



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR

EMPRENDIMIENTO EN LA REGIÓN DE MURCIA

Informe ejecutivo 2012



MURCIA



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR



UNIVERSIDAD
DE MURCIA

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

INFORME EJECUTIVO 2012

REGIÓN DE MURCIA

Los datos utilizados para la confección de este informe
son recogidos por el Consorcio Internacional GEM.
Su análisis e interpretación es responsabilidad exclusiva de los autores.

EQUIPO INVESTIGADOR (Universidad de Murcia)

DIRECCIÓN PROYECTO GEM MURCIA

Antonio Aragón Sánchez ¹
Alicia Rubio Bañón

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

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



GLOBAL
ENTREPRENEURSHIP
MONITOR



UNIVERSIDAD
DE MURCIA

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR INFORME EJECUTIVO 2012 REGIÓN DE MURCIA

Universidad de Murcia

Patrocinadores



IINFORME EJECUTIVO 2012: Emprendimiento en la Región de Murcia / Dirección proyecto GEM Murcia Antonio Aragón Sánchez, Alicia Rubio Bañón; equipo de investigación Nuria Nevers Esteban Lloret [et al.].- Murcia : Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones,2013.

- (Editum emprender)

ISBN 978-84-15463-91-7

Empresarios-España.
Empresas nuevas-Murcia (Comunidad autónoma)
Aragón Sánchez, Antonio
Rubio Bañón, Alicia
Universidad de Murcia. Servicio de Publicaciones.

339.3(460.33)"2012"

338.1(460.33)"2012"

1ª Edición, 2013

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

© Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones, 2013



ISBN: 978-84-15463-91-7

Depósito Legal MU- 809-2013

Impreso en España - Printed in Spain

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

fggraf@gmail.com

ÍNDICE

Proyecto GEM-España: Equipos investigadores y patrocinadores 2012.....	11
I. Introducción	17
II. El Proyecto GEM, conceptualización y modelo teórico	19
III. Balance Score Card	23
IV. Resumen ejecutivo	27
Capítulo 1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Murcia.....	37
1.1. Introducción	39
1.2. Evolución temporal de la tasa de actividad emprendedora total.....	42
1.3. Evolución temporal de la tasa de actividad empresarial consolidada en Murcia	42
1.4. Descripción del proceso de abandono de actividades y su evolución	43
1.5. Los resultados del proceso emprendedor en el contexto internacional.....	45
1.6. Perspectiva regional de la actividad emprendedora	50
Capítulo 2. Emprendimiento en función de su motivación	53
2.1. Introducción	55
2.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor	55
2.3. Evolución de las motivaciones que subyacen en el emprendimiento por oportunidad	58
Capítulo 3. Perfil socioeconómico del emprendedor	61
3.1. Introducción	63
3.2. Género	63
3.3. Edad	64
3.4. Nivel de estudios	65
3.5. Posesión de formación específica para emprender	65

3.6.	Nivel de renta.....	66
3.7.	Tamaño medio del hogar.....	67
3.8.	Situación laboral.....	68
3.9.	Origen.....	69
3.10.	Perfil medio del emprendedor de la Región de Murcia.....	69

Capítulo 4. Características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en la Región de Murcia.....71

4.1.	Introducción.....	73
4.2.	Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras en la Comunidad Autónoma de Murcia en 2012.....	74
4.3.	Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia en 2012.....	76
4.4.	Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas murcianas medida a través del número de empleados.....	77
4.5.	Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor y consolidado.....	79
4.6.	Innovación en las iniciativas en fase emprendedora y consolidada.....	82
4.7.	Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas.....	84
4.8.	Uso de las nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas.....	86
4.9.	Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas.....	87
4.10.	Nivel tecnológico del sector.....	88
4.11.	Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas.....	90

Capítulo 5. Financiación del proceso emprendedor.....93

5.1.	Introducción.....	95
5.2.	Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en 2012 en Murcia.....	95
5.3.	El papel del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia y en el entorno GEM.....	97
5.4.	Distribución y perfil del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia.....	99
5.5.	Conclusiones.....	100

Capítulo 6. El proceso emprendedor en función del género.....105

6.1.	Introducción.....	107
6.2.	La actividad emprendedora femenina y masculina en Murcia.....	107
6.3.	Características de la actividad emprendedora femenina en Murcia con relación a la masculina.....	113

6.4.	Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora murciana.....	114
6.5.	El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora.....	115
6.6.	El estado del entorno para el emprendimiento femenino	118

Capítulo 7. Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población de la Región de Murcia121

7.1.	Percepción de oportunidades	123
7.2.	Red social emprendedora.....	124
7.3.	Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender ...	125
7.4.	El temor al fracaso como un obstáculo para emprender	125
7.5.	Preferencia por una sociedad competitiva	126
7.6.	Emprender es una buena opción profesional.....	127
7.7.	Emprendimiento de éxito y buen estatus social y económico	128
7.8.	Los medios de comunicación y el emprendimiento.....	128
7.9.	Índice de cultura de apoyo al emprendimiento.....	129
7.10.	Posicionamiento de Murcia en el contexto de la UE acerca de la prevalencia de cultura, valores, percepciones y actitud emprendedora de la población.....	130
7.11.	Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población joven murciana.....	132

Capítulo 8. Condiciones específicas del entorno para emprender en la Región de Murcia en el 2012133

8.1.	Introducción	135
8.2.	Análisis general del entorno en que se desarrolla la creación empresarial en la Región de Murcia.....	137
8.3.	Factores que obstaculizan, factores que apoyan y recomendaciones para la creación de empresas	145
8.4.	Aspectos favorables, desfavorables y recomendaciones: hablan los expertos	148
8.4.1.	Obstáculos.....	149
8.4.2.	Apoyos	149
8.4.3.	Recomendaciones de los expertos.....	150
8.5.	Posición de la Región de Murcia en el ámbito nacional GEM acerca del estado de las condiciones de entorno evaluadas por los expertos.....	151

Anexo : Ficha técnica del informe GEM en la Región de Murcia 2012.153

PROYECTO GEM-ESPAÑA: EQUIPOS INVESTIGADORES Y PATROCINADORES 2012

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
NACIONAL	Fundación Xavier de Salas-GEM España Nebrija Universidad	Ricardo Hernández (Director GEM-España) Alicia Coduras (Directora Técnica GEM- España) Álvaro Sancho Antonio Díaz de Morales Red de equipos GEM España	Fundación Xavier de Salas-GEM España Fundación Nebrija 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	Cátedra de emprendedores de la Universidad de Cádiz
ARAGÓN	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Consuelo González Gil Juan Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Gobierno de Aragón. Departamento de Industria e Innovación Fundación Emprender en Aragón

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
CANARIAS	<p>Universidad de Las Palmas de Gran Canaria</p> <p>Universidad de La Laguna</p>	<p>Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias)</p> <p>Alicia Bolívar Cruz</p> <p>Alicia Correa Rodríguez</p> <p>Desiderio García Almeida</p> <p>Ana L. González Pérez</p> <p>Esther Hormiga Pérez</p> <p>Pino Medina Brito</p> <p>Agustín Sánchez Medina</p> <p>Silvia Sosa Cabrera</p> <p>Domingo Verano</p> <p>Tacoronte</p>	<p>Gobierno de Canarias</p> <p>Consejería de Economía, Hacienda y Seguridad</p>
CANTABRIA	<p>Universidad de Cantabria</p> <p>Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria</p>	<p>Francisco Javier Martínez García (Director GEM Cantabria)</p> <p>Ana Fernández Laviada (Coordinadora)</p> <p>Gemma Hernando Moliner</p> <p>María Concepción López Fernández</p> <p>José Manuel López Fernández</p> <p>Marta Pérez Pérez</p> <p>Inés Rueda Sampedro</p> <p>Ana María Serrano Bedia</p> <p>Francisco M. Somohano Rodríguez</p>	<p>Santander</p> <p>Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía, Hacienda y Empleo</p>
CATALUÑA	<p>Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans</p>	<p>Yancy Vaillant (Director GEM-Cataluña)</p> <p>Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña)</p> <p>Esteban Lafuente</p> <p>Eduardo Gomez A.</p> <p>Rodrigo Olivares Contreras</p> <p>Marc Figuls</p> <p>Manoj Bayon</p>	<p>Diputació de Barcelona</p> <p>Àrea de Desenvolupament Econòmic</p> <p>Generalitat de Catalunya.</p> <p>Departament d'Empresa i Ocupació</p>
CASTILLA LA MANCHA	<p>Universidad de Castilla La Mancha</p>	<p>Juan José Jiménez Moreno (Director GEM Castilla La Mancha)</p> <p>Ángela González Moreno</p> <p>Francisco José Sáez Martínez</p> <p>Rafael Minami Suzuki</p>	<p>Fundación Horizonte XXII</p>

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
COMUNIDAD VALENCIANA	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras (Director GEM C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover M ^a José Alarcón García M ^a Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lopera	Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (MPIVA) Diputación Provincial Alicante Air Nostrum Fundación Juan Perán-Pikolinos Fundación Manuel Peláez Castillo Grupo Eulen Grupo Soledad Seur Vectalia Universidad Miguel Hernández de Elche
EXTREMADURA	Fundación Xavier de Salas –Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M ^a de la Cruz Sánchez Escobedo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunión Antonio Fernández Portillo	Fundación Xavier de Salas, Gobierno de Extremadura, Universidad de Extremadura, CC. NN. Almaraz-Trillo, Avante Extremadura, Fundación Academia Europea de Yuste, Hoy Diario de Extremadura, El Periódico de Extremadura, Philip Morris Spain, S.L., Palicrisa, Caja Rural de Extremadura, Urvicasa, Infostock, Imedexsa, Caja Duero, La Caixa, Gestyona, S.L., Grupo Ros Multimedia, Garrigues, Cofex, Cetiex, Diputación de Badajoz, Fundación Cáceres Capital, Fundación Cívica.

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
GALICIA	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López Ana Vázquez Eibes	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)
	Instituto Gallego de Promoción Económica (Ilgape)	Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández Placeres Conde Suárez	Instituto Gallego de Promoción Económica (Ilgape)
	Universidad de Santiago de Compostela	Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Nuria Calvo Babío Loreto Fernández Fernández	Universidad de Santiago de Compostela (USC)
COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid
	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret Jose 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 CEEIM Crecemos con Europa Cátedra de Emprendedores U. de Murcia y Universidad de Murcia
NAVARRA	Universidad Pública de Navarra	Ignacio Contín Pilart (Directir GEM Navarra) Martín Larraza Kintana Victor Martín Sánchez	Gobierno de Navarra - Servicio Navarro de Empleo
	Universitat Autònoma de Barcelona		Confederación de Empresarios de Navarra (CEN)

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
PAÍS VASCO	Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad, y Deusto Business School	Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) José L. González-Pernía Maribel Guerrero	Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Fundación Emilio Soldevilla
	Universidad del País Vasco	María Saiz Jon Hoyos	
	Mondragón Unibertsitatea	Saiaoa Arando	
	Universitat Autònoma de Barcelona	David Urbano	
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 Andrés Sidro de Pablo López (Director Técnico GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid
TRABAJO DE CAMPO GEM ESPAÑA	Instituto Opinómetro (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Equipos de la Red GEM España

I. Introducción

El año 2012, el observatorio global sobre actividad emprendedora GEM, presenta su séptima edición en Murcia. Su principal misión proporcionar datos acerca de la medición de la tasa de actividad emprendedora de las naciones, regiones y ciudades participantes, así como hacer un diagnóstico acerca del estado de las principales condiciones institucionales o del entorno para emprender.

Así mismo, GEM-Región de Murcia pretende que las instituciones y agentes relacionados con el emprendimiento en nuestra región dispongan de información de calidad e indicadores que permitan avanzar en materia de apoyo a la creación empresarial, contribuyendo al diseño de políticas públicas, concepción de nuevos productos financieros, remodelación de planes y sistemas educacionales entre otros aspectos, mostrando los puntos fuertes y débiles del entorno inmediato que enfrentan todas aquellas personas que tienen una idea o una iniciativa empresarial.

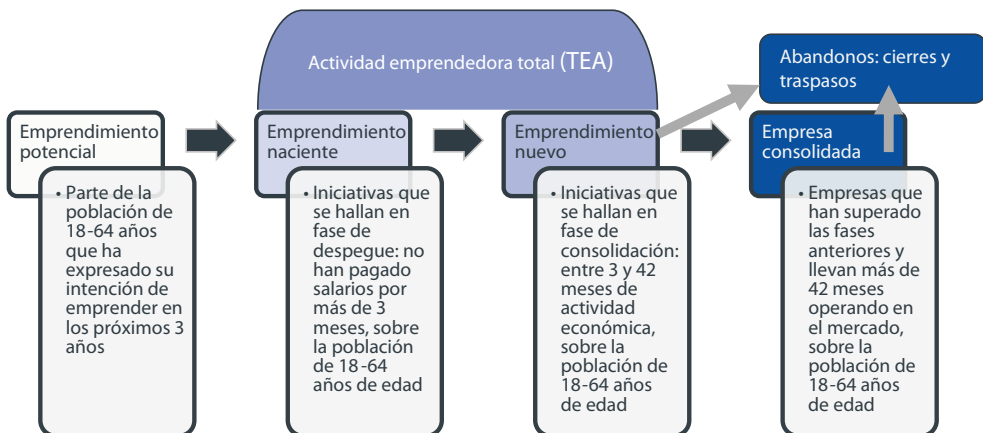
Las series temporales y las comparaciones entre distintos tipos de economías y trasfondos culturales son, asimismo de gran valor para la comprensión y aprendizaje de los mecanismos que articulan el emprendimiento. Por ello, la continuidad que significa este séptimo informe a nivel regional, nos permite observar la evolución de los principales parámetros relacionados con la creación empresarial.

Al efectuar la lectura del informe GEM, es necesario tener en cuenta que se describe el proceso emprendedor, concepto mucho más amplio que el de registro de nuevas empresas y que comprende desde la actividad de las personas que aún están en fase de diseñar una iniciativa hasta aquellas que ya la han consolidado e incluso abandonado. En este informe de 2012 se introducen una comparativa de los datos de GEM con la actividad emprendedora registrada.

II. El Proyecto GEM: conceptualización y modelo teórico

GEM entiende el emprendimiento como un proceso que se inicia con la generación de una idea, continúa con las acciones de su puesta en marcha, se lanza al mercado, entra en una fase de consolidación y pasa a la fase consolidada cuando sobrevive por más de tres años y medio. Este proceso se describe en la figura 1.

Figura 1. El proceso emprendedor según el Proyecto GEM

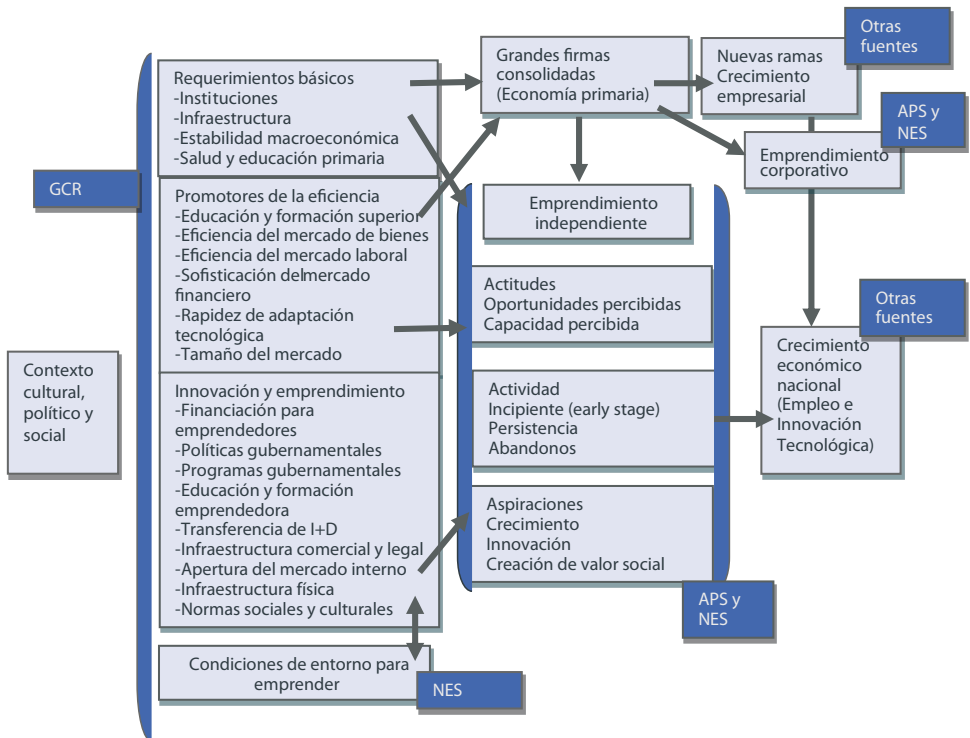


Además del diseño del proceso emprendedor, el observatorio desarrolla su actividad en base a los fundamentos del modelo teórico que se refleja en la figura 2. En él, el contexto cultural político y social se relaciona con los grupos de factores que determinan el estatus de desarrollo y competitividad de los países participantes, tal y como los presenta el Informe Global de Competitividad. Las naciones que basan su economía en el son las menos

desarrolladas, mientras que las que han completado el ciclo de los requerimientos básicos se hallan inmersas en el segundo estadio en que el impulso económico se logra a través de una mayor oferta y acceso a la educación y formación superior, una mayor de bienes y del laboral, una sofisticación del mercado financiero, la rapidez de adaptación tecnológica y adecuando las variables económicas al tamaño del mercado. Los países desarrollados son los que han completado o están próximos a completar los ciclos de desarrollo de los requerimientos básicos y de los promotores de la eficiencia y basan el avance de sus economías en la. Los pilares de la economía y la competitividad inciden tanto en la economía primaria, representada por las grandes firmas consolidadas, como en el proceso emprendedor, y todo ello, a su vez, impacta en el crecimiento económico de las naciones.

En el modelo (figura 2) se indican las fuentes de información del Proyecto que son básicamente tres: encuesta a la población de 18-64 años (APS), encuesta a expertos en el marco institucional (NES) y variables secundarias (VS).

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



GEM se basa en tres fuentes de información que se describen en la Figura 3. Las dos primeras, basadas en herramientas originales del Proyecto, son sometidas a rigurosos controles de calidad en cuanto a su traducción y trabajo de campo para asegurar que las respuestas obtenidas en todos los países participantes son comparables. La ficha técnica del estudio se incluye en el Anexo ubicado al final del informe.

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



Encuesta a la población de 18-64 años de edad (APS)

- Sirve para obtener los principales indicadores de actividad emprendedora y caracterizar la misma
- Se realiza entre los meses de Abril y Julio en todas las naciones participantes



Encuesta a los expertos en el entorno para emprender (NES)

- Sirve para valorar el estado de las principales variables que influyen en el proceso emprendedor y que pueden condicionar su magnitud y características
- Cada país, región o ciudad, selecciona una muestra representativa de expertos en: financiación, políticas gubernamentales, programas públicos, educación, transferencia de I+D, infraestructura comercial y física, apertura del mercado interno y normas sociales y culturales, que son entrevistados mediante un amplio cuestionario diseñado por GEM. La encuesta se realiza entre los meses de Marzo y Julio.



VARIABLES SECUNDARIAS

- Cada año, GEM recopila información de las más prestigiosas fuentes que proporcionan información sobre: desarrollo económico, demografía, mercado laboral, innovación, competitividad y cuantas variables considera relevantes para establecer relaciones de causalidad y de otros tipos con las variables propias del proyecto
- La recopilación se hace desde Julio a Septiembre, tratando de proporcionar a los equipos el dato más actualizado, junto con las series temporales necesarias

La información obtenida a través de estas fuentes complementarias entre sí, constituye la base para la elaboración de los resultados que se presentan en los distintos apartados de este séptimo informe Región de Murcia, que recogen aspectos como: la magnitud de las partes que integran el proceso emprendedor, el perfil del emprendedor, la motivación para emprender, las actitudes de la población ante el emprendimiento, las características de las iniciativas emprendedoras, la financiación del emprendimiento naciente, emprendimiento y género, así como las opiniones de los expertos y la comparación de los datos de la Región de Murcia con los de España y el resto de Comunidades Autónomas, y con otros países a nivel internacional.

III. Balance Score Card

Concepto: valores, actitudes y aspiraciones emprendedoras en la población	2012	2011	Evolución
Tiene cierta red social (conoce a emprendedores)	29,3%	23,3%	Aumenta
Percibe buenas oportunidades para emprender	14,7%	13,6%	Aumenta
Se auto reconoce habilidades y conocimientos para emprender	47,2%	49,8%	Disminuye
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	55,3%	52,8%	Aumenta
La población murciana posee espíritu competitivo	25,5%	28,6%	Disminuye
Tiene intención de emprender en los próximos tres años	12,9%	12,4%	Casi estable
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	2,1%	1,8%	Aumenta
Ha actuado como inversor informal o como Business Angel	2,5%	3,4%	Disminuye
Concepto: TEA, tasa de iniciativas de entre 0 y 3,5 años en el mercado sobre población de 18-64 años residente en Murcia	2012	2011	Evolución
TEA Total	3,9%	6,4%	Disminuye
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	2,7%	5,0%	Disminuye
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	5,0%	7,8%	Disminuye
Concepto: distribución del TEA, tomado como 100%	2012	2011	Evolución
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	31,7%	32,7%	Disminuye
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	66,0%	62,6%	Aumenta

TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	2,3%	4,7%	Disminuye
TEA del sector extractivo o primario	5,1%	–	Aumenta
TEA del sector transformador	23,1%	13,8%	Aumenta
TEA del sector de servicios a empresas	20,5%	20,7%	Casi estable
TEA del sector orientado al consumo	51,3%	65,5%	Disminuye
TEA sin empleados	46,7%	69,9%	Disminuye
TEA de 1-5 empleados	43,3%	26,6%	Aumenta
TEA de 6-19 empleados	10,0%	3,5%	Aumenta
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	4,3%	8,4%	Disminuye
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	5,0%	14%	Disminuye
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	15,0%	9,5%	Aumenta
TEA iniciativas cuyo sector es de base tecnológica media o alta	7,5%	9,3%	Disminuye
TEA iniciativas que exportan en algún grado	12,8%	16,3%	Disminuye
TEA iniciativas con notable expectativa de expansión a corto plazo	2,5%	1,6%	Aumenta
Concepto: valoración media de los expertos de las condiciones de entorno	2012	2011	Evolución
Financiación para emprendedores	1,72	2,17	Disminuye
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,32	2,86	Disminuye
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,45	2,61	Disminuye
Programas gubernamentales	2,93	3,03	Disminuye
Educación y formación emprendedora etapa escolar	1,75	2,01	Disminuye
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	2,65	3,02	Disminuye
Transferencia de I + D	2,30	2,58	Disminuye
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	2,92	3,04	Disminuye
Dinámica del mercado interno	2,50	2,44	Mejora
Barreras de acceso al mercado interno	2,31	2,54	Disminuye
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	3,72	3,88	Disminuye
Normas sociales y culturales	2,52	2,76	Disminuye
Apoyo al emprendimiento femenino	3,00	3,05	Estable
Apoyo al emprendimiento de alto potencial de crecimiento	2,61	3,07	Disminuye
Valoración de la innovación desde el punto de vista empresarial	3,02	3,12	Disminuye

Valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor	3,63	3,59	Casi estable
Valoración del estado de la legislación de propiedad intelectual	2,65	2,93	Disminuye
Concepto: valoración media de los expertos sobre temas especiales	2012		Valoración
Adecuación de legislación - regulación para facilitar emprendimiento extranjero	3,12		Suficiente
Los extranjeros deben abordar un mayor número de trámites y requisitos	3,20		Mas bien cierto
Los extranjeros tienen menor acceso a financiación y programas para emprender	2,87		Algo falso
La política de integración inmigrante tiene en consideración el emprendimiento extranjero	2,38		Más bien falso
Acciones de agencias públicas promueven la colaboración en el ámbito de los negocios	2,52		Más bien falso
Los empresarios confían en los acuerdos informales y colaboraciones con otras firmas	2,04		Falso
Jóvenes tienen acceso a una buena educación, formación emprendedora y oportunidades	3,11		Algo cierto
Los jóvenes tienen necesidad de involucrarse en el desarrollo de emprendimientos	2,74		Algo falso

IV. Resumen ejecutivo

Dinámica emprendedora y empresarial

Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la población murciana de 18 a 64 años de edad el año 2012, es del 3,9%, lo que indica un descenso, en comparación con los datos de 2011 superior a los 2 puntos porcentuales, regresando a valores cercanos a los de 2010.

Teniendo en cuenta que la TEA es la suma de las iniciativas nacientes (0 a 3 meses) y de las iniciativas nuevas (3 a 42 meses), el descenso que se observa en la TEA en 2012 es consecuencia de que las iniciativas nacientes han pasado del 3,8% en 2011 al 1,2% en 2012, -han bajado 2,6 puntos porcentuales-, lo que indica que en 2012 en la Región de Murcia ha descendido de forma muy importante el número de iniciativas que se están poniendo en marcha, pero no las nuevas, que se mantienen en valores superiores a los de 2011: 2,7%, consolidando el incremento de 2011 con más de 25.000 nuevas iniciativas emprendedoras en 2012.

Aunque el resultado de la actividad emprendedora obtenido para el 2012 pone de manifiesto la dinámica de consolidación de iniciativas nuevas, en relación con 2011, sin embargo, la volatilidad del escenario económico a mitad de 2012, sometido a constantes fluctuaciones e incertidumbres ha tenido como consecuencia el importante descenso en las iniciativas nacientes de menos de tres meses de vida. Ante estos datos, se hace imprescindible avanzar en el diseño de medios que faciliten el emprendimiento de calidad con expectativas de permanencia en el mercado.

Por lo que respecta a las iniciativas consolidadas, aquellas que han superado la fase inicial y llevan más de 42 meses en el mercado, son en 2012 un 9,2%. Han crecido un punto con respecto a 2011 que eran el 8,2%.

En cuanto a la tasa de abandonos en 2012 es del 2,5%, aunque ligeramente inferior a la de 2011(2,7%), sigue siendo muy elevada. Los abandonos están provocados en sus tres cuartas partes por la falta de rentabilidad del negocio. Esta tasa se descompone en un 17,5% de traspasos o ventas (fueron el 34,8% en 2011) y un 82,5% de cierres efectivos (fueron un 65,2% en 2011), datos que indican un empeoramiento en 2012 en lo relativo al perfil de los abandonos, pues ha crecido de forma relevante el porcentaje de cierres efectivos.

Los datos GEM para España se mantienen similares a los de 2011 (5,7%); por regiones, el TEA aumenta en Andalucía, Asturias, Baleares, Cantabria, Cataluña, Galicia, País Vasco y la Rioja; disminuye en Aragón, Canarias, Castilla y León, Castilla la Mancha, Comunidad de Madrid, Valencia, Extremadura y Navarra.

Principales características del emprendimiento regional en 2012

Por lo que respecta a los tipos de comportamiento emprendedor en la Región de Murcia, cabe destacar que:

- En 2012 la tasa TEA de emprendimiento por oportunidad ha sido del 2,6% (ha descendido un 35% con respecto a 2011), mientras que la tasa TEA de emprendimiento por necesidad es del 1,2% (con un descenso del 43%) y la tasa de emprendimiento por otros motivos ha sido del 0,1%.
- La principal razón que lleva a los emprendedores murcianos a desarrollar una iniciativa empresarial es el aprovechamiento de una oportunidad de negocio detectada en el mercado. Esta razón es argumentada en 2012 por el 66% de los emprendedores.
- La proporción que representan las iniciativas desarrolladas por oportunidad sobre el total de iniciativas ha aumentado en 2012 un 6,5% respecto de 2011; en cambio, las iniciativas que responden a motivos de necesidad, que son las que menos efecto tienen sobre el desarrollo económico, se reducen ligeramente hasta el 31,7% del total, un 3% respecto de 2011, cambiando la tendencia creciente seguida en los últimos años.
- En el contexto de los países de la UE la Región de Murcia ocupa, en cuanto al índice TEA_{necesidad}, una posición intermedia acorde con su nivel de desarrollo y características macroeconómicas. Sin embargo, respecto al emprendimiento por oportunidad presenta una situación muy desfavorable, pues su TEA_{oportunidad} (2,6%) es el más bajo del grupo y queda muy distante de la tasa media (5,8%).
- En el contexto nacional se observa la misma tendencia que en el internacional. En cuanto al emprendimiento por necesidad, Murcia presenta una tasa similar a la media de las comunidades autónomas (1,3%), pero si comparamos el emprendimiento por oportunidad vemos que se distancia de la tasa media (3,5%) y se coloca entre las posiciones más bajas entre las regiones.
- La principal razón que lleva a los emprendedores murcianos a aprovechar una oportunidad de negocio es la búsqueda de independencia económica (41%), seguida del deseo de incrementar sus ingresos (38,4%) y de la intención de mantener los ingresos actuales (14,9%).

- La disposición a aprovechar una oportunidad de negocio con el fin de incrementar los ingresos ha aumentado en el último año, en detrimento de las iniciativas que persiguen conseguir independencia económica.
- En Murcia, al igual que en la mayoría de países europeos, el peso específico del emprendimiento por necesidad ($TEA_{necesidad}$ / $TEA_{oportunidad}$) ha aumentado de forma considerable desde 2007, sin embargo, en 2012 se observa una reducción significativa.

Perfil socioeconómico del emprendedor

Respecto del perfil del emprendedor de la Región de Murcia del año 2012, es:

- Hombre en torno a los 38 años de edad
- Con estudios medios de secundaria o formación profesional
- Posee un nivel de renta medio (mayoritariamente entre 10.000 y 30.000 €)
- Vive en un hogar con una media de 3,2 miembros (incluido el emprendedor)
- Trabaja, habitualmente a tiempo completo en la iniciativa que está desarrollando
- Dispone moderadamente de la formación específica necesaria para emprender
- Es de origen español

Si comparamos este perfil con el del año 2011, se han producido algunos cambios. En el lado, se ha incrementado claramente el nivel de renta y se ha producido una disminución en la tasa de paro de los que están en activo. En el lado, se ha reducido el porcentaje de mujeres emprendedoras, ha disminuido el nivel de emprendedores con estudios universitario, al igual que se ha reducido el grado de preparación específica para emprender.

Si realizamos una comparación con los datos de España, hay que señalar que el emprendedor murciano es en mayor proporción un hombre, tiene una edad media similar, posee menor nivel de estudios, parte de un nivel formativo para emprender más bajo, dispone de menores niveles de renta, está en un núcleo familiar con un número similar de miembros y se encuentra en una situación algo más precaria de empleo.

En definitiva, los aumentos del nivel de renta y el descenso de la tasa de paro de los emprendedores ponen de manifiesto cierta mejoría del perfil del emprendedor de la Región de Murcia con respecto a años anteriores. No obstante, hay aspectos negativos muy importantes que afectan al mismo, como se ha indicado.

Características de las actividades resultantes del emprendimiento

La distribución sectorial del emprendimiento en la Región de Murcia se modifica con respecto al 2011, observando un aumento significativo del 67% en el sector transformador y del 5,1% de iniciativas en el sector extractivo. Por otro lado, se aprecia un ligero descenso del 1% en el sector servicios a otras empresas, frente a una disminución del 21% en el sector orientado al consumo. En definitiva, podemos afirmar que estamos ante iniciativas emprendedoras más dinamizadoras, desde la perspectiva de los sectores en los que se realizan.

Respecto al tamaño empresarial, en 2012 se observa que las iniciativas que están en período naciente muestran un aumento de participación en la propiedad, situándose en los niveles de 2008 en cuanto a número medio de propietarios, lo que constituye un resultado positivo. También en la actividad nueva se advierte un modesto crecimiento del número medio de propietarios, lo que no ocurre en la consolidada, donde observamos un leve descenso. A pesar del recrudecimiento de la crisis, el proceso emprendedor del 2012 se ha mantenido estable en cuanto a los indicadores de propiedad de las iniciativas y empresas.

En 2012 se advierte una mejora en cuanto al peso de actividades de los tramos de 1-5 y 6-19 empleados, disminuyendo la proporción de casos que sólo proporcionan empleo a los emprendedores. Este resultado es positivo para la caracterización del emprendimiento regional y con gran probabilidad está relacionado con el repunte de las empresas en el sector transformador, que suelen tener más capacidad de generación de empleo que las del sector orientado al consumo.

Respecto al potencial de crecimiento en los próximos cinco años, los resultados muestran un descenso de la proporción de casos de plantillas esperadas de 1-5 empleados, de 6-19 y de 20 o más. Los resultados se muestran acordes con el recrudecimiento de la crisis y con la dificultad que entraña la creación de puestos de trabajo desde las empresas. Si el emprendimiento debe contribuir a paliar la elevada tasa de desempleo actual, es necesario plantear una estrategia que incentive a los empresarios que contraten personal: si no se toman medidas, el empleo actual y el que podrían crear emprendedores y empresarios es a todas luces insuficiente.

La incertidumbre asociada a la inestabilidad económica produce, por consiguiente, un compás de espera pues, para muchos empresarios es una incógnita saber si pueden o no aspirar a crecer tanto en empleo como en otras variables

La proporción de empresas en fase emprendedora que se reconocen como completamente innovadoras en producto o servicio desciende a un 7,5%. El nivel es el más bajo desde el inicio de la crisis y constituye un síntoma negativo de cara a la mejora de la calidad del emprendimiento y su competitividad. En la fase consolidada, el porcentaje de empresas completamente innovadoras también se ha reducido respecto al año anterior, situándose en el nivel más bajo del periodo 2008-2012.

Debido al recrudecimiento de las condiciones del entorno, la tasa de actividades incipientes que no tiene competencia disminuye un 64%, situándose en el nivel más bajo del periodo. En la fase consolidada se aprecia la recogida de frutos de la traslación de empresas nuevas sin competencia del 2011 que han pasado a la siguiente fase, de forma que la tasa de empresas sin competencia aumenta a un 13,8%, el nivel más elevado del periodo analizado.

En cuanto al uso de nuevas tecnologías, los resultados se traducen en un incremento de la tasa de iniciativas emprendedoras que utilizan tecnologías de última generación, fenómeno que también se observa en el ámbito de la empresa consolidada, y en un descenso de las proporciones de empresas que utilizan tecnologías recientes.

Respecto a la actividad exportadora, los resultados muestran un continuo aumento desde 2010 de los emprendedores de la Comunidad Autónoma de Murcia que no desa-

rrollan actividad exportadora, situándose en un 87.2%, siendo esta cifra del 88.3% en las empresas consolidadas. Por lo tanto, la tendencia continúa siendo negativa, principalmente en las empresas emprendedoras, que alcanzan el nivel más elevado del periodo 2008-2012.

La participación de la empresa regional en sectores intensivamente tecnológicos constituye otro rasgo deseable en aras de mejorar su competitividad y situación internacional. Los resultados en esta parcela vienen siendo discretos y han tenido altibajos en los años que llevamos de crisis. En 2012, la evolución del emprendimiento de base tecnológica disminuye, lo que no es un dato adecuado para la modernización de nuestra economía.

Financiación

En cuanto al capital semilla o inicial, cada iniciativa emprendedora puesta en marcha en el 2012 en la Región de Murcia ha ascendido a 8.611 €, si atendemos a la mediana como medida de tendencia central. Esta cantidad es muy inferior a la mediana de España (18.000 €) y muy inferior a la del año 2011 y 2010 en la Región, que ascendía a 37.000 € y 60.000 € respectivamente. Se ha producido, por tanto, una reducción muy importante de la inversión en las iniciativas y, si tenemos en cuenta la distribución estadística global se aprecia que, salvo algunas excepciones, se trata de iniciativas más modestas que las de años anteriores, muy probablemente menos intensivas en capital y tecnología y, por tanto, de menor valor añadido.

Los emprendedores murcianos están poniendo 1.733 € de capital por término medio: aportando en la mayor parte de las ocasiones el 100% del capital semilla necesario para iniciar la actividad. Este porcentaje es muy superior al 61,0% de la media nacional y al 48,0% registrado en la Región en el año 2011. Estos datos siguen siendo preocupantes ya que ponen de manifiesto que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, el emprendedor murciano se ha visto obligado a aportar la práctica totalidad del capital semilla para iniciar sus actividades, aumentando de forma importante su incertidumbre, derivando, además, en iniciativas muy modestas y poco innovadoras.

