en 2008. En el caso de las iniciativas nacientes sobre cierres se encuentra entorno al 1, lo que se traduce en que es prácticamente igual el número de iniciativas que se cierran que aquellas que están comenzando su actividad. Este ratio es menor que el ratio de potenciales sobre los cierres, en las que, tal y como se observa anteriormente sería preciso disponer de un elevado número de iniciativas para lograr una masa crítica importante que en años sucesivos pueda dar lugar a la creación de nuevas empresas.

Figura 1.11. Ratio de regeneración empresarial



### 1.3.3. Potencial emprendedor: contexto nacional y evolución temporal

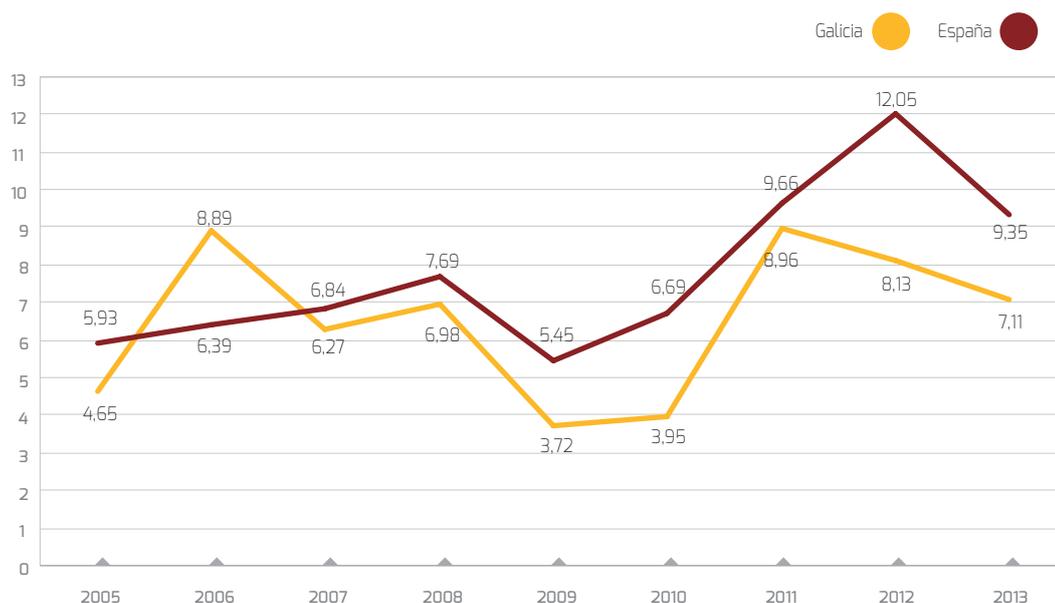
Finalmente se analiza el TEA potencial, es decir, aquellas personas que tienen intención de poner en marcha algún tipo de actividad emprendedora en los próximos tres años. Esta tasa, al igual que en años anteriores, se mantiene elevada (7,11%), aunque ligeramente por debajo de 2012.

Tabla 1.3. Emprendedores potenciales (2012-2013)

	2012		2013	
	Nº	%	Nº	%
Emprendedores potenciales	142.789	8,13	123.116	7,11

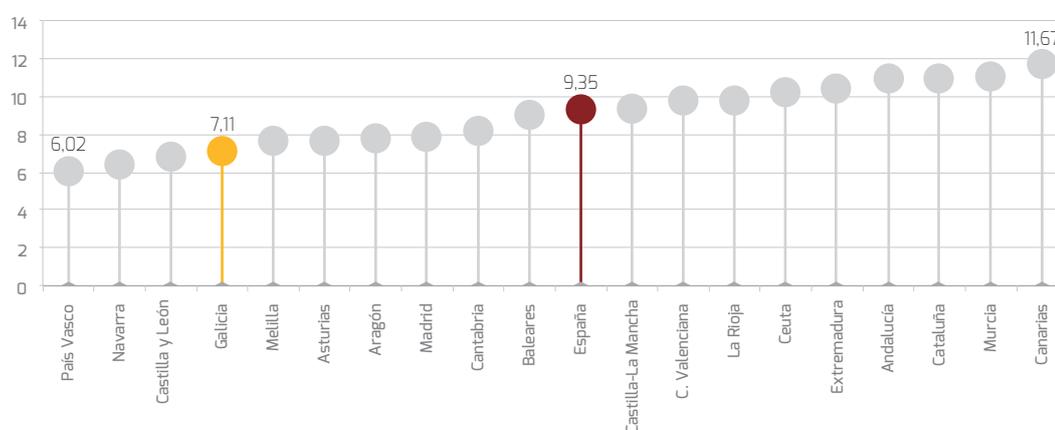
La evolución del TEA de emprendedores potenciales refleja cómo desde el año 2011 el porcentaje de población que manifiesta tener intención de emprender en un futuro inmediato es más alto que en la fase alta del ciclo económico, sin embargo tal y como se ha señalado anteriormente entorno al 30% del emprendimiento se produce por necesidad, y muchas de estas iniciativas potenciales permanecen en ese estado latente, sin llegar a constituirse como empresa en años posteriores lo que ha hecho que en 2013 el TEA se resintiese debido al paso de potenciales a nuevas.

Figura 1.12. Evolución de los emprendedores potenciales (% , 2005-2013)



Al igual que ocurre en Galicia, a nivel nacional y en la mayor parte de las regiones descienden las iniciativas potenciales, no obstante se mantienen igualmente en valores elevados similares a los del 2012.

Figura 1.13. Emprendedores potenciales en el contexto de España (% , 2013)



## 1.4. Contexto internacional de los resultados

La metodología GEM permite la comparativa de la actividad emprendedora entre todos los países que integran el proyecto en 2013. En este sentido y siguiendo los criterios del *World Economic Forum* (WEF), se han clasificado los países en función del desarrollo de su economía, es decir, economías basadas en factores de producción, economías basadas en la eficacia y economías basadas en la innovación.

En la edición 2013 participaron 63 países en el proyecto *Global Entrepreneurship Monitor*, lo que comprende el 75% de la población mundial y el 89% del PIB Mundial. La figura 1.14 muestra la comparativa de la tasa de emprendimiento de los países participantes.

Figura 1.14. TEA de los países participantes en el Proyecto GEM 2013 agrupados en función de la clasificación del Foro Económico Mundial (% , 2013)

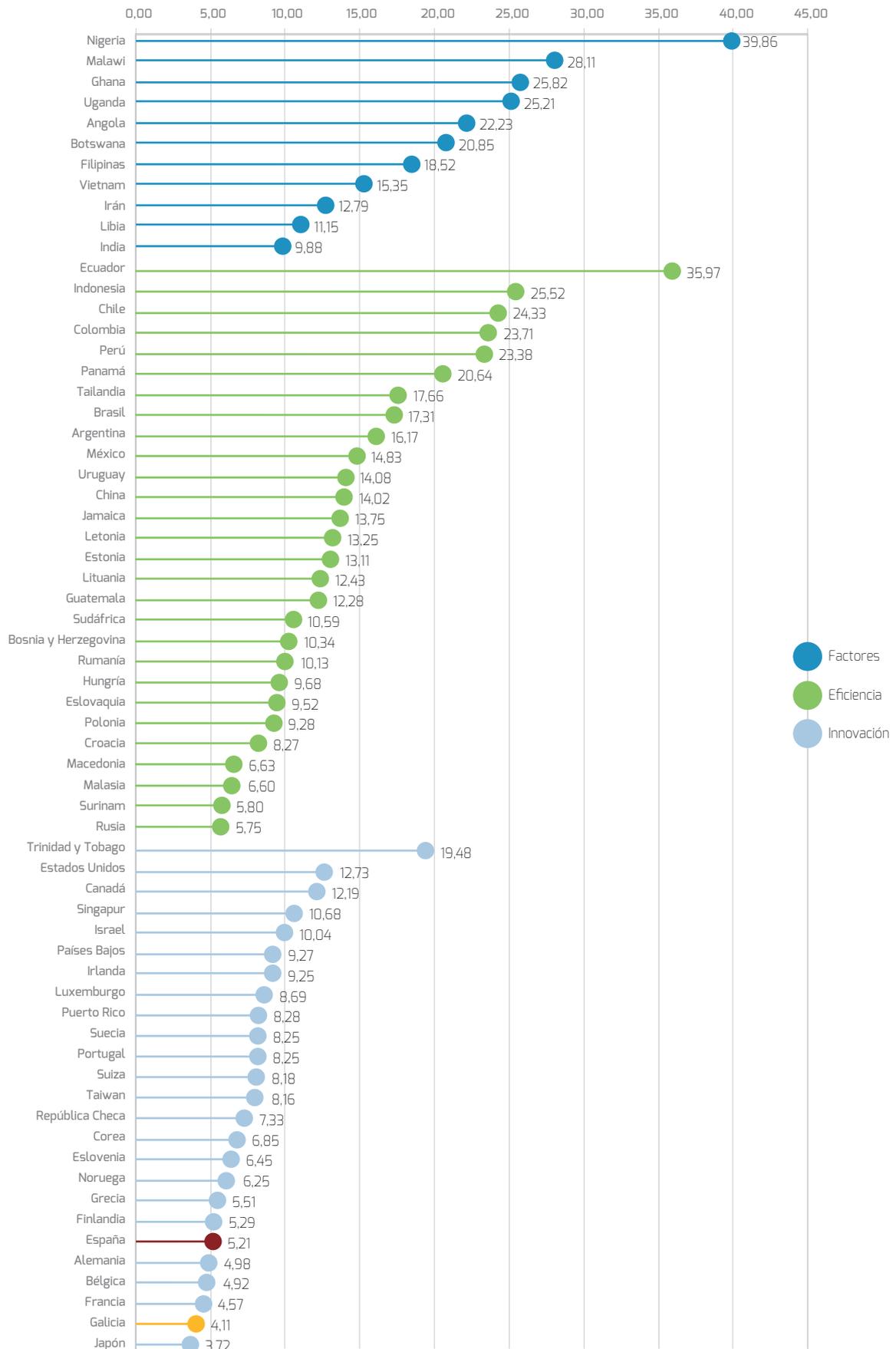
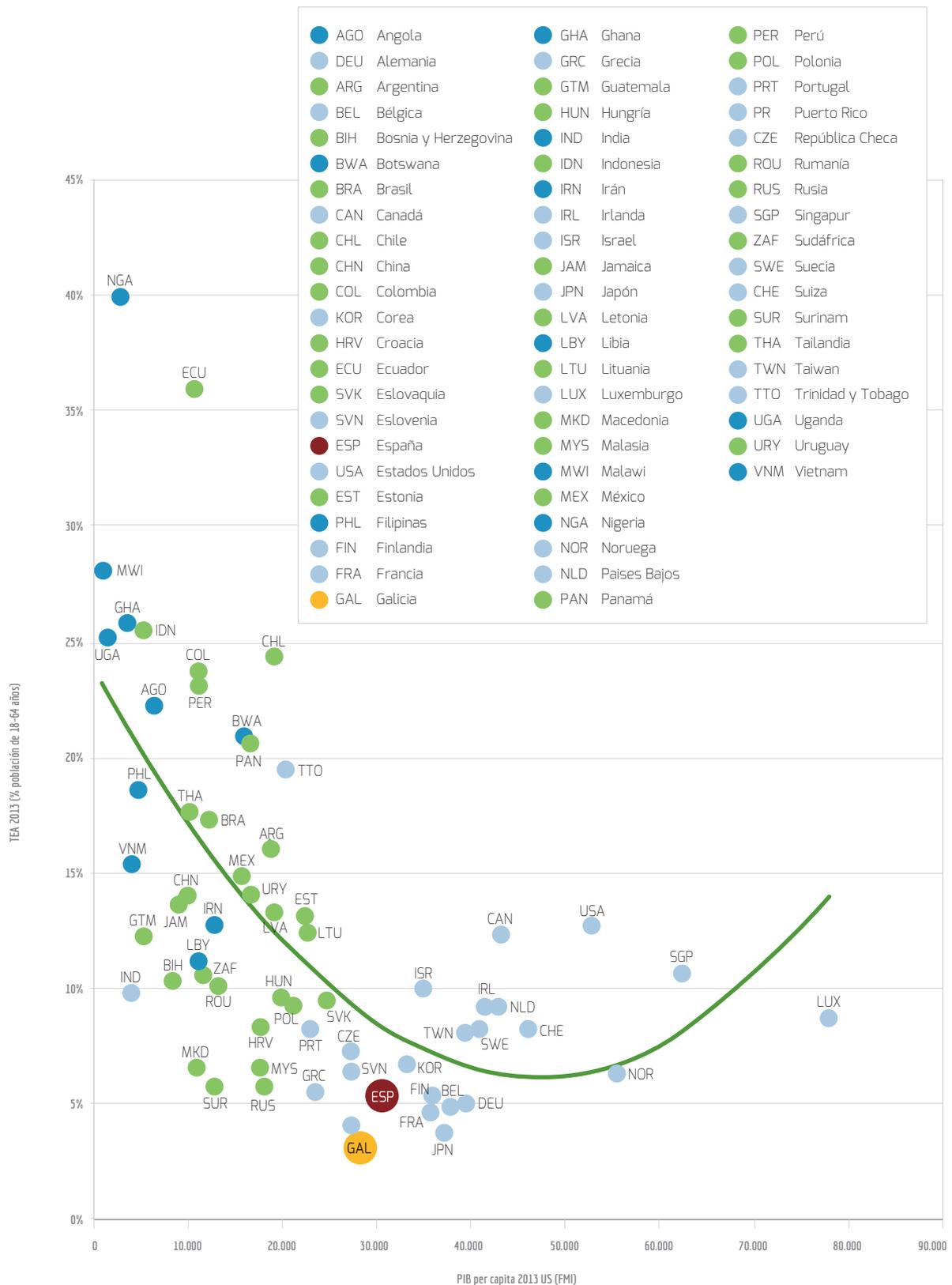


Figura 1.15. Relación entre TEA y grado de desarrollo de los países GEM (2013)<sup>1</sup>

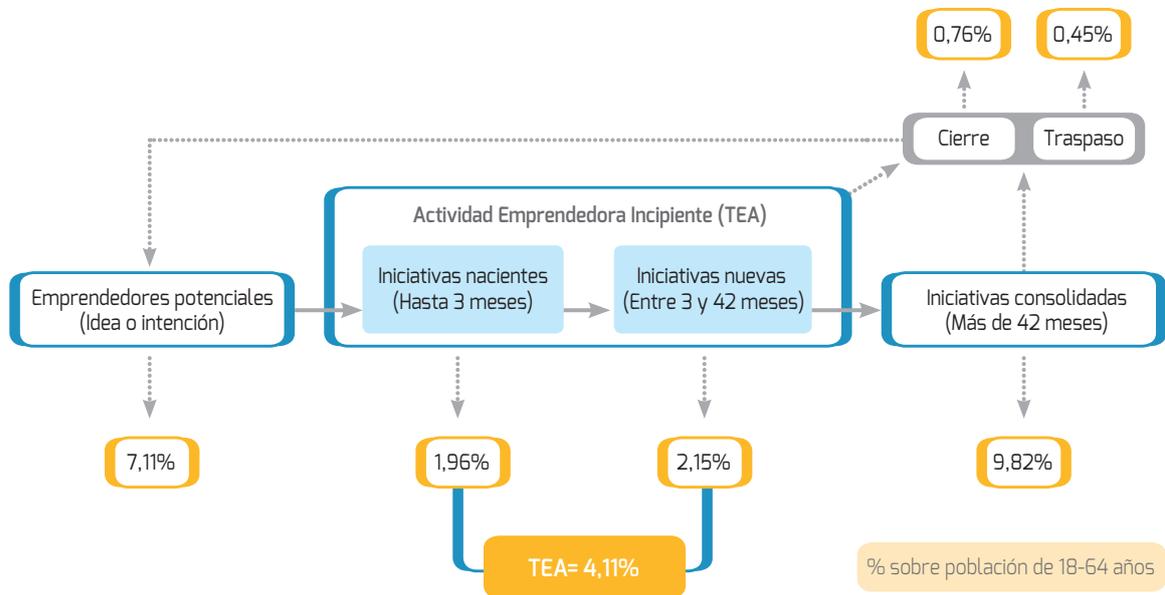


1 El modelo matemático que subyace al gráfico es del tipo cúbico:  $(TEA) = b_0 + b_1 * (PIB \text{ per cápita}) + b_2 * (PIB \text{ per cápita})^2 + b_3 * (PIB \text{ per cápita})^3$ . El PIB per cápita corresponde al año 2013 (precios corrientes en miles de euros) a partir de la *World Economic Outlook Database* (Fondo Monetario Internacional), salvo el dato para Galicia, en cuyo caso se ha tomado la proporción sobre el dato nacional a partir del dato total anual del PIB publicado para el cuarto trimestre del 2013, a partir de las estadísticas de Contabilidad Nacional Trimestral y Contabilidad Regional del INE

## 1.5. Desglose del índice de actividad emprendedora Galicia

En la siguiente figura se muestran las fases y valores de los principales indicadores de la actividad emprendedora en Galicia en 2013.

Figura 1.16. Síntesis del índice de actividad emprendedora (2013)





## 2.1. Introducción

La creación de empresas está determinada por múltiples factores de diversa naturaleza, como pueden ser los económicos y sociales, entre otros. Por tanto, para realizar un análisis completo del emprendimiento es importante considerar el entorno en el cual éste debe desarrollarse, y tener en cuenta estos factores para convertir el emprendimiento en una actividad que contribuya al crecimiento económico y bienestar social.

Este capítulo ofrece un análisis del entorno que existe en Galicia para emprender, utilizando para ello los datos recopilados a partir de una encuesta realizada a población adulta y recabando la opinión de expertos en emprendimiento. El primer apartado recoge las oportunidades, motivaciones y capacidades para crear un negocio en Galicia de acuerdo con las fuentes consultadas, mientras que el segundo, se centra en los obstáculos y estímulos propuestos por los expertos y sus principales recomendaciones para mejorar el contexto emprendedor.

## 2.2. Percepción de oportunidades, motivación y capacidad para emprender

Este apartado analiza la situación sobre la percepción de oportunidades en el entorno que motiven el inicio de una actividad empresarial, así como los factores psicológicos y sociales que pueden incidir en el emprendedor. Además se recoge información sobre la disponibilidad de habilidades y conocimientos necesarios para crear y dirigir un negocio. Para finalizar, se realiza una síntesis de los resultados obtenidos tomando en consideración las diferentes fases del proceso emprendedor y se comparan los mismos con los datos obtenidos en España y la Unión Europea.

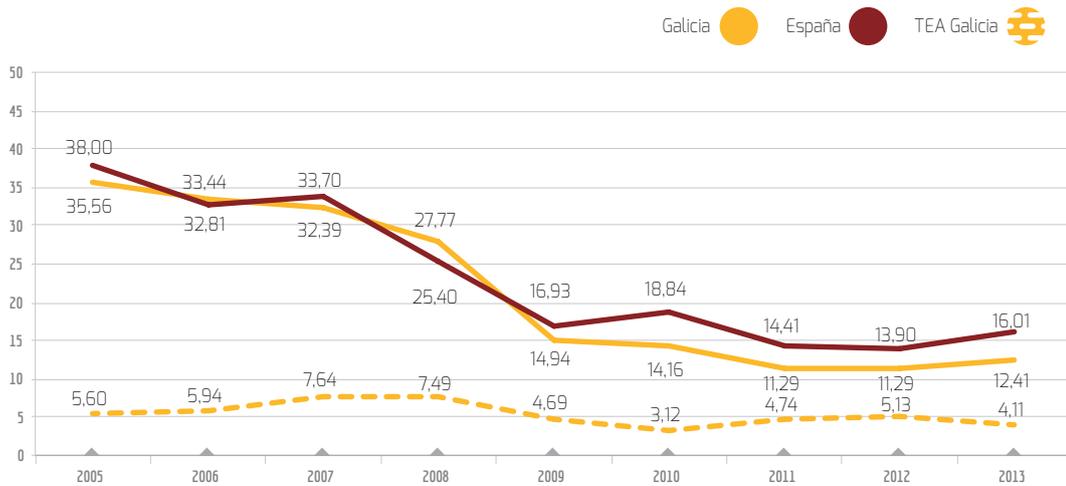
### 2.2.1. Percepción de buenas oportunidades para emprender

La percepción de oportunidades de negocio en el mercado es una de las principales razones que motiva la creación de una nueva empresa. Con el objetivo de conocer más, acerca de la capacidad emprendedora que existe en un determinado entorno, se ha hecho un análisis más detallado en el ámbito de la población adulta de Galicia y de expertos en emprendimiento.

Esta evolución al alza en la identificación de oportunidades para crear una nueva empresa también se produce en España, alcanzando esta variable un valor del 16,01% frente al 13,90% de 2012. De esta forma, produce un cambio de tendencia que ya en el anterior informe parecía intuirse, en donde este dato había permanecido constante después del descenso continuado de los años previos. El porcentaje de personas que perciben oportunidades para emprender en Galicia pasa del 11,29% obtenido en 2012 a un 12,41% en 2013.

