

CREACIÓN DE EMPRESAS EN LA REGIÓN DE MURCIA

(Informe GEM Región de Murcia 2014)

DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN

ANTONIO ARAGÓN SÁNCHEZ Y ALICIA RUBIO BAÑÓN



CREACIÓN DE EMPRESAS EN LA REGIÓN DE MURCIA: SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR INFORME EJECUTIVO 2014 REGIÓN DE MURCIA



EQUIPO INVESTIGADOR (Universidad de Murcia)
DIRECCIÓN PROYECTO GEM MURCIA

*Antonio Aragón Sánchez
Alicia Rubio Bañón*

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

*J. Samuel Baixauli Soler
Nuria Nevers Esteban Lloret
José Andrés López Yepes
María Feliz Madrid Garre
Catalina Nicolás Martínez
Mercedes Palacios Manzano
Gregorio Sánchez Marín*

CREACIÓN DE EMPRESAS EN LA REGIÓN DE MURCIA: SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR INFORME EJECUTIVO 2014 REGIÓN DE MURCIA

Los datos utilizados para la confección de este informe son recogidos por el
Consortio Internacional GEM.

Su análisis e interpretación es responsabilidad exclusiva de los autores.



Universidad de Murcia
2015

Índice

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2014: investigadores y patrocinadores	11
---	----

INTRODUCCIÓN	19
---------------------	----

Proyecto GEM-Murcia: Equipos investigadores y patrocinadores 2014	21
I. Introducción	21
II. El Proyecto GEM: conceptualización y modelo teórico	22
III. Balance Score Card	26
IV. Resumen ejecutivo	28

EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN MURCIA	35
--	----

Capítulo I.	37
Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población de la Región de Murcia	

I.1. Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población murciana de 18 a 64 años	37
<i>I.1.1. La percepción de la población regional sobre sus valores y aptitudes para emprender</i>	37
<i>I.1.2. La percepción de la población regional sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento</i>	41
<i>I.1.3. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas sobre las percepciones, valores y aptitudes para emprender</i>	46
I.2. Actividad emprendedora y sus características	50
I.2.1. Indicadores y dinámica del proceso emprendedor	50
I.2.2. Motivación para emprender: oportunidad versus necesidad	56
I.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor	61
I.2.4. Financiación de la actividad emprendedora	70

1.2.5. <i>Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas de la actividad emprendedora</i>	74
1.3. Resultado del proceso emprendedor	85
1.3.1. <i>Aspectos generales del negocio</i>	85
1.3.2. <i>Expectativas de crecimiento</i>	90
1.3.3. <i>Orientación innovadora</i>	92
1.3.4. <i>Orientación internacional</i>	96
Capítulo 2.	99
El entorno emprendedor	
2.1. Introducción	99
2.2. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la Región de Murcia	101
2.3. Análisis de obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la Región de Murcia	105
TEMAS MONOGRÁFICOS	113
Capítulo 3.	115
Organismos intermedios y su papel en el emprendimiento regional	
<i>María José Torres Sánchez</i>	
3.1. Introducción	115
3.2. Organismos de apoyo	116
3.2.1. <i>El apoyo a la creación de empresas</i>	116
3.2.2. <i>Tipos de organismos</i>	118
3.3. Medidas de apoyo a proyectos empresariales	123
3.3.1. <i>Medidas no económicas</i>	123
3.3.2. <i>Medidas económicas</i>	128
3.4. Consideraciones finales y perspectivas de futuro	136
Anexo	141
Ficha técnica del informe GEM en la Región de Murcia 2014	143

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2014

<i>Unidad</i>
Nacional
<i>Institución</i>
UCEIF-Cise
Asociación RED GEM España
<i>Miembros</i>
Ana Fernández-Laviada (Directora Ejecutiva GEM España)
Federico Gutiérrez-Solana (Director de Cise)
Iñaki Peña, Maribel Guerrero y José Luis González (Equipo Dirección Técnica GEM- España)
Manuel Redondo e Inés Rueda (Administración)
Antonio Fernández (Web máster)
Asociación RED GEM España
<i>Colaboradores</i>
Banco Santander
UCEIF-Cise
Asociación RED GEM España
Fundación Rafael del Pino

<i>Unidad</i>
Andalucía
<i>Institución</i>
Universidad de Cádiz
<i>Miembros</i>
José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía)
Salustiano Martínez Fierro
José Aurelio Medina Garrido
Antonio Rafael Ramos Rodríguez
<i>Colaboradores</i>
Universidad de Cádiz
Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz
Andalucía Emprende
Fundación Pública Andaluza. Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo.
Junta de Andalucía

<i>Unidad</i>
Aragón
<i>Institución</i>
Universidad de Zaragoza
<i>Miembros</i>
Lucio FuentelsazLamata (Director GEM-Aragón)
Cristina BernadMorcate
Elisabet Garrido Martínez
Jaime Gómez Villascuerna
Consuelo González Gil
Juan Maícas López
Raquel Orcos Sánchez
Raquel Ortega Lapiedra
Sergio Palomas Doña
<i>Colaboradores</i>
Fundación Emprender en Aragón
Cátedra Emprender
Gobierno de Aragón. Departamento de Industria e Innovación
Universidad de Zaragoza

<i>Unidad</i>
Canarias
<i>Institución</i>
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
Universidad de La Laguna
<i>Miembros</i>
Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias)
Alicia Bolívar Cruz
Alicia Correa Rodríguez
Desiderio García Almeida
Ana L. González Pérez
Esther Hormiga Pérez
Pino Medina Brito
Silvia Sosa Cabrera
Domingo Verano Tacoronte
<i>Colaboradores</i>
Consejería de Economía, Hacienda y Seguridad
Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información
Instituto Tecnológico de Canarias

<i>Unidad</i>
Cantabria
<i>Institución</i>
Universidad de Cantabria
Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria
<i>Miembros</i>
Ana Fernández Laviada (Directora GEM-Cantabria)
Gemma Hernando Moliner
María Concepción López Fernández
José Manuel López Fernández
Marta Pérez Pérez
Inés Rueda Sampedro
Lidia Sánchez Ruiz
Ana María Serrano Bedia

Francisco M. Somohano Rodríguez
<i>Colaboradores</i>
Santander
Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía, Hacienda y Empleo