Un 2,5% de la población activa ha actuado en 2012 como inversor privado que financia actividades ajenas en la Región de Murcia, cifra inferior a la de años anteriores (3,4% en 2011 y 2010), así como a la de la media nacional (3,8%). Se mantiene, por tanto, la escasa actividad financiadora privada, tanto de inversores informales como de Business Angels, para las iniciativas emprendedoras de la Región, afectada por la larga duración de la crisis económica. Estos datos, sumados a la falta de crédito bancario y de ayudas públicas, son seriamente preocupantes y amenazan la capacidad futura de creación de empresas por falta de financiación.

En la comparación internacional en relación con la presencia de inversores privados, España ocupa un nivel intermedio dentro del contexto europeo más próximo. La Región de Murcia, por su parte, se sitúa en el puesto 79 a nivel mundial, por debajo de los puestos 46 y 57 que obtuvo en los años 2011 y 2010 respectivamente y muy lejos del puesto 16 que obtuvo en el año 2009. La Región presenta la peor cifra de todas las comunida-

des autónomas, por debajo de Canarias, Ceuta o Galicia. Estos datos son preocupantes, ya que parece que el freno financiero que han impuesto las instituciones públicas y la banca no está siendo compensado por la inversión privada en negocios ajenos.

La inversión media que han realizado los inversores privados financiando actividades ajenas es de 18.276 €, cantidad muy superior que la registrada en 2011 y 2010 (8.714 € y 6.500 € respectivamente) y a la de la media nacional (6.000 €). Aunque las cifras en términos de capital invertido mejoran ostensiblemente, hay que considerar el lado negativo que supone el hecho de que el número de inversores privados ha disminuido con la consiguiente reducción en el número de iniciativas emprendedoras llevadas a cabo en la Región de Murcia.

La distribución de la inversión privada en 2012 en la Región de Murcia sigue los patrones de años anteriores, resultando mucho más elevada la inversión informal (96,2%) que la llevada a cabo por *Business Angels* (3,8%). En relación a años anteriores, se produce un descenso en la presencia inversora de los *Business Angels* (en 2011 y 2010 era del 12% y el 15% aproximadamente), lo que implica una retirada prolongada de los inversores más formalizados, con lo que ello supone de descenso en la viabilidad económica y el sostenimiento financiero más consolidado para dichos proyectos.

En cuanto al perfil general del inversor privado que pone dinero en negocios ajenos en la Región de Murcia, se trata predominantemente de un hombre de unos 46 años de edad, con estudios medios-superiores y moderada formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo o parcial, cuya renta tiende a pertenecer al tramo medio de entre 20.000 € y 40.000 € y que vive en un hogar de cuatro personas. Un 4,0% de estos inversores está involucrado en su propia iniciativa emprendedora, un 18,9% es empresario consolidado y un 23,6% es emprendedor potencial, aunque no percibe buenas oportunidades para emprender en los próximos seis meses en su zona.

Por último, con respecto a la identidad de los inversores privados informales (aquellos que mayor influencia tienen como financiadores de actividades de emprendimiento), en la Región de Murcia se trata mayoritariamente de la familia cercana que, con un 64,7%, ha experimentado un importante incremento con respecto a años anteriores. Este aumento ha venido a compensar la disminución de inversores tipo *Business Angels* más formalizados, que siguen sin ver oportunidades interesantes de negocio en la Región de Murcia.

Actividad emprendedora de la Región de Murcia en función de género

Los aspectos destacados de la actividad emprendedora en función del género son los siguientes:

- La tasa de actividad emprendedora femenina en 2012 es del 2,7%, lo que representa un descenso del 46% respecto a 2011. La tasa masculina es del 5%, valor que supone una reducción del 35,9% respecto al año anterior.
- La Región de Murcia, en cuanto a actividad emprendedora femenina, se sitúa en una posición muy baja a nivel internacional quedando su tasa de emprendimiento femenino por debajo de la media de los países de la UE (4,7%). En cuanto al em-

prendimiento masculino, se ha producido un importante retroceso que coloca a Murcia en la posición más desfavorable, comparada con sus vecinos europeos, y muy distante de la tasa media (10,4%).

- En el contexto nacional el emprendimiento femenino ha producido un vuelco en la posición ocupada por Murcia respecto al resto de comunidades, ha pasado de ser la cuarta de mayor emprendimiento femenino en 2011, a ser la segunda de menor emprendimiento en 2012.
- Las tasas de emprendimiento femenino en Murcia según las distintas motivaciones son: $TEA_{necesidad} = 1\%$, $TEA_{oportunidad} = 1,52\%$ y $TEA_{otros\ motivos} = 0,09\%$. Las masculinas son: $TEA_{necesidad} = 1,44\%$, $TEA_{oportunidad} = 3,52\%$ y $TEA_{otros\ motivos} = 0\%$.
- En 2012 el peso del emprendimiento por necesidad aumenta en las iniciativas femeninas y se reduce en las masculinas.
- El valor de la ratio $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$, que indica el grado de equilibrio entre géneros a la hora de emprender, es de 0,54. Respecto a 2011 se observa una reducción derivada de un mayor retroceso en la actividad emprendedora femenina que en la masculina.
- En comparación con otras comunidades autónomas el valor de la ratio murciana es inferior a la ratio media de las distintas regiones españolas (0,62).
- El perfil de la emprendedora murciana: mujer de 38 años, que ha finalizado sus estudios de secundaria, con un nivel de renta medio o elevado, que ha decidido acometer un proyecto empresarial para aprovechar una buena oportunidad de negocio, en un sector orientado al consumo, de bajo componente tecnológico, afrontando gran competencia, utilizando una tecnología que tiene más de 5 años de antigüedad, sin empleados, que ofrece productos poco novedosos y destina su producción al mercado interior.
- El miedo a fracasar representa para las emprendedoras murcianas una barrera mayor que para los emprendedores.
- En 2012 las emprendedoras se distancian de los emprendedores en aspectos tales como mostrarse más inseguras respecto a su preparación para emprender, sentirse más afectadas por el temor al fracaso, ser más escépticas respecto a considerar el emprendimiento como una buena opción profesional y ser menos competitivas.
- En opinión de los expertos, la mujer murciana está perfectamente capacitada para iniciar una actividad emprendedora y dispone de las mismas oportunidades de negocio que los hombres; sin embargo, no dispone de los servicios necesarios para conciliar su vida laboral con la personal y encuentra poco respaldo o aliento social para emprender.

Valores, percepciones y actitudes emprendedoras

En 2012, el descenso en la percepción de oportunidades para emprender se estabiliza en la Región de Murcia. Análogamente sucede con la red social emprendedora, el 28,3% de la población la tiene, lo que implica una mejora con respecto a 2011.

En cuanto a la posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender, se mantiene constante en 2012; si se observa una reducción en el porcentaje de personas que señalan el miedo al fracaso como un factor disuasorio para poner en marcha una iniciativa emprendedora.

Se muestra una tendencia en la población murciana a una distribución igualitaria de la renta, lo que es contrario al espíritu competitivo necesario para fomentar la creación de empresas.

La proporción de personas que considera que en Murcia emprender es una buena opción profesional, ha disminuido considerablemente desde 2010. En esta línea, la opinión sobre el estatus que proporciona la puesta en marcha de un negocio ha tenido un ligero deterioro en 2012.

El porcentaje de personas que opinan que los medios de comunicación difunden historias y noticias sobre emprendimiento de éxito es muy inferior en la Región de Murcia (46,3%) frente al resto de España (63,7%).

La principal diferencia de la población murciana respecto del conjunto de España es su menor espíritu competitivo y en su mayor temor al fracaso.

Comparando a la población regional con la del conjunto de la Unión Europea, las dos principales diferencias son su peor espíritu competitivo y la menor percepción de oportunidades para emprender, además de constatar un mayor apoyo de los medios de comunicación a la figura del emprendedor.

Condiciones del entorno para emprender

Los factores mejor posicionados en la Región de Murcia para emprender son: acceso a infraestructuras físicas (valor medio 3,72 en una escala de 1 a 5); atención a la innovación desde el punto de vista del consumidor (3,63), atención a la innovación desde el punto de vista de la empresa (3,02) y apoyo a la mujer emprendedora (3,01). En el extremo opuesto se encuentran acceso a financiación (1,72), educación primaria y secundaria (1,75) y conocimientos y habilidades para emprender, con una media de 2,17.

Dichas circunstancias, se mantienen sin grandes oscilaciones entre los años 2009 a 2011, aunque en 2012 se observa un descenso en los valores medios. Por el contrario, en el conjunto de España se comprueba que el descenso sostenido desde 2009, cuya mayor caída se produce en 2010 en las opiniones de los expertos, en 2012 cambia la tendencia.

De la consulta a los expertos sobre los factores que limitan, factores que apoyan y recomendaciones para mejorar la situación, se han identificado como : apoyo financiero, políticas gubernamentales y programas gubernamentales. A nivel nacional, los obstáculos detectados en los primeros lugares coinciden con los indicados por los expertos en la Región de Murcia.

Entre los factores que suponen un a la creación de empresas en la Región de Murcia, los expertos destacan: programas gubernamentales, educación y formación, y estado del mercado laboral. En este caso sobresale estado del mercado laboral que en un año

pasa de la novena posición a la tercera. Los otros dos factores siempre se han encontrado en las primeras posiciones.

Lógicamente las de los expertos van en la línea de superar los principales obstáculos. En consecuencia, se centran en programas gubernamentales, apoyo financiero, educación y formación. Factores que prácticamente coinciden año tras año. También son similares las recomendaciones de los expertos regionales a las ofrecidas por los expertos del conjunto del país.

CAPÍTULO 1

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN LA REGIÓN DE MURCIA

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN LA REGIÓN DE MURCIA

1. 1. Introducción

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

Entendiendo que la actividad emprendedora está compuesta por todas aquellas iniciativas empresariales, incluyendo el autoempleo, que se ponen en marcha en cualquier sector y que no sobrepasan los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora estimada por el proyecto GEM de la población murciana comprendida entre los 18 y 64 años de edad es del 3,9% en el año 2012 y y se desglosa tal y como se muestra en la figura 1.1.

Figura 1.1. Desglose del índice TEA que mide la actividad emprendedora total en Murcia en el año 2012



El comportamiento del TEA en Murcia, contrasta con la tasa de actividad emprendedora en España que ha experimentado sólo un ligero descenso del 1,93% entre los años 2011 y 2012, situándose en el 5,7%.

Elevando esta tasa a la población murciana de 18-64 años, de acuerdo con los datos del INE para el año 2012 (956.139 personas) se estima que el número de iniciativas empresariales y de autoempleo en fase inicial de creación y desarrollo es de aproximadamente 37.289. La estimación del número de iniciativas nacientes y en consolidación en Murcia en julio de 2012 se puede ver en la tabla 1.1.

De los resultados se desprende que el recrudescimiento de la crisis se ha notado definitivamente este año. Si bien Murcia en el año 2010 sufrió un fuerte descenso de la actividad emprendedora que llegó hasta el 27%, en el año 2011 se invirtió la tendencia, y creciendo la tasa por encima del 58%. Sin embargo, las cifras para este año muestran como este crecimiento no sólo no se ha visto consolidado si no que ha sufrido una fuerte caída de hasta el 64%.

Un análisis más detallado de los datos muestra que la fuerte caída de la tasa en 2012 se debe exclusivamente a la caída de cerca del 70% de las iniciativas de 0 a 3 meses, es decir de las empresas que se estaban poniendo en marcha en junio y que aún no habían pagado salarios. Concretamente de un 3,8% de empresas nacientes en el año 2011(36.544 iniciativas), pasamos a un 1,2% en el 2012 (11.474 iniciativas). Esta fuerte bajada puede deberse, al menos en una parte, a que el aumento del emprendimiento por necesidad, del año 2011, alentado por la alta tasa de desempleo, hace que la dimensión y calidad de los negocios baje y esto dificulte la supervivencia de en un mercado recesivo como el actual.

Los datos de empresas en fase de consolidación o empresas nuevas (desde 3 hasta 42 meses), son positivos dado el actual escenario. Concretamente, este tipo de empresas no sólo mantienen el porcentaje del año anterior sino que aumentan casi un 3,2% pasando las iniciativas de 25.004 a 25.815, lo que confirma que la alta subida del año 2011, que fue del 103%, se ha consolidado ampliamente en 2012.

Tabla 1.1. Estimación del número de iniciativas nacientes y en consolidación en Murcia en Julio de 2012 y su comparación con Julio de 2010 y 2011.

Tipo de iniciativas	Estimación puntual				Variación Porcentual		
	2009	2010	2011	2012	2010-09	2010-11	2011-12
Nacientes (0-3 meses)	24.987	26.552	36.544	11.474	5%	38%	-68,6%
Nuevas (3-42 meses)	28.728	12.328	25.004	25.815	-56%	103%	3,2%
Total (0-42 meses)	53.625	38.879	61.548	37.289	-27%	58%	-39,4%

El causante de tanta variabilidad no es otro que el escenario económico. Del mismo modo que el año pasado afirmábamos que las constantes fluctuaciones y las estimaciones pesimistas acerca de la evolución de los principales indicadores del mismo, no permitían afirmar que la tasa de actividad emprendedora estuviera en franca recuperación en Murcia, este año creemos que la gran caída de la tasa no es realista y que está afectada muy directamente por la gran incertidumbre que impone el sistema globalizado y que está afectando de forma muy directa al desarrollo del emprendimiento e incluso a sus características. De hecho, esta volatilidad en la tasa de empresas nacientes se pone de manifiesto especialmente en 2012 en todas las regiones españolas, haciendo subir o bajar por encima o por debajo de lo esperado las tasas de actividad emprendedora en muchas de ellas.

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

Por otro lado, si bien los resultados de la tabla 1.1 muestran el desglose estimado de la actividad emprendedora de 2012 en la Región de Murcia en cuanto a número de iniciativas nacientes y nuevas, el número de emprendedores involucrados en dichas fases se estima a partir del número de propietarios de cada iniciativa naciente y nueva, dato que también permite obtener la encuesta GEM y cuyos resultados se facilitan en la Tabla 1.2.

Tabla 1.2. Emprendedores incipientes o propietarios de iniciativas en fase emprendedora totales estimados en la población murciana de 18 a 64 años de edad en los años 2011 y 2012

Estimaciones del:	2010	2011	2012	Variación 2010-11	Variación 2011-12
Número de emprendedores nacientes	45.155	66.330	22.833	47%	-66%
Número de emprendedores nuevos	18.044	36.117	45.409	100%	26%
Número total de emprendedores incipientes	63.200	102.447	68.272	62%	-33%

El número total de personas involucradas en la creación de empresas disminuye un 33%, sin embargo es de resaltar que este descenso se debe exclusivamente al número de emprendedores nacientes, que baja un 66%. Es esperanzador que el número de personas que se encuentran desarrollando su actividad más de tres meses haya aumentado un 26% (tabla 1.2). Este dato además consolida el aumento del 100% que se produjo en años anteriores.

En conclusión, la actividad emprendedora murciana, medida gracias a la encuesta GEM sobre la población de 18-64 años de edad muestra un fuerte descenso respecto a años anteriores situándose en el 3,9%.

Esta bajada se traduce en un descenso del 39,4% en el número del en el número de iniciativas creadas en nuestra región.

La parte positiva de los indicadores 2012 se sitúa en el número de personas emprendedoras. Si bien la cifra de personas involucradas en la creación de empresas a nivel global baja alrededor de un tercio, es alentador que la cantidad de personas que estaban en el año 2012 desarrollando un negocio de más de tres meses, no sólo no ha disminuido sino que ha aumentado un 26%.

Ahora es preciso avanzar en el diseño de las medidas que faciliten el emprendimiento de calidad y con expectativas de permanencia en el mercado.

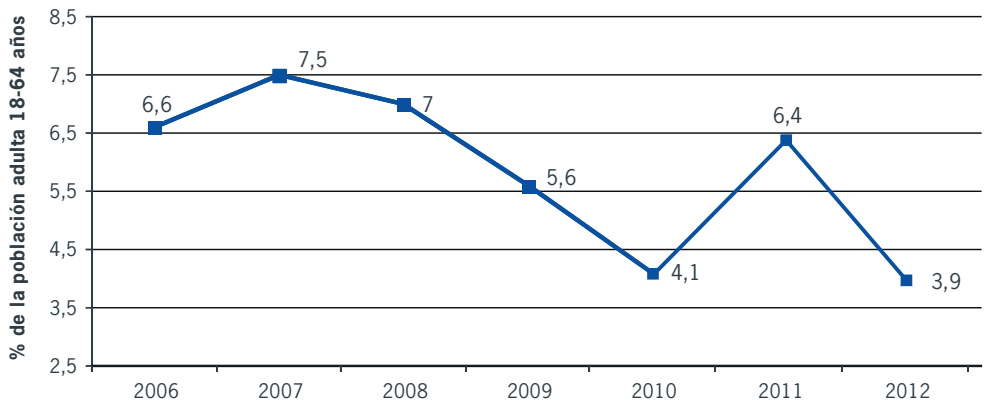
1.2. Evolución temporal de la tasa de actividad emprendedora total

Tras el importante inicio de la recuperación de la tasa de actividad emprendedora total (TEA) experimentado en el año 2011 (figura 1.2), el indicador acusa un fuerte descenso -del 39%- en 2012 motivado principalmente por la pérdida de empresas entre 0 y 3 meses de actividad. Esta evolución era previsible en parte, debido a la composición del TEA 2011 en que un segmento significativo de la actividad emprendedora obedeció a motivaciones de necesidad frente a la falta de empleo y, por consiguiente, nació con menores estándares de calidad que condicionaban su supervivencia en el mercado.

En el 2012, no hay duda de que el desempleo sigue alentando el emprendimiento por necesidad combinado con el que persigue buenas oportunidades. Lo importante en esta situación, es que la actividad emprendedora de los próximos años recupere el peso de las iniciativas por oportunidad, con componentes de calidad como la innovación, la internacionalización, la competitividad, las expectativas de crecimiento y la creación de empleo.

Una tasa de emprendimiento con componentes que acusan rápida volatilidad no supone una opción deseable como parte de la recuperación de la crisis, por lo que sigue siendo necesario progresar en la implantación de la Ley del Emprendedor y otros mecanismos que ayuden a estabilizar la composición del TEA. Como se advierte en los informes GEM previos, uno de los defectos endémicos del tejido empresarial español es su falta de dimensión, aspecto que debe tender a corregirse en el proceso de modernización de nuestra economía.

Figura 1.2. Evolución del índice TEA que mide la actividad emprendedora total en Murcia

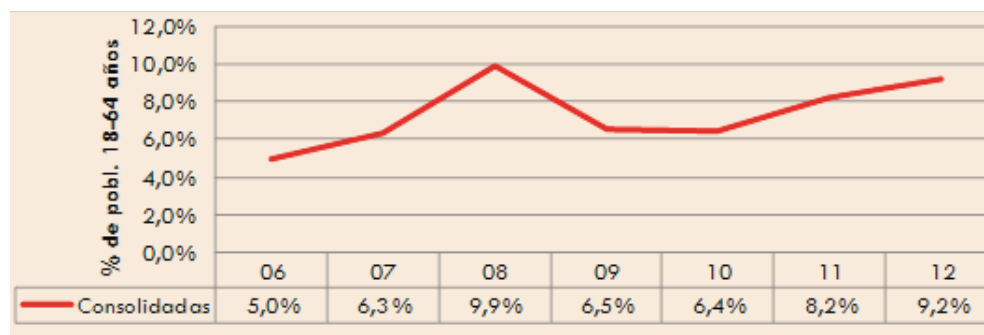


1.3. Evolución temporal de la tasa de actividad empresarial consolidada en Murcia

GEM estima la tasa de actividades empresariales consolidadas sobre la población murciana de 18-64 años como el porcentaje de propietarios de negocios, incluyendo el

autoempleo, cuya información indica que llevan más de 42 meses operando en el mercado. La cifra estimada para Murcia en el 2012 se sitúa en un 9,2% (figura 1.3), lo que supone un aumento del 10,8%, muy por encima de la media española que situándose en el 8,7% de actividad consolidada aumenta tan sólo un 2,2% respecto de la obtenida en el año 2011. Esto permite afirmar que en nuestra región las dificultades de consolidación, registradas en otras regiones españolas, son bastantes menores.

Figura 1.3. Evolución de la tasa de actividades consolidadas en el período 2000-2012 en Murcia



Tal y como refleja la tabla 1.3, los resultados de 2011, ya fueron positivos, concretamente el tejido consolidado aumento un 28,1% con respecto al año 2010. Esto hizo pasar de 60.690 iniciativas consolidadas a un total de 78.858 en el año 2011. Los datos de 2012 son aún mayores con un total de 87.964 empresas consolidadas.

Tabla 1.3. Estimación del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en Murcia en Julio de 2012 y su comparación con los años 2006-2011

Año	Estimación puntual sobre la población de 18-64 años			
	Murcia		España	
2012	9,2%	87.964	8,7%	2.672.815
2011	8,2%	78.858	8,9%	2.660.672
2010	6,4%	60.690	7,7%	2.367.097
2009	6,5%	62.243	6,4%	1.926.230
2008	9,9%	87.210	9,1%	2.383.057
2007	6,3%	57.750	6,4%	1.675.513
2006	5,0%	42.400	5,4%	1.413.714

1.4. Descripción del proceso de abandono de actividades y su evolución

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

La figura 1.4 resume los resultados del análisis para el año 2012. Como se observa, se ha estimado que los datos se descomponen en un 17,5% de traspasos o ventas y

por un 82,5% de cierres efectivos, datos que comparados con el año 2011, señalan un aumento considerable de los abandonos.

Figura 1.4. Desglose de la tasa de abandono de iniciativas empresariales en la población de 18-64 años

¿Ha cerrado o abandonado una actividad de cualquier tipo incluyendo el autoempleo en los últimos 12 meses?
Respuesta afirmativa: 2,5% de la población de 18-64 años

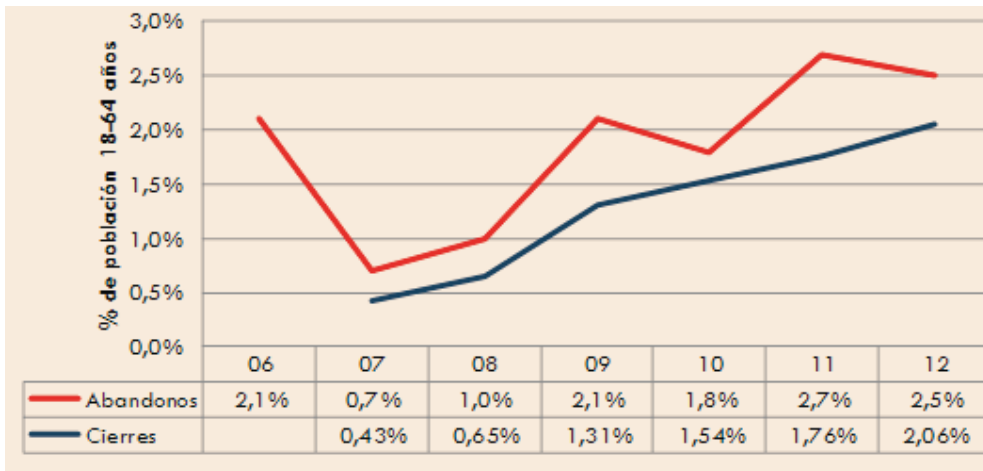
Para aquellos que han abandonado una actividad como 100%:	
Esa actividad que ha abandonado, ¿ha seguido en funcionamiento gestionada por otros?	
Sí	NO
17,5%	82,5%

Tasa real de cierres efectivos: 2,06% sobre población de 18-64 años

¿Cuál ha sido el principal motivo para el abandono de esta actividad?	
El negocio no era rentable	74,1%
Oportunidad de vender el negocio	11,7%
Razones personales	3,8%
Jubilación	2,8%
Otro caso	7,6%

Concretamente (figura 1.5), la evolución la tasa de abandono de actividades de negocio incluido el autoempleo disminuye un 7,4% entre los años 2011 y 2012, y la de cierres efectivos aumenta un 17% en el mismo período. Por consiguiente, por una parte se aprecia la voluntad de permanencia en las actividades pero al mismo tiempo, una mayor proporción de cierres efectivos entre aquellos que abandonan, dato que puede interpretarse como resultado de una mayor dificultad para traspasar negocios no rentables, que es el principal motivo de abandono. Uno de los efectos de la crisis es la selección natural de aquellas actividades más competitivas y cualificadas para permanecer en el mercado, independientemente del coste social que supone la pérdida de empresas. En cualquier caso, aunque muy discreta, la reducción del indicador de abandono constituye un signo esperanzador por cambiar la tendencia de una de las series de datos más críticas del observatorio en el actual escenario económico.

Figura 1.5. Evolución de la tasa de abandono y cierres 2002-2012 en Murcia¹



Respecto a la distribución de los motivos de abandono, las motivaciones no varían demasiado respecto al año 2011, destacando entre ellas, tal y como ya se ha indicado, la falta de rentabilidad en 3 de cada cuatro casos de cierre, apareciendo este año nuevamente como motivo de abandono la oportunidad de vender el negocio y con porcentajes similares al año 2010 (12%).

1.5. Los resultados del proceso emprendedor en el contexto internacional

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

En cualquier caso, GEM ha constatado que los resultados del proceso emprendedor son diversos, siendo necesario, cuando menos, analizarlos por grupos de países de un grado similar de desarrollo. Asimismo, es importante tener en cuenta que el impacto económico del emprendimiento depende más de su calidad que de su cantidad. En la Tabla 1.5 se muestra el resultado del proceso emprendedor en los países GEM que han participado en la edición 2012, clasificados en grupos de desarrollo y ordenados en función del TEA, incluyendo en ellos la tasa de actividad emprendedora de Murcia.

¹ En esta figura se ofrecen datos incompletos de la evolución de cierres efectivos por ser esta una variable que comenzó a medirse desde el año 2007.

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

Tabla 1.5. Resultados del proceso emprendedor en los países GEM clasificados en función de su grado de desarrollo según el índice de competitividad global 2012

Resultado del proceso emprendedor: economías en vías de desarrollo (factores) ²						
País	TEA12	Naciente	Nuevo	Consolidado	Cierre	Traspaso
Zambia	41,4	27,5	14,5	3,8	13,19	6,91
Ghana	36,5	15,4	22,7	37,7	11,01	5,18
Uganda	35,7	9,5	27,5	31,2	21,98	3,94
Malawi	35,5	18,4	20,3	10,8	28,20	0,70
Nigeria	35,0	21,7	14,1	15,6	5,54	2,75
Angola	32,3	14,8	18,8	9,0	13,07	12,44
Etiopía	14,7	5,7	9,2	10,2	1,84	1,56
Pakistán	11,5	8,2	3,4	3,7	1,43	1,04
Irán	10,7	4,4	6,4	9,5	2,68	2,37
Palestina	9,8	6,2	3,8	2,9	5,03	2,70
Argelia	8,7	1,6	7,2	3,3	5,85	1,08
Egipto	7,8	3,1	4,8	4,1	3,61	1,66
India	2,1	2,1	0,02	0,5	0,42	0,55
Resultado del proceso emprendedor: economías de desarrollo intermedio (eficiencia)						
País	TEA12	Naciente	Nuevo	Consolidado	Cierre	Traspaso
Jamaica	50,1	36,1	16,1	14,0	8,06	1,54
Ecuador	26,6	16,7	11,6	18,9	5,29	2,30
Chile	22,5	14,6	8,4	7,7	3,42	1,54
Perú	20,2	14,6	6,2	5,1	4,88	1,85
Colombia	20,1	13,5	6,8	6,7	4,53	2,21

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

Tailandia	18,9	8,7	11,3	29,6	1,53	1,25
Argentina	18,8	11,7	7,3	9,6	3,29	1,63
Namibia	18,1	11,3	7,0	3,1	7,44	4,03
Barbados	17,1	9,9	7,2	12,2	2,33	,54
Brasil	15,4	4,4	11,3	15,1	3,22	1,29
El Salvador	15,2	7,6	7,7	9,3	5,73	2,09
Costa Rica	15,0	10,0	5,3	3,3	2,56	,93
Trinidad T.	14,9	8,7	6,5	7,1	3,78	,73
Uruguay	14,6	10,1	4,7	4,9	3,62	1,37
Estonia	14,2	9,4	5,0	7,2	2,46	1,49
Letonia	13,3	8,7	4,8	7,9	2,23	1,16
China	12,8	5,4	7,4	12,4	2,43	1,28
Turquía	12,2	7,2	5,3	8,6	3,26	1,98
México	12,1	7,9	4,2	4,6	2,63	1,66
Panamá	9,4	7,2	2,6	1,8	1,45	,37
Polonia	9,3	4,8	4,5	5,8	2,35	1,54
Hungría	9,2	5,8	3,5	8,1	2,83	,95
Rumania	9,2	5,5	3,8	3,9	2,74	1,07
Croacia	8,2	6,3	1,8	3,0	2,86	1,37
Bosnia H.	7,7	4,5	3,3	6,0	3,40	3,77
Sudáfrica	7,3	4,3	3,0	2,3	4,14	,89
Malasia	6,9	2,7	4,2	6,9	1,24	,38
Macedonia	6,9	3,7	3,2	6,7	3,07	,79
Lituania	6,6	3,1	3,6	8,2	1,50	,70
Túnez	4,7	2,3	2,4	4,3	3,52	,46
Rusia	4,3	2,6	1,8	2,0	,80	,19
Resultado del proceso emprendedor: economías desarrolladas (innovación)						
País	TEA12	Naciente	Nuevo	Consolidado	Cierre	Traspaso
EEUU	12,8	8,8	4,0	8,5	2,85	1,64
Singapur	11,5	7,6	4,1	3,1	2,04	1,82
P. Bajos	10,3	4,0	6,2	9,4	1,47	0,70
Eslovaquia	10,2	6,6	3,9	6,3	2,97	1,72
Austria	9,5	6,5	3,4	7,6	2,28	1,27
R. Unido	8,9	5,3	3,7	6,1	1,17	0,52
Portugal	7,6	4,2	3,6	6,2	2,05	0,93
Taiwán	7,5	3,3	4,2	10,3	2,53	3,14
Noruega	6,7	3,7	3,1	5,7	1,05	0,40
Corea RS	6,6	2,5	4,0	9,5	2,01	1,15
Israel	6,5	3,5	3,0	3,7	2,50	1,50
Grecia	6,5	3,8	2,8	12,2	3,66	0,77
Suecia	6,4	4,5	1,8	5,2	1,55	0,31
Irlanda	6,1	3,9	2,2	8,3	1,22	0,52
Finlandia	5,9	3,4	2,6	8,0	1,15	0,84

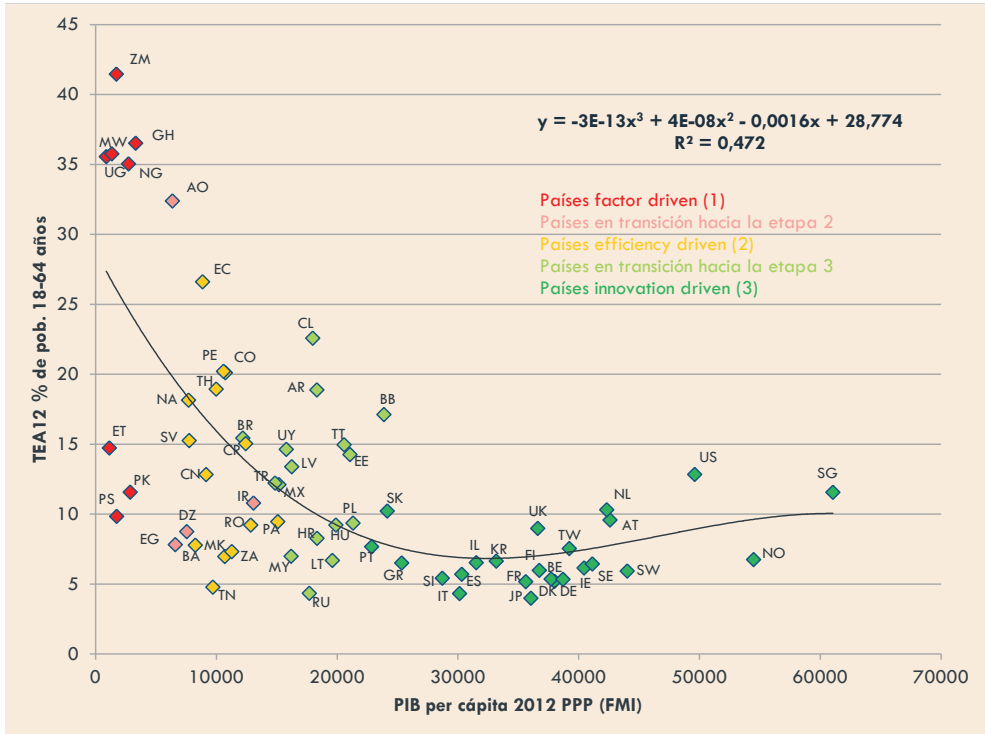
Suiza	5,9	2,9	3,0	8,4	,95	1,07
España	5,7	3,3	2,4	8,7	1,60	,51
Eslovenia	5,4	2,9	2,5	5,7	,80	0,82
Dinamarca	5,3	3,0	2,3	3,4	1,08	0,25
Alemania	5,3	3,5	2,1	4,9	1,15	0,76
Bélgica	5,2	3,3	1,9	5,1	1,38	1,01
Francia	5,1	3,7	1,5	3,2	1,20	0,76
Italia	4,3	2,4	1,9	3,3	1,62	0,81
Murcia	3,9	1,2	2,7	9,2	2,05	0,17
Japón	3,9	2,2	1,7	6,1	0,61	0,51
Resultado del proceso emprendedor: valores promedio						
Grupo	TEA12	Naciente	Nuevo	Consolidado	Cierre	Traspaso
Factores	21,7	10,7	11,8	10,98	8,75	3,29
Eficiencia	14,2	8,7	5,9	7,99	3,30	1,39
Innovación	7,1	4,1	3,0	6,66	1,70	0,98
Total	13,1	7,4	6,0	8,09	3,78	1,61

En la segunda parte de la tabla, se puede ver que, cuando las economías alcanzan el grado más alto de desarrollo, se produce un excedente que se canaliza en acciones de emprendimiento con elevado componente de innovación, como sucede en Suiza o en los países nórdicos. Sin embargo, la persistencia de la crisis económica en Europa está teniendo un impacto en el fenómeno emprendedor cuyo alcance aún está por determinar en cuanto a la posible modificación de este patrón establecido por los datos hasta el 2008. Así, en algunos países de la Eurozona, entre los que se encuentra España, la tasa de emprendimiento ha disminuido respecto de la que les correspondería en un clima económico favorable, quedando por debajo de la media del grupo más desarrollado y de la que les correspondería en función de las características de sus economías. Las tasas de desempleo en algunos de estos países, y especialmente en el caso de España y Murcia, están impulsando el emprendimiento por necesidad en una proporción que no corresponde a economías desarrolladas.

A esto hay que añadir que los años de bonanza económica han adormecido el espíritu y la cultura emprendedores, hecho que influye en la calidad del emprendimiento y en su expectativa de supervivencia. Las sociedades que han vivido confiadas en el estado del bienestar tienen que enfrentar de forma brusca una realidad diferente para la que gran parte de la población no está preparada, pues la implantación y arraigo de la educación emprendedora se estaba fraguando antes de la crisis y no ha llegado a hacerse realidad a tiempo. Las previsiones de evolución de la economía de los países afectados por la crisis son diversas y dependen en alguna medida del tipo de recetas que se aplican en cada caso, pero el regreso a una situación cómoda, ni resulta sencillo ni se puede esperar que se produzca de manera inmediata. Por todo ello, resulta necesario y urgente el trabajar en medidas para aprovechar el capital humano preparado para emprender o desarrollar actividades empresariales, además de fomentar la implantación de los valores emprendedores en las sociedades y, especialmente en la población joven, para que disponga

de herramientas y mecanismos que promuevan el emprendimiento de calidad, es decir, innovador, capaz de generar empleo y con expectativas de permanencia en el mercado y de crecimiento.