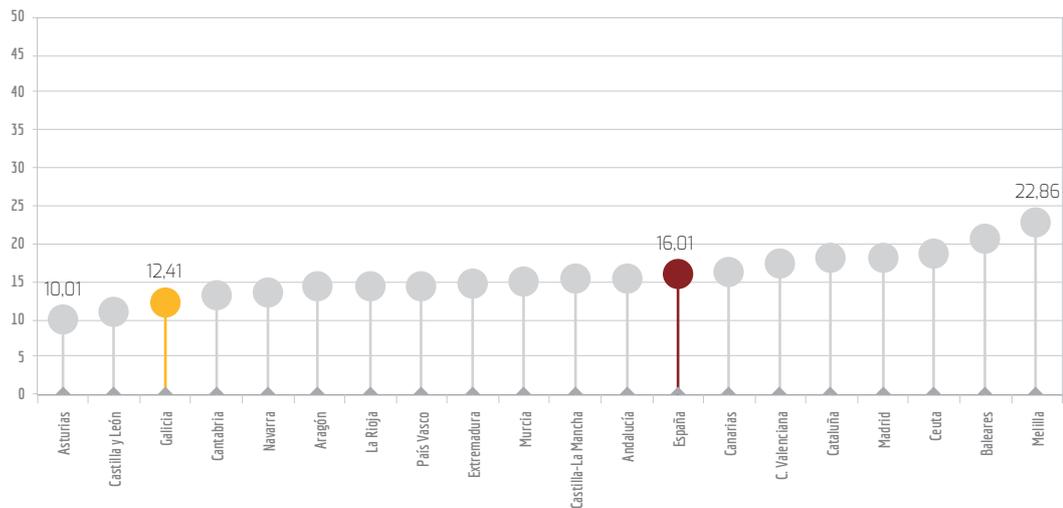
En los años anteriores el índice de actividad emprendedora (TEA) y estas variables tenían una evolución opuesta, el TEA aumentaba mientras que los indicadores sobre la percepción de oportunidades disminuían. En 2013 ambos vuelven a tener una tendencia inversa, si bien en este caso el TEA desciende del 5,13% en 2012 al 4,11% en 2013, mientras que los indicadores recogidos en este epígrafe aumentan tanto para Galicia como para España.

Figura 2.1. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender y TEA (% población, 2005-2013)



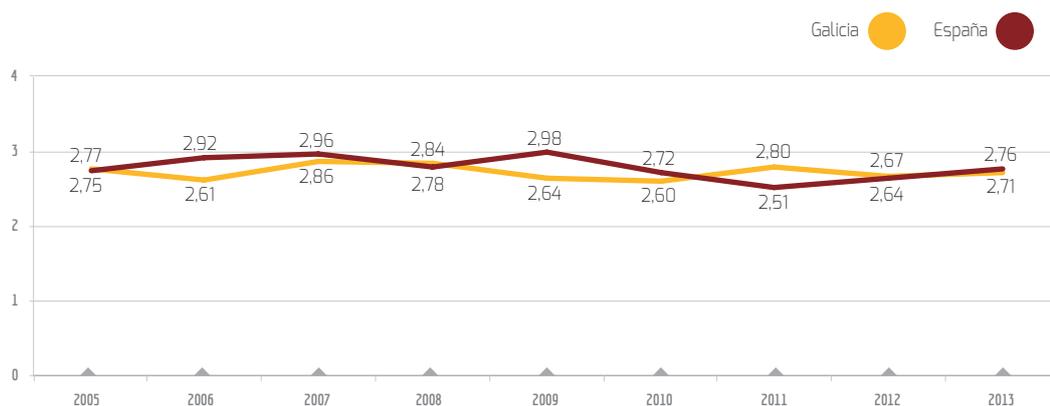
En el contexto nacional, Galicia ocupa una de las últimas posiciones en la identificación de oportunidades de mercado, situándose por debajo de la media española, al igual que sucedía en los informes previos.

Figura 2.2. Percepción de oportunidades para emprender en el contexto de España (% población, 2013)



Al igual que la percepción de la población, las opiniones de los expertos sobre las oportunidades para emprender en Galicia experimentan un ligero aumento respecto al informe anterior, pasando de una valoración media de 2,67 en 2012 a 2,71 en 2013. Este indicador es inferior al de España, donde la percepción de oportunidades por parte de los expertos alcanza una valoración de 2,76 en 2013.

Figura 2.3. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender (expertos, 2005-2013)



Valoración: 1. Totalmente en desacuerdo; 5. Totalmente de acuerdo.

En la siguiente tabla se muestra la valoración media dada por los expertos a diversos aspectos vinculados con las oportunidades para emprender, donde se comprueba que la evolución positiva se confirma en lo referente a percepción del número y calidad de oportunidades para la creación de nuevas empresas. Esto sucede tanto al considerar el último año como un periodo de cinco años, donde ambos valores han aumentado para Galicia y España.

Sin embargo, el valor del indicador sobre la existencia de buenas oportunidades para crear nuevas empresas en relación con la gente preparada para explotarla disminuye en Galicia, al contrario que sucede en el caso español.

Finalmente, los valores sobre las oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento y el nivel de facilidad de las personas para dedicarse a explotar oportunidades empresariales se mantienen relativamente estables.

Tabla 2.1. Percepción de oportunidades para emprender (expertos, 2012-2013)

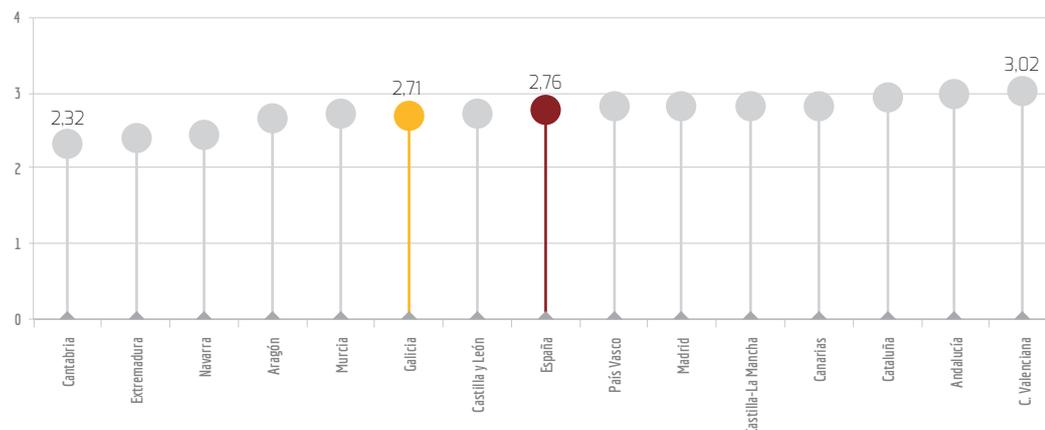
Percepción de oportunidades para emprender (expertos)	2012		2013	
	España	Galicia	España	Galicia
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	2,96	3,03	3,15 ↑	3,16 ↑
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarla	2,85	3,05	2,97 ↑	2,81 ↓
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	2,68	2,65	2,85 ↑	2,88 ↑
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,11	2,16	2,07 ↓	2,19 ↑
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,46	2,46	2,56 ↑	2,45 ↓

Valoración: 1. Totalmente en desacuerdo; 5. Totalmente de acuerdo.

↑ Valor que aumenta respecto a 2012; ↓ Valor que disminuye respecto a 2012

En el contexto nacional, la opinión de los expertos de Galicia es ligeramente inferior a la media de España (2,76), ocupando una posición intermedia (2,71). Esto nos muestra una tendencia negativa que ya comenzó a observarse en 2012.

Figura 2.4. Percepción de oportunidades para emprender en el contexto de España (expertos, 2013)



Valoración: 1. Totalmente en desacuerdo; 5. Totalmente de acuerdo.

## 2.2.2. Motivación y entorno social para emprender

En este epígrafe se analiza la opinión de la población gallega sobre diferentes factores psicológicos y sociales que pueden intervenir en la actividad emprendedora. En Galicia, sólo uno de ellos experimenta una evolución favorable, el deseo de que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar, que alcanza un valor de 75,01% en 2012. El resto de los factores descienden en el último año. En particular, la valoración del emprendimiento como una buena salida profesional y que el éxito puede otorgar un adecuado estatus social descienden considerablemente. Uno de los factores más importantes como es el miedo al fracaso en el emprendimiento, pasa de un 53,38% al 47,88% en 2013.

Tabla 2.2. Factores psicológicos y sociales para emprender (% población, 2012-2013)

Factores psicosociales para emprender (población)	2012		2013	
	España	Galicia	España	Galicia
El miedo al fracaso no sería un obstáculo para emprender	51,59	53,38	52,30 ↑	47,88 ↓
Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional	63,64	63,80	54,31 ↓	52,91 ↓
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	71,89	70,92	73,88 ↑	75,01 ↑
Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social	63,71	65,42	52,34 ↓	55,49 ↓
Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios	47,26	46,47	45,63 ↓	45,43 ↓

Valoración: 1. Totalmente en desacuerdo; 5. Totalmente de acuerdo.

↑ Valor que aumenta respecto a 2012; ↓ Valor que disminuye respecto a 2012

La opinión de los expertos sobre la incidencia en el emprendimiento gallego de los factores psicológicos y sociales varía en función de aquellos que se consideren. Se identifica un ligero incremento en la valoración del emprendimiento como una opción laboral deseable. Por el contrario, se reducen las valoraciones otorgadas a aspectos del emprendimiento como un instrumento para enriquecerse, como el reconocimiento y prestigio social del emprendedor, su repercusión mediática y su consideración como un individuo competente e ingenioso por parte de la sociedad.

Con respecto a todos los factores analizados para Galicia por parte de los expertos se observan al igual que la edición anterior valoraciones superiores a las obtenidas para España.

Tabla 2.3. Factores psicológicos y sociales para emprender (expertos, 2012-2013)

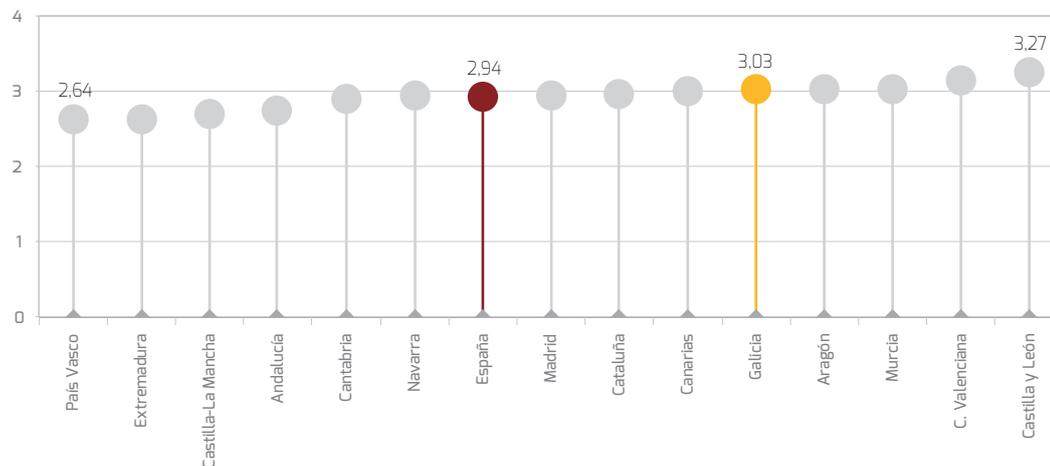
Factores psicosociales para emprender (expertos)	2012		2013	
	España	Galicia	España	Galicia
La creación de empresas es una forma de hacerse rico	2,71	2,84	2,63 ↓	2,74 ↓
Convertirse en empresario es una opción profesional deseable	2,50	2,56	2,51 ↑	2,67 ↑
Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social	3,37	3,78	3,22 ↓	3,48 ↓
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	3,11	3,46	3,17 ↑	3,24 ↓
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	2,90	3,14	2,90 =	2,91 ↓

Valoración: 1. Totalmente en desacuerdo; 5. Totalmente de acuerdo.

↑ Valor que aumenta respecto a 2012; ↓ Valor que disminuye respecto a 2012

Las valoraciones que los expertos gallegos asignan al conjunto de factores psicológicos y sociales analizados son positivas. En particular, Galicia se sitúa por encima de la media de España (2,94).

Figura 2.5. Factores psicológicos y sociales para emprender en el contexto de España (expertos, 2013)

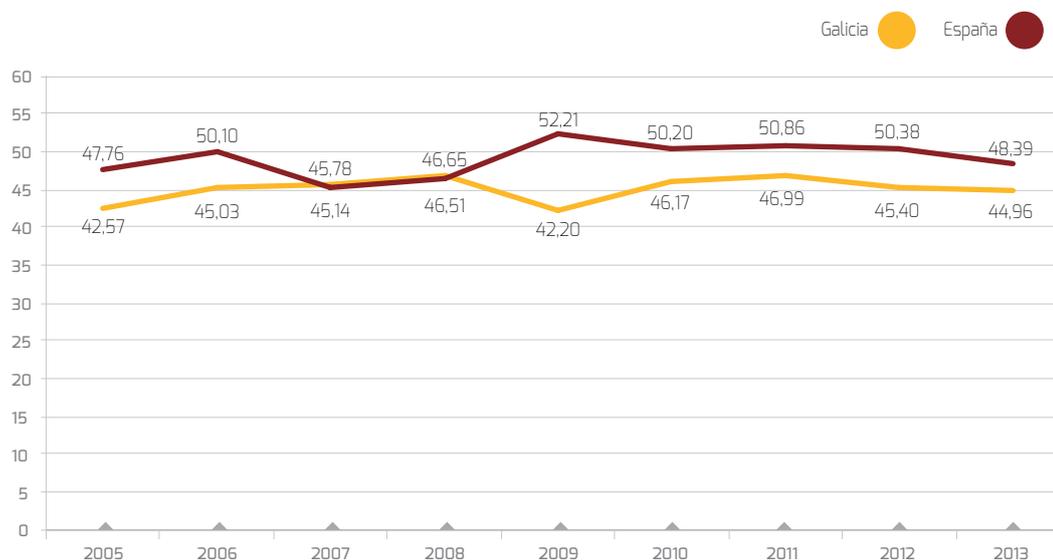


Valoración: 1. Totalmente en desacuerdo; 5. Totalmente de acuerdo.

### 2.2.3. Habilidades y conocimientos para emprender.

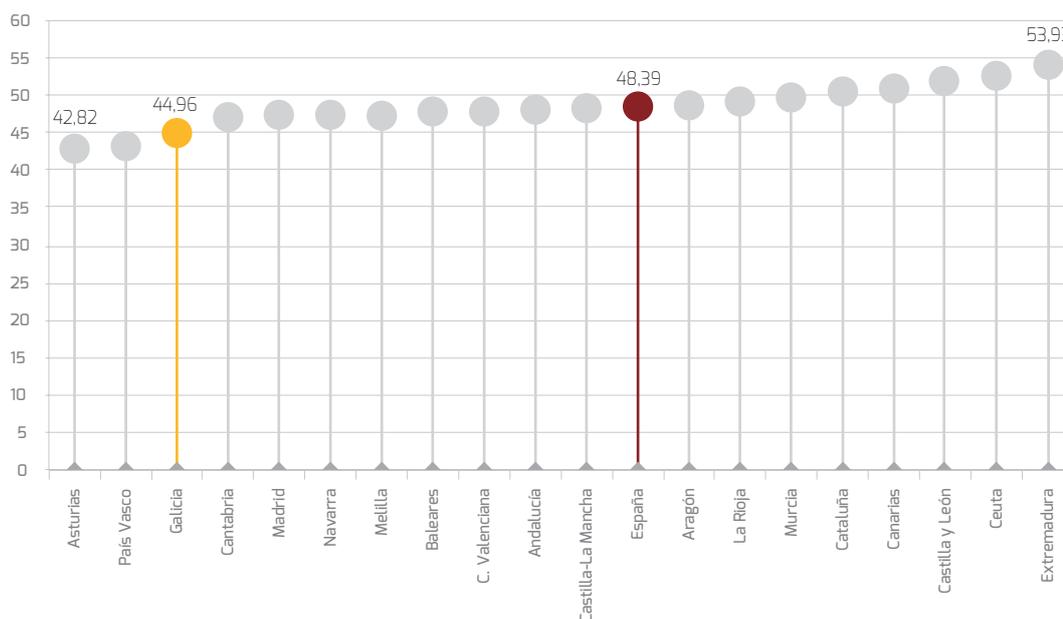
En Galicia, el 44,96% de la población afirma disponer de habilidades y conocimientos necesarios para desarrollar una actividad emprendedora, lo cual supone un porcentaje inferior al obtenido en 2012 y por debajo de la media española, que alcanza el 48,39%.

Figura 2.6. Evolución de las habilidades y conocimientos para emprender (% población, 2005-2013)



En el contexto nacional, Galicia ocupa la antepenúltima posición, situación similar a la de informes anteriores y en consonancia con la evolución representada en el gráfico anterior.

Figura 2.7. Población que afirma tener habilidades y conocimientos para emprender en el contexto de España (% población, 2013)



En términos generales, las valoraciones otorgadas por los expertos muestran un ligero empeoramiento respecto a 2012. Así, descienden las valoraciones medias para la capacidad de creación y dirección de una empresa con alto potencial de crecimiento, de dirección de una pequeña empresa, y la capacidad de reaccionar ante nuevas oportunidades en el mercado. No obstante, aumentan ligeramente las valoraciones vinculadas a la experiencia en la creación de nuevas empresas y en mayor cuantía la capacitación para organizar los recursos necesarios para crear una empresa. Situación esta similar a la española, aunque se observan valoraciones más positivas en Galicia.

Tabla 2.4. Habilidades y conocimientos de la población para emprender (expertos, 2012-2013)

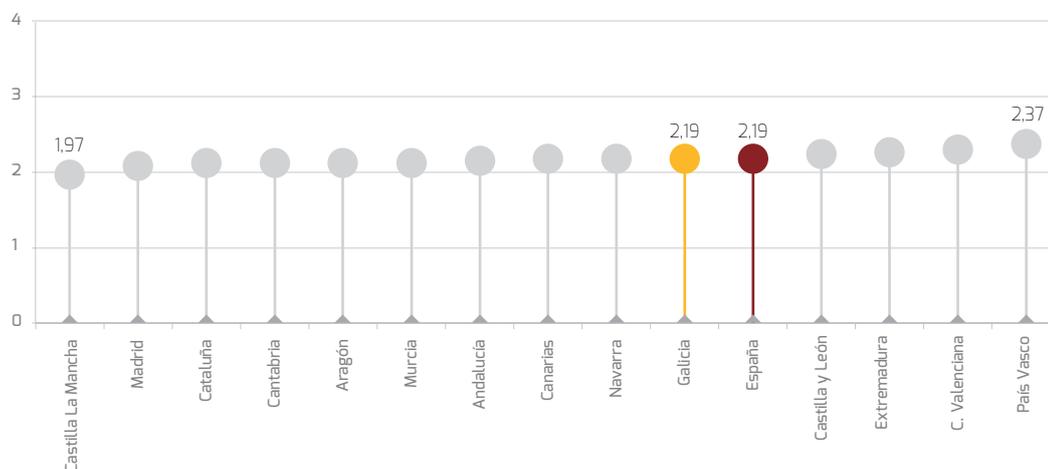
Habilidades y conocimientos para emprender	2012		2013	
	España	Galicia	España	Galicia
Mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento	1,90	1,94	1,87 ↓	1,81 ↓
Mucha gente está capacitada para dirigir una pequeña empresa	2,49	2,57	2,47 ↓	2,53 ↓
Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas	2,08	2,03	2,05 ↓	2,05 ↑
Mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio	2,28	2,25	2,28 =	2,07 ↓
Mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa	2,35	2,28	2,33 ↓	2,47 ↑

Valoración: 1. Totalmente en desacuerdo; 5. Totalmente de acuerdo.

↑ Valor que aumenta respecto a 2012; ↓ Valor que disminuye respecto a 2012

En el contexto español, la opinión de los expertos sobre la presencia de habilidades y conocimientos para emprender en Galicia, al igual que 2012, se sitúa en el mismo nivel que la media de España (2,19). De esta forma, Galicia registra el quinto lugar por detrás del País Vasco, Comunidad Valenciana, Extremadura y Castilla y León.

Figura 2.8. Habilidades y conocimientos de la población para emprender en el contexto de España (expertos, 2013)



Valoración: 1. Totalmente en desacuerdo; 5. Totalmente de acuerdo.

## 2.2.4. Determinantes del emprendimiento y relación con nuestro entorno

En este apartado se analizan los factores psicosociales en las diferentes fases del proceso emprendedor. Adicionalmente se incorpora una comparativa de los datos vistos anteriormente.

Con respecto a la percepción que la población tiene sobre el miedo al fracaso, al igual que el año anterior, es superior a la declarada por los emprendedores. Al considerar la fase del proceso emprendedor comprobamos como este temor al fracaso o es inferior en las fases intermedias, es decir, en las fases naciente (32,93%), nueva (32,38%) e incipiente (32,64%). Mientras que si tenemos en cuenta los extremos, tanto previos como son los emprendedores potenciales, como los de las últimas fases, consolidados y cierres, los valores son notablemente superiores.

Los emprendedores que están iniciando la puesta en marcha de su negocio son los que más oportunidades perciben (34,56%). En el lado opuesto se sitúan los cierres con un valor de 8,86%. En general la identificación de oportunidades es superior entre los emprendedores no solo nacientes, sino también los potenciales e incipientes.

El porcentaje de emprendedores que disponen de conocimientos y habilidades para crear una empresa es notablemente superior al de la población general. Así, en todas las fases del proceso emprendedor existen porcentajes superiores al 70%, siendo aquellos de la etapa de cierre y los nacientes los que cuentan con valores superiores, con un 95,78% y un 92,32% respectivamente.

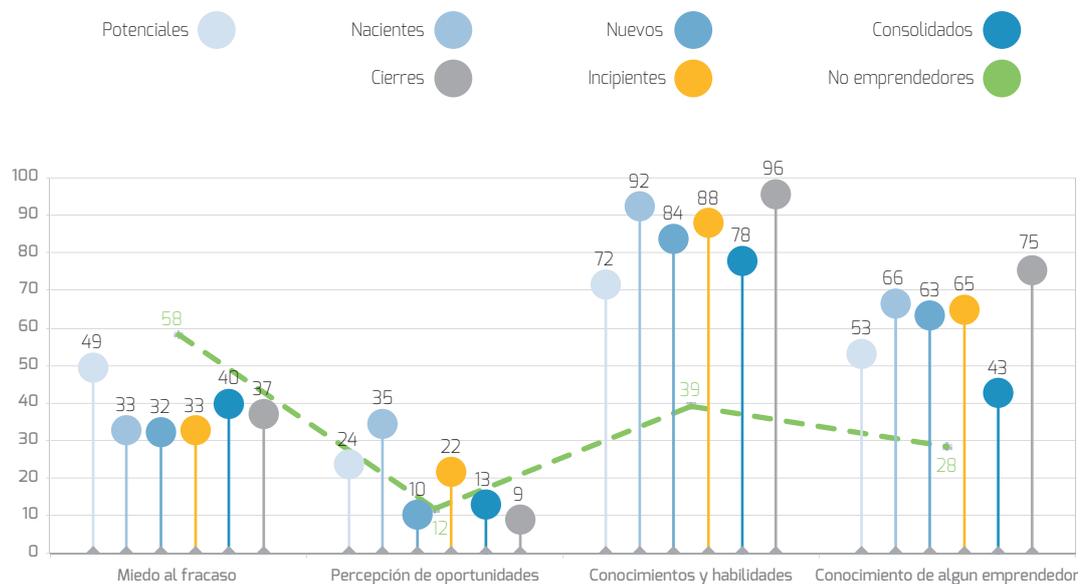
Por otra parte, mejora el porcentaje de emprendedores que conocen a otro emprendedor en todas las fases del proceso emprendedor, en relación con el periodo anterior.

