



GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
MONITOR



UNIVERSIDAD  
DE MURCIA

# Emprendedores y creación de empresas en la Región de Murcia

## INFORME EJECUTIVO 2007

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  
Alicia Rubio Bañón

#### **EQUIPO DE INVESTIGACIÓN**

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





GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
MONITOR



UNIVERSIDAD  
DE MURCIA

# INFORME EJECUTIVO 2007

## Emprendedores y creación de empresas en la Región de Murcia

Patrocinadores

---



Región de Murcia  
Consejería de Economía,  
Empresa e Innovación



**FUNDACIÓN CAJAMURCIA**



**ceem**

CENTRO EUROPEO DE  
EMPRESAS E INNOVACIÓN  
DE MURCIA



**INFO**

INSTITUTO DE FOMENTO  
REGION DE MURCIA

**OBRAS & SERVICIOS**  
TECNICOS DE LEVANTE



1ª Edición, 2008

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, 2.008

Diseño de portada: .

ISBN: 978-84-8371-803-2

Depósito Legal MU- 2695-2008

*Impreso en España - Printed in Spain*

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

*fggraf@gmail.com*

# INDICE

---

Proyecto GEM-España: Equipos investigadores y patrocinadores 2007.....	11
I. Introducción .....	19
II. El Proyecto GEM, conceptualización y modelo teórico .....	21
III. Cuadros sintéticos de resultados e indicadores 2007 .....	25
IV. Resumen ejecutivo .....	31
<b>Capítulo 1: Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la Comunidad Autónoma de Murcia .....</b>	<b>41</b>
1.1. Actividad emprendedora registrada en la población activa de la Comuni- dad Autónoma de Murcia.....	42
1.2. Evolución de la actividad emprendedora total registrada en la población activa de la Comunidad Autónoma de Murcia .....	44
1.3. Dinámica empresarial en la población activa de la Comunidad Autónoma de Murcia.....	45
1.4. Actividad emprendedora en el contexto internacional .....	48
1.5. Dinámica empresarial en el contexto internacional GEM.....	51
1.6. Potencial emprendedor en la población adulta española y en el contexto internacional .....	54

<b>Capítulo 2: Tipos de comportamiento emprendedor .....</b>	<b>59</b>
2.1. Introducción.....	59
2.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor .....	60
2.3. Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en la Comunidad Autónoma de Murcia en el año 2007.....	64
<b>Capítulo 3: Perfil socioeconómico del emprendedor .....</b>	<b>69</b>
3.1. Introducción.....	69
3.2. Perfil del emprendedor naciente .....	69
3.3. Perfil del emprendedor nuevo .....	70
3.4. Perfil del emprendedor consolidado .....	72
3.5. Perfil del emprendedor que ha abandonado una actividad.....	73
3.6. Perfil del emprendedor potencial .....	74
3.7. Perfil general del emprendedor de la Región de Murcia.....	75
<b>Capítulo 4: Características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en la Región de Murcia .....</b>	<b>79</b>
4.1. Introducción.....	79
4.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras en la Comunidad Autónoma de Murcia en el 2007 .....	79
4.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras murcianas del 2007.....	80
4.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras en la Comunidad Autónoma de Murcia en 2007 .....	81
4.5. Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor .....	83
4.6. Actividad emprendedora de las empresas nuevas y consolidadas .....	85
4.7. Volumen de negocio de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas.....	86
4.8. Innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas .....	88
4.9. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas.....	89
4.10. Uso de las nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas.....	90
4.11. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas .....	92
4.12. Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas.....	93

<b>Capítulo 5: Financiación del proceso emprendedor</b> .....	97
5.1. Introducción.....	97
5.2. Capital inicial necesario para poner en marcha una empresa en la Región de Murcia.....	98
5.3. El retorno de la inversión esperado por el emprendedor.....	100
5.4. Las fuentes de financiación que se utilizan en el proceso emprendedor ....	101
5.5. El papel de la inversión informal en la Región de Murcia y en el entorno GEM.....	102
5.6. El perfil del inversor informal en la Región de Murcia.....	103
<b>Capítulo 6: Mujer emprendedora</b> .....	109
6.1. Introducción.....	109
6.2. La actividad emprendedora femenina en la Región de Murcia.....	109
6.3. Motivación para emprender de la mujer emprendedora murciana.....	114
6.4. Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora murciana.....	116
6.5. El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora femenina en la Región de Murcia.....	119
6.6. Alternativas a la participación femenina en la actividad emprendedora: la mujer inversora.....	120
<b>Capítulo 7: Actividad emprendedora en función del origen del emprendedor</b> .....	125
7.1. Introducción.....	125
7.2. La evolución de la inmigración en España.....	125
7.3. Actividad emprendedora incipiente de los extranjeros en el año 2007.....	126
7.4. Diferencias entre los perfiles socio-económicos de los emprendedores en función de su origen.....	129
7.5. Características de la actividad emprendedora extranjera en el 2007.....	132
7.6. Procedencia de los emprendedores extranjeros.....	135
<b>Capítulo 8: Motivación y capacidad para emprender en la Región de Murcia</b> .....	141
8.1. Introducción.....	141
8.2. La percepción de buenas oportunidades para emprender.....	142
8.3. El estado del entorno social del emprendedor como factor de motivación y capacitación para emprender.....	144
8.4. Posicionamiento regional en el plano internacional con respecto a las variables clave relacionadas con la motivación y capacitación para emprender.....	146

<b>Capítulo 9: Condiciones específicas del entorno para emprender en la Región de Murcia en el 2007</b> .....	153
9.1. Introducción .....	153
9.2. Análisis general del entorno en que se desarrolla la creación empresarial en la Región de Murcia.....	154
9.3. Factores que obstaculizan, factores que apoyan y recomendaciones para la creación de empresas .....	160
9.4. Aspectos favorables, desfavorables y recomendaciones: hablan los expertos .....	164
9.5. Posición de la Región de Murcia en el ámbito nacional GEM acerca del estado de las condiciones de entorno evaluadas por los expertos.....	169
<b>Anexo I: Índice de Figuras y Tablas</b> .....	177
<b>Anexo II: Ficha técnica del informe GEM en la Región de Murcia 2007</b> .....	185

## RELACIÓN DE LOS EQUIPOS GEM QUE PARTICIPARON EN LA EDICIÓN 2007 EN ESPAÑA Y SUS PATROCINADORES

<b>EQUIPO NACIONAL</b>	<b>GEM-ESPAÑA</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	INSTITUTO DE EMPRESA, BUSINESS SCHOOL
<b>MIEMBROS</b>	Ignacio de la Vega (Director del Proyecto GEM-España) Alicia Coduras Martínez (Directora Técnica GEM-España) Cristina Cruz Serrano Rachida Justo Isabel González Moya (Administradora GEM-España)
<b>PATROCINADORES</b>	Fundación Instituto de Empresa Dirección General de Política de la Pyme, Ministerio de Industria y Comercio Fundación Cultural Banesto Cámaras de Comercio, Fundación Incyde Agencia de Evaluación Estatal, Ministerio de Administraciones Públicas
<b>EQUIPO REGIONAL</b>	<b>GEM-ANDALUCÍA</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	UNIVERSIDAD DE CÁDIZ
<b>MIEMBROS</b>	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) José Aurelio Medina José Daniel Lorenzo Antonio Rafael Ramos David Urbano Pulido
<b>PATROCINADORES</b>	Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía Centro de Estudios Andaluces UNICAJA

<b>EQUIPO REGIONAL</b>	<b>GEM-ASTURIAS</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	UNIVERSIDAD DE OVIEDO
<b>MIEMBROS</b>	Juan Ventura Victoria (Director GEM-Asturias) Esteban Fernández Sánchez Enrique Loredo Fernández Montserrat Entrialgo Suárez
<b>PATROCINADORES</b>	Consejería de Economía y Asuntos Europeos del Gobierno del Principado de Asturias
<b>EQUIPO REGIONAL</b>	<b>GEM-CANARIAS</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA
<b>MIEMBROS</b>	Rosa M <sup>a</sup> Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia M. Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez M. del Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte
<b>PATROCINADORES</b>	La Caja de Canarias Caja Canarias Gobierno de Canarias-Promoción económica Gobierno de Canarias-Servicio Canario de Empleo Fondo Social Europeo Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas Cabildo de Gran Canaria
<b>EQUIPO REGIONAL</b>	<b>GEM-CASTILLA LA MANCHA</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	UNIVERSIDAD DE CASTILLA LA MANCHA
<b>MIEMBROS</b>	Miguel Ángel Galindo Martín (Director GEM-Castilla la Mancha) Agustín Álvarez Herranz Juan Carlos López Garrido Francisco Escribano Sotos Inmaculada Carrasco Monteagudo M. Soledad Castaño Martínez María Teresa Méndez Picazo Isabel Pardo García José Mondéjar Jiménez José Luís Alfaro Navarro

<b>PATROCINADORES</b>	<p>Fundación Rayet  Parque Científico y Tecnológico de Albacete  Cortes de Castilla la Mancha  Caja de Castilla la Mancha  Aqualia  Solimat  Ayuntamiento de Ciudad Real (Instituto Municipal de Promoción Empresarial, Formación y Empleo)  Universidad de Castilla la Mancha</p>
<b>EQUIPO REGIONAL</b>	<b>GEM-CASTILLA Y LEÓN</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	UNIVERSIDAD DE LEÓN
<b>MIEMBROS</b>	<p>Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León))  Constantino García Ramos  Nuria González Álvarez  Noemí Huerga Pérez  Vanesa Solís Rodríguez  José Luis de Godos Díez</p>
<b>PATROCINADORES</b>	<p>Junta de Castilla y León  ADE Inversiones y Servicios  Centros Europeos de Empresas e Innovación de Castilla y León S.A.  Universidad de León</p>
<b>EQUIPO REGIONAL</b>	<b>GEM-CATALUNYA</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	<p>UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA  INSTITUT D'ESTUDIS REGIONALS I METROPOLITANS DE BARCELONA</p>
<b>MIEMBROS</b>	<p>Carlos Guallarte (Director GEM-Catalunya)  Anais Tarragó  Teresa Obis  Joseph M<sup>a</sup> Surís  Yancy Vaillant</p>
<b>PATROCINADORES</b>	<p>Diputació de Barcelona. Zarza de municipis  Departament de Treball. Generalitat de Catalunya</p>
<b>EQUIPO CIUDAD AUT.</b>	<b>GEM-CEUTA</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	FUNDACIÓN ESCUELA DE NEGOCIOS DE ANDALUCÍA
<b>MIEMBROS</b>	<p>Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta)  María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Ceuta)  Ana Bojica  Gabriel García-Parada Arias  Carlos A. Albacete Sáez  Sara Rodríguez Gómez  Manuel Hernández Peinado</p>
<b>PATROCINADORES</b>	<p>PROCESA-Sociedad de Fomento  Fundación Escuela de Negocios de Andalucía</p>

<b>EQUIPO REGIONAL</b>	<b>GEM-COMUNIDAD VALENCIANA</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ (ELCHE)
<b>MIEMBROS</b>	José M <sup>a</sup> Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección Técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover Noelia López del Castillo María José Alarcón García María Cinta Gisbert López Javier Sancho Azuar M <sup>a</sup> Antonio Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lopera
<b>PATROCINADORES</b>	Air Nostrum Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (MPIVA)
<b>EQUIPO REGIONAL</b>	<b>GEM-COMUNIDAD VALENCIANA</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ (ELCHE)
<b>MIEMBROS</b>	José M <sup>a</sup> Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección Técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover Noelia López del Castillo María José Alarcón García María Cinta Gisbert López Javier Sancho Azuar M <sup>a</sup> Antonio Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lopera
<b>PATROCINADORES</b>	Air Nostrum Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (MPIVA)
<b>EQUIPO REGIONAL</b>	<b>GEM-EXTREMADURA</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	FUNDACIÓN XAVIER DE SALAS-UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA
<b>MIEMBROS</b>	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura y Coordinador Regional) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M <sup>a</sup> de la Cruz Sánchez Escobedo M <sup>a</sup> Victoria Postigo Jiménez
<b>PATROCINADORES</b>	Junta de Extremadura, Universidad de Extremadura, Central Nuclear de Almaraz, Federación Empresarial Cacerense, Sodiex, Sofiex, Pinilla E. Constructora Arram Consultores, CCOO U.R. Extremadura, Urvicasa, Caja Rural de Extremadura, Palicrisa, Fundación Academia Europea de Yuste, Grupo Alfonso Gallardo, Infostock Europa de Extremadura S.A., Cámara de Comercio de Badajoz, Grupo Katry, Conyser, UGT Extremadura, El Periódico Extremadura, Hoy Diario de Extremadura, García Plata y Asociados, Quesería Pérez Andrada, Fomento de Emprendedores

<b>EQUIPO REGIONAL</b>	<b>GEM-GALICIA</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE GALICIA (CEG) CEEI GALICIA S.A (BIC GALICIA) GRUPO DE INVESTIGACIÓN MÉTODOS Y GESTIÓN DE EMPRESAS DE LA U. DE SANTIAGO DE COMPOSTELA
<b>MIEMBROS</b>	Araceli de Lucas Sanz (Directora equipo) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López José Antonio Neira Cortés Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo José Alberto Díez de Castro Guillermo Sánchez Vilariño Emilio Ruzo Sanmartin Begoña Barreiro Fernández Fernando Losada Pérez María Gómez Barreiro
<b>PATROCINADORES</b>	CEG BIC Galicia Grupo de Investigación Métodos y Gestión de Empresas de la U. de Santiago de Compostela
<b>EQUIPO REGIONAL</b>	<b>GEM-MADRID</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID
<b>MIEMBROS</b>	Eduardo Bueno Campos (Director GEM-Madrid) Lidia Villar Martil Carlos Merino Moreno Miguel Palacios Javier Tafur
<b>PATROCINADORES</b>	Instituto Madrileño de Desarrollo Fundación General de la Universidad Autónoma de Madrid
<b>EQUIPO CIUDAD AUT.</b>	<b>GEM-MELILLA</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	FUNDACIÓN ESCUELA DE NEGOCIOS DE ANDALUCÍA
<b>MIEMBROS</b>	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Melilla) María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla) Ana Bojica Rocío Llamas Sánchez Carlos A. Albacete Sáez Sara Rodríguez Gómez
<b>INSTITUCIÓN</b>	CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, EMPLEO Y TURISMO
<b>MIEMBROS</b>	Isabel Maza Pérez Mabel Romero Imbroda Marta Guerrero Werner

<b>PATROCINADORES</b>	Consejería de Economía, Empleo y Turismo de Melilla Fundación Escuela de Negocios de Andalucía
<b>EQUIPO REGIONAL</b>	<b>GEM-MURCIA</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	UNIVERSIDAD DE MURCIA
<b>MIEMBROS</b>	Antonio Aragón (Director GEM-Murcia) Alicia Rubio Bañón (Directora GEM-Murcia) Nuria Esteban Loret José Andrés López María Feliz Madrid Mercedes Palacios Manzano Juan Antonio Pérez Fernández Gregorio Sánchez Marín
<b>PATROCINADORES</b>	Consejería de Economía Empresa e Innovación Fundación Cajamurcia Instituto de Fomento de la Región de Murcia Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia Obras y Servicios Técnicos de Levante S.L. CROEM Universidad de Murcia
<b>EQUIPO REGIONAL</b>	<b>GEM-NAVARRA</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN DE NAVARRA SERVICIO NAVARRO DE EMPLEO UNIVERSIDAD PÚBLICA DE NAVARRA
<b>MIEMBROS</b>	Iñaki Mas Erice (Directora GEM-Navarra) Cristina Arcaya Iñaki Lavilla Fermín Erro Ignacio Contín Martín Larraza
<b>PATROCINADORES</b>	Gobierno de Navarra – Servicio Navarro de Empleo
<b>EQUIPO REGIONAL</b>	<b>GEM-EUSKADI (PAÍS VASCO)</b>
<b>INSTITUCIÓN</b>	UNIVERSIDAD DE DEUSTO ORKESTRA, INSTITUTO VASCO DE COMPETITIVIDAD UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO UNIVERSIDAD DE MONDRAGÓN

<b>MIEMBROS</b>	Iñaki Peña Legazkue (Director GEM-Euskadi) Juan José Gibaja Saoia Arando Nahikari Irastorza José Luis González-Pernía Aloña Martiarena María Saiz Andrés Araujo Jon Hoyos Iñazio Irizar Etxeberria Iosu Lizarralde Aiausti
<b>PATROCINADORES</b>	Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Guipúzcoa Fundación Emilio Soldevilla

*El trabajo de campo para todos los equipos de GEM España ha sido realizado por la empresa INSTITUTO OPINÒMETRE S.L.*



## I. Introducción

---

Esta segunda edición del Informe Gem en la Región de la Murcia, presenta los datos sobre la actividad emprendedora de la Región durante el año 2007.

En el año 2006, la Región de Murcia se incorporó al ambicioso proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que a nivel mundial, nacional y regional analiza de forma continuada la actividad emprendedora. En España, el Instituto de Empresa, puso en marcha este proyecto a nivel nacional en el año 2000, y desde entonces ha venido elaborando este informe convirtiéndolo en un clásico y en una herramienta consolidada entre todos aquellos agentes que intervienen de alguna forma en el impulso y apoyo de los emprendedores y de la clase empresarial en general.

En nuestro ánimo está el que este informe sirva como una potente herramienta que sea ampliamente utilizada para mejorar el conocimiento del emprendedor y del papel fundamental que juega en la economía de la Región, contribuyendo de igual modo en el diseño de políticas públicas, programas gubernamentales, concepción de nuevos productos financieros, remodelación de planes y sistemas educacionales y en otros aspectos, mostrando los puntos fuertes y débiles del entorno inmediato que enfrentan todas aquellas personas que tienen una idea o una iniciativa empresarial para poner en marcha.

La continuidad que iniciamos con este segundo informe a nivel regional, nos permitirá observar la evolución de los principales parámetros relacionados con la creación empresarial, así como el benchmarking entre todo tipo de territorios, avanzando así en el aprendizaje de los aspectos críticos de la creación empresarial.



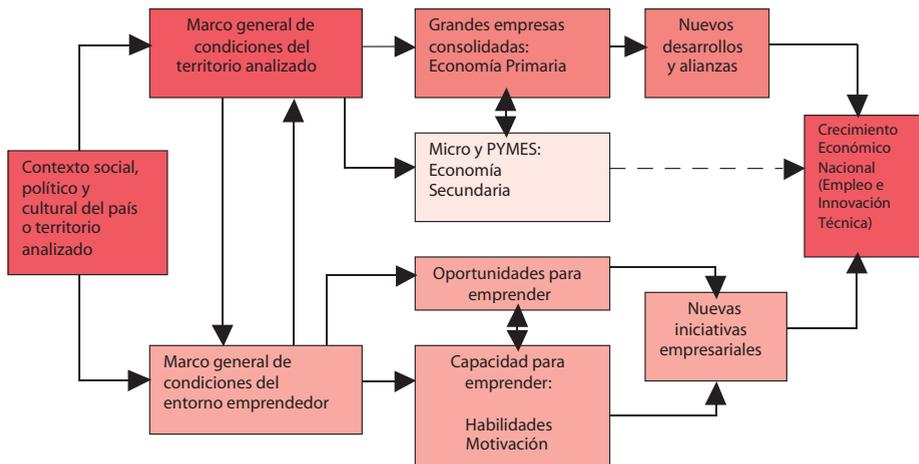
## II. El Proyecto GEM: conceptualización y modelo teórico

Desde que en 1999 se iniciara el GEM, cuatro han sido las cuestiones principales relacionadas con la actividad emprendedora a las que se ha tratado de dar respuesta:

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

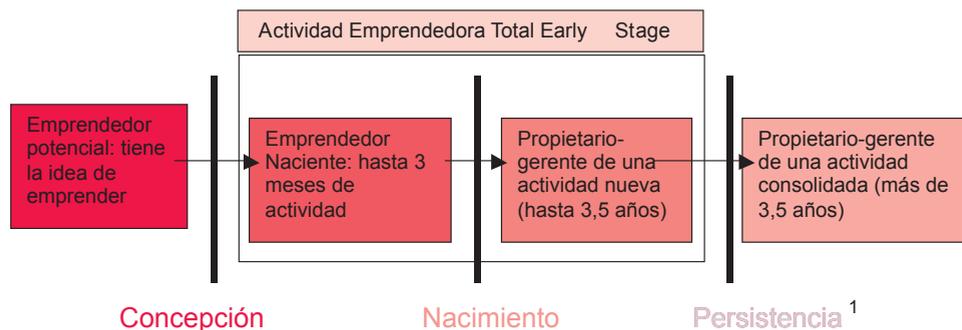
Para dar respuesta a las mismas, el proyecto GEM, basa su análisis en el siguiente modelo conceptual (figura 0.1) en el cual quedan detalladas las relaciones entre los factores del entorno cultural, social y político, la actividad emprendedora y el crecimiento económico. Este modelo, permite construir un indicador reflejo de la actividad emprendedora en la Región (TEA) y sobre el que se obtienen, tanto a nivel de empresa como de empresario, una serie de indicadores directos que permiten el desarrollo de estudios cuantitativos relativos a la actividad emprendedora.

**Figura nº 0.1 El Modelo Conceptual GEM**



Es preciso matizar que la estimación de la actividad emprendedora en el proyecto GEM supone un análisis más amplio que la mera cuantificación del número exacto de empresas que se crean en un año determinado. Es un análisis en el que el interés se centra en estimar la intensidad de las actividades emprendedoras que se llevan a cabo antes y después del instante en el que se registra oficialmente la empresa, dado que el proyecto GEM define ampliamente la actividad emprendedora como todo el proceso de creación empresarial, desde los preparativos y planes previos a la constitución de la empresa, hasta que ésta tiene 42 meses, como refleja la figura 0.2.

**Figura nº 0.2 El proceso emprendedor según el Proyecto GEM**



Esta concepción de la actividad emprendedora, y la metodología utilizada para su delimitación, hacen únicos los datos proporcionados por el Proyecto GEM y por tanto únicamente comparables con los datos del resto de países y regiones participantes en este proyecto y que en consecuencia utilizan la misma metodología, desestimando por tanto otros registros de empresas oficiales que no participan de la misma metodología o nomenclatura y que por tanto impiden la comparación.

Las fuentes de información que permiten la elaboración de este informe son:

**Variables secundarias:** recopiladas en los organismos más reconocidos mundialmente en temas relacionados con la demografía, el desarrollo económico, la educación, la competitividad, la innovación, la transferencia de I+D y otros temas considerados relevantes en relación al análisis de la actividad emprendedora. FMI, OCDE, ONU, Eurostat, INE, WYB, etc. Son los principales proveedores.

**Encuesta a la población de 18-64 años:** conocida como Adult Population Survey o APS, contiene una amplia batería de preguntas diseñadas por GEM

**Encuesta a expertos** de 9 condiciones de entorno: conocida como National Expert Survey o NES, obtiene la valoración de una muestra representativa de especialistas en

<sup>1</sup> Paul Reynolds, Niels Bosma, Erkki Autio, Steve Hunt, Natalie de Bono, Isabel Servais, Paloma López-García y Nancy Chin. Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. Small Business Economics, Volumen 24, Nº 3, Abril de 2005. ISSN 0921-898X CODEN SBCECX.

financiación, políticas y programas públicos, educación, apertura del mercado interno, transferencia de I+D, acceso a infraestructura física, comercial y de servicios, normas sociales y culturales y otros aspectos que configuran el entorno al que se enfrentan los emprendedores del territorio analizado.



### III. Cuadros Sintéticos de Resultados e Indicadores 2007

A partir de esta edición 2007, se incorpora una nueva iniciativa que permitirá, de ahora en adelante, la comparación interanual de forma rápida y la disponibilidad de una síntesis del estado de todas aquellas variables que describen la actividad emprendedora en un momento determinado del tiempo y en un territorio en concreto.

Para ello, nos hemos inspirado en el método de tarjetas utilizadas para anotar las puntuaciones y posiciones que ocupan los jugadores que intervienen en diversos tipos de competiciones, tales como el golf o el tenis, comúnmente conocido como “score cards”.

Así, esta iniciativa, se concreta en la elaboración de un conjunto de “score cards” que consiste en unas amplias tablas individuales que contienen y resumen los valores que han alcanzado los indicadores más emblemáticos que se ofrecen a lo largo de los capítulos que componen este Informe<sup>2</sup>.

A continuación se muestran las tablas “score card” Gem Región de Murcia 2007.

<b>TEA SCORE CARD I GEM REGION DE MURCIA 2007 (1ª parte)</b>	
<b>Indicadores porcentuales sobre la población total de 18-64 años</b>	
<b>Tasa total de actividad emprendedora o TEA: composición</b>	
% de iniciativas nacientes de entre 0 y 3 meses de actividad (start up)	3,2%
% de iniciativas nuevas de entre 3 y 42 meses de actividad (baby businesses)	4,3%
Suma de las anteriores: TEA o % de iniciativas emprendedoras de entre 0 y 42 meses	7,5%
<b>Tasa total de actividad emprendedora o TEA: diversos desgloses</b>	
% TEA masculino	4,4%
% TEA femenino	3,1%

2 La idea de inserción de Score Cards en los Informes GEM españoles procede de una iniciativa del Equipo GEM Andalucía, cuyas primeras experiencias y demostración de su utilidad fueron expuestas mediante la presentación del trabajo Lorezo, D.; Rojas, A.; Ruiz, J. (2007) Regional Entrepreneurship Scorecard, en el Workshop sobre GEM Regional celebrado en Julio de 2007 en San Sebastián.

Total	7,5%
% TEA por oportunidad	6,0%
% TEA por necesidad	1,1%
% TEA por otro motivo	0,4%
Total	7,5%
% TEA por oportunidad, para aumentar ingresos	2,0%
% TEA por oportunidad, por independencia	1,8%
% TEA en que se mezclan motivos de necesidad y oportunidad	2,2%
Total TEA predominantemente por oportunidad	6,0%
% TEA sector extractivo	0,5%
% TEA sector transformador	1,7%
% TEA sector servicios a empresas	1,9%
% TEA sector orientado al consumo	2,9%
% TEA sector no clasificado	0,5%
Total	7,5%
% TEA sin empleados (autónomos, en solitario)	1,9%
% TEA con 1-5 empleados	1,6%
% TEA con 6-19 empleados	0,6%
% TEA con 20+ empleados	0,1%
% TEA que no indica nº de empleados	3,3%
Total	7,5%
% TEA que no espera emplear a nadie en 5 años	1,7%
% TEA que espera emplear 1-5 empleados en 5 años	3,5%
% TEA que espera emplear 6-19 empleados en 5 años	1,1%
% TEA que espera emplear 20+ empleados en 5 años	0,3%
% TEA que no indica nº de empleados esperados en 5 años	1,1%
Total	7,5%

<b>TEA SCORE CARD I GEM REGION DE MURCIA 2007 (2ª parte)</b>	
<b>Indicadores porcentuales sobre la población total de 18-64 años</b>	
<b>Tasa total de actividad emprendedora o TEA: diversos desgloses</b>	
% TEA en que todos los clientes consideran el producto o servicio nuevo o desconocido (innovadoras)	1,5%
% TEA en que algunos de los clientes consideran parte del producto o servicio como nuevo o desconocido (algo innovadoras)	2,0%
% TEA en que ningún cliente considera el producto o servicio como nuevo o desconocido (no innovadoras)	4,1%
Total	7,5%
% TEA con muchos competidores	4,4%
% TEA con pocos competidores	2,3%
% TEA sin competidores	0,8%
Total	7,5%
% TEA que usa tecnología nueva (menos de 1 año)	0,7%

% TEA que usa tecnología reciente (1-5 años)	1,7%
% TEA que usa tecnología más antigua (> 5 años)	5,2%
Total	7,5%
% TEA que no exporta	4,8%
% TEA que exporta 1-25%	1,1%
% TEA que exporta 25-75%	0,8%
% TEA que exporta 75-100%	0,4%
% TEA que no informa sobre exportación	0,4%
Total	7,5%
% TEA sin expectativas de expansión en el mercado	4,4%
% TEA con algunas expectativas de expansión en el mercado (sin uso de nuevas tecnologías)	2,5%
% TEA algunas expectativas de expansión en el mercado (con uso de nuevas tecnologías)	0,6%
% TEA con bastantes expectativas de expansión en el mercado	0,1%
Total	7,5%
% TEA en que el emprendedor ya había puesto en marcha otra iniciativa diferente en el pasado	1,0%
% TEA en que el emprendedor nunca había puesto en marcha otra iniciativa diferente en el pasado	6,5%
Total	7,5%
% TEA en que el emprendedor trabaja a tiempo completo en su iniciativa	6,9%
% TEA en que el emprendedor trabaja a tiempo parcial en su iniciativa	0,6%
Total	7,5%

### TEA SCORE CARD II GEM REGION DE MURCIA 2007 (1ª parte)

<b>Indicadores porcentuales sobre la tasa total de actividad emprendedora TEA = 100%</b>	
% Iniciativas nacientes o en fase de Start up	42,3%
% Iniciativas nuevas o en fase de baby business	57,7%
Total o TEA	100,0%
% de iniciativas por oportunidad	79,7%
% de iniciativas por necesidad	14,5%
% de iniciativas por otro motivo	5,8%
Total o TEA	100,0%
% de actividad emprendedora por oportunidad, para aumentar ingresos	27,3%
% de actividad emprendedora por oportunidad, por independencia	24,4%
% de actividad en que se mezclan motivos de necesidad y oportunidad	28,0%
Total o TEA en que predomina la oportunidad	79,7%
% de actividad emprendedora masculina	59,4%
% de actividad emprendedora femenina	40,6%
Total o TEA	100,0%
% de actividad emprendedora sector extractivo	6,1%
% de actividad emprendedora sector transformador	22,1%

% de actividad emprendedora sector servicios a empresas	25,0%
% de actividad emprendedora sector orientado al consumo	40,3%
% de actividad emprendedora sector no clasificado	6,5%
Total o TEA	100,0%
% TEA sin empleados (autónomos, en solitario)	25,7%
% TEA con 1-5 empleados	21,8%
% TEA con 6-19 empleados	7,4%
% TEA con 20+ empleados	1,4%
% TEA que no indica nº de empleados	43,7%
Total	100,0%
% TEA que no espera emplear a nadie en 5 años	22,6%
% TEA que espera emplear 1-5 empleados en 5 años	46,3%
% TEA que espera emplear 6-19 empleados en 5 años	15,2%
% TEA que espera emplear 20+ empleados en 5 años	4,3%
% TEA que no indica nº de empleados esperados en 5 años	11,6%
Total	100,0%
% TEA menos de 250 mil € (volumen de negocio anual, ventas o facturación)	39,4%
% TEA entre 250-500 mil € (volumen de negocio anual, ventas o facturación)	11,7%
% TEA entre 500 mil – 1 mill € (volumen de negocio anual, ventas o facturación)	1,5%
% TEA entre 1-2 mill € (volumen de negocio anual, ventas o facturación)	1,6%
% TEA entre 2-5 mill € (volumen de negocio anual, ventas o facturación)	10,7%
% TEA entre 5-10 mill € (volumen de negocio anual, ventas o facturación)	0,5%
% TEA entre 10-50 mill € (volumen de negocio anual, ventas o facturación)	0,5%
% TEA más de 50 mill € (volumen de negocio anual, ventas o facturación)	0,0%
% TEA NS/NC, rechaza la pregunta	33,9%
Total	100,0%

### TEA SCORE CARD II GEM REGION DE MURCIA 2007 (2ª parte)

<b>Indicadores porcentuales sobre la tasa total de actividad emprendedora TEA = 100%</b>	
% TEA en que todos los clientes consideran el producto o servicio nuevo o desconocido (innovadoras)	19,8%
% TEA en que algunos de los clientes consideran parte del producto o servicio como nuevo o desconocido (algo innovadoras)	26,0%
% TEA en que ningún cliente considera el producto o servicio como nuevo o desconocido (no innovadoras)	54,2%
Total	100,0%
% TEA con muchos competidores	58,5%
% TEA con pocos competidores	30,8%
% TEA sin competidores	10,7%
Total	100,0%
% TEA que usa tecnología nueva (menos de 1 año)	9,0%
% TEA que usa tecnología reciente (1-5 años)	22,3%

% TEA que usa tecnología más antigua (> 5 años)	68,7%
Total	100,0%
% TEA que no exporta	64,3%
% TEA que exporta 1-25%	14,3%
% TEA que exporta 25-75%	10,5%
% TEA que exporta 75-100%	5,0%
% TEA que no informa sobre exportación	5,9%
Total	100,0%
% TEA sin expectativas de expansión en el mercado	58,2%
% TEA con algunas expectativas de expansión en el mercado (sin uso de nuevas tecnologías)	32,8%
% TEA algunas expectativas de expansión en el mercado (con uso de nuevas tecnologías)	7,4%
% TEA con bastantes expectativas de expansión en el mercado	1,6%
Total	100,0%
% TEA en que el emprendedor ya había puesto en marcha otra iniciativa diferente en el pasado	13,6%
% TEA en que el emprendedor nunca había puesto en marcha otra iniciativa diferente en el pasado	86,4%
Total	100,0%
% TEA en que el emprendedor trabaja a tiempo completo en su iniciativa	91,7%
% TEA en que el emprendedor trabaja a tiempo parcial en su iniciativa	8,3%
Total	100,0%
% de actividades emprendedoras de españoles	91,8%
% de actividades emprendedoras de extranjeros	7,1%
% de actividades emprendedoras en que no facilitan el origen del emprendedor	0,1%
Total	100,0%
% de actividades emprendedoras de españoles	91,8%
% de actividades emprendedoras de inmigrantes por necesidad (no comunitarios)	6,5%
% de actividades emprendedoras de inmigrantes por otro motivo (comunitarios)	0,7%
% de actividades emprendedoras en que no facilitan el origen del emprendedor	1,0%
Total	100,0%

### TEA SCORE CARD III GEM ESPAÑA 2007

<b>Otros datos de interés acerca de los emprendedores entrevistados y sus iniciativas</b>	
Edad media del emprendedor masculino	37,12 años
Edad media del emprendedor femenino	34,88 años
Edad media del emprendedor total	36,21 años
Número medio de propietarios de iniciativas masculinas	1,70 personas

Número medio de propietarios de iniciativas femeninas	1,86 personas
Número medio de propietarios total	1,77 personas
Capital medio semilla en iniciativas masculinas	86.432,85 €
Capital medio semilla en iniciativas femeninas	51.393,26 €
Capital medio semilla para desarrollar una iniciativa emprendedora 2007	72.139,18 €
Capital medio semilla asumido por el propio emprendedor	29.272,02 €
Capital medio semilla por la propia emprendedora	19.237,73 €
Capital medio semilla asumido en general	25.568,59 €

## IV. Resumen ejecutivo

---

Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo aquel negocio ó 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 Comunidad Autónoma de Murcia es del **7,5%** en el año 2007.

Del análisis del TEA es posible resaltar:

- a) El crecimiento importante de la tasa de actividad emprendedora (TEA) en la Región de Murcia en el último año hasta igualarse con la media nacional.
- b) El espectacular aumento del número de iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses de actividad), hasta el 4,3% de la población de 18 a 64 años
- c) La ligera reducción en el número de iniciativas nacientes (hasta 3 meses de actividad), hasta el 3,2% de la población de 18 a 64 años
- d) El importante descenso en el número de emprendedores potenciales, aquellos que manifiestan estar pensando en acometer una Start-Up en los próximos tres años, hasta el 6,6% de la población de 18 a 64 años
- e) La mejora significativa en las cifras de actividad consolidada, hasta el 6,3% de la población de 18 a 64 años, y de abandono de actividades, que baja hasta el 0,7%, por debajo de la media nacional

Si bien las cifras actuales de actividad emprendedora en la Comunidad Autónoma de Murcia son positivas, empiezan a aparecer signos preocupantes que son reflejo de la mayor incertidumbre económica que se ha instalado en la conciencia general. Parece que la mayor tasa de actividad emprendedora en 2007 se basa en el proceso de maduración de actividades iniciadas en años anteriores, bajo una coyuntura económica muy favorable que ha permitido también una mayor consolidación de las nuevas empresas, y que los efectos de la anunciada desaceleración económica y el empeoramiento de las expectativas empresariales ya se empiezan a sentir de forma relevante, de manera que son menos las

personas que se han iniciado en una nueva actividad emprendedora recientemente, y sobre todo, que están pensando en hacerlo en un futuro próximo. Al tiempo, parece que este efecto negativo afecta en mayor medida a la Región que a la media del territorio nacional.

Aún así, la Comunidad Autónoma de Murcia ha igualado sus cifras de actividad emprendedora y de actividad consolidada con la media nacional, y mejora significativamente las cifras de abandono de negocios, situándose por debajo de esta, en línea con las cifras que presentan países de niveles de desarrollo económico y social comparables. Esto es muestra del importante salto cuantitativo y cualitativo que ha tenido la Región en los últimos años en cuanto a actividad empresarial, en los que la buena coyuntura económica y la labor de la Administración han proporcionado un entorno favorable para la creación de empresas y la consolidación de estas, que ha sido convenientemente aprovechado por los emprendedores.

Ante el empeoramiento de las previsiones económicas que se viene anunciando reiteradamente desde diferentes ámbitos, y que ya se empieza a reflejar en las cifras de iniciativas nacientes y de personas que se declaran potenciales emprendedores, se hace necesaria la continuación del esfuerzo por parte de las Administraciones Públicas en el apoyo a la actividad emprendedora, como vía de diversificación del tejido productivo y generación de empleo. Labor institucional que tiene un doble componente: por un lado, facilitar las condiciones para crear empresas (agilización de trámites administrativos, ayudas públicas, facilitar el acceso a vías de financiación, etc.), y por otro lado, el desarrollo de la cultura emprendedora a través de la formación y de la mejora de la imagen social del empresario.

Además, en las sociedades desarrolladas, el fomento de la actividad emprendedora se ha mostrado como una de las herramientas más efectivas para el desarrollo social y económico, la generación de riqueza e innovación, el acceso al mercado laboral de la mujer, y la integración plena en la sociedad de los colectivos de inmigrantes que, como ha sucedido en los últimos años en España, y concretamente en la Comunidad Autónoma de Murcia, han entrado de forma masiva ante las oportunidades laborales que el buen momento económico ofrecía.

En cuanto a las motivaciones a la hora de emprender, se observa que un 5,99% de la población adulta de la Comunidad Murciana se ha animado a crear su negocio para aprovechar una oportunidad. Tan sólo un 1,09% lo hace por necesidad. Comparando las cifras obtenidas por las empresas en fase naciente con las nuevas se observa que en la motivación a emprender en ambos casos se distribuye de forma similar.

Este claro predominio de la motivación de emprender por oportunidad se viene dando en nuestra comunidad y a nivel agregado para toda España desde que se confecciona el informe GEM. Este resultado, suele ser típico de los países más desarrollados.

Respecto del comportamiento de nuestra región en comparación con el entorno europeo, se observa que el índice de actividad emprendedora TEA por oportunidad en Murcia (5,99) es similar al obtenido por la media española (5,87) y sólo lo superan Portugal (7,47) e Irlanda (6,53).

Profundizando en estos datos a nivel autonómico se observa que las comunidades autónomas con las tasas más elevadas de actividad emprendedora por oportunidad son La Rioja (7,23), Baleares (6,87), Canarias (6,80) y Navarra (6,73).

Ahondando en los factores que motivan emprender un nuevo negocio cuando un emprendedor potencial detecta una oportunidad y toma la decisión de llevar a cabo un start up, bajo esa intención existen, además, otros motivos más personales relacionados, generalmente, con su desarrollo personal y profesional. En el estudio de este año se aprecia claramente un descenso de algo más del 9% de la independencia laboral y de un 5,9% en el caso de emprender para mantener los ingresos, que disminuye a favor de un sustancial incremento de las iniciativas puestas en marcha con el deseo de aumentar el nivel de ingresos.

En este trabajo también se ha elaborado un perfil medio de los emprendedores, en este sentido es posible afirmar que:

1. La proporción de mujeres emprendedoras se ha incrementado claramente con respecto al año anterior. Su porcentaje pasa de ser un 31,1% en el 2006 a ser un 42,5% en el 2007, aumentando en un significativo 11,4%. Este cambio es muy positivo e indica claramente que la mujer de la Región de Murcia cada vez participa más en los nuevos procesos emprendedores.
2. La edad media y los intervalos de edad en los que se agrupan los emprendedores se mantienen en valores muy similares en 2007 con respecto al 2006 (sólo reseñable el incremento en 1 año de la edad media del emprendedor).
3. El nivel de estudios ha descendido claramente. Si en el 2006 la mayoría de emprendedores afirmaban tener estudios superiores, en el 2007 el grupo predominante se caracteriza por poseer únicamente estudios primarios de enseñanza obligatoria, lo que puede tener consecuencias negativas para la supervivencia de la actividad en el largo plazo.
4. Los niveles de renta presenta una situación similar a la del 2006, con predominio de las rentas medias. Si bien, como dato positivo, señalar que el porcentaje de rentas altas (superiores a 2400€) es cada vez mayor.
5. El colectivo emprendedor murciano se caracteriza por la escasa proporción de personas que han puesto en marcha otras iniciativas emprendedoras en el pasado, lo que es síntoma de que en nuestra sociedad se ha perdido buena parte de la mentalidad empresarial que actualmente se está tratando de recuperar. Este dato no estaba disponible en el 2006.
6. La presencia de extranjeros se incrementa progresivamente y es ya de un nada desdeñable 6,8%, aspecto positivo que indica que la población inmigrante también se está incorporando a los procesos de emprendimiento en la Región de Murcia.

La comparación de este perfil de emprendedor murciano del año 2007 con el de la media nacional, se advierte:

1. La proporción de mujeres emprendedoras de la Región es netamente superior a la media nacional, concretamente, un 6,6% superior, lo que sitúa a Murcia como una de las regiones con más participación femenina en el proceso emprendedor.
2. La edad media y los intervalos de edad de los emprendedores son prácticamente similares entre Murcia y el resto de España.

3. El nivel de estudios es significativamente inferior en el emprendedor murciano que en el español. En la media nacional se advierte que la mayoría tiene estudios superiores, mientras que la mayoría en Murcia tiene estudios primarios. Aquí existe una brecha educacional muy importante que puede afectar a la supervivencia en el largo plazo.
4. Igualmente, el nivel de renta es claramente inferior en el emprendedor de la Región de Murcia que en el de España: la mayoría de estos últimos se sitúan en el tercio superior de renta, frente a las rentas medias de las que disponen los murcianos.
5. La experiencia previa en otras actividades emprendedoras también es ligeramente inferior en la Región de Murcia con respecto a la media nacional. Existe una diferencia de 3,6% (un 14,1% frente a un 17,7%) favorable a la media nacional que indica la menor mentalidad empresarial que aún tiene la sociedad murciana con respecto a la media española.
6. Los extranjeros emprenden significativamente más a nivel nacional que en la Región de Murcia. Frente al 12,8% de extranjeros que realizan actividades en España, sólo un 6,8% lo hacen en la Región de Murcia, lo que supone que es preciso dar mayor participación y oportunidades de emprender a este colectivo en el futuro.

Otro de los aspectos a resaltar en el trabajo es que la mayor parte de las iniciativas emprendedoras registradas en el 2007, que tienen entre 0 y 42 meses de operatividad se ubican en el sector orientado al consumo, seguidas de las dedicadas a servicios a empresas y a transformación. Por el contrario, el sector que registra una menor actividad emprendedora es el extractivo o primario. Estos porcentajes son diferentes en las iniciativas consolidadas, donde se observa un descenso de la porción que representan el sector orientado al consumo y el sector servicios, frente al aumento del sector extractivo y transformador.

Las iniciativas nuevas y nacientes presentan, por término medio, un mayor número de propietarios que las consolidadas. Respecto al tamaño empresarial, la inmensa mayoría de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia presenta una dimensión de microempresa, predominando aquellas que proporcionan empleo al propio emprendedor, fenómeno que aún se acentúa más en el caso de las consolidadas. Una importante proporción de las iniciativas emprendedoras está creando empleo y, a medida que se traspasa la barrera de los 42 meses de consolidación, aumentan las probabilidades de alcanzar los tramos más altos de número de empleados.

La situación de expectativas de crecimiento en empleo muestra un incremento medio esperado de plantilla para los próximos 5 años en los negocios emprendedores muy superior al de los negocios consolidados, lo que pone de manifiesto el gran impulso con el que arrancan las iniciativas emprendedoras y la moderación de las que ya se han consolidado en cuanto a la generación de puestos de trabajo. No obstante, desde una perspectiva nacional, la Región de Murcia ocupa una posición desfavorable con respecto al número de iniciativas emprendedoras que tienen un alto potencial de crecimiento en empleo, encontrándose tres posiciones por debajo de la media nacional.

La actividad emprendedora de las empresas murcianas muestra que cuanto más consolidada está la empresa, más probabilidades tiene de desarrollar una iniciativa empre-

sarial. Si comparamos la situación de la Región con la media nacional podemos afirmar que la actividad emprendedora murciana de empresas nuevas es un punto inferior a la nacional, si bien, en las de consolidadas es superior a la nacional, lo que confirma la gran actividad expansiva de las empresas murcianas, con un elevado clima de dinamismo empresarial.

Respecto a la innovación de las iniciativas, los resultados indican que la mayoría de los emprendedores, tanto en las empresas consolidadas como en las emprendedoras, ofrecen productos para el mercado que no son nuevos para los clientes, y sólo una pequeña fracción considera que su producto es totalmente nuevo para los clientes. No obstante, los emprendedores de las primeras fases de gestación consideran que ofrecen productos más novedosos que los emprendedores ya consolidados. Este comportamiento es similar al observado a nivel nacional, si bien, los emprendedores de nuestra Región son, por término medio, más innovadores que los españoles, especialmente los emprendedores consolidados.

Por último, el potencial de expansión en el mercado de las iniciativas emprendedoras ha mejorado entre el año 2006 y 2007, sobre todo en el ámbito de alguna expansión con uso de nuevas tecnologías y en el de expansión notable. Respecto a las iniciativas consolidadas, destacar el importante incremento en la calificación de alguna expansión con uso de nuevas tecnologías.

Otro de los aspectos importantes a la hora de emprender es el tema de la financiación, de hecho su contar con los fondos precisos es uno de los principales obstáculos a la creación de empresas citados por los emprendedores.

En cuanto al capital semilla o inicial, cada iniciativa emprendedora puesta en marcha en el 2007 en la Región de Murcia necesitó en media un capital semilla de 87.543 Euros. Se ha producido un aumento significativo, respecto al año anterior y también respecto a la media nacional, para todos los tipos de empresas, independientemente de su tamaño y de la envergadura de su inversión. El dato sugiere que emprender es cada año más costoso, pero, por otro, la cifra creciente estaría también indicando la creación de empresas cada vez de mayor envergadura, lo cual en principio sería positivo para el proceso emprendedor en su conjunto.

En relación a la procedencia de estos fondos, el 40,4% de los emprendedores nacientes afirman haber aportado el 100% del capital semilla para iniciar la actividad, lo que supone una disminución significativa del 16% con respecto al año pasado. El resto, un 59,6%, han utilizado fuentes de financiación ajenas, además de sus aportaciones propias, para financiar su actividad. Los emprendedores aportan más cantidad de dinero para iniciar proyectos de mayor envergadura y por ello recurren en mayor medida a la financiación ajena para financiarlos.

Con respecto a las expectativas de los emprendedores en relación con los rendimientos esperados de sus proyectos, existe una gran variabilidad. Aunque los datos indican una visión relativamente optimista del emprendedor de la Región de Murcia (un 29,3% de los emprendedores espera rendimientos entre dos y cinco veces lo invertido), si las comparamos con el año 2006, indican unas expectativas de rentabilidad netamente inferiores, así como con respecto a los datos medios nacionales.

Una vez más, las instituciones bancarias se revelan como la fuente externa más importante para el emprendedor (37,9%), con porcentajes muy parecidos a los del año 2006, mientras que las ayudas gubernamentales siguen una trayectoria descendente y se sitúan en 2007 en el 10,3% frente al 30,1% del año anterior.

En cuanto a la distribución de cada uno de sus componentes, la financiación informal procedente del entorno más cercano al emprendedor (familia, amigos y vecinos, y compañeros de trabajo) representa una parte sustancial de la financiación destinada a nuevos proyectos (en torno al 21%). Estos datos hablan por sí solos de la importancia de la inversión informal en el apoyo a la creación de empresas.

En el 2007 un 2,4% de la población adulta actuó como inversor informal, lo que supone un significativo descenso con respecto 2006 (3,9%). También se aprecia un porcentaje notoriamente inferior a la media nacional, la cual se sitúa en el 3,2% en el 2007. Por tanto, parece clara la disminución del número de personas que han realizado labores de financiación informal para apoyar el proceso emprendedor durante este año.