Figura 1.6. Relación de dependencia del TEA12 respecto del nivel de desarrollo de los países GEM 2012 como conjunto total



Los efectos de la crisis de la Eurozona comienzan a plasmarse en la relación de dependencia entre la tasa de actividad emprendedora y el PIB per cápita de los países, pues como puede apreciarse en la figura 1.6. Singapur toma el relevo de la cabecera de esta relación desplazando a algunos países nórdicos que la venían encabezando hasta el año anterior. Esto significa que la mayoría de las tasas de emprendimiento de países desarrollados europeos, salvo el caso del Reino Unido, no tienen la magnitud que deberían y “tiran” de la curva hacia abajo. Incluso algunos de estos países comienzan a desplazarse hacia la izquierda de la curva en lugar de progresar en el ciclo que venía marcándose como evolución natural de la actividad emprendedora, debido a que la renta per cápita también disminuye en algunos casos. De prolongarse esta tendencia y no darse una reactivación económica en la Eurozona, algunas economías emergentes pueden alcanzar a los países más desarrollados de la misma y cambiar sustancialmente la interdependencia entre la actividad emprendedora y el nivel de desarrollo económico.

1.6. Perspectiva regional de la actividad emprendedor

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

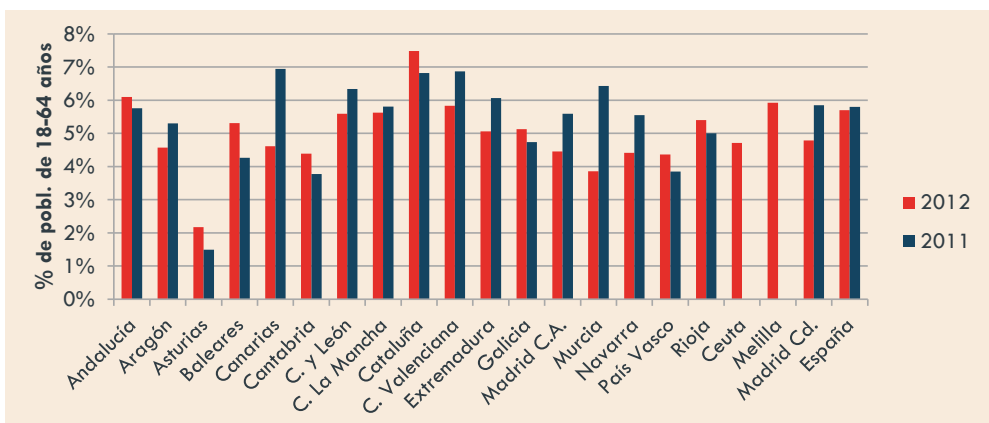
La presente edición del Informe GEM dispone de datos desagregados de emprendimiento, recogidos en las comunidades autónomas, así como también en las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, y en Madrid ciudad. A fin de facilitar una visión de conjunto, a continuación se recoge una aproximación de una selección de magnitudes representativas de la actividad emprendedora en cada uno de los citados territorios.

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

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

De este modo, tal y como refleja la figura 1.7, si bien el dato de TEA promedio de España recoge una reducción apenas significativa, podemos observar que la desagregación por regiones recoge distintos resultados de actividad emprendedora en los dos últimos años, con nueve regiones que registran descensos de actividad y otras ocho que muestran incrementos de la misma.

Figura 1.7. Distribución regional de actividad emprendedora TEA (julio de 2011 y de 2012)



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

De los datos se desprende el claro empeoramiento de la posición relativa de Murcia en el contexto regional. Si bien en el año 2011 nuestra región se encontraba a la cabeza en cuanto a tasa actividad emprendedora junto a Cataluña, Comunidad Valenciana y Castilla León, este año sólo Asturias presenta unas cifras por debajo de Murcia.

A continuación se amplía esta información, a través del análisis de la proporción de actividad emprendedora que puede deberse a actividades nacientes y nuevas (figura 1.8).

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

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

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

En concreto, se observa que parte de las regiones que han experimentado incrementos de actividad emprendedora TEA, deben estos incrementos exclusivamente al aumento de actividad naciente (figura 1.8). Este es el caso de Andalucía, Cantabria, Galicia, País Vasco y Cataluña. Sin embargo en otras regiones como Asturias, Baleares o La Rioja, el aumento de TEA se relaciona más directamente con la actividad nueva.

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

Figura 1.8. Distribución regional de la actividad emprendedora con descomposición naciente-nueva (julio de 2011 y de 2012)



Este hecho nos hace pensar que si bien la caída del TEA de Murcia en este año 2012 pueda deberse en parte a que el año anterior, el gran incremento que se produjo en la tasa, en torno al 36%, se debió fundamentalmente a las empresas nacientes y que nuevamente la caída de casi el 70% de las empresas de 0 a 3 meses empuja fuertemente la tasa hacia abajo. De hecho, las empresas nuevas no sólo no disminuyen sino que aumentan una décima pasando del 2,6% al 2,7%.

CAPÍTULO 2

EMPRENDIMIENTO EN FUNCIÓN DE SU MOTIVACIÓN

EMPRENDIMIENTO EN FUNCIÓN DE SU MOTIVACIÓN

2.1. Introducción

El observatorio GEM es la fuente de información que mayor esfuerzo realiza en proporcionar datos que expliquen la complejidad del proceso emprendedor y los diferentes tipos de emprendimiento que participan en el mismo. El punto de partida del observatorio ha sido el de distinguir entre emprendimiento por necesidad, caso en el cual las personas se convierten en emprendedoras por no tener otra opción de trabajo, y emprendimiento por oportunidad, que obedece a la puesta en marcha de negocios empresariales basados en la explotación de nuevas oportunidades o de oportunidades infra explotadas.

Recientes investigaciones acerca del impacto sobre el crecimiento económico y el desarrollo de ambos tipos de emprendimiento ponen de manifiesto que el primero no tiene un efecto significativo en el desarrollo económico, mientras que el segundo tiene un efecto significativo y positivo. Por este motivo, la ratio entre ambos tipos de emprendimiento es una variable con capacidad explicativa del crecimiento económico de los países, siendo conveniente que su composición se ajuste a las características del desarrollo de los mismos. La crisis económica está alterando esta composición en algunos países dado que el desempleo alienta el emprendimiento por necesidad. La Región de Murcia se halla entre los que acusan un principio de desequilibrio de la ratio necesidad/oportunidad, si bien en el año 2012 ha experimentado un mejoría significativa (figura 2.6).

2.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

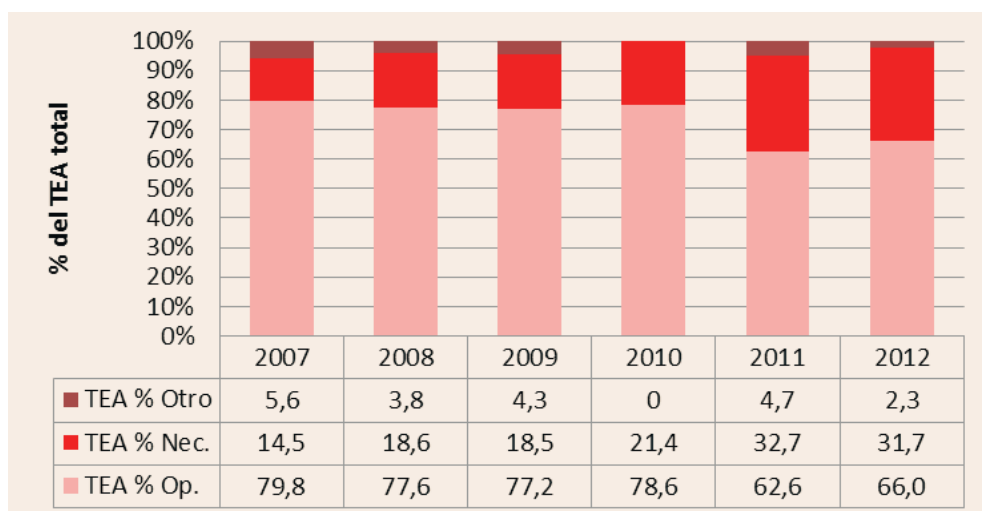
La Tabla 2.1 muestra información relativa a 2012 sobre los diversos tipos de emprendimiento, atendiendo a la fase en la que se encuentra, la motivación que los ha promovido y su comparación con el año precedente. Estos datos indican que la tasa de actividad *motivada por la oportunidad pura* (1,7%) disminuye entre las iniciativas que se encuentran en fase inicial y entre las ya consolidadas, pero se mantiene para las que tienen entre 3 y 42 meses. Similares resultados se observan entre las iniciativas *motivadas por necesidad* (1,2%) y las *motivadas por oportunidad en parte* (0,9), siendo la única excepción el crecimiento mostrado por las iniciativas consolidadas de este último tipo.

Tabla 2.1. Tasa de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población murciana de 18-64 años)

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

Como consecuencia de la importante caída experimentada en el índice general de emprendimiento (TEA), tanto la tasa TEA_{oportunidad} como la tasa TEA_{necesidad} se han visto reducidas, sin embargo, si atendemos a la proporción que representa cada una de ellas sobre la tasa global, se observa una mejoría en 2012 (figura 2.1). En este sentido, vemos que el emprendimiento acometido con el fin de aprovechar una oportunidad de mercado ha pasado de ser un 62% en 2011 a ser de un 66% en 2012. Por su parte, el emprendimiento por necesidad, que es el que menor efecto tiene sobre el desarrollo económico, ha cambiado la tendencia creciente seguida en los últimos años reduciéndose ligeramente.

Figura 2.1. Evolución de la distribución de la tasa total de actividad emprendedora en función de su principal motivación



Cuando un emprendedor potencial detecta una oportunidad de negocio y toma la decisión de poner en marcha su iniciativa, bajo esta decisión subyacen, además, otros motivos relacionados, generalmente, con el desarrollo personal y profesional. El análisis de estas razones en la Región de Murcia para 2012 –figura 2.2- pone de manifiesto que la

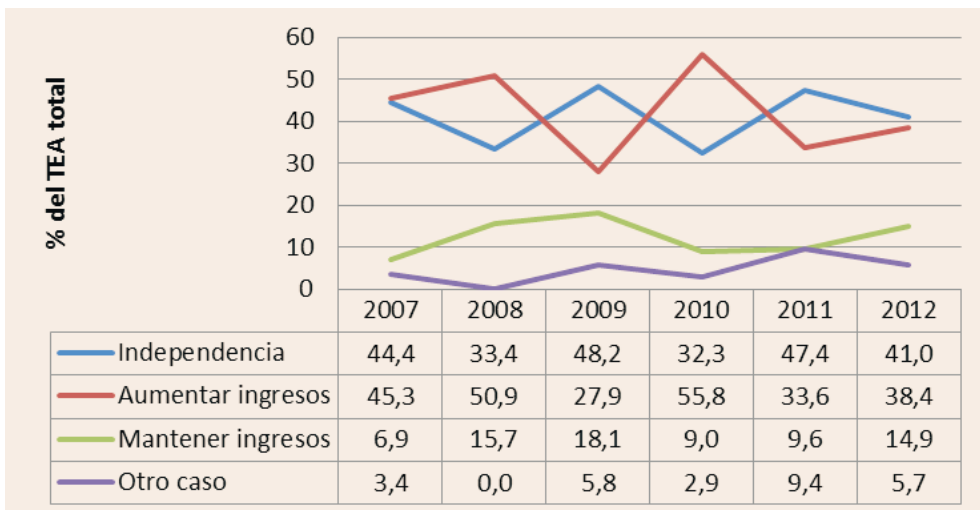
principal razón que lleva a este tipo de emprendimiento es la búsqueda de independencia económica (41%), seguida muy de cerca por el deseo del emprendedor de incrementar sus ingresos (38,4%).

Figura 2.2. Razones subyacentes en el emprendimiento por oportunidad



Si atendemos a la evolución seguida por estas razones subyacentes (figura 2.3), vemos que a lo largo de todo el período analizado predominan claramente la *búsqueda de independencia* y el *deseo de incrementar los ingresos*. Así mismo, observamos que durante el último año ha aumentado el peso específico de las razones relacionadas con el *aumento y mantenimiento de los ingresos*. Este dato parece ser síntoma de una mejora en la calidad de la actividad emprendedora, ya que el emprendimiento más competitivo es el basado en la búsqueda de mayores ingresos.

Figura 2.3. Evolución de las motivaciones que subyacen en el emprendimiento por oportunidad

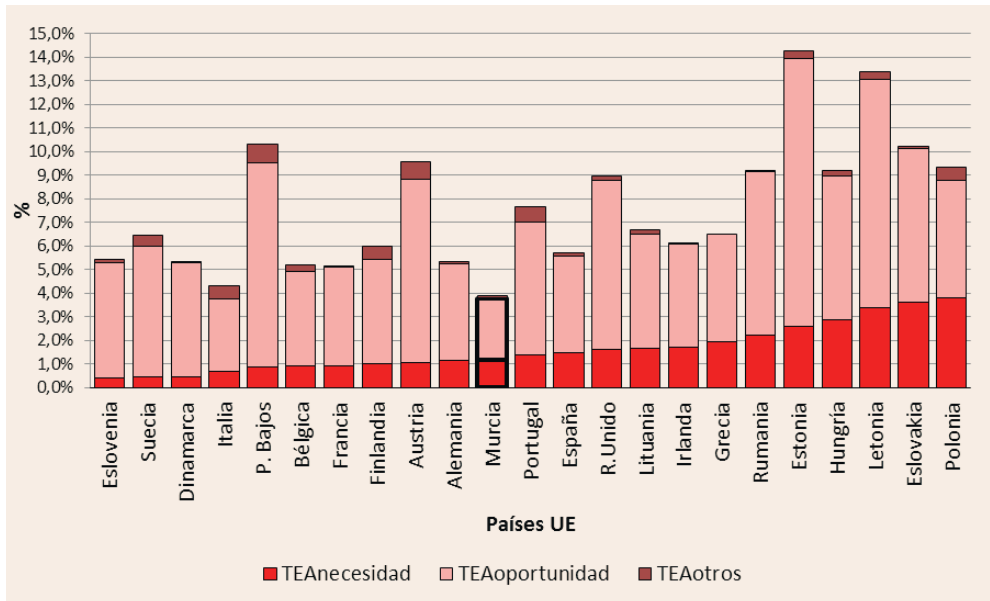


2.3. Oportunidad y necesidad en el contexto de la UE y nacional

En el contexto de la UE, si ordenamos los países en función de su tasa de actividad emprendedora por necesidad (Figura 2.4), se aprecia que los países que menos han desarrollado este tipo de emprendimiento en 2012 son: Eslovenia, Suecia, Dinamarca, Italia, Países Bajos, Bélgica y Francia, todos ellos con una tasa TEA_{necesidad} inferior al 1%. En el otro extremo, con tasas superiores al 2,5%, encontramos a países como Polonia, Eslovaquia, Letonia, Estonia o Hungría. A tenor de estos datos, podemos decir que las tasas más elevadas de emprendimiento por necesidad corresponden a los países cuyas economías son impulsadas por la eficiencia en los factores, mientras que en el grupo de las economías impulsadas por la innovación, que engloba a los países más desarrollados, estas tasas son más reducidas.

La Región de Murcia, con una tasa TEA_{necesidad} de 1,2%, se sitúa en una posición intermedia, acorde con su nivel de desarrollo económico. Esta cifra es similar a la de Alemania (1,2%), inferior a la mostrada por el conjunto de España (1,5%) y queda por debajo de la tasa media de los países europeos (1,6%). Respecto al emprendimiento por oportunidad, que es el que mayor incidencia tiene sobre el crecimiento económico, en Murcia en este tipo de emprendimiento se ha reducido hasta el 2,6%, cifra que queda muy distante de la media europea (5,8%).

Figura 2.4. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los países GEM 2012 de la UE



En el ámbito configurado por las comunidades autónomas españolas (Figura 2.5.) la Región de Murcia ocupa una posición intermedia en cuanto a emprendimiento por necesidad. Las comunidades que presentan mayores valores de la tasa TEA_{necesidad} son la Rioja y

Castilla-La Mancha, ambas con tasas superiores al 2%. En el extremo opuesto, con tasas de emprendimiento por necesidad inferiores al 1%, encontramos a Asturias, Madrid y el País Vasco. La tasa media de emprendimiento por necesidad para las comunidades autónomas en 2012 es de 1,3%, lo que sitúa a Murcia (1,2%) prácticamente en la media.

En cuanto al emprendimiento por oportunidad, Murcia muestra una situación desfavorable, pues el valor de su tasa TEA_{oportunidad} para 2012 (2,6%) queda por debajo de la tasa media regional (3,5%) y es el menor entre los obtenidos por las diferentes comunidades autónomas.

Los datos comentados hasta ahora se basan en un análisis independiente de cada uno de los tipos de emprendimiento; sin embargo, para poder profundizar en los efectos de la crisis económica y poder valorar la calidad de la actividad emprendedora, se ha de analizar la ratio $TEA_{necesidad} / TEA_{oportunidad}$. Cuanto mayor es el valor de esta ratio peor es la calidad de la actividad emprendedora, pues se basa en mayor medida en un emprendimiento de subsistencia.

Figura 2.5. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las comunidades autónomas españolas

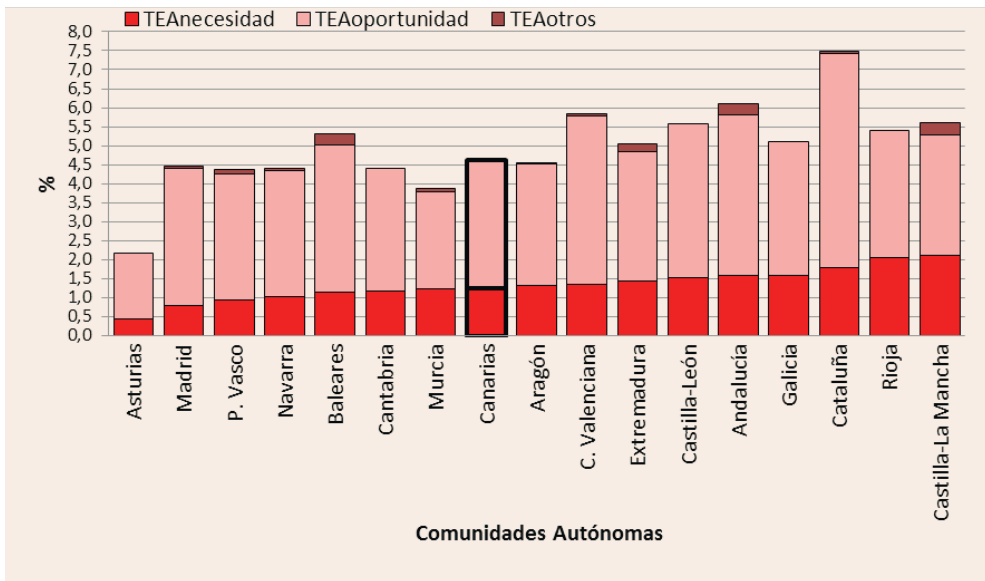
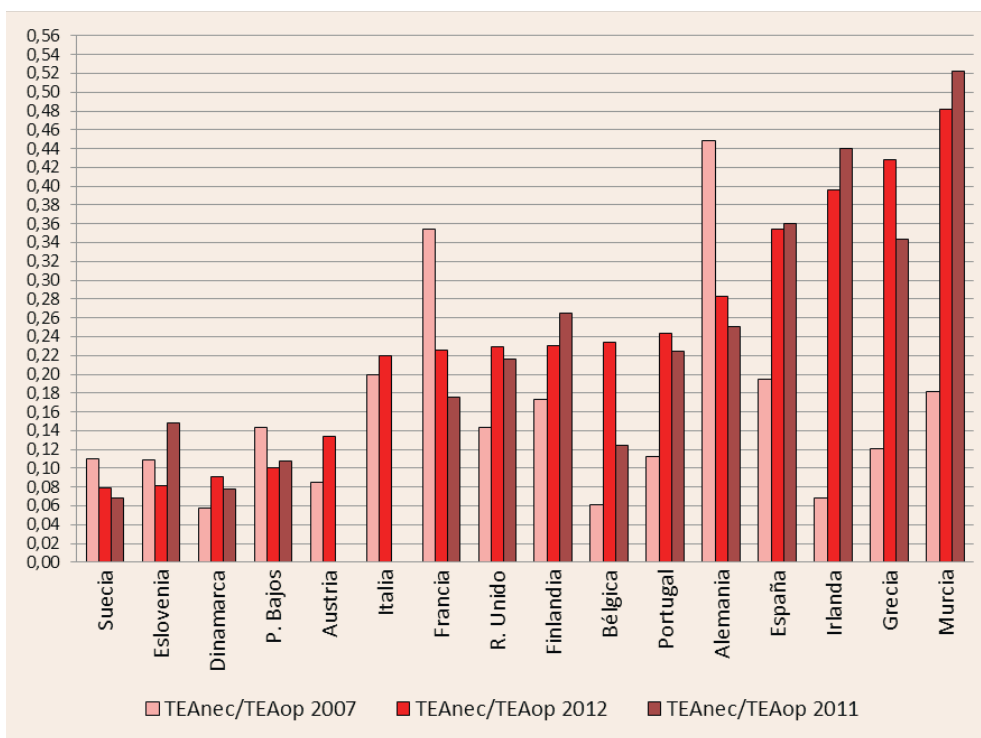


Figura 2.6. Ratio de las tasas de actividad emprendedora por necesidad y por oportunidad en los países GEM más desarrollados de la Unión Europea



La figura 2.6. muestra que la mayoría de los países más desarrollados de la UE, hasta 2011, ha sufrido un incremento del valor de la ratio $TEA_{necesidad} / TEA_{oportunidad}$. Sólo en Suecia, Países Bajos, Francia y Alemania se observa una reducción de este valor durante el período analizado. Además, se ha de tener en cuenta que parte de la reducción experimentada por Alemania y Francia se debe a que los valores de su ratio en el año inicial de referencia eran extraordinariamente altos. Murcia ha pasado de ocupar una posición intermedia (con una ratio de 0,18) entre estos países en 2007 a encabezar el grupo en 2011 (0,52), si bien, en 2012 se aprecia cierta recuperación observándose una reducción significativa de la ratio (0,48) similar a la experimentada por Irlanda o Finlandia. Por el contrario, este último año, vemos que el emprendimiento de subsistencia está aumentando su peso en Suecia, Dinamarca, Francia, Reino Unido, Bélgica, Portugal, Alemania y Grecia.

Finalmente, si observamos la evolución de la ratio en los distintos países desde 2007 podemos comprobar que los países donde ha ganado más peso el emprendimiento por necesidad son países como Grecia, Irlanda, España o Portugal que han sufrido graves dificultades económicas.

CAPÍTULO 3

PERFIL SOCIOECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR

PERFIL SOCIOECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR

3.1. Introducción

En este capítulo se presenta el perfil de los emprendedores de la Región de Murcia mediante la delimitación de sus principales rasgos socioeconómicos para el año 2012. Partiendo de la información proporcionada por los entrevistados, las variables analizadas han sido el sexo, la edad, el nivel de estudios, la posesión de formación específica para emprender, el nivel de renta, el tamaño medio del hogar, el estatus laboral y el origen de las personas. En la presentación de los resultados se han distinguido entre: emprendedores nacientes (hasta 3 meses en el mercado), nuevos (entre 3 y 42 meses en el mercado), consolidados (más de 42 meses en el mercado), que han abandonado una actividad (en los doce meses previos a la encuesta), potenciales (que tienen en mente emprender en los próximos tres años) y en general (considerado agregadamente los emprendedores nacientes y nuevos). Finalmente, se establece un perfil medio del emprendedor murciano propiamente dicho, es decir, aquel que es o bien naciente o bien nuevo (excluyendo, empresarios consolidados, a los que han abandonado su actividad y a los potenciales).

3.2. Género

En relación al género, como se aprecia en la tabla 3.1, el emprendedor murciano es mayoritariamente hombre. Con la excepción de los emprendedores que han abandonado una actividad, en los que las mujeres alcanzan un 47,1%, la proporción mayoritaria de hombres permanece bastante constante con independencia de la fase de emprendimiento. Así, si nos centramos en el emprendedor general (naciente más nuevo), se trata predominantemente de un hombre en torno al 65% de los casos. Si distinguimos las diferentes categorías, aunque en la fase potencial la presencia femenina tiende a ser mayor que en el resto (un 40,4%), se aprecia una reducida presencia en el resto de fases emprendedoras: sólo en torno a una tercera parte son mujeres.

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

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Hombres	63,9%	67,1%	66,1%	65,3%	52,9%	59,6%
Mujeres	36,1%	32,9%	33,9%	34,7%	47,1%	40,4%

Considerando años anteriores, hay que señalar que la persistencia de la crisis económica ha aumentado las diferencias existentes entre ambos sexos en todas las fases de emprendimiento. Asimismo, se aprecia también una tendencia bastante mimética si se comparan estos datos con la media nacional: en España el emprendedor general es mujer en un 34,7%, mientras que en la Región de Murcia se trata de un 33,9%.

3.3. Edad

En cuanto a la edad, como se puede ver en la tabla 3.2, el emprendedor general de la Región de Murcia (considerando nacientes más nuevos) tiene una media de 38,7 años, concentrándose principalmente –un 60% de ellos– en los intervalos de edad de 25 a 34 años y de 35 a 44 años. Se trata, por tanto de un emprendedor joven y que sigue manteniendo prácticamente la misma edad media que en años anteriores. Apenas se puede apreciar alguna diferencia con respecto a la media nacional (38,6 años), lo que supone que la incorporación del emprendedor a la actividad es similar en Murcia y en España.

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

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
18-24 años	8,3%	8,8%	8,7%	2,2%	0,0%	25,2%
25-34 años	15,4%	41,0%	32,9%	11,1%	12,1%	24,1%
35-44 años	33,5%	26,1%	28,4%	41,1%	48,6%	30,5%
45-54 años	34,3%	20,3%	24,7%	29,6%	24,2%	16,0%
55-64 años	8,5%	3,8%	5,3%	16,0%	15,1%	4,2%
Media (años)	41,1	37,6	38,7	44,3	43,1	34,8

Por categorías se aprecia, por un lado, que el emprendedor consolidado, como es lógico, tiene una media de edad bastante más avanzada (44,3 años), mientras que el potencial es el más joven. Por otro lado, se mantiene la tendencia de años anteriores: mayor incorporación de personas maduras a la actividad emprendedora debido al continuo aumento del desempleo durante el año ha dado como resultado un retroceso del colectivo más joven en el proceso de emprendimiento. Por consiguiente, la concentración de emprendedores nacientes y nuevos en tramos más altos de edad, constituye un signo de que la crisis sigue destruyendo la dinámica empresarial. Estos datos son algo más positivos para el conjunto de España, dónde se aprecia un mayor colectivo de emprendedores jóvenes en las fases naciente y nueva.

3.4. Nivel de estudios

El nivel de estudios del emprendedor murciano se ha deteriorado ligeramente en 2012, en comparación con los datos del año anterior. Tal y como se advierte en las distribuciones de la tabla 3.3, en comparación con los datos de 2011, encontramos una proporción inferior de emprendedores (nacientes más nuevos) con estudios universitarios –un 28,1% frente al 32,9% del año anterior-, aunque con niveles superiores de formación profesional –un 41,8% frente al 16,9% del año anterior-. Estas cifras también son inferiores a las que se aprecian en el conjunto de España, dónde los porcentajes de emprendedores con estudios universitarios es más elevada (40,9%).

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

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Sin estudios	0,0%	13,4%	9,1%	11,6%	6,8%	8,7%
Primarios	18,4%	23,1%	21,6%	37,0%	30,2%	28,8%
Secundarios	8,3%	3,8%	5,3%	8,3%	7,7%	12,7%
FP hasta superior	23,2%	41,8%	35,9%	23,5%	43,3%	22,5%
Diplomado	11,8%	3,8%	6,4%	4,4%	7,9%	10,2%
Licenciado	30,0%	14,1%	19,1%	15,2%	0,0%	15,2%
Posgrado	8,3%	0,0%	2,6%	0,0%	4,1%	1,9%

Por categorías, tal y como se observa, se puede ver mayor proporción de universitarios en las fases potencial y naciente –con un 27,3% y un 50,1%, respectivamente- comparadas con las fases de emprendedor nuevo y consolidado –con un 17,9% y un 19,6%, respectivamente-. Es en la fase de abandono en la que los porcentajes de estudios universitarios son significativamente inferiores, alcanzando sólo el 12,0%. Estos datos son positivos, pues parece que los potenciales que van a incorporarse al proceso emprendedor y los nacientes, que ya están incorporados, lo hacen con unos elevados niveles de formación. Asimismo, la formación profesional se está incorporando como se esperaba al escenario emprendedor, lo que está suponiendo un significativo aumento de emprendedores con un nivel educativo medio. Sin embargo, como aspectos negativos hay que destacar la disminución de formación universitaria por parte de emprendedores nuevos y consolidados.

3.5. Posesión de formación específica para emprender

Por los datos que arroja la tabla 3.4, se puede afirmar que la formación específica para emprender en la Región de Murcia desciende ligeramente con respecto al año anterior. Mientras que en 2011 el 50,2% del colectivo emprendedor afirmaba tener una formación adecuada para emprender, en 2012 este porcentaje es del 45,9%. La Región de Murcia presenta también peores cifras que las del resto de España, que también se sitúa en porcentajes en torno al 52%. Este dato puede indicar que se están incorporando

al proceso emprendedor, como consecuencia de la crisis, personas que trabajaban en sectores de bajas necesidades formativas y se disponen de escasos conocimientos y habilidades para emprender en la actualidad.

Tabla 3.4. Distribución de la posesión de formación específica para emprender entre los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tiene formación	58,0%	40,3%	45,9%	50,2%	21,8%	35,5%
No tiene formación	42,0%	59,7%	54,1%	49,8%	78,2%	64,5%

Por categorías se aprecian datos positivos como, por ejemplo, el amplio porcentaje de emprendedores nacientes y consolidados que siguen valorando como suficiente la formación recibida para emprender (58,0% y 50,2%). No obstante, como dato negativo hay que destacar que únicamente un 35,5% de emprendedores potenciales y un 21,8% de los que han abandonado una actividad manifiestan que tienen la formación necesaria para emprender. Por tanto, es importante seguir insistiendo e impulsando el esfuerzo formativo de los emprendedores murcianos.

3.6. Nivel de renta

Tal y como muestra la tabla 3.5, a pesar de la prolongación de la crisis económica, el nivel de renta de los emprendedores (nacientes y nuevos) se ha incrementado ligeramente, situándose en más de la mitad de los casos en el intervalo superior de la distribución. Específicamente, se ha pasado de un 28,2% de los emprendedores con una renta anual de menos de 10.000 euros en 2011, a tan sólo un 14,3% en 2012. Asimismo, también hay un aumento de emprendedores en los tramos de 20.000 a 30.000 euros y de 30.000 a 40.000 euros: del 17,0% y 5,5% de los emprendedores situados en ese nivel de renta en el año anterior, se ha pasado a unos porcentajes en el 2012 de 25,3% y 13,3%, respectivamente. En las rentas altas, a pesar de que en algunos tramos han disminuido apreciablemente (de 40.000 a 60.000 €), también se han producido sensibles aumentos. Esta tendencia positiva ha hecho disminuir las diferencias de rentas con respecto a la media nacional, que también constata un aumento de emprendedores en tramos de renta media y alta (63,6% en el tramo superior) y una menor proporción en tramos de renta baja.

Tabla 3.5. Distribución del nivel de renta de los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
≤ 10.000€	20,0%	10,2%	14,3%	5,4%	26,7%	24,0%
10.001-20.000€	16,3%	43,6%	32,1%	41,3%	34,3%	38,1%
20.001-30.000€	9,0%	37,2%	25,3%	13,5%	16,0%	14,5%
30.001-40.000€	19,0%	9,1%	13,3%	18,4%	17,1%	11,7%
40.001-60.000€	9,0%	0,0%	3,8%	14,2%	0,0%	9,4%
60.001-100.000€	18,3%	0,0%	7,7%	5,4%	5,9%	1,2%
>100.000€	8,4%	0,0%	3,5%	1,8%	0,0%	1,1%
Por tercios						
Tercio inferior	20,0%	10,2%	14,3%	5,4%	26,7%	24,0%
Tercio medio	16,3%	43,6%	32,1%	41,3%	34,3%	38,2%
Tercio superior	63,7%	46,2%	53,6%	53,3%	39,0%	37,8%

Por categorías, un dato muy positivo es que los emprendedores nacientes cuentan con una elevada proporción de rentas en el tercio superior -63,7%, incluso superior a la de los emprendedores consolidados -53,3%. Mientras, como se esperaba, son los emprendedores que han abandonado una actividad y los emprendedores potenciales los que cuentan con menores niveles de rentas superiores -39,0% y 37,8% respectivamente.

3.7. Tamaño medio del hogar

El tamaño medio del hogar en el que vive el emprendedor de la Región de Murcia (considerando los nacientes y los nuevos) es de 3,23 personas, como muestra la tabla 3.6, produciéndose un ligero descenso con relación a años anteriores (3,40 en 2011 y 3,29 en 2010), y observándose cifras similares a la media nacional, que se sitúa este 2012 en 3,25 miembros. En cualquier caso, y al contrario de lo que venía sucediendo en años anteriores, se rompe la tendencia alcista en el tamaño medio del hogar, de tal modo que este se va acercando más a un modelo de tres personas que a uno de cuatro. El acusado descenso de natalidad que viene experimentando la población murciana y la desaceleración de la inmigración son factores que pueden contribuir a la progresiva caída de este indicador.

Tabla 3.6. Tamaño medio del hogar de los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tamaño medio del hogar (incluye al emprendedor)	3,29	3,20	3,23	3,44	3,42	3,57

Por categorías, los datos ponen de manifiesto que en el caso del emprendedor naciente el hogar suele ser ligeramente más reducido (3,29 miembros) que en el caso del em-

prendedor consolidado (3,44 miembros). Llama la atención el hecho de que los hogares de emprendedores potenciales sean los más altos (3,57), señalando probablemente una tendencia que se va acusando con la crisis: un aumento de incorporación de personas de más edad y con familias de mayor tamaño que hace unos años como consecuencia del mayor índice de paro de la economía española.

3.8. Situación laboral

Como se puede observar en la tabla 3.7, desde el punto de vista de la situación laboral, la inmensa mayoría de los emprendedores (nacientes y nuevos) de la Región de Murcia realizan una actividad a tiempo completo o parcial -94,2%. Estos resultados suponen un importante aumento en la proporción de actividades de autoempleo con relación años anteriores (72,0% en 2011 y 86,8% en 2010), hecho que se corrobora con la disminución considerable del porcentaje de emprendedores en paro en 2012, (5,8% frente al 18,6% y 16,6% de 2011 y 2010 respectivamente). Sin embargo, si consideramos la comparación con la media nacional, la Región de Murcia se encuentra en peor situación: en España el 98,0% de emprendedores están a tiempo completo o parcial y sólo el 1,4% están en paro.

Tabla 3.7. Distribución de la situación laboral de los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tiempo completo o parcial	81,7%	100%	94,2%	98,1%	28,0%	35,3%
Sólo a tiempo parcial	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,6%
Jubilado	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,8%	1,5%
Labores del hogar	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	8,2%	3,2%
Estudiante	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	18,1%
Paro, otro caso	18,3%	0,0%	5,8%	0,8%	61,0%	36,3%

Por categorías, hay que señalar que, lógicamente, la mejor situación es la de los emprendedores consolidados, que son los que menor índice de paro tienen y que en mayor porcentaje trabajan a tiempo completo o parcial. Asimismo, también es razonable que las tasas de paro más elevadas sean las de los emprendedores que han abandonado la actividad en los últimos 12 meses. Lo que es particularmente negativo es el elevado porcentaje de paro en los emprendedores potenciales y en los nacientes, con porcentajes del 36,3% y del 18,3%, respectivamente. Este dato, junto con el de años anteriores, es indicativo de que se busca empleo, lo que es síntoma de visión del emprendimiento, pero esta iniciativa es radicalmente frenada por la situación económica, que no ofrece oportunidades profesionales suficientes.