<i>Unidad</i>
Cataluña
<i>Institución</i>
Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona
Universitat Autònoma de Barcelona
<i>Miembros</i>
Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña)
Joan Lluís Capelleras
Marc Fíguls
Enric Genescà
Teresa Obis
<i>Colaboradores</i>
Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Local
Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Ocupació

<i>Unidad</i>
Castilla y León
<i>Institución</i>
Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León
<i>Miembros</i>
Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León)
Nuria González Álvarez
Constantino García Ramos
José Luis de Godos Díez
Daniel Alonso Martínez
<i>Colaboradores</i>
Universidad de León
Iberdrola
Fgulem

<i>Unidad</i>
Castilla La Mancha
<i>Institución</i>
Universidad de Castilla La Mancha
<i>Miembros</i>
Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castilla La Mancha)
Ángela González Moreno
Francisco José Sáez Martínez
Rafael Minami Suzuki
<i>Colaboradores</i>
Universidad de Castilla La Mancha
Junta de Comunidades de Castilla La Mancha
Fundación Horizonte XXII

<i>Unidad</i>
Comunidad Valenciana
<i>Institución</i>
Universidad Miguel Hernández de Elche
<i>Miembros</i>
José María Gómez Gras (Director GEM-C.Valenciana)
Ignacio Mira Solves (Director técnico)
Jesús Martínez Mateo
Antonio J. VerdúJover
M ^a José Alarcón García
M ^a Cinta Gisbert López
Lirios AlósSimó
Domingo Galiana Lopera
M ^a Isabel Borreguero Guerra
<i>Colaboradores</i>
Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (MPIVA)
Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la C.Valenciana
Diputación Provincial Alicante
Air Nostrum, CatralExport. Fundación Juan Perán-Pikolinos, Fundación Manuel Peláez Castillo, Goldcar, Grupo Eulen, Grupo Soledad, Mustang, Panter, Seur, Vectalia, Escuela de Empresarios (EDEM), Universidad Miguel Hernández de Elche

<i>Unidad</i>
Extremadura
<i>Institución</i>
Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura
<i>Miembros</i>
Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura)
J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico)
Mª de la Cruz Sánchez Escobedo
Manuel Almodóvar González
Ángel Manuel Díaz Aunión
Antonio Fernández Portillo
José Nicolás Montero Jaramillo
Raúl Rodríguez Preciado
<i>Colaboradores</i>
Gobierno de Extremadura
Universidad de Extremadura
Avante Extremadura
CC. NN.Almaraz-Trillo
Fundación Academia Europea de Yuste
Hoy Diario de Extremadura
El Periódico de Extremadura
Philip Morris Spain, S.L.
Palicrisa
Caja Rural de Extremadura
Imedexsa
Caja Duero
La Caixa
Gestyona, S.L.
Grupo Ros Multimedia
Garrigues
Cofex
Cetiex
Diputación de Badajoz
Fundación Cáceres Capital
Fundación Cívica

Fundecyt-Parque Científico y Tecnológico de Extremadura
Fundación Universidad Sociedad
<i>Unidad</i>
Galicia
<i>Institución</i>
Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)
Instituto Gallego de Promoción Económica (Igape)
Universidad de Santiago de Compostela
<i>Miembros</i>
Ana Belén VazquezEibes (Directora GEM-Galicia)
Fausto Santamarina Fernández
Marta Amate López
Ana García Caeiro
Norberto Penedo Rey
Guillermo Viña González
Enrique Gómez Fernández
Isabel Neira Gómez (Directora Equipo USC)
Sara Fernández López (Coordinadora Equipo USC)
Nuria Calvo Babío
María Bobillo Varela
Maite Cancelo Márquez
Loreto Fernández Fernández
Rubén Lado Sestayo
Marta PortelaMaseda
Mercedes Teijeiro Álvarez
M ^a Milagros Vivel Búa
David Rodeiro Pazos
Guillermo Andrés Zapata Huamaní
<i>Colaboradores</i>
Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)
Instituto Gallego de Promoción Económica (Igape)
Universidad de Santiago de Compostela (USC)

<i>Unidad</i>
Comunidad Autónoma de Madrid
<i>Institución</i>
Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)
Universidad Autónoma de Madrid
<i>Miembros</i>
Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid)
Begoña Santos Urda (Coordinadora)
Esperanza Valdés Lías (coordinadora)
Yolanda Bueno Hernández
Fernando Alfaro Ramos
<i>Colaboradores</i>
Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)
Universidad Autónoma de Madrid

<i>Unidad</i>
Murcia
<i>Institución</i>
Universidad de Murcia
<i>Miembros</i>
Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia)
J. Samuel Baixauli Soler
Nuria Nevers Esteban Lloret
José Andres Lopez Yepes
María Feliz Madrid Garre
Catalina Nicolás Martínez
Mercedes Palacios Manzano
Gregorio Sánchez Marín
<i>Colaboradores</i>
Conserjería de Industria, Turismo, Empresa e Innovación
Instituto de Fomento de la Región de Murcia
Banco Mare Nostrum
Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Plan emprendemos
CEEIM

Cátedra de Emprendedores U. Murcia
Universidad de Murcia
<i>Unidad</i>
Navarra
<i>Institución</i>
Universidad Pública de Navarra
Universitat Autònoma de Barcelona
<i>Miembros</i>
Ignacio ContínPilart (Director GEM-Navarra)
Martín LarrazaKintana
Raquel Orcos Sánchez
Víctor Martín Sánchez
<i>Colaboradores</i>
Universidad Pública de Navarra
Cátedra de Liderazgo, Estrategia y Empresa – UPNA – La Caixa
<i>Unidad</i>
País Vasco
<i>Institución</i>
Deusto Business School
Universidad del País Vasco
Mondragón Unibertsitatea
Universitat Autònoma de Barcelona
<i>Miembros</i>
Iñaki Peña y Maribel Guerrero (Directores GEM-País Vasco)
Iñaki Peña
José L. González-Pernía
María Saiz
Jon Hoyos
Nerea González
David Urbano
<i>Colaboradores</i>
Innobasque
Diputación Foral de Bizkaia