En cuanto al perfil del inversor informal de la Región de Murcia, se mantiene bastante estable con respecto a la edición anterior y con respecto a la media nacional. Se trata de un hombre, en torno a los 43 años, con estudios universitarios, renta familiar media, en activo, que trabaja por cuenta ajena y que reside en una zona urbana. Financia negocios muy variados, destacando la inversión en bares/cafeeterías, en negocios inmobiliarios, en tiendas de ropa y en agricultura, y la inversión realizada en términos monetarios, por término medio, es de 16.500 Euros por proyecto. La mayoría –un 46,9%- ponen dinero en proyectos de familiares, mientras que un 34,7% lo hace para financiar a un emprendedor con el que le une una relación de amistad o vecindad.

Respecto a la creciente incorporación de la mujer al mercado laboral, reflejada en un mayor número de iniciativas empresariales femeninas, en la Región de Murcia se observa que:

- La tasa de actividad emprendedora femenina para 2007 es de 6,4 lo que representa un incremento del 28% respecto a 2006.
- La actividad emprendedora femenina ha crecido a mayor ritmo que la actividad emprendedora masculina.
- La situación de la Región de Murcia en cuanto a actividad emprendedora femenina ha mejorado tanto a nivel nacional como internacional en 2007.
- La actividad emprendedora femenina por necesidad ha aumentado mientras que la actividad emprendedora femenina por oportunidad ha disminuido.
- La ratio  $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$  que indica el grado de equilibrio entre géneros a la hora de emprender ha mejorado sustancialmente pasando de 0,62 en 2006 a 0,74 en 2007.
- La posición relativa de Murcia, en cuanto a equilibrio entre géneros en actividad emprendedora, ha mejorado tanto a nivel nacional como internacional.
- El perfil de la emprendedora murciana es el siguiente: mujer de 36 años, con estudios básicos o medios, con un nivel de renta familiar medio-bajo y que ha decidido acometer un proyecto empresarial para aprovechar una buena oportunidad de ne-

gocio, en un sector de bajo componente tecnológico y al que se dedica plenamente.

- Las murcianas dudan más de su capacidad para emprender que los murcianos.
- En la Región de Murcia el temor al fracaso representa para las mujeres una barrera para emprender mayor que para los hombres.
- En Murcia las mujeres tienen un menor acceso que los hombres a redes sociales que pueden facilitar el desarrollo de una iniciativa emprendedora.
- Las murcianas perciben menos oportunidades a corto plazo de negocio que los murcianos.
- Las mujeres de la región realizan inversiones informales con menor frecuencia y en menor cuantía que los hombres.

Otra de las cuestiones analizadas son los diagnósticos realizados tanto por la población activa murciana como por el conjunto de expertos regionales acerca de algunos de los aspectos que se consideran más relacionados con la motivación. Entre ellos se analiza la personalidad y valores del emprendedor, la educación recibida y el fomento del espíritu emprendedor proporcionado, la existencia de oportunidades y la capacidad para percibirlos en el entorno o la percepción social de la figura del empresario.

De este análisis se desprende que la motivación para emprender en la Región de Murcia se encuentra en un buen momento y mantiene una tendencia positiva que nos permite ser más optimistas al respecto que la mayoría de las Comunidades Autónomas que han participado en el proyecto Gem 2007.

Para llegar a esta conclusión, se han analizado tres indicadores o elementos que se considera influyen de forma decisiva en el aumento de la motivación para emprender: La percepción de buenas oportunidades para emprender, la percepción social de la figura del emprendedor, y las capacidades y habilidades de la población para emprender.

Si bien es verdad que la población murciana considera que existen menos buenas oportunidades para emprender en la Región que el año pasado, y que esta tendencia a la baja se viene produciendo de forma generalizada desde el año 2000, es destacable que se siguen percibiendo mejores oportunidades en Murcia que en el conjunto de España.

Otro de los aspectos más positivos es que la figura del emprendedor en la Región está mejor considerado y en consecuencia existe una mejora de la percepción social de esta forma de vida, lo que contribuye de forma importante a la motivación de nuevos emprendedores. Este aspecto es posiblemente uno de los éxitos fruto de los esfuerzos realizados por diferentes organismos e instituciones públicas y privadas, tales como la realización de eventos formativos, encuentros de emprendedores o fomento de nuevas iniciativas, con el fin de dar a conocer y difundir las posibilidades y ventajas asociadas a la puesta en marcha de un proyecto emprendedor.

Sin embargo, un aspecto en el que es necesario hacer un mayor esfuerzo, sigue siendo la formación en capacidades y habilidades para emprender de la población.

El retroceso sufrido respecto al año pasado, es especialmente relevante, por paradójico, si tenemos en cuenta que Murcia es una de las Regiones en las que mayores oportunidades para emprender existen y en la que, en opinión de los expertos, se observa una

tendencia alcista a la inversa de lo que ocurre para el conjunto de España, y en la que la población cada vez tiene una peor preparación para hacer aprovechar estas oportunidades, una situación que debe ser resuelta sin dilación si queremos avanzar en la mejora de la tasa emprendedora de nuestra Región.

Por último, en el informe se ha analizado el rol del entorno como agente condicionante de la actividad emprendedora, utilizando como referencia el modelo GEM. Este modelo considera que el análisis de la influencia del entorno en la creación de empresas, se puede realizar a partir del estudio de una serie de factores -identificados y definidos por dicho modelo- que son representativos de las distintas circunstancias que lo conforman.

A partir de la opinión de una serie de expertos, obtenida a través de un cuestionario estructurado, se comprueba que los factores más desarrollados en la Región de Murcia son: acceso a infraestructuras físicas (valoración 3,95); infraestructura comercial y de servicios (3,43) y percepción de oportunidades (3,39). En el extremo opuesto se encuentran educación primaria y secundaria (2,17), dinámica del mercado interior (2,26) y transferencia de I+D entre universidad y empresa (2,52).

La valoración de los factores del entorno en 2007 presenta pocas diferencias con respecto a la obtenida en el estudio de 2006, aunque en términos generales se aprecia un ligero incremento de las cifras de éste último año.

Al consultar a los expertos sobre los factores que limitan, factores que apoyan y recomendaciones, se han identificado como principales **obstáculos**: 1) falta de apoyo financiero; 2) educación y formación, y 3) políticas gubernamentales. Resultados que prácticamente coinciden con los obtenidos en la encuesta de 2006.

Entre los factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan: clima económico, contexto político, social e intelectual, y políticas y programas gubernamentales. En este caso, las diferencias con respecto a 2006 son mayores que en el anterior, aunque los principales factores de apoyo prácticamente no cambian.

Lógicamente, las **recomendaciones** de los expertos van en la línea de superar los principales obstáculos, de forma que aquéllas se centran en: educación y formación, políticas gubernamentales y apoyo financiero.

Por último, se han comparado los resultados obtenidos en la Región de Murcia con los del conjunto de España. La conclusión principal a la que se llega es que no aparecen grandes diferencias entre ambos, ni en lo que se refiere a valoraciones, ni en la posición que ocupa cada uno de los factores. No obstante, se comprueba que, en términos generales, los datos de Murcia se encuentran ligeramente por encima de la media nacional.

# CAPÍTULO 1

## ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MURCIA



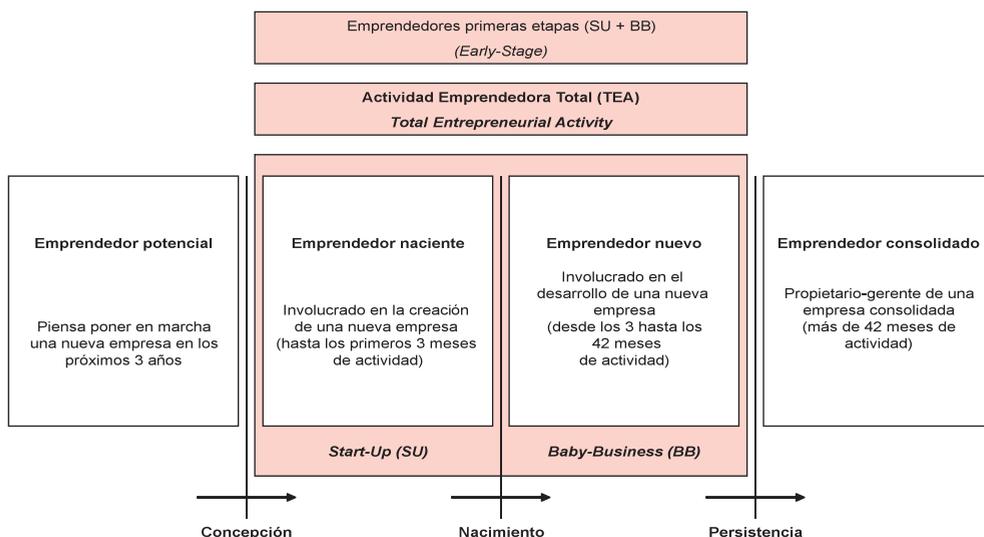
## ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINAMICA EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD AUTONOMA DE MURCIA

Este primer capítulo tiene como objetivo analizar la actividad emprendedora desarrollada por la población de la Comunidad Autónoma de Murcia, y compararla con los datos obtenidos en el resto de países y Comunidades Autónomas españolas participantes en el Proyecto *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* durante el año 2007. Esta segunda edición del Informe GEM de Murcia incorpora datos de los 42 países participantes en el proyecto, y de todas las comunidades españolas, puesto que la incorporación de las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla ha completado el ámbito de estudio a nivel nacional.

El Proyecto GEM considera emprendedores activos a “todos los adultos (entre 18 y 65 años) que se hallan inmersos en el proceso de puesta en marcha de un negocio o empresa, del cual poseen una parte o la totalidad y/o que, actualmente son propietarios-gerentes de un negocio o empresa joven”. Esta definición incluye, por tanto, el autoempleo.

El Informe GEM estima los niveles de creación de empresas a partir del índice sintético **TEA ó “Total Entrepreneurial Activity Index”**, que mide el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) involucrada en la puesta en marcha de un negocio, del cual van a poseer al menos una parte del capital. El índice TEA se compone, a su vez, de dos tipos de iniciativas, según la fase en que se encuentra el proyecto empresarial: las **iniciativas nacientes o Start-Up (SU)**, empresas con menos de tres meses de actividad; y las **iniciativas nuevas o Baby-Business (BB)**, empresas con más de tres y menos de 42 meses de actividad. Para la determinación del tiempo de actividad se toma como referencia el pago de salarios, honorarios, beneficios o retribución en especie.

**Figura 1.1 El proceso emprendedor según el Proyecto GEM**



Este indicador ha sido utilizado desde la primera edición internacional del proyecto GEM en 1999, y desde entonces muchos de los países participantes lo han ido incorporando como un indicador de referencia para el establecimiento de las políticas orientadas al fomento de la creación de empresas.

### 1.1. Actividad emprendedora registrada en la población activa de la Comunidad Autónoma de Murcia

Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo aquel negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la Comunidad Autónoma de Murcia es del 7,5% en el año 2007. Esta cifra se desglosa en iniciativas nacientes y nuevas en la siguiente tabla:

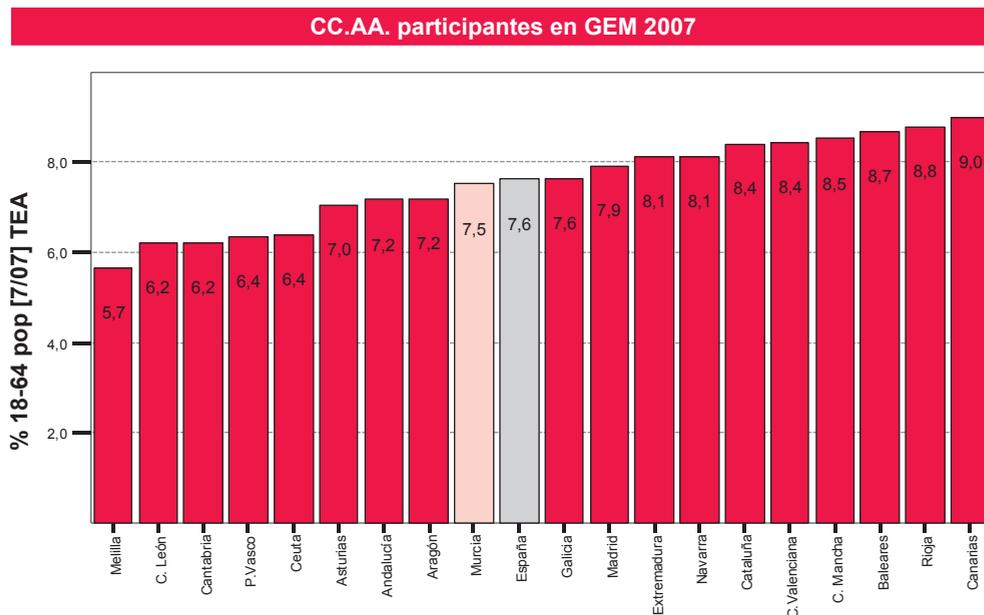
**Tabla 1.1 Actividad emprendedora incipiente total registrada en la población adulta de la Comunidad Autónoma de Murcia (PA) de 18 a 64 años de edad<sup>3</sup>**

	2007	2006
Emprendedores nacientes (0-3 meses)	3,2 %	3,4 %
Emprendedores nuevos (3-42 meses)	4,3 %	3,2 %
Actividad Emprendedora Total (TEA)	7,5 %	6,6 %

La comparación con el resto de regiones españolas nos da una visión más completa de en que punto se encuentra la actividad emprendedora en la Región de Murcia.

<sup>3</sup> Estimaciones para la Comunidad Autónoma de Murcia con un error muestral del  $\pm 2,19\%$ , para un margen de confianza del 95,5%.

**Figura 1.2 Actividad emprendedora en las Comunidades Autónomas participantes en GEM 2007**



Dado que la población de 18 a 64 años estimada en 2007 en Murcia se compone de 916.663 habitantes<sup>4</sup>, al elevar los porcentajes anteriores a dicha población se estima el número de iniciativas de cada tipo que había en marcha en Murcia en Julio de 2007, como se representa en la tabla siguiente:

**Tabla 1.2 Estimación del número de iniciativas emprendedoras en fase incipiente en la Comunidad Autónoma de Murcia en Julio de 2007**

	2007	2006	Variación
Iniciativas nacientes (0-3 meses)	29.333	28.832	+ 1,7 %
Iniciativas nuevas (3-42 meses)	39.417	27.136	+ 45,3 %
Iniciativas totales	68.750	55.968	+ 22,9 %

El número de emprendedores se estima a partir de la estimación 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 1.3.

**Tabla 1.3 Emprendedores incipientes totales registrados en la población adulta de la Comunidad Autónoma de Murcia (PA) de 18 a 64 años de edad en 2007**

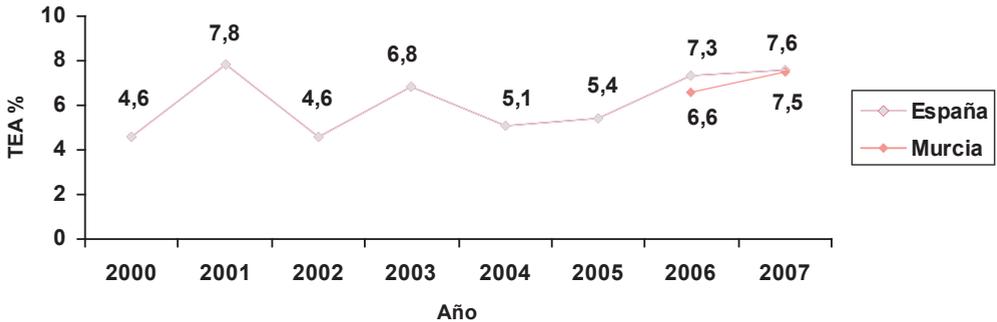
	2007	2006	Variación
Emprendedores nacientes	51.626	48.149	+ 7,2 %
Emprendedores nuevos	70.311	50.202	+ 40,0 %
Total emprendedores incipientes	121.938	98.351	+ 24,0 %

<sup>4</sup> Datos de población para la Comunidad Autónoma de Murcia facilitados por Eurostat-INE.

## 1.2. Evolución de la actividad emprendedora total registrada en la población activa de la Comunidad Autónoma de Murcia

A pesar de que la serie temporal de que disponemos para la región no es muy amplia, al ser esta la segunda edición del Informe GEM de Murcia, si podemos extraer algunas conclusiones al relacionar la evolución de la actividad emprendedora en España con los datos de que disponemos para la Comunidad Autónoma de Murcia.

**Figura 1.3 Evolución del Índice TEA que mide la actividad emprendedora en el periodo 2000-2007**



El índice TEA para España es el 7,6% en 2007, una cifra que se puede considerar positiva, y que está en línea con los países de su entorno y nivel de desarrollo económico. Sin embargo, no es menos cierto que en el último año se ha producido una sensible desaceleración en los niveles de crecimiento de la actividad emprendedora. Tras el espectacular incremento del 35,2% del año 2006, la tasa total de actividad emprendedora asciende un discreto 4,1% entre Julio de 2006 y Julio de 2007, lo que refleja que este sensible indicador comienza a acusar la anunciada desaceleración económica prevista para el 2008 por el FMI y otras fuentes reconocidas de información.

Mientras tanto, la Comunidad Autónoma de Murcia mantiene un nivel más alto de crecimiento de la actividad emprendedora, el 13,6% en el mismo periodo, lo que prácticamente coloca la TEA de Murcia al nivel de la media española. Al no disponer de una serie temporal más amplia, no podemos saber si Murcia también ha sufrido este efecto de desaceleración en las tasas de crecimiento de la actividad emprendedora. En este sentido, si resulta significativo el hecho de que el porcentaje de población que declara estar involucrado en una iniciativa emprendedora naciente (hasta 3 meses de actividad) ha sufrido un ligero retroceso, del 3,4% al 3,2%, lo que puede ser un primer indicador de que el empeoramiento de la coyuntura y de las expectativas económicas está empezando a hacerse sentir de forma negativa en el ánimo de los potenciales emprendedores.

El crecimiento experimentado por la tasa de actividad emprendedora en Murcia se debe fundamentalmente al notable incremento de iniciativas nuevas con respecto

al 2006, aquellas que están entre los 3 y los 42 meses de actividad, tanto en el porcentaje de personas que declara estar involucrado en una iniciativa de este tipo, que pasa del 3,2% al 4,3%, como al número total de iniciativas emprendedoras nuevas, que crece un 45,3% en el periodo, en lo que tiene una influencia significativa el crecimiento del 8% de la población adulta objeto del estudio que ha registrado la Comunidad Autónoma de Murcia entre Julio de 2006 y Julio de 2007, al pasar de 848.007 a 916.663 personas entre 18 y 64 años de edad.

### 1.3. Dinámica empresarial en la población activa de la Comunidad Autónoma de Murcia

Tal y como se ha podido apreciar en la Figura 1.1, el observatorio GEM tiene la capacidad de proporcionar datos no sólo de la actividad emprendedora, sino también de estimar el número de iniciativas ya consolidadas, es decir, de aquellas que han superado la barrera de los 42 meses que constituyen la fase incipiente. Los resultados obtenidos en este apartado para 2007 se presentan a continuación y se comparan con los del año 2006.

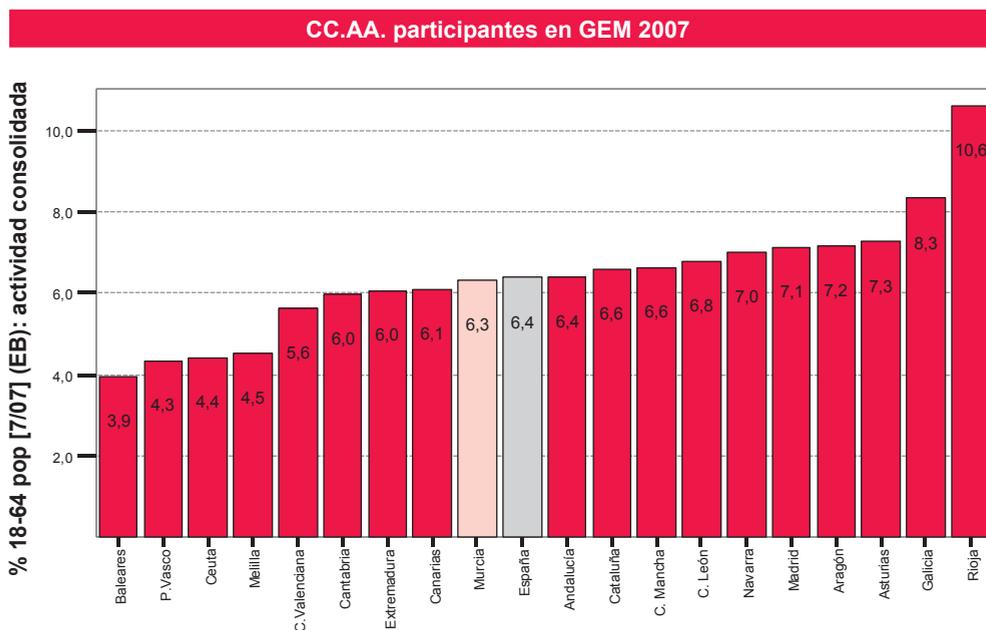
**Tabla 1.4 Estimación puntual del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en Julio de 2007 y su comparación con el año anterior**

	Murcia		España <sup>5</sup>	
2007	6,3 %	57.750	6,4 %	1.675.513
2006	5,0 %	42.400	5,4 %	1.413.714

La actividad consolidada en la Comunidad Autónoma de Murcia se incrementa un 26% en el año 2007 con respecto al año anterior, poniéndose de manifiesto que las iniciativas que han pasado la barrera de los 42 meses iniciales han tenido una mayor tasa de supervivencia. Por otro lado, vemos que la tasa de actividad consolidada en Murcia se iguala con la media nacional, al igual que sucedía con el Índice TEA. La figura siguiente muestra la comparación de las tasas de actividad consolidada para las distintas Comunidades Autónomas.

5 La población adulta de 18-64 años que facilita US Census para España en 2007 es 26.179.888 personas. Estimaciones para España con un error muestral de  $\pm 0,58\%$ , para un margen de confianza del 95,5%.

**Figura 1.4 Empresa consolidada (que lleva más de 3,5 años en activo) detectada como porcentaje de la población en España**



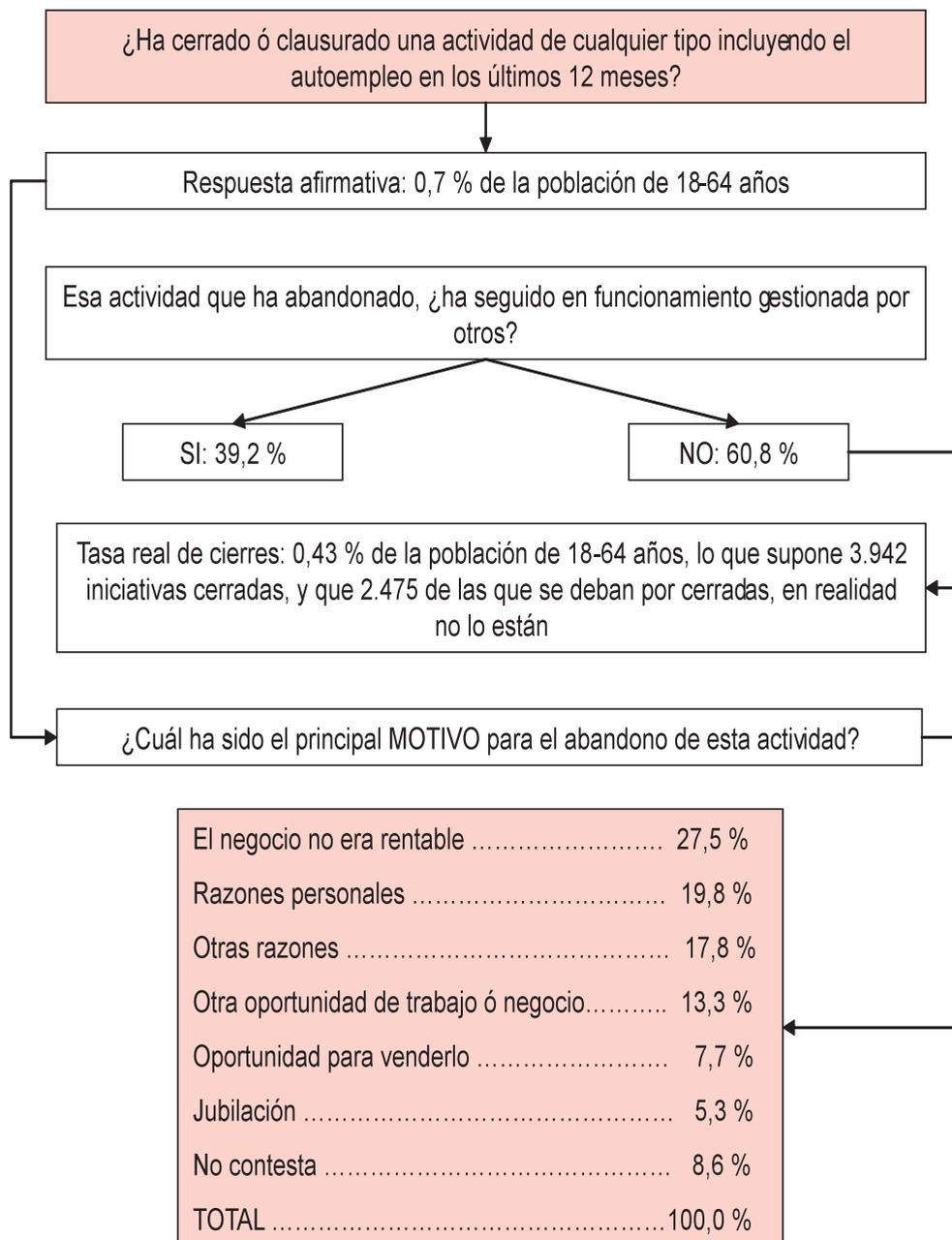
El escenario de 2007 de la actividad empresarial no estaría completo sin el cálculo de la dimensión de iniciativas que han cerrado en los doce meses previos a la encuesta GEM. Las cifras y su comparación con el 2006 son las siguientes:

**Tabla 1.5 Estimación puntual del número de iniciativas que fueron abandonadas en los doce meses previos a Julio de 2007 y su comparación con el año anterior**

	Murcia		España	
2007	0,7 %	6.417	1,0 %	261.799
2006	2,1 %	17.808	1,2 %	314.159

Este indicador refleja un espectacular descenso en la tasa de abandonos, y coloca a la Comunidad Autónoma de Murcia por debajo de la media nacional. Este dato es de gran importancia, por cuanto reafirma la idea de una mayor supervivencia de las empresas que se crean en la región, sobre todo si se tiene en cuenta que en el Informe GEM de 2006 Murcia era la segunda Comunidad con mayor tasa de abandono de actividades, sólo superada por Galicia.

**Figura 1.5 Abandono de iniciativas en la Comunidad Autónoma de Murcia y su motivación**



Sin embargo, nótese que en 2007 este observatorio habla de “abandonos” cuando, hasta la fecha, se trataba este movimiento como “cierres” de iniciativas. En la encuesta 2007 se tomó la decisión de explorar si realmente estos “cierres” eran tales ó si entre ellos había más bien “abandonos” por parte de los emprendedores originales, continuando algunas ac-

tividades en otras manos y, por consiguiente, no constituyendo clausuras de negocios en realidad. La Figura 1.5 resume los resultados concernientes a este apartado en Murcia.

Como se puede observar, un porcentaje de lo que se admitía habitualmente como cierre de negocio no lo es en realidad, y se trata tan sólo de un abandono por parte del emprendedor original. Así, el 39,2% de las iniciativas abandonadas siguen en funcionamiento bajo la gestión de otras personas.

Este dato, unido a que sólo el 27,5% de los abandonos de iniciativas emprendedoras viene motivado por la falta de rentabilidad, induce a pensar que en la elevada rotación que se observa tradicionalmente en los censos empresariales, con un porcentaje importante de empresas que desaparecen en los primeros años de vida, influyen razones que nada tienen que ver con aspectos puramente económico-financieros, como jubilaciones, razones personales, o la aparición de mejores opciones profesionales o de negocio.

#### **1.4. Actividad emprendedora en el contexto internacional**

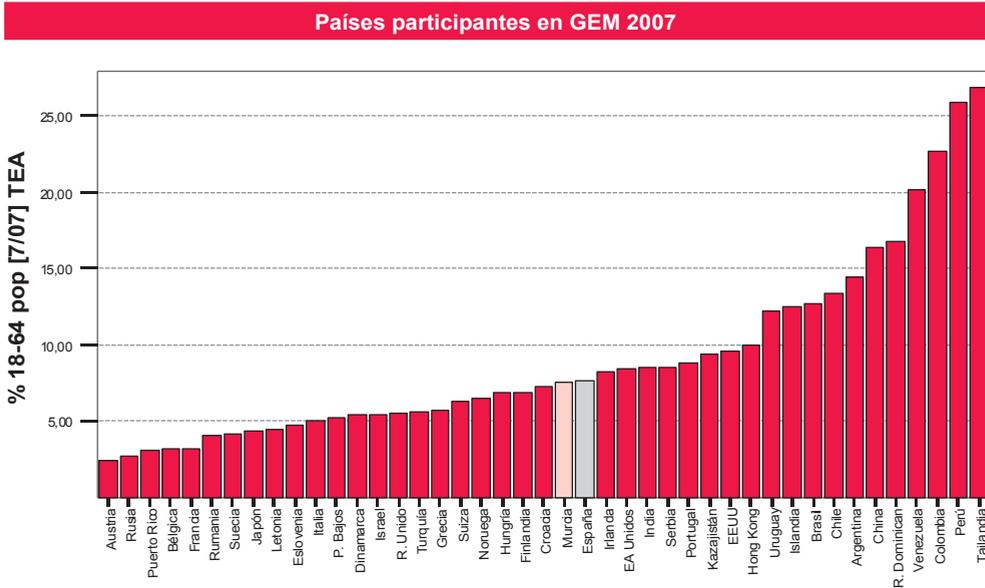
Seguidamente, se presentan los resultados comparativos acerca de la Tasa de Actividad Emprendedora Total ó TEA entre los países que participan en el observatorio GEM, y se incluyen las cifras de la Comunidad Autónoma de Murcia, para dar una imagen relativa de la posición de esta con respecto a la media española y al resto de países que participan en el proyecto.

Para interpretar estas cifras de forma correcta hay que tener en cuenta que las mismas no contemplan aspectos de calidad de las iniciativas emprendedoras, sino solamente de cantidad, porcentaje de personas que declaran estar involucradas en negocios incipientes. Tradicionalmente son los países en vías de desarrollo los que presentan mayores cifras de actividad emprendedora, países en los que juega un papel importante la *necesidad* como factor motivador, esto es, emprender por falta de alternativas de trabajo. A medida que se va desarrollando la estructura social y económica de un país, aumenta el número de personas que emprenden por *oportunidad*, ante la percepción de la existencia de buenas oportunidades de negocio. Por otro lado, la actividad emprendedora es cíclica a largo plazo, y a medida que el país y sus infraestructuras se desarrollan, el mercado laboral cambia hacia el empleo funcional y por cuenta ajena, y la tasa tiende a descender

Por tanto, no necesariamente una elevada tasa de actividad emprendedora es más deseable, si esta no se corresponde con negocios que tengan posibilidades de supervivencia a largo plazo, y sean fuente de empleo, innovación y generadores de riqueza. El tener un índice mayor puede ser positivo ó negativo, dependiendo esencialmente de la necesidad de emprendedores en un país, y puede ser resultado de una arraigada tradición emprendedora, una gestión comprometida por parte de las administraciones públicas de apoyo e impulso al emprendedor como vía de innovación y desarrollo, una necesidad de invertir excedentes de capital, ó bien un reflejo de una débil estructura económica e industrial que no es capaz de ofrecer suficientes puestos de trabajo.

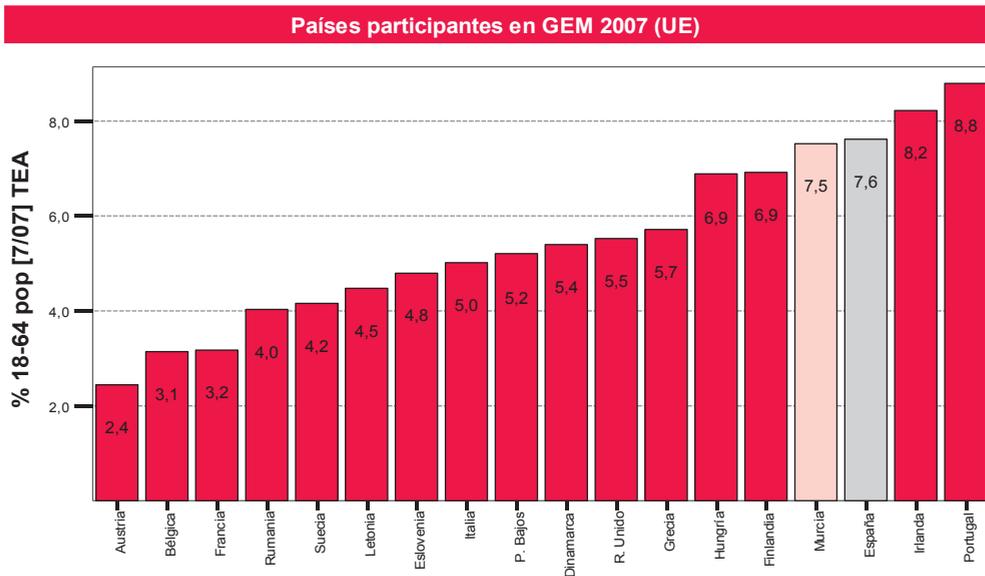
En la Figura 1.6 se muestra la posición relativa de España entre los países participantes en la edición GEM 2007, incluyendo la posición particular de la Comunidad Autónoma de Murcia. Se trata en ambos casos, al ser cifras muy similares, de una posición intermedia, típica de un país desarrollado en que el tejido empresarial es importante pero en que hay mucho empleo funcional y por cuenta ajena

**Figura 1.6 Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países participantes en GEM 2007, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia**



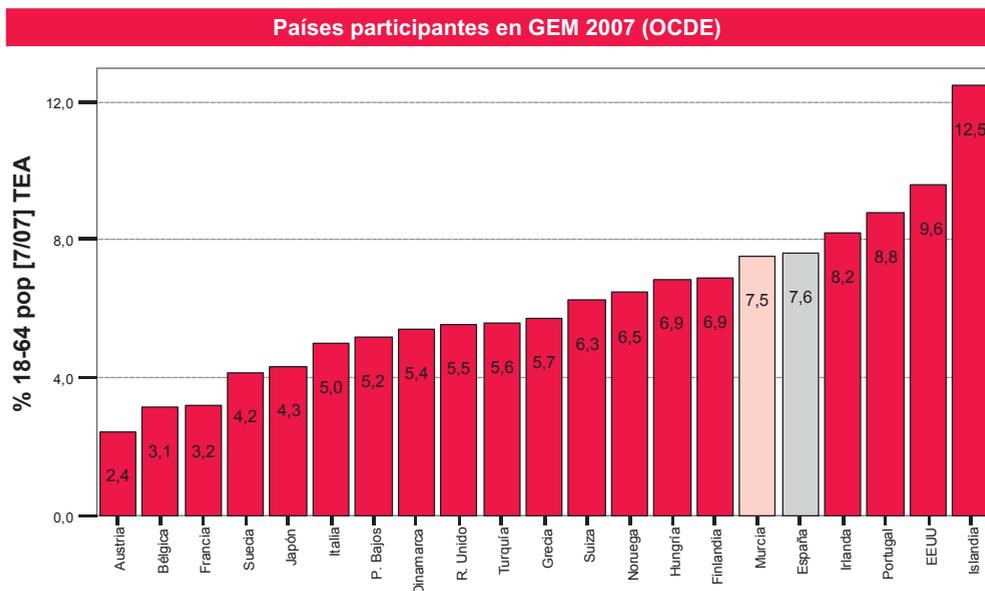
La Figura 1.7 muestra la posición española y de la Región de Murcia en el contexto de la UE, muy cercana a la de Irlanda, resultado de la intensa labor institucional y de otros ámbitos que se está efectuando para impulsar la actividad emprendedora en nuestro país. En Portugal, la tasa es más elevada debido a causas de necesidad y en Irlanda debido al alto compromiso gubernamental de lograr la existencia de más emprendedores.

**Figura 1.7 Actividad emprendedora en los países de la UE participantes en GEM 2007, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia**



Seguidamente, se muestra nuestra posición relativa en el contexto de la OCDE, siempre teniendo en cuenta que, en este apartado, no se analiza la calidad y dimensión de las actividades emprendedoras de los países, sino simplemente se muestra la tasa bruta de participación de la población adulta en las mismas.

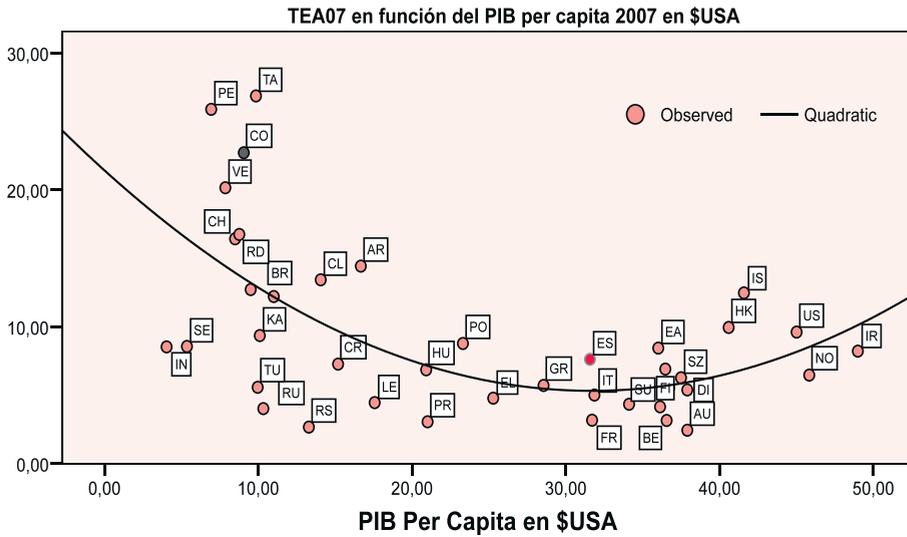
**Figura 1.8 Actividad emprendedora en los países de la OCDE participantes en GEM 2007, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia**



La Figura 1.9 muestra cómo el indicador TEA depende significativamente del grado de desarrollo de los países representado por el PIB real per cápita en Paridades de Poder Adquisitivo (PPS) a precios corrientes del 2007 mediante un modelo de regresión no lineal cuadrático, en el que se han incluido las distintas Comunidades Autónomas españolas. El ajuste o capacidad explicativa del modelo es del 35,6%.

La curva muestra una relación en forma de U entre niveles de PIB per cápita y TEA, que se ha mostrado consistente en el tiempo. Los países en vías de desarrollo, a la izquierda del gráfico, muestran mayores tasas de actividad emprendedora, muy influenciada por la falta de alternativas laborales. A medida que se incrementa el nivel de desarrollo del país, mejora la estructura económica y social y se desarrolla el tejido industrial, de forma que se produce una transformación del mercado de trabajo hacia el trabajo por cuenta ajena y funcionarial, reduciéndose la tasa de actividad emprendedora. Los países más desarrollados en términos de PIB per cápita, a la derecha del gráfico, incrementan su nivel de actividad emprendedora como consecuencia de la saturación del mercado de trabajo por cuenta ajena, la existencia de excedentes de capital susceptibles de ser invertidos en nuevos negocios, y el fomento por parte de las instituciones públicas de la creación de empresas como vía de equilibrio del mercado laboral, innovación y generación de riqueza.

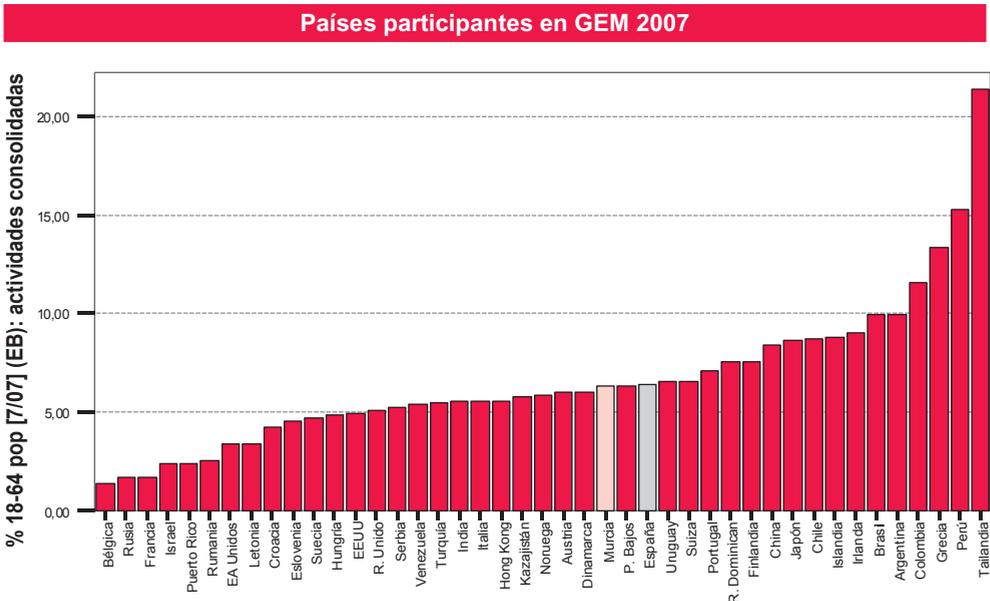
**Figura 1.9 Relación de dependencia del TEA respecto del nivel de desarrollo de los países GEM 2007 como conjunto total, incluyendo las Comunidades Autónomas españolas**



**1.5. Dinámica empresarial en el contexto internacional gem**

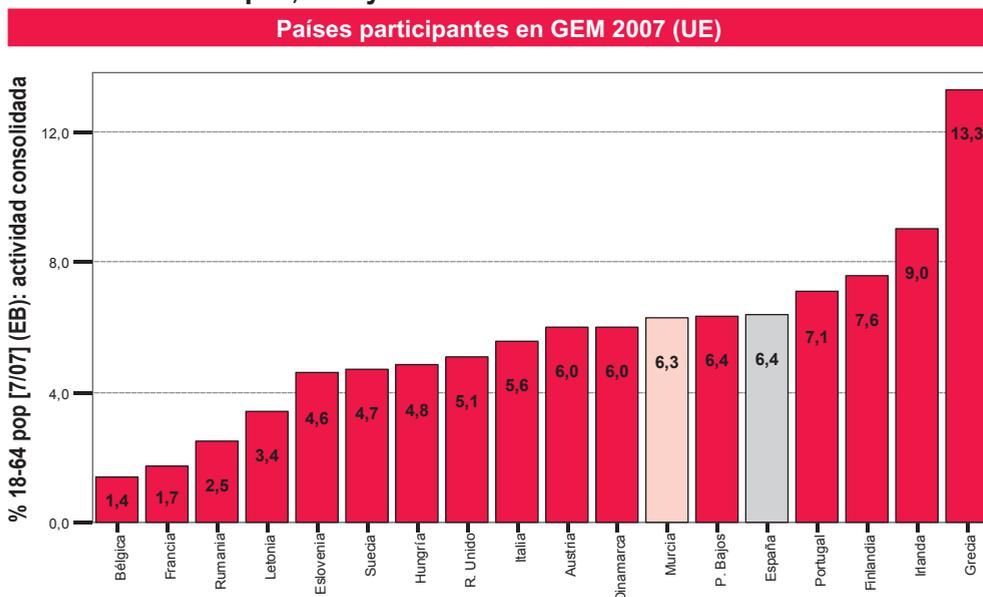
La Figura 1.10 muestra el porcentaje de empresas consolidadas (**Established Business**) estimado en la población de 18-64 años de los países participantes, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia. Se trata de empresas, negocios y autoempleos que llevan operando más de 42 meses, y que por tanto, han superado la fase de iniciación e introducción en el mercado y su actividad se puede considerar estable.

**Figura 1.10 Actividad empresarial (incluyendo el autoempleo y todos los sectores) en los países participantes en GEM 2007, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia**

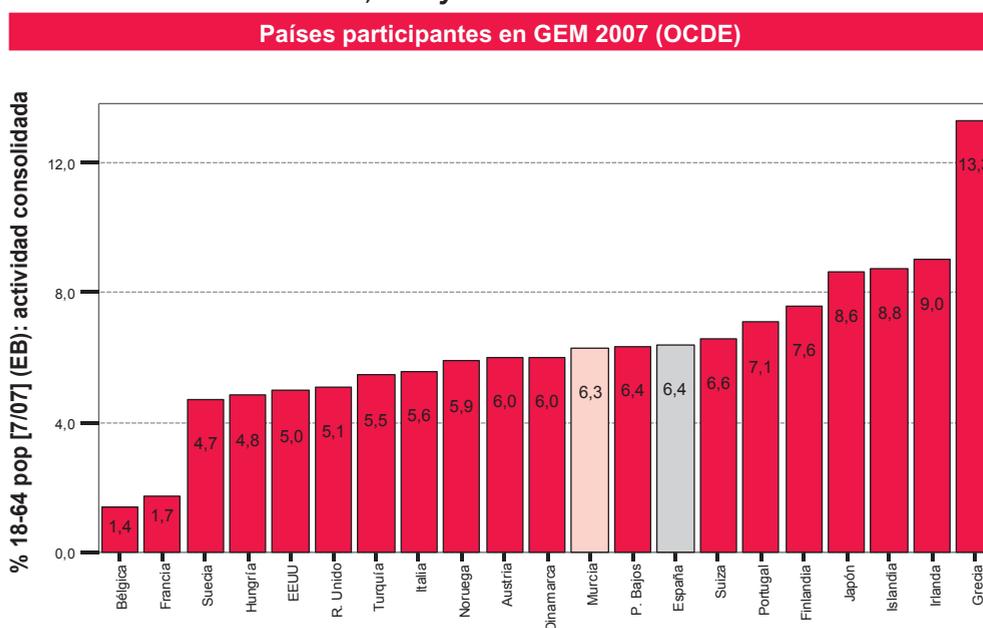


Al igual que en el apartado anterior, es interesante mostrar estos resultados para la UE (Figura 1.11), y la OCDE (Figura 1.12) y tener siempre en cuenta que la calidad y la dimensión de la dinámica empresarial no es comparable entre algunos países, en términos de tamaño, capacidad de generación de empleo, innovación y desarrollo de los negocios consolidados.

**Figura 1.11 Empresa consolidada (que lleva más de 3,5 años en activo) detectada como porcentaje de la población en el contexto de la Unión Europea, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia**

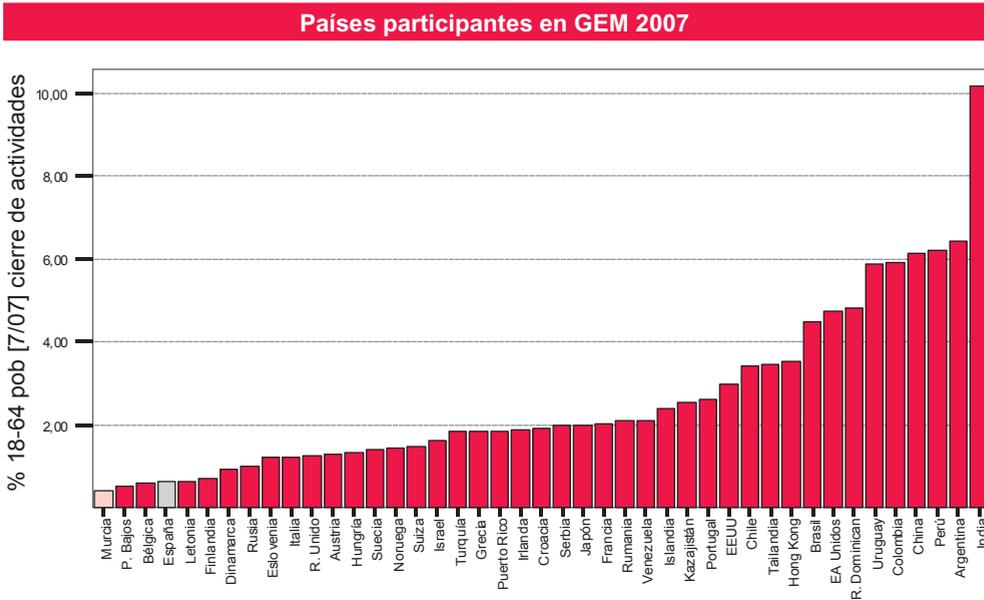


**Figura 1.12 Empresa consolidada detectada como porcentaje de la población en el contexto de la OCDE, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia**



La descripción de la dinámica empresarial se completa con el estudio del cierre efectivo de iniciativas doce meses antes de Julio de 2007 en forma de porcentaje de la población de 18-64 años de los países GEM. En este porcentaje ya se han descontado las actividades abandonadas por el emprendedor original, pero que siguen en marcha bajo la gestión de otras personas. España, y especialmente la Comunidad Autónoma de Murcia, ocupan una posición muy favorable con respecto a este indicador.