3.9. Origen

Los resultados de la tabla 3.8 siguen evidenciando la baja incorporación de personas extranjeras al proceso de emprendimiento en la Región de Murcia en los últimos años. Así, sólo el 7,0% de los emprendedores propiamente dichos (nacientes y nuevos) son extranjeros –de los que el 1,8% son comunitarios-. Estos datos suponen un ligero descenso con respecto a 2011, lo que es indicativo de la disminución del flujo de extranjeros en el proceso de emprendimiento dentro de la Región. Además, también se está por debajo de la media nacional, en la que el porcentaje de extranjeros se mantiene en el 8%.

Tabla 3.8. Distribución del origen de los emprendedores en las distintas fases

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Español	100,0%	89,7%	93,0%	97,2%	91,6%	90,9%
Extranjero régimen general	0,0%	7,6%	5,2%	1,1%	8,4%	7,7%
Extranjero régimen comunitario	0,0%	2,7%	1,8%	1,7%	0,0%	1,4%

Por categorías, cabe destacar que entre los emprendedores potenciales y nuevos, el porcentaje de extranjeros es ligeramente superior, en torno al 10%, lo que supone cierto optimismo con respecto al futuro. En cualquier caso, es importante prestar atención a la nula presencia de extranjeros en la fase de emprendedor naciente y tratar de superar las barreras que les pueden impedir comenzar o seguir actividades emprendedoras en la Región, especialmente a aquellos de procedentes de la Unión Europea.

3.10. Perfil medio del emprendedor de la Región de Murcia

Para concluir, podemos establecer un perfil socioeconómico medio del emprendedor de la Región de Murcia del año 2012 sobre la base de las variables analizadas. En este sentido, hay que tener en cuenta que únicamente aquí se van a considerar los emprendedores propiamente dichos, es decir, aquellos que han iniciado actividades recientemente, nacientes y nuevos (entre ambos se abarcan las actividades con una antigüedad de hasta 42 meses), excluyendo empresarios consolidados, individuos que han abandonado una actividad y emprendedores potenciales.

Tabla 3.9. Perfil del emprendedor de la Región de Murcia 2012

Emprendedores nuevos y nacientes	
Porcentaje de hombres	66,1
Edad media	38,7
Nivel de estudios	Medios
Preparación	Moderada formación específica para emprender
Nivel de renta	Medio
Tamaño del núcleo familiar	3,2 miembros
Situación laboral	Activo a tiempo completo
Origen	Español

Si comparamos este perfil con el del año 2011, se han producido algunos cambios. En el lado positivo, se ha incrementado claramente el nivel de renta y se ha producido una disminución en la tasa de paro de los que están en activo. En el lado negativo, se ha reducido el porcentaje de mujeres emprendedoras, ha disminuido el nivel de emprendedores con estudios universitario, al igual que se ha reducido el grado de preparación específica para emprender. Si realizamos una comparación con los datos de España, hay que señalar que el emprendedor murciano es en mayor proporción un hombre, tiene una edad media similar, posee menor nivel de estudios, parte de un nivel formativo para emprender más bajo, dispone de menores niveles de renta, está en un núcleo familiar con un número similar de miembros y se encuentra en una situación algo más precaria de empleo.

En definitiva, los aumentos del nivel de renta y el descenso de la tasa de paro de los emprendedores ponen de manifiesto cierta mejoría del perfil del emprendedor de la Región de Murcia con respecto a años anteriores. No obstante, hay aspectos negativos muy importantes que afectan al mismo, empezando por la disminución de mujeres en el proceso emprendedor y la reducción de niveles de educación y formación específica para emprender de las personas que desarrollan actividades de emprendimiento.

CAPÍTULO 4

CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES RESULTANTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR EN LA REGIÓN DE MURCIA

CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES RESULTANTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR EN LA REGIÓN DE MURCIA

4.1. Introducción

Al igual que en el conjunto de Comunidades que participan en el proyecto GEM, la mayor parte de las iniciativas resultantes del proceso emprendedor en la Región de Murcia son mayoritariamente micro y pequeñas empresas. Dado el interés que suscitan los temas relacionados con su potencial de crecimiento, innovación, internacionalización y expansión, en este capítulo se analizan las características de las iniciativas resultantes de la actividad emprendedora, es decir, de las nacientes y las nuevas.

Se presentan las distribuciones referentes a:

- sector de actividad
- número de propietarios de las iniciativas
- número de empleados actual y esperado en cinco años desde la puesta en marcha
- actividad emprendedora de iniciativas nuevas y consolidadas
- carácter innovador
- grado de competencia que afrontan
- uso de nuevas tecnologías
- grado de internacionalización de sus bienes o servicios y
- grado de expansión esperado en el mercado.

Los resultados que se ofrecen en este capítulo vuelven a mostrar una situación muy similar a la de 2011, que empieza a remontar en algunos aspectos en 2012. La interpretación de los datos de este capítulo es clave para explicar el tipo de actividad emprendedora y consolidada que se ha registrado en 2012 en medio de un clima hostil para el emprendedor.

Registro empresarial

GEM ha medido por primera vez en 2012 el porcentaje de iniciativas emprendedoras y empresariales que se han dado de alta en el registro mercantil. Esta información es importante para valorar la proporción de actividad en fase emprendedora y consolidada que está efectivamente regularizada con respecto a los requisitos exigidos en España para operar económicamente. En la tabla 4.1 se puede ver que la mayor parte de la actividad naciente (66,6%) todavía no está registrada, hecho que obedece a que sus promotores están en la fase de puesta en marcha: diseñando producto o servicio, realizando el plan de negocio, buscando ubicación, financiación, etc..

Tabla 4.1. Registro empresarial

Tipo de actividad	Naciente		Nueva		Consolidada	
	Murcia	España	Murcia	España	Murcia	España
Registrada	33,4%	35,5%	91,3%	85,2%	93,5%	96,0%
No registrada	66,6%	64,5%	8,7%	14,8%	6,5%	4,0%

Con todo, es positivo y notable el que un 33,4% de esta actividad esté ya operativa y registrada. En el caso de la actividad nueva, el registro abarca un 91,3% de las actividades. El 8,7% debe considerarse como en un estado irregular respecto de la legislación española para operar como empresa o autónomo. En el caso de la fase consolidada, el registro abarca el 93,5% de los casos, quedando un 6,5% en situación irregular. También se muestran los datos para España.

4.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras en la Comunidad Autónoma de Murcia en el 2012

Para que el tejido empresarial cobre dimensión, es importante que aumente el emprendimiento en los sectores extractivo, transformador y de servicios y que el peso del sector orientado al consumo se modere, ya que suele ser el que aglutina el grueso de iniciativas que requieren menor inversión. Esto se constata que sucede de forma clara en 2012 en la Región de Murcia.

La distribución sectorial del emprendimiento en la Región de Murcia se modifica en 2012 respecto de 2011, encontrando un aumento significativo del 67% en el sector transformador y del 5,1% de iniciativas en el sector extractivo. Por otro lado, se aprecia un ligero descenso del 1% en el sector servicios a otras empresas, frente a una disminución del 21% en el sector orientado al consumo.

La mayor parte de las iniciativas emprendedoras registradas en el 2012 continúan ubicándose en el sector orientado al consumo (51,3%), tal y como ocurría en años anteriores. No obstante, esta cifra se ha reducido respecto al ejercicio 2011. En cambio, las empresas ubicadas en el sector transformador continúan recuperándose, con una participación este año del 23,1% frente al 13,8% del 2011. Esto implica que se incrementa el potencial emprendedor en cuanto a la creación y desarrollo de empresas de base productiva industrial.

La proporción de empresas en el sector servicios se ha visto reducida levemente en 2012 al 20,5%, mientras que en 2011 se situó en un 25%. El sector habitualmente menos activo en cuanto a emprendimiento, el extractivo, este año presenta un aumento con respecto al 2011 del 5,1%. (figura 4.1).

Si se compara la distribución de la actividad emprendedora del 2011 mostrada en la Figura 4.1 con la de la consolidada (Figura 4.2) -aquella que ha superado los 42 meses-, se observa que ha habido mayor resistencia en el mantenimiento de proporciones de empresas en el sector transformador entre estos empresarios que entre los recientes, incrementándose este año al 31,9% su participación frente al 28,9% del año 2011. El mayor peso que debería tener el sector extractivo se hace evidente en la distribución de las empresas consolidadas, que para el año 2012 supone un 11,7% del total, mientras que el sector servicios, tras el brusco descenso sufrido en 2011, continúa este año en niveles similares al anterior (14,9%). Finalmente, el sector orientado al consumo aún se está nutriendo del crecimiento experimentado en el 2011 y actualmente supone un 41,5% del total de empresas consolidadas. A medida que se avance en la superación de la crisis, es de esperar una progresiva reducción del peso de este sector en favor de los otros tres.

Figura 4.1. Distribución de las iniciativas en fase emprendedora en función del sector de actividad y su evolución (2009-2012)

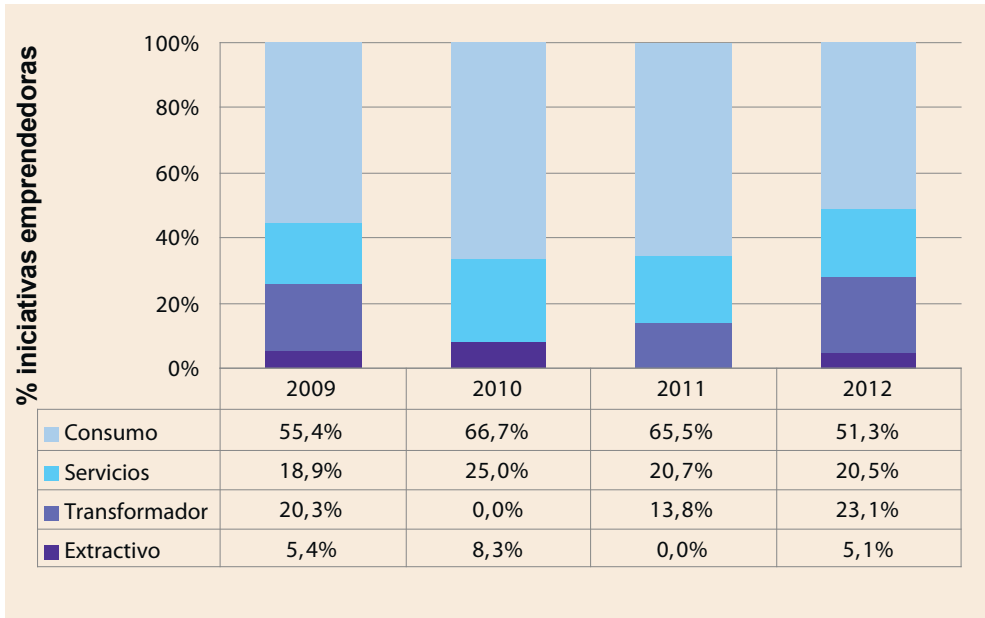
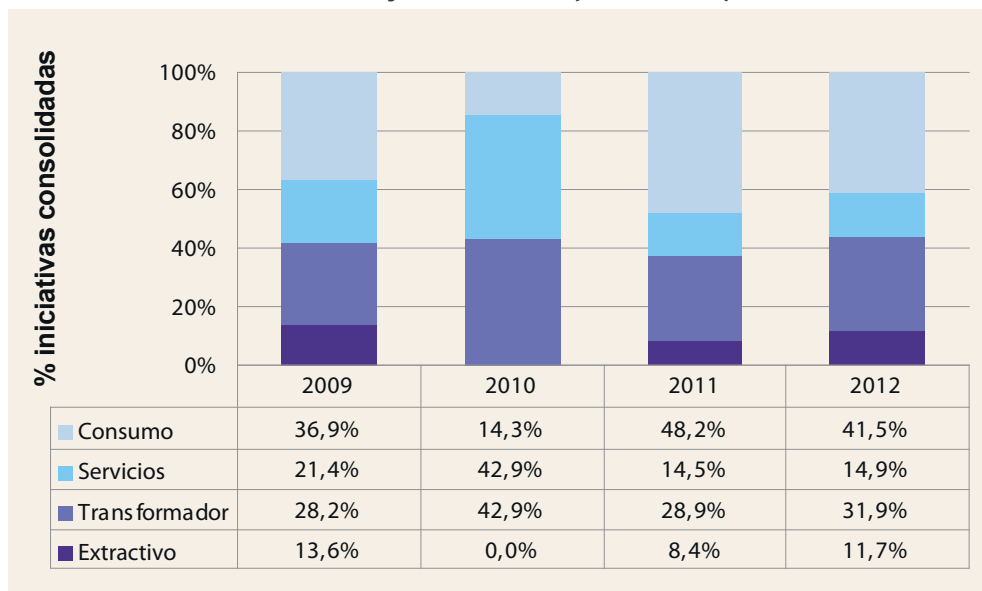


Figura 4.2 Distribución de las empresas consolidadas en función del sector de actividad y su evolución (2009-2012)



4.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia en 2012

El número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas constituye un primer dato acerca de su dimensión. La Tabla 4.2 proporciona un descriptivo de la distribución de esta variable para las actividades nacientes (hasta 3 meses), nuevas (entre 3 y 42 meses) y consolidadas (más de 42 meses), comparando los resultados del período 2008-2012.

Las iniciativas que están en período naciente muestran un aumento de participación en la propiedad, situándose en los niveles de 2008 en cuanto a número medio de propietarios. Ello constituye un resultado positivo porque se llega al percentil 70 con 3 personas, todo lo cual indica que estas iniciativas han sido más ambiciosas en dimensión que las de años anteriores.

También en la actividad nueva se advierte un modesto crecimiento del número medio de propietarios que obedece a cierta mayor dispersión en la distribución. La mitad de estas iniciativas fueron puestas en marcha por un solo emprendedor y sólo un 20% contó con la participación de 3 o más emprendedores hasta un máximo de 5.

Finalmente, entre las consolidadas, se advierte un leve descenso de la media de propietarios que pasa de 1,78 en el 2011 a 1,52 en el 2012. El resto de los indicadores, salvo el de dispersión, se mantienen estables.

Los percentiles indican que el 30% de las iniciativas nacientes no sobrepasan un propietario, y un 30% pasa de tres. En el caso de las iniciativas nuevas los casos de más

de un propietario son a partir del 60%, y en las consolidadas a partir del 80%, si bien el número máximo de emprendedores asciende a 10 personas.

Estos resultados indican que, a pesar del recrudescimiento de la crisis, el proceso emprendedor del 2012 se ha mantenido estable en cuanto a sus indicadores de propiedad de las iniciativas y empresas, con la única variación de un leve descenso en la fase consolidada.

Tabla 4.2 Distribución del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas, emprendedoras en general y consolidadas y su evolución en el período 2008-2012

Iniciativas	Nacientes					Nuevas					Consolidadas				
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Media	2,01	1,79	1,58	1,82	2,00	1,91	1,55	1,38	1,46	1,75	1,78	1,86	1,62	1,78	1,52
Mediana	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Moda	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Des.Estándar	1,792	1,343	0,908	1,330	1,044	1,742	1,131	0,703	0,857	1,110	1,427	1,542	1,368	1,488	1,225
Mínimo	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	10	7	5	8	4	10	6	3	4	5	10	10	10	9	10
Percentil 10	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 20	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 30	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 40	1,00	1,00	1,00	1,00	1,20	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 50	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 60	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	1,92	1,00	1,00	1,00	1,40	2,00	2,00	1,00	2,00	1,00
Percentil 70	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	1,00	1,36	1,93	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00
Percentil 80	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Percentil 90	3,00	4,00	3,00	3,00	3,70	4,00	3,00	3,00	2,56	3,10	3,00	3,00	3,46	3,00	3,00

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

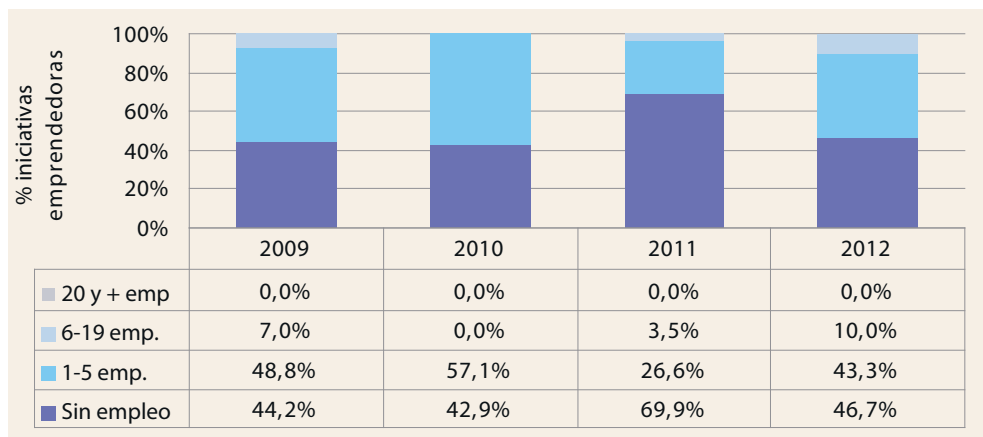
En las ediciones 2009 y 2010, GEM Murcia registró una proporción de iniciativas en fase emprendedora con 1-5 empleados superior a la de aquellas que sólo proporcionan empleo al emprendedor (figura 4.3). Este resultado cambió en 2011 con una drástica disminución de las empresas con empleados en el tramo de 1-5 empleados, si bien aumentó un 3,5% la proporción de casos de emprendimiento en el tramo de 6-19 empleados.

En 2012 se advierte una mejora en cuanto al peso de actividades de los tramos de 1-5 y 6-19 empleados. Así, disminuye la proporción de casos que sólo proporcionan empleo a los emprendedores en un 33%, mientras que aumenta en un 62,7% el peso de las iniciativas que tienen entre 1 y 5 empleados y alcanza un 10% el peso de las que tienen entre 6 y 19 empleados.

Este resultado es positivo para el emprendimiento regional y con gran probabilidad está relacionado con el repunte de las empresas en el sector transformador, que suelen

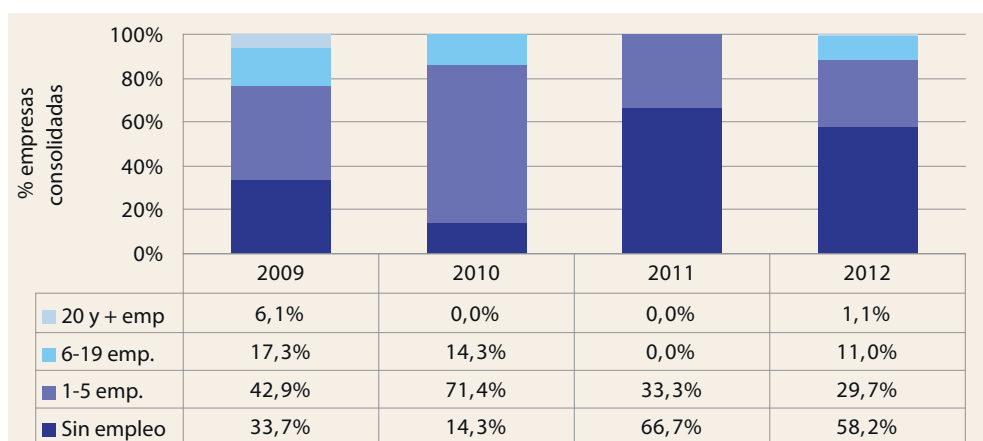
tener más capacidad de generación de empleo que las del sector orientado al consumo. En cambio, el tramo de 20 o más empleados continúa sin tener representación.

Figura 4.3 Distribución de las empresas en fase emprendedora según el tramo de empleados y su evolución temporal



En el caso de la empresa consolidada (Figura 4.4), la situación es diferente, habiendo evolucionado positivamente con un descenso del 12,7% los casos sin empleados, incrementándose un 11% los casos de 6-19 empleados y surgiendo con un 1,1% el porcentaje de empresas de 20 o más empleados. La proporción de propietarios con 1 a 5 empleados continúa disminuyendo, pasando del 33,3% en 2011 al 29,7% en 2012.

Figura 4.4 Distribución de las empresas en fase consolidada según el tramo de empleados y su evolución temporal



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

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

Para estimar la proporción de iniciativas que espera crecer en términos de empleo se pregunta cada año a los empresarios entrevistados cuántos puestos de trabajo esperan tener al final de los 5 próximos años, a contar desde el momento de la entrevista. Las Figuras 4.5 y 4.6 muestran los resultados referentes a las actividades emprendedoras y a las consolidadas.

La proporción de casos en que sólo tendrá trabajo el emprendedor o el empresario pesa menos en las actividades emprendedoras que el conjunto de categorías en que habría una cierta plantilla de empleados, pero en ambos colectivos ha aumentado significativamente respecto del año 2011. Por otro lado, disminuye la proporción de casos de plantillas esperadas de 1-5 empleados, de 6-19 y de 20 o más. Los resultados se muestran acordes con el recrudescimiento de la crisis y con la dificultad que entraña la creación de puestos de trabajo desde las empresas.

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

La incertidumbre asociada a la inestabilidad económica produce, por consiguiente, un compás de espera en que, para muchos empresarios, es una incógnita saber si pueden o no aspirar a crecer, tanto en empleo como en otras variables.

Figura 4.5 Distribución de las empresas en fase emprendedora según el tramo de empleados esperado a cinco años vista y su evolución temporal

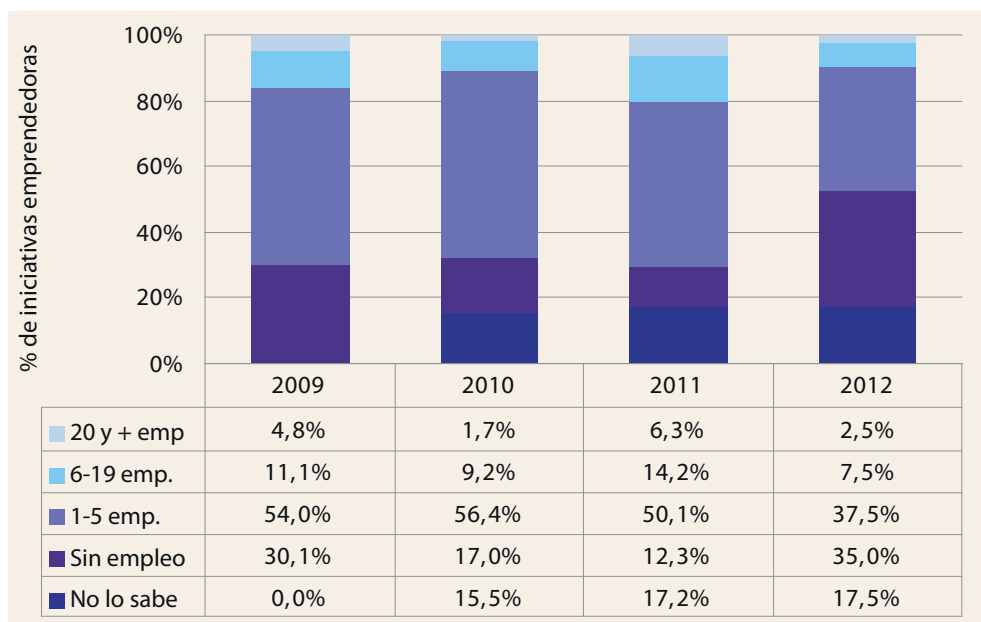
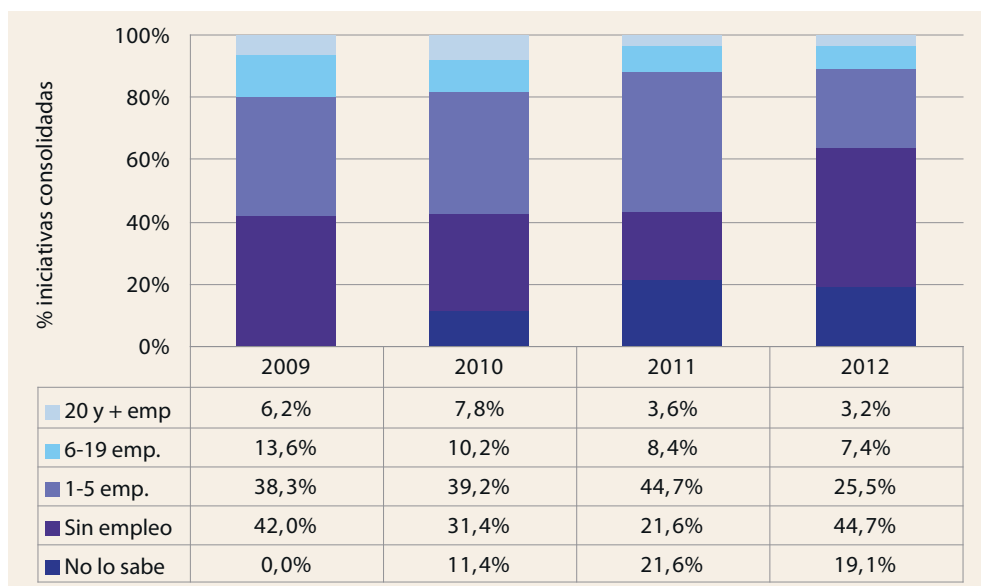


Figura 4.6 Distribución de las empresas en fase consolidada según el tramo de empleados esperado a cinco años vista y su evolución temporal



En la Tabla 4.4 se muestran los datos medios de expectativa de creación de empleo para las actividades emprendedoras y consolidadas. La media de las primeras aumenta significativamente y se sitúa en torno a los 16 puestos. Sin embargo la mediana y la moda de esta variable son cero, de forma que el caso más típico es no esperar ningún crecimiento. Éste es también el tipo de resultado que se obtiene para las empresas consolidadas, cuya media de crecimiento se sitúa en 0,48 empleos esperados por empresa, la cifra más baja de todo el período 2010-2012.

Así pues, el empresario en fase incipiente muestra signos de optimismo en cuanto a desarrollar empleo, mientras que el consolidado ha frenado en seco las expectativas, si bien la dispersión es mucho mayor en las emprendedoras.

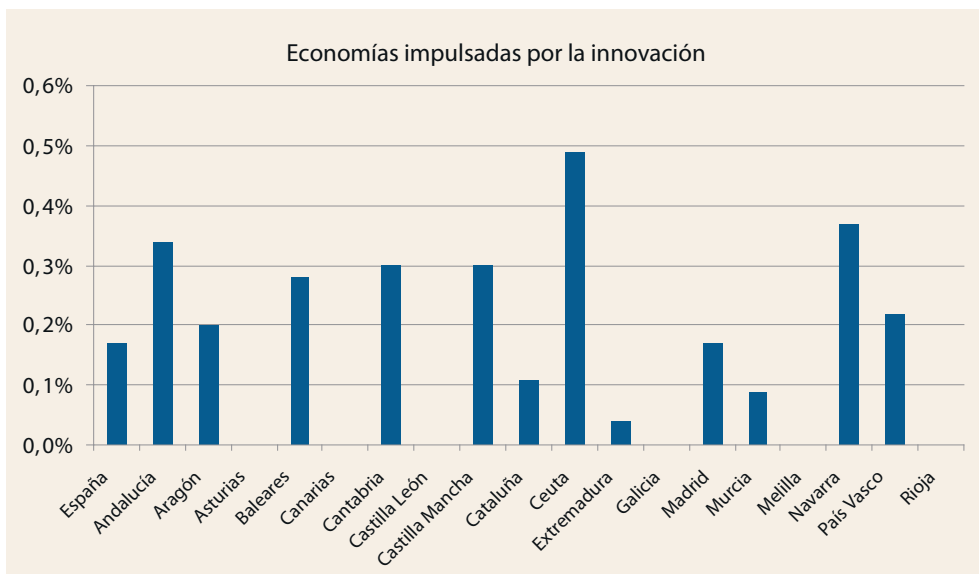
Tabla 4.4 Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas para dentro de cinco años

Crecimiento medio en empleo esperado en 5 años por:	Media					Desv. Estándar				
	Año	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011
TEA: iniciativas emprendedoras (0-42 meses de actividad)	2,68	2,11	2,04	5,58	16,05	3,53	4,40	2,80	10,33	95,97
EB: iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	1,37	0,24	2,82	0,95	0,48	6,87	14,49	14,33	2,90	2,10

Por último, mostraremos la posición de la Región de Murcia en el ámbito nacional con respecto al número de emprendedores que presentan un alto potencial de crecimiento del empleo en los próximos cinco años. La Figura 4.7 muestra dicha posición en el conjunto global de regiones participantes en 2012.

Desde una perspectiva nacional, la Región de Murcia se ha alineado con Cataluña y aventaja a Comunidades como Extremadura, Galicia, Asturias y Canarias, entre otras. No obstante, Andalucía, Aragón, Baleares, Cantabria, Castilla la Mancha, Ceuta, Madrid, Navarra y País Vasco muestran situaciones más favorables sobre este indicador. El porcentaje español es del 0,17% de iniciativas de este tipo sobre el conjunto de la población española de 18-64 años, mientras que el porcentaje regional es del 0,09%. El indicador ha tenido una reducción del 70% pasando de 0,30% a 0,09%, nuevo síntoma de la precariedad de las expectativas de creación de empleo desde la esfera de la actividad emprendedora.

Figura 4.7 Prevalencia de emprendimiento con alto potencial de crecimiento en empleo en las economías GEM impulsadas por la innovación el año 2012



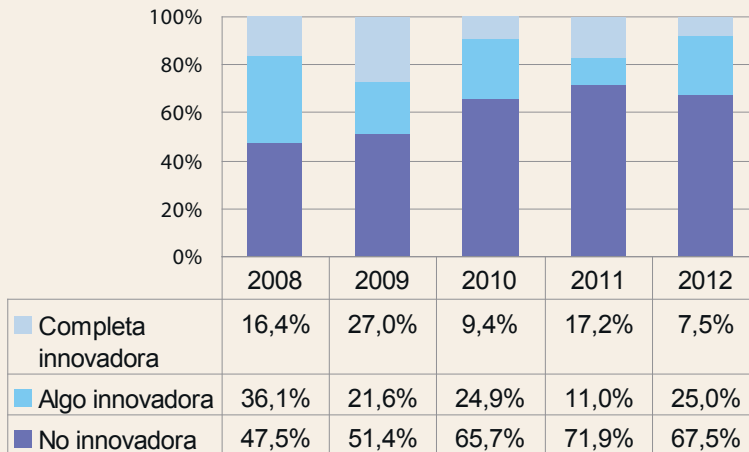
4.6. Innovación en las iniciativas en fase emprendedora y consolidada

El concepto de innovación es multidimensional y se puede hacer referencia al mismo desde muchos puntos de vista: gestión, producción, distribución, implantación y otros. El observatorio GEM se ha centrado en los últimos años en el producto o servicio que se ofrece al cliente. Por consiguiente, los resultados que muestra la Figura 4.8 han de entenderse como únicamente referidos a este factor.

La proporción de empresas en fase emprendedora que se reconocen como completamente innovadoras en producto o servicio desciende a un 7,5%. El nivel es el más bajo desde el inicio de la crisis y constituye un síntoma negativo de cara a la mejora de la calidad del emprendimiento y su competitividad. No obstante, el porcentaje de empresas algo innovadoras ha ascendido situándose en un 25%.

Figura 4.8. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el grado de innovación en producto o servicio y su evolución temporal

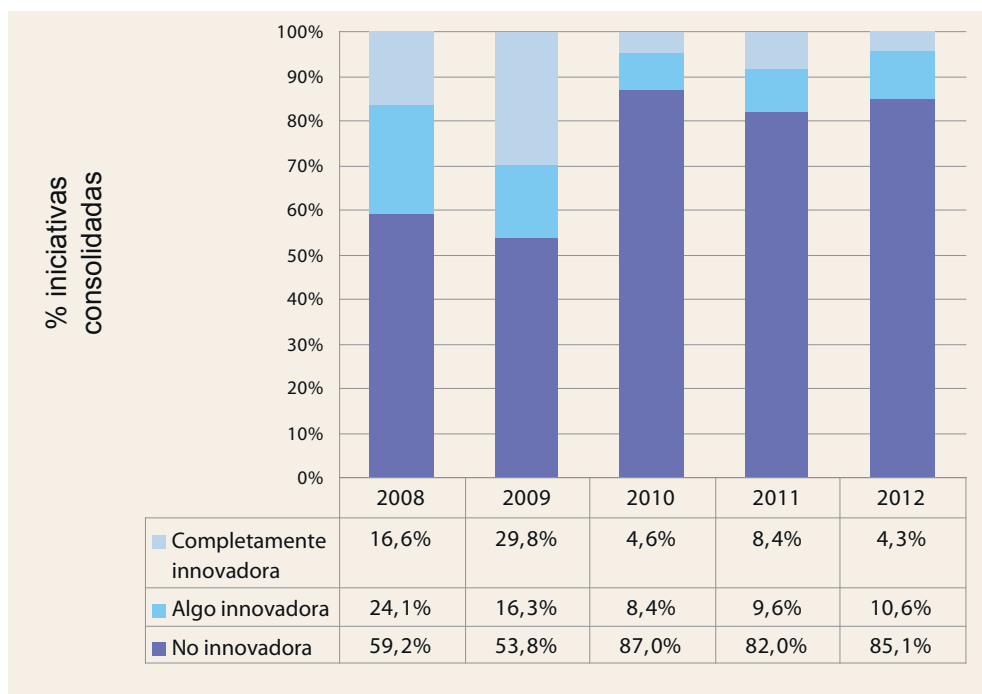
% iniciativas emprendedoras



En el caso de la empresa consolidada, la proporción de casos completamente innovadores en producto o servicio disminuye un 48%. La tasa de innovación en la empresa consolidada es inferior a la que se puede dar en la fase emprendedora debido, al menos en parte, a la permanencia más dilatada de estas empresas en el mercado, hecho que ralentiza los procesos de innovación.

Las iniciativas emprendedoras que no innovan en producto o servicio disminuyen levemente al 67,5%, frente a las iniciativas consolidadas que incrementan 3 puntos porcentuales, situándose en el 85%.

Figura 4.9. Distribución de las empresas en fase consolidada según el grado de innovación en producto o servicio y su evolución temporal

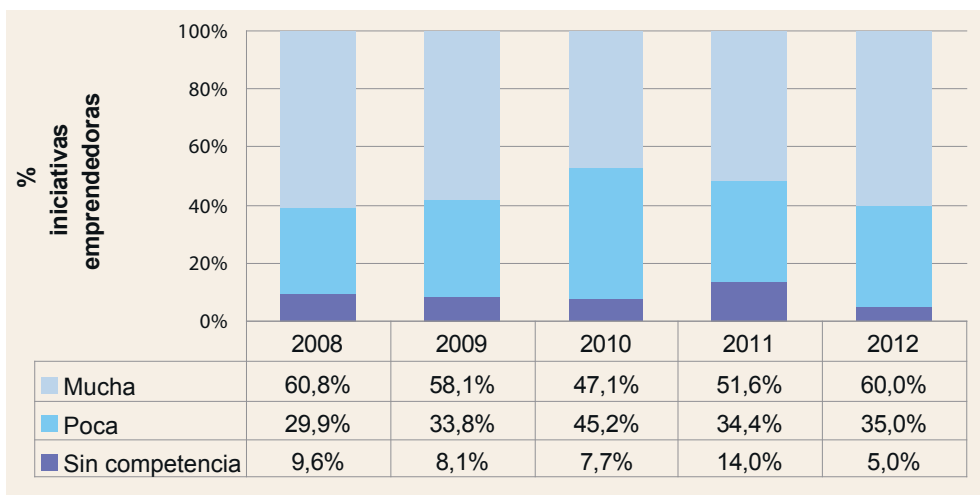


4.7. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas

El exceso de competencia y la competencia externa es uno de los factores que dificultan el desarrollo de las empresas e impulsan al cierre de iniciativas. GEM analiza el impacto de esta variable en el conjunto de iniciativas emprendedoras y consolidadas por medio de preguntas cualitativas. El tema cobra especial relevancia en época de crisis, porque es necesaria una buena estrategia en este apartado para sobrevivir en un mercado de consumo. Las empresas más capaces de diferenciarse en cuanto a producto y servicio y con mejor relación calidad/precio son las que tienen más posibilidades de supervivencia en este terreno.