Diputación Foral de Gipuzkoa
Fundación Emilio Soldevilla

<i>Unidad</i>
Madrid Ciudad
<i>Institución</i>
Agencia de Desarrollo Económico “Madrid Emprende”
Ayuntamiento de Madrid
Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)
Universidad Autónoma de Madrid
<i>Miembros</i>
Iñaki Ortega Cachón (Director GEM-Madrid Ciudad)
Iván Soto San Andrés
Isidro de Pablo López (Director Técnico GEM-Madrid)
Begoña Santos Urda (Coordinadora)
Esperanza Valdés Lías (coordinadora)
Yolanda Bueno Hernández
Fernando Alfaro Ramos
<i>Colaboradores</i>
Dirección General de Comercio y Desarrollo Económico “Madrid Emprende”
Ayuntamiento de Madrid

<i>Unidad</i>
Trabajo de campo GEM España
<i>Institución</i>
Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)
<i>Miembros</i>
Josep Ribó (Director gerente)
Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)
<i>Colaboradores</i>
Asociación RED GEM España



INTRODUCCIÓN



Proyecto GEM-Murcia: introducción y marco conceptual

I. Introducción

El año 2014, el observatorio global sobre actividad emprendedora GEM, presenta su novena edición en Murcia. Su principal misión es proporcionar datos acerca de la medición de la tasa de actividad emprendedora de las naciones, regiones y ciudades participantes, así como hacer un diagnóstico acerca del estado de las principales condiciones institucionales o del entorno para emprender.

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

Las series temporales y las comparaciones entre distintos tipos de economías y trasfondos culturales son, asimismo de gran valor para la

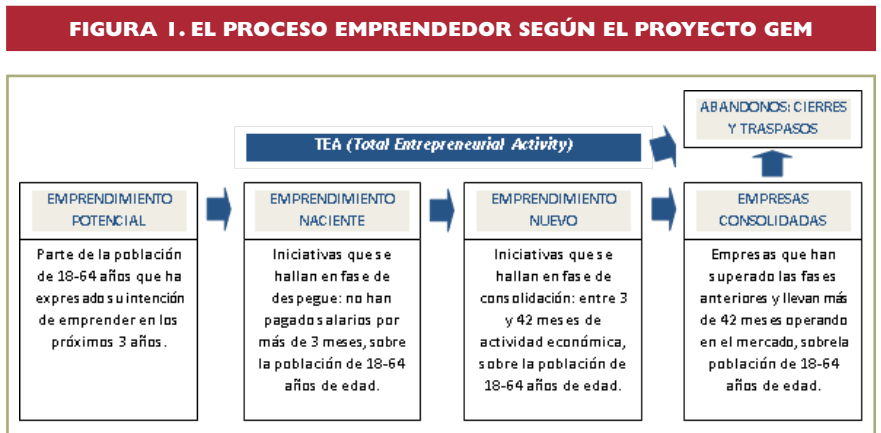
comprensión y aprendizaje de los mecanismos que articulan el emprendimiento. Por ello, la continuidad que significa este noveno informe a nivel regional, nos permite observar la evolución de los principales parámetros relacionados con la creación empresarial.

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

Adicionalmente en esta edición se introduce un tema monográfico sobre los organismos intermedios y su papel en el emprendimiento regional.

II. El Proyecto GEM: conceptualización y modelo teórico

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



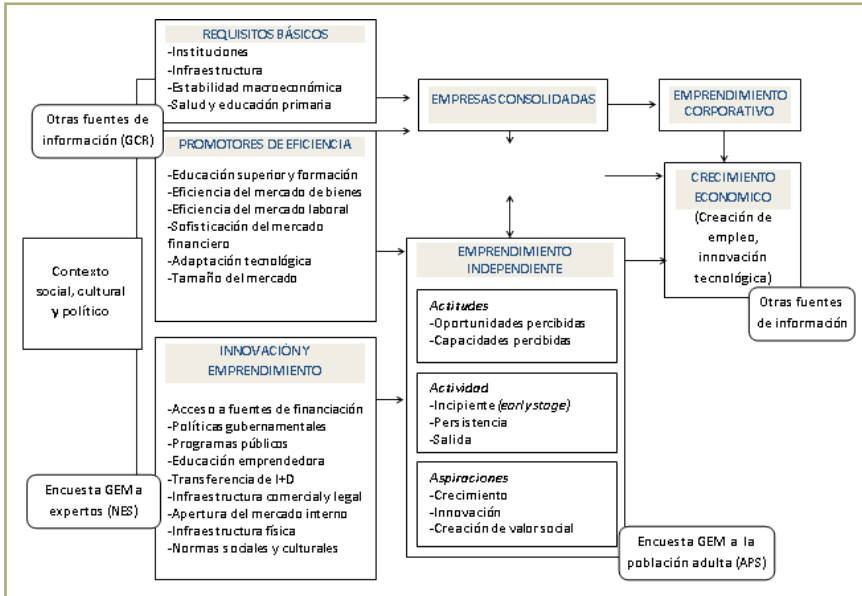
Además del diseño del proceso emprendedor, el observatorio desarrolla su actividad en base a los fundamentos del modelo teórico que se refleja en la figura 2. El contexto cultural político y social se relaciona con los grupos de factores que determinan el estatus de desarrollo y competitividad de los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

Las naciones que basan su economía en el **primer grupo de factores** son las menos desarrolladas, mientras que las que han completado el ciclo de los requerimientos básicos se hallan inmersas en el segundo estadio en que el impulso económico se logra a través de una mayor oferta y acceso a la educación y formación superior, una mayor **eficiencia del mercado** de bienes y laboral, cierta sofisticación del mercado financiero, rapidez de adaptación tecnológica y adecuación de las variables económicas al tamaño del mercado.

Los países desarrollados son los que han completado o están próximos a completar los ciclos de desarrollo de los requerimientos básicos y de los promotores de la eficiencia y basan el avance de sus economías en la **innovación y el emprendimiento de calidad**. Los pilares de la economía y la competitividad inciden tanto en la economía primaria, representada por las grandes firmas consolidadas, como en el proceso emprendedor, y todo ello, a su vez, impacta en el crecimiento económico de las naciones.