**Figura 1.13 Porcentaje de cese de actividades en la población de los países que participan en GEM 2007, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia**



En general, al observar el conjunto total de países GEM, se aprecia que tanto la natalidad como la mortalidad de iniciativas son, en términos porcentuales, muy superiores en los países en vías de desarrollo que en los países desarrollados, por lo que la dinámica emprendedora sufre, en general, una mayor rotación en aquellas naciones.

En resumen, la dinámica empresarial española entre Julio de 2006 y Julio de 2007 se describe mediante los resultados de la Tabla 1.6.

**Tabla 1.6 Principales indicadores de actividad consolidada (operativas por más de 42 meses) y cierre de actividades los doce meses previos a Julio de 2007**

	Murcia	España
Actividad consolidada %	6,3 %	6,4 %
Estimación puntual de actividades consolidadas	57.750	1.675.513
Tasa de cierre efectivo de actividades	0,43 %	0,64 %
Estimación puntual de cierres de actividad	3.942	167.551

## 1.6. Potencial emprendedor en la población adulta española y en el contexto internacional

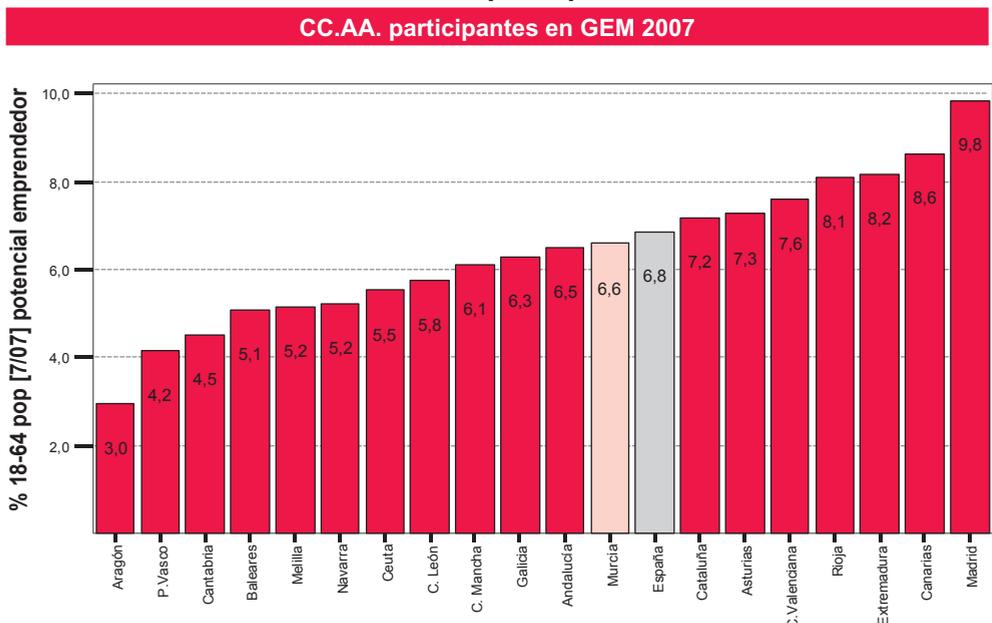
En este apartado se ofrece una síntesis de los datos referidos a los emprendedores potenciales, es decir, aquellos que tienen en mente la idea de poner en marcha un negocio o autoempleo en los próximos 3 años. Este dato es de gran interés, puesto que puede tomarse como una señal adelantada de cual será la evolución de la actividad emprendedora en los años siguientes, siempre teniendo en cuenta que entre la "intención" y la "decisión" de poner en marcha un negocio hay un paso importante, en el que influyen diversos factores personales y coyunturales, siendo las condiciones globales de la nación y las específicas del entorno emprendedor las que más condicionan al tomar la decisión final. Así, a la pregunta: ¿espera acometer una Start-Up en los próximos 3 años?, la tasa de respuesta obtenida es la siguiente:

**Tabla 1.7 Potencial emprendedor de la población de 18-64 años en 2007**

	Murcia		España	
	2007	2006	2007	2006
Emprendedores potenciales % de PA	6,6 %	9,7 %	6,8 %	6,4 %
Estimación puntual	60.450	82.257	1.780.232	1.649.333

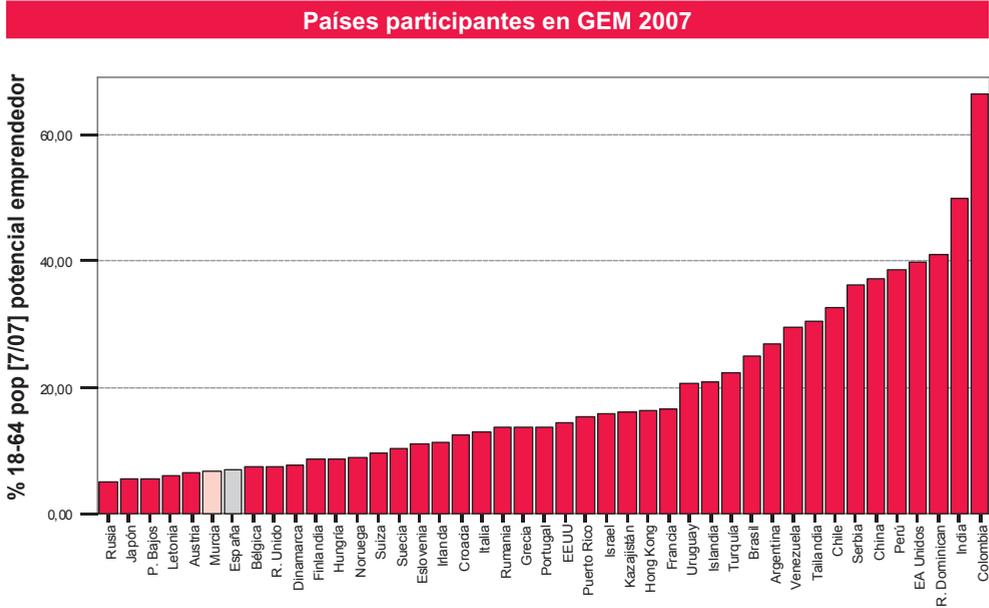
Este resultado pone de manifiesto que, de no modificarse sustancialmente el panorama económico y social, la tendencia a emprender en España aumenta progresivamente y de forma positiva. En la Comunidad Autónoma de Murcia, sin embargo, se ha producido una reducción en la tasa de emprendedores potenciales, situándonos en niveles similares a la media española. En la siguiente figura se muestra el potencial emprendedor de las regiones españolas:

**Figura 1.14 Porcentaje de emprendedores potenciales en la población de las Comunidades Autónomas participantes en GEM 2007**



En el plano internacional, España y la Comunidad Autónoma de Murcia mantienen unas cifras bastante alineadas con los países de la Unión Europea. Si se observan los resultados para el conjunto de países GEM se observan grandes disparidades consecuencia de los diferentes niveles de desarrollo económico, social e industrial, con los países en vías de desarrollo presentando las cifras más altas, al igual que sucedía con la TEA.

**Figura 1.15 Porcentaje de emprendedores potenciales en la población de los países GEM 2007, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia**





# CAPÍTULO 2

## TIPOS DE COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR



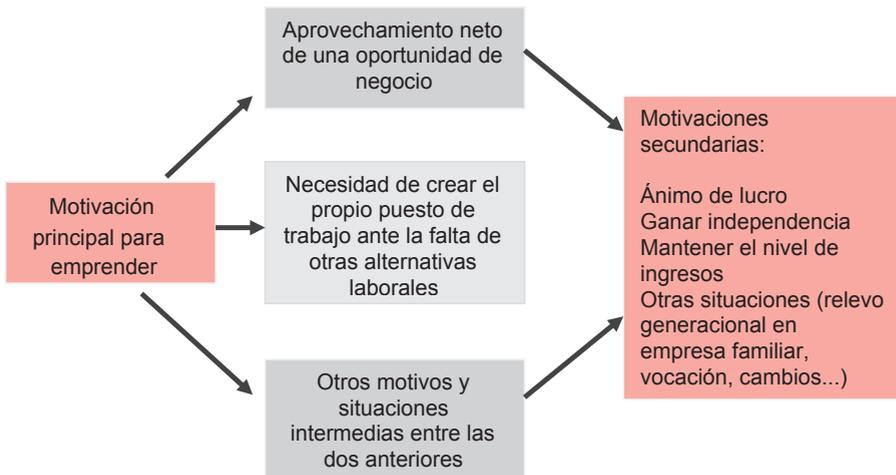
# TIPOS DE COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

## 2.1. Introducción

En el momento de iniciar un nuevo negocio el nivel de motivación varía entre los individuos que desean emprender, incluso hay quien afirma que los factores que influyen la decisión de emprender condicionan el éxito o fracaso de la actividad emprendedora iniciada.

En este capítulo se profundiza en el estudio del índice TEA, presentado en el capítulo anterior, desglosando las motivaciones en dos tipos fundamentales de comportamiento de las personas a la hora de crear un nuevo negocio. Concretamente, puede distinguirse entre los emprendedores que afirman haber iniciado su actividad por la identificación de una oportunidad de negocio, y aquellos que lo hacen por la necesidad de crear el propio puesto de trabajo ante la falta de alternativas laborales. La base de datos GEM, siguiendo este modelo sustentado por las teorías académicas propuestas en la literatura, permite distinguir entre ambos colectivos tal y como expone la figura 2.1.

**Figura 2.1 Motivación principal para poner en marcha una iniciativa que da lugar a diferentes comportamientos emprendedores**



## 2.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

En el caso de la Región de Murcia la tabla 2.1 resume las cifras relativas a los diversos comportamientos emprendedores en el 2007, sobre la población murciana de 18-64 años de edad, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente (start up), nueva o baby business y la total (TEA) que aglutina a ambas.

Como se observa, puede afirmarse que un 5,99% de la población adulta de la Comunidad Murciana se ha animado a crear su negocio para aprovechar una oportunidad, y que tan sólo un 1,09% lo hace por necesidad. No obstante, comparando las cifras obtenidas por las empresas en fase naciente con las que ya consideramos nuevas se observa que la motivación a emprender en ambos casos se distribuye de forma similar.

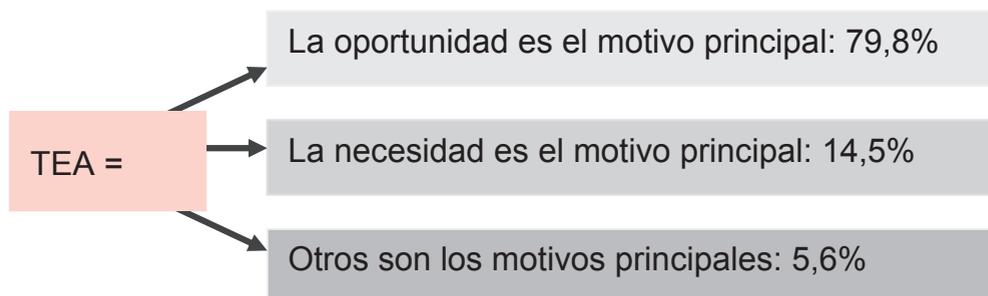
**Tabla 2.1 Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población murciana de 18-64 años)**

Motivo de su creación	Tipo de iniciativa		
	Naciente (SU)	Nueva (BB)	TEA: SU+BB
Oportunidad pura	2,0%	2,3%	4,2%
Oportunidad en parte	0,6%	1,2%	1,7%
Necesidad	0,4%	0,6%	1,09%
No clasificable, otro caso	0,1%	0,4%	0,5%
Total	3,2%	4,4%	7,5%

Este claro predominio de la motivación de emprender por oportunidad se viene dando en nuestra comunidad y a nivel agregado para toda España desde que se confecciona el informe GEM. Este resultado, suele ser típico de los países más desarrollados. Son en los países en vía de desarrollo donde, las dificultades existentes en la economía para acceder al mercado laboral hacen que exista un mayor número de empresas creadas por necesidad. Al no encontrar el emprendedor una alternativa mejor para desarrollar su carrera profesional, trata de salir de la precariedad y de integrarse en la sociedad creando su propio negocio. Este colectivo puede reunir a individuos no cualificados y, lo que puede resultar peor, no intrínsecamente motivados para emprender, lo cual en opinión de muchos, puede incidir de manera negativa en la viabilidad de un negocio.

Los datos de la figura 2.2 permiten visualizar más fácilmente estos resultados. Como se observa, de cada 100 individuos implicados en negocios nacientes o nuevos en la Región de Murcia, casi 80 de ellos comenzaron su andadura motivados por las oportunidades existentes, frente a 14 que lo hicieron por necesidad y más de 5 que tuvieron otros motivos.

**Figura 2.2. Distribución de la actividad emprendedora total 2007 en función del principal motivo de su creación**



La tabla 2.2 muestra una comparativa de estas cifras con las del año anterior. De su análisis se observa que el aumento producido en el TEA en el año 2007 se ha distribuido de forma similar entre las tres motivaciones analizadas. Sólo cabría resaltar un leve aumento de las iniciativas creadas por necesidad que pasa de un 13,6% en el año 2006 a un 15% en el año 2007. Este aumento es similar a la disminución que se produce en el TEA por otros motivos que pasa del 6,1% en el año 2006 al 5,0% en el 2007.

**Tabla 2.2 Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en España como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total**

Año de medición	TEA	TEA oportunidad	TEA necesidad	TEA otro caso
2006	6,60 (100%)	5,30 (80,3%)	0,90 (13,6%)	0,40 (6,1%)
2007	7,50 (100%)	5,99 (79,8%)	1,09 (14,5%)	0,43 (5,6%)

Una comparación de estos resultados con los obtenidos al analizar todas las comunidades españolas muestra como nuestra región tiene un comportamiento totalmente diferente. En España, a nivel agregado la actividad emprendedora por oportunidad desciende más de un 9% respecto al año 2006, casi un 2% la realizada por necesidad aumentando un 8,7% la que se realiza por otros motivos.

Para comparar el peso de los emprendedores “por oportunidad” y “por necesidad” en función del área geográfica se analiza la posición relativa de la Comunidad Murciana en relación con otros países de la Unión Europea, en un contexto internacional más amplio y con el resto de comunidades españolas. Los resultados de estas comparaciones permiten afirmar que la posición relativa de Murcia acerca de los indicadores anteriores en el contexto internacional es bastante positiva.

Así, en su entorno regional natural, la Unión Europea, nuestra comunidad muestra una situación de bonanza al mantener uno de los niveles más elevados de actividad emprendedora.

No hay que perder de vista la tasa de necesidad, este año a nivel general ha tendido a disminuir aunque, llama la atención que haya una mayor aparición de casos de iniciativas creadas por otro motivo, especialmente en Irlanda, la nación que desde hace unos años encabeza el panorama europeo de fomento de la actividad emprendedora debido a una importante intervención desde la esfera gubernamental. Por consiguiente, y teniendo

en cuenta que en Murcia el comportamiento de esta cifra es el contrario al muestra la tendencia, este cambio llamativo en la motivación, supone un nuevo reto para la investigación en el seno del observatorio GEM.

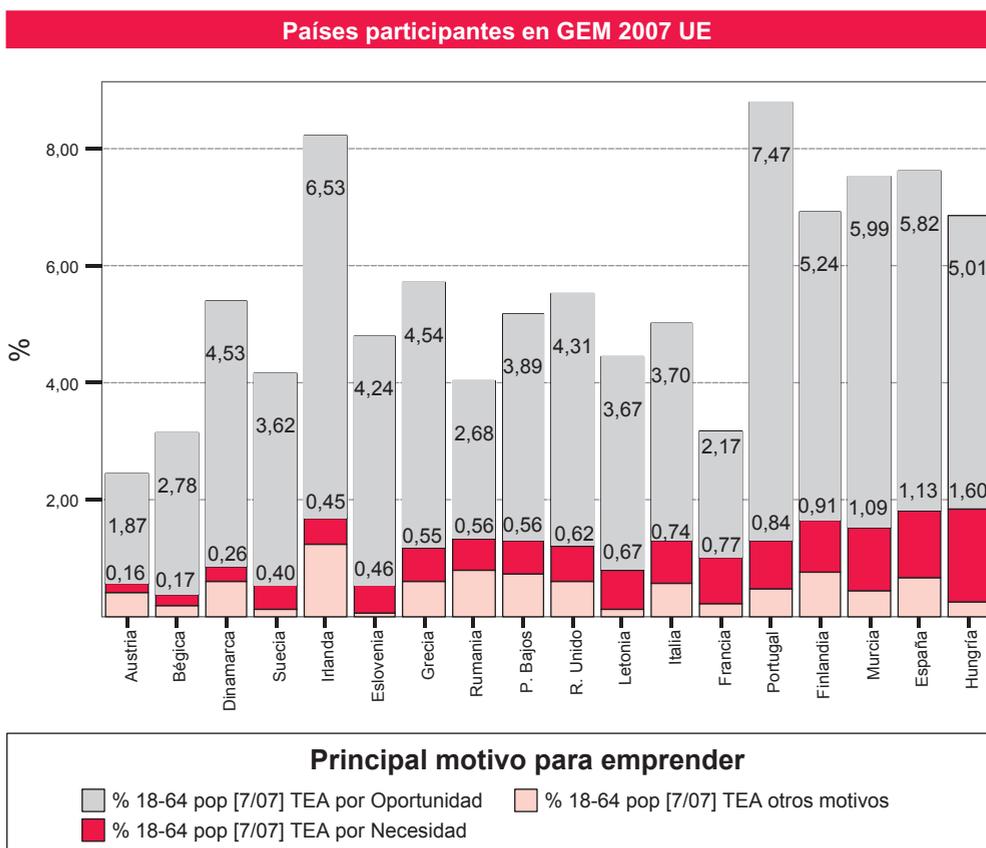
Respecto del comportamiento de nuestra región en comparación con el entorno europeo, la figura 2.3 pone de manifiesto que el índice de actividad emprendedora TEA por oportunidad en Murcia (5,99) es similar al obtenido por la media española (5,87) y sólo lo superan Portugal (7,47) e Irlanda (6,53).

La posición relativa de Murcia en el nivel del TEA por necesidad (1,09), vuelve a ser similar al obtenido por España (1,13) y es algo más elevado que el obtenido por Portugal (0,84) o Finlandia (0,91).

Profundizando en estos datos a nivel autonómico, figura 2.4, se observan algunas diferencias regionales que merecen ser comentadas. En primer lugar, las comunidades autónomas con las tasas más elevadas de actividad emprendedora por oportunidad son La Rioja (7,23), Baleares (6,87), Canarias (6,80) y Navarra (6,73).

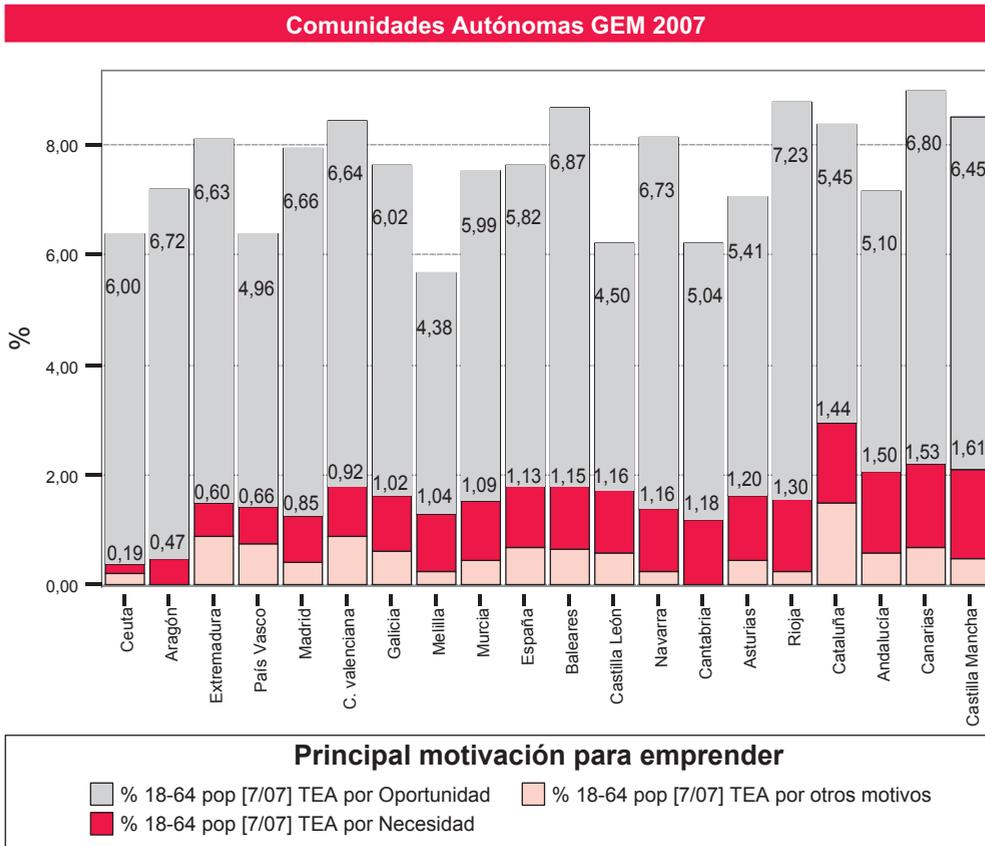
Del mismo modo, las tasas más elevadas de actividad emprendedora por necesidad la presentan Castilla la Mancha (1,61), Canarias (1,53) y Andalucía (1,50).

**Figura 2.3 Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los países que han participado en GEM 2007 en la UE**

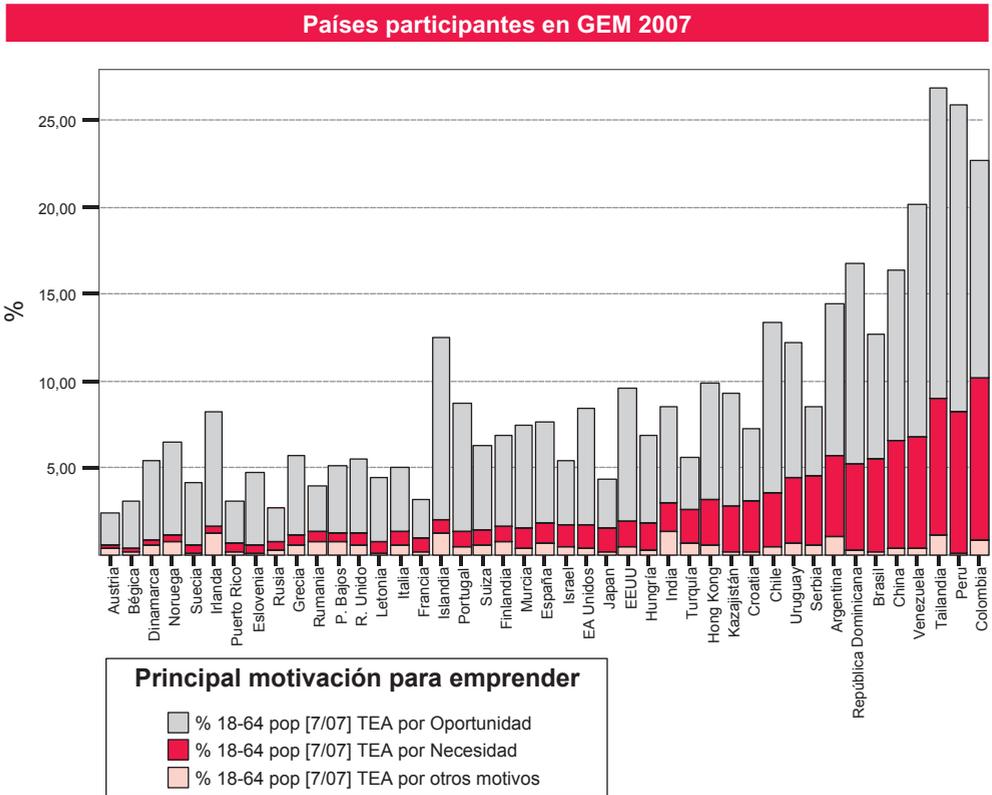


En un contexto más amplio como es el de todos los países GEM del 2007 (figura 2.5), Murcia y España ocupan una posición acorde con su nivel de desarrollo y características macroeconómicas, que no guarda relación con la distribución de actividad empresarial de otros países en vías de desarrollo. Así, ordenados los países por su tasa de actividad emprendedora por necesidad de menos a más, en el 2007, la nación que presenta la mayor proporción de emprendedores por necesidad es Colombia, seguida muy de cerca de Perú, Tailandia y ya, con niveles un poco más moderados, Venezuela y China.

**Figura 2.4 Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en el conjunto de comunidades autónomas españolas**



**Figura 2.5 Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en el conjunto de países que han participado en GEM 2007**



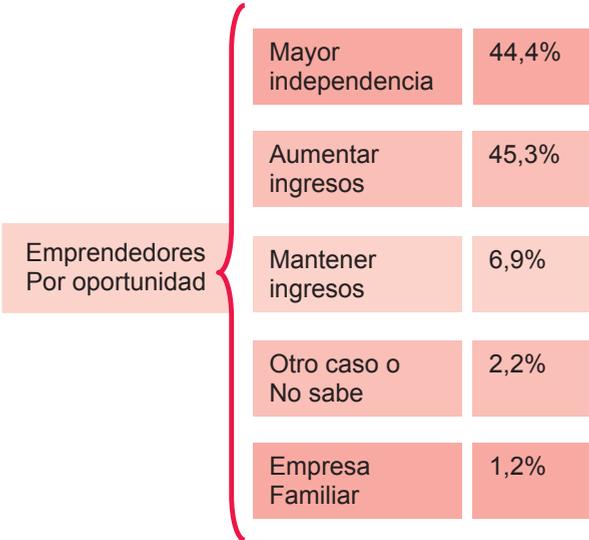
### 2.3. Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en la Comunidad Autónoma de Murcia en el año 2007

Cuando un emprendedor potencial detecta una oportunidad y toma la decisión de llevar a cabo un start up, bajo esa intención existen, además, otros motivos más personales relacionados, generalmente, con su desarrollo personal y profesional. El Proyecto GEM explora por tercera vez estos motivos obteniéndose estos resultados para Murcia:

La evolución del indicador anterior para nuestra comunidad muestra un cambio de evolución en las motivaciones de los emprendedores que afirman haber iniciado sus actividades para aprovechar una oportunidad (tabla 2.3). Concretamente, en el 2007 se aprecia claramente un descenso de algo más del 9% de la independencia laboral y de un 5,9% en el caso de emprender para mantener los ingresos, que disminuye un 5,9%, a favor de un sustancial incremento de las iniciativas puestas en marcha con el deseo de aumentar el nivel de ingresos.

La posibilidad de empresa familiar se contempla en el 2007 por primera vez en el grupo de motivaciones y responde a un 1,2% del total de iniciativas.

**Figura 2.6 Análisis de otros motivos para emprender que subyacen bajo la oportunidad**



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

	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Independencia	48,3%	44,4%
Aumentar ingresos	40,0%	45,3%
Mantener ingresos actuales	11,7%	06,9%
Otros No sabe	-	02,2%
Empresa Familiar	-	01,2%
Total	100,0%	100,0%



# CAPÍTULO 3

## PERFIL SOCIOECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR



## PERFIL SOCIECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR

### 3.1. Introducción

Este capítulo tiene como objetivo la caracterización del emprendedor que reside en la Región de Murcia mediante la delimitación de sus principales rasgos socioeconómicos.

Para ello se ha confeccionado el perfil medio de los emprendedores, partiendo de la información proporcionada por los entrevistados que estaban involucrados en una iniciativa emprendedora de alguno de los siguientes tipos: **naciente** (hasta 3 meses de actividad), **nueva** (entre 3 y 42 meses de actividad), **consolidada** (más de 42 meses de actividad), **abandonada** (actividad emprendedora finalizada en los últimos 12 meses) o **potencial** (intención de emprender actividad en los próximos tres años).

Las variables que se han analizado para elaborar el perfil de cada uno de los anteriores cinco tipos de emprendedor han sido el género, la edad, el nivel de estudios, el nivel de renta, el estatus laboral, la dedicación a la actividad, los antecedentes emprendedores y el lugar de origen de las personas entrevistadas.

### 3.2. Perfil del emprendedor naciente

En términos generales, el emprendedor naciente (hasta 3 meses de actividad), tal y como se aprecia en la tabla 3.1, se caracteriza por ser preferentemente un hombre de edad media en torno a los 39 años, con estudios universitarios, que tiene un nivel de renta bajo, que está en la actualidad en activo y dedicado a tiempo completo a su iniciativa, que no había emprendido otro negocio con anterioridad y que tiene nacionalidad española.

**Tabla 3.1 Perfil del emprendedor naciente**

Porcentaje de hombres	62,3
Edad media	39,1
Nivel de estudios	Universitarios
Nivel de renta	Bajo
Situación laboral	Activo
Dedicación	Tiempo completo a su iniciativa
Antecedentes	Sin experiencia previa como emprendedor
Origen	Español

Si tratamos esta información de manera más específica, podemos señalar que, con respecto al género, la mayoría de los emprendedores nacientes son hombres: 62,3% frente a un 37,7% de mujeres.

En cuanto a la edad, casi un 32% de ellos tiene entre 25 y 34 años, siendo el intervalo de edad en el que mayor número de emprendedores potenciales se puede encontrar. No obstante, también hay que destacar otros porcentajes significativos: el 20,8% de emprendedores tienen una edad comprendida entre 35 y 44 años, mientras que el 19,4% están entre los 45 y 55 años.

Por lo que respecta al nivel de estudios, la mayoría de los emprendedores nacientes, un 28,6%, tiene estudios universitarios bien de grado medio o grado superior. En segundo lugar se sitúa el tramo de emprendedores –un 26,6%– que únicamente tiene enseñanza obligatoria y, a continuación, un 23,6% que afirma tener estudios de formación profesional o bachillerato.

Si se atiende al nivel de renta, cerca de un 33% de los emprendedores, la mayoría, se sitúa en el tercio inferior, afirmando que su nivel de ingresos mensual es igual o inferior a 1200€. Por su parte, un 22,4% se sitúan en un nivel de renta medio, entre 1200€ y 2400€, mientras que sólo un 16,7% afirma ganar más de 2400€ mensuales.

Con relación al estatus laboral, el 100% de los emprendedores nacientes trabaja, ya sea a tiempo completo o parcial. Además, la inmensa mayoría (96,2%) trabaja a tiempo completo en su iniciativa, mientras que sólo un 3,8% lo hace a tiempo parcial.

Si se analizan los antecedentes de la actividad se aprecia que menos de una cuarta parte de los emprendedores nacientes, el 19,5%, había tenido en el pasado una experiencia emprendedora diferente de la actual. Un 77% no había sido emprendedor con anterioridad, por lo que se puede decir que, en general, el colectivo de emprendedores nacientes es más bien inexperto en este ámbito.

Con respecto al origen, aunque la gran mayoría de los emprendedores nacientes (87,0%) son españoles, no resulta nada desdeñable la presencia de un 10,7% de extranjeros en este colectivo.

Si comparamos este perfil con el de la media nacional se aprecia que existen bastantes similitudes excepto en el nivel de renta que poseen –bastante más elevado en el conjunto de España que en la Región de Murcia-. Por otro lado, si atendemos a la evolución del perfil del emprendedor naciente murciano con respecto al del año 2006, no se han producidos cambios significativos, aunque quizá, destacar que, en términos medios, su nivel de renta actual ha disminuido con respecto al año anterior.

### **3.3. Perfil del emprendedor nuevo**

El perfil socioeconómico del emprendedor nuevo (entre 3 y 42 meses de actividad), tal y como se puede ver en la tabla 3.2, se caracteriza por ser preferentemente un hombre de edad media en torno a los 37 años, con estudios básicos, que tiene de un nivel de renta medio, que está en activo y dedicado a tiempo completo a su iniciativa, que no había emprendido otro negocio con anterioridad y que tiene nacionalidad española.

Específicamente, con respecto al género, un dato muy positivo es que las mujeres (46%) suponen casi la mitad de emprendedores nuevos, los hombres son el 54%.

En lo relativo a la edad, la mayoría de emprendedores, un 38,4%, tiene entre 25 y 34 años. El tramo de 35 a 44 años es el segundo en el que más emprendedores se sitúan, un 30,2%, mientras que el 19,1% tienen entre 45 y 54 años

El nivel de formación de los emprendedores no es muy alto. Así, casi un 32% tiene estudios básicos obligatorios, un 25,2% posee estudios de formación profesional o de bachillerato y un 22,8% tiene estudios universitarios, bien de grado medio –diplomatura o superior –licenciatura–.

Con respecto a la renta, la mayoría de emprendedores nuevos, cerca de un 36%, se sitúa en el tercio medio –entre 1200€ y 2400€–. En el tercio inferior de renta (hasta 1200€) se encuentra el 18,6% de los emprendedores, mientras que un 28% afirma tener rentas mensuales superiores a 2400€.

**Tabla 3.2 Perfil del emprendedor nuevo**

Porcentaje de hombres	54,0
Edad media	37,1
Nivel de estudios	ESO
Nivel de renta	Medio
Situación laboral	Activo
Dedicación	Tiempo completo a su iniciativa
Antecedentes	Sin experiencia previa como emprendedor
Origen	Español

Con relación al estatus laboral, el 100% de los emprendedores nuevos trabaja, estando la mayoría (88,5%) dedicados a tiempo completo en su iniciativa. Tan sólo un 11,5% lo hace a tiempo parcial.

En cuanto a los antecedentes, un 10,1% de los emprendedores ha tenido en el pasado una experiencia emprendedora diferente de la actual. Sin embargo, mayoritariamente, un 89,9%, no han emprendido con anterioridad, siendo más inexperto en este ámbito que el emprendedor naciente.

Si se analiza el origen del emprendedor nuevo, la gran mayoría (96,1%) son españoles y sólo un 3,9% son extranjeros, disminuyendo estos últimos en comparación con los clasificados como nacientes.

Finalmente, el perfil del emprendedor nuevo murciano con respecto al de la media nacional es bastante parecido, si bien, existen diferencias fundamentalmente en los niveles de educación y de renta –bastante más elevados en el conjunto de España que en la Región de Murcia–. Por otro lado, si se analiza la evolución del perfil del emprendedor nuevo murciano con respecto al año 2006, se aprecian pocos cambios, si bien, hay que reseñar que, por el lado positivo, se ha incrementado significativamente el número de mujeres emprendedoras y, por el lado negativo, el menor nivel de estudios de este colectivo así como su nivel de renta con respecto a 2006.

### 3.4. Perfil del emprendedor consolidado

El perfil del emprendedor consolidado (que lleva más de 42 meses de actividad), como se puede ver en la tabla 3.3, se caracteriza por ser un hombre de edad media en torno a los 43 años, con estudios obligatorios, que tiene un nivel de renta medio-alto, que está en activo y dedicado a tiempo completo a su iniciativa, que suele haber emprendido otro negocio con anterioridad y que tiene nacionalidad española.

Si se analiza cada uno de estos aspectos de forma pormenorizada, comenzando por el género, encontramos que la mayoría de los emprendedores consolidados son hombres, el 61,2%, frente a un 38,8% de mujeres.

Con respecto a la edad, la mayoría de los emprendedores consolidados -un 32,9%- tiene entre 35 y 44 años. Entre los 45 y 55 años se encuentra el 26,4% y entre los 25 y 34 años aparecen el 21,0%.

En relación con los estudios, cerca de un 40% de los emprendedores consolidados tiene únicamente estudios básicos de enseñanza obligatoria. Un 33,1% ha realizado estudios de bachillerato y/o formación profesional y un tan sólo un 21,9% ha llegado a obtener título universitario.

**Tabla 3.3 Perfil del emprendedor consolidado**

Porcentaje de hombres	61,2
Edad media	42,73
Nivel de estudios	Enseñanza obligatoria
Nivel de renta	Medio-alto
Situación laboral	Activo
Dedicación	Tiempo completo a su iniciativa
Antecedentes	Con experiencia previa como emprendedor
Origen	Español

Si se atiende al nivel de renta del emprendedor consolidado, un 30,6% se sitúa en el tercio superior (más de 2400€ mensuales), un 29,9% en el tercio medio (entre 1200€ y 2400€ mensuales), mientras que un 20,0% afirma obtener rentas más bajas (de hasta 1200€).

El estatus laboral del emprendedor consolidado es, como cabría esperar, activo en el 100% de los casos y su dedicación es mayoritariamente (84,7%) a tiempo completo en su iniciativa. Tan sólo un 15,3% se dedica a su actividad a tiempo parcial.

En cuanto a sus antecedentes, un 44,5% del emprendedor consolidado había tenido ya en el pasado una experiencia emprendedora diferente de la actual. Un 55,5% no había sido emprendedor con anterioridad. Este colectivo de emprendedores es, en general, el más experto en este ámbito.

Nuevamente, la gran mayoría de los emprendedores consolidados (92,0%) son españoles, aunque ya se aprecia la existencia de un 6,3% de extranjeros lo que supone un aumento con respecto a los emprendedores nuevos analizados anteriormente.

Si comparamos el perfil del emprendedor consolidado murciano con el de la media nacional se aprecian muchísimas similitudes. Únicamente se podría encontrar una pequeña diferencia en el nivel de renta a favor del emprendedor español. Por otro lado, con respecto a la evolución del perfil del emprendedor consolidado de la Región de Murcia con respecto al 2006 tampoco hay cambios significativos, si bien cabe resaltar dos aspectos positivos: en primer lugar, el emprendedor es ligeramente más joven por categorías de edad y, en segundo lugar, disfruta de un mayor nivel de renta.

### 3.5. Perfil del emprendedor que ha abandonado una actividad

El perfil que se presenta a continuación corresponde a todas aquellas personas que han abandonado una actividad emprendedora en los 12 meses previos, independientemente de la razón que les impulsó a hacerlo.

Se trata, como se puede ver de forma resumida en la tabla 3.4, preferentemente de un hombre de nacionalidad española, en torno a los 42 años de edad, con estudios de formación profesional, con un nivel de renta personal medio, que actualmente trabaja y que no suele haber tenido ninguna otra experiencia de tipo emprendedor antes de abandonar la actual.

**Tabla 3.4 Perfil del emprendedor que ha abandonado una actividad**

Porcentaje de hombres	86,6
Edad media	42,3
Nivel de estudios	Formación profesional
Nivel de renta	Medio
Situación laboral	Activo
Antecedentes	Poca experiencia previa como emprendedor
Origen	Español

Si se analiza pormenorizadamente este perfil, se aprecia, en primer lugar, que entre los emprendedores que han abandonado una actividad en el último año predominan claramente los hombres (86,6%) frente a las mujeres (13,4%).

Con respecto a los intervalos de edad, la mayoría de estos emprendedores, un 40,0%, tiene entre 35 y 44 años. El resto se reparte en intervalos similares, del 20% de emprendedores, repartidos entre 25 y 34 años, entre 45 y 54 años y entre 55 y 64 años.

En relación con el nivel de estudios, la mayoría de emprendedores que han abandonado una actividad, cerca de un 30%, tiene estudios de formación profesional. A continuación, un 21,4% tienen estudios obligatorios, mientras que sólo un 15,0% tiene estudios superiores (diplomatura o licenciatura).

Con referencia al nivel de renta, la mayoría de emprendedores que han abandonado una actividad (un 39%) se sitúa en el tercio medio –gana entre 1200€ y 2400€ mensuales-. Un 32,9% se encuentra en el tercio inferior de renta (hasta 1200€ mensuales), y el 14,5% se sitúa en el tercio superior de renta (más de 2400€).

El estatus laboral de los emprendedores que han abandonado una actividad es, en contra de lo que podría pensarse, predominantemente activo. Así, el 84,1% trabaja, ya sea a tiempo completo o parcial, el 9,6% no trabaja y el 6,3% está jubilado o estudiando.

En cuanto a sus antecedentes el colectivo de emprendedores que abandonan no ha tenido experiencias pasadas diferentes de la finalizada. Así, un 22,6% había tenido en el pasado una experiencia emprendedora diferente de la abandonada, mientras que un 77,4% no había sido emprendedor con anterioridad.

Hay que destacar que todos los emprendedores que abandonan son españoles. No se aprecia la presencia extranjera dentro de este colectivo, a diferencia de los anteriores.

Por último, si establecemos una comparación del perfil del emprendedor murciano que ha abandonado una actividad con el de la media nacional, se aprecian diferencias significativas. En cuanto a género, predominan las mujeres en el perfil español mientras que en el murciano son los hombres. Con respecto a educación, el emprendedor español tiene estudios primarios, frente a los de ESO que posee el emprendedor murciano. Con relación a la renta, es baja en el caso español y media en el caso murciano. En cuanto a los antecedentes, el español ha tenido probablemente otras actividades emprendedoras anteriores mientras que el regional no.

Si analizamos la evolución del perfil del emprendedor de la Región de Murcia con respecto al del año 2006, se aprecia en 2007 es un emprendedor de más edad (unos siete años más por término medio), más probablemente se trata de un hombre y tiene, en general, un menor nivel de estudios que el emprendedor del año 2006.

### 3.6. Perfil del emprendedor potencial

Se considera que una persona es un emprendedor potencial si ha respondido afirmativamente a la pregunta de tener intención de emprender en los próximos tres años.

Como se observa en la tabla 3.5, el perfil medio de este colectivo se caracteriza por tratarse de un hombre de edad media en torno a los 35 años, con estudios medios de formación profesional, con un nivel de renta medio, que actualmente está en activo, con apenas experiencia en actividades emprendedoras en el pasado y de nacionalidad española.

**Tabla 3.5 Perfil del emprendedor potencial**

Porcentaje de hombres	68,7
Edad media	35,0
Nivel de estudios	Medios de formación profesional
Nivel de renta	Medio
Situación laboral	Activo
Antecedentes	Sin experiencia previa como emprendedor
Origen	Español

Si se detallan estas características, comenzando por el género, encontramos que el emprendedor potencial es mayoritariamente hombre -68,7%- frente a un 31,3% de mujeres.

En cuanto a la edad, el tramo mayoritario de emprendedores potenciales, un 38,3%, tiene entre 24 y 35 años. Un segundo escalón formado por el 24,4% se sitúa entre los 35 y 44 años, mientras que un 16,4% tiene entre 18 y 24 años.

El nivel de estudios predominante es el de grado medio de formación profesional, lo tienen casi un 30% de los emprendedores potenciales. A continuación, un 25,3% afirma tener estudios de formación profesional o de bachillerato. Los restantes se reparten en torno a dos tramos similares, representando al 21% de emprendedores, que tienen, respectivamente, estudios de enseñanza obligatoria y superiores.

El nivel de renta de los emprendedores potenciales es mayoritariamente medio (entre 1200€ y 2400€ mensuales), tal y como señalan el 31,7% de los mismos. Un 29,5% se sitúa en el tercio inferior (hasta 1200€ mensuales) y un 20,0% en el tercio superior (más de 2400€ al mes).

Con respecto al estatus laboral, el 81,3% de los emprendedores potenciales trabaja, ya sea a tiempo completo o parcial; el 10,5% no trabaja y el 8,2% está jubilado o estudiando.

En lo que se refiere a los antecedentes, en general, el colectivo de emprendedores potenciales no ha tenido experiencias pasadas en este ámbito. Así, sólo un 8,3% afirma haberlas tenido, mientras que el resto, bien no contesta (66,7%), bien afirma no haber tenido actividades anteriores (25,0%).

Aunque la gran mayoría de los emprendedores potenciales (81,1%) son españoles, se aprecia un gran incremento del interés de los extranjeros por emprender, alcanzando la significativa cifra del 18,9%.

Finalmente, el perfil del emprendedor nuevo murciano con respecto al de la media nacional es bastante parecido, si bien, existen diferencias fundamentalmente en los niveles de educación y de renta –más elevados en el conjunto de España que en la Región de Murcia-. Por otro lado, si se analiza la evolución del perfil del emprendedor nuevo murciano con respecto al año 2006, se aprecian pocos cambios, si bien, hay que reseñar que ha disminuido su nivel de estudios de este colectivo así como, ligeramente, su nivel de renta.

### **3.7. Perfil general del emprendedor de la Región de Murcia**

En este apartado se presenta el perfil de la persona considerada emprendedora en 2007 en la Región de Murcia. Para ello se agrupan las dos categorías que más relacionadas están con lo que puede calificarse como una actividad emprendedora en sentido estricto: emprendedores nacientes y emprendedores nuevos (entre ambos se abarcan las actividades con una antigüedad de hasta 42 meses).

Esta información es necesaria debido a que es la que se compara año a año en el observatorio GEM para efectuar un seguimiento de la evolución de las principales características de los emprendedores.

El emprendedor de la Región de Murcia del año 2007, tal y como se recoge en la tabla 3.6, es preferentemente un hombre en torno a los 38 años de edad media, con estudios superiores, nivel de renta medio, que trabaja, habitualmente a tiempo completo

en la iniciativa que está desarrollando, que no había sido emprendedor con anterioridad en una actividad distinta de la actual y que es de origen español.

Si se analizan estos datos de forma pormenorizada, se aprecia la mayoría de los emprendedores de la Región de Murcia son hombres, un 57,5%, frente a un 42,5% de mujeres.

En cuanto a la edad, la mayor parte de los emprendedores, un 35,6%, tienen entre 25 y 34 años. A estos les sigue, en segundo lugar, un 26,2% que se sitúa entre los 35 y 44 años y, en tercer lugar, un 19,2% de los emprendedores que tienen entre 45 y 54 años.

Por lo que respecta a los estudios, la mayoría de emprendedores, cerca de un 30%, tiene estudios básicos de enseñanza obligatoria. Le siguen, por orden de importancia, un 25,3% que señalan tener estudios superiores y un 24,5% con estudios secundarios o de bachillerato.

La mayor parte de los emprendedores, un 30,0%, se sitúa en el tercio medio de nivel de renta (entre 1200€ y 2400€ mensuales). También destaca el 24,7% de emprendedores con rentas situadas en el tercio inferior (hasta 1200€) y el 23,2% con niveles de renta superiores a 2400€.

**Tabla 3.6 Perfil del emprendedor de la Región de Murcia 2007**

Porcentaje de hombres	57,5
Edad media	37,9
Nivel de estudios	Enseñanza obligatoria
Nivel de renta	Medio
Situación laboral	Activo
Dedicación	Tiempo completo a su iniciativa
Antecedentes	Sin experiencia previa como emprendedor
Origen	Español

El 100% de los emprendedores regionales está actualmente en activo y, de ellos, la gran mayoría, un 91,8%, trabaja a tiempo completo en su iniciativa, mientras que sólo un 8,2% lo hace a tiempo parcial.

Con relación a los antecedentes, un 14,1% había tenido en el pasado una experiencia emprendedora diferente de la actual. La mayor parte, un 84,4%, no había sido emprendedor con anterioridad. En general, el colectivo de emprendedores es más bien novel en este ámbito.

Aunque la gran mayoría de los emprendedores murcianos (92,2%) son de nacionalidad española, no resulta nada desdeñable la presencia de un 6,8% de extranjeros en este colectivo.

# 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

El proceso emprendedor en la Región de Murcia genera mayoritariamente empresas de pequeña dimensión: micro-Pymes y Pymes. Dado el enorme interés que suscitan los temas relacionados con su potencial de crecimiento, innovación, internacionalización y expansión, el Proyecto GEM proporciona en este capítulo una detallada descripción del estado actual y evolución de estos apartados.

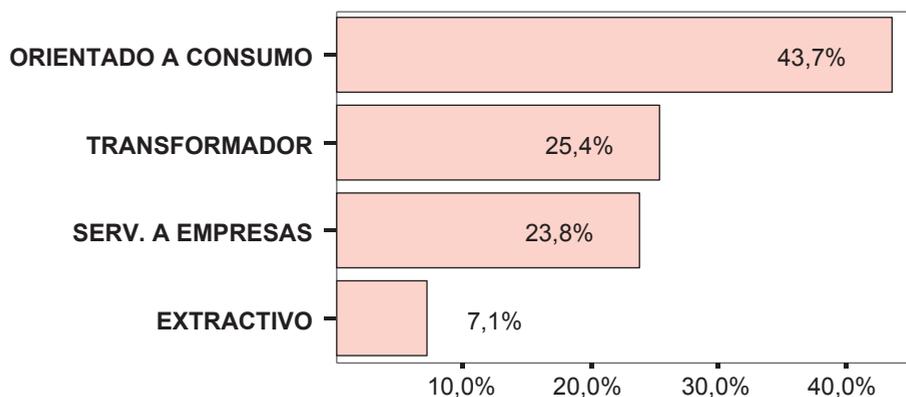
La internacionalización es un factor dinamizador clave del tejido empresarial. Por esta naturaleza dinamizadora, el proyecto GEM aborda el estudio del proceso de internacionalización de la actividad emprendedora, analizando el uso de nuevas tecnologías, la expansión y nivel de competencia y la actividad de internacionalización de los emprendedores de la Comunidad de Murcia.