Tabla 2.5. Factores psicológicos y sociales para emprender según la fase del proceso emprendedor (% población, 2013)

Factores psicosociales	Fases del proceso emprendedor						No emprendedores
	Potencial	Naciente	Nueva	Incipiente	Consolidada	Cierre	
Miedo al fracaso	49,39	32,93	32,38	32,64	39,90	37,10	58,26
Percepción de oportunidades	23,61	34,56	10,21	21,78	13,03	8,86	11,92
Conocimientos y habilidades	71,67	92,32	83,80	87,87	77,82	95,78	39,21
Conocimiento de algún emprendedor	53,11	66,40	63,43	64,88	42,62	75,28	28,44

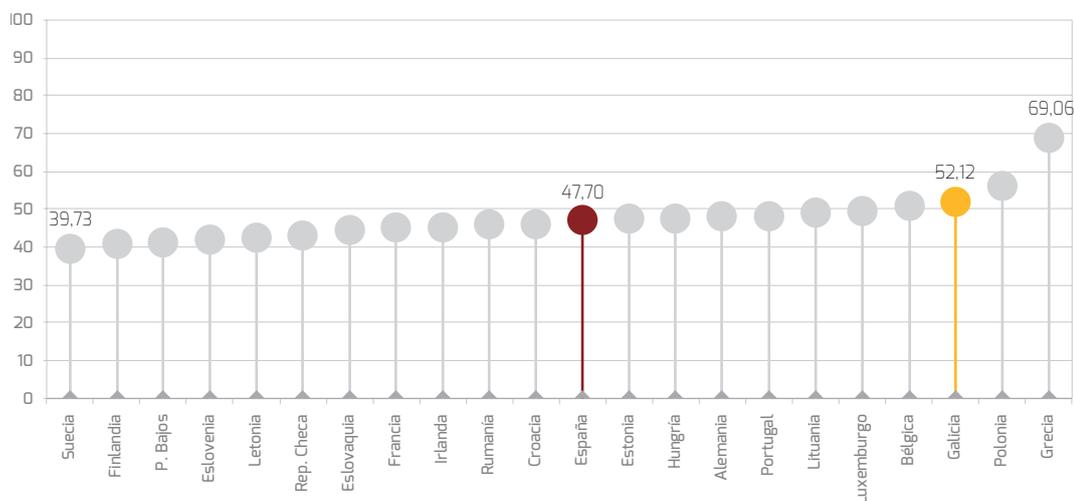
Al comparar los datos de todos los factores anteriores para emprendedores y población general, se observa como los emprendedores tienen, en general, un menor miedo al fracaso, cuentan con un nivel superior de conocimientos y habilidades, así como mayor conocimiento de otros emprendedores. Finalmente, la percepción de oportunidades es superior a la identificada por la población general.

Figura 2.9. Factores psicológicos y sociales para emprender según la fase del proceso emprendedor (% población, 2013)



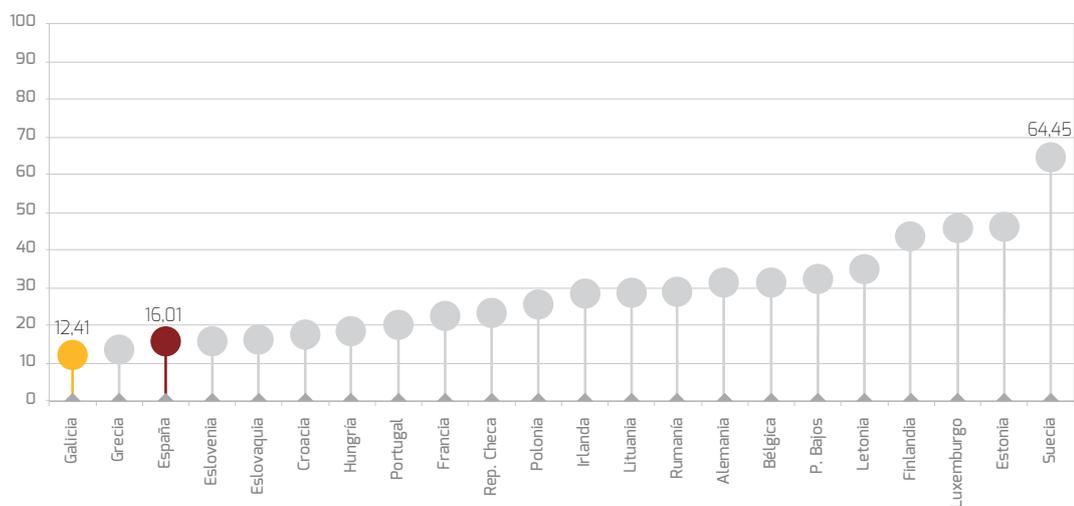
Un análisis comparativo con Europa muestra como la aversión al riesgo de la población en Galicia (52,12%) es superior al de la mayoría de países europeos incluida España (47,70%).

Figura 2.10. El miedo al fracaso como obstáculo para emprender (% población, 2013)



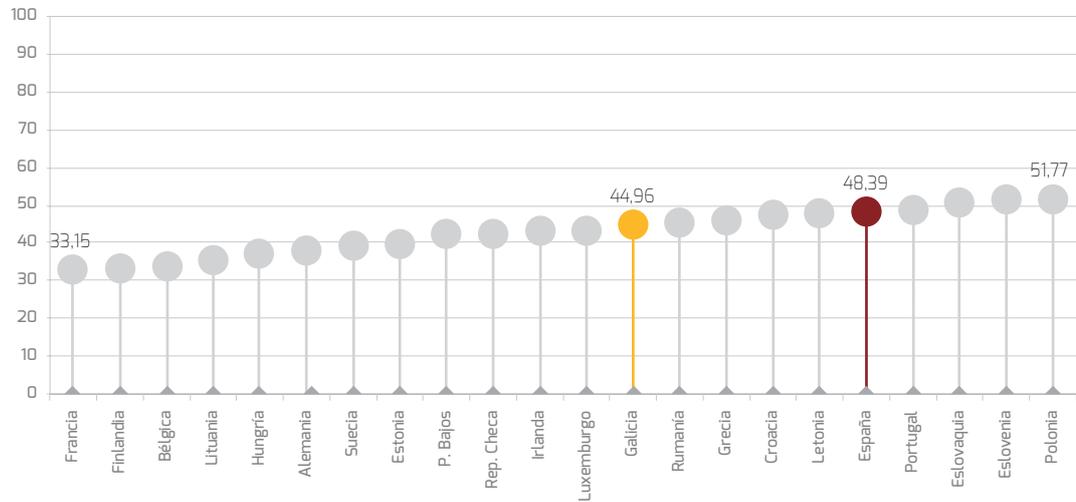
Además, en la percepción de oportunidades en el entorno para emprender (12,41%), con un valor inferior a la media española (16,01%), Galicia ocupa la última posición.

Figura 2.11. Percepción de oportunidades en el entorno (% población, 2013)



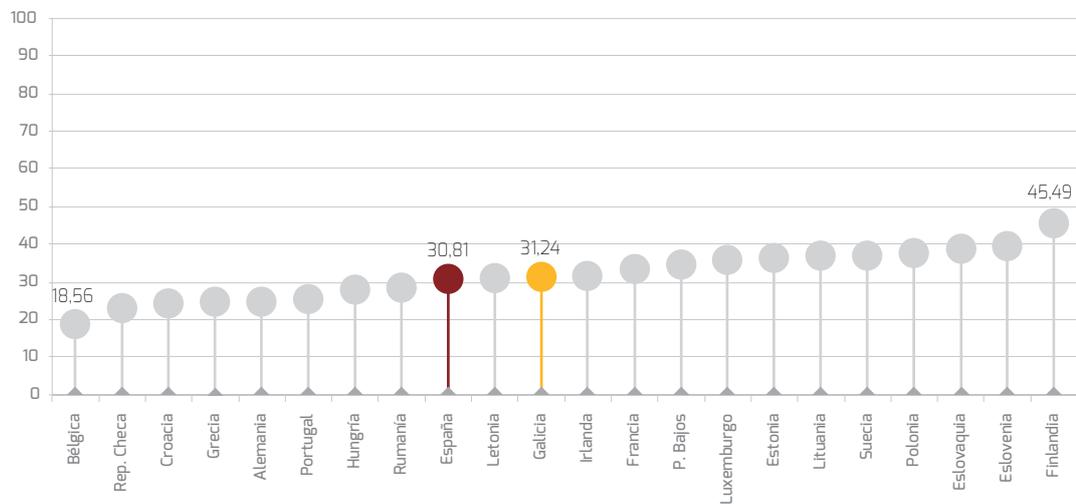
La posesión de habilidades y conocimientos para emprender es confirmada por el 44,96% de la población gallega entrevistada, situación de nuevo inferior a la media de España (48,39%), si bien con valores superiores a la media de Europa (42,82%).

Figura 2.12. Habilidades y conocimientos para emprender (% población, 2013)



El porcentaje de población que manifiesta conocer algún emprendedor en Galicia es de 31,24% ligeramente superior a España (30,81%) y situándose en la media europea.

Figura 2.13. Conocimientos de algún emprendedor (% población, 2013)



## 2.3. Evaluación de los expertos respecto a las condiciones del entorno para emprender

Este apartado se centra en la opinión de los expertos con respecto a los obstáculos que, a su juicio, dificultan el emprendimiento gallego, así como aquellos factores que permiten promoverlo y estimularlo. Al mismo tiempo, se exponen sus principales recomendaciones.

### 2.3.1. Análisis general del entorno para emprender

En general, los expertos reducen su valoración media del entorno para emprender en Galicia en relación con el año 2012. Así, la mayor parte de los factores empeoran su valoración frente a cuatro que mejoran su posición relativa. No obstante, cabe destacar que la infraestructura física y acceso a servicios, la atención a la innovación bajo la perspectiva del consumidor y el apoyo a la mujer, continúan siendo los tres más importantes y mejor valorados.

En concreto, destaca la caída experimentada por la capacidad de reacción en el mercado interno que pasa de 2,74 en 2012 a 2,46 en 2013, seguida de la educación primaria y secundaria que desciende de 1,88 a 1,67. Al mismo tiempo, cabe destacar también el descenso en la valoración otorgada a la política gubernamental en materia de apoyo y medidas al emprendimiento (de 2,77 a 2,58), la formación en la creación de empresas en el nivel de enseñanza postsecundaria (de 2,66 a 2,49), y la atención a la innovación desde el punto de vista de las empresas (de 3,07 a 2,92).

Finalmente, los factores que destacan, mejorando las condiciones del entorno son, principalmente, la transferencia tecnológica e I+D que experimenta la mayor subida, del 2,50 obtenido en 2012 al 2,63 en 2013, el apoyo al crecimiento y desarrollo de empresas (de 2,87 a 2,95), y también se produce un ligero incremento en la valoración dada a la existencia de barreras en el mercado interno (de 2,45 a 2,50).

Figura 2.14. Valoración media del estado de las condiciones de entorno para emprender en Galicia (expertos, 2013)

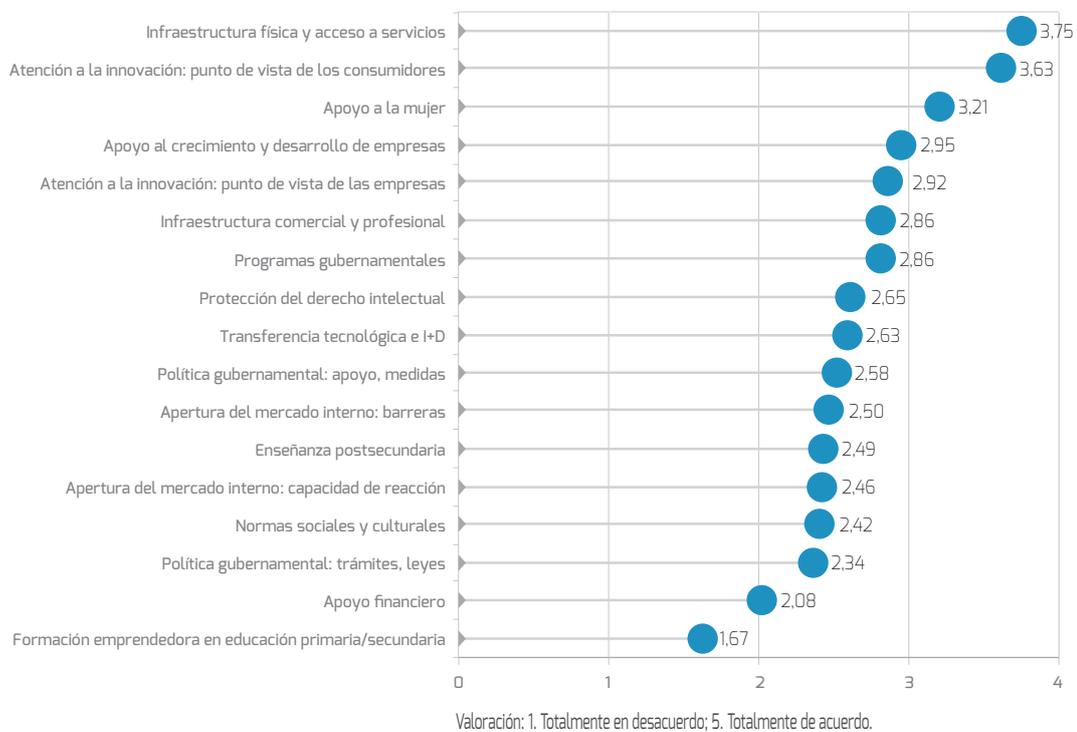


Tabla 2.6. Valoración media de las condiciones de entorno en relación con 2012 (expertos, 2013)

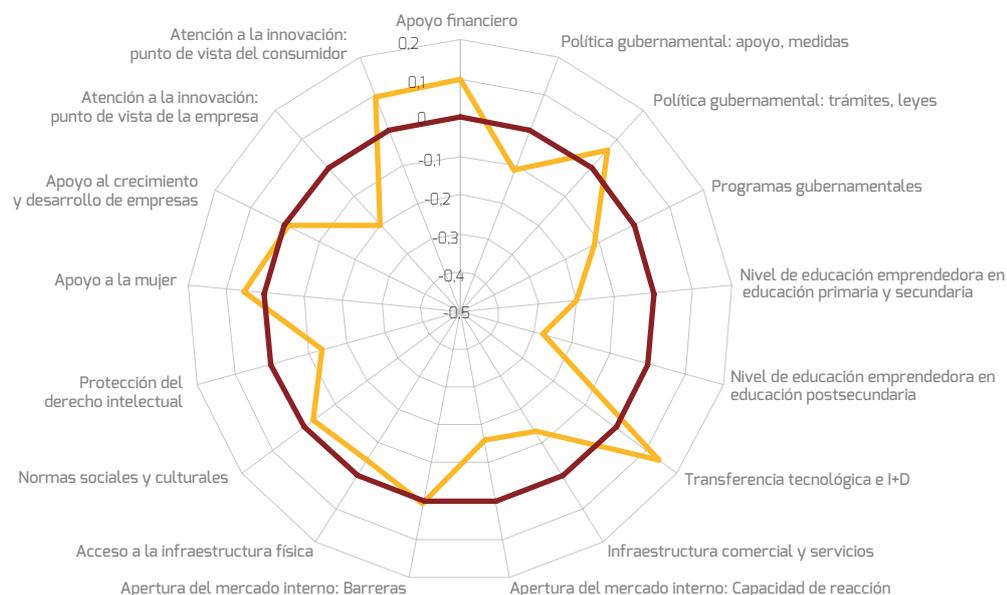
Condiciones de entorno	2012	2013
Infraestructura física y acceso a servicios	3,79	3,75 ↓
Atención a la innovación: punto de vista de los consumidores	3,69	3,63 ↓
Apoyo a la mujer	3,28	3,21 ↓
Apoyo al crecimiento y desarrollo de empresas	2,87	2,95 ↑
Atención a la innovación: punto de vista de las empresas	3,07	2,92 ↓
Infraestructura comercial y profesional	2,96	2,86 ↓
Programas gubernamentales	2,95	2,86 ↓
Protección del derecho intelectual	2,66	2,65 ↓
Transferencia tecnológica e I+D	2,50	2,63 ↑
Política gubernamental: apoyo, medidas	2,77	2,58 ↓
Apertura del mercado interno: barreras	2,45	2,50 ↑
Enseñanza postsecundaria	2,66	2,49 ↓
Apertura del mercado interno: capacidad de reacción	2,74	2,46 ↓
Normas sociales y culturales	2,46	2,42 ↓
Política gubernamental: trámites, leyes	2,54	2,34 ↓
Apoyo financiero	2,02	2,08 ↑
Educación primaria/secundaria	1,88	1,67 ↓

Valoración: 1. Totalmente en desacuerdo; 5. Totalmente de acuerdo.

↑ Valor que aumenta respecto a 2012; ↓ Valor que disminuye respecto a 2012

Los expertos otorgan una valoración media del entorno gallego que, en términos generales, es inferior a la encontrada en el ámbito español. De hecho, once de los diecisiete ítems alcanzan una mejor valoración en España frente a Galicia, destacando un mayor diferencial en el nivel de educación emprendedora en la enseñanza postsecundaria (2,49 en Galicia y 2,77 en España). Asimismo, debe destacarse que la posición gallega es bastante superior a la nacional en transferencia de tecnología e I+D (2,63 en Galicia y 2,48 en España).

Figura 2.15. Posición relativa de Galicia respecto a España en cuanto al estado promedio de las principales condiciones de entorno (expertos, 2013)



### 2.3.2. Obstáculos

El emprendimiento gallego no está exento de barreras que lo dificultan y que, de acuerdo con la opinión del 54,76% de los expertos entrevistados, están relacionadas fundamentalmente con la ausencia de un apoyo financiero suficiente, al igual que ocurría en 2012. Como dato a destacar, el 9,52% de los expertos identifican las normas sociales y culturales como el segundo obstáculo más relevante para la creación de empresas en Galicia, frente al 5,41% registrado en el año previo. De este modo, este factor sustituye al clima económico, el cual protagoniza un descenso importante, ya que solo es apuntado por el 4,76% de los expertos frente al 10,81% en 2012. Finalmente, el contexto político, institucional y social es el factor que menos dificulta el emprendimiento, siendo señalado sólo por el 2,38%.

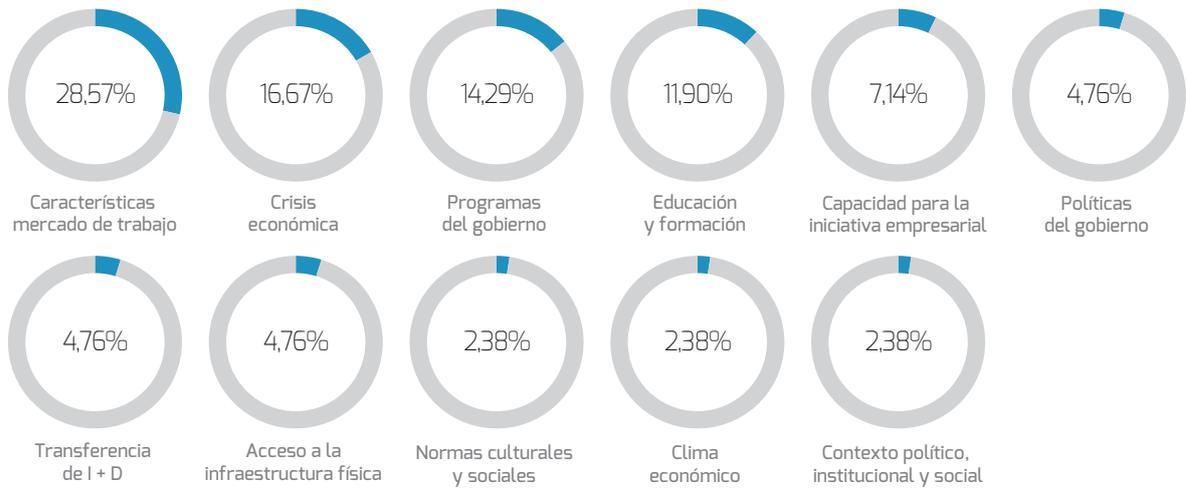
Figura 2.16. Obstáculos al emprendimiento en Galicia (expertos, 2013)



### 2.3.3. Factores determinantes de estímulo

La dinamización de la actividad emprendedora en Galicia puede ser realizada a través de un conjunto de factores que, a modo de estímulos, han sido identificados por los expertos. En concreto, cabe destacar que las características del mercado de trabajo se erigen como el principal determinante, siendo identificado por el 28,57% de los expertos frente al 2,78% obtenido en 2012. A continuación, se sitúa la crisis económica actual. Por su parte, los programas gubernamentales y la educación y formación son otras dos variables importantes para fomentar la creación de empresas según los expertos y, de hecho, experimentan también un incremento importante en su posición relativa respecto a 2012. Contrariamente, el clima económico queda relegado a la penúltima posición siendo señalado solo por el 2,38%, lo cual contrasta notablemente con el 41,67% obtenido en 2012 y que lo convertía en el factor más destacado.