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

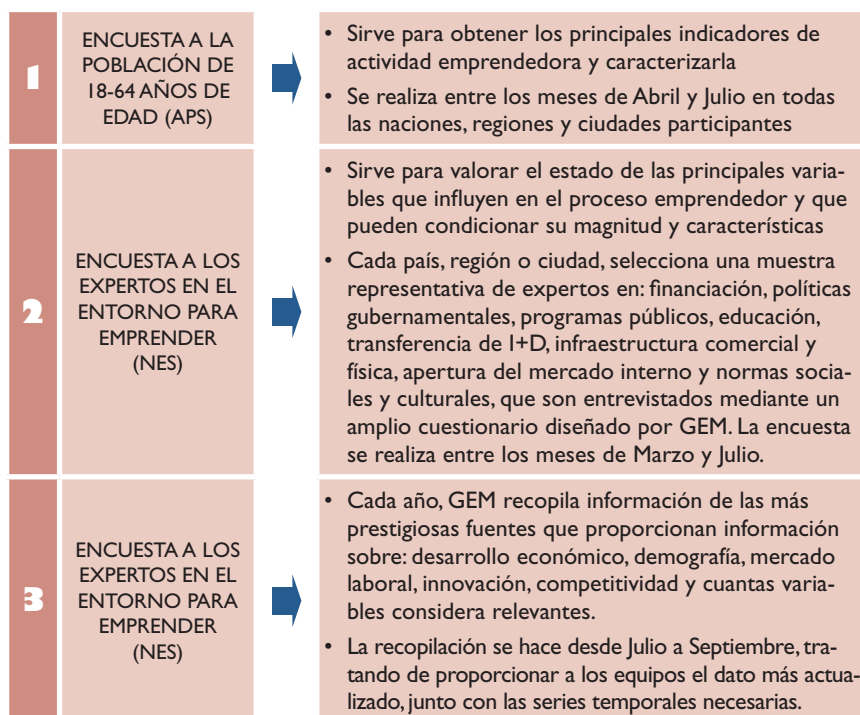
Figura 2. Modelo teórico GEM



Fuente: GEM Global Report (Kelley, Bosma y Amorós, 2011).

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

FIGURA 3. LAS FUENTES DE INFORMACIÓN QUE NUTREN EL OBSERVATORIO GEM



La información obtenida a través de fuentes primarias, constituye la base para la elaboración de los resultados que se presentan en los distintos apartados de este noveno informe Gem-Región de Murcia, que recoge aspectos como: la magnitud de las partes que integran el proceso emprendedor, el perfil del emprendedor, la motivación para emprender, las actitudes de la población ante el emprendimiento, las características de las iniciativas emprendedoras, la financiación del emprendimiento naciente, así como las opiniones de los expertos y la comparación de los datos de la Región de Murcia con los de España y el resto de Comunidades Autónomas.

III. Balance Score Card

Concepto: valores, actitudes y aspiraciones emprendedoras en la población	2014	2013	Evolución
Tiene cierta red social (conoce a emprendedores)	35,23%	29,2%	Aumenta
Percibe buenas oportunidades para emprender	22,34%	15,2%	Aumenta
Se auto reconoce habilidades y conocimientos para emprender	49,50%	49,4%	Aumenta
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	51,06%	52,0%	Disminuye
La población en la Región de Murcia tiene espíritu competitivo	74,17%	71,8%	Aumenta
Tiene intención de emprender en los próximos tres años	12,06%	11,1%	Aumenta
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	1,47%	1,7%	Disminuye
Ha actuado como inversor informal o como Business Angel	4,72%	2,2%	Aumenta
Concepto: TEA, tasa de iniciativas de entre 0 y 3,5 años en el mercado sobre población de 18-64 años residente en Murcia	2014	2013	Evolución
TEA Total	6,7%	5,3%	Aumenta
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	7,0%	5,6%	Aumenta
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	6,4%	5,0%	Aumenta
Concepto: distribución del TEA, tomado como 100%	2014	2013	Evolución
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	36,5%	47,2%	Disminuye
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	58,1%	52,8%	Aumenta
TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	5,4%	--	
TEA del sector extractivo o primario	2,8%	5,8%	Disminuye
TEA del sector transformador	22,5%	9,6%	Aumenta
TEA del sector de servicios a empresas	26,8%	21,2%	Aumenta
TEA del sector orientado al consumo	47,9%	63,5%	Disminuye
TEA sin empleados	54,3%	62,5%	Disminuye
TEA de 1-5 empleados	34,3%	2,5%	Aumenta

TEA de 6-19 empleados	8,6%	9,4%	Disminuye
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	14,9%	18,9%	Disminuye
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	13,5%	11,3%	Aumenta
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	21,9%	18,8%	Aumenta
TEA iniciativas cuyo sector es de base tecnológica media o alta	9,6%	5,7%	Aumenta
TEA iniciativas que exportan en algún grado	28,3%	17,1%	Aumenta
TEA iniciativas con notable expectativa de expansión a corto plazo	2,5%	-	
Concepto: valoración media de los expertos de las condiciones de entorno	2014	2013	Evolución
Financiación para emprendedores	1,93	1,96	Disminuye
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,58	2,40	Aumenta
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,45	2,22	Aumenta
Programas gubernamentales	3,14	2,95	Aumenta
Educación y formación emprendedora etapa escolar	2,13	2,00	Aumenta
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	3,23	2,75	Aumenta
Transferencia de I + D	2,52	2,41	Aumenta
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	3,21	3,83	Disminuye
Dinámica del mercado interno	2,23	2,62	Disminuye
Barreras de acceso al mercado interno	2,66	2,45	Aumenta
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	3,80	3,83	Disminuye
Normas sociales y culturales	2,63	2,64	Disminuye

IV. Resumen ejecutivo

Dinámica emprendedora y empresarial

Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la población murciana de 18 a 64 años de edad el año 2014, es del 6,67%, lo que indica un ascenso de 1,37 puntos con respecto a los datos de 2013 (aumento del 25,8%), estabilizándose en un valor ligeramente superior a la TEA de España, que ha sido en 2014 de 5,47%.

Teniendo en cuenta que la TEA es la suma de la iniciativas nacientes (0 a 3 meses) y de las iniciativas nuevas (3 a 42 meses), el ascenso que se observa en la TEA en 2014 es consecuencia de que las iniciativas nacientes han pasado del 2,8% en 2013, al 4,32% –han ascendido 1,52 puntos porcentuales–, lo que indica que en 2014 en la Región de Murcia ha aumentado de forma muy importante el número de iniciativas que se están poniendo en marcha, pero no las nuevas, que se mantienen en valores similares: 2,35% (frente al 2,5% en 2013).