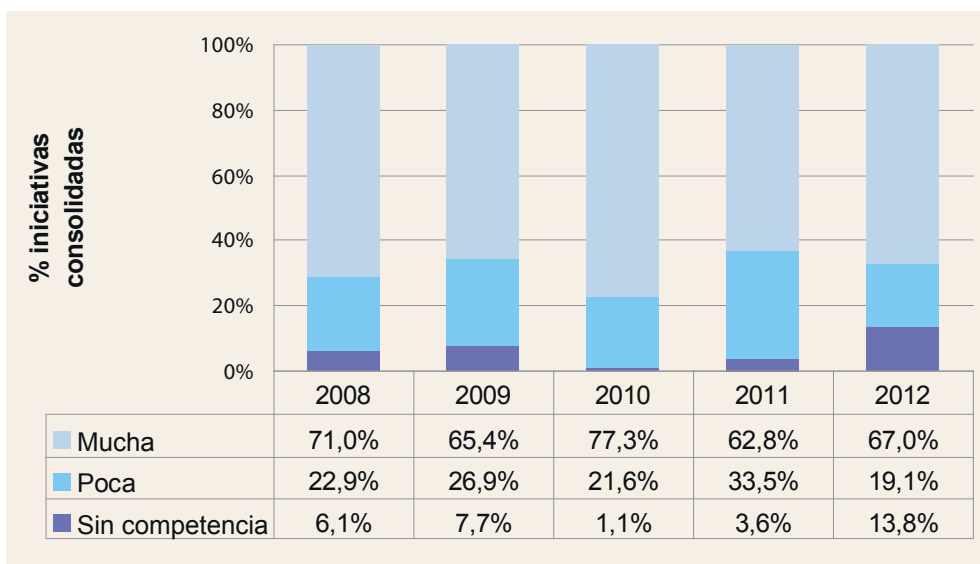
La competitividad constituye uno de los factores que caracterizan el emprendimiento de calidad. El año 2012, debido al recrudecimiento de las condiciones del entorno, la tasa de actividades incipientes que no tiene competencia disminuye un 64%, situándose en el nivel más bajo del periodo, un 5%. Por otro lado, aumenta la tasa de las que tienen poca y mucha competencia, lo cual ha producido un efecto de cierta contención de empeoramiento de la competitividad (figura 4.10)

Figura 4.10. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el grado de competencia afrontado y su evolución temporal



En la fase consolidada se aprecia la recogida de frutos de la traslación de empresas nuevas sin competencia del 2011 que han pasado a la siguiente fase, de forma que la tasa de empresas sin competencia aumenta a un 13,8%, el nivel más elevado del periodo analizado. En cambio, fruto de la mezcla de actividades de calidad con las derivadas del emprendimiento por necesidad, decae la tasa de empresas con poca competencia en un 43% y se incrementa en 5 puntos porcentuales la proporción de empresas con mucha competencia (figura 4.11).

Figura 4.11. Distribución de las empresas en fase consolidada según el grado de competencia afrontado y su evolución temporal



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

GEM proporciona datos acerca de la antigüedad de las tecnologías utilizadas en las iniciativas emprendedoras y consolidadas para producir sus bienes y servicios.

Los resultados se traducen en un incremento de la tasa de iniciativas emprendedoras que utilizan tecnologías de última generación (figura 4.12), fenómeno que también se observa en el ámbito de la empresa consolidada (figura 4.13), y en un descenso de las proporciones de empresas que utilizan tecnologías recientes.

Figura 4.12. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la antigüedad de la principal tecnología utilizada y su evolución temporal

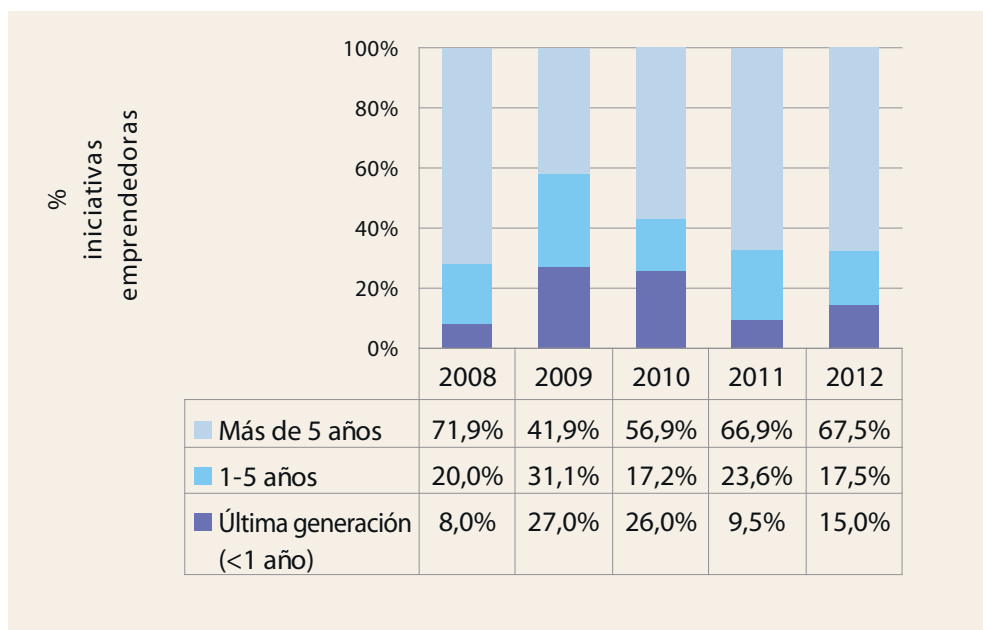
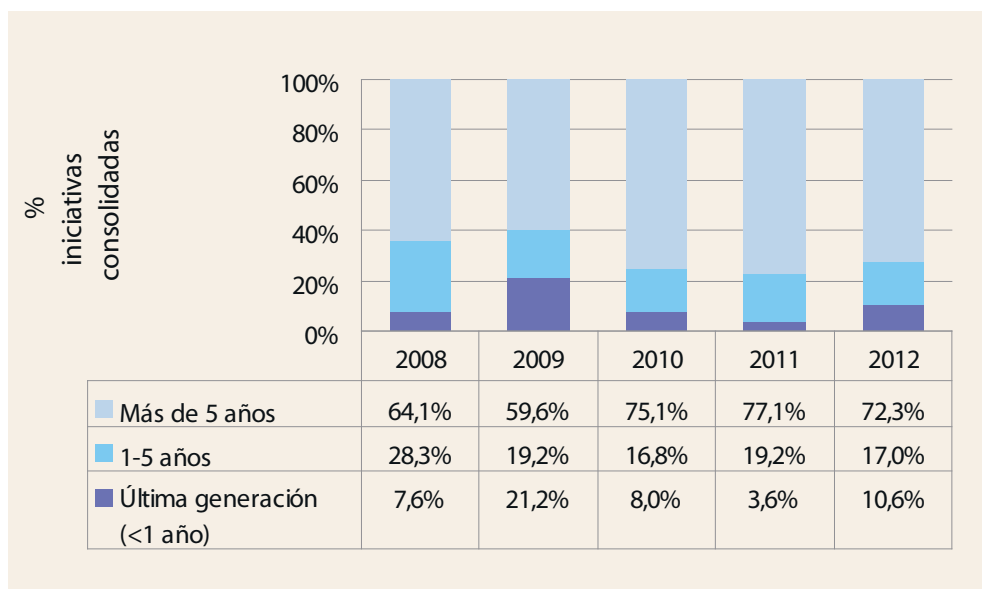


Figura 4.13. Distribución de las empresas en fase consolidada según la antigüedad de la principal tecnología utilizada y su evolución temporal



4.9. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

Los datos concretos sobre actividad exportadora de las empresas murcianas se muestran en las Figuras 4.14 y 4.15. Los resultados muestran un continuo aumento desde 2010 de los emprendedores de la Región de Murcia que no desarrollan actividad exportadora, situándose en un 87.2%, siendo esta cifra del 88.3% en las empresas consolidadas. Por lo tanto, la tendencia continúa siendo negativa, principalmente en las empresas emprendedoras, que alcanzan el nivel más elevado del periodo 2008-2012.

Las series de intensidad de exportación evolucionan de forma similar. En el caso de la exportación de entre un 1 y un 25% del producto o servicio, el incremento en 2010 del porcentaje de iniciativas emprendedoras se contrarresta con un descenso continuado en el 2011 y 2012, situándose en el nivel más bajo del periodo (7.7%), mientras que en el caso de las consolidadas se mantiene el porcentaje del año 2011, con un nivel del 6,4%. En la exportación de entre el 25 y el 75% el comportamiento de las iniciativas emprendedoras es un brusco descenso, quedando sin representación este año, mientras que el de las consolidadas reaparece con un 4.3%. Finalmente, en la máxima intensidad exportadora, las iniciativas emprendedoras presentan un notable incremento, pasando al 5,1%, mientras que en las consolidadas se nota un descenso alcanzando la cifra más baja del periodo.

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

Figura 4.14. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la intensidad exportadora y su evolución temporal

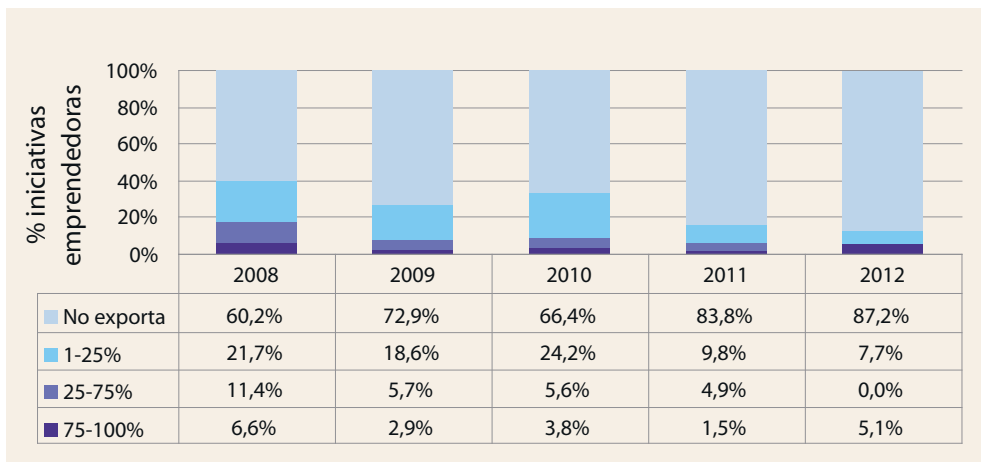
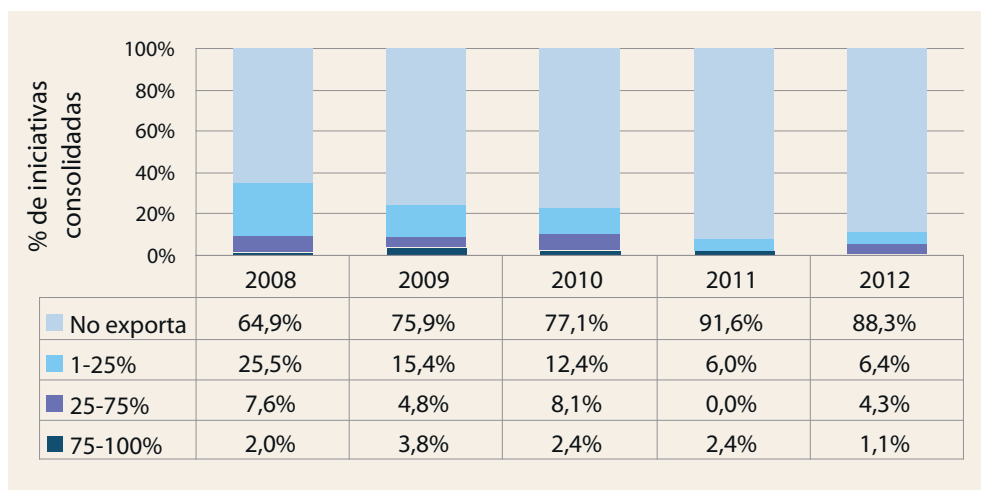


Figura 4.15. Distribución de las empresas en fase consolidada según la intensidad exportadora y su evolución temporal



4.10. Nivel tecnológico del sector

La participación de la empresa regional en sectores intensivamente tecnológicos constituye otro rasgo deseable en aras de mejorar su competitividad y situación internacional. Los resultados en esta parcela vienen siendo discretos y han tenido altibajos en los años que llevamos de crisis. En 2012, la evolución del emprendimiento de base tecnológica no muestra un dato adecuado para la modernización de nuestra economía. Se aprecia un descenso de participación del segmento emprendedor con una repercusión negativa en la parte consolidada (figura 4.17). Así, la tasa de emprendimientos en sectores de base tecnológica media o elevada desciende en un 19,3% y la de empresas consolidadas en

un 15,8%, situándose respectivamente en un 7,5% y en un 6,4% del total de actividades emprendedoras y consolidadas, mostrando la cifra más baja del periodo 2010-2012.

Figura 4.16. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la base tecnológica del sector y su evolución temporal

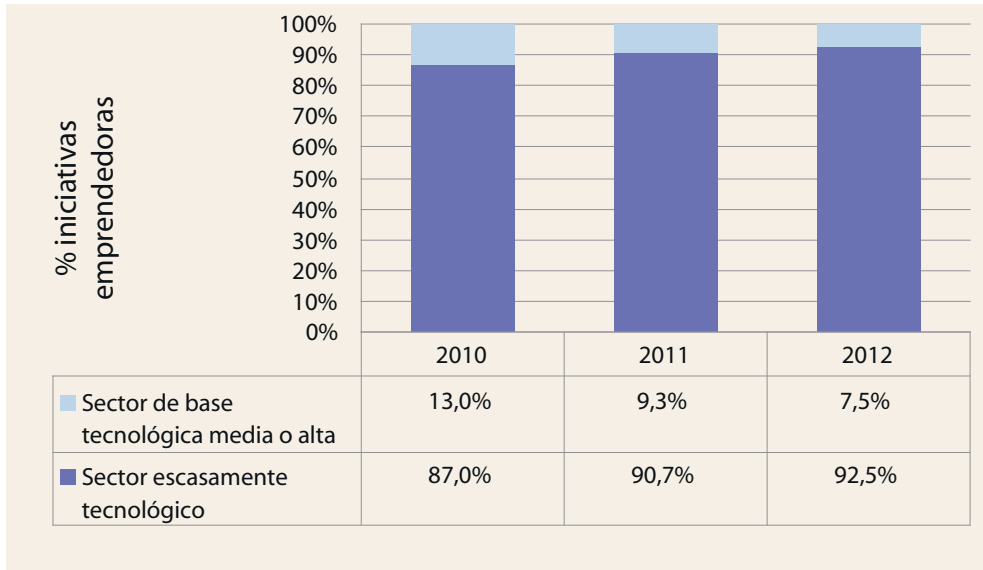
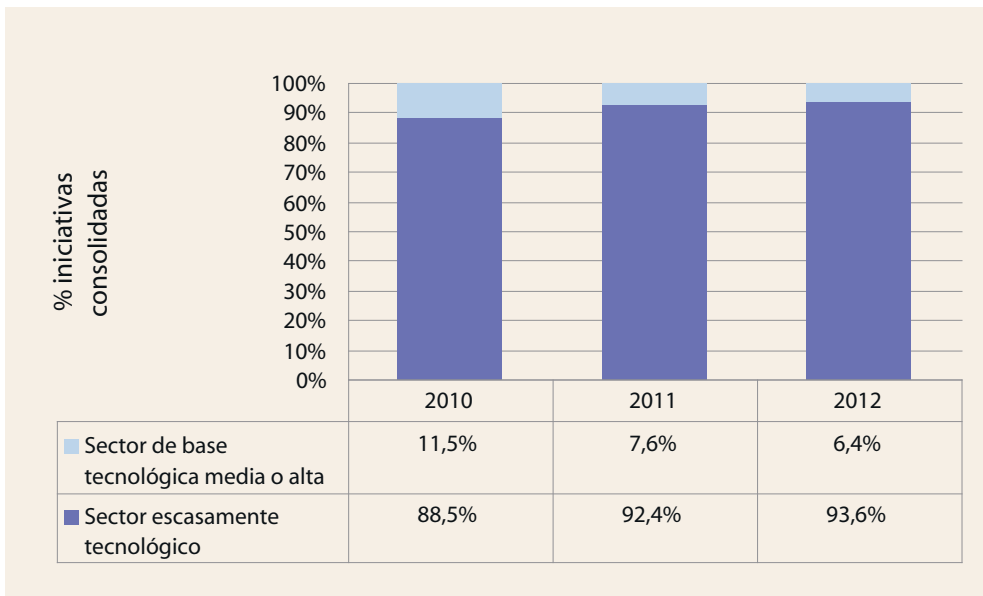


Figura 4.17. Distribución de las empresas en fase consolidada según la base tecnológica del sector y su evolución temporal



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

En función de los resultados obtenidos en cuanto a las características de las actividades emprendedoras se calcula un índice de potencial de expansión en el mercado para las mismas. Las Figuras 4.18 y 4.19 muestran los resultados obtenidos para las iniciativas emprendedoras y consolidadas en 2012 en la Región de Murcia, y la comparación de los mismos con respecto a los años 2008, 2009, 2010 y 2011.

El comportamiento del índice de potencial de expansión en el mercado muestra un aspecto positivo para las empresas emprendedoras, pues se incrementa la proporción de empresas que esperan tener una notable expansión en su mercado, así como aquellas que esperan alguna expansión gracias a nuevas tecnologías. Los resultados obtenidos en el 2012 mejoran, aumentando un 56% la tasa de emprendimiento que espera una notable expansión, situándose en el 2,5%, mientras que la proporción de aquellas que esperan alguna expansión en su mercado gracias a nuevas tecnologías se sitúa en el 12,5%.

En la parte correspondiente a las empresas consolidadas, repunta el porcentaje de las que esperan alguna expansión con el uso de nuevas tecnologías, situándose en el nivel más elevado del periodo, y también mejora (28% de aumento) la tasa de aquellas que esperan alguna expansión sin uso de nuevas tecnologías.

Figura 4.18. Distribución de las empresas en fase emprendedora según sus expectativas de expansión en el mercado y su evolución temporal

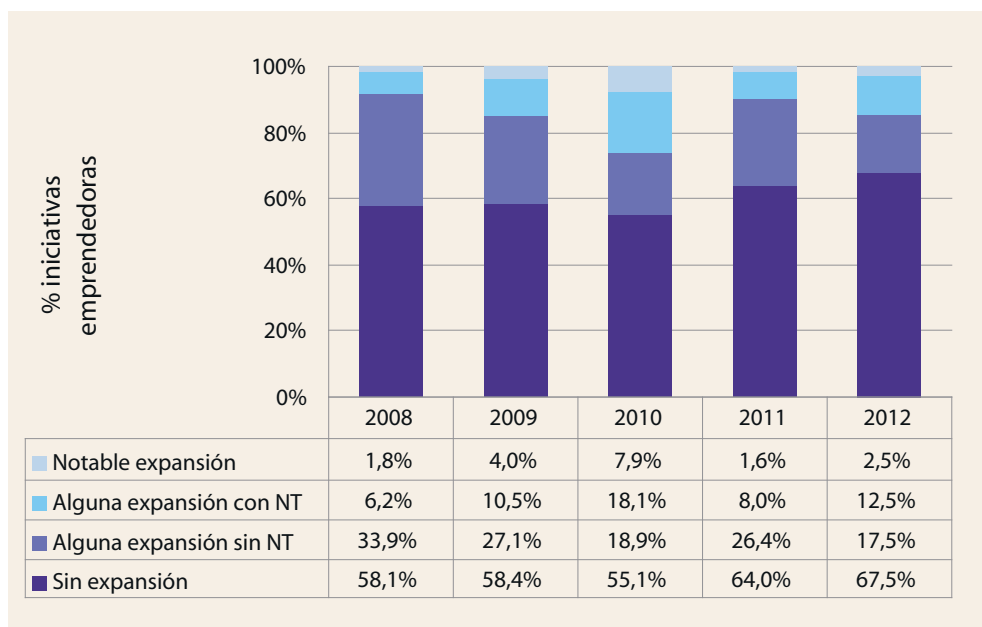
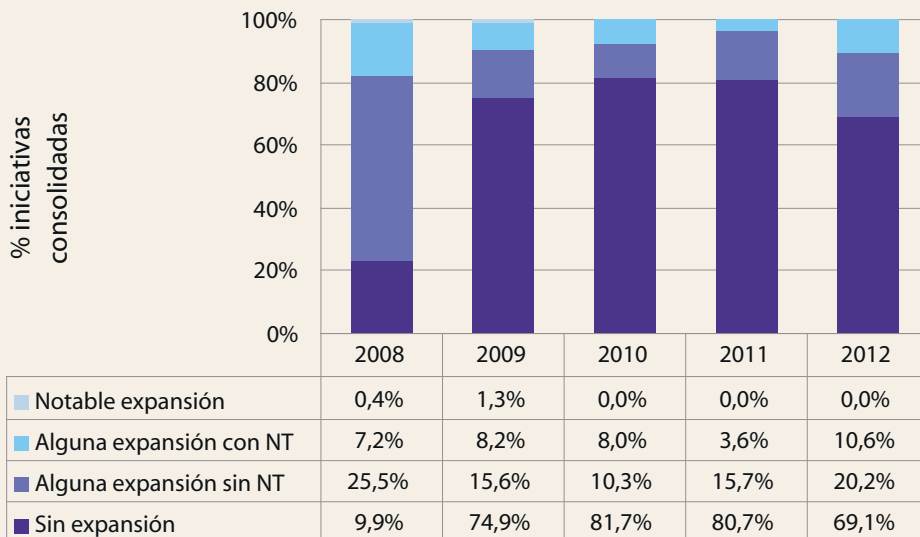


Figura 4.19. Distribución de las empresas en fase consolidada según sus expectativas de expansión en el mercado y su evolución temporal



CAPÍTULO 5

FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR

FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR

5.1. Introducción

La financiación es uno de los factores clave que en mayor medida determina la magnitud y características de la actividad emprendedora. La prolongación y dureza de la crisis económica sigue dificultando el acceso al capital por parte de los emprendedores y, por consiguiente, la puesta en marcha de iniciativas en la Región de Murcia. La reducción del TEA durante este año ha llevado aparejado, tal y como se verá a lo largo del capítulo, el hecho de que las iniciativas emprendedoras sean cada vez más modestas, con necesidades de capital semilla discretas y que adolecen de una falta de apoyo de inversores privados ajenos que dificultan su abordaje.

Para analizar en detalle estas cuestiones, en primer lugar, se hace referencia al capital necesario o capital semilla (*seed capital*) que el emprendedor ha necesitado para iniciar el negocio para, seguidamente, profundizar en el papel, la importancia y el perfil del inversor privado en el proceso emprendedor. En este sentido, es preciso señalar que cuando se hable de fondos necesarios para la creación de negocio y de necesidades de financiación en este capítulo, se está haciendo referencia en todo momento a las empresas nacientes (o *start-up*) de la Región de Murcia, es decir, a aquellas que llevan como mucho tres meses en el mercado.

5.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en 2012 en la Región de Murcia

Según los resultados de la encuesta GEM, reflejados en la tabla 5.1, las iniciativas nacientes puestas en marcha antes de Julio de 2012 en la Región de Murcia necesitaron una media de capital semilla de 1.039.836 €. Si se tiene en cuenta que en el 2011 y 2010 este dato se situaba en torno a los 95.000 €, estamos hablando de un espectacular aumento. También supera con creces la cifra de España, ya que la media nacional se sitúa en un capital semilla de 753.861€.

No obstante, esta cifra resulta poco o nada representativa dada la alta variabilidad de la media, con una desviación típica de 3.488.587 €. Es necesario analizar la información de la mediana y los percentiles para tener una panorámica más clara de la distribución del capital semilla. Así, si atendemos a la mediana como medida de tendencia central, el capital medio que ha invertido un emprendedor de la Región de Murcia para poner en marcha su iniciativa es de 8.611 €. Esta medida parece bastante más acertada, sobre todo si la comparamos con la del año 2011 y 2010, que ascendía a 37.000 € y 60.000 € respectivamente, y si se tiene en cuenta la mediana de España para 2012, que se sitúa en 18.000 €. Podríamos afirmar, considerando estas cifras, que hay una importantísima disminución de inversión en las iniciativas, lo que viene refrendado, además, por la moda, que con un importe de tan sólo 10.000 € este año, nos indica el modesto capital que más frecuentemente ha necesitado el emprendedor para poner en marcha su actividad. Asimismo, si atendemos a los percentiles, se aprecia que, efectivamente, existen iniciativas bastante menos ambiciosas (algunas de ellas incluso con coste cero) que las de años anteriores en la Región de Murcia.

Así, la conclusión apunta a que, salvo alguna iniciativa que ha requerido un capital elevado, en conjunto la inversión se ha reducido drásticamente con respecto a periodos pasados, lo que supone que las iniciativas emprendedoras, además de ser más escasas este año 2012, son aún más modestas en términos de inversión, probablemente porque como en años anteriores se trata de iniciativas poco intensivas en tecnología y, por tanto, con baja intensidad innovadora y competitiva.

Tabla 5.1. Características y distribución del capital semilla en el 2012

		CAPITAL SEMILLA NECESARIO POR START UP (Euros)	CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (Euros)	CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (% sobre total)
Media		1039836	1121650	72,7
Mediana		8611	1733	100,0
Moda		10000	0	100,0
Desv. típ.		3488587	3638767	44,2
Mínimo		0	0	0,0
Máximo		12000000	12000000	100,0
Percentiles	10	0	0	0,0
	20	70	0	3,8
	30	1622	0	53,5
	40	2984	532	100,0
	50	8611	1733	100,0
	60	10000	2000	100,0
	70	14977	8496	100,0
	80	142988	143312	100,0
	90	9327115	10437444	100,0

Por otro lado, si atendemos a la segunda y tercera columna de la tabla 5.1, podemos apreciar que el capital medio aportado por el emprendedor de la Región de Murcia se sitúa –considerando de nuevo la mediana- en 1.733 €, aportando en la mayor parte de los casos el 100% del capital –tal y como reflejan la mediana y la moda-. Esto supone, con respecto a años anteriores, una importante disminución del capital aportado (unos 13.000 € en 2011 y unos 24.000 € en 2010) y un notable aumento de la cantidad que aporta el propio emprendedor (en el año 2011 aportaba la mitad de la inversión aproximadamente). Este dato evidencia que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, el emprendedor murciano se ha visto obligado a aportar la gran mayoría del capital semilla para iniciar sus actividades. Así, si comparamos el dato actual con el de la media nacional, se comprueba que el emprendedor murciano aporta más dinero propio pero para cubrir la mayor parte del capital semilla: en España, la mediana del capital aportado por el emprendedor es de 10.000 €, lo que supone un porcentaje del 61,0% del total.

En este sentido, es interesante señalar que hay un 32,9% de emprendedores que no han aportado el 100% del capital necesario para iniciar su actividad, lo que supone una fuerte disminución con respecto a la proporción de años anteriores (64,2% en 2011 y 55,3% en 2010), así como con relación a la media nacional (70%). En este sentido, el capital medio aportado por estos emprendedores se sitúa en el 17,0%, cifra significativamente inferior a la de 2011 (28,2%) y a la de 2010 (42,7%), así como a la de la media nacional (37,6%). Además, hay que resaltar negativamente que la media de capital de este grupo en la Región de Murcia se sitúa en 679 €, muy por debajo de cifras regionales anteriores -116.196 € en 2011 y 60.000 € en 2010- y nacionales actuales -55.169 €-.

Por consiguiente, a partir de la información recabada, se concluye que como consecuencia de la falta de apoyo financiero ajeno, el emprendedor nacido de la Región de Murcia se ve obligado a poner en la mayor parte de las ocasiones el total del capital semilla, por lo que no es capaz de acometer grandes inversiones en actividades que realmente generen alto valor añadido, lo que, en última estancia, vuelve a perjudicar el emprendimiento y la creación de empleo y riqueza.

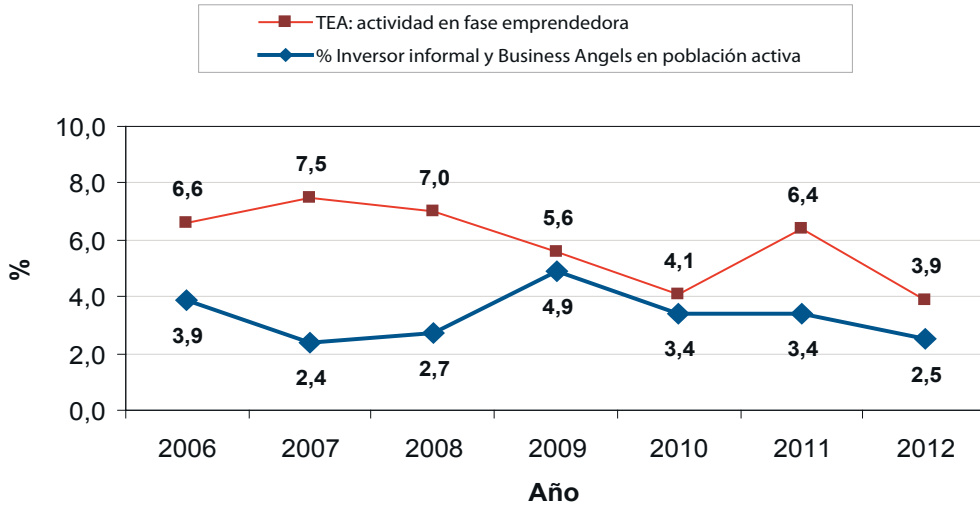
5.3. El papel del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia y en el entorno GEM

Para el proyecto GEM sigue siendo muy importante la valoración de la figura del inversor privado –personas de entre 18 y 64 años que ha invertido dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años- en la financiación de actividades de emprendimiento, sobre todo en el contexto actual de restricción financiera.

Los datos para la Región de Murcia señalan que un 2,5% de la población activa ha puesto dinero propio en negocios ajenos como inversor informal o *Business Angel*, una cifra sensiblemente inferior a la de años anteriores –un 3,4% en 2011 y en 2010-. Esta escasa actividad financiadora se justifica plenamente por la larga duración de la crisis económica, que hace que las personas que anteriormente financiaban vayan poco a poco disminuyendo su participación en actividades ajenas. Esta tendencia es similar a

y duración de la crisis sigue limitando el apoyo económico al emprendimiento innovador por parte de la población.

Figura 5.2. Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora y la inversión privada durante el periodo 2006-2012 en la Región de Murcia



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

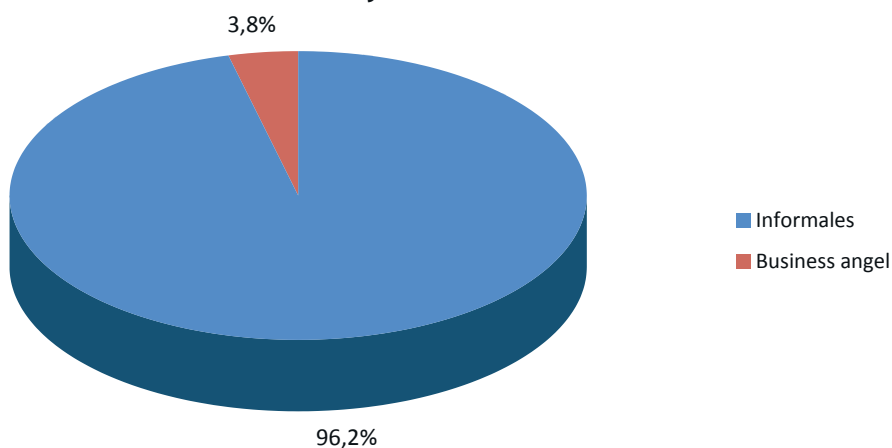
La inversión en negocios ajenos, se distribuye en la Región de Murcia de tal forma que resulta mucho más elevada la inversión informal (2,4% de la población de 18-64 años) que la llevada a cabo por *Business Angels* (0,1% de la población de 18-64 años). La distinción entre estos dos grupos viene dada, fundamentalmente, por el tipo de relación que tienen con el beneficiario de su inversión y por su grado de profesionalización. Así, el inversor informal suele tener una relación familiar, de amistad o de relaciones de trabajo con el emprendedor, actúa de una forma desinteresada, habitualmente altruista, y suele invertir cantidades modestas acerca de las cuales no espera un retorno específico, no llegando muchas veces ni siquiera a recuperar lo invertido. En cambio, el *Business Angel*, suele ser una persona que no tiene una relación previa con el emprendedor, pero invierte en su negocio porque ha captado una oportunidad interesante, que le puede reportar algún tipo de beneficio. Estos inversores acostumbran a tener experiencia empresarial y, en muchas ocasiones, no sólo aportan capital, sino también ideas, asesoramiento y hasta pueden acabar involucrándose en el negocio. Su objetivo es la rentabilidad y ver crecer la idea, aunque ello lleve tiempo. Por consiguiente, las motivaciones de uno y otro colectivo, así como su forma de actuar son lo suficientemente diferentes como para ser destacadas.

El informe GEM ha distinguido entre estos dos colectivos y, como se aprecia en la figura 5.3, en términos porcentuales, el 96,2% de la inversión privada en negocios ajenos en la Región de Murcia la realizan los inversores informales, mientras que sólo un 3,8% es

canalizada a través de *Business Angels*. La presencia de estos últimos ha continuado reduciéndose en la Región, ya que en 2011 tenía un peso del 11,8% y en 2010 del 15,9%, lo que hace recaer en mayor medida en el inversor informal la responsabilidad de financiar actividades, implicando un sostenimiento financiero menos consolidado para los proyectos y, probablemente, una menor viabilidad económica de los mismos. Asimismo, en comparación con la media nacional, en la Región de Murcia hay una menor apuesta por el *Business Angels*, ya que en el caso de España dicho porcentaje es del un 5,6%.