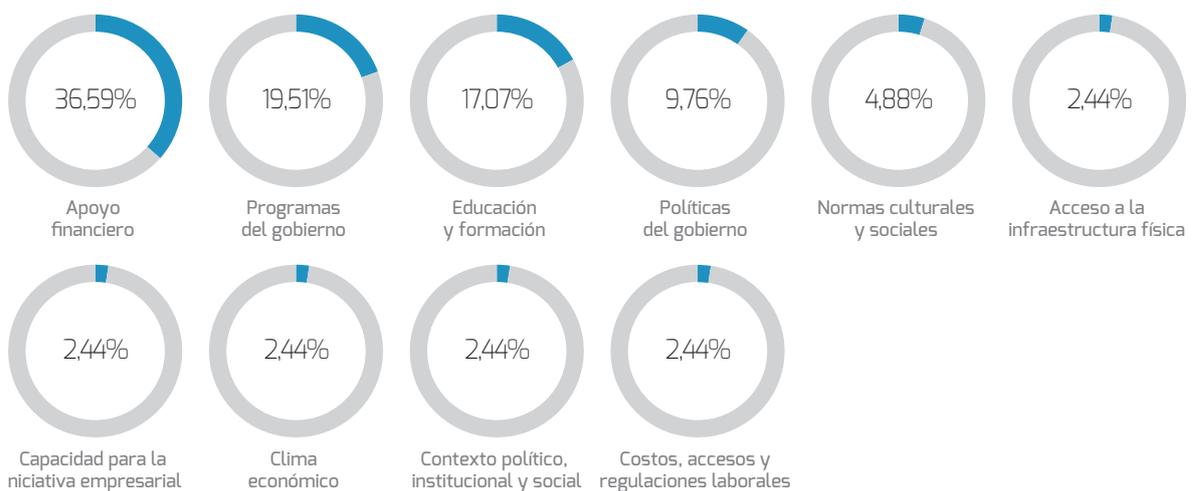
Figura 2.17. Factores determinantes de estímulo al emprendimiento en Galicia (expertos, 2013)



### 2.3.4. Recomendaciones de los expertos

A partir del análisis realizado, los expertos proponen una serie de recomendaciones que deberían considerarse para mejorar y potenciar el emprendimiento en Galicia. De este modo, y continuando la tendencia detectada en los dos años anteriores, la disponibilidad de apoyo financiero para crear un negocio, es la principal propuesta formulada por el 36,59% de los expertos. Además, de la mejora en los programas gubernamentales y en la educación y formación focalizada en el emprendimiento. Sin embargo, el contexto político, institucional y social, así como los costes, accesos y regulaciones en materia laboral, solo son indicados por el 2,44% de los expertos.

Figura 2.18. Recomendaciones para el emprendimiento en Galicia (expertos, 2013)





### 3.1. Introducción

A continuación se analizan las características más relevantes del perfil del emprendedor en Galicia. Se consideran tanto los aspectos demográficos (sexo, edad, nivel de estudios, posesión de formación específica, nivel de renta, implantación en entorno rural o urbano, origen y tamaño del hogar) como cuestiones laborales aplicadas a la figura del emprendedor (situación laboral y dedicación). Estos rasgos del perfil emprendedor se complementan con datos relativos a la participación del inversor informal en el proceso de creación empresarial.

*En el año 2013, el emprendedor de Galicia se perfila como un hombre de origen español, de unos 38 años de edad, con estudios de FP o universitarios, que desarrolla su iniciativa en un entorno urbano, con un tamaño medio de hogar inferior a cuatro miembros, empleado activo con dedicación a tiempo completo y con cierta formación específica para emprender.*

*Por término medio, la mayoría de emprendedores viven con un nivel de renta inferior a los 30.000 euros anuales. Al igual que en ediciones anteriores, la presencia de inversores informales es menor que en el resto de España, y se mantiene en valores similares respecto al pasado año.*

### 3.2. Sexo

En el año 2013 se reduce la participación de las mujeres en todas las fases de emprendimiento, menos en el emprendimiento nuevo. En comparación con el año 2012, el porcentaje de emprendedoras potenciales y nacientes decrece en 8,20 y 16,13 puntos porcentuales, respectivamente, y cambia la tendencia creciente observada el año anterior. En el caso de las emprendedoras consolidadas, el decrecimiento se modera, con una reducción de 1,08 puntos porcentuales respecto al pasado año.

Sin embargo, se produce un aumento de la participación de mujeres con respecto al año anterior en la fase de emprendimiento nuevo (crecimiento de 10,85 puntos porcentuales), superando el porcentaje de los hombres y manteniendo la tendencia creciente del año 2011. Además se produce un menor abandono de las mujeres, por término medio, respecto a sus homólogos masculinos, abandono que se reduce un 4,35% respecto al año 2012, y cambia la tendencia de años anteriores, iniciada tímidamente el pasado año.

Tabla 3.1. Sexo del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012, 2013)

Sexo	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Emprendedor nuevo		Emprendedor incipiente		Emprendedor consolidado		Emprendedor que ha abandonado	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Hombre	51,00	59,20	54,06	70,19	58,28	47,43	55,55	58,30	56,81	57,89	51,00	55,35
Mujer	49,00	40,80	45,94	29,81	41,72	52,57	44,45	41,70	43,19	42,11	49,00	44,65

### 3.3. Edad

La edad media del emprendedor disminuye en las fases iniciales del proceso de creación empresarial y se mantiene en la fase de consolidación del proyecto, lo que explica que se reduzca también la edad media de los emprendedores que abandonan estas iniciativas (reducción de 49 a 44 años, por término medio).

Pese al ligero aumento en la edad media del emprendedor nuevo, en el año 2013 se produce un descenso considerable en la edad media del emprendedor incipiente (de 40 a 38 años), cambiando la tendencia de años anteriores.

Tabla 3.2. Edad media del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013)

Edad Media	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Emprendedor nuevo		Emprendedor incipiente		Emprendedor consolidado		Emprendedor que ha abandonado	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Edad	37,91	36,02	40,96	37,01	37,76	38,66	39,83	37,87	46,83	47,49	46,78	43,82

Por su parte, se produce un aumento de los emprendedores más jóvenes (de 18 a 24 años) en todas las fases del proceso excepto en la etapa de consolidación, cambiando así la tendencia iniciada el año anterior.

En 2013 la mayor concentración de emprendedores nacentes se encuentra en el rango de edad comprendido entre 35 y 44 años. Asimismo, resulta relevante observar que el mayor porcentaje de emprendedores potenciales y nuevos siguen siendo el de los más jóvenes, con edades comprendidas entre 25 y 34 años, por término medio. Mientras que alrededor de un tercio de los emprendedores consolidados se sitúa en el intervalo de 45 a 54 años, aumentando su porcentaje en relación con el resto de rangos de edad respecto al año anterior.

Finalmente, el mayor porcentaje de abandono empresarial se produce en el rango de edad comprendido entre 35 y 44 años, con un aumento significativo respecto al año 2012 (incremento de 11,43 puntos porcentuales).

Tabla 3.3. Distribución de los emprendedores en tramos de edad y en función de la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013)

Tramo de edad	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Emprendedor nuevo		Emprendedor incipiente		Emprendedor consolidado		Emprendedor que ha abandonado	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
18-24	8,44	13,50	1,54	9,98	5,58	-	2,97	4,76	2,34	1,00	-	-
25-34	36,06	36,90	28,36	33,23	40,70	46,26	32,72	40,04	8,13	10,16	20,13	20,63
35-44	28,35	29,85	43,37	33,80	32,08	23,17	39,38	28,25	32,72	28,02	25,78	37,21
45-54	20,74	14,53	14,89	22,99	16,34	25,69	15,40	24,40	33,13	35,19	16,82	16,63
55-64	6,41	5,22	11,84	-	5,30	4,88	9,53	2,55	23,68	25,63	37,27	25,53

### 3.4. Nivel de estudios

La participación de personas con formación universitaria es superior a la del resto de grupos con otro tipo de formación, en todas las fases del proceso emprendedor salvo el de consolidación, en el que participan en mayor medida personas con un nivel de estudios obligatorios. Asimismo, se observa un incremento del nivel educativo de los emprendedores en las todas las fases del proceso de creación empresarial.

En este sentido, se produce un aumento relevante en el porcentaje de emprendedores potenciales y nacientes con estudios universitarios (1,86 y 9,68 puntos), que sin embargo no tiene lugar en la fase de emprendimiento nuevo. Sin embargo, aunque la mayoría de emprendedores consolidados mantiene una formación básica, se produce un aumento de un 9,6% en la participación de universitarios respecto al año anterior.

En el caso de los emprendedores nuevos se produce un aumento en el porcentaje de titulados en formación profesional, que supera al de los universitarios por un escaso margen (0,24 puntos porcentuales). Sin embargo, el porcentaje de titulados en FP disminuye en el resto de las fases del proceso emprendedor.

En lo que se refiere al abandono empresarial, se rompe la tendencia de años anteriores, y se observa que son los titulados en FP, seguidos de los universitarios, los que en mayor medida abandonan los proyectos empresariales (56,42%).

Tabla 3.4. Nivel de estudios del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013)

Nivel de estudios	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Emprendedor nuevo		Emprendedor incipiente		Emprendedor consolidado		Emprendedor que ha abandonado	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Obligatorios	27,34	21,25	26,00	22,98	32,15	23,36	28,22	23,18	47,85	43,80	34,26	21,84
Bachillerato	13,85	22,58	13,75	18,08	6,57	20,98	11,17	19,60	9,92	9,69	16,10	21,74
FP	27,17	22,68	34,18	23,21	18,18	27,95	28,42	25,68	23,67	18,35	27,91	34,35
Universitarios	31,64	33,50	26,06	35,74	43,09	27,71	32,19	31,54	18,56	28,16	21,73	22,07

### 3.5. Posesión de formación específica para emprender

En esta edición la mayoría de los emprendedores nacientes y nuevos afirma poseer la formación específica necesaria para acometer su actividad emprendedora, por lo que se produce una notable mejora en relación al 2012. Sin embargo, aunque también se incrementa el porcentaje respecto a años anteriores, siguen siendo más, los emprendedores potenciales y consolidados que reconocen no contar con la formación específica necesaria para emprender.

Tabla 3.5. Posesión de formación específica para emprender por parte del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013)

Formación específica	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Emprendedor nuevo		Emprendedor incipiente		Emprendedor consolidado		Emprendedor que ha abandonado	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Si	42,76	43,36	41,74	66,69	41,57	55,67	41,68	60,93	35,58	44,69	39,03	49,86
No	55,09	55,91	53,83	33,31	58,43	44,33	55,46	39,07	63,93	51,70	60,97	45,92
NS/NC	2,15	0,74	4,43	-	-	-	2,87	-	0,49	3,61	-	4,22

### 3.6. Nivel de renta anual

Al igual que ocurre en estos últimos años, el mayor número de emprendedores en todas las fases del proceso se sitúa en un nivel de renta bajo de 10.001 a 20.000 euros. En Galicia, la gran mayoría de los emprendedores posee niveles de renta inferiores a los 30.000 euros anuales, aunque en la interpretación de estos datos es importante tener en cuenta que existe un gran porcentaje de emprendedores que no contestan a esta cuestión.

Resulta relevante destacar el fuerte incremento en el porcentaje de emprendedores nuevos con rentas comprendidas entre 10.001 y 20.000 euros respecto al año anterior (23,48 puntos porcentuales), así como el aumento en el número de abandonos que se produce también en este grupo de renta (2,53 puntos porcentuales), a diferencia del resto de grupos.

Tabla 3.6. Distribución de los emprendedores en función de la renta según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013)

Tramos de renta anual	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Emprendedor nuevo		Emprendedor incipiente		Emprendedor consolidado		Emprendedor que ha abandonado	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
≤ 10.000 €	14,02	10,08	1,40	5,09	8,63	-	3,95	2,43	11,39	6,12	22,99	16,76
10.001-20.000 €	26,42	22,40	31,46	25,70	8,93	32,41	23,50	29,21	17,81	19,44	26,39	28,92
20.001-30.000 €	19,67	15,32	22,35	17,97	11,82	9,27	18,63	13,43	15,75	11,79	19,44	12,25
30.001-40.000 €	9,96	5,10	10,84	12,75	11,17	2,26	10,95	7,27	4,74	5,65	4,80	4,15
40.001-60.000 €	4,02	2,96	7,05	2,50	7,95	2,34	7,37	2,41	5,93	3,59	4,87	4,34
60.001-100.000 €	0,54	1,50	-	2,62	5,63	-	1,99	1,25	2,30	1,55	-	-
>100.000 €	0,64	0,75	-	-	-	-	-	-	1,38	1,04	-	-
Ns / Nc	24,72	41,90	26,90	33,36	45,87	53,71	33,60	43,99	40,69	50,82	21,51	33,58

### 3.7. Implantación en entorno rural o urbano

El afianzamiento del emprendimiento en un entorno urbano es una realidad que se ha ido observando en Galicia durante los últimos años. En 2013, las iniciativas emprendedoras puestas en marcha en el entorno urbano suponen el 84,06% del total de iniciativas incipientes, frente al 15,94% de las desarrolladas en el entorno rural. Esto supone un ligero descenso respecto al año anterior, provocado por una disminución de iniciativas urbanas en su fase naciente (2,88 puntos porcentuales). En el resto de las fases del proceso emprendedor el porcentaje de iniciativas urbanas se incrementa respecto a años anteriores.

Por último, resulta relevante destacar que, aunque el abandono de las iniciativas urbanas supera ampliamente el porcentaje de abandono de las rurales, durante el año 2013 se produce una disminución del porcentaje de abandono de emprendedores urbanos en 6,82 puntos porcentuales, manteniendo así la tendencia iniciada en el 2012.

Tabla 3.7. Implantación en entorno rural o urbano del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013)

Implantación	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Emprendedor nuevo		Emprendedor incipiente		Emprendedor consolidado		Emprendedor que ha abandonado	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Urbano	77,30	88,34	87,44	84,56	81,44	83,60	85,32	84,06	76,63	77,05	86,29	79,47
Rural	22,70	11,66	12,56	15,44	18,56	16,40	14,68	15,94	23,37	22,95	13,71	20,53

### 3.8. Situación laboral y dedicación

Como ya es habitual en ediciones anteriores, la mayoría de los emprendedores gallegos son trabajadores en activo y con dedicación a tiempo completo. Sin embargo, cerca de un tercio de los emprendedores potenciales (33,65%) y los que han abandonado (50,08%) se encuentran en situación de desempleo.

Tabla 3.8. Situación laboral del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013)

Situación laboral	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Emprendedor nuevo		Emprendedor incipiente		Emprendedor consolidado		Emprendedor que ha abandonado	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Empleado activo	54,06	49,34	80,66	73,04	100,00	100,00	87,49	87,32	99,49	97,99	51,59	49,92
Jubilado	2,59	0,75	1,36	-	-	-	0,88	-	0,51	1,04	12,18	-
Ama de casa	3,01	2,92	2,65	-	-	-	1,71	-	-	-	4,61	-
Estudiante	5,73	13,34	3,15	-	-	-	2,03	-	-	0,47	-	-
Desempleo	34,61	33,65	12,18	26,96	-	-	7,88	12,68	-	0,50	31,62	50,08

En el año 2013 se produce un ligero descenso de la dedicación a tiempo completo de los emprendedores en las fases de emprendimiento potencial, nuevo y consolidado. Resulta especialmente relevante que el 100% de los abandonos se produzca entre emprendedores con dedicación completa al proyecto .

Tabla 3.9. Dedicación a la actividad emprendedora según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013)

Dedicación	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Emprendedor nuevo		Emprendedor incipiente		Emprendedor consolidado		Emprendedor que ha abandonado	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Tiempo completo	90,41	83,55	98,09	100,00	100,00	97,54	98,86	98,51	100,00	99,49	89,48	100,00
Tiempo parcial	9,59	16,45	1,91	0,00	0,00	2,46	1,14	1,49	0,00	0,51	10,52	0,00

### 3.9. Origen

Si bien durante el año 2013 la mayoría de los emprendedores incipientes siguen siendo de origen español (87,65%), en este año se produce un incremento en el porcentaje de emprendedores extranjeros nacientes y nuevos respecto a la edición anterior.

En este sentido, se observan incrementos del 5,83% en el número de iniciativas de emprendedores extranjeros nacientes, y del 3,67% en las de emprendedores extranjeros nuevos, lo que no se corresponde con la disminución de 2,54 puntos porcentuales en el número de emprendedores extranjeros consolidados. Esta situación se explica, a su vez, por el incremento del porcentaje de abandonos, que en el caso de los emprendedores extranjeros aumenta un 3,64% respecto al año anterior.

Tabla 3.10. Origen del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012- 2013)

Origen	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Emprendedor nuevo		Emprendedor incipiente		Emprendedor consolidado		Emprendedor que ha abandonado	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Español	87,80	93,50	92,81	86,98	91,93	88,26	92,49	87,65	93,34	95,88	95,26	91,62
Extranjero	12,20	6,50	7,19	13,02	8,07	11,74	7,51	12,35	6,66	4,12	4,74	8,38

### 3.10. Tamaño del hogar (hábitat)

El tamaño medio del hogar de los emprendedores en Galicia oscila, como en ediciones anteriores, entre 3 y 4 miembros, sin variaciones significativas en ninguna de las fases del proceso emprendedor. En el caso de los emprendedores que abandonan el proyecto, se produce una ligera reducción del tamaño medio del hogar,

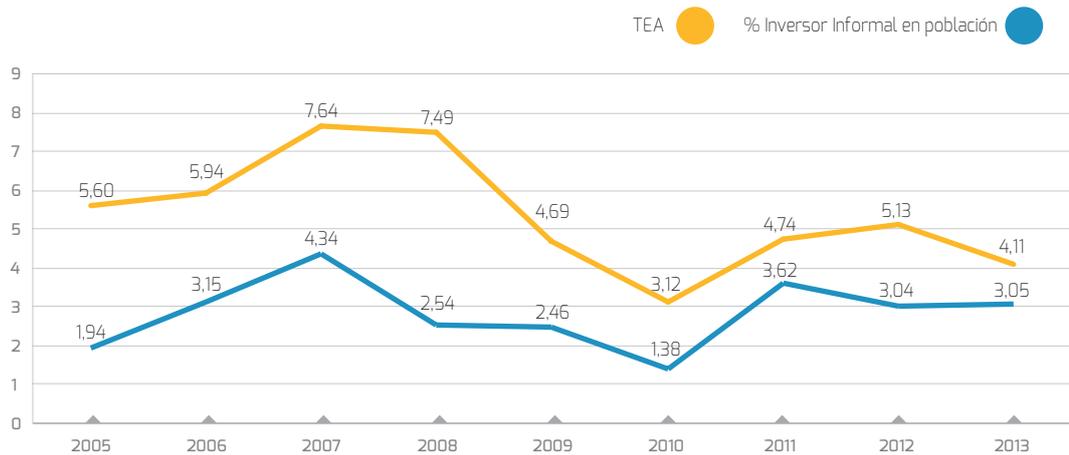
Tabla 3.11. Tamaño medio del hogar del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013)

Tamaño medio del hogar	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Emprendedor nuevo		Emprendedor incipiente		Emprendedor consolidado		Emprendedor que ha abandonado	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Tamaño	3,41	3,56	3,51	3,39	3,57	3,53	3,53	3,47	3,40	3,55	3,13	2,96

### 3.11. Participación del inversor informal

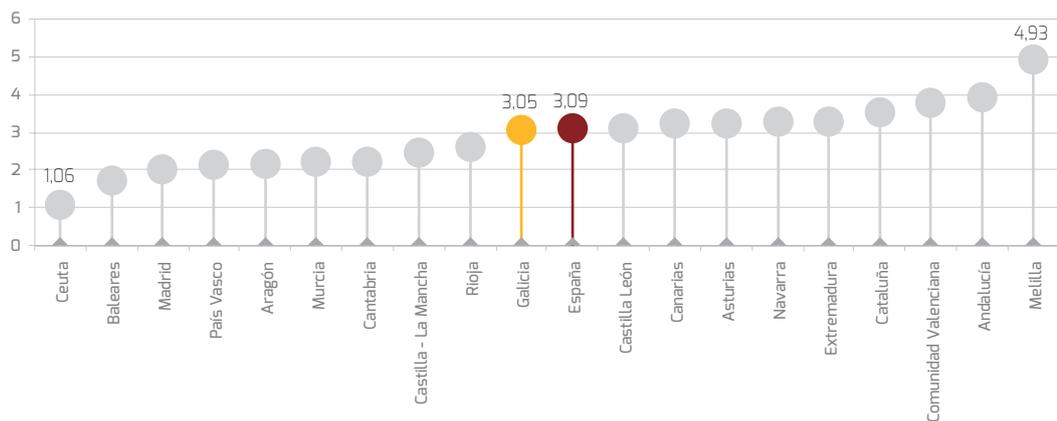
En 2013 se mantiene el porcentaje de participación de los inversores informales respecto al año anterior, y esto se relaciona con un descenso del TEA en 1,02 puntos porcentuales. El porcentaje de participación de los inversores informales (3,05%), sin embargo, continúa siendo significativamente más bajo que el de años anteriores, especialmente el del año 2007, que ascendió a un 4,34%.

Figura 3.1. Evolución del TEA y la inversión informal (% , 2005-2013)



Al contrario que la tendencia manifestada en el conjunto del país, donde la participación de estos inversores se reduce en 0,58 puntos porcentuales respecto al año anterior, la participación en Galicia se mantiene, alcanzando el valor nacional.