Los datos GEM para España en 2014 (5,47%) aumentan ligeramente respecto a los de 2013 (5,21%). La TEA en la Región de Murcia es superior a la de País Vasco, Castilla y León, Cantabria, Galicia, Navarra, Asturias y Comunidad Valenciana, mientras que es inferior a la de La Baleares, Cataluña y Extremadura.

Por lo que respecta a los emprendedores consolidados en la Región de Murcia en 2014 son el 7,5%, empeorando el dato de 2013 (10,5%) y los de toda la serie desde 2006, no obstante, superan en un 7% a la media española, lo que confirma menores dificultades para la consolidación de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia que en el resto de España, pese al descenso de las mismas en 2014.

En esta edición, predominan las empresas creadas para aprovechar oportunidades (58,3%), al tiempo que se reducen hasta el 36,3% las iniciativas creadas por razones de necesidad, evolución que supone un cambio de tendencia con respecto a lo sucedido en los últimos años y que puede estar anticipando una ligera mejora en la situación económica general.

La tasa de cierres efectivos en 2014 es del 1,5% (inferior a la de los últimos 4 años). Entre las causas por las que las personas abandonan una actividad empresarial, la más mencionada fue que “no era rentable” (40,6%), seguida de “problemas financieros” (21,1%).

En 2014 se reduce el emprendimiento por necesidad (36,3% del total) y se incrementa el emprendimiento por oportunidad hasta el 58,3%, lo que supone un cambio en la tendencia que se tenía desde 2009; aún así, la Región de Murcia es la Comunidad española donde más se emprende por necesidad.

Igualmente, se reduce el emprendimiento que sólo busca mantener los ingresos, incrementándose, por el contrario el que trata de aumentarlos, como consecuencia, sin duda del cambio de ciclo económico que se está produciendo en la economía española.

Características socioeconómicas del emprendedor

Respecto del perfil del emprendedor de la Región de Murcia del año 2014, su edad media es de **38,9 años**, algo más maduro que en años anteriores (en 2013 la edad media fue de **36,8 años**). El tramo de edad de 25 a 34 años ha sido, con excepción de 2011 y 2014, el más emprendedor desde 2006.

En 2014, el 50,7% de los emprendedores en fase inicial (nacientes y nuevos) son mujeres, por encima de la media de España donde las mujeres emprendedoras han sido el 41,5%. Para el caso de emprendedores potenciales y consolidados los porcentajes de mujeres en la Región de Murcia en 2014 han sido del 51,2% y del 56,1% respectivamente, lo que evidencia un mayor impulso del emprendimiento de la mujer en 2014, datos que confirman el cambio de tendencia que se observó en 2013.

Crece la proporción de emprendedores con estudios universitarios que en 2014 es del 34,2%, reduciéndose la de los emprendedores con educación secundaria hasta el 30,1% al tiempo que se incrementa el porcentaje de emprendedores con estudios primarios.

La propensión a emprender a lo largo del periodo 2006-2014 ha sido mayor entre las personas con un nivel educativo superior, seguido por las personas con nivel de educación medio y, por último, las personas con

nivel de formación bajo, si bien en este último año emprenden más las personas con nivel de formación bajo, lo que puede explicarse porque, a medida que remite la crisis, las personas de mayor nivel formativo estén abandonando progresivamente la actividad emprendedora para dedicarse a profesiones por cuenta ajena, menos arriesgadas y con mayor seguridad en términos de renta disponible.

En 2014, el nivel de actividad emprendedora de la población del tercio superior de renta ha sido superior (TAE 8,3%) a la población que se encuentra en los dos tercios inferiores, medio (TAE 4,7%) y bajo (TAE 5,8%). Si se observa el conjunto de datos y su evolución, con excepción de 2006, 2010 y 2014, los emprendedores con rentas más altas han estado por debajo de los de rentas medias, e incluso bajas en lo que a tasas de actividad emprendedora se refiere. El hecho de que las personas con rentas más bajas hayan aumentado su propensión a emprender se relaciona más con el emprendimiento por necesidad.

Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras

El 22,3% de la población encuestada en 2014 considera que existen buenas oportunidades de negocio para emprender en la Región de Murcia, confirmando el aumento que se observa desde 2012.

El 49,5% de las personas encuestadas considera que cuenta con los conocimientos y habilidades necesarias para emprender y casi el 87% de la población involucrada en procesos de emprendimiento, no se observa mejora en los últimos años en este aspecto.

Crece hasta el 51,1% el porcentaje de la población que percibe que el miedo al fracaso es un obstáculo para emprender, aspecto que cabe valorar como negativo, dado que tradicionalmente es un factor que limita dar el paso a emprender.

Se mantiene alrededor del 55,0% (en 2013 era el 53,6%), el porcentaje de personas que opinan que emprender es una buena opción profesional en la Región de Murcia. En esta línea se observa cómo la opinión de la población encuestada, que muestra su acuerdo con que “emprender brinda estatus social y económico” ha pasado del 69,5% en 2012 al 55,0% en 2014.

Desciende al 54% el porcentaje de la población regional que opina que emprender brinda estatus social y económico.

Un 44,6% de personas percibe una adecuada cobertura de la figura del emprendedor en los medios de comunicación.

Para finalizar, es de resaltar que la percepción de oportunidades para emprender, en línea con lo que percibe la población española, se encuentra por debajo de lo que ocurre en el resto de países de la UE; por el contrario, la autopercepción acerca de los conocimientos y habilidades que posee la población para emprender es sensiblemente mejor en Murcia y España, que en el resto de países de la UE. Por otro lado, la percepción del estatus social y económico del emprendedor es menor en Murcia que en la Unión Europea, aunque es superior a la media de España.

Financiación

En general el aumento del TEA de la Región de Murcia durante 2014 ha llevado aparejada una mejora de la financiación de las iniciativas emprendedoras, con necesidades de capital semilla superiores y con un aumento del apoyo de inversores privados ajenos.

Las iniciativas puestas en marcha necesitaron un capital semilla medio de 69.461 €. Teniendo en cuenta que en años anteriores este dato se situaba en torno a los 52.860 €, el incremento es significativo. El dato de 2014 se sitúa, además, por encima de la cifra reportada para el conjunto de España, con un capital semilla medio de 55,542 €.