## 4.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras en la Comunidad Autónoma de Murcia en el 2007

Dado el carácter sintético del Informe GEM, la clasificación sectorial consta de cuatro grandes apartados: extractivo, transformador, servicios a empresas y orientado al consumo.

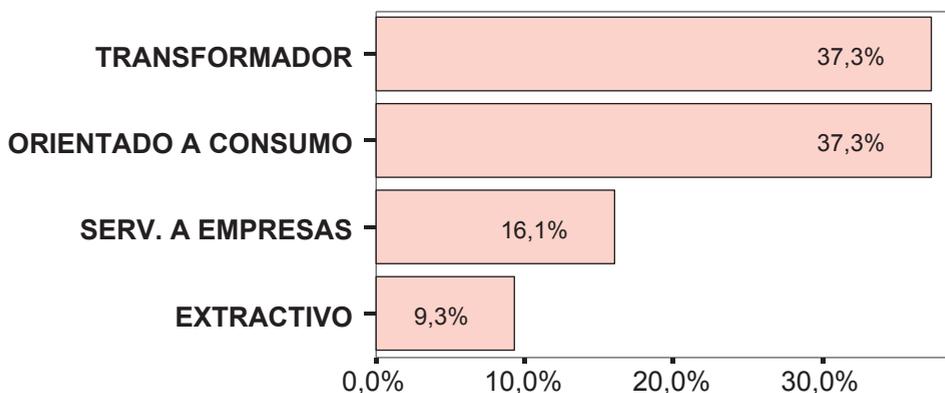
La mayor parte de las iniciativas emprendedoras registradas en el 2007, que tienen entre 0 y 42 meses de operatividad se ubican en el sector orientado al consumo (43,7%). Las dedicadas a servicios a empresas y a transformación aglutinan porcentajes similares, que son, respectivamente un 23,8% y un 25,4%. El sector que registra una menor actividad emprendedora es el extractivo o primario con un 7,1%.

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



Si se compara la distribución de la actividad emprendedora del 2007 mostrada en la Figura 4.1 con la de la consolidada (Figura 4.2), es decir, con aquella que ha superado los 42 meses y que puede tener una gran diversidad de años de antigüedad, se observa que disminuye levemente la porción que representan tanto el sector orientado al consumo como el sector de los servicios, para incrementarse el sector extractivo y en gran medida el sector transformador.

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



#### **4.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras murcianas del 2007**

El número de propietarios de las iniciativas emprendedoras constituye un primer dato acerca de su dimensión. La tabla 4.1, proporciona un descriptivo de la distribución de esta variable para las actividades nacientes (hasta 3 meses), nuevas (entre 3 y 42 meses) y consolidadas (más de 42 meses)

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

<b>Iniciativas:</b>	<b>Nacientes</b>	<b>Nuevas</b>	<b>Consolidadas</b>
Media	1,78	1,78	1,69
Mediana	1,00	1,00	1,00
Moda	1	1	1
Des. estándar	1,113	1,122	1,423
Mínimo	1	1	1
Máximo	6	6	10
Percentil 10	1,00	1,00	1,00
Percentil 20	1,00	1,00	1,00
Percentil 30	1,00	1,00	1,00
Percentil 40	1,00	1,00	1,00
Percentil 50	1,00	1,00	1,00
Percentil 60	2,00	2,00	1,00
Percentil 70	2,00	2,00	2,00
Percentil 80	2,77	3,00	2,00
Percentil 90	3,54	3,35	3,00

Las iniciativas nuevas y nacientes son las que presentan un mayor número de propietarios (1,78), seguidas de las consolidadas (1,69). Los números mínimo y máximo nos permiten afirmar que todos los tipos de iniciativas tienen como mínimo un propietario. Las iniciativas consolidadas presentan casos con hasta 10 propietarios, mientras que en las nuevas y nacientes el máximo son 6 propietarios. Los percentiles indican que el 50% de las iniciativas nacientes no sobrepasan 1 propietario, y tan sólo un 10% pasa de tres. En el caso de las iniciativas nuevas, los casos de más de un propietario también son a partir del 50%, y un 20% pasa de 3. Finalmente, en el caso de las consolidadas, un 60% no pasa de 1 propietario, y un 10% tiene tres o más.

#### **4.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras en la Comunidad Autónoma de Murcia en 2007**

Tal y como muestra la tabla 4.2 las microempresas son aquellas empresas que no superan los 10 empleados, mientras que son pequeñas las que tienen entre 10 y 49, medianas las que tienen entre 50 y 249 y grandes las que superan ésta última cifra.

**Tabla 4.2 Clasificación de la PYME en función del número de empleados**

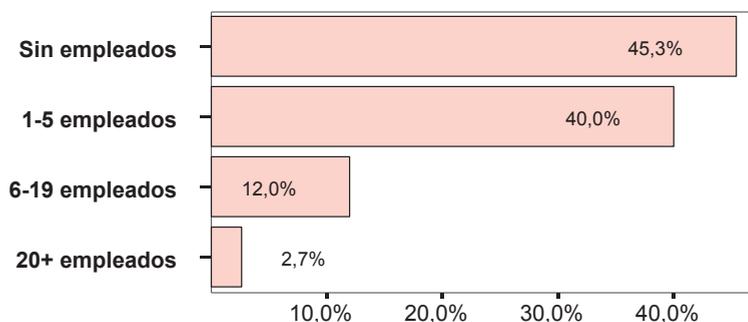
<b>Tipo de Empresa</b>	<b>Trabajadores</b>
Microempresa	Menos de 10
Pequeña empresa	Entre 10 y 49
Mediana empresa	Entre 50 y 249
Gran empresa	Más de 249

Partiendo de los datos que nos ofrece el proyecto GEM en la Comunidad Autónoma de Murcia para el año 2007, vamos a realizar una aproximación al tamaño empresarial que nos permitirá observar la dimensión de las empresas murcianas en cada una de las fases del proceso emprendedor.

Al igual que en años anteriores, la inmensa mayoría de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia durante el 2007 presenta una dimensión de microempresa, predominando aquellas que proporcionan empleo al propio emprendedor (45,3%), fenómeno que aún se acentúa más en el caso de las consolidadas (46,4%).

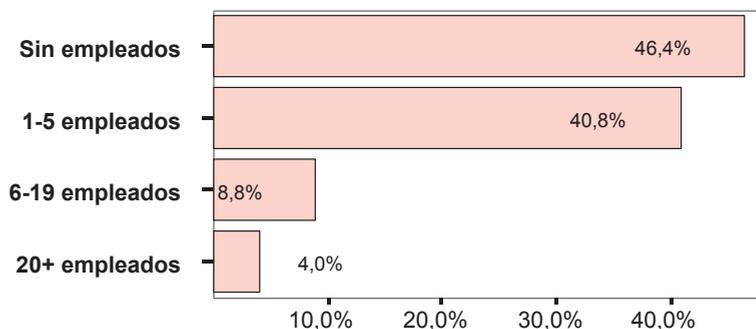
Sin embargo, en la comparación de las Figuras 4.3 y 4.4, también es posible observar que existe prácticamente igualdad en la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas que tienen entre 1 y 5 empleados (aproximadamente un 40%), mientras que en el tramo de 6 a 19 empleados, superan las iniciativas emprendedoras a las consolidadas, y el de 20 y más empleados es superior en las consolidadas.

**Figura 4.3 Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad)**



Esto indica que una importante proporción de las iniciativas emprendedoras del 2007 está creando empleo y, a medida que se traspasa la barrera de los 42 meses de consolidación, aumentan las probabilidades de alcanzar los tramos más altos de número de empleados. Así pues, a medida que aumenta el periodo de persistencia empresarial en el mercado, aumenta el porcentaje de emprendedores que declaran tener una plantilla de 20 o más personas.

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



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

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

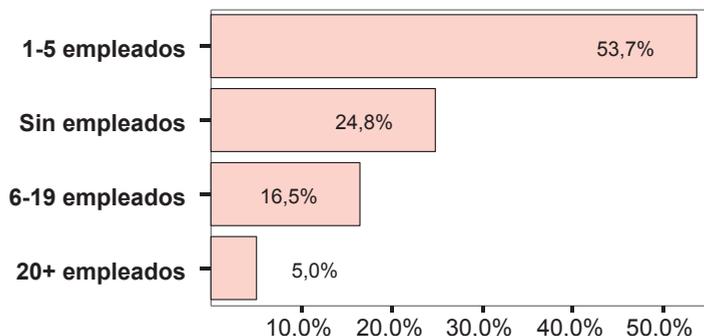
Para estimar la proporción de iniciativas que esperan crecer en términos de empleo se ha preguntado a los empresarios entrevistados cuántos puestos de trabajo esperan tener al final de los 5 próximos años a partir del momento de la entrevista. La respuesta a esta pregunta, unida al dato de plantilla actual, permite valorar las expectativas empresariales de crecimiento, mantenimiento o reducción de empleo. Las Figuras 4.5 y 4.6 muestran los resultados referentes a las actividades emprendedoras y a las consolidadas.

Comparando estas figuras con las anteriores se aprecia un aumento de las iniciativas que alcanzarían la categoría de 1-5 empleados, de forma que un 53,7% de los emprendedores que aún no se han consolidado tienen expectativas de crecer en alguna medida, mientras que casi un 24,8% permanecería en la misma situación. Las proporciones que pasarían a tener 6-19 empleados y 20 o más también aumentan, aunque de forma más moderada.

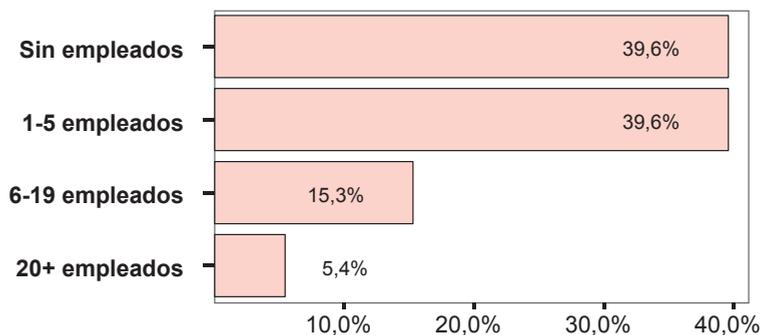
En cuanto a las iniciativas ya consolidadas, se aprecia un aumento de las categorías de los últimos tramos. Así, se observa un notable incremento de las iniciativas que alcanzarían la categoría de 6-19 empleados. Las plantillas de 20 o más también aumentan, pero de forma más moderada. Por el contrario, en los primeros tramos los cambios son decrecientes.

En definitiva, la situación de expectativas de crecimiento en empleo a cinco años vista indica que los empresarios emprendedores son más optimistas que los consolidados, si bien, una proporción de los mismos no descarta la posibilidad de seguir generando empleo.

**Figura 4.5 Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad)**



**Figura 4.6 Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)**



El crecimiento medio esperado por los dos tipos de iniciativas y la dispersión en torno a la media de empleados se pueden ver en la Tabla 4.3.

**Tabla 4.6. 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
TEA: iniciativas emprendedoras (0-42 meses de actividad)	10,22 personas	84,91 personas
EB: iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	0,87 personas	3,14 personas

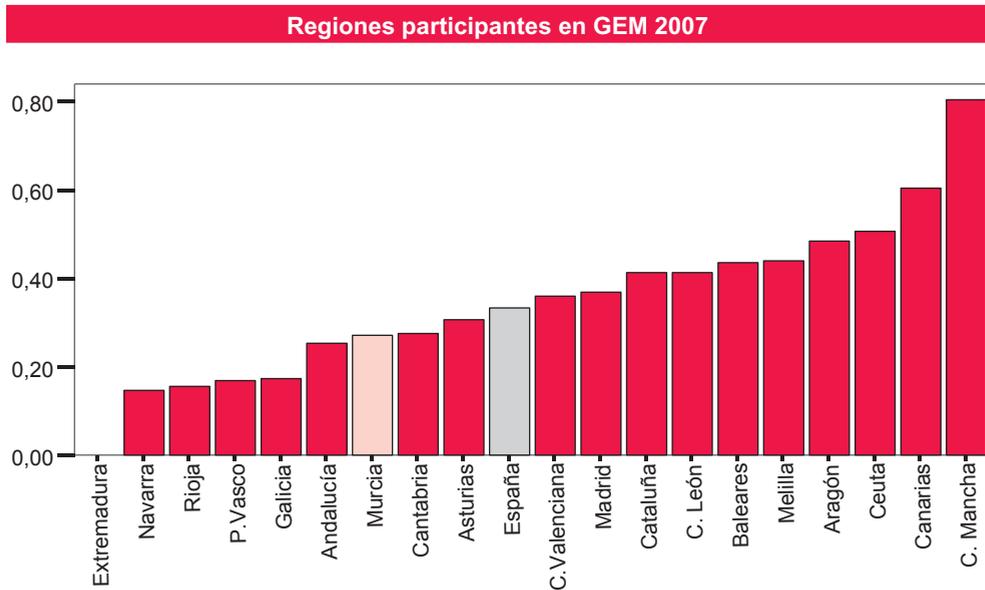
La tabla 4.3 muestra que las iniciativas emprendedoras estiman un crecimiento medio de 10,22 personas en 5 años, mientras que en las consolidadas esta media no alcanza la unidad. Así pues, el incremento medio esperado de plantilla para los próximos 5 años en los negocios emprendedores es muy superior al de los negocios consolidados, lo que pone de manifiesto el gran impulso con el que arrancan las iniciativas emprendedoras y la moderación de las que ya se han consolidado en cuanto a la generación de puestos de trabajo. Si se comparan estos resultados con los de años anteriores, se aprecia un importante crecimiento en la media de las iniciativas emprendedoras, pues en 2006 la expectativa de crecimiento de la plantilla promedio era de 2 personas, mientras que la de los negocios consolidados se mantiene en 1 persona/empresa.

Por último, mostraremos la posición de la Comunidad Autónoma de Murcia en el ámbito nacional con respecto al número de emprendedores que presentan un alto potencial de crecimiento del empleo en los próximos 5 años.

Desde una perspectiva nacional, la Región de Murcia ocupa una posición desfavorable con respecto al número de iniciativas emprendedoras que tienen un alto potencial de crecimiento en empleo. La Figura 25 muestra que se encuentra en el séptimo puesto más desfavorable, con una cifra similar a la de Andalucía y Cantabria, más elevada que

la que presentan Comunidades como Galicia, País Vasco y Rioja, pero inferior a otras muchas Comunidades. Además, se encuentra tres posiciones por debajo de la media nacional.

**Figura 4.7 Clasificación de las Comunidades Autónomas GEM 2007 en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras con potencial de rápido crecimiento en empleo (más de 19 puestos en 5 años)**



#### 4.6. Actividad emprendedora de las empresas nuevas y consolidadas

Entendemos por actividad emprendedora de empresas o “intrapreneurial activity” la creación de iniciativas de expansión, diversificación y/o ramificación que tienen lugar en empresas ya existentes, es decir que han sido clasificadas como nuevas o consolidadas. En este apartado se proporciona una estimación del porcentaje de actividades de este tipo comparando el 2007 con el año anterior.

Es evidente que muchas ideas y oportunidades de negocio surgen en el seno de empresas ya constituidas, de manera que es interesante valorar su aportación a la dinámica empresarial. La Tabla 4.4 muestra la actividad emprendedora de las empresas nuevas y consolidadas. Así, observamos que el 2,9% de los propietarios o copropietarios de empresas nuevas declara poseer a su vez un negocio naciente. En el caso de las empresas consolidadas, el 9,9% afirma estar involucrado también en una empresa naciente, y el 5,4% declara ser dueño a su vez de una empresa nueva. Por tanto, cuanto más consolidada está la empresa, más probabilidades tiene de desarrollar una nueva iniciativa empresarial. Debemos destacar el notable incremento de iniciativas nacientes por parte de las empresas consolidadas, pasando de un 1,2% en 2006 a un 9,9% en 2007.

Si comparamos estos resultados con los obtenidos en el informe GEM nacional observamos que la actividad emprendedora murciana de empresas nuevas es un punto inferior a la nacional, si bien, en las de consolidadas es superior a la nacional, lo que confirma la gran actividad expansiva de las empresas murcianas, con un elevado clima de dinamismo empresarial.

**Tabla 4.7 Actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas 2007**

	MURCIA		ESPAÑA	
	2006	2007	2006	2007
Actividad emprendedora de empresas				
Empresas nuevas que generan nacientes	2,3%	2,9%	1,2%	4,1%
Empresas consolidadas que generan nacientes	1,2%	9,9%	1,2%	6,1%
Empresas consolidadas que poseen nuevas	1,9%	5,4%	0,9%	4,1%

En definitiva, el balance en cuanto a este tipo de actividad emprendedora en 2007 es positivo, si bien, podría volver a decaer en el 2008 si se endurece el entorno macroeconómico global.

#### **4.7. Volumen de negocio de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas**

El volumen de negocio de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas se ha medido como facturación anual media aproximada y clasificada en tramos.

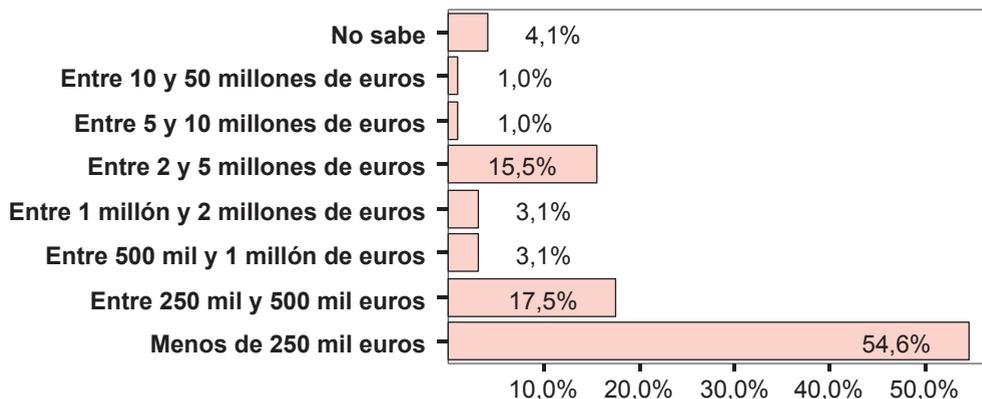
Las Figuras 4.8, 4.9 y 4.10 proporcionan la distribución de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas en función de su volumen aproximado de negocio. Al observarlas, inmediatamente se concluye que, en todos los tipos, más de la mitad se sitúa en el tramo inferior a 250.000 euros anuales. Dado que se trata de respuestas a entrevistas y no de datos oficiales, es necesario tener presente que existe cierta reticencia a responder a esta pregunta, así como cierta tendencia a la infravaloración. Sin embargo, dada la amplitud de muestra de que se dispone y de la escasa dimensión de plantilla de la mayoría de las iniciativas, los resultados pueden considerarse bastante realistas.

El segundo tramo más citado corresponde al intervalo que abarca entre 250.000 y 500.000 euros, donde se sitúa entre un 17,5 y un 7,3% de las actividades emprendedoras y alrededor de un 7,6% de las consolidadas.

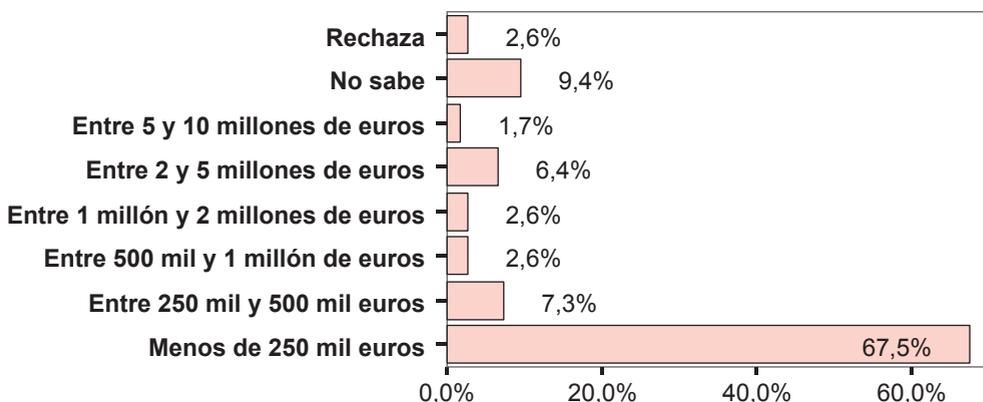
En el caso de las nacientes destaca el 15,5% que factura entre 2 y 5 millones de euros, cifra sólo alcanzada por un 6,4% de las nuevas y un 7,6% de las consolidadas.

Finalmente, cabe destacar que sólo se dan casos de facturación máxima en las iniciativas nacientes, con una proporción del 1% del total.

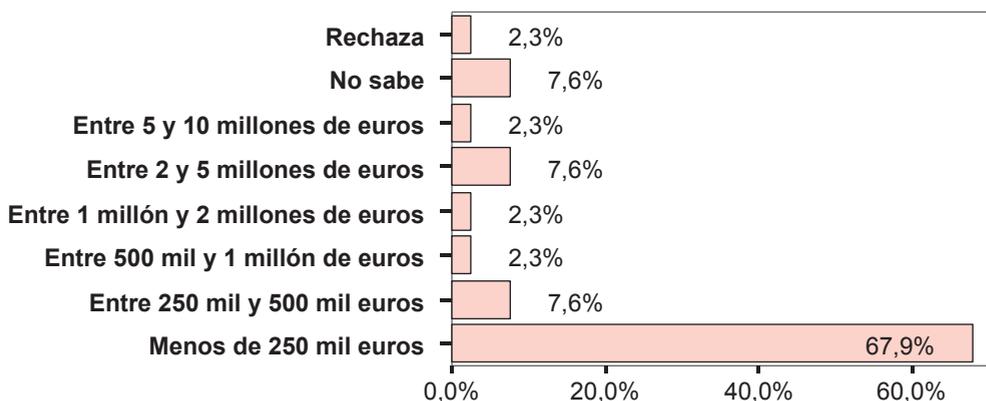
**Figura 4.8 Distribución de las iniciativas nacientes en función de su volumen de facturación anual prevista, aproximada**



**Figura 4.9 Distribución de las iniciativas nuevas en función de su volumen de facturación anual, aproximada**



**Figura 4.10 Distribución de las iniciativas consolidadas en función de su volumen de facturación anual, aproximada**



#### 4.8. Innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas

El impulso de la innovación en la UE es uno de los tópicos en que más interés denotan las políticas públicas de apoyo al empresario, especialmente en las relacionadas con la financiación de proyectos. No en vano la Comisión Europea se está planteando la presentación de una propuesta para agilizar la comercialización de las innovaciones.

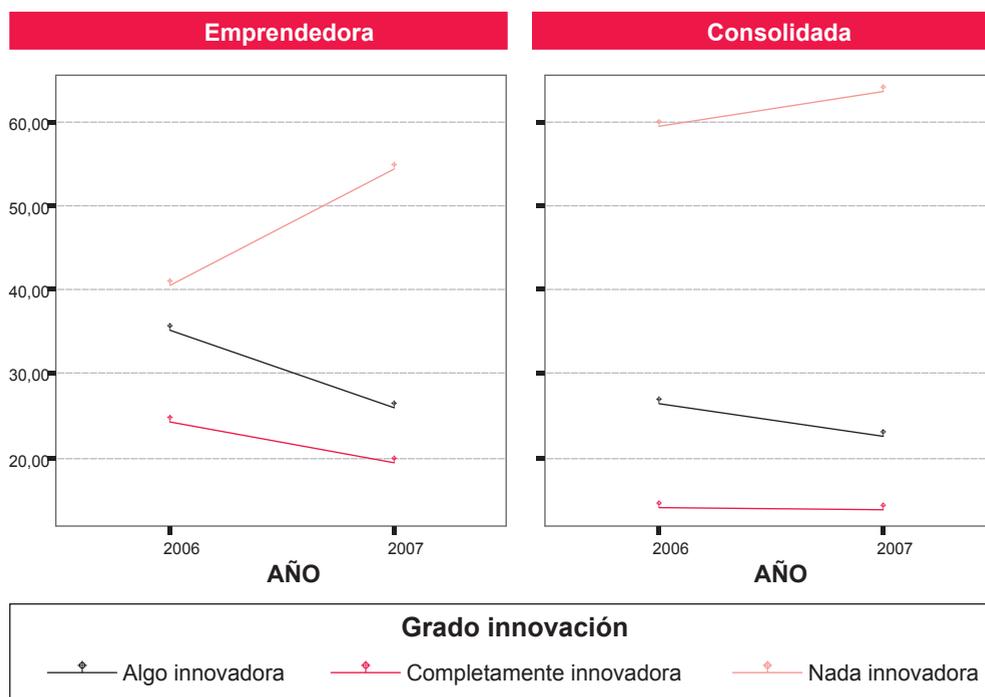
El concepto de innovación es multidimensional y se puede hacer referencia al mismo desde muchos puntos de vista: gestión, producción, distribución, implantación y otros. El observatorio GEM se ha centrado en los últimos años en el aspecto relacionado con el producto o servicio que se ofrece al cliente. Por consiguiente, los resultados que muestra la tabla 4.5 han de entenderse como únicamente referidos a este factor.

**Tabla 4.8 Porcentaje de iniciativas innovadoras en las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido**

Tipo de iniciativa	Completamente innovadora		Algo innovadora		No innovadora		Total
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	
Año	2006	2007	2006	2007	2006	2007	
Emprendedora	24,2%	19,5%	35,2%	26,1%	40,5%	54,3%	100%
Consolidada	14,2%	13,9%	26,4%	22,6%	59,4%	63,5%	100%

Los resultados indican que la mayoría de los emprendedores, tanto en las empresas consolidadas como en las emprendedoras, ofrecen productos para el mercado que no son nuevos para los clientes, y sólo una pequeña fracción considera que su producto es totalmente nuevo para los clientes. No obstante, los emprendedores de las primeras fases de gestación consideran que ofrecen productos más novedosos que los emprendedores ya consolidados; el porcentaje de emprendedores en fase de gestación que considera que su producto es nuevo para sus clientes (19,5%) es superior al de los emprendedores consolidados (13,9%). Este comportamiento es similar al observado a nivel nacional, si bien, los emprendedores de nuestra Región son, por término medio, más innovadores que los españoles, especialmente los emprendedores consolidados. Por último, la proporción de “algo innovadoras” disminuye en ambas categorías en el 2007.

**Figura 4.11 Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según su grado de innovación en oferta de productos y servicios 2006-07**



#### 4.9. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas

El observatorio GEM analiza el impacto de la variable grado de competencia en el conjunto de iniciativas emprendedoras y consolidadas por medio de preguntas cualitativas. La tabla 4.6 muestra los resultados obtenidos acerca de este tema.

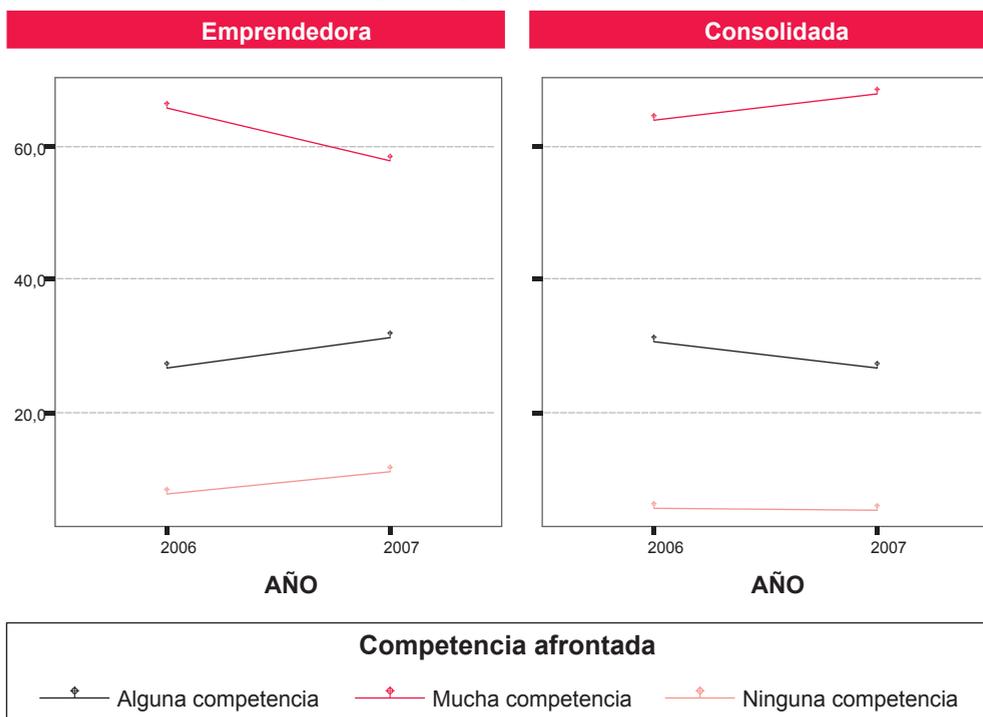
**Tabla 4.9 Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas que afrontan ninguna, alguna o mucha competencia en su mercado**

Tipo de iniciativa	Ninguna competencia		Alguna competencia		Mucha competencia		Total
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	
Emprendedora	7,8%	11,2%	26,6%	31,1%	65,6%	57,7%	100%
Consolidada	5,6%	5,4%	30,5%	26,7%	63,9%	67,8%	100%

Los resultados indican que el porcentaje de emprendedores que esperan afrontar una gran competencia en el mercado es mayor entre los consolidados que entre los que están en su primera fase; más del 65% de las empresas consolidadas esperan tener mucha competencia, lo que equivale a pensar que la mayoría de ellas replican

actividades empresariales o de servicios ya existentes en su mercado. Los porcentajes de emprendedores que no tienen competidores es muy bajo: 11,2% para las empresas emprendedoras y 5,4% para las consolidadas. Si comparamos estos datos con los del año anterior observamos un descenso en el porcentaje de empresas emprendedoras con elevada competencia, mientras que en las consolidadas ocurre lo contrario, pasando de un 63,9% en 2006 a un 67,8% en 2007. Por último, comparando estos datos con los nacionales observamos una evolución similar. Tan sólo destacar que los emprendedores consolidados de España esperan afrontar mayores niveles de competencia que la media de la Región de Murcia, mientras que los emprendedores en fase de gestación murcianos tienen expectativas algo más optimistas respecto al nivel de competencia esperado.

**Figura 4.12 Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según el grado de competencia afrontado 2006-07**



#### 4.10. Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas

Tan relevante como la implantación de proyectos innovadores resulta la adopción de nuevas tecnologías para el desarrollo de los procesos productivos y de servicios. En los últimos años, se viene considerando muy importante la innovación acompañada del uso de nuevas tecnologías para que una empresa se considere actualizada. Generalmente, las nuevas tecnologías y procesos se encuentran asociadas con una mejor utilización de los recursos, superior calidad de las tareas rutinarias y mayor productividad.

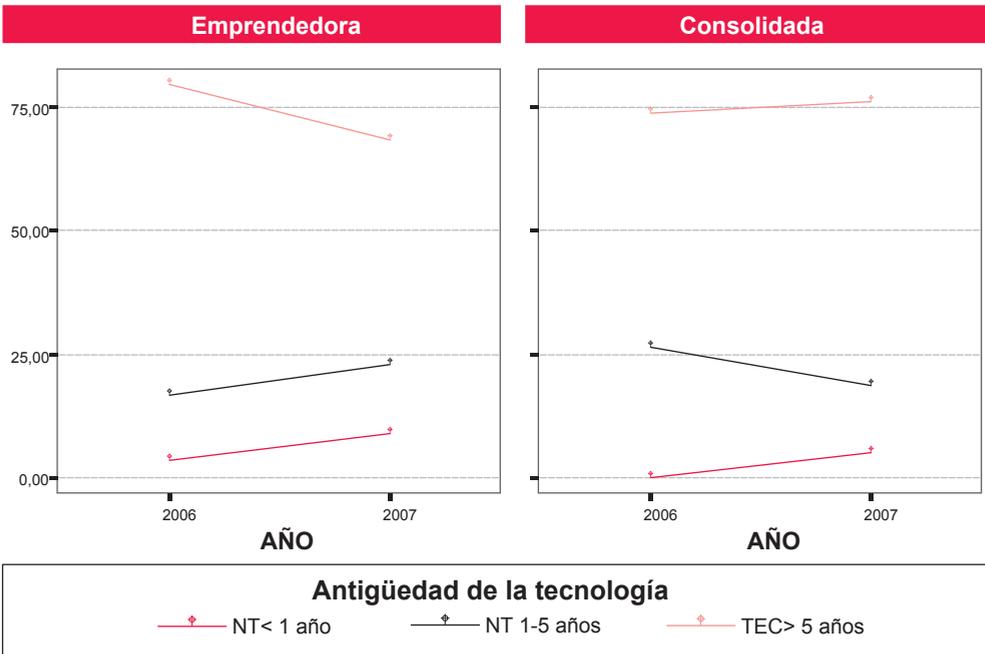
A la vista de la tabla 4.7, sorprende el escaso uso que hacen los emprendedores de las últimas tecnologías. Un 8,9% de las iniciativas emprendedoras utilizan tecnologías de última generación, mientras que un 22,8% utilizan tecnologías recientes y, la gran mayoría tecnologías antiguas (68,2%). Las empresas consolidadas utilizan un 5,3% tecnologías recientes, un 18,6% tecnología de 1 a 5 años y en mayor medida tecnología antigua (aproximadamente un 76%).

**Tabla 4.10 Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir sus bienes o servicios**

Tipo de iniciativa	NT < 1 año		NT 1-5 años		TEC > 5 años		Total
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	
Emprendedora	3,6%	8,9%	16,8%	22,8%	79,6%	68,2%	100%
Consolidada	0,0%	5,3%	26,3%	18,6%	73,7%	76,1%	100%

Si comparamos estos resultados con los del año 2006 observamos un aumento tanto en las iniciativas emprendedoras como en las consolidadas que adoptan tecnologías de última generación, es decir, de antigüedad inferior a un año en el momento de la entrevista. Asimismo, desciende el uso de tecnologías más antiguas de cinco años en las iniciativas emprendedoras, mostrando la tendencia contraria las iniciativas consolidadas. Por último, respecto al uso de tecnologías entre 1 y 5 años, se observa un aumento en las empresas emprendedoras y un descenso en las consolidadas.

**Figura 4.13 Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la antigüedad de las tecnologías usadas (2006-07)**



#### 4.11. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

La internacionalización de la PYME española constituye otro de los frentes en que las distintas Administraciones vienen trabajando con el ánimo de ver conseguido un sustancial incremento. La caracterización de la actividad emprendedora no estaría completa sin un análisis de su grado de internacionalización. Aprender a introducirse en otros mercados es imprescindible en un contexto global y altamente competitivo como el actual, por lo que el planteamiento de la exportación debe hallarse entre los temas prioritarios en muchos sectores.

Sin embargo, también es cierto que un período de entre 0 y 42 meses puede resultar relativamente corto para lograr resultados importantes en este sentido en muchas iniciativas que están en fase de consolidación, si bien, se repite que, en determinados sectores, la no contemplación de este tipo de práctica puede resultar crítica.

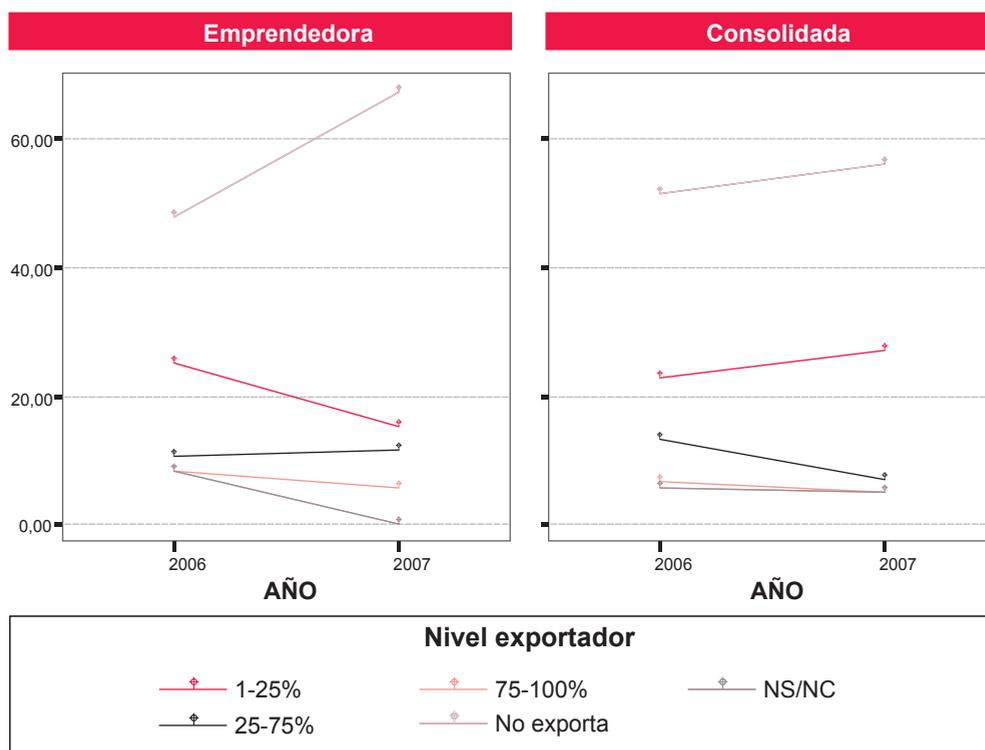
Los datos concretos sobre actividad exportadora de las empresas murcianas se muestran en la tabla 4.8. Los resultados muestran que aproximadamente el 67% de los emprendedores de la Comunidad Autónoma de Murcia no desarrollan actividad exportadora, disminuyendo esta cifra a un 56,1% en el caso de las empresas consolidadas murcianas. La tendencia a lo largo de los dos años no es positiva, pues ha aumentado el número de iniciativas tanto emprendedoras como consolidadas que no exportan.

Por tramos, en el caso de la exportación de entre 1 y un 25% del producto o servicio, se observa un leve incremento del porcentaje de iniciativas consolidadas, mientras que en el caso de las emprendedoras se produce una evolución contraria de casi 10 puntos porcentuales. En la exportación de entre el 25 y el 75% encontramos una evolución contraria a la anterior: el porcentaje de las emprendedoras es positivo, mientras que el de las consolidadas se reduce aproximadamente un 6%. Finalmente, en la máxima intensidad exportadora, se produce un descenso moderado en las emprendedoras y leve en las consolidadas.

**Tabla 4.11 Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la intensidad de la exportación que llevan a cabo de sus bienes o servicios**

Intensidad exportadora	Emprendedoras		Consolidadas	
	2006	2007	2006	2007
No exporta	47,9%	67,5%	51,4%	56,1%
1-25%	25,0%	15,3%	22,8%	27,1%
25-75%	10,5%	11,6%	13,4%	6,9%
75-100%	8,3%	5,5%	6,7%	5,0%
NS/NC	8,3%	0,0%	5,7%	4,9%

**Figura 4.14 Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la intensidad exportadora (2006-07)**



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

En función de los resultados obtenidos en cuanto a las características de las actividades emprendedoras se calcula un índice de potencial de expansión en el mercado para las mismas. La tabla 4.9 muestra los resultados obtenidos para las iniciativas emprendedoras y consolidadas en el 2007 y la comparación de los mismos con respecto al año 2006.

**Tabla 4.12 Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de su potencial estimado de expansión en su mercado**

Potencial de expansión en el mercado	Emprendedoras		Consolidadas	
	2006	2007	2006	2007
Sin expansión	56,3	58,5	67,8	71,6
Alguna expansión sin uso de NT	40,1	32,5	32,2	23,2
Alguna expansión con uso de NT	2,7	7,4	0,0	5,3
Notable expansión	0,9	1,6	0,0	0,0

Como podemos observar, el potencial de expansión en el mercado de las iniciativas emprendedoras ha mejorado entre el año 2006 y 2007, sobre todo en el ámbito de alguna expansión con uso de nuevas tecnologías y en el de expansión notable. Respecto a las iniciativas consolidadas, observamos un importante incremento en la calificación de alguna expansión con uso de nuevas tecnologías, pues en el 2006 ninguna de las iniciativas logró esta calificación y en 2007 un 5,3%. Ambas iniciativas muestran un descenso de casi un 20% en el ámbito de alguna expansión sin uso de nuevas tecnologías.

# CAPÍTULO 5

## FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR



# FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR

## 5.1. Introducción

A pesar del importante incremento que, tanto desde el ámbito público como desde el privado, está experimentado la financiación específica para nuevas iniciativas empresariales, el acceso a las fuentes financieras sigue siendo uno de los principales obstáculos a la creación de empresas citados por los emprendedores.

Los inversores formales, que proporcionan fondos provenientes del capital riesgo y, principalmente, de las entidades financieras –bancos y cajas de ahorro-, a quienes los emprendedores acuden en primera instancia, suelen suponer una financiación costosa, difícil de obtener en algunos casos debido a la exigencia de numerosas garantías y que, además, no suelen cubrir la demanda total de capital necesario en las etapas iniciales del proceso emprendedor. En este sentido, los inversores informales –o business angels- se presentan, así, como una fuente de financiación alternativa que permite, en cierta medida, cubrir esta brecha financiera de las primeras fases de la creación de empresas.

¿Cuál es realmente la necesidad de financiación y la importancia de las distintas fuentes en estas etapas iniciales? En los diferentes epígrafes de este capítulo vamos a tratar de responder a estas cuestiones desde la perspectiva del propio emprendedor de la Región de Murcia. Así, en primer lugar, se hace referencia al capital necesario o capital semilla (seed capital) que ha necesitado para iniciar el negocio. A continuación se identifican las diversas fuentes de financiación que ha utilizado el emprendedor para obtener el capital, así como la importancia que ha tenido cada una de ellas. Finalmente, se analiza la figura del inversor informal: cantidad que ha aportado al proceso emprendedor, rendimiento esperado de la misma y relación que le une con el beneficiario de la inversión.

Es necesario señalar que, a lo largo de todo el capítulo, cuando se hable de fondos necesarios para la creación de negocio, de necesidades de financiación y de fuentes de financiación, se hace referencia en todo momento a las empresas nacientes (o start-up) de la Región de Murcia, es decir en aquellas que llevan como mucho tres meses en el mercado.

En definitiva, en este capítulo se trata un importante conjunto de información que nos va a permitir detectar tendencias y emitir recomendaciones que puedan contribuir tanto a proveedores de fondos como a sus beneficiarios y que, en conjunto, permitan mejorar la calidad del proceso de financiación del emprendedor de la Región de Murcia.

## **5.2. Capital inicial necesario para poner en marcha una empresa en la Región de Murcia**

Según los resultados de la encuesta GEM, tal y como se puede ver en la tabla 5.1, cada iniciativa emprendedora puesta en marcha en el 2007 en la Región de Murcia necesitó en media un capital semilla de 87.543 Euros. Si lo comparamos con el dato del año anterior, situado en 71.712 Euros, se confirma una tendencia claramente creciente, así como con si se tiene en cuenta el dato de España -78.893 Euros-. Esta cifra tiene dos lecturas posibles: por una parte, el dato sugiere que emprender es cada año más costoso, pero, por otro, la cifra creciente estaría también indicando la creación de empresas cada vez de mayor envergadura, lo cual en principio sería bueno para el proceso emprendedor en su conjunto.

No obstante, a la vez que aumenta la cifra media lo hace también la variabilidad de la misma, lo que sugiere cautela a la hora de establecer implicaciones sobre la base del análisis del dato medio y señala la necesidad de utilizar medidas más fiables en casos de alta dispersión. En particular, la moda –o caso más frecuente- se sitúa en los 30.000 Euros, 6.000 Euros por encima del año anterior. También la mediana, o el capital medio aportado por el 50% de los emprendedores de la muestra, aumenta en 15.000 Euros y se sitúa en los 45.000. Finalmente el análisis de los percentiles muestra una distribución menos homogénea, en la que el mínimo y máximo capital inicial necesario se han incrementado, aumentando asimismo en todos los percentiles, excepto en el último. Estos datos, por lo tanto, parecen indicar de forma definitiva, un aumento significativo del capital semilla medio para todos los tipos de empresas, independientemente de su tamaño y de la envergadura de su inversión.

**Tabla 5.1 Características y distribución del capital semilla en el 2007**

		<b>CAPITAL SEMILLA TOTAL POR EMPRESA NACIENTE (Euros)</b>	<b>CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (Euros)</b>	<b>CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (% sobre total)</b>
Media		87543	44109	50,4
Mediana		45000	30000	75,0
Moda		30000	30000	100,00
Desviación Típica		125614	71446	34,7
Mínimo		10000	0	0,0
Máximo		700000	500000	100,0
Percentiles	10	14400	7800	10,0
	20	22400	12000	27,3
	30	30000	15000	50,0
	40	35000	20000	58,3
	50	45000	30000	75,0
	60	58000	30000	100,0
	70	78000	40000	100,0
	80	120000	49000	100,0
	90	204000	90000	100,0

En relación a la procedencia de estos fondos, el 40,4% de los emprendedores nacientes afirman haber aportado el 100% del capital semilla para iniciar la actividad, lo que supone una disminución significativa del 16% con respecto al año pasado. El resto, un 59,6%, han utilizado fuentes de financiación ajenas, además de sus aportaciones propias, para financiar su actividad. Si nos centramos en la cantidad que aportan dichos emprendedores -segunda y tercera columnas de la tabla 5.1-, vemos que el porcentaje medio de fondos aportados por el emprendedor se sitúa en torno al 50%, siendo la cantidad media de 44.109 Euros, algo superior a los 41.500 Euros aportados el año anterior. La mediana y la moda es de 30.000 Euros, cantidad superior en 6.000 Euros a la aportada el año pasado por el emprendedor. Estos datos parecen sugerir que los emprendedores aportan más cantidad de dinero para iniciar proyectos de mayor envergadura y por ello recurre en mayor medida a la financiación ajena para financiarlos.

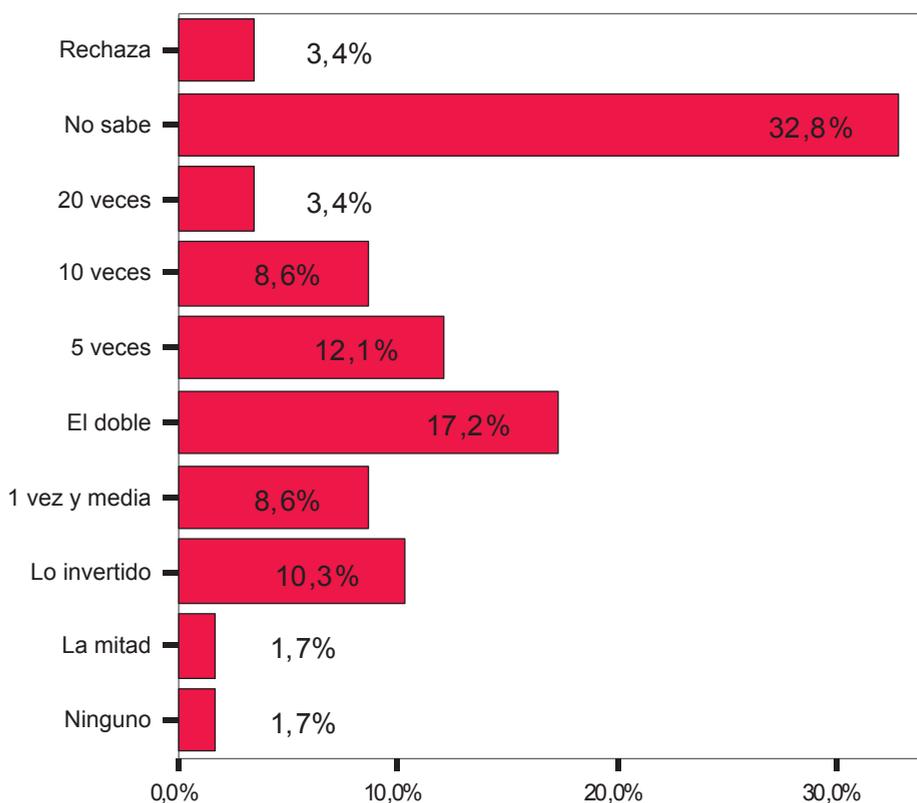
También es interesante señalar que el capital medio aportado únicamente por los emprendedores que afirman no poner la totalidad del capital -que, como se ha comentado anteriormente, constituyen el 59,6% del total- se sitúa en torno a los 26.000 Euros, con una mediana de 20.000 y una moda de 30.000 y que esto supone una aportación media en términos porcentuales del 29,6% con una mediana y una moda del 50%.