Figura 3.2. El inversor informal en el contexto de España (% , 2013)



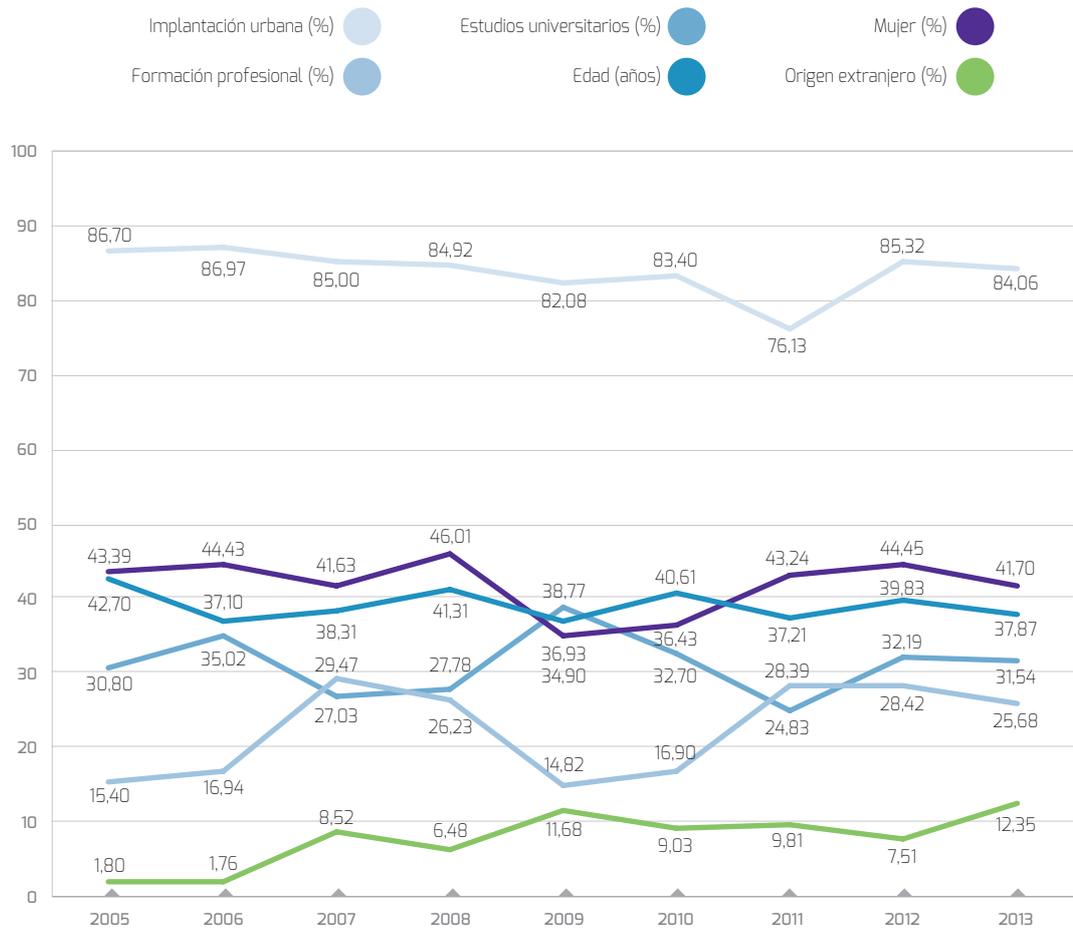
### 3.12. Perfil socioeconómico del emprendedor y evolución temporal

En la siguiente tabla se muestra una síntesis del perfil socioeconómico del emprendedor en Galicia en 2013 y a continuación (Figura 3.2) se puede ver la evolución del perfil del emprendedor desde el año 2005.

Tabla 3.12. Síntesis del perfil socioeconómico del emprendedor en Galicia (2013)

	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Emprendedor nuevo	Emprendedor incipiente	Emprendedor consolidado	Emprendedor que ha abandonado
Sexo	H: 59,20% M: 40,80%	H: 70,19% M: 29,81%	H: 47,43% M: 52,57%	H: 58,30% M: 41,70%	H: 57,89% M: 42,11%	H: 55,35% M: 44,65%
Edad	36	37	39	38	47	44
Nivel de estudios mayoritario	Universitarios	Universitarios	FP	Universitarios	Obligatorios	FP
Formación específica para emprender	43,36%	66,69%	55,67%	60,93%	44,69%	49,86%
Nivel de renta media	10.001-20.000€	10.001-20.000€	10.001-20.000€	10.001-20.000€	10.001-20.000€	10.001-20.000€
Implantación zona rural/urbana	U: 88,34% R: 11,66%	U: 84,56% R: 15,44%	U: 83,60% R: 16,40%	U: 84,06% R: 15,94%	U: 77,05% R: 22,95%	U: 79,47% R: 20,53%
Situación laboral	Activa	Activa	Activa	Activa	Activa	Desempleo
Dedicación completa	83,55%	100%	97,54%	98,51%	99,49%	100,00%
Origen español	93,50%	86,98%	88,26%	87,65%	95,88%	91,62%
Tamaño del hogar	3,56	3,39	3,53	3,47	3,55	2,96

Figura 3.3. Evolución del perfil socioeconómico del emprendedor incipiente en Galicia (2005-2013)





## 4.1. Introducción

Este capítulo analiza las principales características de las iniciativas en cada una de las fases del proceso emprendedor. Concretamente, el sector de actividad al que pertenece, la dimensión en función del número de propietarios y trabajadores, el uso de nuevas tecnologías y el grado de innovación, nivel de competencia en el mercado y previsión de expansión.

*La actividad empresarial destacada es la de servicios al consumo, se mantiene el propietario individual, y el tamaño de las iniciativas es el de una microempresa, todas con un nivel de innovación bajo, y en un sector de baja tecnología, con elevada competencia, sin intención de crecimiento ni de expansión de mercados.*

## 4.2. Sector general de actividad

Como se observa en ediciones anteriores, las iniciativas emprendedoras en Galicia, pertenecen principalmente al sector de los servicios orientados al consumo, que continúa con una presencia superior al 50% en todas las fases del proceso y cerca de un 37% en las iniciativas consolidadas. Sin embargo, la evolución con respecto a la edición pasada es diferente en función del tipo de iniciativa, así, las iniciativas nacientes se reducen en algo más de 9,5 puntos. Reducción que también se observa en las iniciativas consolidadas (5,72 puntos). Solamente en las iniciativas nuevas se observa una evolución positiva con un incremento de casi 10 puntos.

El segundo sector con mayor presencia es el sector de servicios a empresas que experimenta una evolución positiva en todas las iniciativas, con la excepción de las iniciativas nuevas que reducen su presencia en 7,95 puntos (de un 26,57% a un 18,62%). Es destacable el incremento en las iniciativas nacientes con una variación de más de 8 puntos con respecto a la pasada edición.

En el sector transformador las iniciativas nacientes y consolidadas se reducen con respecto a la edición anterior (5,28 puntos y 1,85 puntos, respectivamente), mientras que las iniciativas nuevas presentan un aumento de más de 10 puntos al pasar de un 8,12% a un 18,74%. Esto hace que el sector transformador sea el que presenta el menor valor de iniciativas nacientes en esta edición, aunque la diferencia con el sector extractivo es de apenas unas décimas.

Finalmente el sector extractivo o primario sigue siendo el que presenta una menor actividad emprendedora (con excepción de las iniciativas nacientes). Este sector pierde presencia en las iniciativas nuevas en donde registra una bajada respecto a la edición pasada de 12,52 puntos, pasando del 17,2% al 4,68%. Destaca el crecimiento de las iniciativas nacientes en este sector con un incremento de más de 6 puntos, al pasar de un 4,52% en 2012 a un 10,69% en 2013.

Estos resultados muestran que con mayor frecuencia se emprende en el sector servicios, bien orientados al consumo o a empresas, que en el sector extractivo o transformador, sobre todo en tiempos de crisis económica.

Figura 4.1. Sector general de la actividad emprendedora según la fase del proceso emprendedor (% , 2013)

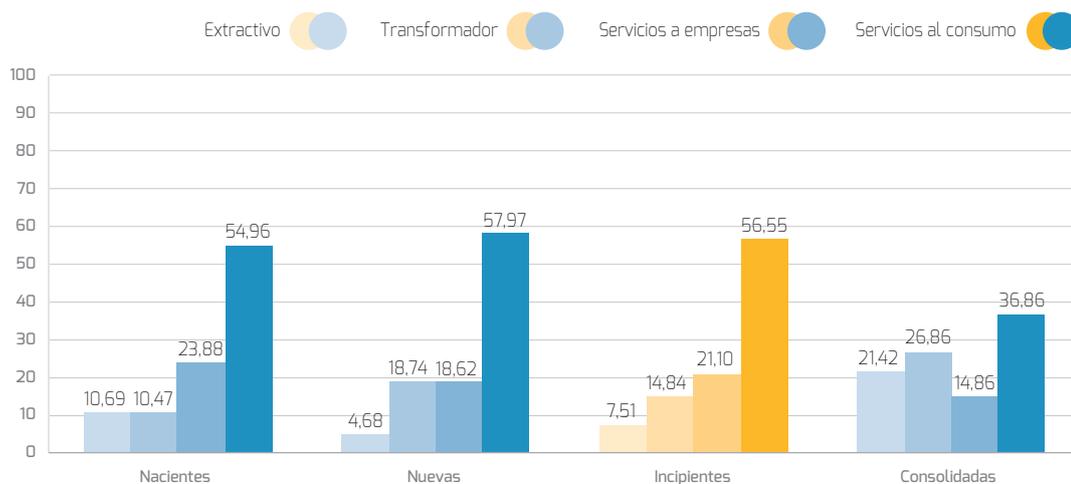


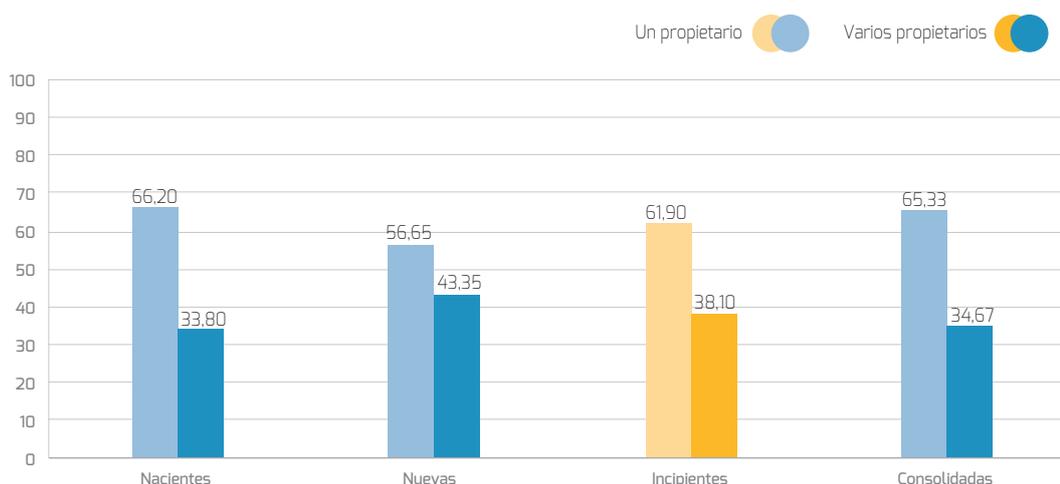
Tabla 4.1. Principales características de las iniciativas emprendedoras incipientes por sectores (% , 2013)

Características de las iniciativas emprendedoras		Sector de actividad			
		Extractivo	Transformador	Servicios a empresas	Servicios al consumo
Nivel de empleo	Sin empleados	100,00	69,67	60,22	72,43
	1-5 empleados	-	30,33	30,04	27,57
	6-19 empleados	-	-	-	-
	20 o más empleados	-	-	9,75	-
Expansión de mercado	Sin expansión	83,13	74,64	53,34	73,72
	Alguna expansión (sin nueva tecnología)	16,87	16,82	23,53	21,90
	Alguna expansión (con nueva tecnología)	-	8,54	11,51	4,38
	Profunda expansión	-	-	11,62	-
Nivel de innovación	No innovadora	83,13	83,01	58,79	71,52
	Parcialmente innovadora	-	16,99	23,32	15,38
	Totalmente innovadora	16,87	-	17,89	13,10
Nivel de competencia	Sin competencia	16,87	8,13	28,95	6,55
	Alguna competencia	16,87	33,98	17,71	30,54
	Mucha competencia	66,26	57,89	53,34	62,91
Nivel tecnológico	Tecnología antigua (más de 5 años)	100,00	82,77	41,24	78,34
	Tecnología reciente (1-5 años)	-	8,69	35,63	17,28
	Nueva tecnología (menos de 1 año)	-	8,54	23,13	4,38
Nivel tecnológico del sector	Bajo	100,00	74,64	70,71	100,00
	Medio	-	25,36	23,35	-
	Alto	-	-	5,94	-
Nivel de exportaciones	1%-25%	-	27,95	12,62	10,90
	26%-74%	-	9,24	-	4,46
	75%-100%	-	-	-	6,59
	No exporta	100,00	62,81	87,38	78,05

### 4.3. Dimensión en función del número de propietarios y de trabajadores

El número de propietarios de las diferentes iniciativas emprendedoras muestra poca variación con respecto a la edición anterior. La mayoría de las iniciativas son llevadas a cabo por un solo propietario, más del 55% en las iniciativas nuevas superando el 60% en el resto. Se observa un incremento en todo el proceso emprendedor destacando el incremento de casi 6 puntos de las iniciativas nacientes.

Figura 4.2. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% 2013)



El número medio de propietarios se incrementa ligeramente en las iniciativas nuevas y consolidadas, y desciende en las nacientes siguiendo la tendencia decreciente detectada en estas iniciativas en ediciones anteriores.

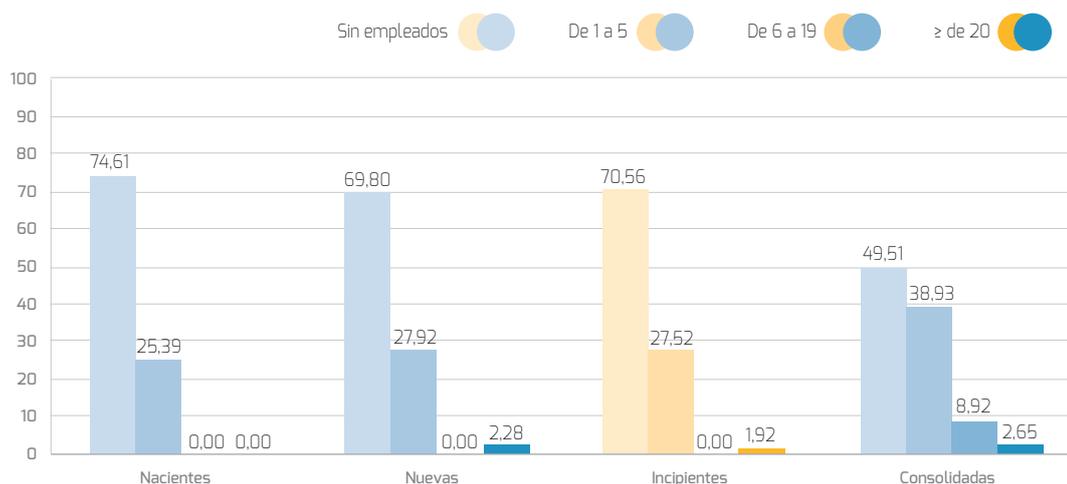
Tabla 4.2. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (2012-2013)

Fase del proceso emprendedor	Galicia				España			
	Media		Desviación típica		Media		Desviación típica	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Naciente	1,72	1,57	1,14	0,94	1,97	1,90	1,37	1,39
Nueva	1,58	1,78	0,83	1,40	1,67	1,62	1,31	1,17
Incipiente	1,68	1,68	1,04	1,21	1,85	1,79	1,35	1,31
Consolidada	1,58	1,66	1,31	1,37	3,64	1,80	44,57	12,59

Analizando ahora la dimensión de las iniciativas en términos de empleo se observa claramente que el tejido empresarial de Galicia se caracteriza por el importante peso que tienen las microempresas en la economía, debido a que la gran mayoría de las iniciativas no cuenta con ningún empleado y las que tienen más de 20 empleados representan menos del 3%.

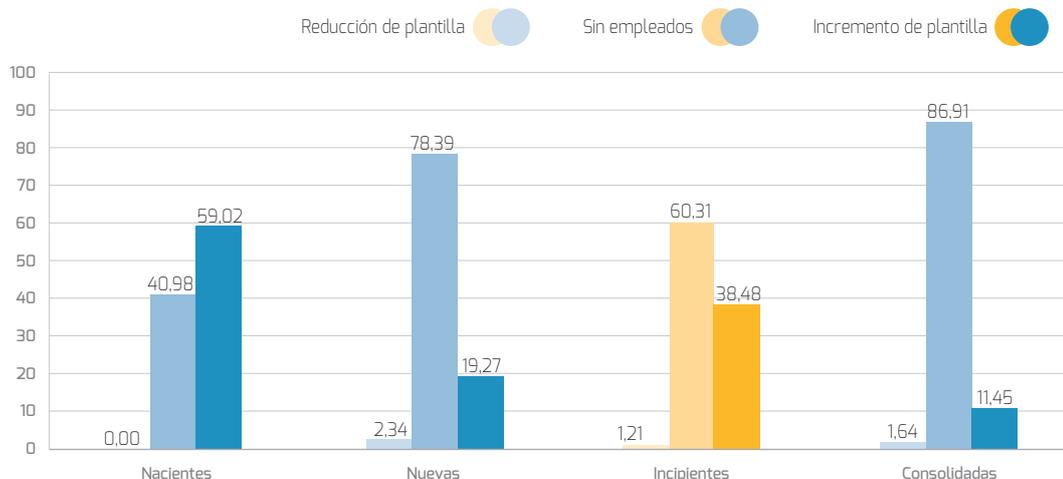
Es preciso destacar el incremento de más de 27 puntos en las iniciativas nuevas sin empleados. Por el contrario se observa un ligerísimo incremento en la generación de empleo entre las iniciativas consolidadas en el tramo de 1 a 5 empleados, pasando de 38,12% a 38,93%. En este tramo, el resto de iniciativas muestra una evolución negativa con respecto a la edición anterior, siendo el descenso en las iniciativas nacientes de menos de 0,5 puntos. En el caso de más de 20 empleados hay ligeras variaciones positivas en las iniciativas nuevas y negativas en las iniciativas consolidadas.

Figura 4.3. Dimensión de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013)



Los datos referentes a la evolución del empleo muestran una perspectiva negativa para la generación del mismo, sin embargo menos de un 2,5% de las diferentes iniciativas prevé una reducción de plantilla. Cabe destacar que en las iniciativas nacientes un 59,02% tiene intención de incrementar plantilla. En cuanto a las iniciativas nuevas y consolidadas estiman un estancamiento del empleo, donde el 78,39% y el 87% respectivamente, no apuestan por contrataciones durante los próximos años.

Figura 4.4. Previsión de la evolución en cuanto a empleo para los próximos 5 años en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013)



## 4.4. Grado de innovación y uso de nuevas tecnologías

Al contrario que en ediciones anteriores, se observa un aumento en las iniciativas consideradas no innovadoras en todas las fases del proceso emprendedor, con la única excepción del leve descenso experimentado entre las iniciativas nuevas. Sin embargo, el número total de empresas que se consideran parcialmente innovadoras decrece en todas las fases del proceso emprendedor con excepción de las iniciativas nuevas que han pasado de representar un 14,18% a un 21,18%. Decrecen igualmente las iniciativas totalmente innovadoras en todas las fases del proceso emprendedor con excepción de las iniciativas nacientes, donde se incrementa en más de 4 puntos porcentuales.

De acuerdo con estos resultados, se produce un cambio de tendencia con respecto a lo observado en pasadas ediciones, desde el año 2010. El número de iniciativas emprendedoras con algún grado de innovación disminuye considerablemente en todas las fases del proceso emprendedor con la única excepción de las iniciativas nuevas, y que continúan la tendencia de crecimiento observada en la edición pasada.