La mediana indica que el capital semilla medio del emprendedor naciente de la Región de Murcia es de 34.165 €, cifra que dobla a la del año anterior (15.000 €), situándose en los niveles de 2011 y 2012. Si se tiene en cuenta que la mediana en España se sitúa en los 20.000 €, cabe reafirmar el importante aumento de la inversión en las iniciativas nacientes en la Región de Murcia.

Los emprendedores de la Región han aportado a su propio proyecto en 2014 una media de 23.336 € de sus propios recursos, inversión que, en media, representa un 69,8% del capital semilla.

En 2014, el 4,6% de la población de la Región de Murcia ha actuado

como inversor privado en negocios de otros, cifra sensiblemente superior a la de 2013 (un 2,2%) e incluso mejora la de años anteriores. Esta tendencia se corrobora cuando comparamos esta cifra con los datos de España, en donde hay un 3.7% de inversores privados en 2014.

Cabe diferenciar tres periodos en el comportamiento de la inversión privada en Murcia: 2006 a 2009, en el que la caída del TEA ha venido siendo compensada por un incremento en la proporción de personas privadas que financiaban actividades ajenas, 2009 a 2013 en el que la inversión privada ha caído significativamente, reduciéndose a la mitad a lo largo del periodo, y, finalmente, 2014 que marca el inicio de un periodo de recuperación de la inversión privada que puede estar sustentado en la mejora de la situación económica que está impulsando el desarrollo de más iniciativas emprendedoras.

Características de las actividades resultantes del emprendimiento

La mayor parte de las iniciativas emprendedoras registradas en 2014, continúan ubicándose en el sector orientado al consumo (47,2%), pero por primera vez desde 2009 se sitúan por debajo del 50%. Le sigue el sector servicios con el 27,0% de las iniciativas, que se mantienen en una evolución estable. Crece de forma relevante con respecto a 2013 el porcentaje de iniciativas emprendedoras en el sector transformador que llegan al 22,6% del total.

Si miramos a los emprendedores consolidados, el 42,9% están en el sector consumo, 19 en servicios y 27,4% en el sector transformador, observándose una distribución similar a la de los emprendedores en fase inicial.

Aunque existen pequeñas diferencias entre actividades nacientes, nuevas y consolidadas, no se desprenden diferencias marcadas entre la estructura de propiedad en función del ciclo de vida de la empresa. El caso prototipo sigue siendo el del emprendedor individual como propietario del negocio. No obstante, en 2014 las iniciativas que están en período naciente así como las nuevas muestran un aumento de participación en la propiedad, situándose en el nivel más elevado del periodo 2009-2014.

La incertidumbre que genera el entorno actual hace que las expectativas

de crecimiento en empleo a cinco años vista sean muy conservadoras, si las comparamos con el año anterior, 2013.

El grado de innovación en producto o servicio muestra una progresión leve y positiva. El año 2014 comienza a crecer de nuevo la proporción de iniciativas completamente innovadoras, por lo que podría estar iniciándose la senda de la recuperación en este apartado.

El emprendimiento murciano, al igual que la empresa consolidada se caracteriza por el uso de tecnologías de más de cinco años en el mercado en sus procesos de producción de bienes y servicios. Este hecho resta competitividad a nuestras empresas.

La internacionalización de la empresa murciana constituye otro elemento a mejorar para ganar en competitividad en el actual escenario global. Menos del 15% de los emprendedores consolidados exporta, no superando el tramo del 25% de su producto.

Condiciones del entorno para emprender

La situación de las condiciones del entorno en la Región de Murcia con vistas al ejercicio de la actividad emprendedora, se basa en la información obtenida mediante la realización de una encuesta personal a expertos en diversas materias relacionadas con el emprendimiento en la Región de Murcia.

Los aspectos más valorados en la Región de Murcia para emprender son *existencia y acceso infraestructura física y de servicios* (valor medio 3,81 sobre un máximo de 5); *educación y formación emprendedora etapa post escolar* (3,23), *existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional* (3,21) y *programas gubernamentales* (3,14).

Los factores menos valorados son la *financiación para emprendedores* (1,93) y *educación y formación emprendedora en etapa escolar* (2,13). Resaltar que dichas circunstancias, se han mantenido sin grandes oscilaciones en los últimos años. Estos datos indican que las condiciones del entorno para emprender en la Región de Murcia se mueven alrededor de posiciones medias, si bien hay bastantes aspectos que mejorar, pese a que son ligeramente superiores a la media nacional.


De la consulta a los expertos sobre los factores que limitan, factores que apoyan y recomendaciones para mejorar la situación, se han identificado como principales **obstáculos**: *apoyo financiero*, y *políticas gubernamentales*, seguidos a distancia por *clima económico* y *normas sociales y culturales*. Resultado que prácticamente coincide con el obtenido a nivel nacional (excepto en lo referido a *clima económico*, que apenas es considerado un obstáculo a nivel nacional).

Entre los factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan *programas gubernamentales* y *clima económico*. Le siguen con valores que rondan el 30% de las respuestas, *estado del mercado laboral*, *normas sociales y culturales*, y *educación y formación*. *Programas gubernamentales* ha estado en esa posición durante todo el período estudiado. Si se compara con lo sucedido a nivel nacional se observan pocas diferencias, salvo en lo concerniente a programas gubernamentales (más valorado a nivel regional) y *transferencia de I+D*, *apoyo financiero* e *infraestructura comercial y profesional* (menos valorados a nivel regional).

Lógicamente las **recomendaciones** de los expertos van en la línea de superar los principales obstáculos. En consecuencia, se centran en *apoyo financiero* y *políticas gubernamentales* y, en tercer lugar, en *educación y formación*, que como se ha visto es una de las dimensiones con una de las valoraciones más bajas (detrás de ella sólo se encuentra *apoyo financiero*). Las principales recomendaciones se han mantenido durante todo el período estudiado. Se observa también un paralelismo con las ofrecidas a nivel nacional. Únicamente aparecen diferencias importantes en dos dimensiones: *programas gubernamentales* (recomendados en mayor medida por los expertos regionales) y *políticas gubernamentales* (recomendadas en mayor medida por los expertos a nivel nacional).