### 5.3. El retorno de la inversión esperado por el emprendedor

Los emprendedores de la Región de Murcia comprometen una gran parte de su patrimonio en la creación de su nueva empresa, tal y como se ha visto en el epígrafe anterior. Dado el alto nivel de riesgo que asumen con esta inversión, nos parece interesante conocer cuál es el nivel de rentabilidad o rendimiento que esperan obtener de la misma. Para ello se ha preguntado a los emprendedores nacientes qué parte de la inversión realizada esperan recuperar.

La figura 5.1 muestra los resultados obtenidos con respecto a esta cuestión. Como se puede observar, las expectativas de los emprendedores en relación con los rendimientos esperados de sus proyectos muestran una gran variabilidad. Un porcentaje muy elevado, un 32,8% no es capaz de estimar el rendimiento que espera del proyecto, lo que resulta lógico dado lo incipiente de los proyectos (menos de tres meses de vida). Un 29,3% de los emprendedores espera rendimientos entre dos y cinco veces lo invertido, mientras que sólo el 12% esperan recuperar entre diez y veinte veces el capital invertido. En el otro extremo, 10,3% no espera ni pérdidas ni ganancias, sino únicamente recuperar lo invertido, mientras que sólo un 3,4% de los emprendedores esperan pérdidas.

**Figura 5.1 Parte de la inversión que el emprendedor espera ver recuperada**



Estas cifras, aunque indican una visión relativamente optimista del emprendedor de la Región de Murcia, si las comparamos con el año anterior, indican unas expectativas de rentabilidad netamente inferiores, así como con respecto a los datos medios nacionales.

#### 5.4. Las fuentes de financiación que se utilizan en el proceso emprendedor

El aumento del capital inicial necesario para poner en marcha una empresa y las preferencias del emprendedor por utilizar fuentes de financiación ajenas, tal y como se ha mostrado en apartados anteriores, ponen de manifiesto la cada vez mayor relevancia de las fuentes de financiación externas en apoyo del proceso emprendedor en la Región de Murcia. Como se mencionó en la introducción, el proyecto GEM permite desagregar dichas fuentes y realizar así un análisis mas detallado del origen de estos fondos.

La tabla 5.2 muestra la importancia de cada una de estas fuentes de financiación externas según la respuesta del emprendedor que no ha puesto el 100% del capital inicial, comparando sus respuestas con las de la edición anterior. Una vez más, las instituciones bancarias se revelan como la fuente externa más importante para el emprendedor (37,9%), con porcentajes muy parecidos aunque relativamente más altos en 2007. En 2006 la segunda posición fue ocupada por las ayudas gubernamentales, que siguen una trayectoria descendente y se sitúan en 2007 en el 10,3% frente al 30,1% del año anterior. Este descenso podría deberse a una mayor exigencia de calidad de las iniciativas a las que se otorga financiación por parte de las entidades públicas que las ofertan. Compartiendo con las ayudas gubernamentales esta segunda posición se encuentra la familia directa, también con un 10,3% en 2007, lo que supone un ligero aumento con respecto al año anterior. También hay que destacar el considerable incremento de los compañeros de trabajo, que se sitúa en un 6,9% en 2007, muy superior al 1,9% del 2006.

**Tabla 5.2 Fuentes de financiación utilizadas por el emprendedor y parte media del total necesario que aporta cada fuente.**

¿Ha recibido o espera recibir dinero para la empresa naciente de....?	% Sí	% Sí	% medio que aportan
	2007	2006	2007
Su familia directa	10,3	8,6	58,7
Otras relaciones familiares menos directas	1,7	1,9	100,0
Compañeros de trabajo	6,9	1,9	53,3
Desconocidos	0,0	8,9	-
Amigos o vecinos	1,7	3,0	100,0
Bancos e instituciones financieras	37,9	34,9	94,3
Programas del Gobierno	10,3	30,1	68,0
Cualquier otra fuente diferente de las anteriores	0,0	5,8	-
NS/NC o rechaza	5,2	0,0	-

Los resultados indican que, aunque existan algunos cambios entre las distintas ediciones en cuanto a la distribución de cada uno de sus componentes, la financiación informal procedente del entorno más cercano al emprendedor (lo que en el mundo anglosajón se conoce como las 3Fs: Family, Friends & Foolhardy), representa una parte sustancial de la financiación destinada a nuevos proyectos, imprescindible para cubrir la brecha financiera a la que éstos se enfrentan. Así, en el 2007 casi un 21% de los emprendedores reconocía haber recibido fondos de su entorno más cercano, ya fuera procedente de familia, amigos, compañeros de trabajo u otros. Estos resultados, además, son muy similares a los obtenidos a nivel nacional.

Aunque la información anterior no contiene los datos apropiados, es clara la existencia de un porcentaje de financiación que corresponde a *business angels profesionales* o, lo que es lo mismo, a inversores particulares que toman participaciones normalmente minoritarias en proyectos en fases de arranque aportando no solo capital, sino también experiencia en gestión empresarial. En los dos siguientes epígrafes se analiza su papel así como su perfil.

### **5.5. El papel del Inversor Informal en la Región de Murcia y en el entorno GEM**

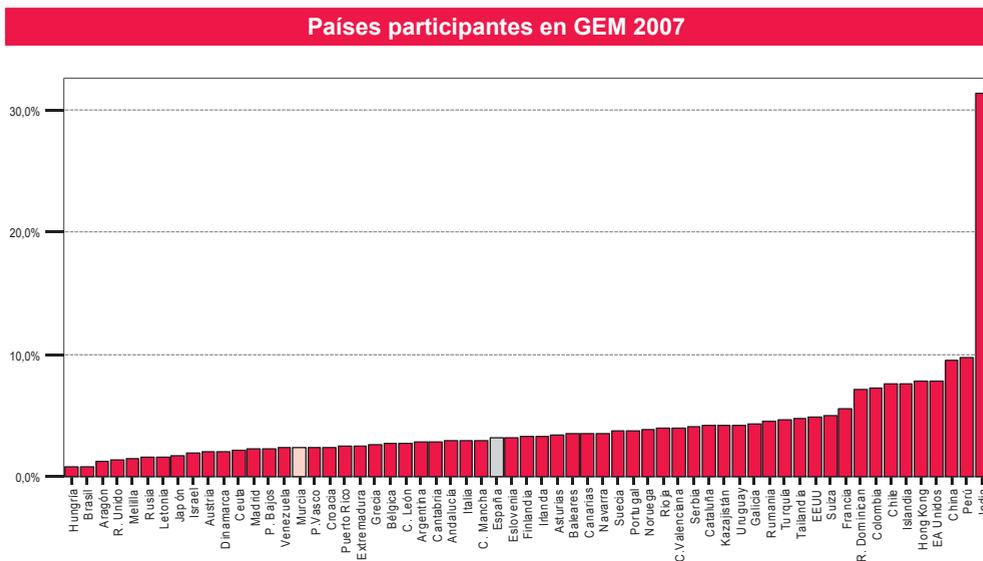
Los datos referentes a las fuentes de financiación externas utilizadas por el emprendedor de la Región de Murcia hablan por sí solos de la importancia de la inversión informal en el apoyo a la creación de empresas. De hecho la aportación de fondos por parte de estos inversores informales es vital, pues permite cubrir la brecha financiera hasta alcanzar el tamaño y el desarrollo suficiente para poder cumplir con los criterios más exigentes de inversión en una primera etapa de desarrollo de la empresa naciente.

Por este motivo, el Proyecto GEM dedica un apartado específico al estudio de esta inversión informal en su sentido más amplio, clasificando como inversor informal a todo aquel que ha invertido dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años.

En el caso de la Región de Murcia, en el 2007 un 2,4% de la población adulta actuó como inversor informal, lo que supone un significativo descenso con respecto a 2006 (3,9%). También se aprecia un porcentaje notoriamente inferior a la media nacional, la cual se sitúa en el 3,2% en el 2007. Por tanto, parece clara la disminución del número de personas que han realizado labores de financiación informal para apoyar el proceso emprendedor durante este año.

También se corrobora lo anterior si hacemos una comparación entre comunidades autónomas. Como se observa en la figura 5.2, únicamente dos comunidades muestran proporciones de inversores informales inferiores a las de la Región de Murcia –Madrid y Aragón–, así como Ceuta y Melilla.

**Figura 5.2 Porcentaje de personas que han actuado como inversores informales. Contexto GEM internacional.**



Este dato, a diferencia del año anterior, no parece tener relación con la proporción de emprendedores nacientes de la Región de Murcia. Así, este año 2007 el porcentaje de emprendedores nacientes se sitúa en el 3,2%. El porcentaje de inversores informales, como ya se ha comentado, cae desde el 3,9% en 2006 al 2,4% en 2007. Este dato quizá puede interpretarse en el sentido de que los emprendedores nacientes prefieren utilizar fuentes de financiación formales –instituciones financieras o ayudas gubernamentales- frente a inversores informales. Por otro lado, las menores expectativas económicas generales y la mayor incertidumbre también han podido influir en la confianza de estos inversores informales que les ha llevado a reducir su apoyo financiero para la creación de empresas en la Región de Murcia en 2007.

La comparación internacional a nivel de países agregados muestra, al igual que en años anteriores, a España –con un 3,2%- situada en línea con otros países de nuestro entorno más cercano como Italia o Portugal y por debajo de otros con mayor nivel de desarrollo como EEUU o Francia. Asimismo la India, China y Perú siguen mostrando los ratios de inversión informal más elevados.

## 5.6. El perfil del Inversor Informal en la Región de Murcia

La información proporcionada por la encuesta permite establecer una radiografía del inversor informal en la Región de Murcia, cuyos principales aspectos se recogen en la tabla 5.3. Ésta muestra como el perfil se mantiene bastante estable con respecto a la edición anterior. Asimismo, también se puede afirmar que los rasgos del inversor informal murciano son muy similares a los de la media nacional.

Así, se puede establecer el perfil del inversor informal en la Región de Murcia como el de un hombre, en torno a los 43 años, con estudios universitarios, renta familiar media, en activo, que trabaja por cuenta ajena y con residencia en una zona urbana.

**Tabla 5.3 Perfil del inversor informal en la Región de Murcia**

Preferentemente un hombre	Hombres = 71,4% Mujeres = 28,6%
Edad media está en torno a 43,6 años	
Preferentemente con estudios superiores	32,7% tiene estudios superiores
Están, predominantemente, en situación laboral activa (75,5%) y trabajando por cuenta ajena en casi dos terceras partes de los casos (61,2%)	
Suele situar su renta mensual media entre los 600 y los 1200 euros (28,6%)	
Reside siempre en zona urbana (> 5000 hb) (100%)	
Un 6,1% son emprendedores nacientes (de 3 a 42 meses); un 10,2% son empresarios consolidados (más de 42 meses); un 14,3% piensa emprender próximamente; un 6,1% ha cerrado un negocio en los últimos meses	
Un 46,9% piensan que hay buenas oportunidades para emprender próximamente; un 57,1% considera tener las habilidades y conocimientos necesarios para emprender; un 59,2% afirman que el miedo al fracaso no suele ser un obstáculo para emprender.	
El 46,9% tiene una relación familiar directa con el beneficiario. El 34,7% tiene una relación de amistad o vecindad con el emprendedor.	
La inversión media que realizan es de unos 16.500 euros. El mínimo invertido es de 1.050 euros y el máximo de 100.000 euros. La mediana se sitúa en 12.000 euros. La mayoría (24,5%) no espera ningún retorno de su inversión, mientras que un 22,4% espera la devolución del mismo capital.	
El tipo de negocio en el que invierten es muy variado, destacando la inversión en bares/cafeterías, en negocios inmobiliarios, en tiendas de ropa y en agricultura.	

De estos inversores informales, un 14,3% piensa emprender en los próximos tres años, un 6,1% son, a su vez, emprendedores nacientes (con negocios de 3 a 42 meses de antigüedad y un 10,2% son ya empresarios consolidados (con actividades de más de 42 meses de antigüedad).

En cuanto al tipo de negocio en el que participa el inversor informal, como se informa en la tabla 5.3, se puede afirmar que, en general, es muy variado, destacando la inversión en bares/cafeterías, en negocios inmobiliarios, en tiendas de ropa y en agricultura. Si consideramos la inversión en términos monetarios, por término medio, suele destinar unos 16.500 Euros por proyecto.

Por último, el análisis de la relación del inversor con el beneficiario de la inversión, muestra tal y como se ha mencionado al analizar el fenómeno desde el punto de vista del emprendedor (epígrafe 5.4), que la mayoría –un 46,9%– ponen dinero en proyectos de familiares, mientras que un 34,7% lo hace para financiar a un emprendedor con el que le une una relación de amistad o vecindad.

¿Cómo ha evolucionado este perfil? Si lo comparamos con el 2006, las principales diferencias radican únicamente en que el inversor informal murciano actual tiene una edad un poco más elevada, es, en mayor porcentaje, hombre, e invierte una cantidad media

sensiblemente inferior, manteniéndose el mismo perfil para el resto de características. Por lo que respecta a España, las similitudes son bastante grandes y no existen diferencias significativas que destacar.

En general, estos datos demuestran la enorme importancia del entorno familiar para la creación de empresas en la Región de Murcia y en España, al tiempo que un lento desarrollo de la figura del inversor informal profesional, que invierte en negocios ajenos en los que no tiene ninguna relación con el emprendedor, un perfil que está mucho más desarrollado en el mundo anglosajón.

**Tabla 5.4 Retorno esperado por el inversor informal**

<b>Retorno esperado de la inversión por el inversor informal</b>	<b>%</b>
Nada	24,5
La mitad	4,1
Lo invertido	22,4
Una vez y media	6,2
Dos veces	10,2
Cinco veces	2,0
Diez veces	2,0
Veinte veces	2,1
No sabe	14,3
Rechaza	12,2
TOTAL	100,0

Esta composición de la inversión informal en la Región de Murcia explicaría la distribución del retorno esperado de la inversión por el inversor informal, que se muestra en la tabla 5.4. Un alto porcentaje de inversores, un 24,5%, invierte a “fondo perdido”, es decir, no espera recuperar nada de la inversión realizada. Este porcentaje, aunque es el más importante, ha disminuido significativamente con respecto a 2006 (36,2%). Un 4,1% espera recuperar sólo la mitad y un 22,4 % espera recuperar simplemente lo invertido –porcentajes similares a los de 2006-. Así pues, aproximadamente la mitad de los inversores que financian un proyecto empresarial incipiente no lo hace esperando obtener un beneficio económico. En el otro extremo, existe un grupo de inversores, un 10,2% que esperan obtener el doble de lo invertido y, aún más reducido, un 6,1%, que espera rendimientos de al menos 5 veces lo invertido (proporciones muy parecidas a las del año anterior).

Por lo tanto, globalmente, en 2007, se puede afirmar que, con respecto a 2006, se detecta un mayor pesimismo de los inversores informales murcianos en relación con la rentabilidad que esperan de su inversión. No obstante, si comparamos estos datos con la media nacional, se observa que las perspectivas del inversor informal de la región son más positivas que las del inversor español.

Finalmente, el proyecto GEM ha incluido por primera vez una pregunta con el objetivo de captar la reacción de la población ante una solicitud de inversión de capital tipo

business angel o inversor informal. Tal y como se muestra en la tabla 5.5, un 33,4% de los encuestados se guiarían más por criterios puramente empresariales, analizando la viabilidad del proyecto antes de invertir. Del resto, un 32,5% lo harían dependiendo de la identidad del solicitante, más concretamente de su relación con él, y un 28,7%, nunca pondría dinero en un proyecto ajeno. Estos resultados son muy similares a los obtenidos para el conjunto de España.

**Tabla 5.5 Reacción de la población ante una solicitud de inversión de capital tipo inversor informal**

<b>Tipo de reacción</b>	<b>%</b>
Pediría todo tipo de documentación acerca del proyecto antes de invertir	33,4
Dependiendo de la relación con el solicitante, se la proporcionaría o no	32,5
Ni siquiera consideraría la posibilidad de poner dinero en un proyecto ajeno	28,7
No sabe	3,5
Otro caso	1,8
Rechaza	0,6
Total	100,0

# **CAPÍTULO 6**

## **MUJER EMPRENDEDORA**



# MUJER EMPRENDEDORA

## 6.1. Introducción

En las últimas décadas se viene observando una creciente incorporación de la mujer al mercado laboral que se ve reflejada en un mayor número de iniciativas empresariales femeninas.

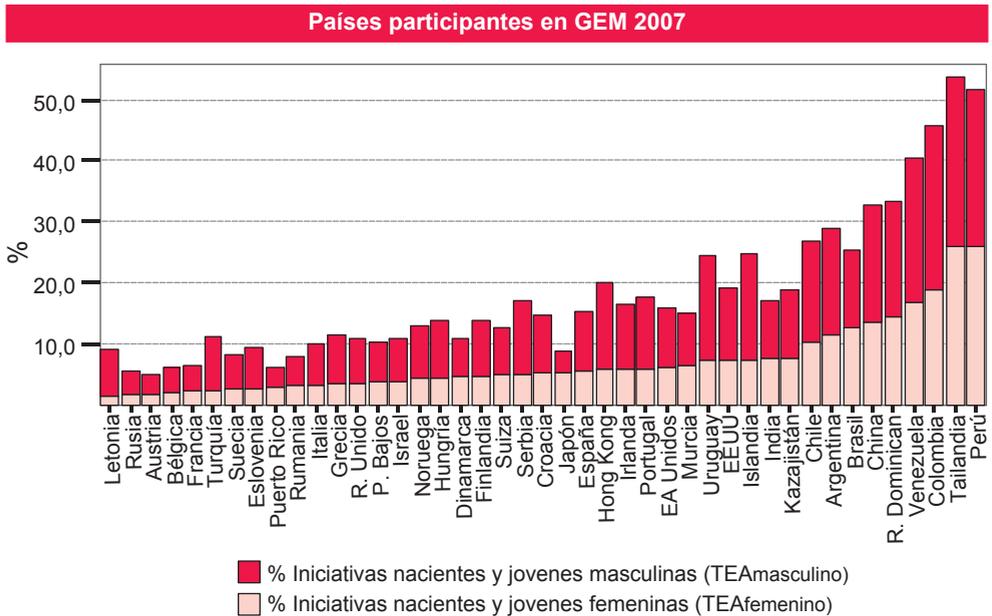
Este capítulo se centra en profundizar sobre las características de la actividad emprendedora femenina en la Región de Murcia con el fin de describir la situación que presenta y de conocer su posición relativa desde una perspectiva tanto nacional como internacional. Asimismo, se pretende conocer el perfil de la emprendedora murciana a la vez que se analizan las diferencias de género en diferentes factores relacionados con dicha actividad.

## 6.2. La actividad emprendedora femenina en la Región de Murcia

La tasa o índice de actividad emprendedora femenina ( $TEA_{\text{femenino}}$ ) indica el porcentaje de mujeres sobre la población adulta femenina que han acometido una iniciativa empresarial. En el caso de la Región de Murcia este índice alcanza un valor de 6,4 para 2007; cifra que refleja un incremento del 28% respecto al índice de 2006. Por su parte, el  $TEA_{\text{masculino}}$  ha pasado de 8,1 en 2006 a un valor de 8,6 en 2007, lo que representa un incremento de sólo el 6%. Según se ha comprobado en diferentes ediciones del proyecto internacional GEM esta disparidad en el ritmo de crecimiento es frecuente pues la actividad emprendedora femenina es más sensible que la masculina ante situaciones de marcada bonanza o recesión económica.

El primer aspecto abordado es el análisis comparativo de la actividad emprendedora femenina, a través del índice  $TEA_{\text{femenino}}$  desde una perspectiva internacional; análisis que se ha realizado a dos niveles: para todos los países participantes en el proyecto GEM 2007 (figura 6.1) y para los países de la Unión Europea que han participado en dicho proyecto (figura 6.2).

**Figura 6.1 Actividad emprendedora masculina y femenina en los países GEM 2007**



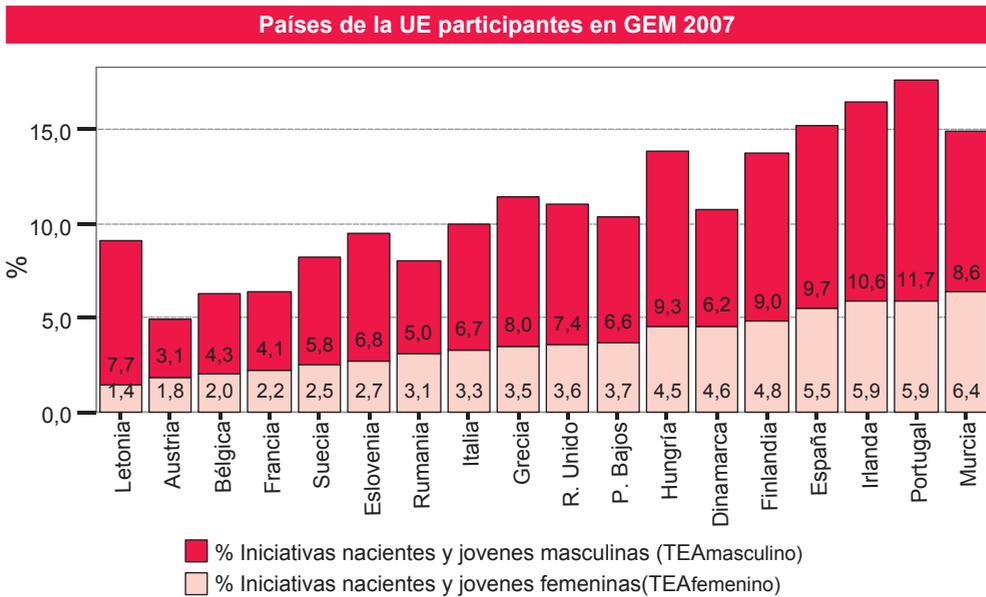
Entre los 42 países que participan en el proyecto (figura 6.1) Murcia se sitúa en la posición 15, mientras que España en su conjunto ocupa el lugar 19<sup>6</sup>. Este dato refleja un importante ascenso si tenemos en cuenta que en 2006 la Región de Murcia ocupaba la posición 21. Aunque esta posición pueda parecer discreta se ha de tener en cuenta que la mayoría de países mejor situados que Murcia presentan bajo desarrollo económico y en estos países la actividad empresarial constituye la principal alternativa a la escasa oferta laboral. Si diferenciamos entre países de altos ingresos, donde se incluye a España, y países de ingresos medianos y bajos, observamos cómo Murcia se coloca en tercera posición entre los países de mayor renta, detrás de Islandia y Estados Unidos.

Con el fin de conocer cuál es la posición relativa de la Región de Murcia respecto a otras zonas geográficas que presentan similares condiciones económicas, políticas y sociales se ha comparado su actividad emprendedora femenina con la de otros países de la Unión Europea. Como se puede observar en la figura 6.2, Murcia se sitúa en primera posición ( $TEA_{femenino} = 6,4$ ) y con casi tres puntos de diferencia sobre la tasa media en estos países, tasa que para 2007 es de 3,6.

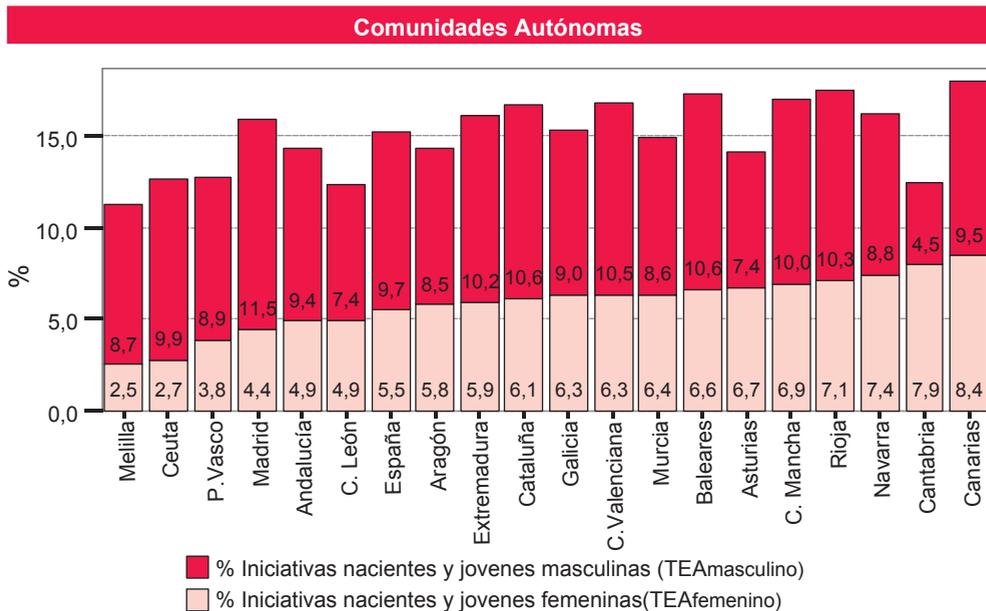
España, sin embargo, muestra distinta tendencia puesto que, además de ver reducido su  $TEA_{femenino}$  (5,5) en dos décimas, ha descendido dos posiciones en el contexto europeo respecto a 2006 situándose, ahora, por debajo de Portugal e Irlanda.

6 Excluyendo a Murcia del conjunto de países.

**Figura 6.2 Actividad emprendedora masculina y femenina en países GEM 2007 de la UE**



**Figura 6.3 Actividad emprendedora masculina y femenina en las CCAA españolas**



Si comparamos la actividad emprendedora de la Región de Murcia con la del resto de comunidades autónomas españolas (figura 6.3), observamos que Murcia es una de

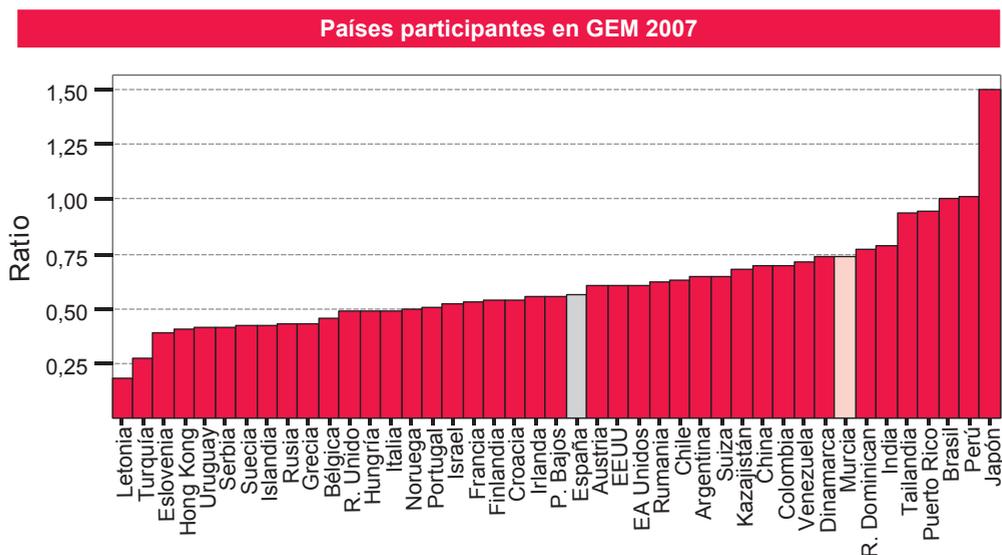
las diez comunidades que han visto crecer, durante el último año analizado, la actividad emprendedora dentro del colectivo femenino. En cuanto a su posición relativa Murcia ha mejorado de forma ostensible, pues ha pasado del duodécimo lugar que ocupaba en 2006 al octavo puesto en 2007. Con mayor índice emprendedor encontramos comunidades como Canarias, Cantabria, la Rioja, Castilla-La Mancha o Asturias que ya en 2006 mostraban mayor  $TEA_{femenino}$  y las comunidades de Navarra y Baleares que han mejorado su posición respecto a Murcia en este último año.

Por otra parte, también conviene destacar que el índice  $TEA_{femenino}$  de Murcia supera en más de medio punto al índice medio de las comunidades autónomas españolas que, para 2007, presenta un valor de 5,8.

Con el objetivo de conocer el grado de equilibrio existente entre géneros a la hora de iniciar una actividad emprendedora se ha utilizado la ratio  $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$ .

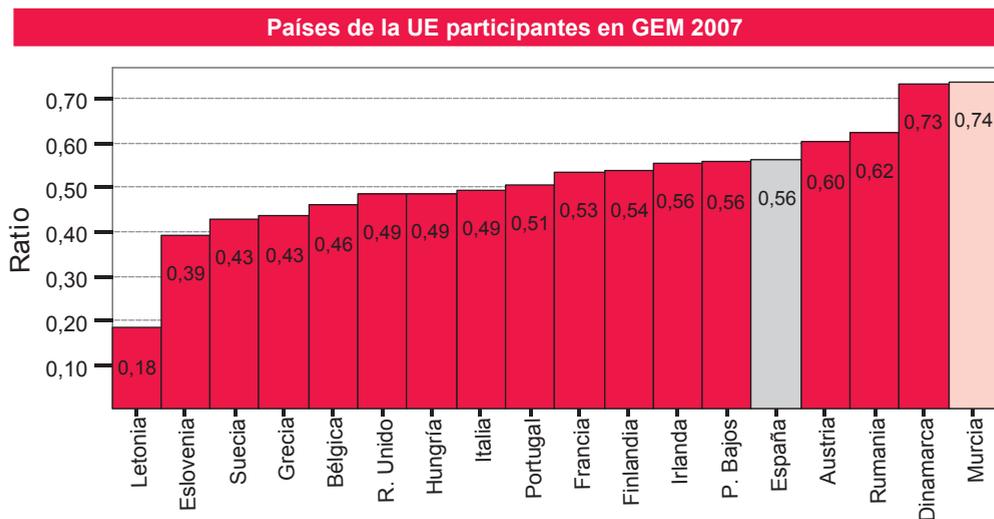
El valor de esta ratio para la Región de Murcia en 2007 es de 0,74, lo que indica que por cada 100 emprendedores existen 74 emprendedoras. Este valor en comparación con el del resto de países GEM (figura 6.4) coloca a Murcia en una posición destacada, pues sólo es mayor para ciertos países sudamericanos y asiáticos en los que tradicionalmente la participación femenina en actividades empresariales ha sido muy elevada.

**Figura 6.4 Ratio  $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$  para los países GEM 2007**



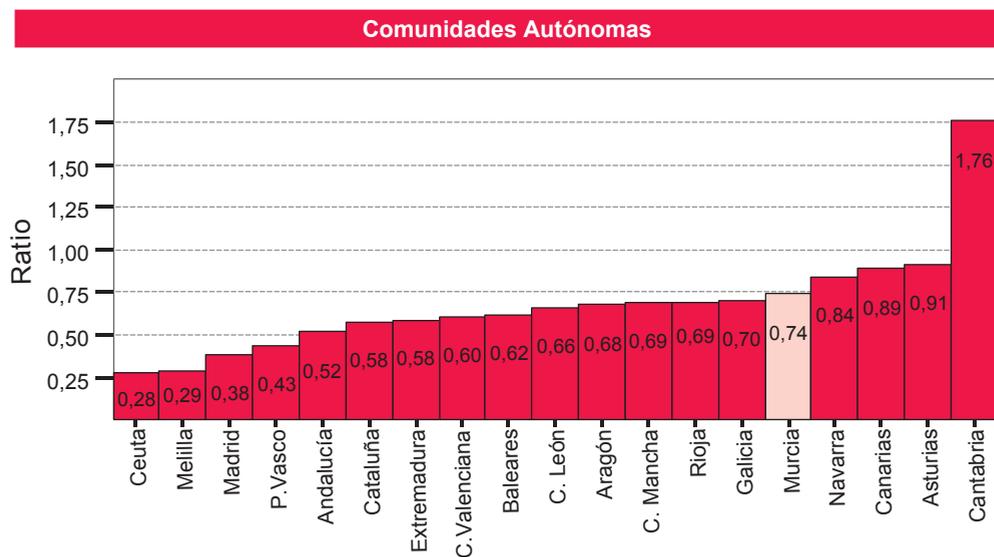
Si tenemos en cuenta el valor medio de la ratio para los países GEM (0,61) podemos confirmar la trayectoria positiva que está experimentando Murcia, pues mientras que en 2006 su ratio no alcanzaba la media internacional, en 2007 supera esa cifra en más de un 20%.

**Figura 6.5 Ratio  $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$  para los países GEM 2007 de la UE**



Centrando el análisis en los países de la Unión Europea (figura 6.5), donde el valor medio de la ratio permanece bastante estable (0,48 en 2006 y 0,47 en 2007), observamos que la región murciana ha ido avanzando posiciones en este ámbito hasta situarse en primer lugar. Sin embargo, España, que ocupaba el tercer lugar entre los países europeos, ha descendido una posición al ver reducido el valor de la ratio a 0,56 como consecuencia de un aumento en el  $TEA_{masculino}$ , acompañado de una disminución en el  $TEA_{femenino}$ .

**Figura 6.6 Ratio  $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$  para las CCAA españolas**

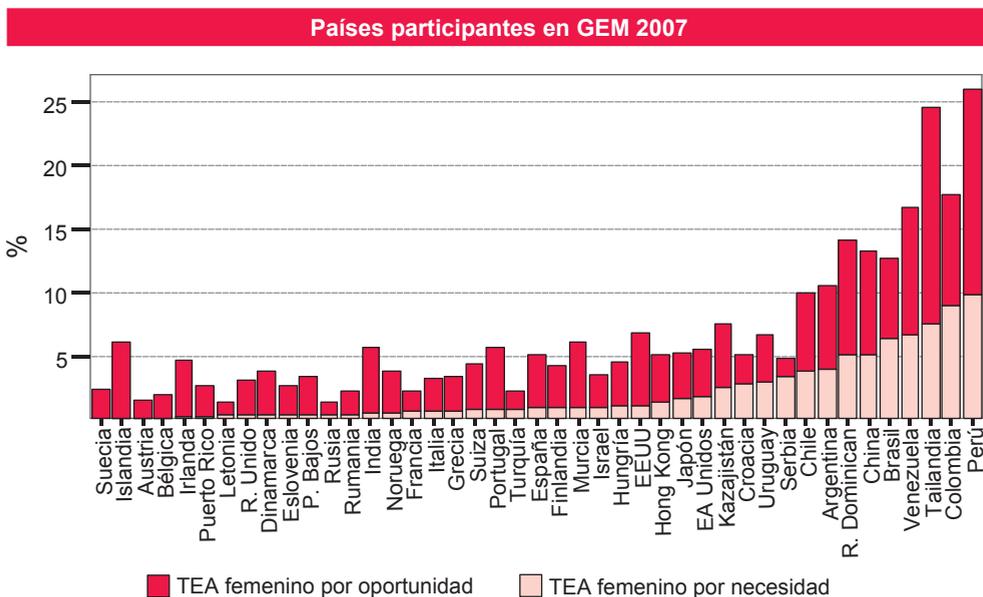


La posición relativa de la Región de Murcia en el contexto nacional, en relación al grado de equilibrio entre hombres y mujeres emprendedores (figura 6.6), también muestra una evolución favorable si consideramos que el valor ideal de la ratio hacia el que se debe tender es de 1, es decir, de equilibrio entre géneros. Murcia ha incrementado su ratio en casi un 20% pasando del duodécimo puesto de 2006 al quinto lugar en 2007. En mejor situación que Murcia sólo se encuentran las comunidades de Asturias, Canarias y Navarra, mientras que Cantabria es la única de las regiones españolas que presenta un desequilibrio inverso con más emprendedoras que emprendedores.

### 6.3. Motivación para emprender de la mujer emprendedora murciana

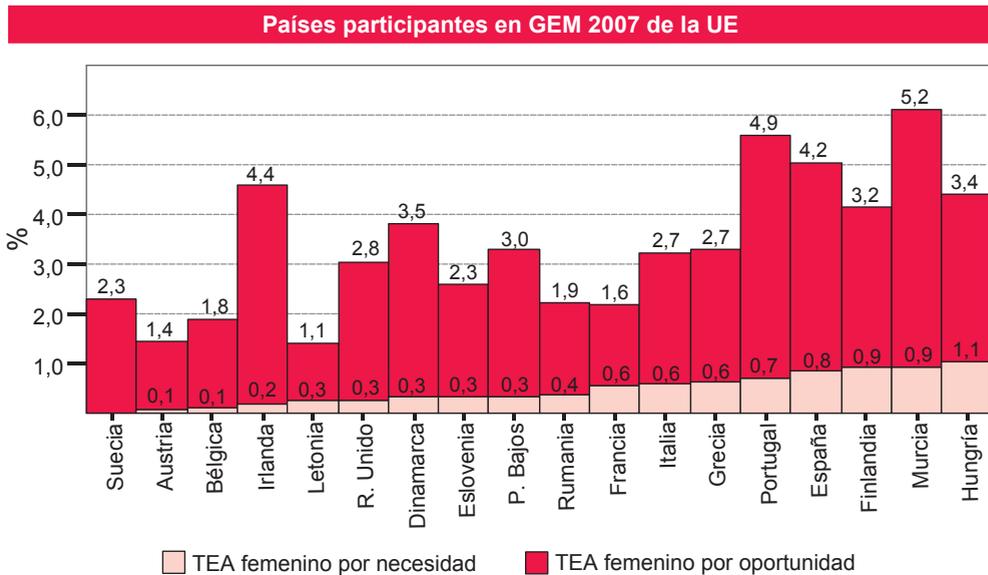
Los motivos que llevan a acometer una actividad empresarial varían en función del contexto en el que se desarrolle. Cuando se trata de países desarrollados con un nivel de ingresos altos, la actividad emprendedora busca explotar oportunidades que se detectan en el mercado; sin embargo, cuando el país está poco desarrollado y sus ingresos pueden ser calificados de medianos o bajos, la principal razón de acometer una actividad empresarial se encuentra en la búsqueda de una alternativa ante la escasa oferta laboral. En consecuencia, conviene distinguir entre tasa emprendedora por necesidad y tasa emprendedora por oportunidad con el fin de interpretar adecuadamente el significado del índice TEA.

**Figura 6.7 Actividad emprendedora femenina por oportunidad y por necesidad en los países GEM**



En el marco descrito por la totalidad de países participantes en el proyecto GEM (figura 6.7) la tasa de actividad emprendedora femenina por necesidad coloca a Murcia en un lugar intermedio (posición 20), aunque el valor de este índice para Murcia (0,9), como era de esperar por ser una zona de elevados ingresos, queda más de un punto por debajo del índice medio (2,05). En cuanto a la tasa femenina por oportunidad observamos una situación más favorable (posición 12), si bien, el valor que presenta (5,2) queda más próximo a la media internacional (4,52).

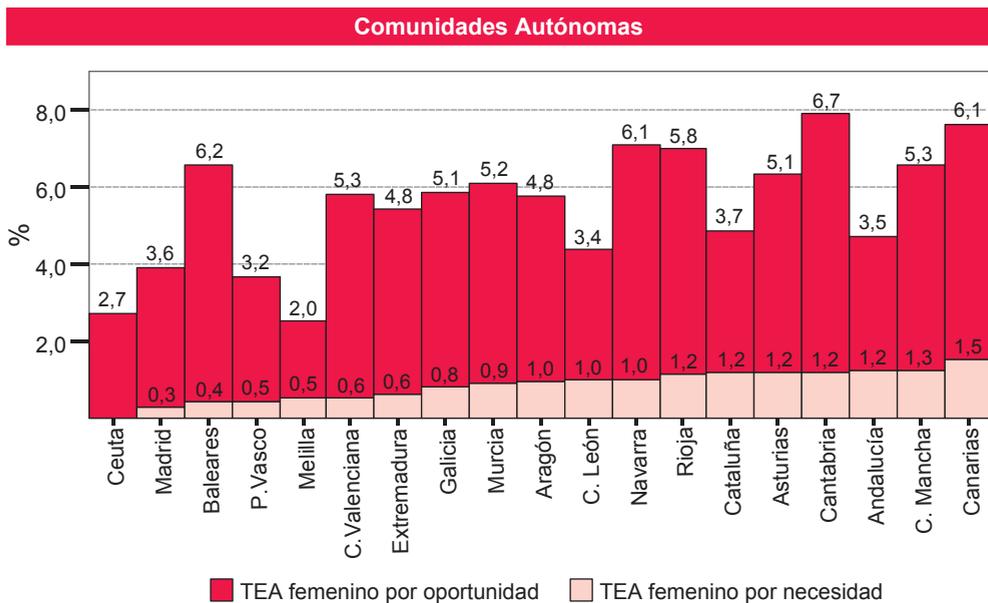
**Figura 6.8 Actividad emprendedora femenina por oportunidad y por necesidad en países GEM de la UE.**



Respecto a los países de la Unión Europea (figura 6.8) la tasa femenina por necesidad es de las más elevadas, siendo superada únicamente por la de Hungría que es uno de los países de este grupo con renta más baja. No obstante, la interpretación de este dato debe ser matizada por el hecho de ser Murcia, a la vez, la zona con mayor tasa femenina por oportunidad.

En lo que se refiere al ámbito nacional (figura 6.9) Murcia, con una tasa emprendedora femenina por necesidad igual a la media del resto de regiones, mantiene una posición discreta a pesar de haber aumentado su índice en más de medio punto. En cuanto a la tasa femenina por oportunidad, Murcia se mantiene por encima de la tasa media, que en 2007 es de 4,7, y muestra una ligera mejoría al pasar de la novena a la octava posición.

**Figura 6.9. Actividad emprendedora femenina por oportunidad por necesidad en España**

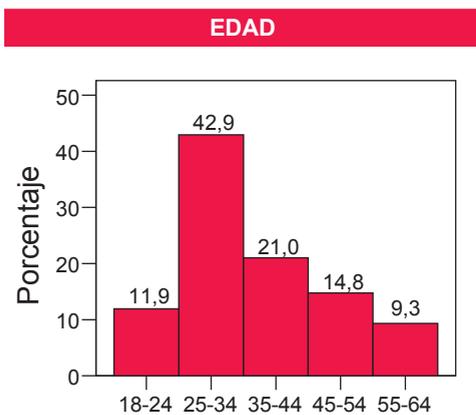


#### 6.4. Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora murciana

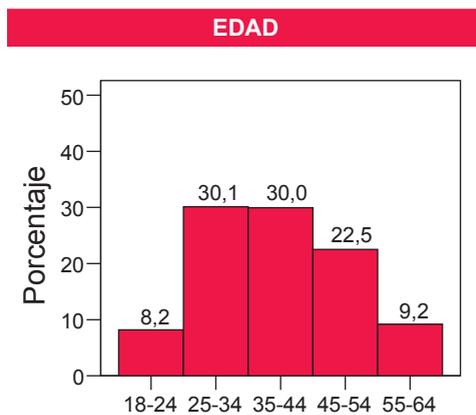
Un aspecto que aborda el estudio GEM desde sus primeras ediciones es el estudio de las diferencias socio-demográficas entre las características de hombres y mujeres emprendedores.

En relación a la **edad** de los emprendedores (figura 6.10 y figura 6.11), se observan ciertas diferencias de género en cuanto a la edad media, siendo ésta de 36 años para las mujeres y de 39 años para los hombres. También se observan diferencias en la distribución por tramos de edad. La mayor concentración entre las mujeres se da entre los 25 y 34 años, intervalo en el que se encuentra casi el 43 % de las emprendedoras. Sin embargo, en el caso de los hombres observamos que se concentran por igual en dos intervalos contiguos, 25-34 años y 25-44 años, aglutinando cada uno de ellos a un 30% de los emprendedores. Esta diferencia se debe a que a partir de los 35 años muchas mujeres encuentran dificultades para compaginar actividades laborales y familiares.

**Figura 6.10 Edad emprendedoras**

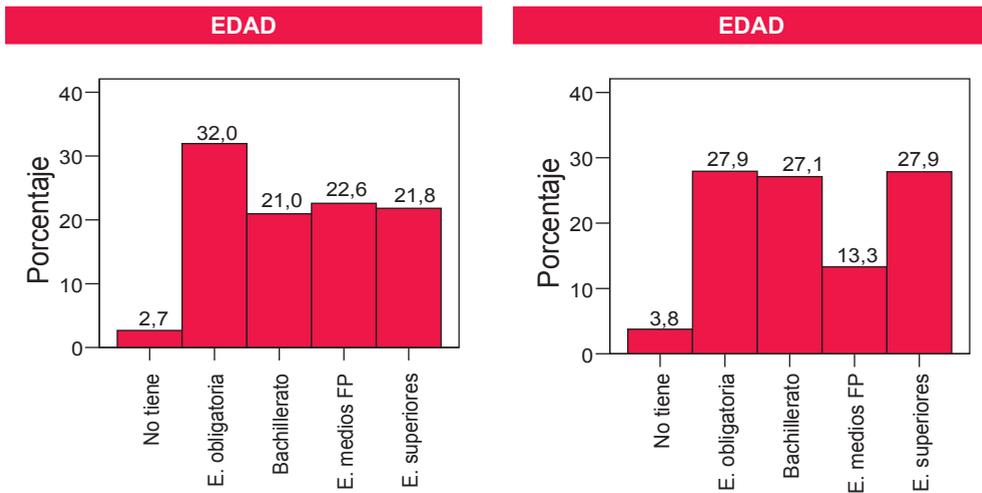


**Figura 6.11 Edad emprendedores**



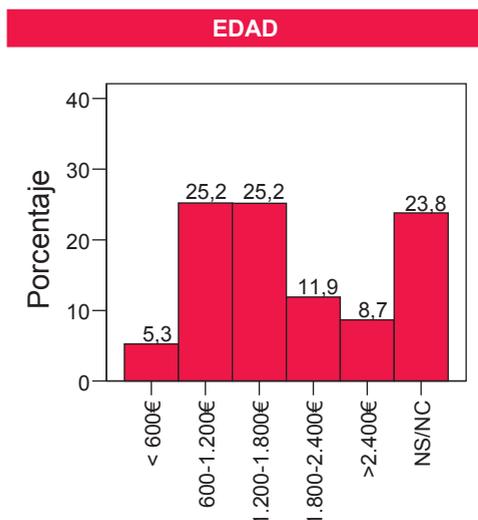
En cuanto a los **niveles de formación** (figura 6.12 y figura 6.13) se observan importantes cambios respecto a 2006. El porcentaje de emprendedores con estudios superiores se ha reducido en ambos sexos, aunque la reducción entre las mujeres ha sido más acusada (15 puntos porcentuales). En contraposición, ha aumentado el porcentaje de emprendedores con estudios básicos u obligatorios, produciéndose el mayor incremento entre las mujeres (7 puntos). Finalmente, es de destacar el cambio que se ha producido en torno a los estudios de formación profesional. Estos estudios tradicionalmente han sido más frecuentes entre hombres, sin embargo en 2007 el porcentaje de emprendedoras murcianas con estos estudios casi se ha duplicado e, incluso, ha superado en 9 puntos al de los hombres.

**Figura 6.12 Formación emprendedoras**      **Figura 6.13 Formación emprendedores**

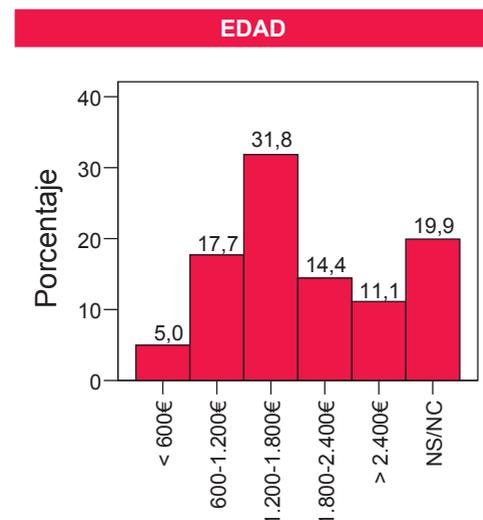


Respecto al **nivel de renta** familiar (figura 6.14 y figura 6.15) de los emprendedores también se aprecian ciertas diferencias de género, sobre todo en los tramos de rentas más bajas. Hay mayor porcentaje de mujeres que de hombres con rentas inferiores a 1200 euros; porcentaje que, además, se ha visto incrementado en 2007. El porcentaje de emprendedoras con rentas superiores a 1800 euros ha pasado de un 34% en 2006 a un 20% en 2007, mientras que el porcentaje de hombres con esa renta ha aumentado hasta el 25%, lo que representa un incremento de 10 puntos. Por último, cabe destacar que, aún habiendo aumentado el porcentaje de emprendedoras con una renta entre 1200 y 1800 euros, este porcentaje sigue siendo inferior al de los hombres.