Figura 4.5. Grado de innovación de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% 2013)

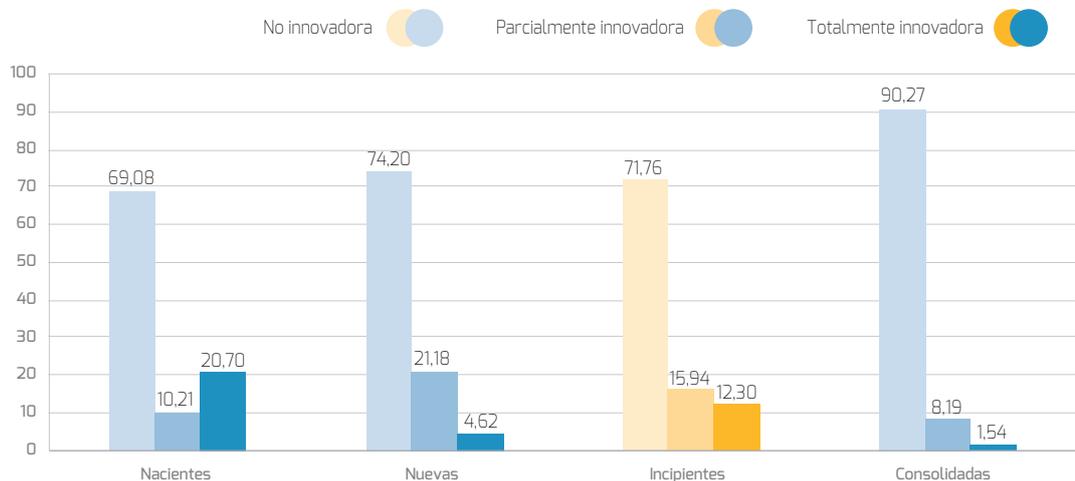
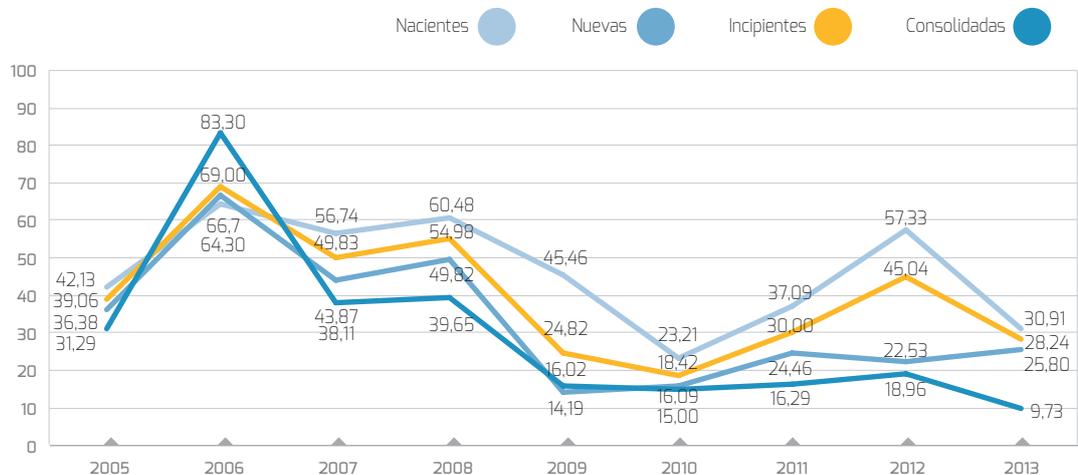
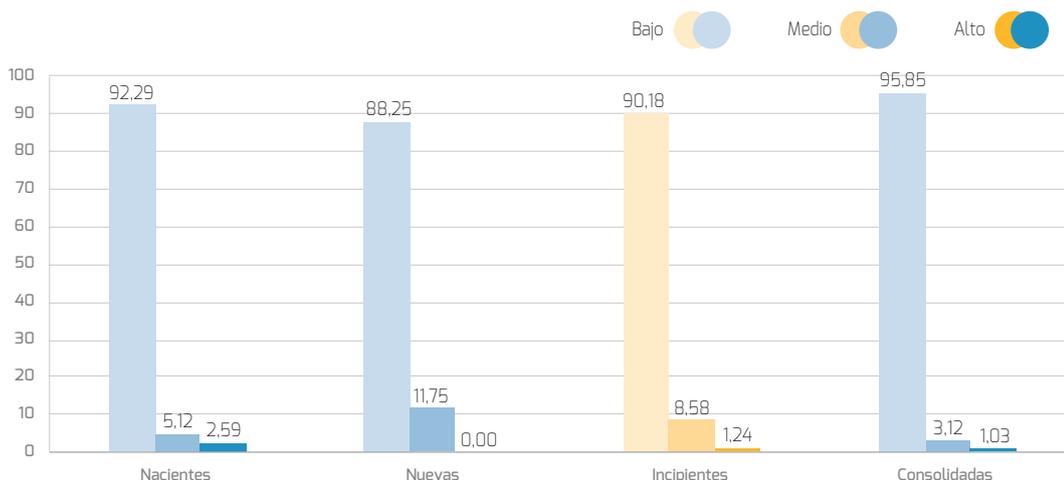


Figura 4.6. Evolución de las iniciativas emprendedoras innovadoras (total o parcialmente) según la fase del proceso emprendedor (% 2005-2013)



La tecnología tiene una presencia escasa en las iniciativas emprendedoras de Galicia, presencia que se incrementa muy ligeramente con respecto a la edición anterior. Cabe destacar el incremento de 2,59 puntos porcentuales (de 0% a 2,59%) en las iniciativas nacientes con un alto nivel tecnológico. En torno al 91% de los proyectos gallegos se caracterizan por pertenecer a sectores con un nivel tecnológico bajo exceptuando las iniciativas nuevas, en cambio un 2,59% de las iniciativas nacientes, y un 1,03% de las iniciativas consolidadas se posicionan en un nivel tecnológico alto.

Figura 4.7. Nivel tecnológico del sector donde se encuadran las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013)



De igual forma ocurre con el uso de tecnologías nuevas o recientes en los procesos productivos o comerciales. En líneas generales, se observa un incremento en el uso de tecnología antigua en todas las fases del proceso emprendedor, destacando el incremento de 15,06 puntos porcentuales (de un 51,55% a un 66,61%) por parte de las iniciativas nacientes.

Figura 4.8. Uso de tecnologías en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013)

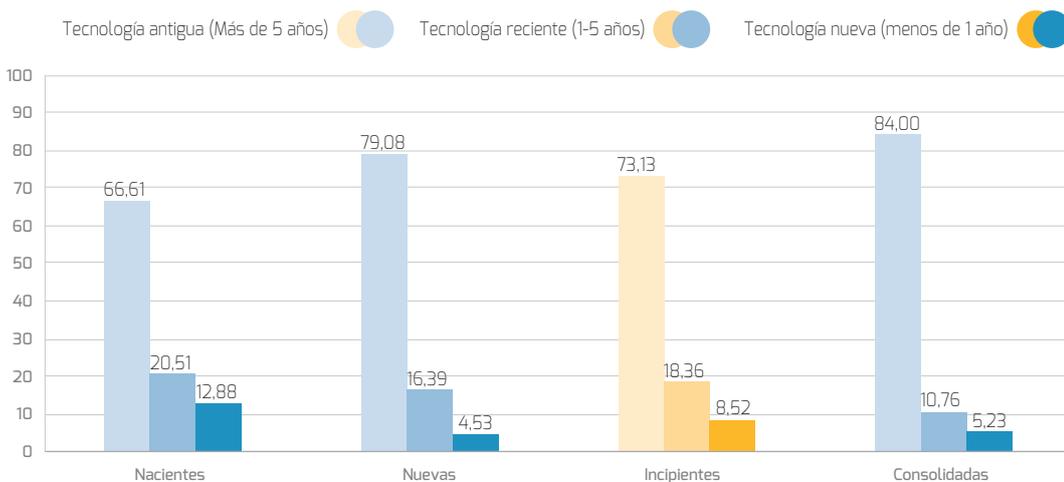
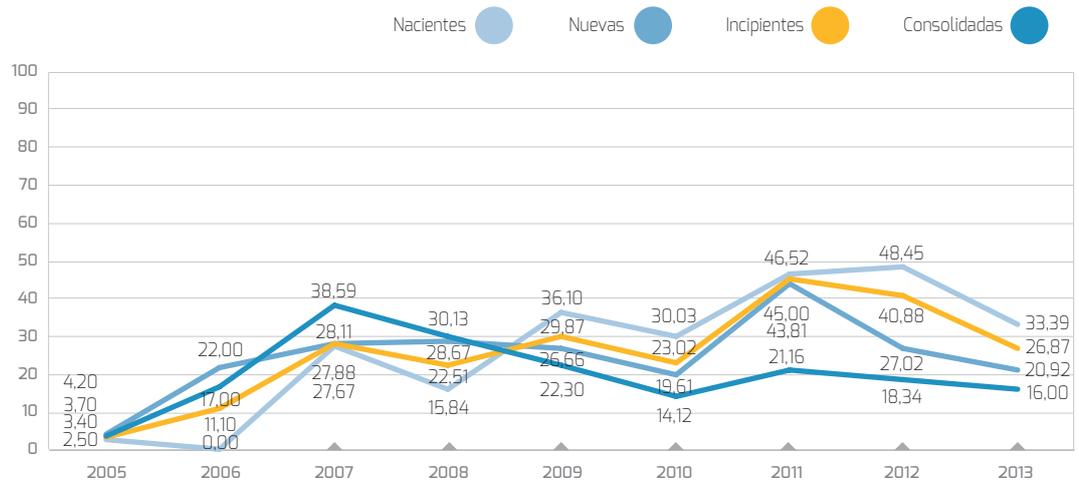


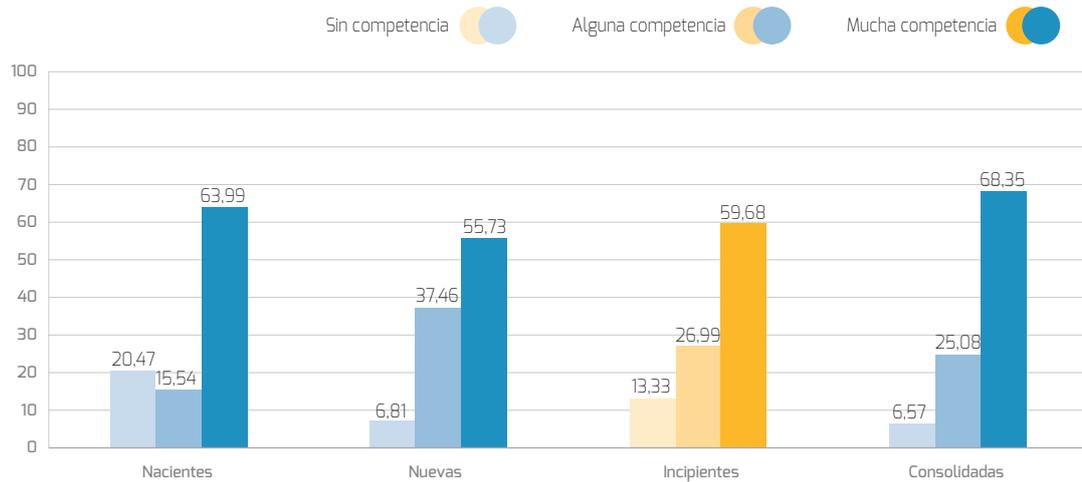
Figura 4.9. Evolución de las iniciativas emprendedoras con uso de tecnologías nuevas o recientes (menos de 5 años) según la fase del proceso emprendedor (% , 2005-2013)



#### 4.5. Nivel de competencia en el mercado y previsión de expansión e internacionalización

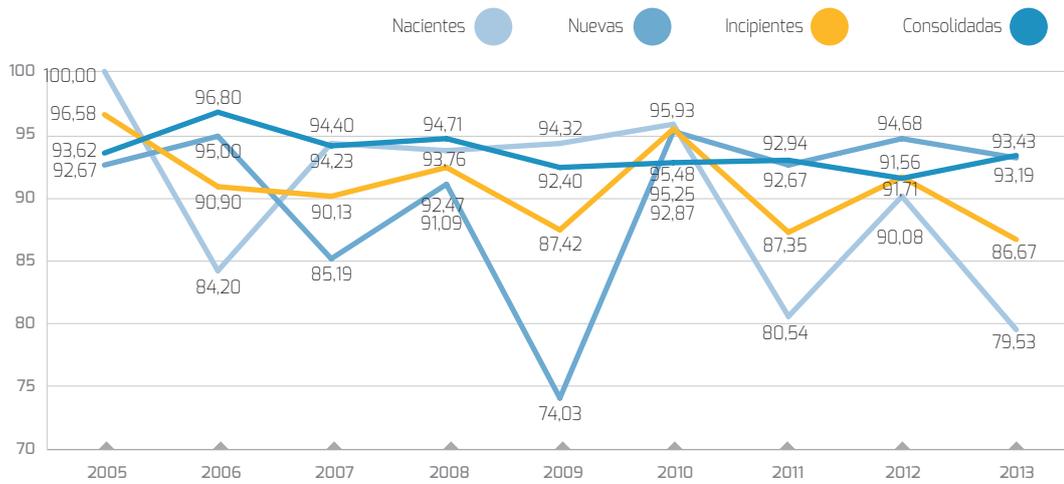
La percepción del emprendedor gallego sobre el nivel de competencia de los mercados continúa siendo elevada. En esta edición, esta percepción se incrementa en las iniciativas nuevas y consolidadas. Por el contrario, la percepción de un mercado sin apenas competencia se incrementa en las iniciativas nacientes. Cabe destacar el incremento de 10,55 puntos porcentuales (de un 9,92% a un 20,47%) en las iniciativas nacientes donde no se percibe competencia alguna.

Figura 4.10. Nivel de competencia esperado en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013)



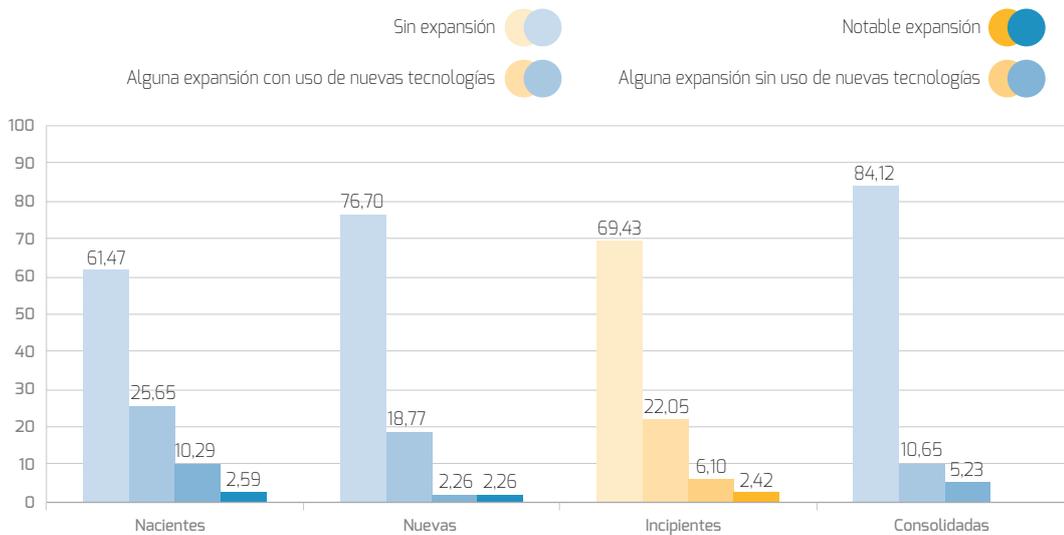
En 2013, el nivel de competencia percibido por los emprendedores de Galicia se mantiene alrededor del 83% en cuanto a la presencia de alguna o mucha competencia, independientemente de la fase del proceso emprendedor donde se encuentren. Sin embargo, como se menciona anteriormente, destaca el descenso de esta percepción entre las iniciativas nacientes, representando al 79,53% de las mismas frente al 90,08% de la edición anterior.

Figura 4.11. Evolución de las iniciativas emprendedoras con nivel de competencia esperado (alguna o mucha) según la fase del proceso emprendedor (% , 2005-2013)



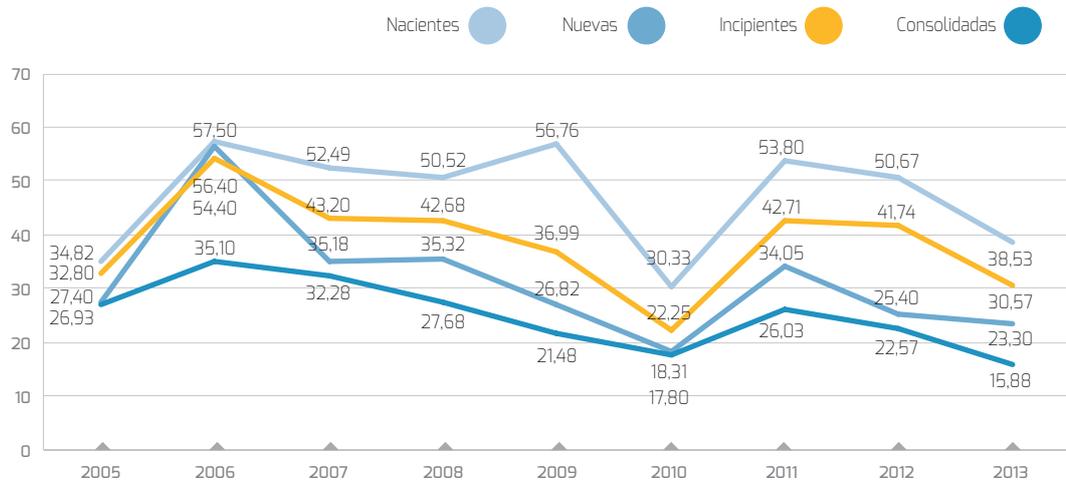
Al igual que en ediciones anteriores, alrededor del 70% de los emprendedores no espera ampliar su mercado. Sin embargo, cabe destacar el incremento de iniciativas nacientes (1,12 puntos porcentuales) y nuevas (2,26 puntos porcentuales) que prevén una notable expansión.

Figura 4.12. Expansión en el mercado de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013)



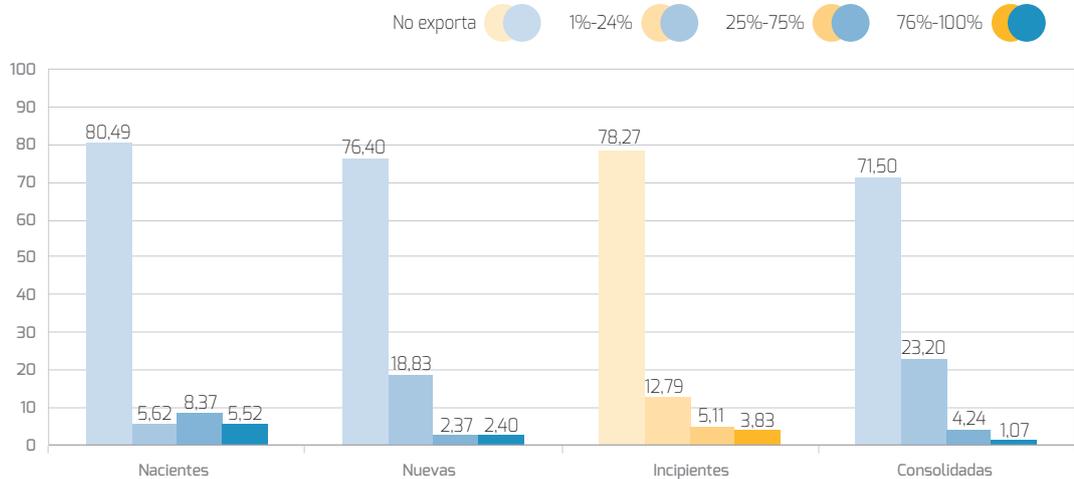
Sin embargo, los ligeros incrementos comentados en la gráfica anterior, son todavía insuficientes para llegar a modificar la tendencia negativa en todas las fases del proceso emprendedor.

Figura 4.13. Evolución de las iniciativas emprendedoras que prevén expansión de mercado según la fase del proceso emprendedor (% , 2005-2013)



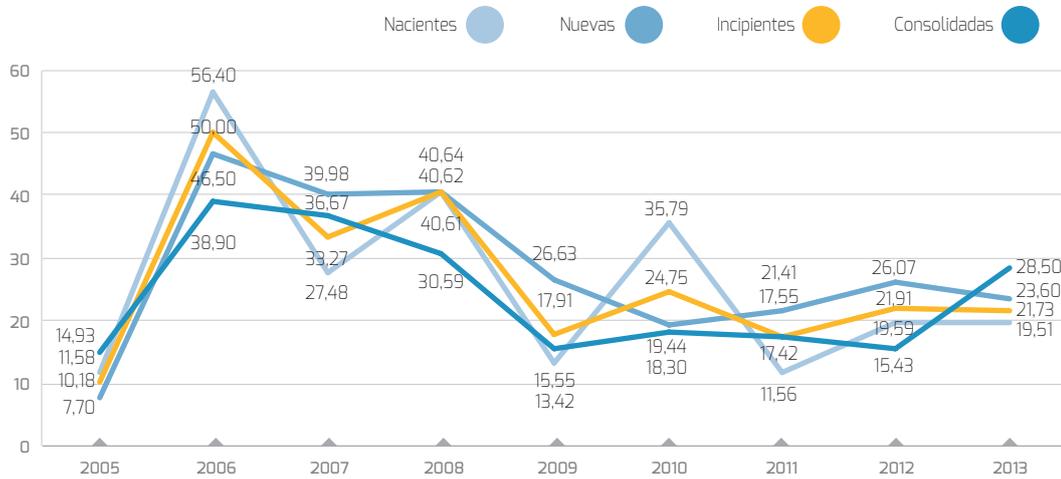
La proporción de iniciativas exportadoras aumenta ligeramente en 2013, situándose en el 21%, un punto porcentual más con respecto a la edición anterior. Al igual que se observa una tendencia positiva al incrementar el porcentaje de empresas que prevén exportar hasta el 100% de su producción entre las iniciativas nacientes y nuevas.

Figura 4.14. Actividad general de internacionalización estimada en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013)



A diferencia de la edición anterior se produce un ligero descenso del porcentaje de iniciativas emprendedoras que prevén operar en los mercados extranjeros, salvo en el caso de las iniciativas consolidadas donde el aumento es de 13,07 puntos porcentuales (de un 15,43% a un 28,50%).

Figura 4.15. Evolución de las iniciativas emprendedoras exportadoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2005-2013)



## 4.6. Caracterización de las actividades resultantes del proceso emprendedor

Finalmente, se muestra una síntesis de las principales características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en Galicia.

Tabla 4.3. Síntesis de las características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en Galicia 2013

	Emprendedor naciente	Emprendedor nuevo	Emprendedor incipiente	Emprendedor consolidado
Sector de actividad	Sector Consumo 54,96%	Sector Consumo 57,97%	Sector Consumo 56,55%	Sector Consumo 36,86%
Dimensión	1 propietario	66,20%	61,90%	65,33%
	Sin empleados	74,61%	70,56%	49,51%
Innovación	Grado de innovación	No innovadora 69,08%	No innovadora 74,20%	No innovadora 71,76%
	Nivel tecnológico del sector	Bajo 92,29%	Bajo 88,25%	Bajo 90,18%
	Uso de tecnologías	Tecnología antigua 66,61%	Tecnología antigua 79,08%	Tecnología antigua 73,13%
Competencia	Mucha competencia 63,99%	Mucha competencia 55,73%	Mucha competencia 59,68%	Mucha competencia 68,35%
Expansión	Sin expansión 61,47%	Sin expansión 76,70%	Sin expansión 69,43%	Sin expansión 84,12%
Mercado exterior	No exporta 80,49%	No exporta 76,40%	No exporta 78,27%	No exporta 71,50%



## EL PROCESO EMPRENDEDOR EN FUNCIÓN DEL SEXO

### 5.1. Introducción

En este capítulo se analiza el emprendimiento femenino en Galicia a través de una síntesis de los principales resultados de los indicadores de emprendimiento analizados pero desde una perspectiva de género, en función del sexo de la persona que promueve las iniciativas emprendedoras.