EL FENÓMENO EMPREENDEDOR EN MURCIA



Valores, Percepciones y Actitudes Emprendedoras en la Población de la Región de Murcia

I. I. Valores, Percepciones y Actitudes Emprendedoras en la Población de la Región de Murcia

Algunos de los elementos dinamizadores de la actividad emprendedora están estrechamente relacionados con las percepciones de los individuos hacia el comportamiento emprendedor. En este sentido, es importante analizar el grado en que la población tiene una actitud proactiva hacia la figura del emprendedor. Esta actitud viene determinada en buena medida por las percepciones de la población sobre una serie de cuestiones relacionadas con el individuo como las oportunidades para emprender, el nivel de conocimientos y habilidades que poseen o el propio miedo al fracaso, pero también con las características de la sociedad y la cultura relacionadas con el emprendimiento.

Este epígrafe presenta la evolución de los valores, percepciones y actitudes de la población murciana de 18-64 años para emprender de los últimos cinco años.

I.I.I. Percepción de la población murciana sobre sus valores y aptitudes emprendedoras.

Identificar una buena oportunidad de negocio es uno de los elementos que provocan una mayor motivación emprendedora. En este sentido, evaluar cuál es el nivel de percepción de oportunidades que tiene la población murciana, puede ayudar a entender los antecedentes de proceso emprendedor.

El gráfico I.I.I nos muestra la evolución de la percepción de oportunidades para emprender de la población regional encuestada en los últimos cinco años. Esta evolución difiere ligeramente en función del estatus de la persona encuestada, esto es, si se trata de una persona no involucrada en el proceso emprendedor, o bien de una persona que ya está involucrada en algún tipo de proceso emprendedor.

En 2014, la percepción de oportunidades para emprender ha mejorado, tanto entre la población involucrada (31,0%) como entre la no involucrada (20,9%). Podemos observar que en 2014 se ha recuperado la percepción que tienen los ciudadanos sobre las oportunidades que existen en su región para emprender, superando los niveles que existían hace cinco años (19,9%), lo que indica que un porcentaje de la población murciana empieza a percibir un escenario más favorable para la puesta en marcha de nuevos negocios.

GRÁFICO I.I.I. EVOLUCIÓN DE LA PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER EN LOS PRÓXIMOS 6 MESES

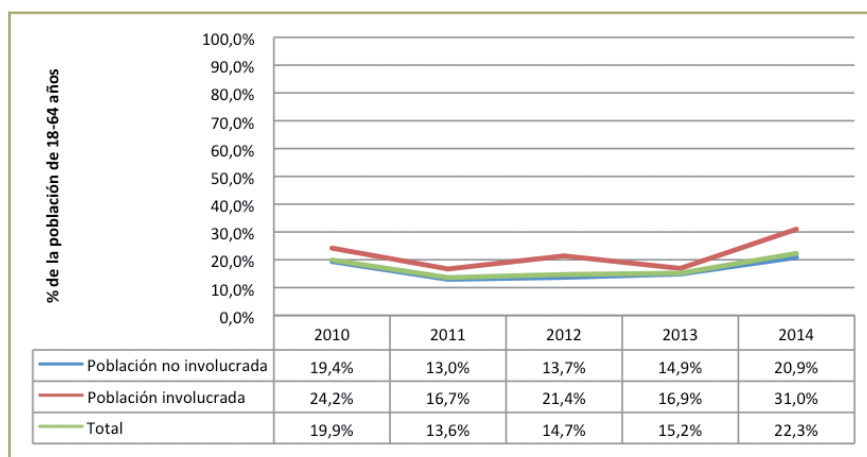
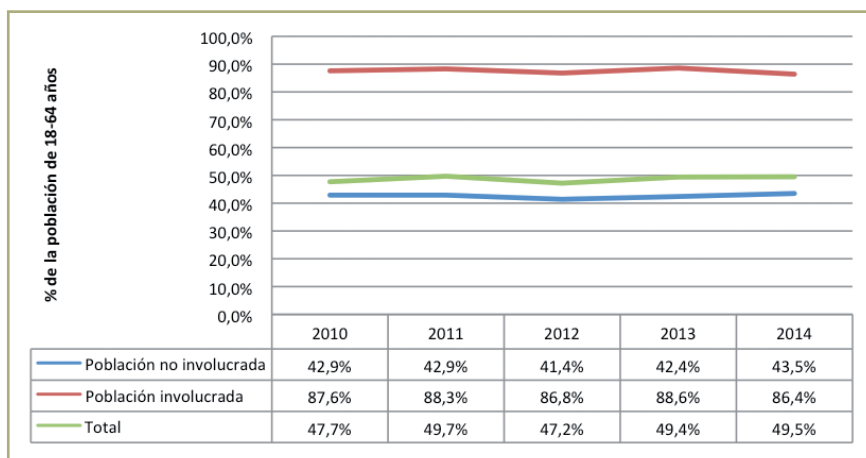


GRÁFICO 1.1.2. EVOLUCIÓN DE LA PERCEPCIÓN DE POSESIÓN DE CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES PARA EMPRENDER



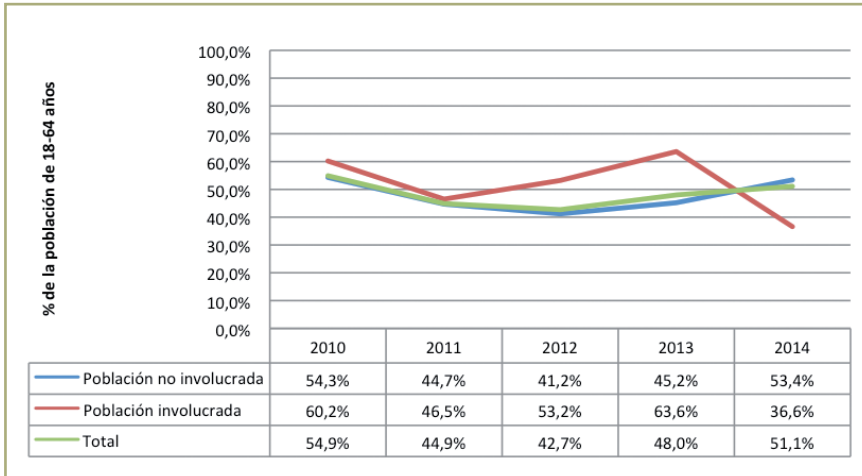
Junto con la percepción de oportunidades para emprender, el auto reconocimiento por parte de los individuos de un buen nivel de habilidades y conocimientos para emprender, en cuanto a la capacidad para desarrollar actividades de gestión, de innovación o creatividad, es determinante de la futura puesta en marcha del proceso emprendedor, en tanto en cuanto el individuo percibe que es capaz de explotar las oportunidades de negocio percibidas.