**Figura 6.14 Renta de emprendedoras**



**Figura 6.15 Renta de emprendedores**



Estas diferencias de género detectadas en los niveles de renta de los emprendedores y los cambios observados respecto a 2006, permiten explicar, en parte, la **motivación para emprender** y la evolución que ha seguido (tabla 6.1). En este sentido, vemos cómo la reducción de rentas entre las emprendedoras se refleja en un incremento de la motivación por necesidad y en un descenso de la motivación por oportunidad. Por el contrario, en el caso de los hombres se ha experimentado un ascenso en el nivel de renta que se ha visto traducido en un incremento de la motivación por oportunidad y en un descenso de la motivación por necesidad.

**Tabla 6.1 Motivación para emprender**

MOTIVACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES	MUJER (%)		HOMBRE (%)	
	2006	2007	2006	2007
Oportunidad	88,2	81,0	75,9	77,8
Necesidad	6,0	14,6	17,3	14,7
Otros motivos	5,8	4,4	6,8	7,5
Total	100	100	100	100

Otro factor que puede repercutir en la actividad emprendedora, y que tradicionalmente se ha considerado una diferencia de género, es el tiempo dedicado al desarrollo de una actividad empresarial. Cómo se observa en la tabla 6.2, aunque la mayoría de mujeres se dedica plenamente al negocio iniciado, el porcentaje de mujeres que lo hace a tiempo parcial es el doble que el de hombres.

**Tabla 6.2 Dedicación a la actividad emprendedora**

DEDICACIÓN	MUJER (%)	HOMBRE (%)
Dedicación a tiempo parcial	12,0	5,9
Dedicación plena	88,0	94,1
Total	100	100

Finalmente, si tenemos en cuenta el sector hacia el que se dirige la actividad emprendedora (tabla 6.3), se comprueba que, tanto hombres como mujeres, se orientan esencialmente a sectores caracterizados por su bajo componente tecnológico, no apreciándose diferencias de género significativas.

**Tabla 6.3 Distribución sectorial de las empresas nuevas y nacientes**

SECTOR	MUJER (%)	HOMBRE (%)
Sector de bajo componente tecnológico	96,0	94,1
Sector de alto o medio componente tecnológico	4,0	5,9
Total	100	100

A partir de los resultados observados en este epígrafe podemos establecer el **perfil de la emprendedora murciana** en los siguientes términos: mujer de 36 años, con estudios básicos o medios, con un nivel de renta familiar medio-bajo y que ha decidido acometer un proyecto empresarial para aprovechar una buena oportunidad de negocio, en un sector de bajo componente tecnológico y al que se dedica plenamente.

## **6.5. El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora femenina en la Región de Murcia**

Las sucesivas ediciones del proyecto GEM muestran que existe una relación significativa entre determinados factores psico-sociales y la decisión de acometer una iniciativa empresarial.

Uno de los principales factores que influye en esa decisión es la seguridad que tiene el individuo de poseer los conocimientos y habilidades requeridos para afrontar un negocio (tabla 6.4). En este sentido, las mujeres murcianas se muestran más inseguras que los hombres incluso las emprendedoras, entre las cuales casi una cuarta parte duda de su capacidad para crear una empresa.

Otro aspecto analizado por constituir una importante barrera a la decisión de emprender es el miedo a fracasar. En la Región de Murcia, este temor parece frenar más a las mujeres que a los hombres (53,6% de los que expresan este temor son mujeres y el 45,1% hombres); sin embargo, entre la población emprendedora (tabla 6.4) este temor es mayor en los hombres -32,4%- mientras que en las mujeres sólo lo tienen el 28%.

El hecho de conocer a alguien del entorno próximo que haya emprendido un negocio recientemente, también se suele considerar como un factor que impulsa la intención de emprender. En el caso de la Región de Murcia comprobamos que las mujeres disponen en menor medida que los hombres de este tipo de contactos que podría facilitar a los noveles el inicio de su andadura.

Por último, se ha indagado sobre la percepción de buenas oportunidades en el mercado a corto plazo, observándose que los hombres perciben en mayor proporción que las mujeres estas oportunidades (tabla 6.4), circunstancia que con frecuencia se debe al mayor nivel de exigencia de la mujer respecto a las condiciones económicas para arriesgarse a iniciar un negocio.

A pesar de que este análisis muestra un panorama menos favorable para las mujeres que para los hombres, si tenemos en cuenta la tasa de cierre de empresas, no parece que influya significativamente en los negocios ya iniciados,. En este sentido, sólo un 0,2% de las mujeres de la región manifiesta haber cerrado o abandonado un negocio en los últimos 12 meses, mientras que para los hombres este porcentaje es ligeramente superior (0,7%)

**Tabla 6.4 Factores psico-sociales en función del género para la Región de Murcia**

		Emprendedores (%)		No emprendedores (%)	
		Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
<b>Posee las habilidades necesarias para la creación de empresas</b>	Si	77,8	100,0	34,8	43,9
	No	22,2	0,0	65,2	56,1
	Total	100%	100%	100%	100%
<b>El temor al fracaso le frena a crear empresa</b>	Si	28	32,4	53,6	45,1
	No	64	61,8	41,1	48,8
	NS/NC	8	5,8	5,4	6,1
	Total	100%	100%	100%	100%
<b>Conoce algún emprendedor</b>	Si	50,0	61,8	25,8	36,2
	No	45,8	35,3	72,7	62,4
	NS/NC	4,2	2,9	1,5	1,3
	Total	100%	100%	100%	100%
<b>Percibe oportunidades empresariales en su zona</b>	Si	32,0	44,1	24,2	30,4
	No	44,0	35,3	43,6	42,3
	NS/NC	24,0	20,6	32,1	27,3
	Total	100%	100%	100%	100%

## 6.6. Alternativas a la participación femenina en la actividad emprendedora: la mujer inversora

Actuar como un inversor informal (*Business Angel*) aportando fondos propios para financiar el inicio de un negocio ajeno constituye una alternativa a la actividad emprendedora, cuando no se dispone del tiempo o de los recursos necesarios para afrontar la iniciativa en solitario.

El análisis realizado arroja resultados similares a los obtenidos para el conjunto de España pero, por lo general, las diferencias de género observadas están más acentuadas en el caso de Murcia

En la Región de Murcia la proporción de mujeres que invierten en negocios ajenos es muy baja y menor a la de los hombres (1,4% frente a 3,4%). Los principales destinatarios de estos fondos son, para ambos casos, familiares cercanos, pero las mujeres los prefieren en mayor medida que los hombres (60% de las inversoras frente a un 43% de los inversores).

La inversión media realizada por las murcianas (8.326€) resulta sustancialmente inferior a la de realizada por los hombres (4.273€) debido, en gran parte, a que el nivel de renta femenino es más bajo.

**Tabla 6.5 Inversión informal**

		<b>Población total</b>	
		Mujer	Hombre
<b>En los últimos 3 años ha proporcionado fondos personales para ayudar en la puesta en marcha de un negocio de otros.</b>	Si	1,4	3,4
	No	98,6	96,6
	Total	100%	100%
<b>Qué retorno espera aproximadamente los próximos 10 años sobre la inversión que ha puesto en ese negocio</b>	Ninguno	50	33,3
	La mitad de lo invertido	-	11,1
	Lo mismo que lo invertido	25	33,3
	Veiz y media lo invertido	25	-
	Dos veces lo invertido	-	22,2
	Cinco veces o más lo invertido	-	-
	Total	100%	100%

En cuanto al retorno que se espera obtener sobre la inversión realizada, se observa que el 50% de las inversoras no esperan retorno alguno, mientras que para los inversores esto sólo se produce en el 33% de los casos. Probablemente esta diferencia se deba a la mayor preferencia de las mujeres por invertir en negocios familiares.



# CAPÍTULO 7

## ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL ORIGEN DEL EMPRENDEDOR



# ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL ORIGEN DEL EMPRENDEDOR

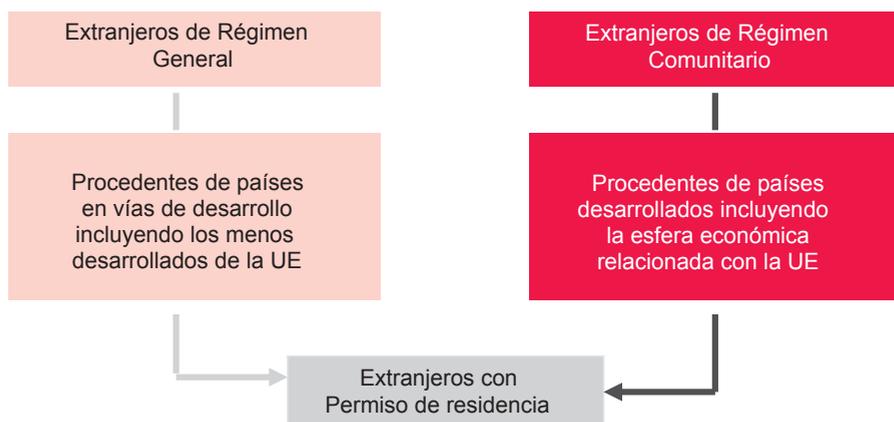
## 7.1. Introducción

Desde el año 2005, el observatorio GEM de nuestro país viene prestando atención a la parte de nuestra actividad emprendedora que se debe a emprendedores cuyo origen no es el español. Al igual que en el 2007, se ha podido constatar un crecimiento de dicha actividad, cuyas características y evolución se explican a continuación.

## 7.2. La evolución de la inmigración en España

La Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración, facilita anualmente los datos referentes al número de extranjeros que tienen permiso de residencia en España. Dicha Secretaría, ofrece los datos estadísticos distinguiendo entre los de régimen general y los de régimen comunitario, tal y como se muestra en la Figura 7.1.

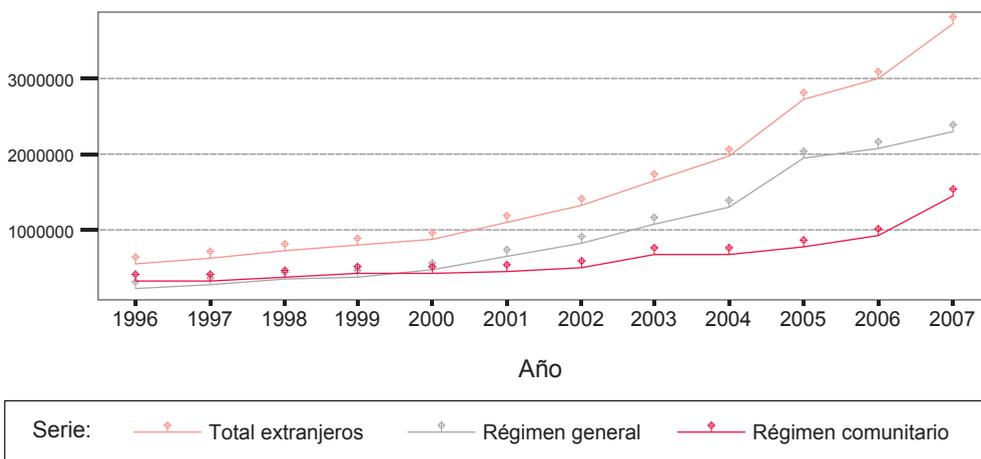
**Figura 7.1 Composición de la población extranjera con permiso de residencia en España**



Observando las series de la Figura 7.2, se puede ver claramente como entre los años 1996 y 1999, el flujo de extranjeros que venía a España era muy parecido entre los que responden al régimen comunitario y los que responden al régimen general, siendo las cifras de ambos, relativamente discretas y, siempre con superioridad de los extranjeros procedentes de países desarrollados. El año 2000, se produce un importante cambio cuantitativo y, por primera vez, la cifra de inmigrantes de régimen general, supera a la de régimen comunitario.

A partir de ese momento, aunque ambas series siguen una evolución ascendente, no hay duda de que la correspondiente al régimen general aumenta a un ritmo mucho más rápido que la correspondiente al régimen comunitario, evidenciando la cada vez más masiva llegada de inmigrantes que acuden a nuestro país por necesidad, es decir, por falta de alternativas de trabajo o subsistencia en su propio país. Sin embargo, también es muy importante señalar que la cifra de extranjeros comunitarios también está experimentando un interesante auge que se puede deber a que nuestra nación es fuente de oportunidades de negocio y también un lugar atractivo de retiro en el cual vivir al llegar la jubilación.

**Figura 7.2 Evolución de la inmigración en España en la última década**



Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración, Información Estadística.

### 7.3. Actividad emprendedora incipiente de los extranjeros en el año 2007

El desglose de la tasa de actividad emprendedora incipiente total o TEA registrada en España en los años 2005, 2006 y 2007 que corresponde a extranjeros es la que se muestra en la tabla 7.1.

**Tabla 7.1 Actividad emprendedora total registrada en España desglosada en función del tipo de origen del emprendedor y su evolución**

Año	Españoles	Extranjeros	Total TEA
2005	94,3%	<b>5,7%</b>	100%
2006	88,3%	<b>11,7%</b>	100%
2007	86,8%	<b>12,8%</b>	100%

Los resultados permiten concluir que entre el 2005 y el 2006 se produce un notable salto en la participación extranjera en el total de nuestra actividad emprendedora, que continua una progresión ascendente, pero más amortiguada entre el 2006 y el 2007.

En definitiva, es innegable que el fenómeno de la inmigración, ya sea de régimen general o comunitario, afecta a la composición de nuestra actividad emprendedora pudiendo enmascarar algunas de las características de la misma en cuanto a su desarrollo netamente español. De ahí, la necesidad de su seguimiento y análisis en los años sucesivos mientras no remita o se establezca el flujo migratorio que venimos afrontando de forma creciente desde el año 2000.

La tabla 7.2 muestra la tasa real de actividad emprendedora incipiente en los colectivos de españoles, inmigrantes por necesidad (régimen general) e inmigrantes por otros motivos (régimen comunitario). Las diferencias observadas son estadísticamente significativas. La última columna recoge el índice de actividad emprendedora total registrado en España en el 2007, mientras que las otras columnas proporcionan esa tasa en cada parte de la población considerada individualmente. La parte de actividad emprendedora que corresponde a la población extranjera, en general, sobre el TEA07 cuyo valor es del 7,6% es el 0,4%, la diferencia entre la tasa generada por españoles y la total ( $7,6 - 7,2 = 0,4$ ). Si se tiene en cuenta que en el 2005 esta cifra era 0,2% y en el 2006 un 0,5%, se puede concluir que se comienza a percibir cierta estabilización en este indicador, que afecta más a los extranjeros de régimen general.

**Tabla 7.2 Porcentaje de población que emprende y que no que lo hace en cada colectivo según su origen y su evolución**

Año	Actividad	Españoles	Extranjeros comunitarios	Extranjeros régimen general	No facilitan su origen	Total
<b>2005</b>	<b>Emprende</b>	<b>5,4%</b>	<b>10,2%</b>	<b>14,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>5,7%</b>
2005	No emprende	94,6%	89,8%	86,0%	0,0%	94,3%
2005	Total	100%	100%	100%	100%	100%
<b>2006</b>	<b>Emprende</b>	<b>6,8%</b>	<b>10,4%</b>	<b>14,2%</b>	<b>19,1%</b>	<b>7,3%</b>
2006	No emprende	93,2%	89,6%	85,8%	80,9%	92,7%
2006	Total	100%	100%	100%	100%	100%
<b>2007</b>	<b>Emprende</b>	<b>7,2%</b>	<b>11,5%</b>	<b>13,0%</b>	<b>23,7%</b>	<b>7,6%</b>
2007	No emprende	92,8%	88,5%	87,0%	76,3%	92,4%
2007	Total	100%	100%	100%	100%	100%

Inmediatamente se extraen diversas conclusiones:

- Los extranjeros son, proporcionalmente, más emprendedores que los españoles
- Los extranjeros en régimen general de permanencia son, proporcionalmente, más emprendedores que los españoles y que los extranjeros comunitarios
- El año 2006 comienza a surgir un colectivo que no desea responder acerca de su lugar de origen. Este colectivo (que no aparecía en el 2005), aumenta en el 2007 y, tanto este año como el anterior, es el proporcionalmente más emprendedor de todos. Este colectivo puede responder a personas que tienen desconfianza en cuanto a revelar su procedencia, si bien, el hecho de que estén al frente de una actividad implica forzosamente que tienen que tener permiso para su apertura y desarrollo y, por consiguiente, no debe asociarse a inmigración ilegal, en principio

Así como las lógicas preguntas relacionadas con las mismas:

- ¿Por qué son más emprendedores los extranjeros que los españoles?
- ¿Por qué se acentúa este fenómeno entre los extranjeros de régimen general?
- ¿Qué mecanismos alientan a estas personas a emprender en España?

La explicación de este fenómeno, así como la respuesta a las anteriores preguntas se obtiene a partir de datos procedentes de la encuesta a la población adulta que evidencian interesantes diferencias de mentalidad. Así, entre otros, se han observado los siguientes resultados:

**Tabla 7.3. Diferencias de mentalidad entre extranjeros y españoles en el 2007**

Rasgo analizado (% de respuesta afirmativa)	Españoles	Extranjeros comunitarios	Extranjeros régimen general	No facilitan su origen
Piensa emprender en 3 años	5,6%	11,3%	22,1%	21,1%
Ha cerrado en los 12 meses previos	1,0%	0,9%	2,3%	13,2%
Ha conocido a un emprendedor en los 2 últimos años	35,4%	35,3%	43,3%	28,9%
Temor al fracaso	46,7%	39,6%	40,1%	33,3%
Emprender es buena opción profesional	59,9%	62,3%	67,2%	73,7%
Posee habilidades y conocimientos para emprender	46,7%	56,6%	52,4%	73,0%
Perciben buenas oportunidades	24,3%	27,5%	35,4%	21,1%
Prefieren un nivel de vida estándar en la población	55,7%	45,6%	58,2%	63,2%
El éxito como emprendedor conduce a alcanzar un buen estatus	53,1%	50,5%	56,8%	54,1%

Por consiguiente:

- Los extranjeros tienen, proporcionalmente mayor propensión a emprender, especialmente, los de régimen general y ello se debe a dos motivos: por un lado una mentalidad más desarrollada en relación a crear iniciativas y, por otro lado, una mayor necesidad de hacerlo por subsistencia en los que son de régimen general
- Los extranjeros comunitarios y los españoles tienen una tasa de abandono o cierre de iniciativas inferior a los de régimen general debido a que pueden, en general, tener más recursos monetarios y apoyo institucional
- Los extranjeros de régimen general conocen en mayor proporción emprendedores que los españoles y los comunitarios, resultado natural si se piensa en las elevadas tasas de actividad emprendedora de los países en vías de desarrollo
- Los extranjeros, especialmente, los comunitarios tienen menor miedo al fracaso que los españoles porque han sido educados de forma diferente con respecto a la asunción de riesgos y a afrontar el fracaso en un negocio
- Los extranjeros están proporcionalmente más convencidos de que emprender es una buena salida profesional y, también afirman en mayor medida que los españoles el estar en posesión de los conocimientos y habilidades básicos para emprender un pequeño negocio
- Los extranjeros, especialmente, los de régimen general, tienen una mayor percepción de oportunidades
- Los extranjeros comunitarios son bastante más competitivos que los españoles y que los extranjeros de régimen general, ya que muestran un menor porcentaje de preferencia por un nivel de vida igualitario en la población
- Los extranjeros de régimen general y los españoles están más convencidos que los comunitarios de que el éxito como emprendedor puede conducirles a alcanzar un buen estatus social

#### **7.4. Diferencias entre los perfiles socio-económicos de los emprendedores en función de su origen**

El perfil de los emprendedores ha ido variando a lo largo de los tres años observados en los tres grupos analizados en algunos aspectos y se ha mantenido en otros. Así, en cuanto a la edad media, se observa una estabilidad en la correspondiente a los emprendedores españoles, una progresión ascendente entre los de régimen comunitario, bastante estabilidad entre los de régimen general y una tendencia a la baja entre aquellos que no facilitan su origen. El emprendedor extranjero es más joven que el español, especialmente el de régimen general, pues a partir del 2006, la edad media de los comunitarios supera a la de los españoles. En la tabla 7.4 se muestran estos datos.

**Tabla 7.4 Evolución de la edad media de los emprendedores en función de su origen**

Emprendedor	Edad media Españoles	Edad media Comunitarios	Edad media Rg. General	Edad media Sin origen	Edad media Total
2005	38,06 años	36,79 años	34,37 años	-	37,87 años
2006	38,25 años	39,78 años	34,14	37,07 años	37,88 años
2007	38,30 años	39,94 años	34,71 años	24,18 años	37,89 años

En cuanto a la participación masculina y femenina en el total de la actividad emprendedora (tabla 7.5), se observan interesantes oscilaciones. Por un lado, el claro predominio de la actividad masculina frente a la femenina entre los españoles, si bien, en el año 2006 hubo un incremento en la participación de las mujeres. Por otro lado, el brusco cambio de tendencia entre los emprendedores de régimen comunitario, pues en el año 2005, se registraba un 20% más de actividad femenina que masculina, mientras que en los dos años siguientes la participación de la mujer decae ostensiblemente y se sitúa por debajo de la que hay entre las españolas. En cuanto a la distribución del género entre los emprendedores de régimen general, se observa una tasa de participación femenina superior a la española en los tres años, que si bien no alcanza a la masculina, se le acerca bastante, hasta el año 2007 en que decae. Finalmente, entre los que no declaran su origen, el año 2006 predomina la actividad femenina y el año 2007 se invierten los porcentajes a favor del emprendedor masculino. En el total, se puede apreciar en el año 2006 una clara influencia de la emprendedora de régimen general en la tasa femenina, ayudando a que ésta sea superior. Tras haber analizado la actividad emprendedora durante nueve años, se ha constatado que la tasa femenina española global tiende a estar por debajo de la masculina y a retraerse cuando el entorno es menos favorable. La mujer es menos propensa a correr riesgos, suele tener más dificultades para lograr capital semilla y tiende a replicar más negocios existentes, siendo menos innovadora que el hombre. A cambio, es más constante una vez entra en el mercado. Sin embargo, también es cierto que la mentalidad de la mujer emprendedora que proviene de países en vías de desarrollo es diferente de la de la mujer comunitaria, especialmente, en cuanto a la asunción de riesgos y la búsqueda de oportunidades.

**Tabla 7.5 Evolución de la participación masculina y femenina en la actividad emprendedora en función del origen de los emprendedores**

Emprendedores Año y Sexo	Españoles		Comunitarios		Rg. General		Sin origen		Total	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
2005	64,0%	36,0%	40,0%	60,0%	52,9%	47,1%	-	-	63,1%	36,9%
2006	61,5%	38,5%	70,7%	29,3%	53,0%	47,0%	55,6%	44,4%	60,9%	39,1%
2007	64,8%	35,2%	67,4%	32,6%	58,4%	41,6%	44,4%	55,6%	64,1%	35,9%

La tabla 7.6 muestra las distribuciones de nivel de estudios de los emprendedores de cada origen. En España, la tendencia se está invirtiendo rápidamente hacia el predominio de emprendedores con estudios superiores, mientras que entre los de régimen comunitario, la distribución se está diversificando y pareciendo más a la española cuando, en el 2005, había estado absolutamente decantada hacia personas con estudios superiores. Entre los emprendedores de régimen general se observa también un cambio muy notable entre el año 2005, en que predominaban los emprendedores con niveles bajos de estudios hacia un incremento general

de la categoría más elevada de éstos, si bien, todavía no equiparable a la comunitaria o a la española. Entre los que no informan del origen predominan los niveles educacionales bajos.

**Tabla 7.6 Evolución del nivel de estudios de los emprendedores en función de su origen**

<b>2005</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Primarios	51,4%	7,1%	55,8%	-	51,1%
Secundarios	13,3%	7,1%	7,7%	-	13,0%
Superiores	35,2%	85,7%	36,5%	-	35,9%
<b>2006</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Primarios	28,7%	12,2%	17,6%	50,0%	47,9%
Secundarios	40,7%	31,7%	39,9%	20,0%	40,3%
Superiores	30,5%	56,1%	42,4%	30,0%	32,2%
<b>2007</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Primarios	27,2%	23,9%	19,5%	88,9%	26,6%
Secundarios	21,0%	21,7%	37,2%	0,0%	22,6%
Superiores	51,8%	54,3%	43,3%	11,1%	50,8%

Por otro lado, en cuanto al nivel de renta, a pesar de que es una variable con tasas notables de no respuesta, se puede apreciar que el emprendedor inmigrante de régimen general suele situarse en el tercio inferior de ingresos, si bien, la distribución mejoró el año 2006 hacia los tercios medios y superior, volviendo a retraerse un tanto en el 2007 hacia el tercio inferior y medio. En el año 2005, los emprendedores de régimen comunitario tenían en todos los casos niveles de renta, cuando menos medios. Su distribución se ha ido equiparando más a la española, pero siempre predominando las rentas medias y altas. En particular, en el 2007, son estos emprendedores los que presentan una proporción más elevada de personas situadas en el tramo superior.

**Tabla 7.7 Evolución del nivel de renta de los emprendedores en función de su origen**

<b>2005</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Tercio inferior	22,3%	0,0%	44,2%	-	23,0%
Tercio medio	24,5%	46,7%	28,8%	-	25,0%
Tercio superior	28,6%	11,5%	26,7%	-	27,7%
NS/NC	24,7%	15,4%	26,7%	-	24,3%
<b>2006</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Tercio inferior	21,9%	17,0%	21,4%	50,0%	22,9%
Tercio medio	23,6%	24,4%	17,2%	0,0%	22,9%
Tercio superior	28,6%	29,3%	28,8%	50%	28,7%
NS/NC	25,9%	29,3%	21,7%	0,0%	25,4%
<b>2007</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Tercio inferior	22,3%	20,0%	35,0%	62,5%	23,8%
Tercio medio	22,1%	22,2%	27,0%	0,0%	22,6%
Tercio superior	30,8%	42,2%	25,7%	0,0%	30,4%
NS/NC	24,7%	15,6%	12,4%	37,5%	23,3%

En conclusión, las diferencias más remarcables en cuanto al perfil de los emprendedores extranjeros y españoles es el de una mayor juventud entre los que están en régimen general, una edad media más elevada entre los comunitarios y, en medio de ambas se sitúan los españoles.

La participación femenina es casi siempre inferior a la masculina, pero entre los inmigrantes de régimen comunitario, las diferencias se acortan ostensiblemente. La proporción

de emprendedores con nivel educacional superior es mayor entre los comunitarios y los españoles, pero no es nada desdeñable el porcentaje de emprendedores inmigrantes en régimen general que también lo poseen. Finalmente, en cuanto a renta, los emprendedores procedentes de países en vías de desarrollo son claramente los menos favorecidos.

## 7.5. Características de la actividad emprendedora extranjera en el 2007

La distribución sectorial de la actividad emprendedora en función del origen del emprendedor presenta una interesante evolución en los tres años en que ha sido observada (tabla 7.8). Así, en el 2005, las actividades emprendedoras en el sector extractivo estaban únicamente desarrolladas por españoles y tenían una muy discreta repercusión en el conjunto total. Las mayores proporciones de emprendedores se ubicaban en el sector orientado al consumo, con especial énfasis en el caso de los inmigrantes de régimen general. En el sector transformador se veía una mayor proporción de emprendedores comunitarios y en el de servicios a empresas, de inmigrantes de régimen general.

En el 2006, se incrementa notablemente la proporción de iniciativas en el sector primario, en el cual comienzan a involucrarse inmigrantes de régimen general. El sector orientado al consumo sigue predominando sea cual sea el origen del emprendedor, pero se advierte una tendencia hacia una mayor diversificación, especialmente entre los españoles.

El año 2007, desciende un tanto el peso del sector primario, si bien, resulta de gran importancia ver la notable entrada de emprendedores comunitarios en el mismo. Estos emprendedores muestran una mayor tendencia a la diversificación que en años anteriores, aunque la mayor concentración de iniciativas de hasta 42 meses de actividad se siga dando en el sector orientado al consumo.

**Tabla 7.8 Evolución del sector de las iniciativas en función del origen del emprendedor**

<b>2005</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Extractivo	3,0%	0,0%	0,0%	-	3,0%
Transformador	23,1%	33,3%	10,0%	-	22,9%
Servicios a empresas	22,5%	16,7%	25,0%	-	22,5%
Orientado al consumidor	51,4%	50,0%	65,0%	-	51,6%
<b>2006</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Extractivo	7,0%	0,0%	2,3%	0,0%	6,4%
Transformador	29,9%	13,5%	32,2%	50,0%	29,8%
Servicios a empresas	24,6%	23,7%	35,1%	37,5%	24,8%
Orientado al consumidor	38,5%	41,8%	51,4%	12,5%	39,0%
<b>2007</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Extractivo	5,1%	4,8%	1,4%	0,0%	4,7%
Transformador	28,8%	9,5%	25,8%	0,0%	28,0%
Servicios a empresas	26,4%	31,0%	22,6%	0,0%	26,0%
Orientado al consumidor	39,6%	54,8%	50,2%	100,0%	41,4%

Otros datos relacionados con las características de las actividades emprendedoras de los extranjeros en comparación con las españolas, y su correspondiente evolución, se ofrecen en las siguientes tablas:

**Tabla 7.9 Etapa en que se halla la iniciativa emprendedora según el origen del emprendedor**

<b>2005</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Naciente	40,3%	73,3%	70,6%	-	42,2%
Nuevo	59,7%	26,7%	29,4%	-	57,8%
<b>2006</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Naciente	40,1%	63,4%	49,0%	33,3%	41,4%
Nuevo	59,9%	36,6%	51,0%	66,7%	58,6%
<b>2007</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Naciente	44,8%	54,3%	52,4%	22,2%	45,8%
Nuevo	55,2%	45,7%	47,6%	77,8%	54,2%

**Tabla 7.10 ¿Cuántos clientes consideran el producto o servicio ofrecido completamente nuevo?**

<b>2006</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Todos	17,9%	20,0%	18,2%	22,2%	18,0%
Algunos	29,7%	20,0%	28,8%	22,2%	29,8%
Ninguno	52,4%	40,0%	53,0%	55,6%	52,2%
<b>2007</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Todos	19,9%	33,3%	18,7%	87,5%	20,3%
Algunos	28,9%	28,9%	24,0%	12,5%	28,3%
Ninguno	51,2%	37,8%	57,3%	0,0%	51,4%

**Tabla 7.11 ¿Qué grado de competencia enfrentan los emprendedores?**

<b>2006</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Mucha	60,1%	61,0%	63,6%	55,6%	60,4%
Alguna	30,9%	34,1%	28,3%	44,4%	30,8%
Poca	9,1%	4,9%	8,1%	0,0%	8,8%
<b>2007</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
Mucha	59,1%	32,6%	58,8%	66,7%	58,5%
Alguna	31,2%	50,0%	35,8%	22,2%	32,1%
Poca	9,7%	17,4%	5,3%	11,1%	9,4%

**Tabla 7.12 ¿Qué grado de antigüedad tienen las tecnologías utilizadas para desarrollar el producto o servicio?**

<b>2006</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
< de 1 año	0,2%	0,0%	0,5%	0,0%	0,2%
1-5 años	18,2%	17,1%	15,2%	20,0%	17,9%
> 5 años	81,5%	82,9%	84,3%	80,0%	81,8%
<b>2007</b>	<b>Español</b>	<b>Comunitario</b>	<b>Reg. General</b>	<b>No informa</b>	<b>Total</b>
< de 1 año	9,7%	15,2%	14,6%	66,7%	10,6%
1-5 años	16,9%	19,6%	16,4%	11,1%	16,8%
> 5 años	73,4%	65,2%	69,0%	22,2%	72,6%

Proporcionalmente, los extranjeros siguen siendo mayor fuente de generación de iniciativas nacientes que los españoles. Los comunitarios van algo por delante en cuanto a innovación de oferta al cliente, uso de nuevas tecnologías y enfrentamiento de menor competencia. Sin embargo, el potencial de expansión en el mercado es más favorable para el español en el discreto tramo más elevado.

**Tabla 7.13 ¿Qué potencial de expansión en el mercado tienen las iniciativas emprendedoras en función del origen de los emprendedores?**

2006	Español	Comunitario	Reg. General	No informa	Total
Ninguna	64,3%	58,5%	67,2%	60,0%	64,4%
Pequeña	35,5%	41,5%	32,3%	40,0%	35,3%
Media	0,2%	0,0%	0,5%	0,0%	0,2%
Elevada	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
2007	Español	Comunitario	Reg. General	No informa	Total
Ninguna	57,2%	28,9%	58,0%	11,1%	56,5%
Pequeña	33,1%	57,8%	27,4%	22,2%	33,0%
Media	7,2%	13,3%	12,8%	55,6%	8,1%
Elevada	2,5%	0,0%	1,8%	11,1%	2,4%

Los extranjeros comunitarios también están más avanzados en temas de exportación, pero ponen menos capital semilla medio en sus negocios. Tienen en mayor medida a emprender en solitario, pero también presentan la mayor proporción de negocios con 20 o más empleados.

**Tabla 7.14 Internacionalización de las iniciativas emprendedoras en función del origen de los emprendedores**

2006	Español	Comunitario	Reg. General	No informa	Total
75-100%	6,2%	25,0%	9,2%	28,6%	6,9%
25-75%	11,2%	17,5%	22,7%	14,3%	12,5%
1-25%	19,9%	10,0%	21,6%	28,6%	19,9%
No exporta	62,7%	47,5%	46,5%	28,6%	60,7%
2007	Español	Comunitario	Reg. General	No informa	Total
75-100%	7,3%	22,7%	10,6%	55,6%	8,2%
25-75%	12,1%	27,3%	26,6%	11,1%	13,9%
1-25%	21,4%	15,9%	21,7%	11,1%	21,3%
No exporta	59,2%	34,1%	41,1%	22,2%	56,6%

**Tabla 7.15 Evolución del capital medio semilla necesario para la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras en función del origen de su impulsor (en euros)**

	2005	2006	2007
Español	52589,59	63528,90	74352,94
Comunitario	55425,50	83008,87	63729,31
Reg. General	37023,24	59892,86	67506,04
No informa	-	47269,60	99152,68
Total	51813,95	63534,38	73463,43

**Tabla 7.16 Evolución del número de empleados en función del origen del impulsor de la iniciativa (datos porcentuales sobre cada tramo de número de empleados)**

Año	2005				2006				2007			
	0	1-5	6-19	20+	0	1-5	6-19	20+	0	1-5	6-19	20+
Español	18,6	60,6	17,7	3,1	21,6	65,8	11,2	1,2	44,1	42,0	11,8	2,1
Comunitario	14,3	71,4	14,3	0,0	35,7	64,3	0,0	0,0	61,9	19,0	0,0	19,0
Reg. General	21,6	52,9	21,6	3,9	11,1	77,8	8,1	3,0	34,9	54,7	8,5	1,9
No informa	-	-	-	-	14,3	57,1	14,3	14,3	28,6	14,3	42,9	14,3
Total	18,7	60,4	17,9	3,1	20,8	66,8	10,8	1,5	43,5	42,6	11,5	2,5

## 7.6. Procedencia de los emprendedores extranjeros

La evolución de la distribución de los emprendedores extranjeros en función de su país de nacimiento y, ordenada por orden de importancia en cuanto a participación, es la siguiente:

**Tabla 7.17 País de nacimiento declarado por los emprendedores extranjeros**

País	% 2005	País	% 2006	País	% 2007
Argentina	15,4%	Argentina	12,5	Ecuador	12,8
Bolivia	10,7%	Colombia	12,1	Argentina	11,4
Perú	8,2%	Venezuela	8,0	Colombia	10,0
Colombia	6,5%	Ecuador	6,8	Venezuela	7,0
Venezuela	6,1%	Marruecos	5,6	Rumania	6,3
Grecia	5,4%	Perú	4,9	Perú	5,5
Francia	5,1%	Francia	4,7	Francia	5,5
Argelia	5,1%	Bolivia	4,1	Bolivia	3,8
Suiza	4,8%	Ns/Nc	3,8	Marruecos	3,4
México	4,5%	Rumania	3,6	Ns/Nc	3,1
Hong Kong	3,9%	R. Dominicana	3,5	Brasil	2,9
Camerún	2,8%	México	3,3	China	2,7
Escocia	2,7%	Alemania	3,3	Chile	2,7
Brasil	2,2%	Rusia	2,2	Alemania	2,6
Italia	2,2%	Suiza	2,2	R. Dominicana	2,6
Gales	2,1%	Chile	1,9	México	2,0
Ecuador	1,7%	Portugal	1,9	Suiza	1,9
Chile	1,5%	China	1,8	Portugal	1,7
Serbia	1,5%	Brasil	1,6	Rusia	1,4
Uruguay	1,4%	Bélgica	1,2	Cuba	1,2
Filipinas	1,2%	Irlanda	1,2	Italia	1,2
África	1,0%	Paraguay	1,0	Inglaterra	1,1
India	,9%	Uruguay	1,0	Senegal	,9
Marruecos	,7%	Panamá	,9	Uruguay	,8
Estados Unidos	,7%	Polonia	,9	Bulgaria	,7
Alemania	,7%	Honduras	,8	África	,7
R. Dominicana	,6%	Pakistán	,8	Paraguay	,7
Honduras	,4%	Italia	,8	Holanda	,6
Polonia	,3%	Estados Unidos	,8	Japón	,6
Total	100,0%	Ucrania	,7	Irlanda	,5
		Senegal	,7	Albania	,3
		Palestina	,7	Moldavia	,3
		Japón	,4	Suecia	,3
		Cuba	,2	Palestina	,2
		Total	100,0	Polonia	,2
				Bélgica	,2
				Camerún	,1
				India	,0
				Total	100,0%

Fuente: GEM España, Instituto de Empresa

Argentina ha sido el país que mayor proporción de emprendedores extranjeros de régimen general ha proporcionado en los años 2005 y 2006. En el 2007 se ve desplazada por Ecuador. Los colectivos de Ecuador, Colombia, Venezuela y Rumania han ido escalando posiciones en la distribución a los largo del 2006 y el 2007. Francia es el país comunitario que más emprendedores proporciona a España en todo el período analiza-

do. La presencia de suizos ha ido disminuyendo y, en cambio se ha incrementado la de alemanes. La diversidad de procedencias es cada vez mayor.

El emprendedor extranjero se decide a poner en marcha una iniciativa cuando ya lleva cierto tiempo residiendo en nuestro país. En la Tabla 7.18 se aprecia que la media de tiempo, que era estable en los años 2005 y 2006 para los extranjeros de régimen comunitario, se incrementa en el 2007. En cambio, en el caso de los extranjeros de régimen general, la media tiende a acortarse entre los años 2005 y 2006, estabilizándose, por el momento en torno a algo más de siete años.

**Tabla 7.18 Evolución del tiempo medio de residencia en España de los emprendedores extranjeros (en años)**

	2005	2006	2007
<b>Comunitario</b>	18,60 años	18,06 años	21,77 años
<b>Reg. General</b>	10,95 años	7,42 años	7,73 años
<b>No informa</b>	-	34,04 años	7,51 años
<b>Total</b>	12,64 años	9,81 años	10,0 años

Los resultados obtenidos para tres años consecutivos indican además, que esta contribución económica puede ser cambiante y presentar múltiples facetas que hay que analizar cautelosamente año a año por cuanto pueden influir en alguna media en las que presenta la tasa total de actividad emprendedora en España.

Si en el 2005, se apreciaba una mayor participación de inmigrantes con menos estudios e iniciativas modestas, los años 2006 y 2007, muestran que el panorama ha cambiado muy ostensiblemente y que el emprendedor que proviene de países en vías de desarrollo tiene un perfil mucho más parecido al español de lo que parecía al principio. Por su parte, el emprendedor comunitario siempre parece ir un paso adelante en diversos temas como son la innovación, la internacionalización y la búsqueda de oportunidades más competitivas.

Estos cambios, ponen de manifiesto que la actividad emprendedora no siempre es accesible a todos los colectivos que vienen a nuestro país y que existe una mayor probabilidad de que aquellos que vienen con niveles educativos superiores acaben poniendo en marcha iniciativas empresariales de mayor calidad y más equiparables a las españolas.

La desaparición de muchos inmigrantes emprendedores procedentes de países del este, Magreb y otros orígenes que se aprecia en los años 2006 y 2007, debe tener su explicación en la mayor rigurosidad con que se aplica el proceso de regularización. Asimismo, este resultado puede deberse a una mayor mortandad de iniciativas modestas y autónomos de régimen general que no han logrado sobrevivir y también a una mayor facilidad para introducirse en el ámbito empresarial entre los inmigrantes de habla hispana.

Asimismo, los resultados obtenidos por otros autores (Checa, 1998 y otros<sup>7</sup>) en estudios de ámbito geográfico mucho más restringido también sacaron a la luz la existencia

7 CHECA, F. (ed.).(1998) Africanos en la otra orilla. Trabajo cultura e integración en la España Mediterránea. Barcelona: Icaria, 1998. CHECA, F.(ed.). (2001) El Ejido: la ciudad-cortijo. Claves socioeconómicas del conflicto étnico. Barcelona: Icaria, 2001. CHECA, F. y SORIANO, E. (eds.). (1999) Inmigrantes entre nosotros. Trabajo, cultura y educación intercultural. Barcelona: Icaria, 1999.

de problemas de aceptación de determinados tipos de etnias que forzaban el cierre de negocios o que forzaban a los empresarios a convertirse en soporte de su propia etnia<sup>1</sup>. El caso de El Ejido en Almería (referido en el artículo Formación del empresariado extracomunitario y contexto social. el caso del poniente almeriense, escrito por María de los Ángeles Asensio Hita) fue un precedente en este sentido, de forma que se ha demostrado que el contexto social incide en la viabilidad de las empresas dirigidas por extranjeros extracomunitarios. Su éxito depende pues en parte de las actitudes de aceptación o rechazo de la población autóctona hacia la instalación y permanencia de sus negocios en una parte de los casos.

También se ha observado que la media de años de residencia de los emprendedores extranjeros en España es de casi 10-7 años para los inmigrantes de régimen general y de 18-21 para los que proceden de países comunitarios. Este resultado apunta hacia la existencia de un tiempo de espera para todos ellos antes de emprender y hacia una mayor antigüedad de los negocios desarrollados por emprendedores comunitarios. En segundo lugar, no hay duda de que el marco legislativo y normativo español está mejorando e influyendo en el tiempo necesario para establecerse de forma autónoma salvando las dificultades que impone la tramitación de la documentación exigida a los extranjeros no comunitarios. Por todo ello, y por la mayor diversificación apreciada en el 2007 en cuanto a los tipos de sectores en que se emprende, es de esperar que el fenómeno emprendedor inmigrante se vaya equiparando al español en los próximos años.

Sin embargo, el FMI advierte de una recesión económica para el 2008 que podría afectar a España, por lo que es difícil efectuar un pronóstico acerca de la evolución del peso relativo que puede tener la actividad emprendedora extranjera el próximo año. De momento, la evolución de los tres años analizados ha sido positiva, tanto para españoles como para extranjeros, pero la pequeña oscilación registrada entre el 2006 y el 2007 parece augurar un estancamiento, o incluso un cierto retroceso de la tasa de actividad total en el 2008, que podría afectar especialmente a los extranjeros de régimen general, pues en su caso se incrementa la dificultad de hallar fuentes de financiación, uno de los mayores obstáculos a superar en la puesta en marcha de cualquier negocio.

Habiéndose confirmado la tendencia de cambio entre el 2005 y el 2006 hacia emprendedores con más medios económicos en el 2007, la actividad emprendedora inmigrante en España del 2008 podría tender a ofrecer empleo a una minoría selecta de extranjeros y podría dejar de constituir una vía de regularización para inmigrantes más modestos. Los elevados costes inmobiliarios, la dificultad de obtención de fuentes de financiación y otros factores relevantes parecen haber puesto cierto freno al tipo de actividad emprendedora que se vislumbró en el año 2005 decantándola hacia los colectivos que pueden superar las barreras apuntadas con más facilidad.

En el caso de España es importante seguir analizando la evolución de la actividad emprendedora inmigrante, por cuanto forma parte de la total y puede contribuir a su aumento o disminución en función de las condiciones de entorno que haya en cada momento.

El Informe GEM 2007, muestra cómo la Comunidad Autónoma de las Islas Canarias, una de las más afectadas por la llegada de inmigrantes de régimen general e ilegales, se ha puesto este año a la cabeza con una tasa que bate sus cifras anteriores. La expli-

cación de este notable incremento tiene que estar forzosamente relacionada con el fenómeno migratorio que se traduce inmediatamente en el desarrollo de nuevas iniciativas que den servicio y acogida a este numeroso colectivo que no cesa de fluir.

España sigue siendo un país de oportunidades y nuestra baja tasa de natalidad favorece el asentamiento de extranjeros que las aprovechan. Será interesante ver la evolución de esta parcela de estudio en el 2008, cuando se lleven a cabo las operaciones del próximo Informe GEM.

# CAPÍTULO 8

## MOTIVACIÓN Y CAPACIDAD PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA



# MOTIVACIÓN Y CAPACIDAD PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA

---

## 8.1. Introducción

El que una persona tome la decisión de poner en marcha una iniciativa emprendedora está influida en buena parte por el grado de motivación que tenga ésta para iniciar una actividad que supone un proyecto de futuro y una forma de desarrollo profesional y personal.

Sin duda, optar por la creación de una empresa, no es una opción carente de riesgo y dificultades, lo que supone que este tipo de vida no sea el escogido por la mayoría de personas que se encuentran en edad de hacerlo, y que generalmente prefieren orientar su vida profesional hacia el trabajo por cuenta ajena.

Esta situación, que no sólo se da en la Región de Murcia, sino en el resto de Comunidades Autónomas, complica las perspectivas futuras de generación de empleo a medio plazo. Para salvar el problema del alargamiento de la estancia media de los trabajadores en sus puestos, sin generar desempleo, es necesario optar por otras formas de autoempleo y creación de nuevos puestos de trabajo.

El fomento de la actividad emprendedora es una de las formas que más pueden aportar a la solución de este tipo de problemas, y en ese sentido mejorar la motivación de las personas para comenzar nuevas iniciativas emprendedoras es uno de los retos que afrontan la mayoría de los países desarrollados.

Aunque a simple vista motivar para emprender puede parecer una tarea relativamente sencilla, supone en realidad un apartado complejo, dado que no es fácil determinar cuáles son los factores que más motivan a la población, y sobre los que en consecuencia deberían estructurarse las políticas de fomento de la actividad emprendedora.

En este capítulo del informe, se pasa revista a las opiniones facilitadas por la población activa murciana y por el conjunto de expertos regionales que han proporcionado diagnósticos acerca de algunos de los aspectos que se consideran más relacionados

con la motivación, como pueden ser la personalidad y valores del emprendedor, la educación recibida y el fomento del espíritu emprendedor proporcionado, la existencia de oportunidades y la capacidad para percibir las en el entorno o la percepción social de la figura del empresario.

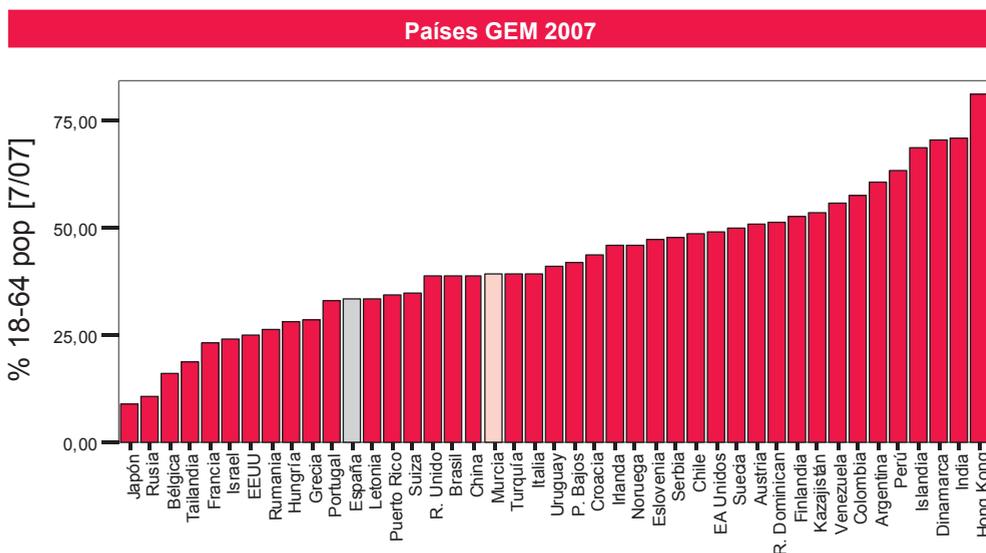
De los resultados obtenidos se observa la positiva evolución que tienen en la Región en algunos de estos aspectos considerados de gran importancia para la mejora de la motivación para emprender.