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

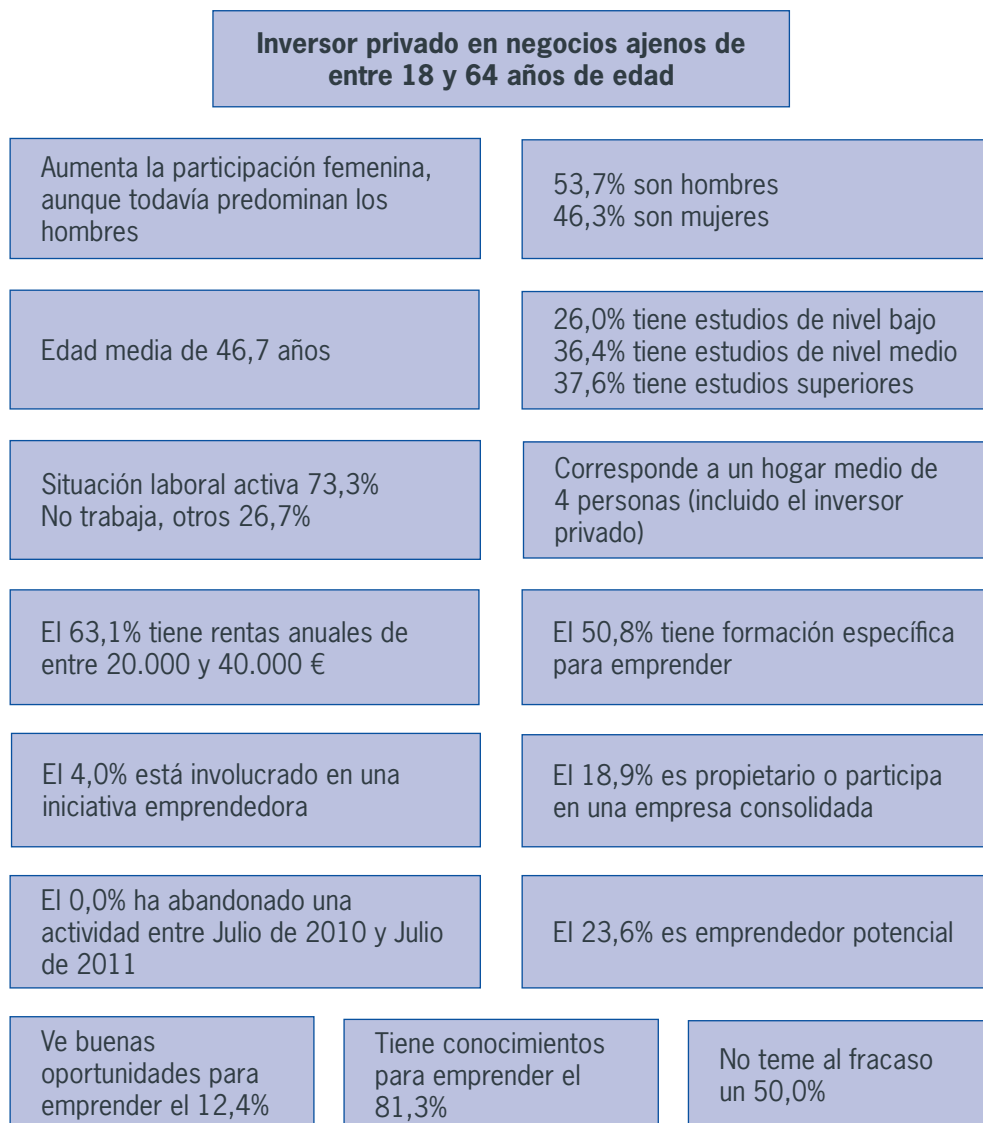
Distribución del total de inversores privados en negocios ajenos



En cuanto al perfil del inversor que pone dinero en negocios ajenos en la Región de Murcia, se puede afirmar, tal y como muestra la figura 5.4, que se trata predominantemente de un hombre de unos 46 años de edad, con estudios medios-superiores y moderada formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo o parcial, cuya renta tiende a pertenecer al tramo medio de entre 20.000 € y 40.000 € y que vive en un hogar de cuatro personas. Un 4,0% de estos inversores está involucrado en su propia iniciativa emprendedora, un 18,9% es empresario consolidado, no habiendo ninguno que haya abandonado una actividad en los últimos 12 meses. El 23,6% es emprendedor potencial, pero no percibe buenas oportunidades para emprender en los próximos seis meses en su zona. Considera, por último, que tiene las habilidades y conocimientos necesarios para poner en marcha un negocio y el miedo al fracaso no es un obstáculo para ello.

En comparación con el perfil medio de España, aunque el inversor privado murciano es de mayor edad, posee menor nivel de estudios y de renta, y tiene una menor iniciativa emprendedora, sin embargo, disfruta de menores niveles de paro y mayor formación específica para emprender, lo que le hace ver con mayor optimismo las expectativas económico-empresariales de futuro

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



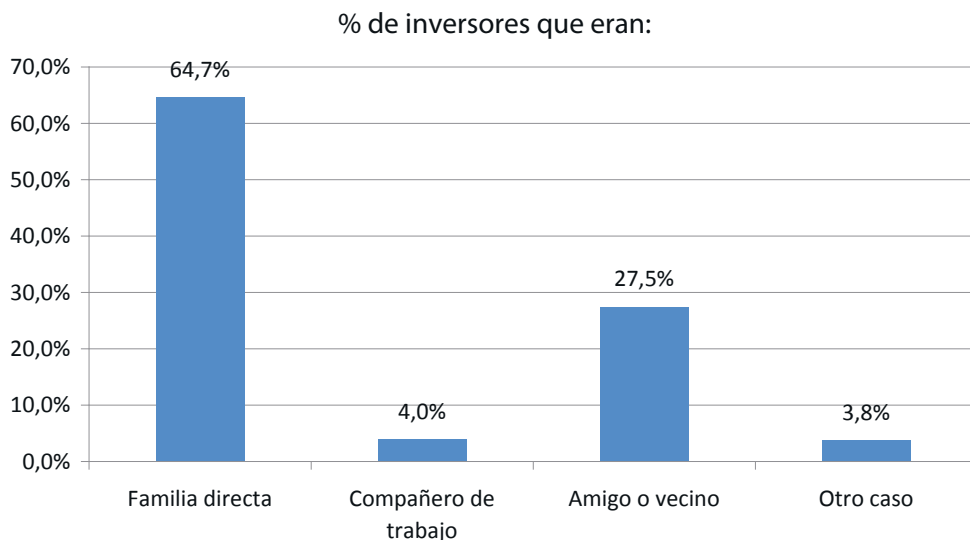
Con respecto a años anteriores, la evolución experimentada por el perfil del inversor privado de la Región pone de manifiesto, tal y como se aprecia en la figura 5.4, lo siguiente:

- Aumenta la participación femenina, hasta llegar a una presencia de mujeres casi similar a la de hombres.
- Aumenta la edad media de forma significativa.
- Disminuye el nivel medio de estudios.
- Disminuyen los inversores que tienen una situación laboral activa.

- El hogar del inversor sigue siendo de cuatro miembros.
- Mejora la distribución de renta, desplazándose una parte de ellos hacia rentas medias.
- Aumenta la proporción de inversores que cree haber recibido la formación necesaria para emprender.
- Disminuye claramente la presencia de emprendedores.
- Aumenta el porcentaje de empresarios consolidados y de emprendedores potenciales, a la vez que disminuye el porcentaje de empresarios que han abandonado alguna actividad.
- Disminuye la proporción de inversores que percibe buenas oportunidades para emprender en los próximos seis meses en su zona.
- Aumenta la presencia de inversores con habilidades y conocimientos para emprender.
- Disminuye el porcentaje de inversores que no teme al fracaso: la duración de la crisis hace disminuir la cautela entre ellos.

Si nos centramos en el grupo de inversores informales, que son los que sin duda mayor influencia tienen como inversores privados, y su relación con el beneficiario de su inversión, como se puede apreciar en la figura 5.5, en la Región de Murcia se trata de una relación predominantemente familiar: en un 64,7% de los casos es la familia cercana la que proporciona el dinero necesario para emprender la actividad. El porcentaje es significativamente mayor que el que presenta la Región en años anteriores (un 57,9% para 2011 y un 43,4% para 2010), así como en relación con la media nacional (un 52,0%). Asimismo, también se ha producido un incremento de los amigos o vecinos que, con un 27,5% de los casos, pasa a ser la segunda categoría de inversores informales, por encima de cifras de años anteriores en la Región (19,6% en 2011) y también superior a la media nacional (20,0%) Estos aumentos han sido consecuencia de la menor presencia de compañeros de trabajo –que supone un 4,0% frente al 6,6% del año anterior- y otros parientes –que han desaparecido este año, mientras que suponían un 4,0% en 2011-. Mención aparte requiere la categoría “otros casos”, la cual puede incluir inversores desconocidos y otros inversores tipo Business Angels. Como se aprecia, en el 2012 han supuesto en la Región de Murcia sólo un 3,8% -frente al 12,7% y el 16,0% de 2011 y 2010 respectivamente, y el 6,9% en el caso de España- lo que viene a representar la cada vez más baja participación de los profesionales en la financiación del proceso emprendedor.

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



Por último, hay que señalar que la inversión media (considerando siempre los valores de la mediana, pues la media está muy afectada por valores atípicos) que han realizado los inversores privados que financian actividades ajenas en 2012 es de 18.276 €, superior a la cifras de 2011 y 2010 (8.714 € y 6.500 € respectivamente) y superando igualmente la cifra media nacional (unos 6.000 €). En cualquier caso, aunque en términos de cuantía las cifras mejoran sensiblemente, no lo hacen en términos de número de inversores que, como hemos visto, han disminuido en los últimos años, tanto a nivel de inversores informales como de *Business Angels*.

5.5. Conclusiones

En cuanto al capital semilla o inicial, cada iniciativa emprendedora puesta en marcha en el 2012 en la Región de Murcia ha ascendido a 8.611 €, si atendemos a la mediana como medida de tendencia central. Esta cantidad es muy inferior a la mediana de España en este año (18.000 €) y muy inferior a la del año 2011 y 2010 en la Región, que ascendía a 37.000 € y 60.000 € respectivamente. Se ha producido, por tanto, una reducción muy importante de la inversión en las iniciativas y, si tenemos en cuenta la distribución estadística global se aprecia que, salvo algunas excepciones, se trata de iniciativas más modestas que las de años anteriores, muy probablemente menos intensivas en capital y tecnología y, por tanto, de menor valor añadido.

Los emprendedores murcianos están poniendo 1.733 € de capital por término medio: aportando en la mayor parte de las ocasiones el 100% del capital semilla necesario para iniciar la actividad. Este porcentaje es muy superior al 61,0% de la media nacional y al 48,0% registrado en la Región en el año 2011. Estos datos siguen siendo muy preocupantes ya que ponen de manifiesto que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, el emprendedor murciano se ha visto obligado a aportar la práctica

totalidad del capital semilla para iniciar sus actividades, aumentando de forma importante su incertidumbre, derivando, además, en iniciativas muy modestas y poco innovadoras.

Un 2,5% de la población activa ha actuado en 2012 como inversor privado que financia actividades ajenas en la Región de Murcia, cifra inferior a la de años anteriores (3,4% en 2011 y 2010), así como a la de la media nacional (3,8%). Se mantiene, por tanto, la escasa actividad financiadora privada, tanto de inversores informales como de *Business Angels*, para las iniciativas emprendedoras de la Región, afectada por la larga duración de la crisis económica. Estos datos, sumados a la falta de crédito bancario y de ayudas públicas, son seriamente preocupantes y amenazan la capacidad futura de creación de empresas por falta de financiación.

En la comparación internacional en relación con la presencia de inversores privados, España ocupa un nivel intermedio dentro del contexto europeo más próximo. La Región de Murcia, por su parte, se sitúa en el puesto 79 a nivel mundial, por debajo de los puestos 46 y 57 que obtuvo en los años 2011 y 2010 respectivamente y muy lejos del puesto 16 que obtuvo en el año 2009. La Región presenta la peor cifra de todas las comunidades autónomas, situándose en el último puesto, por debajo de Canarias, Ceuta o Galicia. Estos datos son alarmantes, ya que parece que el freno financiero que han impuesto las instituciones públicas y la banca no está siendo compensado por la inversión privada en negocios ajenos.

La inversión media que han realizado los inversores privados financiando actividades ajenas es de 18.276 €, cantidad muy superior que la registrada en 2011 y 2010 (8.714 € y 6.500 € respectivamente) y a la de la media nacional (6.000 €). Aunque las cifras en términos de capital invertido mejoran ostensiblemente, hay que considerar el lado negativo que supone el hecho de que el número de inversores privados ha disminuido con la consiguiente reducción en el número de iniciativas emprendedoras llevadas a cabo en la Región de Murcia.

La distribución de la inversión privada en 2012 en la Región de Murcia sigue los patrones de años anteriores, resultando mucho más elevada la inversión informal (96,2%) que la llevada a cabo por *Business Angels* (3,8%). En relación a años anteriores, se produce un descenso en la presencia inversora de los *Business Angels* (en 2011 y 2010 era del 12% y el 15% aproximadamente), lo que implica una retirada prolongada de los inversores más formalizados, con lo que ello supone de descenso en la viabilidad económica y el sostenimiento financiero más consolidado para dichos proyectos.

En cuanto al perfil general del inversor privado que pone dinero en negocios ajenos en la Región de Murcia, se trata predominantemente de un hombre de unos 46 años de edad, con estudios medios-superiores y moderada formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo o parcial, cuya renta tiende a pertenecer al tramo medio de entre 20.000 € y 40.000 € y que vive en un hogar de cuatro personas. Un 4,0% de estos inversores está involucrado en su propia iniciativa emprendedora, un 18,9% es empresario consolidado y un 23,6% es emprendedor potencial, aunque no percibe buenas oportunidades para emprender en los próximos seis meses en su zona.

Por último, con respecto a la identidad de los inversores privados informales (aquellos que mayor influencia tienen como financiadores de actividades de emprendimiento), en la Región de Murcia se trata mayoritariamente de la familia cercana que, con un 64,7%, ha experimentado un importante incremento con respecto a años anteriores. Este aumento ha venido a compensar la disminución de inversores tipo *Business Angels* más formalizados, que siguen sin ver oportunidades interesantes de negocio en la Región de Murcia.

CAPÍTULO 6

EL PROCESO EMPRENDEDOR EN FUNCIÓN DEL GÉNERO

EL PROCESO EMPRENDEDOR EN FUNCIÓN DEL GÉNERO

6.1. Introducción

El análisis llevado a cabo sobre la actividad emprendedora en función del género sigue revelando, una mayor participación masculina en el proceso de creación empresarial. En el año 2012, la tasa de actividad emprendedora femenina sufre un importante retroceso respecto del año precedente y, aunque también se observa una reducción del emprendimiento masculino, la sensibilidad mostrada por el colectivo femenino ante la actual situación económica es más acusada que la del masculino.

6.2. La actividad emprendedora femenina y masculina en Murcia

En el año 2012 la actividad de los emprendedores se cifra en un 5% de la población activa masculina –tabla 6.1-, lo que supone una reducción del 35,9% respecto al año anterior y el valor más bajo observado desde 2006. Si atendemos a la actividad emprendedora registrada entre la población femenina de 18-64 años, la reducción observada durante este último año es mucho mayor pues la tasa TEA_{femenino} pasado de un 5% a un 2,7% lo que representa un descenso del 46%.

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

Indicador por año	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TEA masculino	8,1%	8,6%	8,9%	6,7%	6,2%	7,8%	5,0%
TEA femenino	5,0%	6,4%	4,9%	4,4%	1,7%	5,0%	2,7%

Si se contempla la actividad emprendedora femenina desde una perspectiva internacional, vemos que Murcia en 2012 se sitúa, con respecto a sus vecinos europeos (figura

6.1), entre los de menor tasa de emprendimiento femenino y muy distante de la tasa media para estos países (5,2%), sólo Eslovenia y Bélgica muestran una tasa TEA_{femenino} inferior a la de Murcia. En cuanto al colectivo masculino las diferencias respecto a la Unión Europea son aún mayores, pues Murcia es la que presenta la tasa de emprendimiento más baja y la tasa media de estos países representa el doble (10,4%) de la murciana (5%).

Figura 6.1. Actividad emprendedora masculina y femenina en los países GEM de la Unión Europea

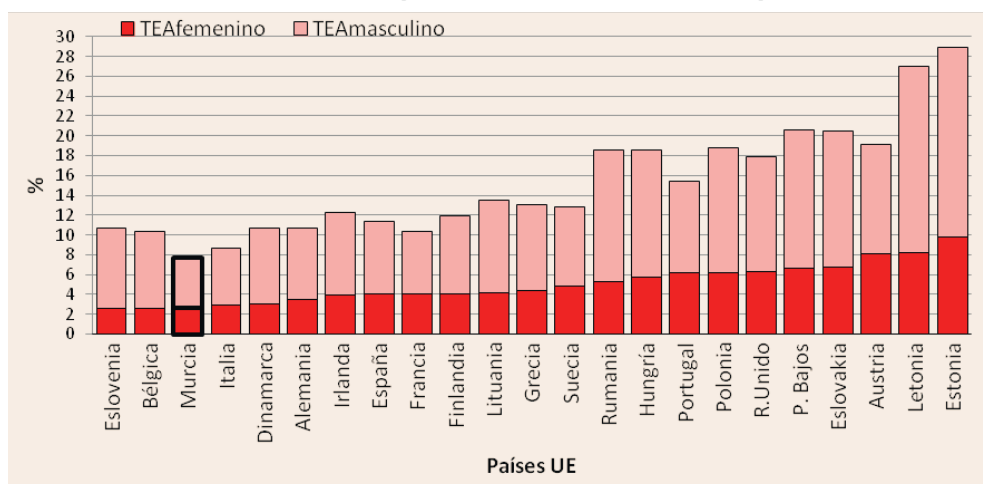
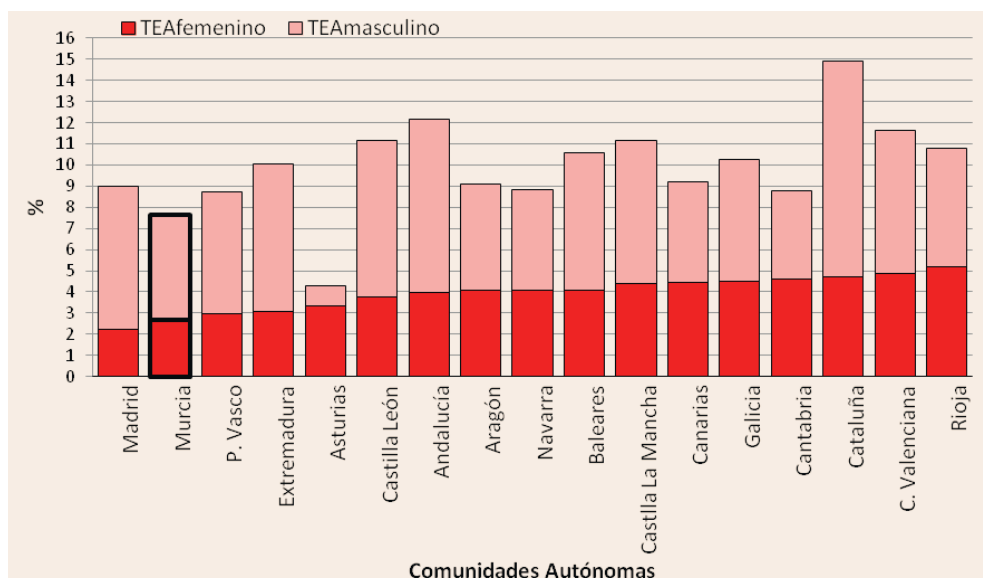


Figura 6.2. Actividad emprendedora masculina y femenina en las CCAA españolas



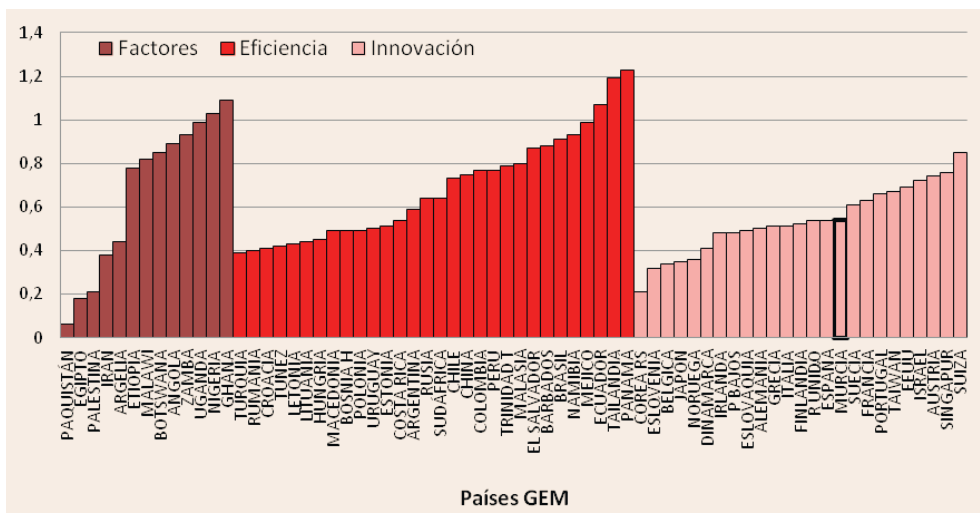
Si centramos el análisis en el ámbito nacional (figura 6.2) comprobamos que en la mayoría de comunidades, 11 en concreto, se ha visto reducido el emprendimiento femenino, sin embargo, sólo Castilla-León, Aragón, Canarias, Murcia y la Comunidad Valenciana muestran la misma tendencia en el colectivo masculino. El resto de comunidades compensan esa reducción, al menos en parte, con un incremento de la actividad emprendedora masculina.

La Región de Murcia se encuentra, junto con Madrid y el País Vasco, entre las tres comunidades con menor actividad emprendedora femenina, todas ellas con una tasa $TEA_{femenino}$ inferior al 3%. Esta cifra queda por debajo de la media regional (3,9%) y comparada con la del año anterior refleja un importante retroceso, pues en 2011 la comunidad murciana se encontraba entre las cuatro regiones con mayor tasa $TEA_{femenino}$. En el extremo opuesto se sitúan, con una tasa superior al 4,5%, Cantabria, Cataluña, la Comunidad Valenciana y la Rioja. En cuanto al emprendimiento masculino Murcia muestra una tasa similar a las de Aragón, Navarra o Canarias e inferior a la tasa media de las comunidades españolas (6%). Entre las comunidades de mayor emprendimiento masculino cabe destacar Cataluña, con una tasa superior al 10%, seguida de Andalucía y Castilla-León con tasas de emprendimiento masculino del 8,2% y 7,4%, respectivamente.

Con el fin de conocer el grado de equilibrio existente entre géneros a la hora de emprender, GEM analiza anualmente la ratio $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$, índice que indica el número de emprendedoras que hay por cada 100 emprendedores. Cuanto mayor sea la proximidad de este índice a la unidad mayor será el equilibrio entre géneros. Para la Región de Murcia el valor de esta ratio en 2012 es de 0,54, lo que representa un retroceso respecto a 2011, ya que en este año su valor fue de 0,64. La explicación a esta variación la encontramos en que los efectos de la crisis, este último año, se han acusado más en el colectivo femenino que en el masculino; prueba de ello es que la tasa de emprendimiento femenina se ha reducido un 46%, mientras que la masculina lo ha hecho en menor medida, un 36%.

Al analizar estos indicadores en el contexto de los países GEM y clasificarlos según el grado de desarrollo de los países, siguiendo el Índice de Competitividad Global del *World Economic Forum* -figura 6.3-, observamos que los valores siguen siendo bajos, lo que refuerza la idea de que la actividad femenina es más sensible a las situaciones económicas adversas.

Figura 6.3. Ratio actividad emprendedora femenina sobre masculina en el contexto de los países GEM 2012 clasificados en función de su grado de desarrollo, según el Índice de Competitividad Global 2012



La clasificación de los países según su grado de desarrollo permite observar las variaciones entre países cuya actividad económica se sustenta en una base similar. Así, entre los países en vías de desarrollo, orientados a los factores, el valor mínimo de la ratio corresponde a Paquistán (0,06) y el máximo a Ghana (1,09), oscilando en un rango de variación de 1,03. En las economías impulsadas por la eficiencia, el mínimo lo ostenta Turquía (0,39) y el máximo Panamá (1,23), variando la ratio en 0,84 puntos. Por último, los países orientados a la innovación muestran un rango de variación de la ratio inferior al de años anteriores (0,55), correspondiendo el extremo inferior a Corea (0,21) y el superior a Suiza (0,76). El hecho de que en este grupo de países el rango de variación sea menor que en los otros grupos pone de manifiesto un contexto cultural más homogéneo y menos disperso respecto al papel social y económico de la mujer. Asimismo, la reducción del rango parece indicar que la crisis ha afectado al colectivo femenino de todos los miembros del grupo reduciendo las diferencias entre ellos.

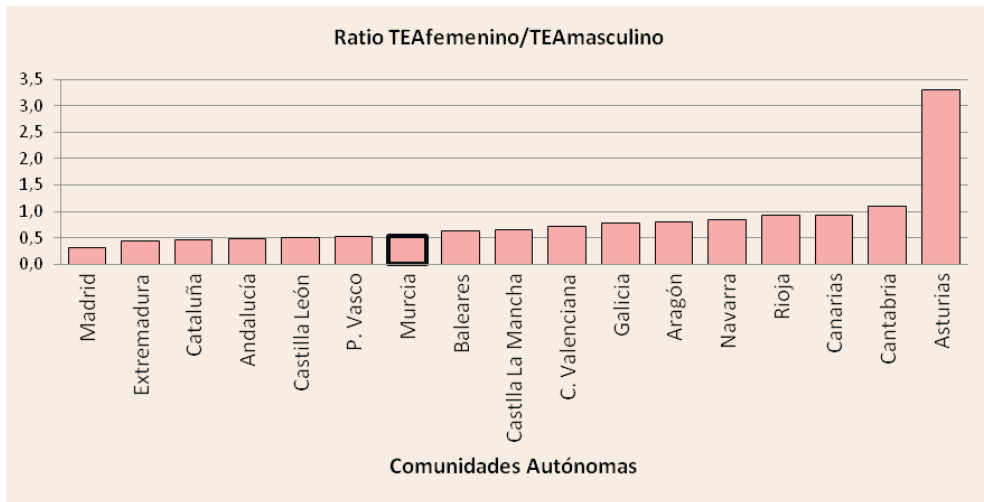
En el contexto europeo Murcia sigue la misma trayectoria que el conjunto de España, observándose en ambos casos igual valor de la ratio (0,54) e igual reducción respecto al año precedente. La disminución de la ratio mujer/hombre ha afectado también a la media de los países participantes de la UE, pasando esta de 0,51 en 2011 a 0,48 en 2012, por lo que Murcia todavía se sitúa en una posición ventajosa respecto a sus vecinos europeos. A pesar de ello, si la comparación la hacemos respecto a la totalidad de países que participan en el proyecto GEM se advierte cierto retroceso, pues el valor medio de la ratio para el total de participantes ha experimentado una ligera mejoría al pasar de 0,61 en 2011 a 0,63 en 2012.

Si centramos el análisis en el ámbito nacional (figura 6.4) podemos ver que la región con mayor peso relativo del emprendimiento femenino, y muy distante de las demás, es Asturias donde tradicionalmente son las mujeres las que desarrollan una actividad em-

prendedora. La comunidad que ha experimentado en el último año un mayor crecimiento de la ratio $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$ ha sido Cantabria cuyo valor ha pasado de 0,37 en 2011 a 1,1 en 2012, lo que representa que las mujeres han dejado de ser una minoría entre los emprendedores y han alcanzado una posición de igualdad. Las comunidades que muestran un mayor retroceso son Baleares y Extremadura que han pasado de tener ratios superiores a la unidad en 2011 a unos valores de 0,63 y 0,44, respectivamente.

Si ordenamos las comunidades de menor a mayor valor de la ratio vemos que Murcia ocupa una posición similar a la de 2011, año en el que se situaba en octava posición. Esta escasa variación, a pesar de ver reducido el valor de su ratio en un 15%, se debe a que otras muchas comunidades autónomas han sufrido de forma similar los efectos de la crisis. En este sentido, vemos que el valor medio de la ratio, excluida Asturias por lo excepcional que resulta su cifra, experimenta cierto retroceso al pasar de 0,68 en 2011 a 0,62 en 2012.

Figura 6.4. Ratio actividad emprendedora femenina sobre masculina en las comunidades autónomas españolas



Otro aspecto analizado para profundizar en el estudio de las diferencias de género sobre la actividad emprendedora es la motivación que lleva al emprendedor a iniciar una actividad empresarial (tabla 6.2). Para ello, siguiendo las directrices del proyecto GEM, se ha distinguido entre iniciativas emprendedoras que persiguen el autoempleo ante la dificultad de encontrar otras alternativas laborales ($TEA_{necesidad}$), iniciativas que pretenden aprovechar una oportunidad de negocio ($TEA_{oportunidad}$) e iniciativas basadas en otras circunstancias ($TEA_{otros\ motivos}$).

Las tasas de emprendimiento femenino en Murcia según las distintas motivaciones son: $TEA_{necesidad}=1\%$, $TEA_{oportunidad}=1,52\%$ y $TEA_{otros\ motivos}=0,09\%$. Por su parte, las masculinas son: $TEA_{necesidad}=1,44\%$, $TEA_{oportunidad}=3,52\%$ y $TEA_{otros\ motivos}=0\%$.

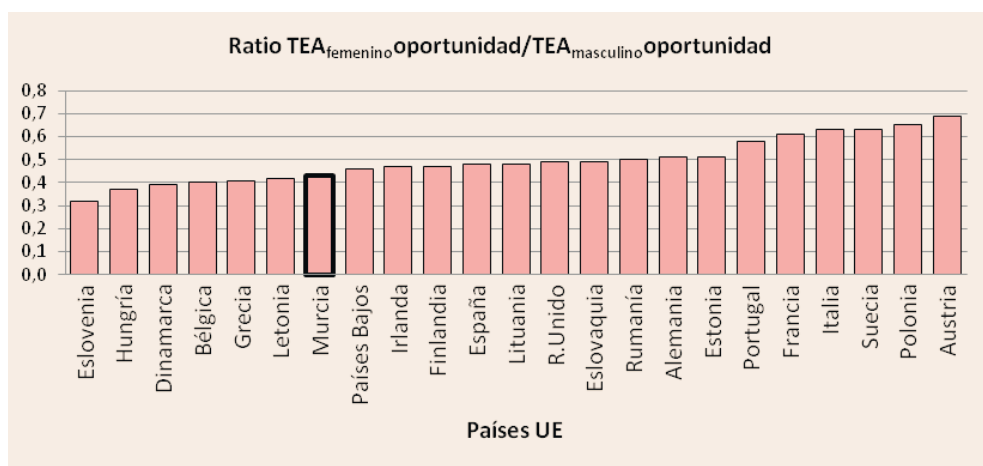
Tabla 6. 2. Motivación para emprender según género

MOTIVACIÓN	MUJER (%)					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Oportunidad	81,0	70,8	66,1	79,0	62,5	53,8
Necesidad	14,6	25,8	29,1	21,0	33,3	38,5
Otros motivos	4,4	3,4	4,8	0,0	4,2	7,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
MOTIVACIÓN	HOMBRE (%)					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Oportunidad	77,8	80,9	84,1	78,5	62,5	72,0
Necesidad	14,7	14,8	11,9	21,5	32,5	28,0
Otros motivos	7,5	4,3	4,0	0,0	5,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Si analizamos la proporción que representa cada una de estas motivaciones sobre el emprendimiento total vemos que en ambos colectivos la motivación predominante es la de aprovechar una oportunidad, no obstante, vemos que esta motivación es más frecuente entre los hombres (72%) que entre las mujeres (53,8%). Prevalece el colectivo femenino en el emprendimiento total por necesidad (38,5%), sin embargo, en este caso la diferencia entre ambos sexos es menor (las iniciativas emprendedoras basadas en la necesidad acometidas por hombres son el 28,0%).

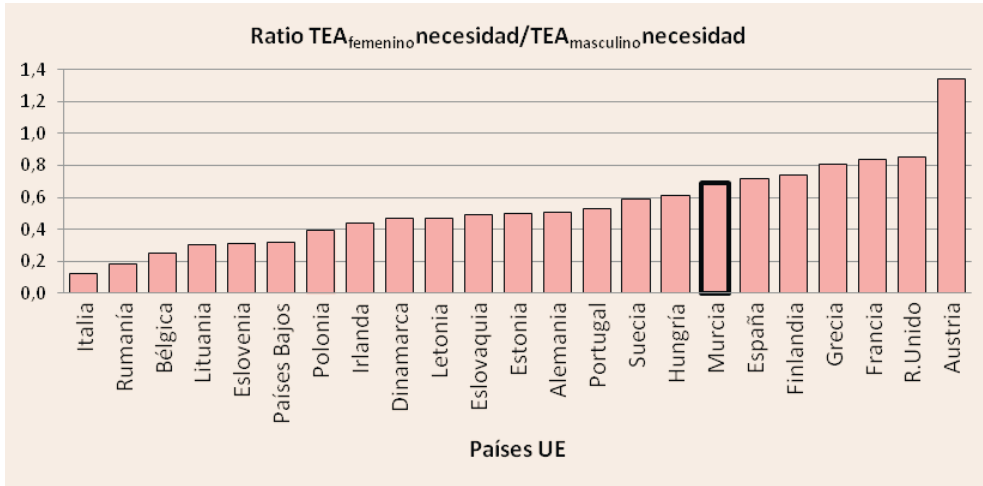
Si atendemos a la evolución experimentada por la motivación de los emprendedores (tabla 6.2), vemos que en el colectivo femenino la tendencia desde 2010 es constante: se reduce la motivación por oportunidad, viéndose incrementada la motivación por necesidad y las iniciativas emprendidas por otros motivos. En cambio, en el colectivo masculino se observa un cambio de tendencia en 2012.

Figura 6.5. Ratio actividad femenina sobre masculina motivada por la oportunidad en los países de la UE



Se ha analizado el grado de equilibrio entre géneros para cada una de las principales motivaciones, en el contexto de la UE. Las figuras 6.5 y 6.6 muestran un mayor equilibrio en la motivación por necesidad, en el que la ratio arroja un valor de 0,69, que en la motivación por oportunidad (0,43). Igualmente, podemos apreciar que Murcia se sitúa en una posición más favorable, comparándonos a nuestros vecinos europeos, en el emprendimiento motivado por necesidad que en el emprendimiento basado en el aprovechamiento de una oportunidad.

Figura 6.6. Ratio actividad femenina sobre masculina motivada por la necesidad en los países de la UE



6.3. Características de la actividad emprendedora femenina con relación a la masculina

Los análisis realizados conducen a las siguientes conclusiones sobre las características de las iniciativas emprendedoras:

- En cuanto a los sectores escogidos para emprender, dentro de las categorías de *extractivo*, *transformador*, *servicios* y *orientado a consumo*, las mujeres siguen la tendencia observada desde 2009 de concentrarse en el sector orientado al consumo (62% de empresas). No obstante, este año el grado de concentración es menor que el anterior (70,8%), pues las emprendedoras han aumentado su participación en el sector servicios (23% del emprendimiento femenino). El emprendimiento masculino se encuentra más distribuido, pero también aquí predomina el sector orientado al consumo (46%). Entre los hombres también es de destacar el mayor interés mostrado en el sector transformador, sector que este año llega a aglutinar el 27% de las iniciativas masculinas.

- En 2012 la proporción de iniciativas femeninas que ofrecen cierta innovación en sus productos o servicios es del 23%, lo que representa una reducción de 15 puntos porcentuales respecto a 2011; sin embargo, entre las iniciativas masculinas se observa un incremento de similar cuantía.
- Respecto a la competencia que afrontan las nuevas iniciativas, un 23% de las emprendedoras manifiesta tener poca o ninguna competencia frente al 48% de los emprendedores.
- Las tecnologías utilizadas en el desarrollo de la actividad por parte de las emprendedoras son más anticuadas que las utilizadas por los emprendedores. Solo el 15% de las iniciativas femeninas utiliza tecnología con menos de 5 años de antigüedad frente al 42% de las iniciativas masculinas.
- La participación en sectores de media o alta tecnología es muy baja tanto para emprendedoras como para emprendedores, no obstante, se ha producido una mejora en el último año que eleva la participación de ambos colectivos al 8%.
- El grado de internacionalización entre las iniciativas femeninas sigue reduciéndose desde 2010 (25%) cifrándose en 2012 en un 8%. En el colectivo masculino también se observa un retroceso viéndose reducida al 15% la proporción de exportadores.
- La tasa de abandono de un negocio emprendido sigue siendo menor entre mujeres que entre hombres, de hecho, entre las emprendedoras incluidas en el estudio todas ellas prosiguen con su iniciativa, sin embargo, el 8% de los emprendedores ha abandonado su negocio.

6.4. Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora murciana

Un aspecto que aborda el proyecto GEM desde sus primeras ediciones es el estudio de las diferencias socio-demográficas entre las características de hombres y mujeres emprendedores. Diferencias que pasamos a resumir a continuación.

La edad media de los emprendedores no ha sufrido variaciones respecto a 2011 manteniéndose en 39 años, sin embargo, en el caso de las emprendedoras la edad media se ha incrementado 1 año hasta alcanzar los 38.

El nivel educativo de los emprendedores se ha visto reducido en 2012, especialmente entre las mujeres pues se ha pasado de un 37,5% de emprendedoras con estudios medios o superiores en 2011 a sólo un 15% en 2012. También se reduce esta cifra en el colectivo masculino, pero la reducción en este caso es menor, del 45% al 35%. Entre las emprendedoras el nivel educativo más frecuente es el de educación secundaria (46%), seguido de estudios primarios (38%). Entre los hombres también predomina la formación secundaria (38%) pero en este caso viene seguida de estudios medios o profesionales (31%).