*En el año 2013, la actividad emprendedora de la mujer en Galicia experimenta un ligero descenso en relación con la edición anterior, después de dos años de crecimiento. Aun así, continúa situándose en valores superiores al año 2009. Este descenso es ligeramente superior al de los hombres, lo que hace que aumente el diferencial entre ambos.*

### 5.2. Actividad emprendedora y dinámica empresarial

Al contrario de lo ocurrido en los dos años anteriores, en el año 2013 se percibe un descenso del TEA femenino de 1,07 puntos, siendo esta caída ligeramente superior a la que se produce en los hombres (0,99). De esta forma el TEA femenino se sitúa en 3,42% frente al 4,80% de los hombres. El diferencial entre el TEA masculino y el femenino en Galicia se sitúa en el año 2013 en 1,38 puntos siendo inferior al diferencial de la media española (2,07).

Figura 5.1. Evolución del TEA en función del sexo (% , 2005-2013)



Los indicadores relativos al emprendimiento femenino continúan presentando unos valores menores al masculino en prácticamente todas las etapas del proceso emprendedor, especialmente entre los emprendedores de iniciativas consolidadas. Sin embargo, en el año 2013 las mujeres superan a los hombres en el caso de las iniciativas nuevas, situándose en 0,21 puntos por encima, y superando al porcentaje que se presenta de mujeres en España (1,73).

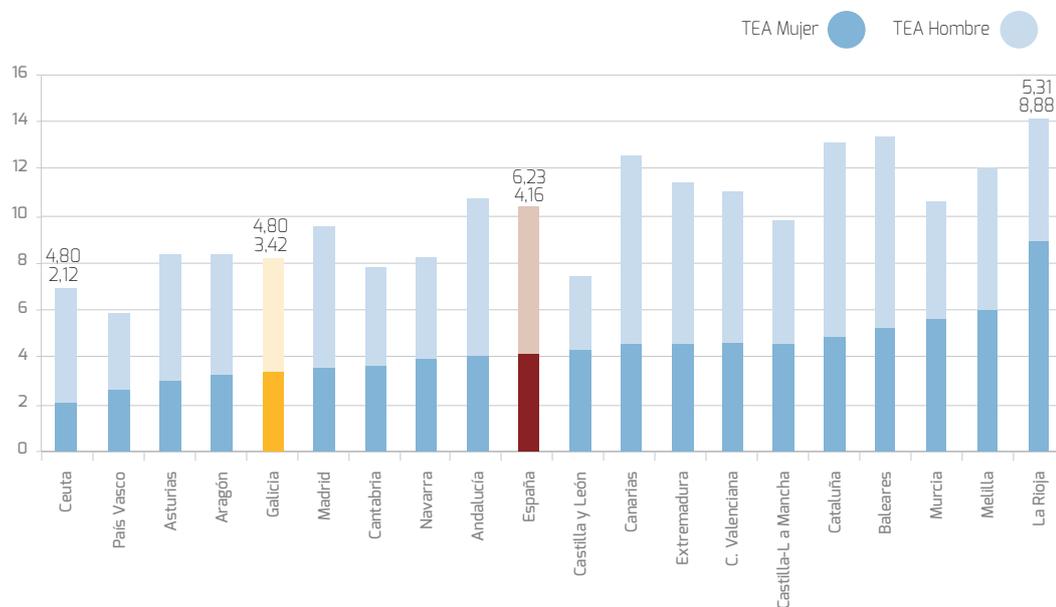
Destaca positivamente el descenso en el cese efectivo de las iniciativas en Galicia, tanto las promovidas por mujeres, que pasan de 1,41% a 0,49%, como las promovidas por hombres, que pasan de 1,56% a 1,03%. En este caso las emprendedoras gallegas son las que presentan la tasa de cierre más baja, tanto en comparación con las iniciativas masculinas gallegas, como con el resto de las iniciativas en España.

Tabla 5.1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en función del sexo (% , 2013)

Actividad Emprendedora	Galicia			España		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Emprendedoras potenciales	8,45	5,78	7,11	10,15	8,53	9,05
Iniciativas nacientes	2,76	1,17	1,96	3,73	2,43	3,09
Iniciativas nuevas	2,04	2,25	2,15	2,49	1,73	2,12
Actividad emprendedora incipiente o TEA 2013	4,80	3,42	4,11	6,23	4,16	5,21
Iniciativas consolidadas	11,41	8,25	9,82	10,39	6,35	8,39
Cese efectivo de iniciativas	1,03	0,49	0,76	1,82	0,97	1,40

En el año 2013 la actividad emprendedora femenina desciende en varias comunidades, ocupando Galicia el quinto lugar de las comunidades que más cae. Aun así, Galicia mantiene un diferencial entre el TEA femenino y masculino (-1,39) inferior al de la media española (-2,07) y muy inferior al de otras Comunidades Autónomas como Cataluña, Canarias o Baleares.

Figura 5.2. TEA en función del sexo en el contexto de España (% , 2013)



### 5.3. Perfil socioeconómico

Este epígrafe analiza las características del perfil socioeconómico de las emprendedoras de Galicia, según los datos que se presentan en la tabla 5.2.

- El 51,46% tienen entre 25 y 34 años, descendiendo la edad media de las emprendedoras de Galicia en relación con el año anterior y siendo superior al porcentaje de varones que emprenden a estas edades. Entre 35 y 44 años estarían comprendidas el 22,69% de las emprendedoras gallegas. En el caso español se detecta una menor diferencia de edad entre los emprendedores varones y mujeres.
- El nivel de formación de las emprendedoras gallegas aumenta en el año 2013 y es muy superior al de los varones, ya que el 39,88% de las emprendedoras poseen estudios universitarios, frente al 25,58% de los hombres. Tanto en estudios universitarios como en bachillerato (17,19%) las emprendedoras gallegas superan a las españolas, donde se observa un 31,96% con estudios universitarios y un 14,16% con estudios de bachillerato. Las diferencias en función del sexo en el nivel de estudios son menos acusadas en el caso español.
- En el año 2013 aumenta el porcentaje de emprendedoras gallegas con formación específica para emprender alcanzando el 56,93%. Este porcentaje, siendo inferior al de los varones gallegos (63,8%), duplica el porcentaje de emprendedoras en España con esta formación específica (25,96%)
- Las emprendedoras en Galicia tienen un nivel de renta anual superior a los hombres, ya que el 25,69% tienen una renta superior a los 20.000 euros frente al 23,43% de los hombres. En relación con el año 2012 desciende el porcentaje de mujeres con rentas superiores a los 20.000 euros. En cualquier caso, es importante tener en cuenta que el 40,05% de las emprendedoras gallegas y el 46,82% de los emprendedores no facilita esta información cuando se le pregunta por su nivel de renta. Este porcentaje es superior en el caso de las emprendedoras en España ya que alcanza el 45,13%.
- El 82,77% de las emprendedoras gallegas tienen fijada su residencia en un entorno urbano, aunque disminuyen ligeramente en relación con el año anterior (84,84%), siendo este porcentaje inferior al de los varones (84,98%) y a las emprendedoras españolas (87,58%).
- La gran mayoría de las emprendedoras de Galicia son de origen español (97,16%), al igual que ocurre en España. Asimismo, aumenta en relación con el año 2012 (91,75%) y supera claramente a los emprendedores varones (80,84%).
- Más del 90% de las emprendedoras en Galicia se encuentran en una situación de empleo activo (91,57%) incrementando el porcentaje del año anterior (82,91%) y casi duplicando el porcentaje de emprendedoras en España que se encuentran en esta situación (47,61%).
- Todas las emprendedoras en Galicia manifiestan dedicarse a tiempo completo a su negocio, superando en más de 20 puntos, a las emprendedoras españolas (77,7%).
- El tamaño medio del hogar de la emprendedora en Galicia desciende ligeramente (3,46).

Tabla 5.2. Perfil socioeconómico de la población emprendedora en función del sexo: Galicia vs. España (% , 2013)

Perfil socioeconómico del emprendedor		Galicia			España		
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Edad	25-34 años	31,87	51,46	40,04	24,16	23,57	23,87
	35-44 años	32,23	22,69	28,25	26,27	25,47	25,87
Nivel de estudios	Obligatorios	25,39	20,08	23,18	32,97	33,69	33,33
	Bachillerato	21,32	17,19	19,60	14,49	14,16	14,32
	Universitarios	25,58	39,88	31,54	29,81	31,96	30,87
Posesión de formación específica para emprender		63,80	56,93	41,68	30,74	25,96	28,38
Nivel de renta anual	≤20.000€	29,75	34,28	31,64	26,14	29,41	27,76
	20.001-30.000€	12,77	14,35	13,43	14,81	12,32	13,58
	>30.001€	10,67	11,32	10,94	21,86	13,14	17,54
	NS/NC	46,82	40,05	43,99	37,18	45,13	41,12
Tipo de entorno	Urbano	84,98	82,77	84,06	87,72	87,58	87,65
Origen	Español	80,84	97,16	87,65	96,08	94,17	95,13
Situación laboral	Empleo activo	84,07	91,57	87,32	60,28	47,61	53,99
Dedicación	Tiempo completo	97,27	100,00	98,51	92,33	77,70	85,92
Tamaño del hogar (media)		3,40	3,46	3,48	3,53	3,28	3,36

## 5.4. Características de la actividad emprendedora

Los principales indicadores de las características de las iniciativas puestas en marcha por las emprendedoras en Galicia se muestran en la tabla 5.3.

- Las iniciativas promovidas por mujeres se ubican de forma mayoritaria en el sector de servicios de consumo (59,83%), siendo este porcentaje ligeramente superior al de los varones en Galicia (53,05%), pero inferior al de las emprendedoras en el territorio nacional (64,99%). Sin embargo, se incrementa tanto el porcentaje de emprendedoras que desarrollan su actividad en el sector transformador (17,23%) como en el de servicios a empresas (17,23%), superando a los varones en el primer caso (12,83%) y a las emprendedoras españolas (8,47%) en el segundo.
- Aumenta de forma significativa el porcentaje de emprendedoras que son propietarias únicas de sus negocios (71,28%), superando claramente el porcentaje de varones en Galicia (55,19%) y la media española de emprendedoras (56,11%).
- Predominan las iniciativas que generan trabajo autónomo (60,18%), que duplican a los emprendedores varones en Galicia (29,75%) y a la media de las emprendedoras en España (30,14%), por tanto parece razonable que disminuya el porcentaje de emprendedoras que prevén incrementar la plantilla en su empresa (39,82%), siendo este porcentaje muy inferior al de los emprendedores gallegos (70,25%) y de las emprendedoras españolas (69,86%).

- La mayoría de las iniciativas emprendidas por mujeres en Galicia no tiene carácter innovador, al igual que ocurre en el conjunto español, presentando los porcentajes más bajos las emprendedoras gallegas, dado que solo el 20,11% de sus iniciativas son total o parcialmente innovadoras, frente al 34,06% de los varones gallegos y al 34,65% de las mujeres españolas. Las distancias se reducen si analizamos el uso de tecnología nueva y reciente donde el 22,74% de las emprendedoras gallegas manifiestan su uso frente al 24,80% de las españolas. Además, tanto en Galicia como en España la mayor parte de las emprendedoras realizan su actividad en sectores con baja o nula tecnología, siendo el diferencial en relación con los hombres, mayor en el caso español (6,05 puntos) que en el gallego (2,18 puntos).
- En el año 2013 continúa aumentando el porcentaje de emprendedoras que perciben mucha competencia en su sector de actividad 62,72%, superando al igual que en 2012, a los emprendedores gallegos (57,5%) y a las emprendedoras en España (51,4%). Asimismo aumenta el porcentaje de emprendedoras en Galicia que dicen trabajar en sectores sin expansión (71,34%). Por otra parte, el 88,59% de las emprendedoras gallegas realizan su actividad en sectores no exportadores, porcentaje que aumenta en relación con el año anterior y que se sitúa por encima del porcentaje de varones en Galicia (70,38%) y de emprendedoras en España (78,4%).

Tabla 5.3. Características de la actividad emprendedora en función del sexo: Galicia vs. España (% , 2013)

Características de las iniciativas emprendedoras		Galicia			España		
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Sector general de actividad	Transformador	12,83	17,23	14,84	19,18	8,47	14,95
	Servicios a empresas	23,43	17,23	21,10	30,87	23,45	27,94
	Servicios de consumo	53,05	59,83	56,55	46,16	64,99	53,59
Número de propietarios	Un propietario	55,19	71,28	61,90	58,40	56,11	57,50
Dimensión	Sin empleados	64,05	77,06	70,56	50,33	54,84	52,20
	De 1 a 5 empleados	35,95	19,10	27,52	40,94	37,64	39,56
		100,00	96,16	98,08	91,26	92,47	91,77
Tipo de evolución esperada	Sin empleados	29,75	60,18	43,05	24,54	30,14	26,70
	Incremento de plantilla	70,25	39,82	56,95	75,46	69,86	73,30
Innovación	Productos o servicios total o parcialmente innovadores	34,06	20,11	28,24	32,94	34,65	33,62
	Uso de tecnología nueva o reciente	29,84	22,74	26,87	31,78	24,80	29,02
	Presencia en sectores con baja o nula tecnología	89,27	91,45	90,18	90,10	96,15	92,50
Mercado	Mucha competencia	57,50	62,72	59,68	51,56	51,40	51,49
	Sin expansión	68,06	71,34	69,43	62,97	60,99	62,19
	No exporta	70,38	88,59	78,27	69,18	78,40	72,79

## 5.5. Factores psicológicos y sociales

Los factores psicológicos y sociales que inciden en el emprendimiento de acuerdo con la opinión manifestada por las emprendedoras en Galicia, se recogen en la tabla 5.4. Entre los que destacan:

- Se produce un descenso en la percepción de oportunidades de las emprendedoras para la apertura de nuevos negocios (12,16%), siendo el porcentaje muy inferior al de los emprendedores gallegos (29,21%) pero no significativamente distinto al de la media de las emprendedoras españolas (13,90%).
- En el año 2013 aumenta el temor al fracaso entre las emprendedoras gallegas, aunque la gran mayoría (60,25%) manifiestan no tenerlo, porcentaje muy superior al de las emprendedoras en España (46,56%).
- Contrariamente a lo que ocurre en España, la gran mayoría de los emprendedores gallegos tanto mujeres como varones tienen habilidades y conocimientos para emprender. Así el porcentaje de mujeres en Galicia llega al 82,79% mientras que en España es solo el 43,32%.
- Por último, tanto en España como en Galicia es muy reducido (e incluso nulo) el porcentaje de población que está dispuesto a invertir parte de sus recursos en la financiación de proyectos empresariales.

Tabla 5.4. Factores psicosociales para emprender de la población emprendedora en función del sexo (% , 2013)

Factores psicosociales para emprender		Galicia			España		
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Percepción de oportunidades para la creación de empresas	No	70,79	87,84	78,22	81,93	86,10	83,99
	Sí	29,21	12,16	21,78	18,07	13,90	16,01
Temor al fracaso	No	72,45	60,25	67,36	54,55	46,56	50,58
	Sí	27,55	39,75	32,64	45,45	53,44	49,42
Posesión de habilidades y conocimientos para emprender	No	8,49	17,21	12,13	46,60	56,68	51,61
	Sí	91,51	82,79	87,87	53,40	43,32	48,39
Inversor informal	No	91,44	100,00	95,01	96,27	97,26	96,76
	Sí	8,56	-	4,99	3,73	2,74	3,24

## 5.6. El proceso emprendedor en función del sexo

En la tabla 5.5 se recoge una síntesis del perfil socioeconómico y de las principales características de las emprendedoras en Galicia y sus actividades.

Tabla 5.5. Síntesis del perfil socioeconómico y de las características de las actividades resultantes del proceso emprendedor 2013 en Galicia de la mujer

Principales características del proceso emprendedor de la mujer en Galicia		
Dinámica emprendedora	Emprendedores potenciales	5,78%
	Iniciativas nacientes	1,17%
	Iniciativas nuevas	2,25%
	Total de iniciativas emprendedoras en fase incipiente: TEA13	3,42%
	Iniciativas consolidadas	8,25%
	Cese efectivo de iniciativas	0,49%
	Perfil socioeconómico	Edad
Nivel de formación		El 39,88% de las emprendedoras gallegas posee estudios universitarios
Formación específica para emprender		En torno al 56,93% han recibido formación específica para emprender
Nivel de renta anual		El 34,28% declara tener una renta inferior a 20.000 €
Tipo de entorno: urbano		En su mayoría desarrollan sus iniciativas emprendedoras en un entorno urbano (un 82,77%)
Origen		Español 97,16%
Situación laboral		El 91,57% está en situación de empleo activo y se dedica en exclusiva a la gestión de su negocio
Tamaño medio del hogar		El tamaño medio de su hogar está por encima de los 3 miembros
Características de las iniciativas emprendedoras	Sector general de actividad	El 59,83% de sus iniciativas se sitúan en el sector de servicios de consumo
	Número de propietarios	El 71,28% parten de iniciativas de una sola persona
	Dimensión	El 77,06% no tienen empleados
	Potencial de crecimiento de empleo	En su mayoría (60,18%) no esperan aumentar el número de trabajadores
	Carácter innovador	Predominan las iniciativas emprendidas en sectores con bajo nivel tecnológico (un 91,45%). El 20,11% ofertan productos o servicios parcialmente innovadores y el 22,74% manifiestan que utilizan tecnologías nuevas o recientes
	Nivel de competencia esperado	Mucha competencia (62,72%)
	Previsión de expansión en el mercado	Sin expansión (71,34%)
	Internacionalización	Prácticamente nula (88,59%)
Factores psicosociales para emprender	Se reduce la percepción sobre buenas oportunidades para emprender (12,16%). El temor al fracaso se sitúa en un 39,75% por encima de los hombres. El nivel de emprendedoras con conocimientos y habilidades para emprender es muy elevado (82,79%)	
Inversor informal	El 100% no están dispuestas a invertir en nuevos proyectos	



## 6.1. Introducción

En este capítulo se analizan las características de los emprendedores en función del nivel de estudios y se describe la actividad emprendedora, el perfil socioeconómico de los emprendedores, y los factores psicológicos y sociales que influyen en el emprendedor, identificando las posibles diferencias entre universitarios y no universitarios a lo largo de todo el análisis.

## 6.2. Actividad emprendedora y dinámica empresarial

Al igual que ocurre en los dos últimos años, el porcentaje de universitarios que se consideran emprendedores potenciales es ligeramente superior (8,69%) al que muestran aquellos individuos que no poseen dicha titulación (6,52%), aunque en el primer caso la caída respecto a la del año 2012 es de 2 puntos porcentuales mientras que en el segundo es de solo un punto.

Comparando las iniciativas en fase incipiente, la diferencia es mucho menos significativa en el caso de iniciativas nacientes, y prácticamente inexistente en el caso de iniciativas nuevas. Por ello, la diferencia entre el TEA de universitarios (4,74%) y el de no universitarios (3,91%) es de menos de un punto porcentual. Cabe resaltar que en ambos casos este parámetro desciende respecto a 2012; en el caso de universitarios 1,77 puntos, mientras que para los no universitarios algo menos, 0,68 puntos.

En cuanto a las iniciativas consolidadas la situación es similar. A diferencia de años anteriores, en los que los emprendedores sin titulación universitaria presentaban valores superiores a los universitarios, en 2013 es mayor el porcentaje de emprendedores con título universitario (10,13%) que sin el (9,82%). El incremento es de 2,36 puntos porcentuales desde la anterior edición, pasando del 7,77 % en 2012 al 10,13 % , en 2013.

Tabla 6.1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en función del nivel de estudios (% , 2013)

Actividad Emprendedora de la población	Galicia		
	No Universitarios	Universitarios	Total
Emprendedores potenciales	6,52	8,69	7,11
Iniciativas nacientes	1,75	2,57	1,96
Iniciativas nuevas	2,16	2,18	2,15
Total de iniciativas emprendedoras en fase incipiente: TEA13	3,91	4,74	4,11
Iniciativas consolidadas	9,82	10,13	9,82
Cese efectivo de iniciativas	0,77	0,56	0,76

### 6.3. Perfil socioeconómico de Galicia en función de su nivel de estudios

Se describe el perfil socioeconómico de la población emprendedora a partir de los datos de la tabla 6.2:

- En la edad media de los emprendedores, comparada con el 2012, se manifiestan cambios de interés tanto en el caso de emprendedores universitarios como no universitarios. Al contrario que en el informe anterior, para 2013 nos encontramos que el tramo de edad más frecuente entre universitarios es el de 35 a 44 años (42,57%). Los más jóvenes (de entre 25 y 34 años) representan un 38,38%, porcentaje que cae significativamente respecto al 50,88% del año 2012. En el caso de no universitarios, la situación también se invierte, siendo ahora mayor el porcentaje de emprendedores más jóvenes (40,80%).
- Los emprendedores no universitarios manifiestan en mayor porcentaje (62,34%) poseer una formación específica en el ámbito del emprendimiento, duplicando casi el porcentaje del año anterior (38,30%). En cualquier caso, también aumentan, aunque menos, los universitarios que poseen esta formación, del 51,26% en 2012 al 57,87% actual.
- Si bien, en 2012, el 51,68% de los emprendedores universitarios que responden a esta cuestión<sup>1</sup> poseen un nivel de renta anual por encima de los 30.000 euros, en 2013 este tramo de renta es mucho menos señalado por los emprendedores, el 31,07%. Actualmente la mayor parte de los emprendedores universitarios se sitúa en un nivel de renta por debajo de los 20.000 euros (43,63%), y si a esto le sumamos los que perciben rentas de hasta 30.000 euros alcanzamos prácticamente el 69% de los emprendedores. En el caso de no universitarios es también mayoritario el grupo de los emprendedores de rentas más bajas, un 63,26% obtiene menos de 20.000 euros anuales, y solo un 13,46% percibe más de 30.000 euros al año.
- En la mayor parte de los casos, las iniciativas emprendedoras, están localizadas en zonas urbanas, no encontrando diferencias relevantes en el caso de emprendedores universitarios y no universitarios (ambos por encima del 83%). Respecto a 2012, solo destacar que en el caso de emprendedores universitarios, este carácter urbano de las iniciativas desciende casi diez puntos.
- La mayoría de los emprendedores son de origen español, al igual que ocurre en años anteriores, aunque cae ligeramente el porcentaje respecto a 2012, en el caso de emprendedores universitarios, dos puntos, y significativamente entre los no universitarios, seis puntos.
- También, la mayor parte de los emprendedores están en situación de empleo activo, observando una mínima diferencia entre emprendedores con y sin titulación superior, en el primer caso el 88,21% y en el segundo el 86,92%. Además, en el caso de universitarios el 100% de los emprendedores se dedican a su negocio a tiempo completo y entre no universitarios este porcentaje alcanza prácticamente el 98%.
- Al igual que en años anteriores, el tamaño medio del hogar es ligeramente inferior entre los emprendedores que poseen formación universitaria.