## 8.2. La percepción de buenas oportunidades para emprender

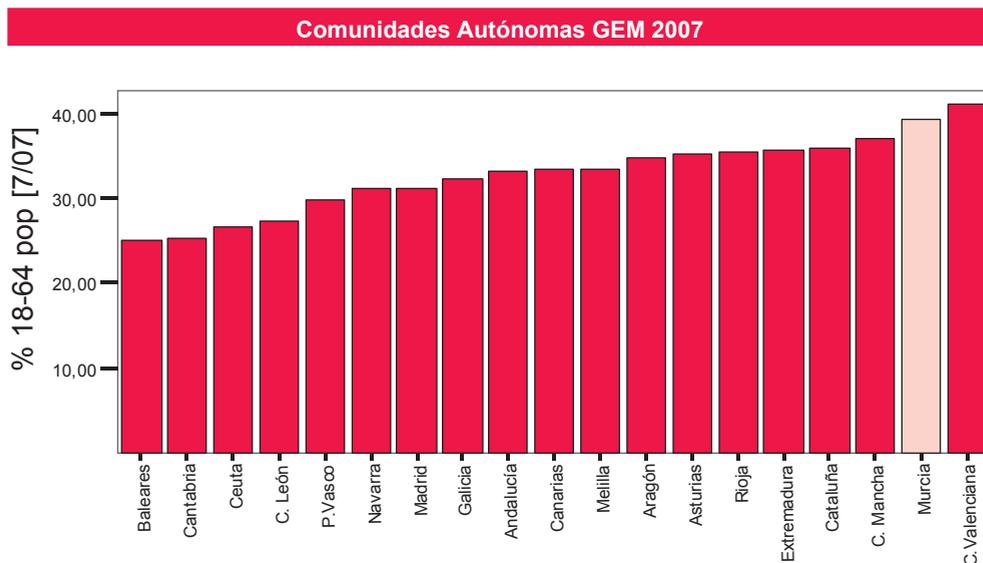
Uno de los indicadores que nos permite evaluar el nivel de motivación existente entre la población murciana, es el porcentaje de personas entre 18 y 64 años que percibe la existencia de buenas oportunidades para emprender para los meses de Julio a Diciembre de 2007. Este indicador para este año 2007, se sitúa en el 28,9%. Si bien es cierto que se encuentra ligeramente por encima del 25% registrado para el conjunto de España, el aspecto más negativo tiene que ver con el descenso experimentado en la Región respecto al año 2006, año en que se encontraba en un 32,6%. Un descenso, que se sitúa en línea con la tendencia a la baja que viene mostrando este indicador a nivel nacional desde el año 2000, año en que se inició el Proyecto Gem en España.

Si comparamos con la percepción que existe sobre las buenas oportunidades para emprender en el resto de países que participan en el proyecto Gem, podemos ver como nuestra Región aún situándose por debajo del nivel medio, registra niveles superiores a los de EEUU y de algunos países comunitarios como Francia, Irlanda, y Reino Unido.

**Figura 8.1 Comparación internacional del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender en su respectivo país.**



**Figura 8.2 Comparativa entre Comunidades Autónomas del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender.**



Extendiendo esta comparación al resto de Comunidades Autónomas españolas participantes en el proyecto GEM, vemos como Murcia mantiene su posición optimista en relación al resto de Comunidades Autónomas en cuanto a las oportunidades existentes para emprender, si en el año 2006 era Aragón quien mostraba un mayor optimismo, este año sólo la Comunidad Valenciana percibe mejores oportunidades para su comunidad que Murcia.

Para completar la opinión facilitada por la población adulta, se ha consultado a 36 expertos que trabajan en nueve ámbitos de influencia en la creación empresarial, distribuidos según se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 8.1 Distribución de los expertos entrevistados en la Región de Murcia en el 2007**

Ámbito de influencia	Nº Expertos	Porcentaje
Apoyo financiero	4	11,1
Políticas gubernamentales	4	11,1
Programas gubernamentales	4	11,1
Educación y formación	4	11,1
Transferencia de I+D	4	11,1
Infraestructura comercial y profesional	4	11,1
Apertura del mercado	4	11,1
Acceso a infraestructura física	4	11,1
Normas sociales y culturales	4	11,1
Total	36	100,0

Como refleja la tabla 8.2, existe una mejora generalizada en la percepción que tienen los expertos respecto a los diferentes aspectos relacionados con las buenas oportunidades existentes en la Región de Murcia para emprender. Especialmente relevante es el

optimismo de los expertos sobre la positiva evolución que están teniendo las oportunidades para emprender en la Región de Murcia en los últimos 5 años, factor que alcanza la máxima puntuación (3,92), aumentando considerablemente respecto al año anterior, y que indica una confianza en las oportunidades para emprender en la Región, superior a la que tienen los expertos en las oportunidades para el conjunto de España (3,07).

**Tabla 8.2 Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en España**

Valoración media de los expertos en escalas de 1 = completamente falso a 5 = completamente cierto	Medias sobre un total de 36 entrevistas	
	2007	2006
<b>Año en que se realiza la consulta</b>		
En Murcia, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	3,92	3,58
En Murcia, hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	3,58	3,29
En Murcia, hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	3,22	2,69
En Murcia, hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	3,09	2,67
En Murcia, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	3,06	2,57

A pesar de esta mejoría en las oportunidades para emprender, los expertos son más moderados al opinar sobre la suficiencia de las mismas, y puntúan con un 3,58 la cuantía y calidad de las mismas, en línea con la percepción para el conjunto de España.

Según los expertos, el aspecto en el que se perciben mayores avances es en la existencia de un mayor equilibrio entre las oportunidades que existen y la gente que está preparada para explotar estas oportunidades, señal de los avances que se están produciendo en la formación y cualificación de la población, fruto de los esfuerzos que desde diferentes ámbitos regionales se vienen realizando en el fomento de un mayor espíritu empresarial entre la población.

Otros de los aspectos en los que se han producido grandes avances desde el punto de vista de los expertos, son las oportunidades que existen para crear empresas de rápido crecimiento, y la mejoría en la facilidad para explotar las oportunidades empresariales, ambos factores registran puntuaciones ligeramente por encima de 3, pero muy superiores a las que dan los expertos en el conjunto de España (2,63 y 2,71 respectivamente).

### **8.3. El estado del entorno social del emprendedor como factor de motivación y capacitación para emprender**

Existen ciertos aspectos del entorno en el que se mueven los emprendedores que se consideran factores potencialmente motivadores para éstos. En este sentido, la cercanía o el contacto con otras personas que hayan iniciado proyectos empresariales, tienen un efecto mimético importante sobre aquellos que tienen una cierta predisposición empresarial. La percepción general positiva que la sociedad pueda tener de aquellas personas

que optan por la puesta en marcha de empresas, o la continua aparición de noticias sobre las nuevas iniciativas empresariales de éxito, también motivan y animan a que nuevas personas inicien su andadura empresarial.

Así, hemos preguntado a la población murciana de entre 18-64 años sobre diversos factores que tienen ese impulso motivador.

Según indica la tabla 8.3, se generaliza aún más entre la población la opinión positiva sobre la creación de empresas como opción profesional (73,6%), y en aunque en menor medida también aumenta la consideración favorable que la sociedad tiene de aquellas personas que tienen éxito en su iniciativa empresarial (65,9%). Estos dos factores muestran como la percepción que la sociedad murciana tiene de la figura del emprendedor no sólo está mejorando, sino que es bastantes mejor que la que existe para el conjunto de España (60,4% y 53,3%), convirtiéndose así en un elemento que orienta el comportamiento de la población animando a ésta a iniciar nuevos proyectos empresariales.

Esta favorable percepción se refleja también en el hecho de que existe menos miedo a iniciar un proyecto empresarial, más de la mitad de la población ya no considera el miedo como un impedimento para crear una empresa.

Sin embargo dos factores que ejercen una influencia significativamente importante sobre la motivación, por el efecto mimético que generan en la misma, han experimentado un retroceso respecto al año anterior. El porcentaje de personas que dicen conocer a un emprendedor ha disminuido de forma importante desde un 40% hasta el 27,6% de 2007, incluso por debajo del 35,5% de población española que afirma conocer personalmente a un emprendedor. También ha disminuido aunque en menor medida, la importancia que los medios de comunicación conceden a la difusión de estas nuevas experiencias empresariales (del 50,2% al 45,9%), situándose más en línea con la opinión de la población española (43,7%).

Al comparar la opinión de los expertos acerca del estado de factores que influyen en la motivación para emprender, con la de la población, observamos como las mejores puntuaciones son igualmente para el reconocimiento social de la figura del emprendedor.

**Tabla 8.3 Resultados de las preguntas relacionadas con el entorno social y la motivación para emprender en la población española**

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

Disminuye, al igual que ocurre con la población, la frecuencia con la que los medios de comunicación hacen referencia a noticias sobre empresarios de éxito.

Sin embargo es destacable, que la puntuación alcanzada en todos los factores es superior a la que han otorgado los expertos a nivel nacional, pero aún más relevante, nos parece la tendencia positiva que en opinión de los expertos regionales presentan los

factores motivadores del entorno social, especialmente cuando se está observando la evolución inversa para el conjunto de España.

**Tabla 8.4 Evaluación media de expertos de la Región de Murcia sobre factores que influyen en la motivación para emprender**

<b>Factores medidos en escalas de 1 = Totalmente Falso a 5 = Totalmente Cierto</b>	<b>Media 2007</b>	<b>Media 2006</b>
Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social	3,69	3,69
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	3,42	3,17
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	3,31	3,40
La creación de empresas es una forma de hacerse rico	3,17	3,17
Convertirse en empresario es una opción profesional deseable	3,17	3,03

Por otro lado, los expertos señalan que existe un empeoramiento general de las capacidades y habilidades que la población posee para iniciar una actividad emprendedora. Lo cual muestra que o bien los esfuerzos que se están realizando en la capacitación y formación emprendedora de la población son insuficientes, o que estos son ineficientes.

Esta situación es especialmente preocupante si tenemos en cuenta no sólo que para el resto de España existe una leve mejoría de las capacidades emprendedoras de la población, lo que supone un distanciamiento de la Región respecto de esta tendencia positiva, sino que estamos perdiendo la posibilidad de aprovechar un crecimiento de las oportunidades emprendedoras superior a la media de España, como ya se vio el apartado anterior.

**Tabla 8.5 Evaluación media de expertos de la Región de Murcia acerca de las habilidades y conocimientos que tiene nuestra población para emprender**

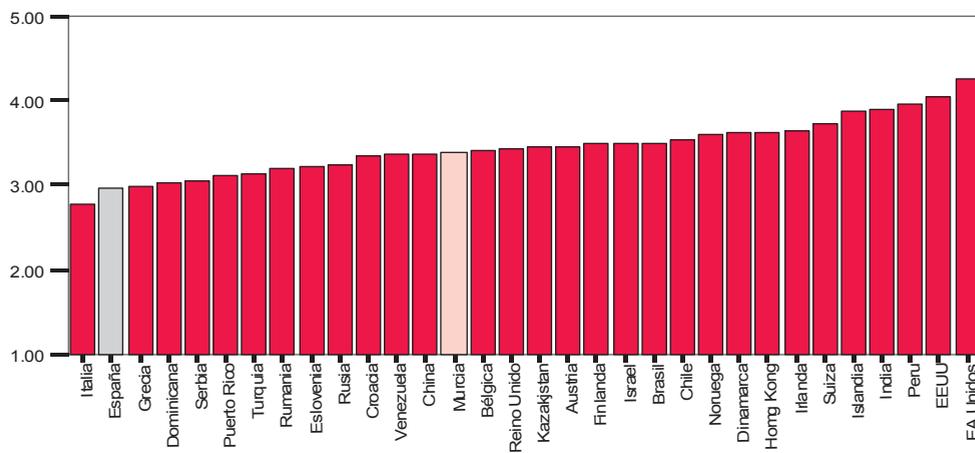
<b>Factores medidos en escalas de 1 = Totalmente Falso a 5 = Totalmente Cierto</b>	<b>Media 2007</b>	<b>Media 2006</b>
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un pequeño negocio	3,00	3,47
Mucha gente puede reaccionar rápidamente en la detección de nuevas oportunidades de negocios que se presentan	3,00	3,12
Mucha gente está preparada para organizar los recursos necesarios para la puesta en marcha de un pequeño negocio	2,75	2,85
Mucha gente tiene experiencia en la puesta en marcha de negocios	2,72	2,77
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un negocio con alto potencial de crecimiento	2,42	2,57

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

Más allá del análisis de la situación de la motivación y capacidad para emprender en la Región, es interesante comparar esta situación con el resto de países y Comunidades Autónomas que participan en el Proyecto Gem.

**Figura 8.3 Media resumen acerca de la percepción de los expertos internacionales en el bloque en que evalúan las oportunidades para emprender**

**Países GEM 2007**

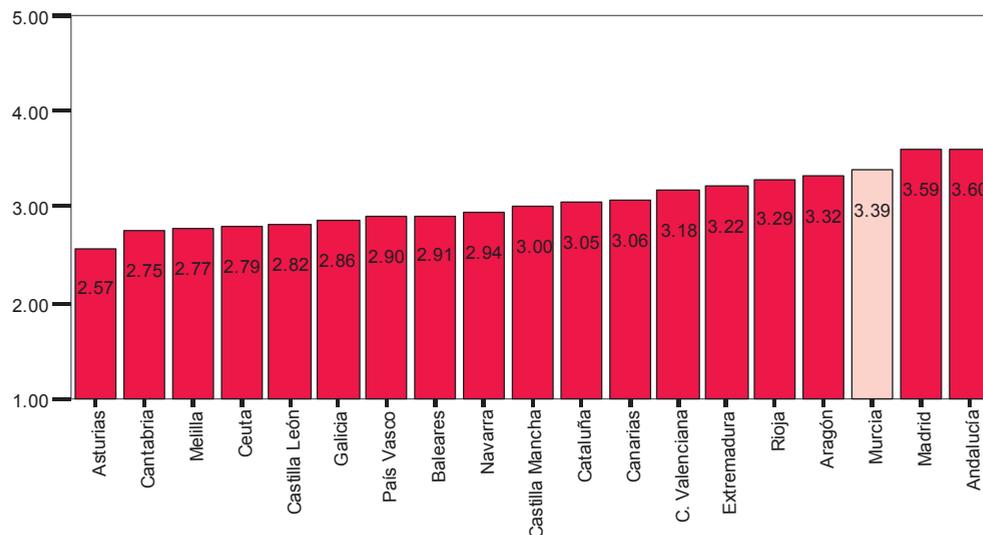


Así, en la figura 8.3, podemos ver como la Región de Murcia se sitúa por encima del nivel medio del conjunto de los países en cuanto a las oportunidades que se identifican en cada zona o país, aunque se encuentra aún lejos de alcanzar los niveles que se perciben en Estados Unidos o Emiratos Árabes Unidos, superiores a 4 puntos.

Si extendemos esa comparación al resto de Comunidades Autónomas de España que participan en el proyecto Gem 2007, vemos como Murcia, junto con Andalucía y Madrid, son las zonas donde mayores oportunidades para emprender se perciben.

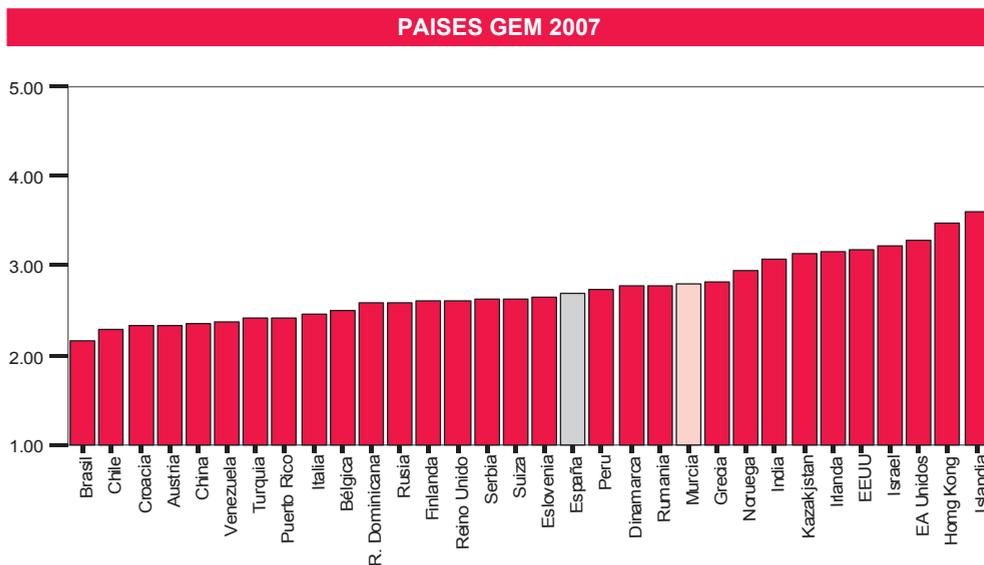
**Figura 8.4 Media resumen acerca de la percepción de los expertos regionales en el bloque en que evalúan las oportunidades para emprender**

**COMUNIDADES AUTÓNOMAS GEM 2007**

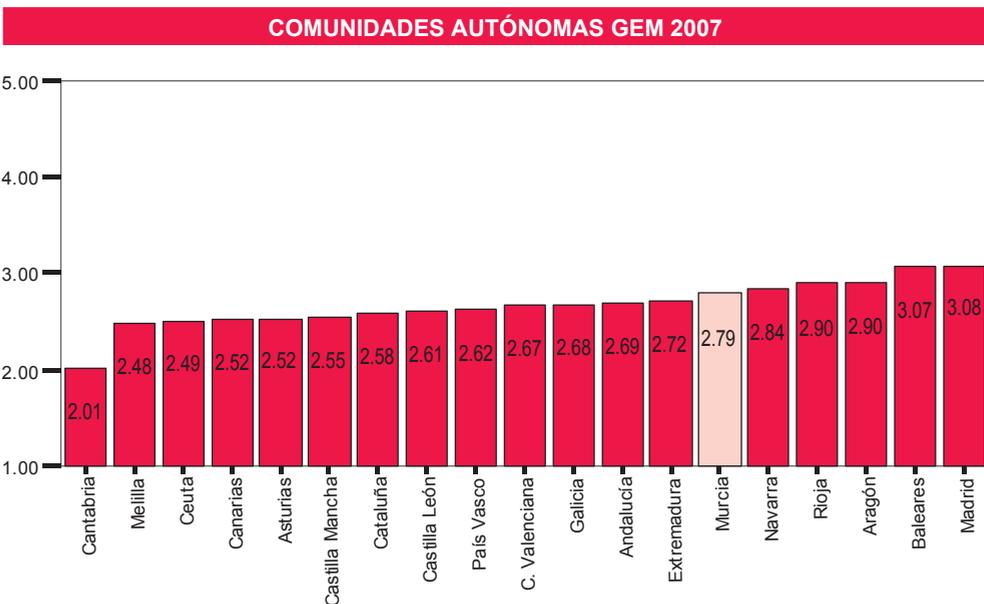


En la figura 8.5, se aprecia que nuestra población no “aprueba” en cuanto a la posesión de conocimientos y habilidades para la creación de pequeños negocios, pero la posición de nuestra Región es intermedia e incluso mejor que la de Italia, Bélgica y del Reino Unido.

**Figura nº 8.5 Media resumen acerca de la percepción de los expertos internacionales en el bloque en que evalúan la posesión de conocimientos y habilidades en la población para emprender.**



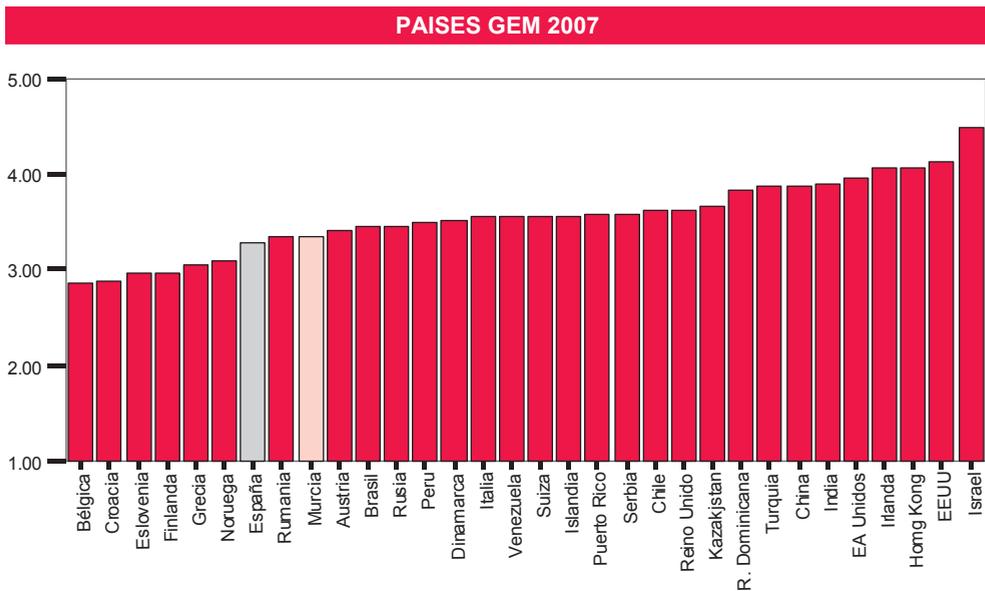
**Figura 8.6 Media resumen acerca de la percepción de los expertos de las Comunidades Autónomas en el bloque en que evalúan la posesión de conocimientos y habilidades en la población para emprender.**



En comparación con el resto de Comunidades Autónomas participantes, observamos cómo los expertos de la Región de Murcia tiene una opinión acerca de la capacidad de su población para crear empresas, ligeramente por encima de la mayoría de Comunidades Autónomas, pero a cierta distancia de las comunidades más capacitadas para emprender, Baleares y Madrid.

Y, finalmente, en la Figura 8.7 se puede ver que nuestra población supera la media de 3 puntos, lo cual es muy positivo dado que constituye una parte importante del apartado relacionado con la motivación.

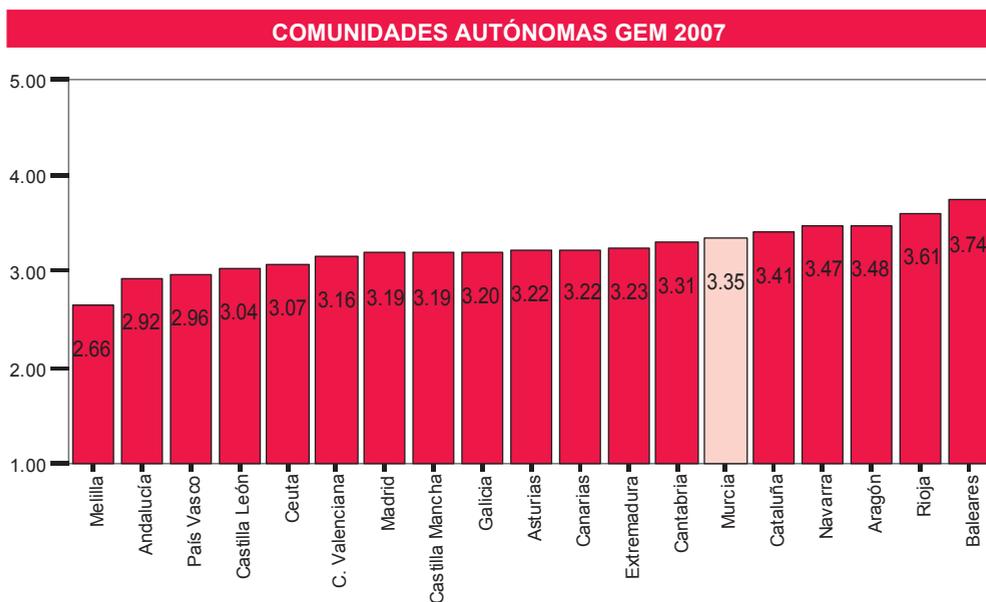
**Figura 8.7 Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan el apoyo social a la figura del emprendedor**



No cabe duda que la gran difusión del papel del emprendedor que en medios de comunicación y diferentes foros empresariales ha tenido lugar en los últimos años está contribuyendo sin duda, junto a los planes de fomento que ya están en marcha y los que se pondrán en breve, a elevar el conocimiento de esta alternativa profesional.

En el plano nacional, la Región se sitúa entre aquellas que mejor percepción social tienen de la figura del emprendedor, aunque todavía hay que realizar esfuerzos en este sentido, dado que se trata de uno de los elementos que ejercen una influencia positiva sobre la población, motivando y orientado su comportamiento hacia la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras.

**Figura 8.8 Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan el apoyo social a la figura del emprendedor**



# CAPÍTULO 9

## CONDICIONES ESPECÍFICAS DEL ENTORNO PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2007



# CONDICIONES ESPECÍFICAS DEL ENTORNO PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2007

---

## 9.1. Introducción

En este capítulo, como indica su título, se analiza el papel que juega el entorno como agente influyente en la creación de empresas en la Región de Murcia. Comienza con el análisis de los factores del entorno considerados como condicionantes de la actividad emprendedora. Se utilizan para ello los datos obtenidos de una encuesta personal realizada a una selección de expertos. A continuación, se estudian los obstáculos, apoyos y recomendaciones puestas de relieve por dichos expertos. Finalmente se compara la situación regional con la nacional y con la existente en el resto de comunidades autónomas.

La creación de empresas se encuentra enormemente condicionada por las circunstancias del entorno específico en el que se desarrolla, hecho que tiene su reflejo en el modelo conceptual GEM, que sirve de base para este estudio. Dicho modelo, tal como establece la literatura especializada, analiza el estado de los factores del entorno que tienen una mayor incidencia en la actividad emprendedora. Estos factores se agrupan en las categorías siguientes: (1) apoyo financiero, (2) políticas gubernamentales, (3) programas gubernamentales, (4) educación y formación, (5) transferencia tecnológica y de I+D, (6) acceso a infraestructura comercial y de servicios, (7) apertura del mercado, (8) acceso a infraestructuras físicas, (9) normas sociales y culturales, (10) percepción de oportunidades de negocio, (11) habilidades para crear y desarrollar una empresa, (12) motivación para crear una empresa, (13) apoyo institucional y derecho intelectual, (14) apoyo a la mujer emprendedora, (15) fomento del crecimiento y desarrollo empresarial y (16) atención a la innovación.

**Tabla 9.1. Factores del entorno considerados en el estudio**

Condición de entorno	Nº ítems	Alfa de Cronbach <sup>8</sup>
1. Acceso a financiación	6	0,738
2. Políticas gubernamentales:		
• énfasis medidas	3	0,779
• burocracia, trámites	4	0,830
3. Programas Gubernamentales	6	0,878
4. Educación y formación:		
• Educación primaria/secundaria	3	0,738
• FP y estudios superiores: fomento emprendedor	3	0,815
5. Transferencia tecnológica e I+D	6	0,842
6. Infraestructura comercial y de servicios	5	0,833
7. Apertura del mercado interior:		
• Dinámica	2	0,905
• Barreras	4	0,720
8. Acceso a infraestructuras físicas	5	0,714
9. Normas sociales y culturales	5	0,843
10. Percepción de oportunidades de negocio	5	0,760
11. Habilidades para crear y desarrollar una empresa	5	0,888
12. Apoyo social al emprendedor	5	0,776
13. Respeto a la propiedad intelectual	5	0,785
14. Apoyo a la mujer emprendedora	5	0,658
15. Fomento del crecimiento y desarrollo empresarial	5	0,705
16. Atención a la innovación	5	0,842

Con el fin de analizar la idoneidad de las circunstancias del entorno regional para la creación de empresas, se ha llevado a cabo una entrevista a expertos cuidadosamente seleccionados. En dicha entrevista se solicita su opinión con respecto a la situación de los factores citados en el párrafo anterior en la Región. La consulta se ha realizado sobre la base de un cuestionario estructurado, que incluye dos bloques de preguntas. El primero de ellos recoge un amplio espectro de afirmaciones relacionadas con los citados factores del entorno, en las que el experto ha de expresar su opinión en una escala de 1 a 5 (desde 1 = completamente falso a 5 = completamente cierto). En la tabla 9.1 se reflejan las condiciones del entorno analizadas y la fiabilidad de las escalas de medida utilizadas para ello.

El segundo bloque incluye una serie de preguntas abiertas; en ellas se solicita al encuestado que identifique cuáles son los factores que limitan en mayor medida la creación de empresas, cuáles la favorecen, y que formule recomendaciones para mejorar la situación.

## **9.2. Análisis general del entorno en que se desarrolla la creación empresarial en la Región de Murcia**

Se analiza en primer lugar la valoración media dada por los expertos a las dimensiones del entorno consideradas. El factor del entorno mejor valorado es acceso a infraestructuras físicas (3,95); a continuación se encuentran infraestructura comercial y de servicios y percepción de oportunidades, con unas valoraciones de 3,43 y 3,39 respectivamente.

En el extremo opuesto se encuentran educación primaria y secundaria (2,17), dinámica del mercado interior (2,26) y transferencia de I+D entre universidad y empresa (2,52), como se puede apreciar en la figura 9.1.

<sup>8</sup> El coeficiente alfa de Cronbach se utiliza para evaluar la fiabilidad de una escala de medida. Generalmente, se aceptan escalas cuyo índice sea superior a 0,6-0,7 ( $0 \leq \alpha \leq 1$ )

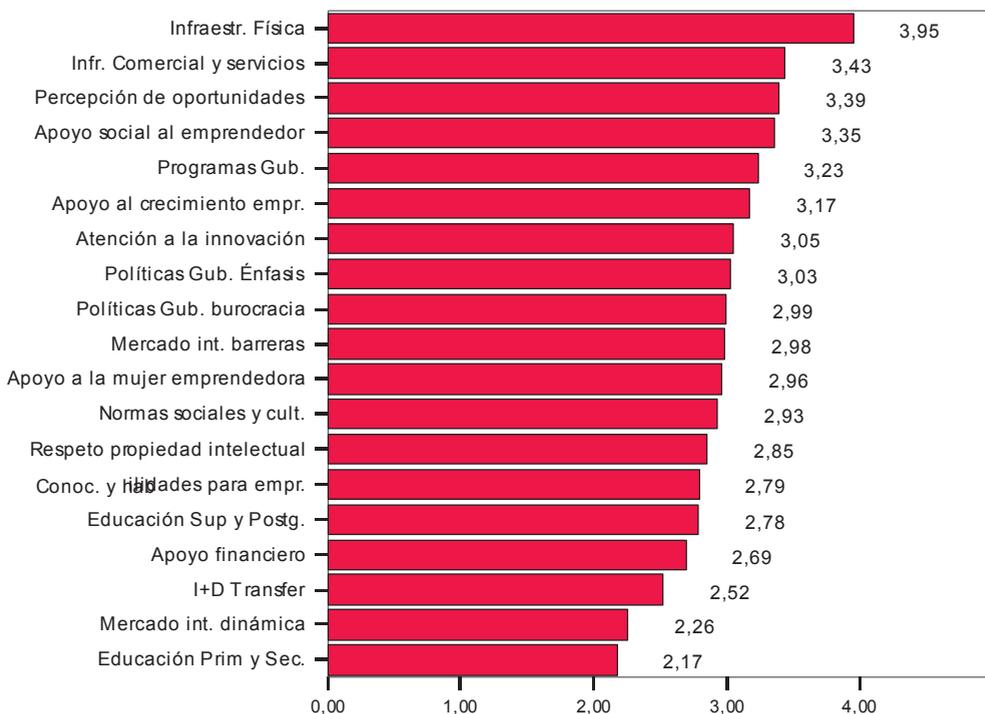
A tenor de las valoraciones otorgadas por los expertos, se puede concluir que las circunstancias para emprender en la Región no son especialmente negativas, aunque tampoco se puede afirmar que sean las más propicias (ninguno de los factores considerados alcanza una puntuación de cuatro y sólo uno de ellos supera el tres con cinco). Hemos de mencionar que ésta no es una situación atípica, pues si se analizan las puntuaciones obtenidas en el conjunto de España se aprecia una situación similar (en el apartado 9.5, se comparan con más detalle ambas situaciones).

Dado que ya en 2006 se realizó este mismo estudio en la Región, se analiza ahora la evolución sufrida por estos factores. Hemos de aclarar que se trata de un ejercicio interesante pero que, al disponer únicamente de dos valores, sólo es posible señalar las diferencias entre ellos –si las hay-, sin que podamos identificar la existencia de tendencias y extraer conclusiones.

Cómo se puede comprobar en la tabla 9.2, los dos factores más valorados en ambos años son los mismos (infraestructura física e infraestructura comercial y de servicios). Coincidencia que prácticamente se obtiene también en los factores que ocupan los últimos lugares.

Los cambios más importantes se producen en percepción de oportunidades y en políticas gubernamentales en sus dos facetas. Tales factores ocupan lugares más relevantes en 2007 que en el año anterior. Por el contrario, pierden bastantes posiciones en el ranking normas sociales y culturales, por un lado, y educación superior y postgrado, por otro. Cabe destacar también el caso de conocimiento y habilidades para emprender, aunque experimenta un descenso menos importante que los anteriores.

**Figura 9.1 Valoración media del estado de las condiciones de entorno para emprender en la Región de Murcia**



Valoraciones medias (escala: 1 = muy deficiente, 5 = muy adecuado)

**Tabla 9.2 Valoración de las condiciones del entorno para emprender. Murcia 2006 - 2007**

	Valoración media		Ranking	
	2006	2007	2006	2007
Infraestructura física	3,62	3,95	1	1
Infraestructura comercial y servicios	3,39	3,43	2	2
Percepción de oportunidades	3,00	3,39	8	3
Apoyo social al emprendedor	3,33	3,35	3	4
Programas gubernamentales	3,17	3,23	4	5
Apoyo al crecimiento empresa	3,12	3,17	6	6
Atención a la innovación		3,05		7
Políticas gubernamentales (énfasis)	2,86	3,03	12	8
Políticas gubernamentales (burocracia)	2,92	2,99	11	9
Barreras mercado interior	2,79	2,98	13	10
Apoyo a la mujer emprendedora	3,00	2,96	9	11
Normas sociales y culturales	3,14	2,93	5	12
Respeto propiedad intelectual	2,70	2,85	15	13
Conoc. y habilidades para emprender	2,95	2,79	10	14
Educación superior y posgrado.	3,08	2,78	7	15
Apoyo financiero	2,73	2,69	14	16
Transferencia I+D	2,49	2,52	16	17
Dinámica mercado interior	2,23	2,26	17	18
Educación primaria y secundaria	2,22	2,17	18	19

A continuación se analiza la valoración dada por los expertos a cada uno de los ítems que componen el cuestionario, ítems que miden los diferentes factores del entorno incluidos en el modelo en el que se basa este estudio (modelo GEM), al que se ha hecho referencia en el apartado 9.1. En las tablas que siguen se muestra la valoración media de cada uno de los citados ítems en los años 2006 y 2007. Esta valoración se basa en escalas Likert de 5 puntos en las que 1 = completamente falso y 5 = completamente cierto.

Como era de esperar, en términos generales no se aprecian grandes variaciones en el entorno en los años analizados, dado que en ambos momentos había circunstancias similares; si bien, en 2007 no eran pocos los que ya comenzaban a hablar de crisis, desaceleración, ralentización, etc. No obstante, a grandes rasgos, se aprecia un aumento en las cifras de este año con respecto a las del año anterior.

**Tablas 9.3 Valoración media de los expertos acerca de aspectos particulares de cada uno de los factores del entorno**

Acceso a financiación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi Comunidad Autónoma...	2006	2007
Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento.	1,76	1,89
Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento.	2,47	2,35
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	2,55	2,56
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	3,00	3,11
Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento.	3,48	3,51
Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	2,91	3,57

<b>Políticas gubernamentales</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos. <b>En mi Comunidad Autónoma.</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Las nuevas empresas pueden realizar todos los tramites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.	2,23	2,60
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos).	2,63	2,86
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal.	2,66	2,94
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	2,94	2,91
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración autonómica.	3,23	3,39
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	3,29	3,09
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.	3,32	3,47

<b>Programas gubernamentales</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos. <b>En mi Comunidad Autónoma.</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
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.	2,82	3,00
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	2,85	3,09
Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento.	3,06	2,94
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	3,24	3,34
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	3,26	3,20
Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando con un solo organismo público. (Ventanilla única).	3,56	3,82

<b>Educación y formación</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos. <b>En mi Comunidad Autónoma.</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	1,91	1,91
En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	2,34	2,44
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	2,39	2,24
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.	2,86	2,46
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.	3,00	2,91
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.	3,26	3,06

<b>Transferencia de I+D</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos. <b>En mi Comunidad Autónoma.</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	2,16	2,20
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	2,45	2,26
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.	2,54	2,51
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	2,71	2,82
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	2,72	2,76
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	2,80	2,67

<b>Acceso a infraestructura comercial y de servicios</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos. <b>En mi Comunidad Autónoma.</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	2,88	2,86
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	3,09	3,31
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	3,54	3,54
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	3,63	3,72
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).	3,94	3,94

<b>Apertura del mercado interno</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos. <b>En mi Comunidad Autónoma.</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	2,13	2,27
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	2,34	2,24
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	2,56	2,77
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	2,62	2,76
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	3,00	3,00
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	3,18	3,31

<b>Infraestructura física, estado y acceso</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos. <b>En mi Comunidad Autónoma.</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	3,36	3,80
Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	3,40	3,64
Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc) en aproximadamente un mes.	3,72	3,94
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.).	3,77	3,89
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc).	3,89	3,97

<b>Normas sociales y culturales</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos. <b>En mi Comunidad Autónoma.</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	2,94	2,74
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2,94	2,58
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	3,24	3,09
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	3,35	3,20
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	3,43	3,26

<b>Percepción de oportunidades de negocio</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos. <b>En mi Comunidad Autónoma.</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.	3,29	3,58
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas.	2,69	3,22
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años	3,58	3,92
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales.	2,57	3,06
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento.	2,67	3,09

<b>Habilidades para crear y desarrollar una empresa</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos. <b>En mi Comunidad Autónoma.</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento.	2,57	2,42
Mucha gente está capacitada para dirigir una pequeña empresa.	3,47	3,00
Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas.	2,77	2,72
Mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio.	3,12	3,00
Mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa.	2,85	2,75

<b>Motivación para crear una empresa</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos. <b>En mi Comunidad Autónoma.</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
La creación de nuevas empresas esta considerada como una manera adecuada para hacerse rico.	3,17	3,17
La mayoría de la gente considera que convertirse en empresario es una opción profesional deseable.	3,03	3,17
Los empresarios que tienen éxito gozan de un gran reconocimiento y prestigio social.	3,69	3,69
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito.	3,40	3,31
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos.	3,17	3,42

<b>Legislación y estado de registros, patentes y similares</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos. <b>En mi Comunidad Autónoma.</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados no está muy extendida.	2,00	2,13
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz.	2,70	2,89
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa y comprensible.	2,81	3,26
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.	2,97	3,00
Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.	3,50	3,28

<b>Apoyo a la mujer emprendedora</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos. <b>En mi Comunidad Autónoma.</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.	2,46	2,50
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres.	2,86	3,03
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas.	3,00	3,43
Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.	3,11	3,44
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.	4,29	4,17

<b>Creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos. <b>En mi Comunidad Autónoma.</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo	2,82	3,06
El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de creación de empresas	2,82	2,79
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.	3,31	3,15
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.	3,35	3,17
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3,37	3,43

<b>Innovación</b>		
Afirmaciones valoradas por los expertos	<b>2006*</b>	<b>2007</b>
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		2,82
A los consumidores de mi CA les gusta probar nuevos productos y servicios		3,23
En mi CA, la innovación es altamente valorada por las empresas		3,00
En mi CA, la innovación es altamente valorada por los consumidores		3,42
En general, las empresas consolidadas de mi CA están abiertas a la posibilidad de utilizar como proveedoras a firmas emprendedoras de reciente creación		2,67
En mi CA, los consumidores están abiertos a la compra y uso de servicios proporcionados por firmas emprendedoras de reciente creación		2,97

\* sin datos para 2006

### **9.3. Factores que obstaculizan, factores que apoyan y recomendaciones para la creación de empresas.**

Para realizar este apartado, hemos analizado las respuestas de los expertos a las preguntas abiertas del cuestionario y las hemos clasificado según los factores considerados por el modelo GEM (teniendo en cuenta para ello, los rasgos definitorios de dichos factores establecidos en el modelo). De esta forma, se pueden identificar directamente cuáles

son los factores del entorno que actúan como obstáculos y cuáles fomentan la actividad emprendedora. Por otro lado, al unificar las respuestas, se permite la comparación de resultados con los de otras comunidades autónomas e, incluso, con otros países.

Como ya se ha expuesto anteriormente, en la segunda parte del cuestionario se pide al encuestado que indique cuáles son, a su juicio, los principales *obstáculos* y *apoyos* con los que se encuentra la creación de empresas, así como sus *recomendaciones* para fomentarla<sup>9</sup>.

En la tabla 9.4 se muestra el porcentaje de expertos que ha citado cada uno de los factores del entorno, al ser preguntados por los principales **obstáculos** que encuentra la creación de empresas en la Región.

La mitad de los entrevistados señala la falta de apoyo financiero; seguidamente se encuentra educación y formación (47,1%) y, a continuación, políticas gubernamentales, citadas por el 35,3% de los expertos. Cierran la lista apertura de mercado y composición percibida de la población (indicados por el 2,9%) e infraestructura comercial y de servicios y capacidad emprendedora, las cuales son consideradas como obstáculos por el 5,9% de los expertos.

**Tabla 9.4. Obstáculos a la creación empresarial en la Región de Murcia.**

Clasificación de los factores citados por los expertos como obstáculos a la creación de empresas.	Región de Murcia				España	
	2006 (% Si)	Ranking	2007 (% Si)	Ranking	2007 (% Si)	Ranking
Apoyo financiero	52,8	1	50,0	1	39,4	1
Educación, formación	41,7	2	47,1	2	24,5	4
Políticas gubernamentales	27,8	3	35,3	3	35,0	3
Contexto político, social e intelectual	19,4	6	23,5	4	22,3	5
Transferencia de I+D	27,8	4	20,6	5	11,5	8
Normas sociales y culturales	22,2	5	20,6	6	38,0	2
Acceso a infraestructura física	19,4	7	17,6	7	18,1	6
Programas gubernamentales	11,1	9	11,8	8	10,2	9
Estado del mercado laboral	5,6	10	11,8	9	8,8	11
Clima económico	5,6	11	8,8	10	14,6	7
Capacidad emprendedora	16,7	8	5,9	11	22,3	5
Infraestructura comercial y profesional	5,6	12	5,9	12	10,0	10
Apertura de mercado, barreras	2,8	13	2,9	13	8,6	12
Composición percibida de la población	,0	14	2,9	14	2,2	13

Estos factores prácticamente coinciden con los obtenidos en la encuesta de 2006, tanto si se atiende al porcentaje de encuestados que los citan como a su posición en el ranking. Lo más destacable es que transferencia de I+D y, especialmente, capacidad

9 En general, 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 las cinco 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.

empresadora son citados como obstáculos por un menor número de expertos que en 2006; sin embargo, sucede lo contrario con estado del mercado laboral (tabla 9.4).

Al comparar los resultados de Murcia con los obtenidos a nivel nacional se aprecian algunas diferencias, entre las que destacan las siguientes: capacidad emprendedora se sitúa en quinto lugar a nivel nacional, mientras que en el caso de la Región desciende hasta el puesto undécimo. Normas sociales y culturales que aparece en sexto lugar en Murcia, ocupa el segundo a nivel nacional. Otras diferencias también destacables son las que se dan en transferencia de I+D y clima económico.

En la identificación de factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, uno de ellos destaca sobremanera con respecto a los restantes; se trata de clima económico, citado por el 57,1% de los encuestados (tabla 9.5). Bastante lejos se encuentran contexto político, social e intelectual (28,6%) y políticas y programas gubernamentales, mencionados por el 25,7% de los expertos, cada uno de ellos. Los factores que contribuyen en menor medida a la creación empresarial son: estado del mercado laboral (2,9%), transferencia de I+D, normas sociales y culturales, acceso a infraestructura física y apoyo financiero, todos ellos presentes en el 8,9% de las respuestas.

Con respecto a 2006, las diferencias más significativas se encuentran en infraestructura comercial y profesional, composición percibida de la población y capacidad emprendedora. De ellos, los dos primeros ganan posiciones en el presente año, mientras que el tercero experimenta la evolución contraria.

**Tabla 9.5. Apoyos a la creación empresarial en 2006, Región de Murcia y España**

Clasificación de los factores citados por los expertos como apoyos a la creación de empresas.	Región de Murcia				España	
	2006 (% Sí)	Ranking	2007 (% Sí)	Ranking	2007 (% Sí)	Ranking
Clima económico	50,0	1	57,1	1	31,7	3
Contexto político, social e intelectual	22,2	4	28,6	2	13,7	9
Políticas gubernamentales	19,4	5	25,7	3	40,3	1
Programas gubernamentales	25,0	3	25,7	4	32,5	2
Capacidad emprendedora	30,6	2	22,9	5	15,8	7
Apertura de mercado, barreras	19,4	6	22,9	6	13,4	10
Infraestructura comercial y profesional	5,6	13	20,0	7	9,5	13
Educación, formación	19,4	7	14,3	8	20,8	5
Composición percibida de la población	5,6	14	11,4	9	5,4	14
Apoyo financiero	16,7	8	8,6	10	21,7	4
Acceso a infraestructura física	11,1	11	8,6	11	18,0	6
Normas sociales y culturales	13,9	10	8,6	12	15,6	8
Transferencia de I+D	16,7	9	8,6	13	13,2	11
Estado del mercado laboral	8,3	12	2,9	14	9,8	12

Al comparar con los factores identificados a nivel nacional, las diferencias son palpables, como se puede comprobar en la tabla 9.5. Destaca clima económico, principal factor de apoyo en la Región de Murcia (57,1% de expertos lo citan), que a nivel nacional

desciende hasta el tercer puesto y el 31,9%. También es bastante superior en la Región de Murcia contexto político, social e intelectual -segundo factor de apoyo-, mientras que en el caso de España ocupa la novena posición. Otros factores que también presentan importantes diferencias son apertura del mercado, barreras, infraestructura comercial y profesional, composición percibida de la población y apoyo financiero.

Para finalizar este apartado, nos hacemos eco de las **recomendaciones** de los expertos tendentes a crear un entorno que favorezca la creación de empresas. En la tabla 9.6 se ofrece una síntesis de las respuestas obtenidas. En 2007 los expertos regionales hacen una apuesta clara por la educación y formación como factor de apoyo a la creación de empresas (el 58,8% de los mismos así lo considera). Le siguen políticas gubernamentales y apoyo financiero, con unos porcentajes de 47,1 y 38,2, respectivamente. Es interesante mencionar que existe un grupo numeroso de factores que no han sido considerados en las recomendaciones de los expertos, entre los que se pueden citar capacidad emprendedora y clima económico.

Con respecto a 2006, destaca el factor programas gubernamentales, citado por el 50% de los encuestados en dicho año, frente a un 29,4% de los mismos en 2007. Se produce también un descenso importante en contexto político, social e intelectual, que se reduce en ocho puntos. Al mismo tiempo, se produce un aumento de la misma cuantía en infraestructura comercial y profesional. El resto de factores o no experimenta grandes cambios en cuanto a frecuencia de respuestas o no presenta grandes cambios en el ranking.

**Tabla 9.6. Recomendaciones de políticas públicas para mejorar el entorno de la creación empresarial, Región de Murcia y España**

Clasificación de los temas citados por los expertos al hacer recomendaciones que pueden favorecer la creación de empresas	Región de Murcia				España	
	2006 (% Si)	Ranking	2007 (% Si)	Ranking	2007 (% Si)	Ranking
Educación, formación	47,2	2	58,8	1	52,5	1
Políticas gubernamentales	36,1	4	47,1	2	52,5	2
Apoyo financiero	44,4	3	38,2	3	36,2	3
Programas gubernamentales	50,0	1	29,4	4	35,4	4
Transferencia de I+D	22,2	5	29,4	5	15,4	6
Normas sociales y culturales	16,7	7	17,6	6	15,8	5
Infraestructura comercial y profesional	8,3	10	17,6	7	10,9	7
Acceso a infraestructura física	11,1	8	11,8	8	10,6	8
Contexto político, social e intelectual	16,7	6	8,8	9	8,9	9
Apertura de mercado, barreras	2,8	12	2,9	10	6,3	11
Capacidad emprendedora	8,3	9	0,0	11	8,2	10
Clima económico	2,8	11	0,0	12	1,5	12
Estado del mercado laboral	0,0	14	0,0	13	1,1	13
Composición percibida de la población	0,0	13	0,0	14	0,6	14

Al comparar estos resultados con los obtenidos a nivel nacional, se aprecian pocas diferencias, las cuales se encuentran en las recomendaciones situadas en los primeros lugares. Es de destacar el caso de políticas gubernamentales, citadas por el 36% de

los expertos regionales, frente al 50% de los nacionales. También es digno de mención transferencia de I+D, con un 22,2% de expertos de la Región de Murcia que hacen referencia a la misma, frente a un 12,8% de los del conjunto de España. Finalmente, cabe mencionar también las diferencias existentes en programas gubernamentales y en educación y formación. A partir de la recomendación séptima los resultados regionales y nacionales prácticamente son los mismos.