Respecto al nivel de renta familiar de los emprendedores, también se aprecian diferencias de género. En el caso de los hombres se acentúa la tendencia observada en 2011 de concentrarse mayoritariamente en rentas elevadas; en 2012 un 60% de los emprendedores tienen este nivel de renta y en 2011 lo tuvieron un 51,5%. Las emprendedoras también muestran un nivel de renta más elevado, aunque no tanto como el de los hombres, pues en 2011 el 50% de ellas manifestaba tener un nivel

de renta baja y en 2012 un 41,7% presentan una renta media y un 41,7% una renta alta.

En cuanto al tamaño medio del hogar de los emprendedores, se sitúa en torno a los 3 miembros para ambos sexos, poniéndose de manifiesto una pequeña reducción respecto a 2011, año en el que esta cifra fue de 3,5 miembros, tanto entre mujeres como entre hombres.

En 2012 la cifra de emprendedoras extranjeras se ha reducido del 12,5% al 7,7%; sin embargo, la proporción de emprendedores extranjeros ha pasado del 5% al 8%.

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

En este apartado centramos la atención en conocer cómo influye el género en las percepciones subjetivas que tienen las personas residentes en Murcia sobre la actividad emprendedora. En concreto, se ha analizado la actitud de la sociedad murciana, tanto empresaria como no empresaria, con respecto a un conjunto de factores psico-sociales que aparecen reflejados en las tablas 6.3 y 6.4.

Si comparamos los resultados de la tabla 6.3 con los obtenidos en 2011 podemos llegar a algunas conclusiones que permiten explicar, al menos en parte, por qué se ha reducido la actividad emprendedora en la Región de Murcia, tanto entre hombres como entre mujeres:

- Aumenta la proporción de la población que no se cree lo suficientemente preparada para acometer una iniciativa emprendedora.
- El miedo al fracaso frena la intención de emprender en más personas.
- Se ha reducido la proporción de murcianos que considera la actividad emprendedora como una buena opción profesional.
- Hay menos personas que consideran el éxito empresarial como un factor que influye en el estatus social.

Tabla 6.3. Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población no empresaria murciana, de 18-64 años, en función del sexo.

PREGUNTAS 2012	% de respuesta afirmativa		Conclusión
	NO EMPRESARIOS		
	Hombres	Mujeres	
¿Conoce a una persona que haya puesto en marcha una iniciativa emprendedora en los dos últimos años?	31,5%*	23,9%*	Los hombres tienen más acceso a otros emprendedores que las mujeres
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	16,7%*	11,3%*	Los hombres se muestran más optimistas respecto a las oportunidades a corto plazo
¿Posee las habilidades y conocimientos suficientes como para poner en marcha una pequeña iniciativa?	52,0%*	38,4%*	Los hombres están más seguros que las mujeres de poseer la preparación necesaria para emprender
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	53,9%*	61,7%*	Para las mujeres el miedo al fracaso supone mayor obstáculo
¿Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar?	74,5%	75,2%	Hombres y mujeres son igualmente competitivos
Emprender se considera una buena opción profesional	61,3%	66,8%	Las mujeres consideran más favorablemente la opción de emprender como alternativa
Los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus	66,2%*	73,3%*	Las mujeres dan más valor social al éxito empresarial
Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores	45,7%	46,8%	Las mujeres tienen una opinión algo más favorable sobre la cobertura de los medios

(*): diferencias son significativas desde el punto de vista estadístico

Centrándonos en el colectivo femenino, las principales diferencias entre empresarias y no empresarias son las siguientes:

- las empresarias tienen mayor acceso a redes sociales empresariales,
- las empresarias advierten más oportunidades de negocio a corto plazo,
- las empresarias están más seguras de poseer la capacitación necesaria para iniciar un negocio,
- las empresarias se sienten menos afectadas por el temor al fracaso,
- las empresarias se muestran más competitivas,
- las empresarias, tras sufrir los efectos de la crisis, tienen peor opinión de la actividad emprendedora como opción profesional,
- las empresarias dan menos importancia al status que puede proporcionar el éxito en los negocios,
- las empresarias se muestran más satisfechas sobre la cobertura realizada por los medios de comunicación en relación al emprendimiento.

Tabla 6.4. Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población empresaria murciana, de 18-64 años, en función del sexo.

PREGUNTAS 2012	% de respuesta afirmativa		Conclusión
	EMPRESARIOS		
	Hombres	Mujeres	
¿Conoce a una persona que haya puesto en marcha una iniciativa emprendedora en los dos últimos años?	70,8%	69,2%	Emprendedores y emprendedoras tienen igual acceso a otros emprendedores
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	28,0%	33,3%	Las emprendedoras se muestran más optimistas respecto a las oportunidades a corto plazo
¿Posee las habilidades y conocimientos suficientes como para poner en marcha una pequeña iniciativa?	100%*	84,6%*	Los emprendedores están más seguros de poseer la preparación necesaria para emprender
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	45,8%	50,0%	Para las emprendedoras el miedo al fracaso supone mayor obstáculo
¿Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar?	72,0%	58,3%	Los emprendedores se muestran más competitivos
Emprender se considera una buena opción profesional	50,0%	33,3%	Los emprendedores consideran más favorablemente la opción de emprender
Los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus	64,0%	69,2%	Las emprendedoras dan más valor social al éxito empresarial
Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores	44,0%	75,0%	Las emprendedoras tienen una opinión más favorable sobre la cobertura realizada por los medios

Otro aspecto analizado ha sido la evolución de las diferencias de género respecto a 2011 en el colectivo emprendedor (tabla 6.4):

- se mantienen las diferencias en cuanto a los contactos con otros emprendedores;
- se reducen las diferencias en relación a las oportunidades de negocio a corto plazo percibidas, al mostrarse más optimistas los hombres;
- aumentan las diferencias en torno a la seguridad que muestran sobre la preparación para emprender, los emprendedores están más seguros de poseer la capacitación necesaria para iniciar un negocio;
- las emprendedoras han pasado a ser las más afectadas por el temor al fracaso;
- los emprendedores han pasado a mostrarse más competitivos;
- se da un distanciamiento a la hora de considerar el emprendimiento como una buena opción profesional, las mujeres muestran mayor escepticismo;
- se mantienen las diferencias en relación a la importancia social que otorgan al éxito en los negocios,

- aumentan las diferencias de opinión sobre la cobertura que hacen los medios de comunicación de temas relacionados con el emprendimiento, ha aumentado la satisfacción de las emprendedoras.

6.6. El estado del entorno para el emprendimiento femenino

Cada año, de la entrevista que GEM realiza a expertos se extraen las valoraciones medias de las afirmaciones que se les plantean sobre el estado del entorno para el emprendimiento femenino, lo que permite analizar la evolución de esta percepción en los últimos años (Tabla 6.5).

Tabla 6.5. Valoración media de los expertos murcianos acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora en el 2012

Afirmaciones valoradas por los expertos en escalas de 5 puntos: 1 = completamente cierto, 5 = completamente falso	Promedio de la valoración de los expertos				
	2008	2009	2010	2011	2012
En la RM, existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando después haber fundado una familia	2,26	2,43	2,44	2,39	2,27
En la RM, crear un negocio es una carrera socialmente aceptada para la mujer	3,34	3,23	2,97	2,97	2,97
En la RM, las mujeres son alentadas a ser auto-empleadas o a crear una empresa	2,89	3,06	3,80	2,77	2,80
En la RM, las mujeres son expuestas a tantas buenas oportunidades para crear un negocio como los hombres	2,97	3,34	3,56	3,47	3,30
En la RM, hombres y mujeres poseen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para crear una empresa	4,42	4,31	4,25	4,25	4,40

En los últimos tres años se está produciendo un retroceso de la opinión que tienen los expertos acerca de la existencia de servicios que faciliten la conciliación de la vida profesional y familiar, siendo las valoraciones medias (2,27) similares a las otorgadas en 2008, claramente insuficientes para considerar la situación como “aceptable”. En cuanto a la aceptación social de la mujer como empresaria, se mantiene la misma valoración desde 2010 (2,97) alcanzando apenas el aprobado. Tampoco consideran los expertos que el aliento que reciben las mujeres para convertirse en emprendedoras pueda considerarse suficiente, (2,80 puntos sobre 5), sin embargo, parece que comienza vislumbrarse una mejoría en dicha valoración.

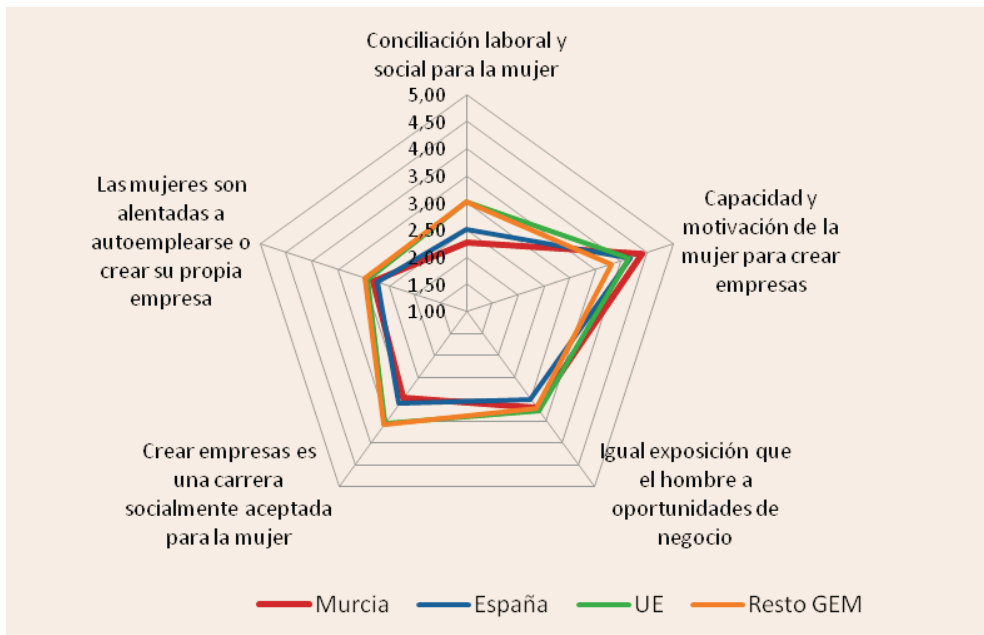
Por otra parte, en el año 2012, los expertos aceptan que el entorno ofrece tantas buenas oportunidades a hombres como a mujeres para crear negocios (3,30), si bien, esta valoración se está viendo paulatinamente reducida desde 2010 (3,56). Por último, vemos que los expertos siguen confiando plenamente en la capacidad y en la motivación que tienen las mujeres para crear una empresa (4,40).

A tenor de estos resultados, sería recomendable, por un lado, instar a las instituciones competentes para que mejoren los servicios sociales que permitan conciliar la vida

laboral y familiar a las empresarias y, por otro lado, fomentar que los medios de comunicación ayuden a consolidar una cultura emprendedora en nuestra región en la que la actividad emprendedora femenina esté mejor valorada.

Para complementar la información anterior, en la Figura 6.7 se representa la valoración de los expertos en Murcia de forma comparativa a la otorgada en el conjunto de España y, en los países de la UE y del proyecto GEM pertenecientes al mismo grupo de desarrollo económico que Murcia.

Figura 6.7. Posición de Murcia, frente a España, la UE y resto de países GEM de su mismo grupo económico, respecto al contexto en que se desarrolla el emprendimiento femenino en 2012



En este análisis comparativo cabe destacar una valoración más baja en Murcia de los servicios sociales orientados a facilitar la conciliación laboral de la mujer, así como de la aceptación social de la mujer emprendedora. Estos resultados vuelven a poner de manifiesto la necesidad de que Murcia realice un mayor esfuerzo en estos factores ambientales para que pueda equiparse a la situación de los países más desarrollados.

Respecto al aliento recibido para emprender y a la igualdad ante las oportunidades de negocio, Murcia muestra similar valoración a la realizada en los países más desarrollados de la UE y del proyecto GEM y algo más favorable que en la realizada para el conjunto de España.

Por último, resulta alentador comprobar que la valoración que hacen los expertos de la preparación y motivación de las murcianas para emprender, es la mejor valoración de todas las realizadas a este respecto en países con un grado de desarrollo similar al de Murcia.

CAPÍTULO 7

VALORES, PERCEPCIONES Y ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN LA POBLACIÓN DE LA REGIÓN DE MURCIA

VALORES, PERCEPCIONES Y ACTITUDES EMPREENDEDORAS EN LA POBLACIÓN DE LA REGIÓN DE MURCIA

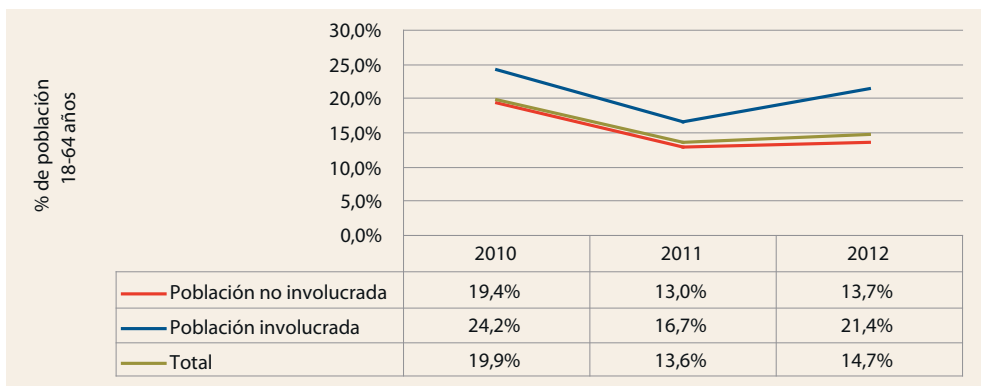
Incentivar la creación de empresas es uno de los objetivos fundamentales de gobiernos e instituciones, especialmente desde que comenzó la crisis económica actual.

Entre los factores que GEM propone como determinantes de la actividad emprendedora, la capacidad para generar una cultura de emprendimiento es considerada vital para conseguir mejorar el crecimiento de iniciativas emprendedoras. Este capítulo analiza la situación en la que se encuentran las variables que reflejan el grado de cultura emprendedora de la población, en concreto se analiza la prevalencia de rasgos emprendedores en la población y en el entorno social como la capacidad de la población para percibir oportunidades de negocio, la existencia de redes sociales de emprendedores, la autopercepción de la población sobre su capacidad para emprender, etc.

7.1. Percepción de oportunidades

La caída en la percepción de oportunidades para emprender de la población murciana de entre 18-64 años se estabiliza durante el año 2012, tras la evolución descendiente que venía experimentando en los últimos años, situándose un 14,7% el porcentaje de personas que perciben oportunidades, sin duda este porcentaje es mayor cuando preguntamos a personas involucradas directamente en iniciativas emprendedoras (figura 7.1). Indicar que esta percepción de oportunidades en 2012 es ligeramente superior a la del conjunto de España, donde se sitúa en el 13,9%.

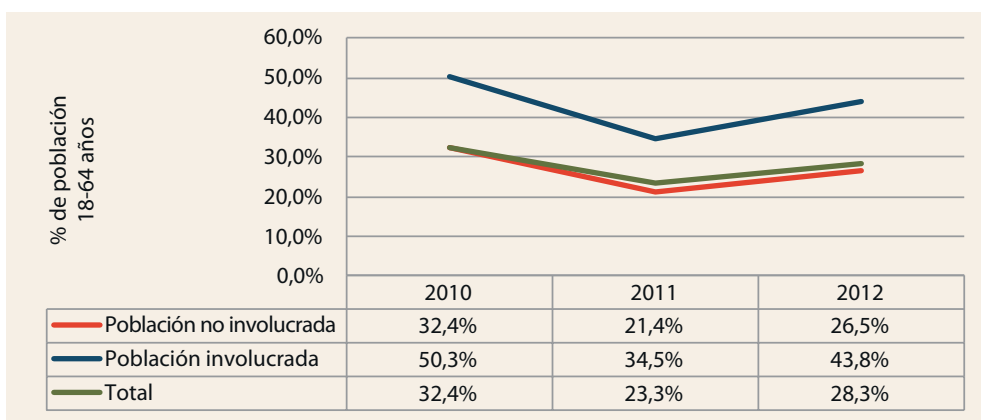
Figura 7.1. Evolución de la percepción de existencia de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses entre la población murciana involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total.



7.2. Red social emprendedora

En relación a la red social de conocidos y relaciones que los emprendedores tienen en la Región de Murcia, en 2012 se observa un ligero cambio de tendencia, el 28,3% de la población la tiene, lo que indica un incremento en relación al año 2011, invirtiéndose el descenso iniciado en 2010. Sin embargo, la población murciana se sitúa aún por debajo de los datos a nivel de España, donde esta red social alcanza al 31,1% de la población. Esta diferencia es mayor en el colectivo de personas involucradas en el proceso emprendedor, Murcia 43,8% y España 48,3%, si bien cabe resaltar que en Murcia este indicador se empieza a incrementar, mientras que en España tiene una línea de descenso en los últimos años, que se mantiene en 2012.

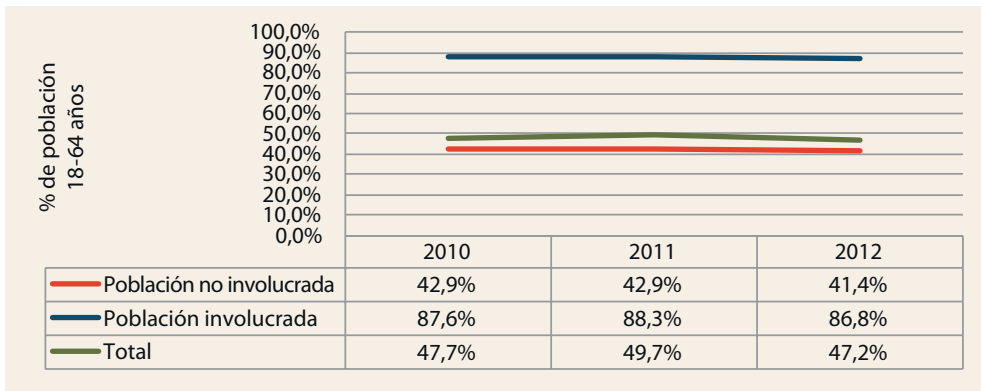
Figura 7.2. Evolución de la posesión de cierta red social emprendedora entre la población murciana involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total



7.3. Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender

Por lo que respecta al nivel de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender de la población murciana se mantiene prácticamente constante desde 2010, si bien hay un ligero descenso en el colectivo de población involucrada en el proceso emprendedor (figura 7.3). Esta capacidad de auto-reconocimiento de la población murciana de las capacidades necesarias para emprender, sigue estando ligeramente por debajo del conjunto de la población española 50,4% frente a 47,2%. Indicar que a nivel de España, la evolución de esta variable tampoco muestra variaciones relevantes en los últimos años.

Figura 7.3. Evolución del auto reconocimiento de la posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total



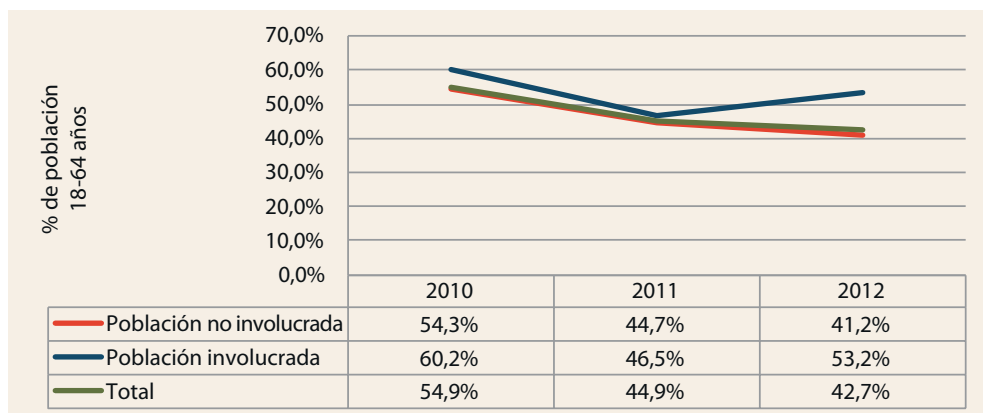
7.4. El temor al fracaso como un obstáculo para emprender

En términos generales, se mantiene la tendencia observada en 2011, en la que se observaba una caída entre las personas que señalaban el miedo al fracaso como un factor disuasorio para poner en marcha una iniciativa emprendedora (42,7%). Por el contrario a nivel de España, el miedo al fracaso es mayor, 47,0% de la población.

Sin embargo, esta evolución si se ha invertido para el colectivo de personas no involucradas, quienes quizá sean más conscientes de las probabilidades de fracaso de una nueva iniciativa emprendedora (figura 7.4).

El aumento de formación y capacitación que proporcione conocimientos y capacidades para enfrentarse al proceso emprendedor debe continuar favoreciendo esta tendencia a la baja del “miedo al fracaso” al emprender entre la población murciana.

Figura 7.4. Evolución de la tasa de personas que no temen al fracaso como obstáculo para emprender entre la población murciana involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total

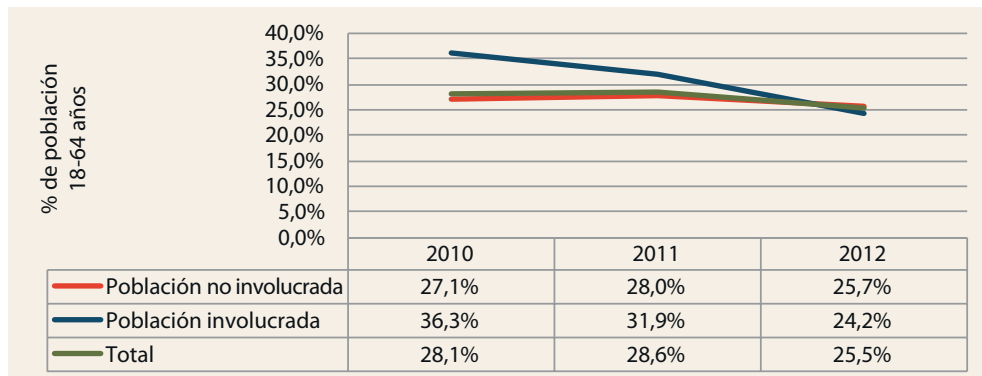


7.5. Preferencia por una sociedad competitiva

La falta de espíritu competitivo entre la población es uno de los factores que obstaculizan la creación y puesta en marcha de nuevas iniciativas emprendedoras. En este sentido, la tendencia de la población regional continúa mostrando una preferencia por una distribución igualitaria de la renta, contraria al espíritu competitivo necesario para fomentar la creación de empresas (figura 7.5). Además, el espíritu competitivo entre la población murciana es del 25,5%, inferior al que posee el conjunto de la población española (28,1%), diferencias que se mantienen en los últimos años.

Es interesante destacar como la pérdida de espíritu competitivo es más evidente entre las personas involucradas en el proceso emprendedor desde 2010 (figura 7.5), al contrario de lo que ocurre con el colectivo involucrado a nivel nacional, lo que indica un mayor pesimismo y, en consecuencia, desventajas para las personas involucradas en un proceso emprendedor en la Región de Murcia.

Figura 7.5. Evolución de la tasa de personas que opinan que la sociedad murciana prefiere una distribución desigual de la renta, evidenciando así su espíritu más competitivo, entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total

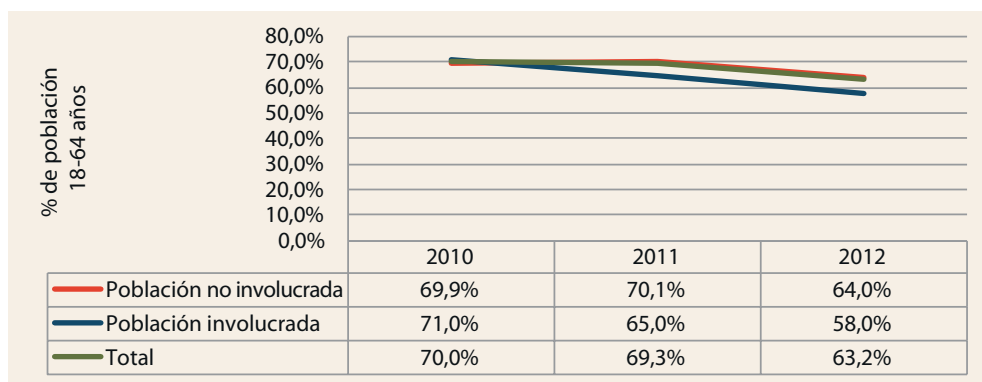


7.6. Emprender es una buena opción profesional

La proporción de personas que consideran que en Murcia emprender es una buena opción profesional, ha disminuido considerablemente desde el año 2010 en el que un 70% de la población tenía una opinión positiva al respecto (figura 7.6). En 2012, el porcentaje de personas que en la Región de Murcia opinan que emprender es una buena opción profesional es del 63,2%, que aunque inferior, no es despreciable. En este indicador, estamos en un porcentaje prácticamente idéntico al del conjunto de la población en España (63,6%).

La tendencia la población involucrada ha descendido de forma ligeramente más acusada que entre la población no involucrada, si bien en ambos colectivos es similar, e indica un deterioro de la percepción social de la figura del emprendedor que es necesario frenar con la ayuda de políticas y acciones de sensibilización popular.

Figura 7.6. Evolución de la tasa de personas que piensan que en Murcia se considera que emprender es una buena opción profesional, entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total

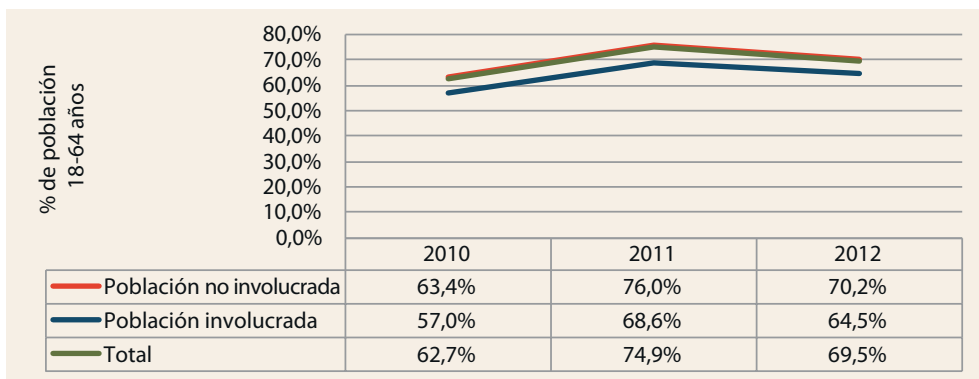


7.7. Emprendimiento de éxito y buen estatus social y económico

En línea con la opinión de la población murciana en el apartado anterior, la opinión sobre el estatus que proporciona la puesta en marcha de un negocio ha tenido un ligero deterioro en 2012 tanto en la población involucrada, como en la no involucrada (figura 7.7).

A pesar de que el estatus social del emprendedor en Murcia (69,5%) está mejor valorado que para el conjunto de la población española (63,7%), si continúa prolongándose el descenso de este indicador, puede llegar a convertirse en un freno para la puesta en marcha de nuevas iniciativas emprendedoras.

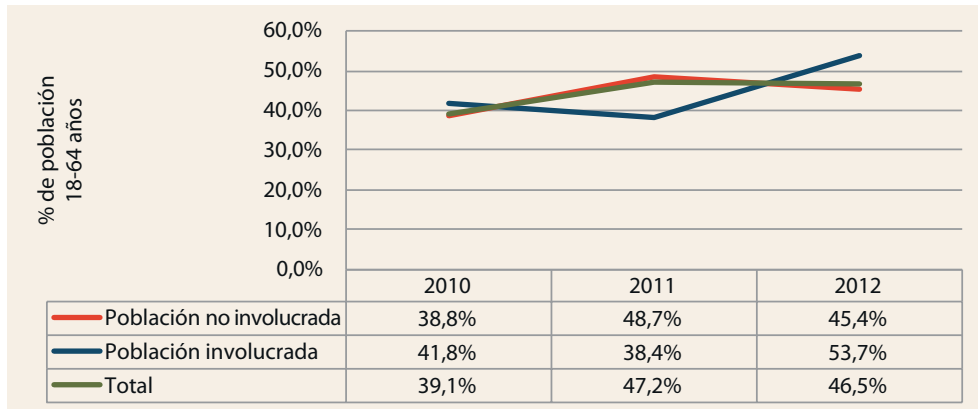
Figura 7.7. Evolución de la tasa de personas que piensan que en Murcia la figura del empresario tiene un elevado estatus social, entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la población no involucrada en el mismo y la total



7.8. Los medios de comunicación y el emprendimiento

Entre los factores que impulsan la difusión y el conocimiento de la figura del empresario entre la población los medios de comunicación tienen un papel primordial. En la Región de Murcia, el porcentaje de personas que opinan que los medios de comunicación difunden historias y noticias sobre emprendimiento de éxito es el 46,5%, frente al 63,7% a nivel de España (figura 7.8), lo que indica que en esta Región todavía hay un recorrido importante en lo relativo a la difusión de noticias sobre emprendimiento exitoso, y, desde luego, emprendedores exitosos hay.

Figura 7.8. Evolución de la tasa de personas que piensan que, en Murcia, los medios de comunicación difunden historias y noticias sobre emprendimiento de éxito, entre la población involucrada en el proceso emprendedor, la no involucrada y la total



La percepción entre la población involucrada es mayor, llega al 53,7% (aunque sigue siendo inferior a la del conjunto de España 59,0%), pero para la población no involucrada el porcentaje de personas que tienen una opinión favorable al respecto es apenas del 45,4% del total de la población, casi 20 puntos inferior a la percepción de los ciudadanos en el conjunto nacional.

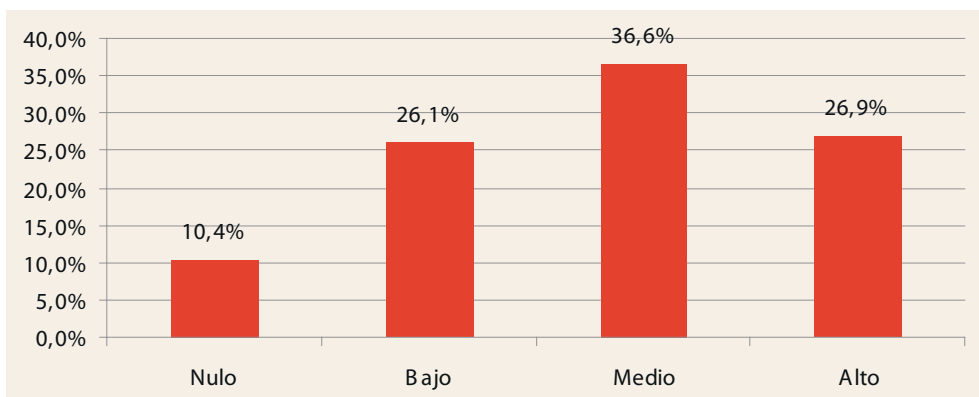
7.9. Índice de cultura de apoyo al emprendimiento

Con el fin de contar con una medida del trasfondo cultural del apoyo a l emprendimiento que hay en la sociedad, se ha elaborado un índice que se aplica a la población murciana.

Los resultados para este año 2012 indican que la población murciana tiende más a apoyar la cultura emprendedora (36,6% apoyo medio y 26,9% apoyo alto –figura 7.9) que el conjunto de la población española (35,7% y 25,3% respectivamente).

Sin embargo, todavía existe un 36,5% de la población regional que apoya poco o nada este tipo de cultura. A pesar de los avances, queda un largo camino por recorrer en el fomento de la cultura emprendedora que debe continuar apoyándose desde todos los ámbitos públicos y privados, si queremos que se consiga un cambio de ciclo permanente en lo relativo al apoyo a la cultura emprendedora, que, sin duda, tendrá su reflejo en los indicadores de emprendimiento, si bien estos cambios son estructurales, por lo que los resultados serán esperables a medio y largo plazo.

Figura 7.9. Distribución de la población murciana de 18-64 años en función de su grado de apoyo a la cultura emprendedora



7.10. Posicionamiento de Murcia en el contexto de la UE acerca de la prevalencia de cultura, valores, percepciones y actitud emprendedora de la población

Para obtener una imagen completa de la situación, es interesante comparar la situación de nuestra región no solo con el conjunto de la población española, sino además con el resto de países de la UE de nuestro mismo grado de desarrollo.

Así, en la figura 7.10 se compara la situación de la Región de Murcia con la percepción de los diferentes factores por la población con el conjunto de España, y se observa cómo la principal diferencia con respecto al conjunto nacional se centra en el espíritu competitivo y en menor medida en el temor al fracaso. Así, potenciar una cultura que favorezca estas cualidades entre la población nos permitirá avanzar en la reducción de diferencias con el resto de España.

La figura 7.11, nos muestra las principales diferencias con el resto de países de la UE. En este caso, el principal factor diferenciador es la percepción de oportunidades para emprender. Los países de la UE, perciben en mayor medida que la población murciana oportunidades para emprender en el entorno en el que viven. Algo que puede estar relacionado con el mayor espíritu competitivo de las sociedades de los países de la UE.

Además se observa, un mayor apoyo por parte de los medios de comunicación a la figura del emprendedor y una mayor relevancia de las redes sociales de emprendedores, todo ello determina una mayor cultura emprendedora que en última instancia debería concretarse en una mayor actividad emprendedora.