<sup>1</sup> Para esta variable los porcentajes que se muestran están calculados sobre el total de emprendedores que han respondido a esta cuestión, ya que, al igual que años anteriores, se trata de una de las preguntas en las que el porcentaje de respuesta NS/NC es mayor: un 38,73% en el caso de los emprendedores universitarios, y un 46,42% en el de los no universitarios.

Tabla 6.2. Perfil socioeconómico de la población emprendedora en función del nivel de estudios, (% , 2013)

Perfil socioeconómico de la población emprendedora		Galicia		
		No Universitario	Universitario	Total
Edad	25-34 años	40,80	38,38	40,04
	35-44 años	21,65	42,57	28,25
Posesión de formación específica para emprender	Con formación específica	62,34	57,87	60,93
Nivel de renta anual	≤ 20.000€	63,26	43,63	56,49
	20.001-30.000€	23,28	25,30	23,98
	>30.000€	13,46	31,07	19,53
Tipo de entorno	Urbano	83,88	84,45	84,06
Origen	Español	85,49	92,32	87,65
Situación laboral	Empleo activo	86,92	88,21	87,32
Dedicación	Tiempo completo	97,82	100,00	98,51
Tamaño del hogar (media)		3,85	3,50	3,40

## 6.4. Características de la actividad emprendedora

Al observar las diferencias entre los promotores de nuevas empresas por su nivel de estudios (tabla 6.3), destacan varios aspectos:

- Más de la mitad de los negocios en Galicia pertenecen, al igual que ocurre en informes anteriores, al sector de actividad orientado al consumo. Entre los emprendedores no universitarios este porcentaje se sitúa en el 58,8% y entre los que poseen formación universitaria en el 51,49%. El resto se reparten entre el sector transformador y de servicios a empresas, con un claro predominio de este último (40,48%) en el caso de emprendedores universitarios.
- Al igual que en la edición anterior el 57,14% de las iniciativas emprendidas por universitarios parten de una sola persona, manteniendo esta característica entre los emprendedores no universitarios aunque de forma más acusada (64,09%).
- Aumentan las iniciativas que se ponen en marcha sin empleados, tanto en el caso de emprendedores con titulación universitaria (62,37%), como entre no universitarios (74,28%). Unido a esto, también se producen incrementos en el porcentaje de emprendedores que no esperan crecimiento de su plantilla en el futuro, especialmente en el caso de los que poseen una titulación universitaria, que eran en 2012 el 13,22% y en el informe actual pasan a ser el 34,63%.
- En referencia al grado de innovación de las iniciativas emprendidas por universitarios se observan datos muy similares con respecto a 2012. Siguen predominando las iniciativas desarrolladas en sectores de bajo nivel tecnológico (80,46%) aunque menos que en años anteriores, y se mantiene el porcentaje de emprendedores que utilizan tecnologías nuevas y el de aquellos que desarrollan productos total o parcialmente innovadores. Sin embargo, entre los emprendedores no universitarios, si bien siguen siendo mayoría las iniciativas en las que la tecnología no tiene un papel relevante (94,66%), descienden de forma importante los que afirman utilizar nuevas tecnologías (en 2012 el 36,52% y este año el 18%) y los que desarrollan productos o servicios nuevos (en 2012 el 45,76% y este año el 21,63%).

→ Disminuye el porcentaje de emprendedores universitarios que perciben un alto grado de competencia en el mercado (53,76%), siendo seis puntos menos que en 2012. Mientras que esta percepción es mayor entre no universitarios (62,40%). Sin embargo, aumentan de forma significativa entre emprendedores universitarios las iniciativas no exportadoras (83,87%). Por último, entre los emprendedores que declaran no esperar expansión en el futuro, los datos demuestran una mejora en la situación de los universitarios, que descienden respecto a 2012 frente a los no universitarios que aumentan.

Tabla 6.3. Características de la actividad emprendedora en función del nivel de estudios, (% , 2013)

Características de la actividad emprendedora		Galicia		
		No Universitario	Universitario	Total
Sector general de actividad	Transformador	17,86	8,02	14,84
	Servicios a empresas	12,50	40,48	21,10
	Servicios de consumo	58,80	51,49	56,55
Número de propietarios	Un propietario	64,09	57,14	61,90
Dimensión	Sin empleados	74,28	62,37	70,56
	De 1 a 5 empleados	22,93	37,63	27,52
Tipo de evolución esperada	Sin empleados	46,62	34,63	43,05
	Incremento de plantilla	53,38	65,37	56,95
Innovación	Productos o servicios total o parcialmente innovadores	21,63	42,59	28,24
	Uso de tecnología nueva o reciente	18,00	46,14	26,87
	Presencia en sectores con baja o nula tecnología	94,66	80,46	90,18
Mercado	Mucha competencia	62,40	53,76	59,68
	Sin expansión	76,62	53,81	69,43
	No exporta	75,70	83,87	78,27

## 6.5. Factores psicológicos y sociales

En el análisis de los factores de tipo psicológico y social que pueden influir en el proceso emprendedor, los emprendedores muestran sus percepciones acerca de las oportunidades para emprender, el temor al fracaso, sus propias habilidades y conocimientos para emprender y su visión como potenciales inversores (tabla 6.4). Los resultados en 2013 muestran lo siguiente:

- Se observa una notable influencia de la formación superior como factor diferenciador de la percepción de oportunidades para emprender. En el caso de los emprendedores universitarios, contestan afirmativamente un 34,90%, diez puntos más que en 2012, mientras que entre no universitarios este porcentaje se sitúa en el 15,91% lo que supone una caída pronunciada desde el 2012.
- Se confirma la importancia de la educación superior como factor determinante de mayor temor al fracaso. Los emprendedores con titulación superior que manifiestan tener miedo al fracaso disminuyen del 34,86% en 2012, al 22,47% en 2013, y aumentan los que dicen no tener miedo al fracaso (del 65,14% de 2012 al 77,53% actual). Al contrario ocurre entre emprendedores no universitarios, así los que temen el fracaso pasan del 33,47% en 2012 al 37,33% actual, y los que responden negativamente disminuyen del 66,53% al 62,67% actual.
- La percepción que tienen los emprendedores gallegos sobre sus habilidades y conocimientos para emprender es elevada, tanto para los universitarios (92,25%) como para los no universitarios (85,85%), y de nuevo, en el primer caso este dato aumenta con respecto a 2012 seis puntos, mientras que en el segundo caso disminuye alrededor de tres puntos.
- La disposición de los emprendedores a colocar su dinero en nuevos proyectos evoluciona desfavorablemente. Si en 2012 solo un 3,01% de los universitarios estaban dispuestos a invertir en nuevos proyectos, actualmente nos encontramos con que ninguno lo haría. Al contrario, al menos un 6,76% de los no universitarios sí apostaría por invertir de manera informal en un nuevo proyecto.

Tabla 6.4. Factores psicosociales para emprender de la población emprendedora en función del nivel de estudios, (% , 2013)

Factores psicosociales para emprender		Galicia		Total
		No Universitario	Universitario	
Percepción de oportunidades para la creación de empresas	No	84.09	65.10	78.22
	Sí	15.91	34.90	21.78
Temor al fracaso	No	62.67	77.53	67.36
	Sí	37.33	22.47	32.64
Posesión de habilidades y conocimientos para emprender	No	14.15	7.75	12.13
	Sí	85.85	92.25	87.87
Inversor informal	No	92.71	100.00	95.01
	Sí	7.29	-	4.99

## 6.6. Síntesis del proceso emprendedor de los universitarios en Galicia

Tabla 6.5. Síntesis del perfil socioeconómico y de las iniciativas emprendedoras de las personas con estudios universitarios en Galicia 2013

Principales indicadores de la población emprendedora con estudios universitarios		
Dinámica emprendedora	Emprendedores potenciales	8,69%
	Iniciativas nacientes	2,57%
	Iniciativas nuevas	2,18%
	Total de iniciativas emprendedoras en fase incipiente: TEA13	4,74%
	Iniciativas consolidadas	10,13%
	Cese efectivo de iniciativas	0,56%
Perfil socioeconómico	Edad	El 38,38% tiene entre 25 y 34 años
	Formación específica para emprender	Un 57,87% afirma tener formación específica para emprender
	Nivel de renta anual	Un 43,63% menor o igual a 20.000€
	Tipo de entorno: urbano	Un 84,45% opera en un entorno urbano frente al 83,88% de no universitarios
	Origen	Un 92,32% es español
	Situación laboral	Un 88,21% está en situación de empleo activo
	Tamaño medio del hogar	El tamaño medio del hogar se sitúa en los 3,50 miembros, frente a los 3,85 miembros de media en los hogares de los no universitarios
Características de las iniciativas emprendedoras	Sector general de actividad	Un 40,48% se dedica al sector de los servicios a empresas, frente al 12,50% entre los no universitarios
	Número de propietarios	Prevalen los empresarios individuales (57,14%)
	Dimensión	Las iniciativas sin empleados representan un 62,37% frente al 74,28% que representan entre los no universitarios
	Potencial de crecimiento de empleo	Un 65,37% esperan incrementar su plantilla
	Carácter innovador	Un 46,14% utiliza tecnología nueva o reciente
	Nivel de competencia esperado	Un 53,76% espera un nivel de competencia elevado
	Previsión de expansión en el mercado	Un 53,81% no espera expansión del mercado
	Internacionalización	Un 83,87% no exporta frente al 75,70% de no universitarios
Factores psicosociales para emprender	Un 34,90% afirma percibir oportunidades del entorno, frente al 15,91% de los no universitarios	
Inversor informal	El 100% no están dispuestos a invertir en nuevos proyectos.	



# ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

## Introducción

Tabla 0.1.	Ficha técnica de la investigación empírica en Galicia .....	16
Tabla 0.2.	Distribución de las entrevistas a población por sexo y provincia.....	16

## Capítulo 1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial

Tabla 1.1.	Actividad emprendedora incipiente total o TEA (2012-2013) .....	30
Tabla 1.2.	Iniciativas consolidadas (2012-2013) .....	33
Tabla 1.3.	Emprendedores potenciales (2012-2013) .....	35

## Capítulo 2. La influencia del entorno para emprender

Tabla 2.1.	Percepción de oportunidades para emprender (expertos, 2012-2013) .....	43
Tabla 2.2.	Factores psicológicos y sociales para emprender (% población, 2012-2013).....	45
Tabla 2.3.	Factores psicológicos y sociales para emprender (expertos, 2012-2013) .....	45
Tabla 2.4.	Habilidades y conocimientos de la población para emprender (expertos, 2012-2013).....	47
Tabla 2.5.	Factores psicológicos y sociales para emprender según la fase del proceso emprendedor (% población, 2013).....	49
Tabla 2.6.	Valoración media de las condiciones de entorno en relación con 2012 (expertos, 2013).....	53

## Capítulo 3. Perfil socioeconómico del emprendedor

Tabla 3.1.	Sexo del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2013).....	57
Tabla 3.2.	Edad media del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013).....	58
Tabla 3.3.	Distribución de los emprendedores en tramos de edad y en función de la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013).....	58
Tabla 3.4.	Nivel de estudios del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013).....	59
Tabla 3.5.	Posesión de formación específica para emprender por parte del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013).....	59
Tabla 3.6.	Distribución de los emprendedores en función de la renta según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013) .....	60
Tabla 3.7.	Implantación en entorno rural o urbano del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013) .....	61
Tabla 3.8.	Situación laboral del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013).....	61
Tabla 3.9.	Dedicación a la actividad emprendedora según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013).....	61

Tabla 3.10.	Origen del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012- 2013).....	62
Tabla 3.11.	Tamaño medio del hogar del emprendedor según la fase del proceso emprendedor (% , 2012-2013).....	62
Tabla 3.12.	Síntesis del perfil socioeconómico del emprendedor en Galicia (2013).....	64

#### Capítulo 4. Características de las actividades del proceso emprendedor

Tabla 4.1.	Principales características de las iniciativas emprendedoras incipientes por sectores (% , 2013).....	68
Tabla 4.2.	Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (2012-2013) .....	69
Tabla 4.3.	Síntesis de las características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en Galicia 2013 .....	77

#### Capítulo 5. El proceso emprendedor en función del sexo

Tabla 5.1.	Actividad emprendedora y dinámica empresarial en función del sexo (% , 2013) .....	80
Tabla 5.2.	Perfil socioeconómico de la población emprendedora en función del sexo: Galicia vs. España (% , 2013).....	82
Tabla 5.3.	Características de la actividad emprendedora en función del sexo: Galicia vs. España (% , 2013).....	83
Tabla 5.4.	Factores psicosociales para emprender de la población emprendedora en función del sexo (% , 2013).....	84
Tabla 5.5.	Síntesis del perfil socioeconómico y de las características de las actividades resultantes del proceso emprendedor 2013 en Galicia de la mujer .....	85

#### Capítulo 6. Educación superior y emprendimiento

Tabla 6.1.	Actividad emprendedora y dinámica empresarial en función del nivel de estudios, (% , 2013).....	87
Tabla 6.2.	Perfil socioeconómico de la población emprendedora en función del nivel de estudios, (% , 2013).....	89
Tabla 6.3.	Características de la actividad emprendedora en función del nivel de estudios, (% , 2013).....	90
Tabla 6.4.	Factores psicosociales para emprender de la población emprendedora en función del nivel de estudios, (% , 2013).....	92
Tabla 6.5.	Síntesis del perfil socioeconómico y de las iniciativas emprendedoras de las personas con estudios universitarios en Galicia 2013 .....	93

# Índice de figuras

## Introducción

Figura 0.1.	Contexto institucional y relación con el emprendimiento .....	14
Figura 0.2.	El proceso emprendedor y los términos operativos GEM .....	15

## Capítulo 1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial

Figura 1.1.	Tipología de las iniciativas emprendedoras según la metodología GEM.....	29
Figura 1.2.	Evolución del índice TEA (% , 2005-2013) .....	30
Figura 1.3.	Evolución de las iniciativas en todas las fases del proceso emprendedor (% , 2005-2013).....	31
Figura 1.4.	TEA en el contexto de España (% , 2013).....	31
Figura 1.5.	Motivación para emprender (% , 2013).....	32
Figura 1.6.	Evolución de la motivación para emprender (% , 2005-2013).....	32
Figura 1.7.	Evolución de las iniciativas consolidadas (% , 2005-2013).....	33
Figura 1.8.	Iniciativas consolidadas detectadas en el contexto de España (% , 2013).....	33
Figura 1.9.	Evolución del abandono de iniciativas (% , 2005-2013) .....	34
Figura 1.10.	Principal motivo que ha impulsado al abandono de actividades de negocio, empresariales y autoempleo (% , 2013).....	34
Figura 1.11.	Ratio de regeneración empresarial .....	35
Figura 1.12.	Evolución de los emprendedores potenciales (% , 2005-2013).....	36
Figura 1.13.	Emprendedores potenciales en el contexto de España (% , 2013).....	36
Figura 1.14.	TEA de los países participantes en el Proyecto GEM 2013 agrupados en función de la clasificación del Foro Económico Mundial (% , 2013) .....	37
Figura 1.15.	Relación entre TEA y grado de desarrollo de los países GEM (2013).....	38
Figura 1.16.	Síntesis del índice de actividad emprendedora (2013) .....	39

## Capítulo 2. La influencia del entorno para emprender

Figura 2.1.	Evolución de la percepción de oportunidades para emprender y TEA (% población, 2005-2013) .....	42
Figura 2.2.	Percepción de oportunidades para emprender en el contexto de España (% población, 2013).....	42
Figura 2.3.	Evolución de la percepción de oportunidades para emprender (expertos, 2005-2013).....	43
Figura 2.4.	Percepción de oportunidades para emprender en el contexto de España (expertos, 2013)...	44
Figura 2.5.	Factores psicológicos y sociales para emprender en el contexto de España (expertos, 2013) ...	46
Figura 2.6.	Evolución de las habilidades y conocimientos para emprender (% población, 2005-2013) .....	46
Figura 2.7.	Población que afirma tener habilidades y conocimientos para emprender en el contexto de España (% población, 2013) .....	47

Figura 2.8.	Habilidades y conocimientos de la población para emprender en el contexto de España (expertos, 2013) .....	48
Figura 2.9.	Factores psicológicos y sociales para emprender según la fase del proceso emprendedor (% población, 2013) .....	49
Figura 2.10.	El miedo al fracaso como obstáculo para emprender (% población, 2013) .....	50
Figura 2.11.	Percepción de oportunidades en el entorno (% población, 2013) .....	50
Figura 2.12.	Habilidades y conocimientos para emprender (% población, 2013) .....	51
Figura 2.13.	Conocimientos de algún emprendedor (% población, 2013) .....	51
Figura 2.14.	Valoración media del estado de las condiciones de entorno para emprender en Galicia (expertos, 2013) .....	52
Figura 2.15.	Posición relativa de Galicia respecto a España en cuanto al estado promedio de las principales condiciones de entorno (expertos, 2013) .....	53
Figura 2.16.	Obstáculos al emprendimiento en Galicia (expertos, 2013) .....	54
Figura 2.17.	Factores determinantes de estímulo al emprendimiento en Galicia (expertos, 2013) .....	55
Figura 2.18.	Recomendaciones para el emprendimiento en Galicia (expertos, 2013) .....	55

### Capítulo 3. Perfil socioeconómico del emprendedor

Figura 3.1.	Evolución del TEA y la inversión informal (% , 2005-2013) .....	63
Figura 3.2.	El inversor informal en el contexto de España (% , 2013) .....	63
Figura 3.3.	Evolución del perfil socioeconómico del emprendedor incipiente en Galicia (2005-2013) .....	65

### Capítulo 4. Características de las actividades del proceso emprendedor

Figura 4.1.	Sector general de la actividad emprendedora según la fase del proceso emprendedor (% , 2013) .....	68
Figura 4.2.	Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013) .....	69
Figura 4.3.	Dimensión de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013) .....	70
Figura 4.4.	Previsión de la evolución en cuanto a empleo para los próximos 5 años en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013) .....	70
Figura 4.5.	Grado de innovación de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013) .....	71
Figura 4.6.	Evolución de las iniciativas emprendedoras innovadoras (total o parcialmente) según la fase del proceso emprendedor (% , 2005-2013) .....	71
Figura 4.7.	Nivel tecnológico del sector donde se encuadran las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013) .....	72
Figura 4.8.	Uso de tecnologías en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013) .....	72
Figura 4.9.	Evolución de las iniciativas emprendedoras con uso de tecnologías nuevas o recientes (menos de 5 años) según la fase del proceso emprendedor (% , 2005-2013) .....	73

Figura 4.10.	Nivel de competencia esperado en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013) .....	73
Figura 4.11.	Evolución de las iniciativas emprendedoras con nivel de competencia esperado (alguna o mucha) según la fase del proceso emprendedor (% , 2005-2013) .....	74
Figura 4.12.	Expansión en el mercado de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013) .....	74
Figura 4.13.	Evolución de las iniciativas emprendedoras que prevén expansión de mercado según la fase del proceso emprendedor (% , 2005-2013).....	75
Figura 4.14.	Actividad general de internacionalización estimada en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2013).....	75
Figura 4.15.	Evolución de las iniciativas emprendedoras exportadoras según la fase del proceso emprendedor (% , 2005-2013) .....	76

## Capítulo 5. El proceso emprendedor en función del sexo

Figura 5.1.	Evolución del TEA en función del sexo (% , 2005-2013).....	79
Figura 5.2.	TEA en función del sexo en el contexto de España (% , 2013).....	80



# BIBLIOGRAFÍA

---

*Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo Galicia 2012 (2013).*

Santiago de Compostela: Confederación de Empresarios de Galicia. ISBN 978-84-695-9073-1.  
ISSN 1886-9319.

*Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2013 (2014).*

Santander: Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE).  
[ISSN 1695-9302].



## EL CONSORCIO GEM

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que es un consorcio compuesto, en la edición 2013, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Angola, Argentina, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Botswana, Brasil, Canadá, Chile, China, Colombia, Corea, Croacia, Ecuador, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Filipinas, Finlandia, Francia, Ghana, Grecia, Guatemala, Hungría, India, Indonesia, Irán, Irlanda, Israel, Jamaica, Japón, Letonia, Libia, Lituania, Luxemburgo, Macedonia, Malasia, Malawi, México, Nigeria, Noruega, Países Bajos, Panamá, Perú, Polonia, Portugal, Puerto Rico, República Checa, Rumanía, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Surinam, Tailandia, Taiwan, Trinidad y Tobago, Uganda, Uruguay y Vietnam.

Asimismo, son miembros de la Red Española de Equipos Regionales GEM las comunidades autónomas de Andalucía, Aragón, Canarias, Cantabria, Cataluña, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid, Murcia, Navarra y País Vasco.

Los nombres de quienes integran los equipos, así como los informes nacionales, regionales e internacionales se encuentran disponibles en <http://www.gem-spain.com>.

Aunque los datos utilizados en la confección de este *Informe Ejecutivo GEM Galicia 2013* han sido recopilados por el Consorcio GEM, su análisis e interpretación es solamente responsabilidad de sus autores (<http://www.gemgalicia.org>).

GEM Global y el equipo investigador de Galicia agradecen a todos los investigadores del proyecto, a los expertos que han colaborado en la encuesta sobre el estado de condiciones de entorno y a sus patrocinadores su trabajo y su apoyo, que son los que hacen posible que esta investigación vea la luz cada año.

© Global Entrepreneurship Research Association: <http://www.gemconsortium.org>



# INFORME EJECUTIVO

GALICIA2013





# INFORME EJECUTIVO

GALICIA2013