Si se comparan ambos niveles (regional y nacional), tomando como referencia el ranking de recomendaciones, se observa que apenas existen diferencias entre ambos.

#### **9.4. Aspectos favorables, desfavorables y recomendaciones: hablan los expertos**

En este apartado se reproduce una selección de las respuestas dadas por los expertos a las preguntas abiertas, con el objeto de completar e ilustrar mejor lo expuesto en las líneas anteriores. De acuerdo con ello, y teniendo en cuenta los principales obstáculos, apoyos y recomendaciones identificados en el apartado 9.3, a continuación se exponen las respuestas más significativas para cada uno de ellos.

##### **9.4.1. Obstáculos**

El obstáculo citado con mayor frecuencia por los expertos es **apoyo financiero**. Algunas de las respuestas son:

- No existen suficientes apoyos financieros para la creación de nuevas empresas de base tecnológica, fundamentalmente por la falta de capital semilla inicial. Las ayudas públicas son escasas y fragmentadas
- Falta de ayudas suficientes para la puesta en marcha o la ampliación
- No hay suficiente confianza en el sector financiero. Tienes que tener dinero para que te presten dinero
- No existen suficientes fuentes de financiación para nuevos proyectos innovadores. Escasísima implantación de mecanismos de financiación basados en fórmulas de capital riesgo.
- Falta de alternativas financieras reales cuya obtención esté basada en el propio proyecto
- Falta de herramientas financieras acordes a la demanda. No existe una política en este sentido acorde a la inmensa mayoría de los emprendedores
- En el caso de las mujeres, el hecho de que tengan menos apoyo de su entorno cercano y mayores dificultades para conseguir financiación.
- Falta de recursos financieros. No hay verdaderos inversores que apuesten por nuevos proyectos

**Educación y formación** ha sido el segundo factor considerado obstáculo para la creación de empresas en la Región. Entre las respuestas obtenidas, se encuentran:

- Bajo nivel de idiomas, que frena el intercambio de experiencias en el extranjero

- Es importante hacer notar que uno de los frenos a la creación de empresas puede venir por la hasta ahora escasa atención que se ha prestado en todos los estadios de la educación (primaria, secundaria y universitaria) a fomentar el espíritu empresarial
- Deficiente preparación del emprendedor. Ni la universidad ni la formación profesional fomentan el espíritu emprendedor ni enfocan sus contenidos en esa dirección
- Poca capacidad empresarial debido a la escasa formación empresarial y técnica de la mayoría de los gerentes
- Escasa formación real y práctica a profesionales que les inciten a la creación o generación de proyectos
- Profesionalización de los equipos directivos. No existen equipos directivos profesionales; al ser un alto porcentaje de empresas familiares se incorporan familiares sin preparación
- Sistema educativo orientado a trabajar por cuenta ajena (funcionario o empleado). En general la orientación de la mayor parte de las materias, incluso en carreras universitarias relacionadas con el ámbito de la gestión de empresas, es que hay que formarte en “tal materia” debido a que las empresas están demandando profesionales ... o bien esta materia suele aparecer en los temarios de las oposiciones de..

Las **Políticas Gubernamentales** han ocupado el tercer lugar entre los obstáculos. Algunas opiniones acerca de este tema son:

- Políticas públicas de apoyo no definidas y falta de apoyo económico concreto
- Políticas de apoyo a la actividad emprendedora insuficientes
- Complejidad en los procesos burocráticos de constitución de empresas dado el gran número de instituciones y organismos para tramitar las licencias de alta
- Exceso de impuestos y costes de puesta en marcha de una empresa (alquiler, coste del suelo industrial, seguridad social sin incentivos para emprendedores, ...)
- La gran descompensación que en términos sociales existe entre alguien que está dado de alta en el régimen autónomo de la Seguridad Social con respecto al régimen general
- Las barreras administrativas materializadas en la necesidad de realizar un elevado número de trámites con la Administración, constituyen otro freno a la creación de empresas. No obstante, cabría señalar que gracias a servicios de apoyo y asesoramiento de emprendedores, ... esta dificultad se encuentra parcialmente atenuada. Sin embargo, no por ello han de decaer los esfuerzos tendentes a simplificar el proceso de constitución de una sociedad.
- La falta de apoyo público para ayudar a jóvenes emprendedores

#### 9.4.2. Apoyos

Entre los factores identificados por los expertos como facilitadores del proceso de creación de empresas, se encuentra en primer lugar el **clima económico**. De las respuestas obtenidas hemos seleccionado las siguientes:

- Dinamismo económico regional, nacional e internacional

- Crecimiento inversor de los últimos años
- Actual ciclo expansionista de la economía murciana, con notable incremento de las inversiones foráneas
- Cierta repunte del sector industrial de la Región, mientras que se observa cierto desarrollo del sector servicios en actividades básicas y dinamizadoras (servicios exportables vs. ligados al territorio)
- El gran crecimiento del sector metalmecánico y la enorme escasez de mano de obra especializada se traduce en la transformación de empleados por cuenta ajena en empleados por cuenta propia y en la creación de pymes y micropymes. Por ejemplo, soldadores, electricistas, carpintería metálica, ... ganan mucho más dinero estableciéndose por su cuenta que estando contratados por empresas.
- Bonanza económica. Existe mucho dinero disponible, lo que reduce el riesgo del emprendedor, y atrae a más gente dispuesta a montar empresas con recursos ajenos
- Los datos económicos de crecimiento continuado y la disponibilidad de mano de obra -propia o de servicios contratados- animan a la creación de empresas
- Crecimiento económico regional = más oportunidades. Nuevos sectores, mayor población, más riqueza, más preparación, más infraestructuras; en definitiva, más oportunidades para todos
- El desarrollo inmobiliario, con el consiguiente aumento de la renta per cápita y el aumento de la población

En segundo lugar se encuentra el **contexto político, social e intelectual**. Algunas opiniones al respecto se exponen a continuación.

- Posibilidad de nuevos negocios relacionados con la sostenibilidad y el medio ambiente
- Gran auge de empresas de servicios relacionadas con el turismo
- La competencia internacional que ha provocado la crisis de sectores económicos tradicionales y la necesaria búsqueda de nichos de mercado alternativos
- Entrada de mano de obra inmigrante
- Elevadísimo nivel de subcontratación a trabajadores autónomos, que crean pequeñas empresas
- Clima político, social y laboral muy estable y con pocos conflictos.
- Considerable mejora de las infraestructuras de la Región, especialmente en transporte y telecomunicaciones. Disponibilidad de técnicos y profesionales
- El fomento de la investigación en términos generales
- Las acciones de concienciación y apoyo a la puesta en marcha de iniciativas empresariales, financiadas o cofinanciadas (la mayor parte de ellas) con fondos procedentes de Europa

Las **Políticas Gubernamentales** se encuentran en tercer lugar. Entre las razones esgrimidas, se pueden señalar las siguientes:

- Menos requisitos para la creación de nuevas empresas y más servicios de cara a estas constituciones

- Aunque no existen suficientes incubadoras de empresas, es de esperar que con la puesta en marcha del CEEIM este problema se solucione, al menos en parte
- El INFO está poniendo en marcha programas de apoyo, pero son pocos.
- Inversión europea a través del Instituto de Fomento
- Los diversos programas de ayuda que actualmente facilitan la financiación de inversiones en I+D+i. Tanto programas de ayuda a fondo perdido, como préstamos subsidiados o incentivos fiscales. También son muy importantes las líneas de ayuda para la contratación de tecnólogos en las empresas.
- Políticas de apoyo. Desde la administración se promueve (vía ayudas, programas, etc.) la creación de empresas, el estímulo empresarial y la innovación
- Existen programas financiados por la Comunidad Autónoma y que ayudan a determinar la viabilidad de un determinado proyecto de creación o crecimiento
- Puesta en práctica de políticas de apoyo a la creación de empresas como los parques tecnológicos y los viveros de empresas.

### 9.4.3.Recomendaciones de los expertos

Relacionadas con **educación y formación**, los expertos hacen, entre otras, las siguientes recomendaciones:

- Fortalecimiento de la capacidad innovadora de la mujer, mediante políticas activas de discriminación positiva a la contratación o autoempleo de ésta
- Complementar la formación profesional o universitaria con formación de postgrado adecuada a las necesidades reales del mundo empresarial
- Fomento social y educativo de las actividades empresariales. Inclusión de asignaturas de carácter económico antes de los estudios universitarios
- Mejora de la formación profesional
- Acciones para el estímulo temprano del espíritu empresarial. Desde edades tempranas se debería transmitir la importancia de las empresas y la posibilidad del autoempleo como salida profesional.
- Incrementar en la formación, a todos los niveles (primaria, secundaria y formación profesional), las actividades que fomenten la creatividad y la innovación
- Formación y apoyo gratuito de consultores a la puesta en marcha de una iniciativa emprendedora
- Inculcar un cierto espíritu emprendedor a las personas que se están formando, de modo que tengan entre sus opciones no sólo ser trabajadores por cuenta ajena o funcionarios, sino también la opción de empresario (o autoempleo)

En **programas gubernamentales**, segundo tema de la tabla de recomendaciones de los expertos, destacan las siguientes opiniones:

- Supresión de trámites administrativos y simplificación del proceso para la creación de una empresa.... acciones como el establecimiento de un documento electrónico único para crear una empresa, así como la simplificación de las obligaciones contables y el

- aplazamiento del pago de impuestos en los primeros años de andadura de la empresa, podrían suponer el impulso preciso para potenciar el surgimiento de nuevas empresas.
- Unificación de los servicios de información, asesoramiento y prestación de servicios para la creación de empresas en un solo organismo.
  - Puesta en marcha de sistemas eficaces y transparentes de capital semilla
  - Impulsar políticas realistas de apoyo al sector emprendedor, no sólo en el área económica, sino también en materia de asesoramiento y puesta a disposición de infraestructuras adecuadas
  - Fomentar políticas de igualdad para lograr una mayor incorporación de la mujer a la actividad emprendedora
  - Creación de viveros de empresas en cada uno de los municipios, gestionados de manera privada con el apoyo de la administración local y autonómica.
  - Adaptar la formación, a todos los niveles, a las necesidades del mercado
  - Subvenciones a los emprendedores. Ello hará que no se vayan a otras regiones

En **apoyo financiero**, es el tercer tema destacado por los expertos en cuanto a recomendaciones:

- Poner a disposición de proyectos empresariales novedosos las fuentes financieras precisas para su puesta en marcha, permitiendo el inicio de la actividad con los medios necesarios para ello. ... Así como el fomento de inversores del tipo “*ángel inversor*” que aparte de activos financieros aporta un valor añadido gracias a sus habilidades comerciales, conocimiento del negocio, experiencia empresarial y contactos. Y el apoyo a las *sociedades de garantía recíproca* que facilitan el acceso de las Pymes a la financiación que necesitan en las mejores condiciones, y a las *sociedades de capital-riesgo*, entre otras.
- Ayudas que garanticen la integridad y continuidad de las empresas para los casos de separación de socios, sucesiones, etc.
- Confianza financiera de las entidades bancarias y ayuda en gestión y control de las empresas
- Mejorar el régimen fiscal y desarrollar una política de subvenciones y ayudas públicas a proyectos innovadores mucho más intensa
- Diversificar e incrementar los instrumentos de financiación, con especial incidencia en las fórmulas capital-riesgo
- Aumentar las ayudas financieras durante el arranque de las iniciativas empresariales. Los tres primeros años son los más complicados. La inseguridad financiera hace que muchos emprendedores no se lancen. Más ayudas públicas. Facilitar dinero ajeno. Redes de inversores, ...
- Más ayudas financieras reales y una mayor implicación de los organismos e instituciones que intervienen en el proceso
- Instrumentos de apoyo financiero a buenas ideas empresariales con verdadera asunción de riesgo o aportaciones a fondo perdido
- Créditos blandos a los emprendedores

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

En la tabla 9.7 se comparan los resultados obtenidos en la Región de Murcia con los del conjunto de España. La conclusión principal a la que se llega es que no aparecen grandes diferencias entre ambos, ni en lo que se refiere a valoraciones, ni en la posición que ocupa cada uno de los factores.

El factor más valorado en ambos casos es acceso a infraestructura física; infraestructura comercial ocupa el segundo lugar en la Región de Murcia, mientras que a nivel nacional se ubica en tercer lugar. En lo que a los factores menos valorados se refiere no hay diferencias entre las opiniones de los expertos de la Región y los del conjunto de España.

Las únicas diferencias reseñables se refieren a normas sociales y culturales, que en el caso de Murcia se sitúan en cuarta posición, la cual desciende hasta la undécima si se considera España; algo similar-aunque con menor diferencia- sucede con percepción de oportunidades. Sin embargo, el factor apoyo a la mujer emprendedora ocupa la undécima posición en la Región de Murcia, mientras que en el conjunto de España se ubica en segundo lugar. Por otro lado, las políticas gubernamentales en sus dos vertientes aparecen ligeramente mejor valoradas en la Región que en el conjunto de España. Situación contraria se presenta con los factores protección de la propiedad intelectual y FP y estudios superiores: fomento emprendedor.

Las siguientes figuras muestran la posición relativa de la Región de Murcia en el contexto nacional; se han considerado para ello las condiciones evaluadas por los expertos con relación al entorno específico en cada una de las Comunidades Autónomas.

**Tabla 9.7 Comparación de las valoraciones medias de las condiciones de entorno Región de Murcia y España**

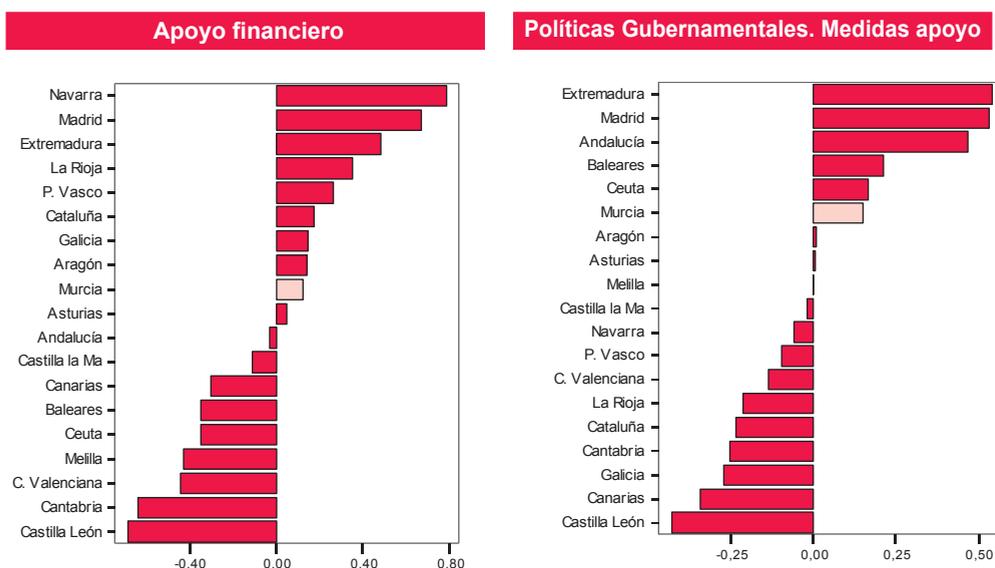
Condiciones del entorno	Valoración media <sup>(*)</sup>		Ranking		Conclusión; Murcia está:
	Murcia	España	Murcia	España	
Acceso a infraestructura física	3,95	3,56	1	1	Igual
Infraestructura comercial	3,43	3,23	2	3	Igual
Percepción de oportunidades	3,39	3,03	3	8	Mejor
Apoyo social al emprendedor	3,35	3,17	4	5	Igual
Programas Gubernamentales	3,23	3,13	5	6	Mejor
Fomento del crecimiento	3,17	3,04	6	7	Igual
Atención a la innovación	3,05	3,18	7	4	Peor
Política Gubernamental: énfasis medidas	3,03	2,90	8	10	Peor
Política Gubernamental: burocracia, trámites	2,99	2,80	9	12	Mejor
Apertura mercado interno: barreras	2,98	2,76	10	13	Mejor
Apoyo a la mujer	2,96	3,30	11	2	Peor
Normas sociales y culturales	2,93	2,74	12	14	Poco mejor
Protección Derecho Intelectual	2,85	2,92	13	9	Peor
Conocimientos y habilidades para emprender	2,79	2,65	14	16	Poco mejor
FP y estudios superiores: fomento emprende	2,78	2,82	15	11	Peor
Apoyo financiero	2,69	2,67	16	15	Igual
Transferencia Tecnología e I+D	2,52	2,53	17	17	Igual
Mercado interno: capacidad de reacción	2,26	2,09	18	18	Igual
Educación primaria y secundaria	2,17	2,00	19	19	Igual

(\*) En una escala desde 1 = Deficiente a 5 = Óptima.

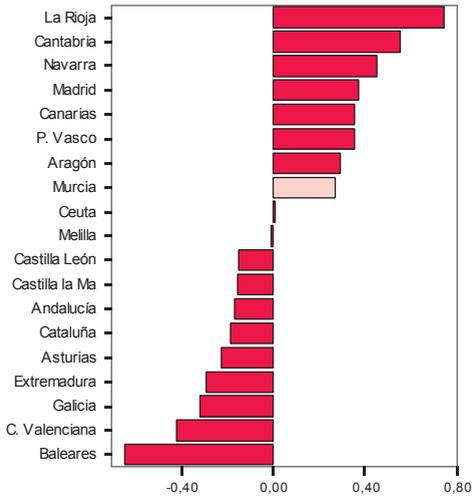
En términos generales, el entorno de la Región de Murcia con relación al resto de comunidades autónomas, se puede calificar de medio-alto. Si se analizan los factores que componen dicho entorno de forma individual, se pueden hacer las consideraciones siguientes (figuras 9.2).

- Un grupo de factores del entorno en la Región de Murcia son valorados por los expertos en forma similar a la media nacional. Se trata de: apoyo financiero, programas gubernamentales, educación superior y postgrado, transferencia de I+D entre universidad y empresa, y apoyo al crecimiento empresarial.
- Con valores inferiores a la media nacional se encuentran: respeto a la propiedad intelectual, apoyo a la mujer emprendedora y atención a la innovación.
- Finalmente, obtienen una valoración positiva en la Región los factores que siguen. Ligeramente por encima de la media se encuentra el factor políticas gubernamentales en sus dos vertientes: medidas de apoyo y burocracia. Situación similar presentan conocimientos y habilidades para emprender, apoyo social al emprendedor, normas sociales y culturales, y educación primaria y secundaria. Por último, percepción de oportunidades, dinámica del mercado interior, barreras de acceso al mercado, infraestructura física e infraestructura comercial y de servicios, son factores cuyas cifras se sitúan por encima de la media nacional.

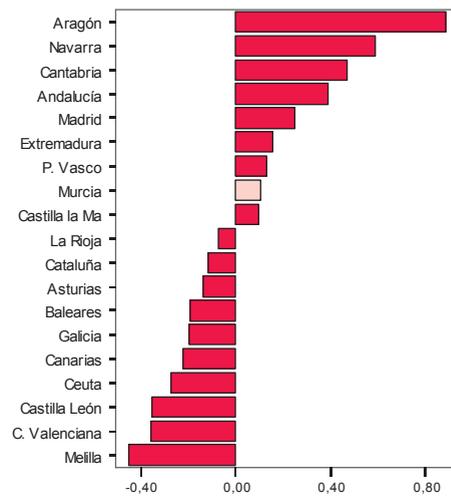
**Figura 9.2. Situación de la Región de Murcia en el contexto nacional con respecto a las condiciones del entorno.**



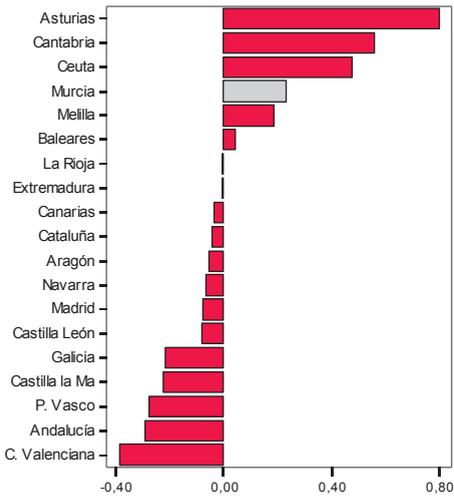
## Políticas Gubernamentales. Burocracia



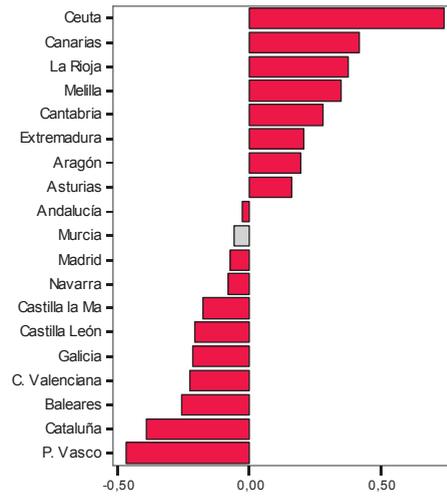
## Programas Gubernamentales



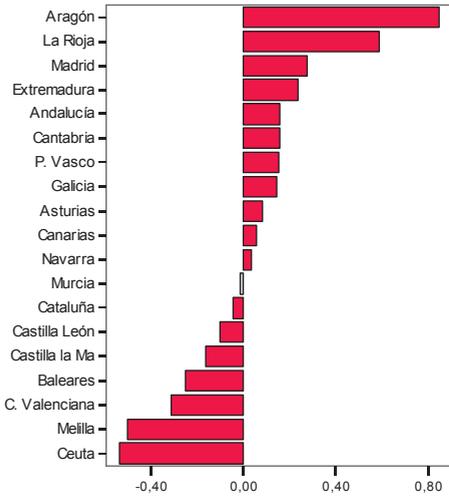
## Educación Primaria y Secundaria



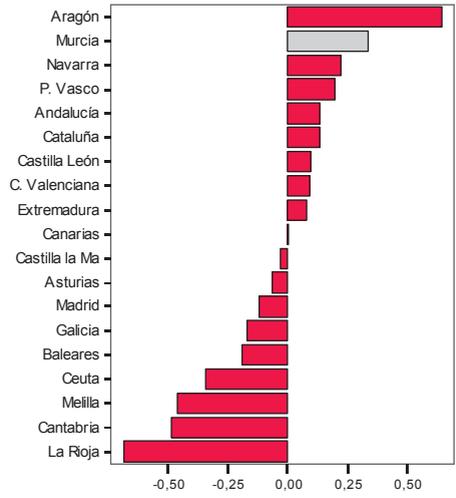
## Educación Superior y Postgrado



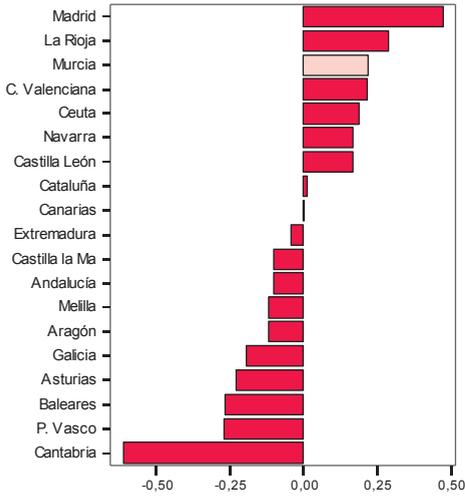
### Transferencia I+D Univ.-Emp.



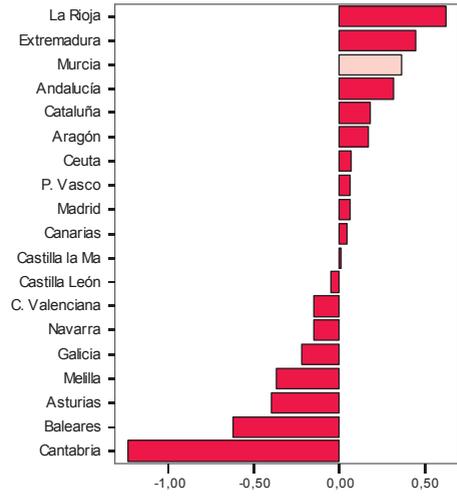
### Infraestructura comercial y de servicios



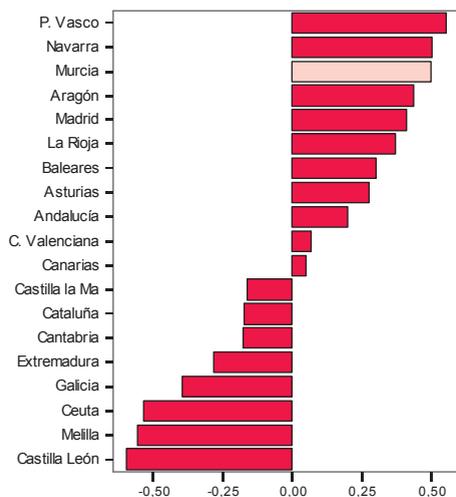
### Mercado interior. Dinámica



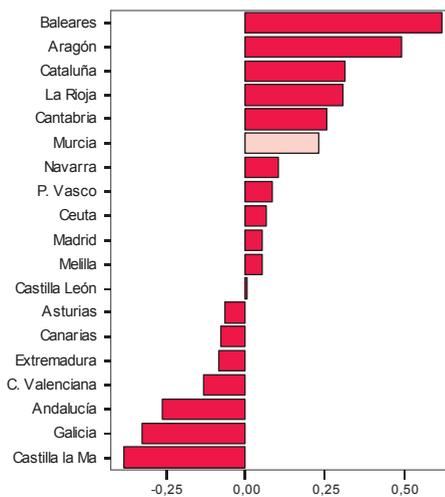
### Mercado interior. Barreras acceso



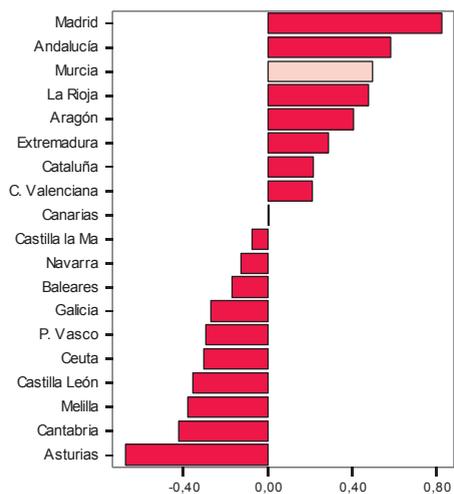
### Infraestructura Física



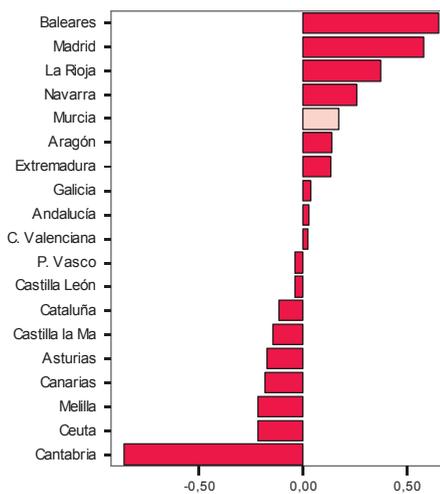
### Normas sociales y culturales



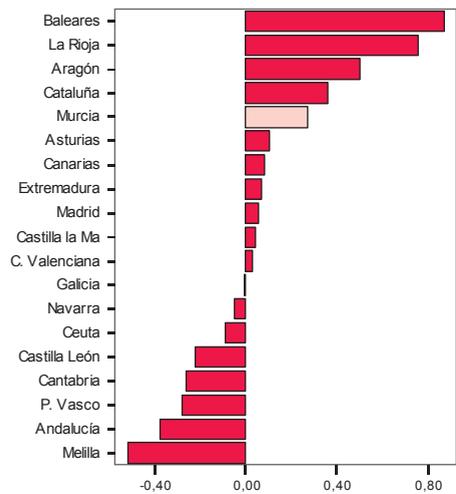
### Percepción de oportunidades



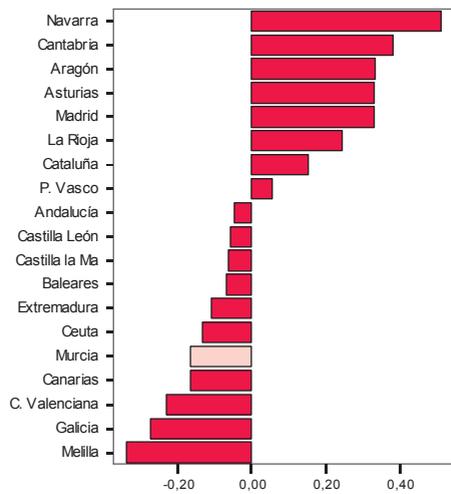
### Conocimientos y habilidades para emprender



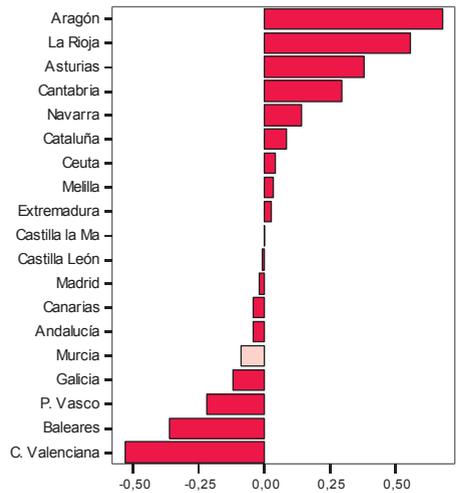
### Apoyo social al emprendedor



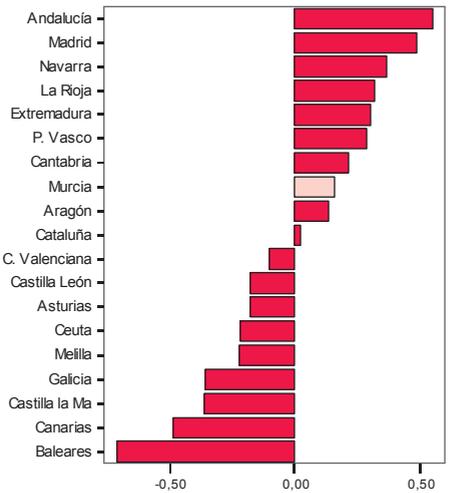
### Respeto propiedad intelectual



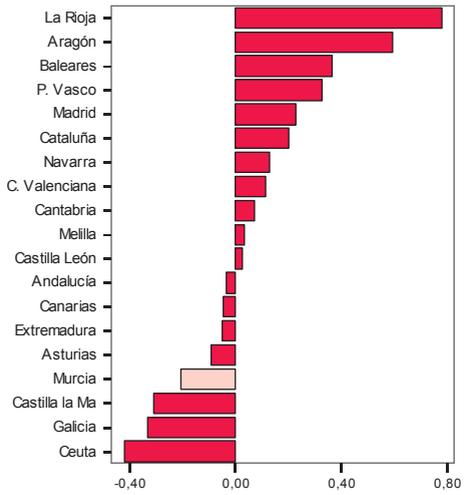
### Apoyo a la mujer emprendedora



### Apoyo al crecimiento empresarial



## Atención a la innovación





## ANEXO I: ÍNDICE DE FIGURAS Y DE TABLAS

### ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 0.1</b>	El modelo conceptual GEM.....	21
<b>Figura 0.2</b>	El proceso emprendedor según el Proyecto GEM.....	22
<b>Figura 1.1</b>	El proceso emprendedor según el Proyecto GEM.....	42
<b>Figura 1.2</b>	Actividad emprendedora en las Comunidades Autónomas participantes en GEM 2007 .....	43
<b>Figura 1.3</b>	Evolución del Índice TEA que mide la actividad emprendedora en el periodo 2000-2007 .....	44
<b>Figura 1.4</b>	Empresa consolidada (que lleva más de 3,5 años en activo) detectada como porcentaje de la población en España.....	46
<b>Figura 1.5</b>	Abandono de iniciativas en la Comunidad Autónoma de Murcia y su motivación .....	47
<b>Figura 1.6</b>	Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países participantes en GEM 2007, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia ...	49
<b>Figura 1.7</b>	Actividad emprendedora en los países de la UE participantes en GEM 2007, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia .....	49
<b>Figura 1.8</b>	Actividad emprendedora en los países de la OCDE participantes en GEM 2007, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia .....	50
<b>Figura 1.9</b>	Relación de dependencia del TEA respecto del nivel de desarrollo de los países GEM 2007 como conjunto total, incluyendo las Comunidades Autónomas españolas.....	51
<b>Figura 1.10</b>	Actividad empresarial (incluyendo el autoempleo y todos los sectores) en los países participantes en GEM 2007, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia .....	51
<b>Figura 1.11</b>	Empresa consolidada (que lleva más de 3,5 años en activo) detectada como porcentaje de la población en el contexto de la Unión Europea, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia .....	52

<b>Figura 1.12</b>	Empresa consolidada detectada como porcentaje de la población en el contexto de la OCDE, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia ..	52
<b>Figura 1.13</b>	Porcentaje de cese de actividades en la población de los países que participan en GEM 2007, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia .....	53
<b>Figura 1.14</b>	Porcentaje de emprendedores potenciales en la población de las Comunidades Autónomas participantes en GEM 2007.....	54
<b>Figura 1.15</b>	Porcentaje de emprendedores potenciales en la población de los países GEM 2007, incluyendo la Comunidad Autónoma de Murcia.....	55
<b>Figura 2.1</b>	Motivación principal para poner en marcha una iniciativa que da lugar a diferentes comportamientos emprendedores .....	59
<b>Figura 2.2</b>	Distribución de la actividad emprendedora total 2007 en función del principal motivo de su creación.....	61
<b>Figura 2.3</b>	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los países que han participado en GEM 2007 en la UE.....	62
<b>Figura 2.4</b>	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en el conjunto de comunidades autónomas españolas .....	63
<b>Figura 2.5</b>	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en el conjunto de países que han participado en GEM 2007 .....	64
<b>Figura 2.6</b>	Análisis de otros motivos para emprender que subyacen bajo la oportunidad .....	65
<b>Figura 4.1</b>	Distribución de la actividad emprendedora total (operativa entre 0 y 42 meses) en cuatro grandes sectores .....	80
<b>Figura 4.2</b>	Distribución de la actividad emprendedora consolidada (operativa en más de 42 meses) en cuatro grandes sectores .....	80
<b>Figura 4.3</b>	Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad).....	82
<b>Figura 4.4</b>	Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad).....	82
<b>Figura 4.5</b>	Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad).....	83
<b>Figura 4.6</b>	Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad).....	84
<b>Figura 4.7</b>	Clasificación de las Comunidades Autónomas GEM 2007 en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras con potencial de rápido crecimiento en empleo (más de 19 puestos en 5 años).....	85
<b>Figura 4.8</b>	Distribución de las iniciativas nacientes en función de su volumen de facturación anual prevista, aproximada.....	87

<b>Figura 4.9</b>	Distribución de las iniciativas nuevas en función de su volumen de facturación anual, aproximada .....	87
<b>Figura 4.10</b>	Distribución de las iniciativas consolidadas en función de su volumen de facturación anual, aproximada.....	87
<b>Figura 4.11</b>	Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según su grado de innovación en oferta de productos y servicios 2006-07.....	89
<b>Figura 4.12</b>	Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según el grado de competencia afrontado 2006-07 .....	90
<b>Figura 4.13</b>	Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la antigüedad de las tecnologías usadas (2006-07) .....	91
<b>Figura 4.14</b>	Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la intensidad exportadora (2006-07).....	93
<b>Figura 5.1</b>	Parte de la inversión que el emprendedor espera ver recuperada.....	100
<b>Figura 5.2</b>	Porcentaje de personas que han actuado como inversores informales. Contexto GEM internacional.....	103
<b>Figura 6.1</b>	Actividad emprendedora masculina y femenina en los países GEM 2007 .....	110
<b>Figura 6.2</b>	Actividad emprendedora masculina y femenina en países GEM 2007 de la UE.....	111
<b>Figura 6.3</b>	Actividad emprendedora masculina y femenina en las CCAA españolas.....	111
<b>Figura 6.4</b>	Ratio TEAfemenino / TEAmasculino para los países GEM 2007 .....	112
<b>Figura 6.5</b>	Ratio TEAfemenino / TEAmasculino para los países GEM 2007 de la UE .....	113
<b>Figura 6.6</b>	Ratio TEAfemenino / TEAmasculino para las CCAA españolas .....	113
<b>Figura 6.7</b>	Actividad emprendedora femenina por oportunidad y por necesidad en los países GEM .....	114
<b>Figura 6.8</b>	Actividad emprendedora femenina por oportunidad y por necesidad en países GEM de la UE. ....	115
<b>Figura 6.9</b>	Actividad emprendedora femenina por oportunidad y por necesidad en España.....	116
<b>Figura 6.10</b>	Edad emprendedoras.....	116
<b>Figura 6.11</b>	Edad emprendedores.....	116
<b>Figura 6.12</b>	Formación emprendedoras.....	117
<b>Figura 6.13</b>	Formación emprendedores.....	117
<b>Figura 6.14</b>	Renta de emprendedoras .....	118
<b>Figura 6.15</b>	Renta de emprendedores .....	118
<b>Figura 7.1</b>	Composición de la población extranjera con permiso de residencia en España.....	125
<b>Figura 7.2</b>	Evolución de la inmigración en España en la última década .....	126
<b>Figura 8.1</b>	Comparación internacional del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender en su respectivo país. ...	142

<b>Figura 8.2</b>	Comparativa entre Comunidades Autónomas del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender.....	143
<b>Figura 8.3</b>	Media resumen acerca de la percepción de los expertos internacionales en el bloque en que evalúan las oportunidades para emprender .....	147
<b>Figura 8.4</b>	Media resumen acerca de la percepción de los expertos regionales en el bloque en que evalúan las oportunidades para emprender .....	147
<b>Figura 8.5</b>	Media resumen acerca de la percepción de los expertos internacionales en el bloque en que evalúan la posesión de conocimientos y habilidades en la población para emprender.....	148
<b>Figura 8.6</b>	Media resumen acerca de la percepción de los expertos de las Comunidades Autónomas en el bloque en que evalúan la posesión de conocimientos y habilidades en la población para emprender.....	148
<b>Figura 8.7</b>	Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan el apoyo social a la figura del emprendedor .....	149
<b>Figura 8.8</b>	Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan el apoyo social a la figura del emprendedor .....	150
<b>Figura 9.1</b>	Valoración media del estado de las condiciones del entorno para emprender en la Región de Murcia .....	155
<b>Figura 9.2</b>	Situación de la Región de Murcia en el contexto nacional con respecto a las condiciones del entorno .....	170

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.1</b>	Actividad emprendedora incipiente total registrada en la población adulta de la Comunidad Autónoma de Murcia (PA) de 18 a 64 años de edad .....	42
<b>Tabla 1.2</b>	Estimación del número de iniciativas emprendedoras en fase incipiente en la Comunidad Autónoma de Murcia en Julio de 2007 .....	43
<b>Tabla 1.3</b>	Emprendedores incipientes totales registrados en la población adulta de la Comunidad Autónoma de Murcia (PA) de 18 a 64 años de edad en el 2007 .....	43
<b>Tabla 1.4</b>	Estimación puntual del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en Julio de 2007 y su comparación con el año anterior .....	45
<b>Tabla 1.5</b>	Estimación puntual del número de iniciativas que fueron abandonadas en los doce meses previos a Julio de 2007 y su comparación con el año anterior.....	46
<b>Tabla 1.6</b>	Principales indicadores de actividad consolidada (operativas por más de 42 meses) y cierre de actividades los doce meses previos a Julio de 2007 .....	53
<b>Tabla 1.7</b>	Potencial emprendedor de la población de 18-64 años en 2007 .....	54
<b>Tabla 2.1</b>	Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población murciana de 18-64 años) .....	60

<b>Tabla 2.2</b>	Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en España como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total .....	61
<b>Tabla 2.3</b>	Evolución de la distribución de las motivaciones que complementan el aprovechamiento de una oportunidad para emprender .....	65
<b>Tabla 3.1</b>	Perfil del emprendedor naciente.....	69
<b>Tabla 3.2</b>	Perfil del emprendedor nuevo .....	71
<b>Tabla 3.3</b>	Perfil del emprendedor consolidado .....	72
<b>Tabla 3.4</b>	Perfil del emprendedor que ha abandonado una actividad .....	73
<b>Tabla 3.5</b>	Perfil del emprendedor potencial.....	74
<b>Tabla 3.6</b>	Perfil del emprendedor de la Región de Murcia 2007.....	76
<b>Tabla 4.1</b>	Distribución del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas, emprendedoras en general y consolidadas .....	81
<b>Tabla 4.2</b>	Clasificación de la PYME en función del número de empleados.....	81
<b>Tabla 4.3</b>	Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad).....	82
<b>Tabla 4.4</b>	Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más 42 meses de actividad).....	82
<b>Tabla 4.5</b>	Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad).....	83
<b>Tabla 4.6</b>	Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas para dentro de cinco años .....	84
<b>Tabla 4.7</b>	Actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas 2007 .....	86
<b>Tabla 4.8</b>	Porcentaje de iniciativas innovadoras en las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido.....	88
<b>Tabla 4.9</b>	Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas que afrontan ninguna, alguna o mucha competencia en su mercado.....	89
<b>Tabla 4.10</b>	Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir sus bienes o servicios.....	91
<b>Tabla 4.11</b>	Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la intensidad de la exportación que llevan a cabo de sus bienes o servicios.....	92
<b>Tabla 4.12</b>	Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de su potencial estimado de expansión en su mercado .....	93
<b>Tabla 5.1</b>	Características y distribución del capital semilla en el 2007.....	99
<b>Tabla 5.2</b>	Fuentes de financiación utilizadas por el emprendedor y parte media del total necesario que aporta cada fuente. ....	101
<b>Tabla 5.3</b>	Perfil del inversor informal en la Región de Murcia.....	104
<b>Tabla 5.4</b>	Retorno esperado por el inversor informal.....	105
<b>Tabla 5.5</b>	Reacción de la población ante una solicitud de inversión de capital tipo inversor informal .....	106

<b>Tabla 6.1</b>	Motivación para emprender .....	118
<b>Tabla 6.2</b>	Dedicación a la actividad emprendedora.....	118
<b>Tabla 6.3</b>	Distribución sectorial de las empresas nuevas y nacientes.....	119
<b>Tabla 6.4</b>	Factores psico-sociales en función del género para la Región de Murcia ...	120
<b>Tabla 6.5</b>	Inversión informal .....	121
<b>Tabla 7.1</b>	Actividad emprendedora total registrada en España desglosada en función del tipo de origen del emprendedor y su evolución.....	127
<b>Tabla 7.2</b>	Porcentaje de población que emprende y que no que lo hace en cada colectivo según su origen y su evolución.....	127
<b>Tabla 7.3</b>	Diferencias de mentalidad entre extranjeros y españoles en el 2007.....	128
<b>Tabla 7.4</b>	Evolución de la edad media de los emprendedores en función de su origen.....	130
<b>Tabla 7.5</b>	Evolución de la participación masculina y femenina en la actividad emprendedora en función del origen de los emprendedores.....	130
<b>Tabla 7.6</b>	Evolución del nivel de estudios de los emprendedores en función de su origen .....	131
<b>Tabla 7.7</b>	Evolución del nivel de renta de los emprendedores en función de su origen.....	131
<b>Tabla 7.8</b>	Evolución del sector de las iniciativas en función del origen del emprendedor .....	132
<b>Tabla 7.9</b>	Etapa en que se halla la iniciativa emprendedora según el origen del emprendedor .....	133
<b>Tabla 7.10</b>	¿Cuántos clientes consideran el producto o servicio ofrecido completamente nuevo?.....	133
<b>Tabla 7.11</b>	¿Qué grado de competencia enfrentan los emprendedores? .....	133
<b>Tabla 7.12</b>	¿Qué grado de antigüedad tienen las tecnologías utilizadas para desarrollar el producto o servicio? .....	133
<b>Tabla 7.13</b>	¿Qué potencial de expansión en el mercado tienen las iniciativas emprendedoras en función del origen de los emprendedores? .....	134
<b>Tabla 7.14</b>	Internacionalización de las iniciativas emprendedoras en función del origen de los emprendedores .....	134
<b>Tabla 7.15</b>	Evolución del capital medio semilla necesario para la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras en función del origen de su impulsor (en función del origen de los emprendedores .....	134
<b>Tabla 7.16</b>	Evolución del número de empleados en función del origen del impulsor de la iniciativa (datos porcentuales sobre cada tramo de número de empleados) .....	134
<b>Tabla 7.17</b>	País de nacimiento declarado por los emprendedores extranjeros.....	135
<b>Tabla 7.18</b>	Evolución del tiempo medio de residencia en España de los emprendedores extranjeros (en años).....	136
<b>Tabla 8.1</b>	Distribución de los expertos entrevistados en la Región de Murcia en el 2007 .....	143

<b>Tabla 8.2</b>	Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en España .....	144
<b>Tabla 8.3</b>	Resultados de las preguntas relacionadas con el entorno social y la motivación para emprender en la población española .....	145
<b>Tabla 8.4</b>	Evaluación media de expertos de la Región de Murcia sobre factores que influyen en la motivación para emprender .....	146
<b>Tabla 8.5</b>	Evaluación media de expertos de la Región de Murcia acerca de las habilidades y conocimientos que tiene nuestra población para emprender .....	146
<b>Tabla 9.1</b>	Factores del entorno considerados en el estudio.....	154
<b>Tabla 9.2</b>	Valoración de las condiciones del entorno para emprender Murcia 2006-2007 .....	156
<b>Tabla 9.3</b>	Valoración media de los expertos acerca de aspectos particulares de cada uno de los factores del entorno .....	156
<b>Tabla 9.4</b>	Obstáculos a la creación empresarial en la Región de Murcia.....	161
<b>Tabla 9.5</b>	Apoyos a la creación empresarial en 2006, Región de Murcia y España .....	162
<b>Tabla 9.6</b>	Recomendaciones de políticas públicas para mejorar el entorno de la creación empresarial, Región de Murcia y España .....	163
<b>Tabla 9.7</b>	Comparación de las valoraciones medias de las condiciones de entorno Región de Murcia y España.....	169



## **ANEXO II: FICHA TÉCNICA DEL INFORME GEM 2007 EN LA REGIÓN DE MURCIA**

---

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

1. Encuesta a la población adulta española de 18-64 años de edad, realizada en Junio de 2007
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 Junio de 2007. 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

<b>FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS</b>	
Universo (1)	916.663 habitantes residentes en la Región de Murcia de 18 a 64 años.
Muestra	2.000 individuos mayores de 18 años y menores de 65 años (985 hombres y 1015 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)	$\pm 2,19\%$ para el conjunto de la muestra.
Nivel de confianza	95,5%
Periodo encuestación	Junio de 200
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 2006, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Colombia, Croacia, Chile, China, Dinamarca, Emiratos Árabes Unidos, Eslovenia, España, EEUU, Filipinas, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Italia, Jamaica, Japón, Letonia, Malasia, Méjico, Noruega, Perú, R. Unido, R. Checa, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Tailandia, Turquía y Uruguay. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Andalucía, Asturias, Canarias, Castilla la Mancha, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Escocia, Extremadura, Gales, Galicia, Irlanda del Norte, Madrid, Murcia, Navarra y País Vasco. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en el Informe Nacional Español. Asimismo, existe el Informe Global Entrepreneurship Monitor y los Informes del resto de naciones participantes que pueden obtenerse en: [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org). GEM Global agradece a todos los investigadores del proyecto y a sus patrocinadores, su trabajo y su apoyo, que son los que hacen posible que esta investigación vea la luz cada año.

Universo (Eurostat-INE 2007)	916.663 habitantes residentes en la Región de Murcia de 18 a 64 años.
Muestra	2.000 individuos mayores de 18 años y menores de 65 años (985 hombres y 1015 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 y municipios menores de 5.000 habitantes. Obtención aleatoria de números de teléfono correspondientes al municipio. Selecciona al individuo entre 18 y 64 años.
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI).
Error muestral (con p=q=50%) Nivel de confianza: 95,5%	± 2,19% para el conjunto de la muestra.
Periodo encuestación	Junio 200
Trabajo de campo	Instituto Opinometre
Codificación y base de datos	Instituto Opinometre