Figura 7.10. Prevalencia de factores culturales, valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población: comparación de la prevalencia en la población murciana con el promedio de España

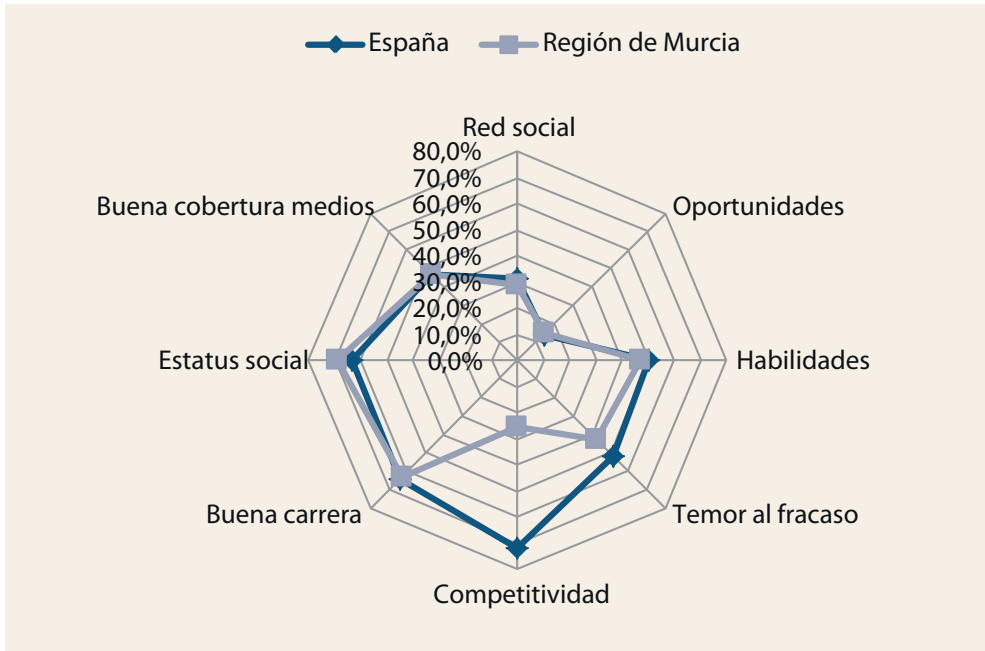
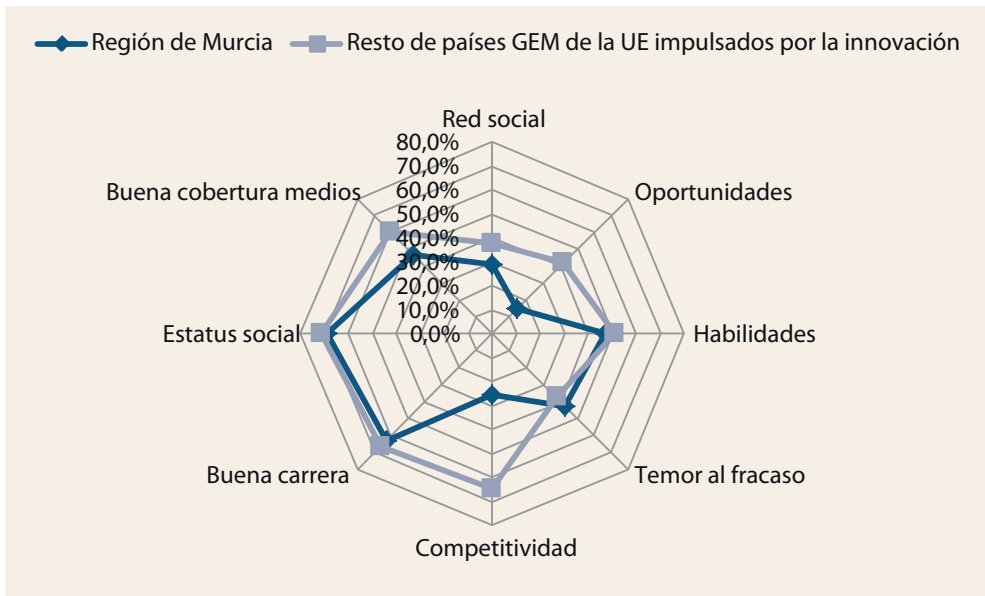


Figura 7.11. Prevalencia de factores culturales, valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población: comparación de la prevalencia en la población española con el promedio de la UE del mismo grado de desarrollo



7.11. Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población joven murciana

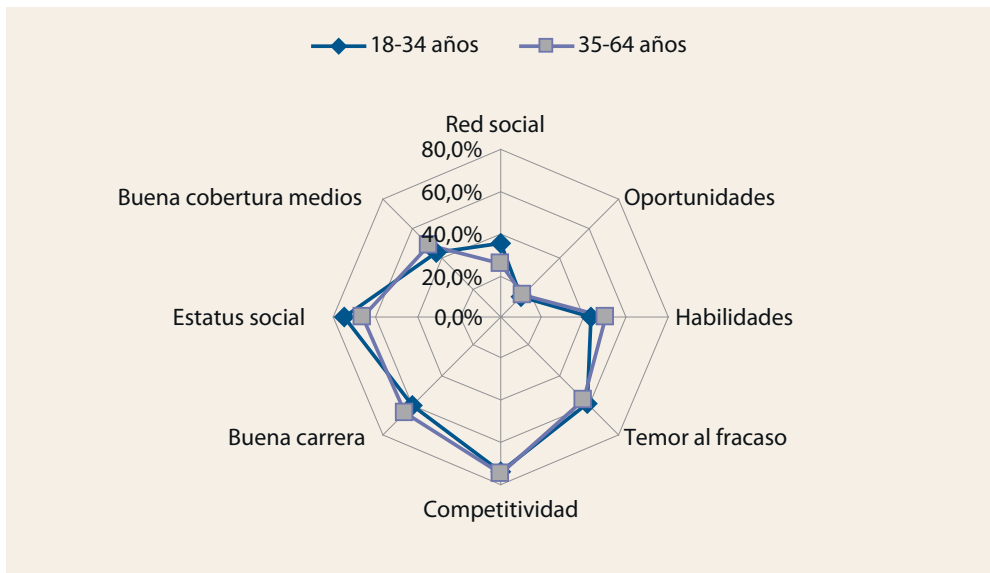
Debido al particular efecto de la crisis sobre el colectivo de jóvenes, se ha considerado oportuno diferenciar la situación de los factores motivadores del emprendimiento entre el colectivo de jóvenes (18-34 años).

Así, la figura 7.12 muestra la importancia de estos factores, en función del colectivo que estemos analizando, y apenas existen diferencias relevantes entre el grupo de la población adulta (35 a 64 años) y el de los más jóvenes (18 a 34 años) –figura 7.12-.

La existencia de una red social de emprendedores es ligeramente superior entre la población joven, lo que puede estar asociado con el nuevo modo de relaciones que existen entre los jóvenes que favorecen la creación de redes.

El estatus social que perciben los jóvenes asociado a la figura del emprendedor (buen estatus social y económico) es también ligeramente superior al que tiene la población más adulta, lo que indica una mejora positiva en la figura social del empresario entre la población más joven.

Figura 7.12. Prevalencia de valores, percepciones, factores culturales y actitudes emprendedoras en la población joven murciana y su comparación la población de 35 a 64 años de edad



Por la otra parte, la población adulta se muestra ligeramente por encima de la joven en la consideración de hay una buena cobertura por parte de los medios de comunicación, consideran que emprender es una buena carrera profesional y opinan que tienen mejores habilidades y experiencia para emprender, por encima de la población más joven de la Región de Murcia.

CAPÍTULO 8

CONDICIONES ESPECÍFICAS DEL ENTORNO PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2012

CONDICIONES ESPECÍFICAS DEL ENTORNO PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2012

8.1. Introducción

La creación de empresas está condicionada por las circunstancias del entorno específico en el que se lleva a cabo. Tomando en consideración lo establecido en la literatura especializada, dicho Gem identifica los factores del entorno que tienen una mayor incidencia en la actividad emprendedora, los cuales se agrupan en las categorías siguientes:

- (1) acceso a financiación,
- (2) políticas gubernamentales,
- (3) programas gubernamentales,
- (4) educación y formación,
- (5) transferencia tecnológica y de I+D,
- (6) acceso a infraestructura comercial y de servicios,
- (7) apertura del mercado,
- (8) acceso a infraestructuras físicas,
- (9) normas sociales y culturales,
- (10) percepción de oportunidades de negocio,
- (11) habilidades para crear y desarrollar una empresa,
- (12) apoyo social al emprendedor,
- (13) apoyo institucional y derecho intelectual,
- (14) apoyo a la mujer emprendedora,
- (15) fomento del crecimiento y desarrollo empresarial y
- (16) atención a la innovación (tabla 8.1).

Para el análisis de estos factores se realiza una encuesta personal a 36 expertos en diversas materias relacionadas con la creación de empresas. Para la consulta se utiliza un

cuestionario estructurado que incluye dos bloques de preguntas. El primero recoge un amplio espectro de afirmaciones relacionadas con los factores citados en el párrafo anterior, y el experto ha de expresar su opinión con respecto a las mismas en una escala tipo Likert (siendo 1 = completamente falso, y 5 = completamente cierto). El segundo bloque incluye una serie de preguntas abiertas en las que se solicita al encuestado que identifique cuáles son –en su opinión- los factores que limitan en mayor medida la creación de empresas, cuáles la favorecen y, en tercer lugar, que formule recomendaciones para mejorar la situación.

Comienza este capítulo con el análisis de las dimensiones que componen el entorno, considerando para ello la opinión de los expertos encuestados. Seguidamente se estudian los factores que suponen obstáculos y los que representan apoyos para la creación de empresas. En esta parte se recogen las recomendaciones de los encuestados para mejorar el entorno y, como consecuencia, facilitar la actividad emprendedora. Finalmente se compara la situación regional con la media nacional.

Tabla 8.1. Factores del entorno considerados en el estudio

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

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

Comenzamos con el análisis de la valoración media dada por los encuestados a las dimensiones definitorias del entorno citadas en el apartado anterior. Por la parte superior destaca acceso a infraestructuras físicas (3,72), le siguen atención a la innovación desde el punto de vista de la empresa y atención a la innovación desde el punto de vista del consumidor con 3,63 y 3,02 de media, respectivamente. En los últimos lugares se sitúan acceso a financiación (1,72), educación primaria y secundaria (1,75), y conocimientos y habilidades para emprender (2,17) (figura 8.1).

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



1 = Completamente falso; 5 = Completamente cierto

A partir de la opinión de los expertos consultados sobre las dimensiones que componen el entorno, se puede afirmar que éste, en la Región de Murcia, presenta unas condiciones medias para la creación de empresas. De hecho, los valores de todas las dimensiones (excepto dos) se sitúan entre dos y cuatro, en una escala de uno a cinco. No

se puede pasar por alto que las cifras más bajas se obtienen en aspectos tan relevantes para la creación de empresas como son acceso a financiación (1,72), educación primaria y secundaria (1,75) y conocimientos y capacidades para emprender (2,17).

Por otro lado, estos factores no han sufrido grandes cambios en los últimos años. Se observa que los que ocupan las primeras y las últimas posiciones lo hacen durante todo el período analizado (aunque hay alguna excepción). Hasta 2011 –con la excepción del bache de 2009- las circunstancias del entorno han mejorado ligeramente. Sin embargo, en 2012 se observa un deterioro de las mismas, que se manifiesta en la práctica totalidad de las dimensiones analizadas (tabla 8.2).

**Tabla 8.2. Valoración de las condiciones del entorno para emprender.
Región de Murcia 2008 - 2012**

Dimensiones del entorno	Valor					Orden	
	2008	2009	2010	2011	2012	2011	2012
Infraestructura Física	3,77	3,82	3,80	3,88	3,72	1	1
Atención a la innovación (consumidores)	3,53	3,57	3,58	3,59	3,63	2	2
Atención a la innovación (empresas)	3,15	2,83	2,92	3,12	3,02	4	3
Apoyo a la mujer emprendedora	2,92	3,36	3,34	3,05	3,00	6	4
Programas Gubernamentales	3,19	3,04	3,05	3,03	2,93	8	5
Infraestructura comercial y servicios	3,12	3,08	2,94	3,04	2,92	7	6
Apoyo social al emprendedor	3,36	3,18	3,03	3,13	2,83	3	7
Educación Superior y Postgrado.	2,67	2,90	2,92	3,02	2,65	9	8
Respeto propiedad intelectual	2,89	2,85	2,85	2,93	2,65	10	9
Apoyo a empresas de alto crecimiento	3,13	3,07	3,11	3,07	2,61	5	10
Normas sociales y culturales	2,89	2,66	2,50	2,76	2,52	12	11
Mercado interior: dinámica	2,21	2,36	2,46	2,44	2,50	17	12
Políticas Gubernamentales. burocracia	2,78	2,33	2,56	2,61	2,45	14	13
Políticas Gubernamentales. Énfasis	2,79	2,73	2,80	2,86	2,32	11	14
Percepción de oportunidades	2,71	2,72	2,79	2,66	2,32	13	15
Mercado interior: barreras	2,52	2,35	2,58	2,54	2,31	16	16
Transferencia de I+D	2,22	2,56	2,54	2,58	2,30	15	17
Conocimientos y habilidades para emprender.	2,14	2,06	2,12	2,17	2,17	19	18
Educación Primaria y Secundaria	1,70	1,91	1,91	2,01	1,75	20	19
Apoyo financiero	2,54	2,16	2,23	2,17	1,72	18	20

En la tabla 8.3 se representan las respuestas a cada uno de los ítems del cuestionario³. En dicha tabla se puede observar con mayor detalle lo ya señalado en referencia a la puntuación obtenida por cada uno de los factores así como a la evolución de los mismos.

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

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

Acceso a financiación		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, empeora
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento.	1	Falso, empeora
Políticas gubernamentales		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos).	2	Más bien falso, estable
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal.	2	Más bien falso, empeora
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración autonómica.	2	Más bien falso, empeora
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.	2	Más bien falso, estable
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	3	Ni cierto ni falso, empeora
Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas son aplicados de una manera predecible y coherente	3	Ni cierto ni falso, estable
Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento no representa una especial dificultad	2	Más bien falso, estable

Programas gubernamentales		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando con un sólo organismo público (Ventanilla única).	3	Ni cierto ni falso, empeora
Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento.	4	Más bien cierto, estable
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	3	Ni cierto ni falso, estable
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	4	Más bien cierto, mejora
Casi todo el que necesita ayuda de un programa del gobierno para crear o hacer crecer una empresa, puede encontrar algo que se ajuste a sus necesidades.	2	Más bien falso, estable
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	2	Más bien falso, estable
Educación y formación		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	1	Falso, empeora
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	2	Más bien falso, estable
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	1	Falso, empeora
Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	2	Más bien falso, estable
La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3	Ni cierto ni falso, empeora
Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3	Ni cierto ni falso, estable

Transferencia de I+D		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
Las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	2	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	2	Más bien falso, mejora
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	2	Más bien falso, estable
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	3	Ni cierto ni falso, estable
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	2	Más bien falso, estable
Acceso a infraestructura comercial y de servicios		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	4	Más bien cierto, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	2	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	2	Más bien falso, empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	4	Más bien cierto, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares).	3	Ni cierto ni falso, mejora

Apertura del mercado interno		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	3	Ni cierto ni falso, mejora
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	2	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	2	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	2	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	3	Ni cierto ni falso, estable
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	3	Ni cierto ni falso, mejora
Infraestructura física, estado y acceso		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	4	Más bien cierto, estable
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.).	4	Más bien cierto, estable
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet,).	4	Más bien cierto, estable
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc).	4	Más bien cierto, estable
Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc) en aprox. un mes.	4	Más bien cierto, estable
Normas sociales y culturales		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	3	Ni cierto ni falso, estable
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	3	Ni cierto ni falso, estable
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	2	Más bien falso, estable
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2	Más bien falso, estable
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	2,5	Ni cierto ni falso, empeora

Percepción de oportunidades de negocio		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.	2	Más bien falso, estable
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas.	2	Más bien falso, estable
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años	2	Más bien falso, estable
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales.	2	Más bien falso, estable
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Habilidades para crear y desarrollar una empresa		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
Mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento.	2	Más bien falso, estable
Mucha gente está capacitada para dirigir una pequeña empresa.	2	Más bien falso, estable
Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas.	2	Más bien falso, estable
Mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio	2	Más bien falso, estable
Mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa.	2	Más bien falso, estable
Motivación para crear una empresa		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
La creación de nuevas empresas está considerada como una manera adecuada para hacerse rico.	2,5	Más bien falso, mejora
La mayoría de la gente considera que convertirse en empresario es una opción profesional deseable.	2	Más bien falso, estable
Los empresarios que tienen éxito gozan de un gran reconocimiento y prestigio social.	3,5	Ni cierto ni falso, empeora
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito.	3	Ni cierto ni falso, empeora
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos.	2,5	Más bien falso, estable

Legislación y estado de registros, patentes y similares		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa y comprensible.	3	Ni cierto ni falso, estable
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz.	2	Más bien falso, empeora
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados no está muy extendida.	2	Más bien falso, estable
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.	2	Más bien falso, empeora
Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.	3	Ni cierto ni falso, mejora
Apoyo a la mujer emprendedora		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.	2	Más bien falso, estable
Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.	3	Ni cierto ni falso, empeora
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas.	3	Ni cierto ni falso, estable
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres.	3,5	Ni cierto ni falso, mejora
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.	5	Cierto, estable
Creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo	2	Más bien falso, estable
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3	Ni cierto ni falso, mejora
La gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas tiene suficientes habilidades y competencias para proporcionar apoyo a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3	Ni cierto ni falso, empeora
El potencial de rápido crecimiento y desarrollo de las empresas se usa a menudo como criterio de selección de las entidades que son susceptibles de recibir apoyos a la creación empresarial.	3	Ni cierto ni falso, estable
El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de creación de empresas	2	Más bien falso, estable

Innovación		
En mi Comunidad Autónoma ...	Mediana	Conclusión y evolución
En las empresas de mi CA, se nota que hay un interés por experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas formas de hacer las cosas	3	Ni cierto ni falso, estable
A los consumidores de mi CA les gusta probar nuevos productos y servicios	4	Más bien cierto, estable
En mi CA, la innovación es altamente valorada por las empresas	3,5	Ni cierto ni falso, mejora
En mi CA, la innovación es altamente valorada por los consumidores	4	Más bien cierto, estable
En general, las empresas consolidadas de mi CA están abiertas a la posibilidad de utilizar como proveedoras a firmas emprendedoras de reciente creación	3	Ni cierto ni falso, estable
En mi CA, los consumidores están abiertos a la compra y uso de servicios proporcionados por firmas emprendedoras de reciente creación	3,5	Ni cierto ni falso, mejora

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

En la segunda parte del cuestionario se pide al encuestado que exprese su opinión con respecto a cuáles son los principales *obstáculos* y *apoyos* con los que se encuentra la actividad emprendedora, así como sus *recomendaciones* para fomentarla⁴.

Las respuestas a estas preguntas se clasifican atendiendo a los factores considerados por el modelo GEM (a los que se ha hecho referencia en los apartados 8.1 y 8.2). De tal forma que cada respuesta se incluye en una de las dimensiones del modelo. En consecuencia se unifican las respuestas y se permite la comparación de resultados con los de otras comunidades autónomas e, incluso, con los de otros países.

En la tabla 8.4 se muestran los principales para la creación de empresas en la Región, según los expertos consultados. El factor reconocido como principal obstáculo es la carencia de apoyo financiero (72,4% de los expertos así lo estima). A mucha distancia se encuentran políticas gubernamentales y programas gubernamentales, citados por el 44,8% y 37,9% de los expertos, respectivamente. En el otro extremo se encuentra infraestructura comercial y profesional (3,4% de los encuestados), apertura del mercado (6,9%) y contexto político, social e intelectual (10,3%). Mencionar también que acceso a infraestructura física, transferencia de I+D y estado del mercado laboral no han sido citados como obstáculo en ningún caso.

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

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

Factores citados por los expertos como OBSTÁCULOS a la creación de empresas.	Región de Murcia						España	
	2012		2011	2010	2009	2008	2012	
	Orden	% de la tabla	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	% de la tabla
Apoyo financiero	1	72,4	1	3	1	1	1	74,3
Políticas gubernamentales	2	44,8	5	4	3	3	2	54,3
Programas gubernamentales	3	37,9	3	2	5	6	7	2,9
Educación, formación	4	27,6	2	1	2	2	5	28,6
Normas sociales y culturales	4	27,6	7	7	6	5	3	51,4
Capacidad emprendedora	5	24,1	10	9	8	7	6	5,7
Clima económico	6	10,3	4	6	4	4	4	31,4
Contexto político, social e intelectual	6	10,3	8	8	7	5	7	2,9
Apertura de mercado, barreras	7	6,9	10	9	10	6		
Infraestructura comercial y profesional	8	3,4	9	7	9	7	7	2,9
Transferencia de I+D		0,0	6	5	6	8	7	2,9
Estado del mercado laboral		0,0	10	7	9	7	7	2,9
Acceso a infraestructura física		0,0		9	10	5		0

Tabla multirespuesta donde cada experto podía mencionar hasta tres temas (% sobre el total de respuestas)

Este año la dimensión apoyo financiero ha vuelto a ser considerada como el principal obstáculo, como tradicionalmente ha venido sucediendo. Por otro lado, ha adquirido relevancia políticas gubernamentales, que ha pasado a ocupar el segundo lugar (ha estado perdiendo posiciones hasta 2011). Al igual que sucede con capacidad emprendedora que ha pasado a ocupar una situación intermedia, cuando tradicionalmente se ha encontrado en los últimos puestos. En lo que se refiere a las últimas posiciones, la situación es prácticamente igual a la de los años anteriores, con la excepción indicada de capacidad emprendedora.

Con respecto al conjunto de España, hay coincidencia en cuanto a la apreciación del apoyo financiero como principal obstáculo. Lo mismo sucede con los factores situados en los últimos lugares. Las diferencias más significativas se hallan en programas gubernamentales y educación y formación, las cuales son consideradas como importantes obstáculos por los expertos regionales, mientras que lo son en mucha menor medida por los expertos del conjunto de España.

En la identificación de factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan programas gubernamentales y educación y formación, así reconocidos por el 40,0% y 32,0% de los encuestados, respectivamente. Le siguen de cerca estado del mercado laboral, señalada por el 28,0% de los expertos y capacidad emprendedora (24%). Con cifras comprendidas entre el 10% y el 20% se encuentran

apoyo financiero, contexto político, social e intelectual y clima económico. El resto de factores son citados por menos del 10% de los encuestados (tabla 8.5).

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

Factores citados por los expertos como APOYOS a la creación de empresas.	Región de Murcia						España	
	2012		2011	2010	2009	2008	2012	
	Orden	% de la tabla	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	% de la tabla
Programas gubernamentales	1	40,0	1	1	1	1	5	20
Educación, formación	2	32,0	3	3	8	7		0
Estado del mercado laboral	3	28,0	9	7	8	6	3	28,6
Capacidad emprendedora	4	24,0	8	-	3	4	1	42,9
Apoyo financiero	5	16,0	7	5	5	8		0
Contexto político, social e intelectual	6	12,0	8	7	6	7	8	2,9
Clima económico	6	12,0	4	7	2	6	1	42,9
Políticas gubernamentales	7	8,0	2	2	4	2	2	31,4
Transferencia de I+D	7	8,0	6	4	5	5	6	14,3
Acceso a infraestructura física	7	8,0	5	6	8	3		0
Infraestructura comercial y profesional	7	8,0		7	7	4	7	5,7
Normas sociales y culturales	8	4,0	8	7	6	4	4	22,9
Apertura de mercado, barreras	8	4,0	9	-	5	9	7	5,7

Tabla multirespuesta donde cada experto podía mencionar hasta tres temas (% sobre el total de respuestas)

En 2012, las principales diferencias con respecto al año anterior se encuentran en estado del mercado laboral y capacidad emprendedora, que han pasado de las posiciones finales a ocupar los puestos tercero y cuarto, respectivamente. Por su parte, políticas gubernamentales ha caído al séptimo puesto cuando en 2011 ocupaba el segundo lugar.

Al comparar con los factores identificados a nivel nacional surgen las disparidades. Mientras que programas gubernamentales ocupa el primer puesto a nivel regional, cae hasta el quinto a nivel nacional. Educación y formación –segundo puesto regional- cae hasta el último si se considera el conjunto del estado. También hay diferencias significativas en capacidad emprendedora, apoyo financiero, clima económico y políticas gubernamentales.

En cuanto a las aparecen en los primeros lugares programas gubernamentales (78,6% de los expertos), educación y formación y apoyo financiero (ambas indicadas por el 50% de los encuestados) y políticas gubernamentales con el 46,4%. Como es lógico estas respuestas coinciden prácticamente con los factores señalados como obstáculos a la creación de empresas (tabla 8.6).

Respecto a la evolución temporal llama la atención que programas gubernamentales –en 2011 ocupó el cuarto puesto (citado por el 42 % de los expertos) en 2012 suben hasta el primero y es citado por el 78,2% de los mismos. También pasan a ser consideradas en las recomendaciones capacidad emprendedora, normas sociales y culturales, mercado laboral e infraestructura comercial y profesional. Ninguna de estas dimensiones fue citada como recomendación en 2011.

Si se compara con el conjunto de España se observan diferencias importantes en programas gubernamentales (sólo recomendada por el 31,4% de los expertos nacionales, mientras que a nivel regional ocupa el primer puesto de forma destacada). También son dignas de mención las diferencias en políticas gubernamentales y en infraestructura comercial y profesional; dimensiones que son consideradas en mayor medida por los expertos del conjunto del país. Por el contrario, apoyo financiero ha sido considerada en mayor medida a nivel regional (tabla 8.6).

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

Factores citados por los expertos como RECOMENDACIONES a la creación de empresas.	Región de Murcia						España	
	2012		2011	2010	2009	2008	2012	
	Orden	% de la tabla	Orden	Orden	Orden	Orden	Orden	% de la tabla
Programas Gubernamentales	1	78,6	4	2	2	2	3	31,4
Educación y Formación	2	50,0	1	1	1	1	2	51,4
Apoyo financiero	2	50,0	3	3	3	3	3	31,4
Políticas Gubernamentales	3	46,4	2	1	3	5	1	60
Capacidad emprendedora	4	14,3			7	8	6	14,3
Normas sociales y culturales	5	10,7		5	5	4	5	17,1
Mercado laboral	6	7,1		5	7	11	8	2,9
Infraestructura Com. y Profesional	7	3,6			7	7	4	20
Contexto político, institucional y social			5	4	4	8		
Transferencia I+D			6	3	5	6	6	5,7
Apertura del mercado			7		5	9	8	2,9
Infraestructura física			8		6	9		0
Clima económico				5	6	8	8	2,9

Tabla multirespuesta donde cada experto podía mencionar hasta tres temas (% sobre el total de respuestas)

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

Con el objeto de completar e ilustrar mejor lo expuesto en el apartado anterior referido a los principales obstáculos, apoyos y recomendaciones relativas al entorno de la Región, a continuación se expone una selección de las respuestas más significativas –tal cual las hemos obtenido- para cada uno de ellos.

8.4.1. Obstáculos

- Trabas administrativas y lentitud de tramitación
- Exceso de gastos de comienzo de actividad
- Miedo al fracaso
- Inaccesibilidad a la financiación tradicional bancaria
- Falta de motivación y de cultura emprendedora
- Fiscalidad y cargas sociales en los primeros años de vida de la empresa
- Falta de conocimientos de gestión empresarial por parte de los emprendedores
- Formación en idiomas
- Falta de financiación para incentivo de inversión y consumo y para creación de empresas
- Burocracia, impuestos y exigencias que dificultan y minan el espíritu emprendedor
- La legislación laboral restringe mucho la actividad y competitividad de las empresas
- La empresa no tiene protección jurídica mercantil para cobrar deudas
- Los costes de seguridad social y despido ahogan a las empresas. En momentos de crisis la legislación las conduce al cierre inexorable.
- Escasa formación empresarial en todos los niveles educativos. Tampoco se fomenta en ellos el espíritu emprendedor
- Una buena parte de las personas que trabajan para la administración y que tienen contacto con empresas, parece que están más dispuestas a “pillar” al empresario que a prestarle ayuda y asesoramiento
- La actual situación económica frena la voluntad de muchos emprendedores de poner en marcha sus proyectos, debido a la falta de confianza en el futuro, pues parece que se ha instalado en la sociedad un pesimismo generalizado que hace que la situación empeore más todavía
- Pérdida de valores como el esfuerzo, la superación, constancia y trabajo. Han dejado paso a valores como el mínimo esfuerzo o el éxito rápido y fácil
- La creación de empresas no está considerada o valorada por la sociedad en general

8.4.2. Apoyos

- Ahorradores desean invertir su dinero en ideas rentables
- Mejora de la percepción social del empresario por mayor presencia en los medios
- La existencia de cada vez más y mejores servicios de apoyo y acompañamiento a emprendedores
- Red de centros de apoyo a emprendedores
- Sectores como agricultura, turismo
- Interés de las administraciones públicas regionales por incentivar el emprendimiento.
- La acción de difusión y formación y apoyo de las Organizaciones Empresariales de la Economía Social y sus empresas asociadas.
- La decisión de algunos políticos del ámbito autonómico, que aunque tímidamente, mantienen un apoyo estable en el tiempo

- La necesidad de los trabajadores/as que al no encontrar empleo por cuenta ajena, aún sin vocación emprendedora, han de crear su propio empleo para subsistir
- Nuevas oportunidades de negocio
- Disponibilidad de las infraestructuras necesarias
- Existencia de centros de enseñanza (universidades) que garantizan la disponibilidad de personas con formación empresarial
- Existe un elevado número de empresarios y organizaciones de diversa índole dispuestos a ayudar a los emprendedores
- Creación de incubadoras de empresas
- Ampliación de la capacidad de sociedades de capital riesgo
- Actitud individual del emprendedor
- Business angels
- La aparición de servicios de alojamiento de empresas
- Promoción de la formación de emprendedores
- Inquietud de las nuevas generaciones

8.4.3.Recomendaciones de los expertos

- Programas innovadores y experienciales de educación emprendedora en todos los niveles educativos
- Medidas que permitan identificar oportunidades de negocio atractivas y que ayuden a limitar el riesgo en las etapas iniciales
- Reconocer socialmente la figura del emprendedor
- Creación de un fondo público para la concesión de préstamos a emprendedores
- Acortar plazos administrativos para el establecimiento de algunas empresas (contaminantes, químicas, industriales, etc.)
- Formación continua del emprendedor y medidas de acompañamiento durante, al menos, tres años
- Incremento de las relaciones con las universidades y promoción de becas a desarrollar en incubadoras de empresas
- Corregir de inmediato la falta de formación y de prestigio de la formación en nuestra región. Vendiendo sin complejos entre toda la sociedad la imperiosa necesidad de aprender para ganarse el futuro con dignidad. “.
- Abrir cauces para que cualquier proyecto empresarial viable, encuentre financiación, sin regalar nada, pero haciendo verdad el principio constitucional de igualdad de oportunidades, que no es solo para la enseñanza.
- Apoyar la cooperación entre las pequeñas empresas para alcanzar dimensiones competitivas, dada la actual situación de globalización de los mercados.
- Facilitar al emprendedor la puesta en marcha de su negocio con la reducción de trabas y la anulación de impuestos desde el primer día
- Formación de la población en materia de emprendizaje, lanzar mensajes positivos relacionados con los empresarios y emprendedores
- Ofrecer nidos para emprendedores y centros de negocios para emprendedores, a bajo coste

- Fomentar el acceso a nuevos mercados a través de instituciones públicas y privadas
- Facilitar y agilizar los trámites de apertura de empresas
- Dotar a la Administración pública de una voluntad de servicio público. Que su misión principal sea ayudar antes que sancionar. Que resuelvan problemas en lugar de crearlos
- Mayor apoyo social al emprendedor. Que el emprendedor no se estigmatice ante un fracaso en su aventura empresarial
- Formación desde primaria en aspectos relacionados con la creatividad, la innovación y la gestión empresarial

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

En la tabla 8.7 se comparan los resultados obtenidos en la Región de Murcia con los del conjunto de España desde 2009 a 2012. La conclusión principal a la que se llega es que no aparecen diferencias importantes entre ambos, ni en lo que se refiere a valoraciones, ni en la posición que ocupa cada uno de los factores. No obstante, se pueden resaltar los siguientes aspectos:

- En lo que se refiere a la Región de Murcia se observa una situación en la que las dimensiones del entorno muestran un comportamiento ligeramente ascendente hasta 2011, para caer en 2012. A nivel de España se produce una caída en los años 2010 y 2011, para recuperar los niveles existentes al principio del período analizado en 2012.
- Se comprueba que prácticamente se mantienen los mismos factores tanto en las primeras como en las últimas posiciones. Especialmente en este segundo grupo, en el que repiten durante todo el período educación primaria y secundaria, dinámica del mercado interno y transferencia de I+D, además de apoyo financiero.
- Considerando el año 2012 se puede ver que los valores de Murcia son inferiores a los nacionales, lo cual es debido tanto al aumento de éstos últimos como a la caída de los primeros. Entre las dimensiones que se quedan por debajo en la Región destacan: acceso a infraestructura física, fomento del crecimiento, política gubernamental: énfasis medidas de apoyo, percepción de oportunidades, dinámica del mercado interno y apoyo financiero. Sin embargo, a pesar de tener cifras inferiores, la Región de Murcia supera al conjunto del país en los aspectos siguientes: Educación superior y posgrado, atención a la innovación (empresas), política gubernamental (trámites) y educación primaria y secundaria.

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

	2009		2010		2011		2012	
	Murcia	España	Murcia	España	Murcia	España	Murcia	España
Acceso a infraestructura física	3,81	3,67	3,8	3,61	3,88	3,46	3,72	3,98
Atención a la innovación (consumidores)	3,57	3,25	3,58	3,6	3,59	3,36	3,63	3,47
Apoyo a la mujer	3,36	3,31	3,34	2,81	3,05	3,01	3,01	3,12
Apoyo social al emprendedor	3,18	2,9	3,03	3,08	3,13	3,01	2,83	2,93
Infraestructura comercial	3,08	3,06	2,94	2,86	3,04	2,58	2,92	3,04
Fomento del crecimiento	3,07	3,15	3,11	2,54	3,07	2,66	2,62	2,92
Programas Gubernamentales	3,04	3,06	3,05	2,49	3,03	2,72	2,93	2,79
Educación superior y posgrado: fomento emprende	2,9	2,65	2,92	2,26	3,02	2,34	2,65	2,34
Protección Derecho Intelectual	2,85	2,81	2,85	2,65	2,93	2,57	2,65	2,51
Atención a la innovación (empresas)	2,83	2,9	2,92	2,68	3,12	2,62	3,02	2,79
Política Gubernamental: énfasis medidas	2,73	2,69	2,8	2,4	2,86	2,06	2,32	2,68
Percepción de oportunidades	2,72	2,98	2,79	2,56	2,66	2,6	2,32	2,65
Normas sociales y culturales	2,66	2,45	2,5	2,27	2,76	2,21	2,52	2,34
Transferencia Tecnología e I+D	2,56	2,42	2,54	2,24	2,58	2,13	2,30	2,34
Mercado interno: capacidad de reacción	2,36	2,5	2,46	2,55	2,44	2,69	2,50	2,79
Apertura mercado interno: barreras	2,35	2,68	2,58	2,3	2,54	2,16	2,31	2,46
Política Gubernamental: burocracia, trámites	2,33	2,34	2,56	2,21	2,61	2,21	2,32	2,59
Apoyo financiero	2,16	2,2	2,23	2,08	2,17	2,06	1,72	2,06
Conocimientos y habilidades para emprender	2,06	2,43	2,12	2,25	2,17	2,24	2,17	2,22
Educación primaria y secundaria	1,91	1,73	1,91	1,58	2,01	1,56	1,75	1,52

ANEXO: FICHA TÉCNICA DEL INFORME GEM 2012 EN LA REGIÓN DE MURCIA

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

1. Encuesta a la población adulta española de 18-64 años de edad, realizada en Mayo-Julio de 2012
2. Encuesta a expertos de los ámbitos: financiero, políticas y programas gubernamentales, infraestructura física, infraestructura comercial y de servicios a empresas, educación y formación, normas sociales y culturales, transferencia de I+D y apertura del mercado interno. Realizada entre Mayo y Julio de 2012. Se ha entrevistado a 36 expertos en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.
3. Variables secundarias procedentes de las siguientes fuentes:
 - Crecimiento y desarrollo nacional: IMF
 - Empleo: ILO, OCDE, WDI
 - Exportación: WTO, CL-CC
 - Demografía: US Census, Eurobarómetro
 - Educación: WDI
 - Tecnología e información: ITV, WDI, WCY
 - Papel del Gobierno en temas económicos: WCY, WDI y otras
 - Productividad: PROD NOTE
 - Renta: WDI
 - Competitividad: GCR, WCY, IEF
 - Capital Riesgo: VCNOTES, BRL, ICGR

Siendo:

BRL = Bankruptcy and Reorganisation Laws

CL-CC = Company Law or Commercial Code

GCR = Global Competitiveness Report

ICRG = International Country Risk Guide

IMF = World Economic Outlook Data Base, International Monetary Fund

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

ILO = International Labour Organization

ITV = NUA Internet Surveys

OECD = Organization for Economic Coordination and Development

PROD NOTE = WCY, IMF, ILO

USCENSUS = US Census Bureau International Database

WDI = The World Bank, World Development Indicators

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS	
Universo (1)	956.139 habitantes residentes en la Región de Murcia de 18 a 64 años.
Muestra	1.000 individuos mayores de 18 años y menores de 65 años (511 hombres y 489 mujeres).
Selección de la muestra	Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural). En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo entre 18 y 64 años.
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI).
Error muestral (+/-) (2)	± 3,1% para el conjunto de la muestra.
Nivel de confianza	95,5%
Periodo encuestación	Mayo-Julio de 2012
Trabajo de campo	Instituto Opinometre
Codificación y base de datos	Instituto Opinometre

(1) Fuente Eurostat-INE

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

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que es un Consorcio compuesto, en la edición 2012, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Angola, Argelia,

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



cátedra de
EMPRENDEDORES



**FUNDACIÓN
CAJAMURCIA**



PLAN
EMPRENDEMOS
REGIÓN DE MURCIA



REGIÓN DE
**Creemos
con Europa**



**Emprendemos
Juntos.**



ceem | CENTRO EUROPEO DE
EMPRESAS E INNOVACIÓN
DE MURCIA



CISE
CENTRO DE INNOVACIÓN Y
EMPRENDEMIENTO



Región
de Murcia



INFO
INSTITUTO DE FOMENTO
REGIÓN DE MURCIA



Unión Europea
Fondo Europeo
de Desarrollo Regional



Fundación Xavier Salas



emprender

ISBN 978-84-15463-91-7



9 788415 463917