Así, el gráfico 1.1.2 muestra la evolución en cuanto a este condicionante.

En este caso, 2014 no ha sido tan buen año, ya que no se observa una mejoría en cuanto al porcentaje de la población que percibe tener las habilidades y conocimientos necesarios para poner en marcha un negocio. Así, al igual que ocurre en el conjunto de la población española (48,1%), un 49,5% de la población encuestada reconoce contar con las habilidades y conocimientos necesarios para explotar una idea de negocio.

Una limitación para el potencial efecto dinamizador de los factores anteriormente citados en la puesta en marcha de nuevos proyectos emprendedores es la aversión al riesgo que puede tener el individuo. La percepción sobre el fracaso es lo que hace que sean menos proactivos hacia el comportamiento emprendedor. Así, el gráfico 1.1.3 muestra la evolución del miedo al fracaso entre la población murciana en estos últimos cinco años.

GRÁFICO I.1.3. EVOLUCIÓN DE LA PERCEPCIÓN DEL MIEDO AL FRACASO COMO UN OBSTÁCULO PARA EMPRENDER

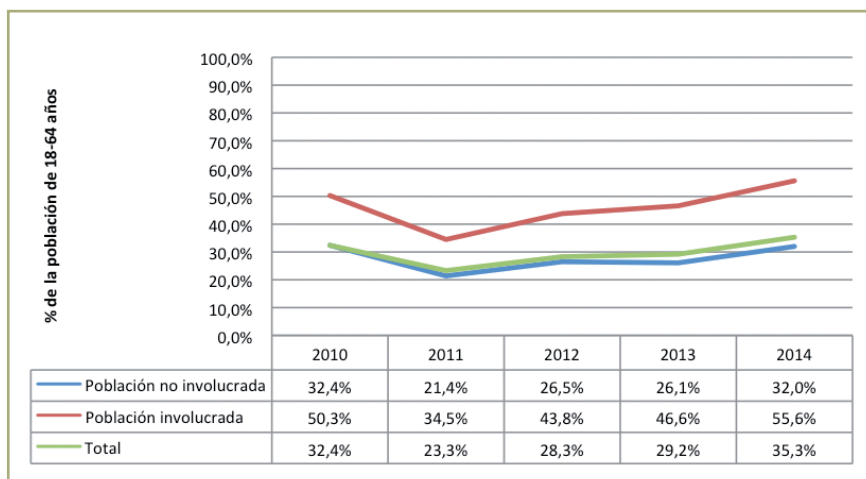


Un 53,4% de la población no involucrada reconoce el miedo al fracaso como un obstáculo para iniciar un proyecto empresarial, de manera que se invierte la tendencia de los tres últimos años. Sin embargo, aquellos que ya se encuentran inmersos en un proceso emprendedor si han experimentado una drástica caída en su aversión al riesgo. Esto implica que se sienten menos limitados por el miedo al fracaso para explotar una idea de negocio que en los últimos cinco años, lo cual es un factor positivo para la iniciativa emprendedora.

Sin embargo, en términos generales, la población murciana se sitúa ligeramente por encima de la media española (46,5%) en cuanto a su nivel de miedo al fracaso.

La influencia que puede ejercer sobre un individuo el hecho de conocer y tener contacto con emprendedores que se convierten en modelos de referencia en su círculo social constituye un importante factor determinante de la iniciativa emprendedora de la población. En este sentido, el gráfico I.1.4 evalúa la existencia de referentes cercanos a los individuos que puedan afectar positivamente a su posterior desarrollo como emprendedores.

GRÁFICO 1.1.4. EVOLUCIÓN DE LA PERCEPCIÓN DE LA EXISTENCIA DE MODELOS DE REFERENCIA



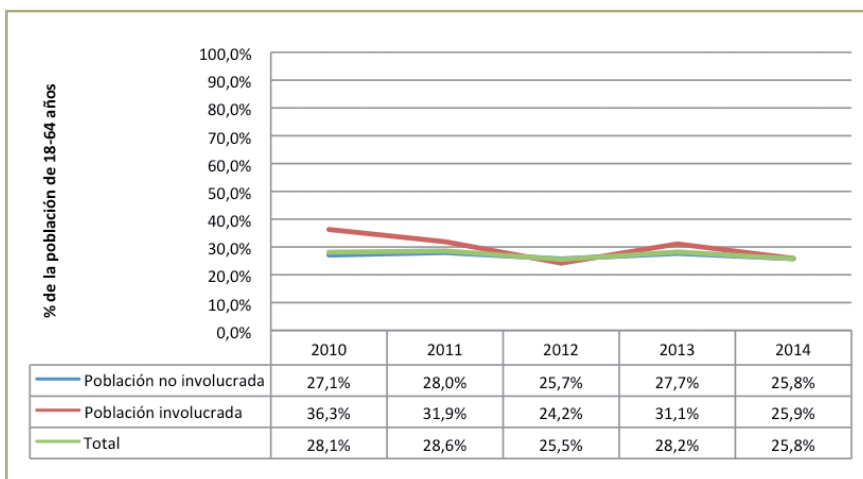
En 2014, tras el descenso pronunciado de 2011 y la tímida recuperación de los dos años posteriores, se experimenta una subida notable en el porcentaje de población murciana que reconoce tener modelos de referencia emprendedores cercanos (35,3%), lo cual se considera un aspecto positivo para mejorar la iniciativa emprendedora.

1.1.2. La percepción de la población regional sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento

Además de la influencia que tiene la percepción que la población tiene sobre sus propias características individuales de cara a emprender, la influencia de ciertos factores socio-culturales del entorno en el que viven condiciona la decisión final de poner en marcha una actividad empresarial. En este sentido GEM evalúa la percepción de la población sobre aspectos relacionados con el emprendimiento como opción profesional.

La figura 1.1.5 recoge la evolución acerca del grado en que la población murciana no está de acuerdo con un sistema igualitario en los estándares

GRÁFICO I.1.5. EVOLUCIÓN DE LA OPINIÓN SOBRE LA EQUITAD DE LOS ESTÁNDARES DE VIDA EN MURCIA



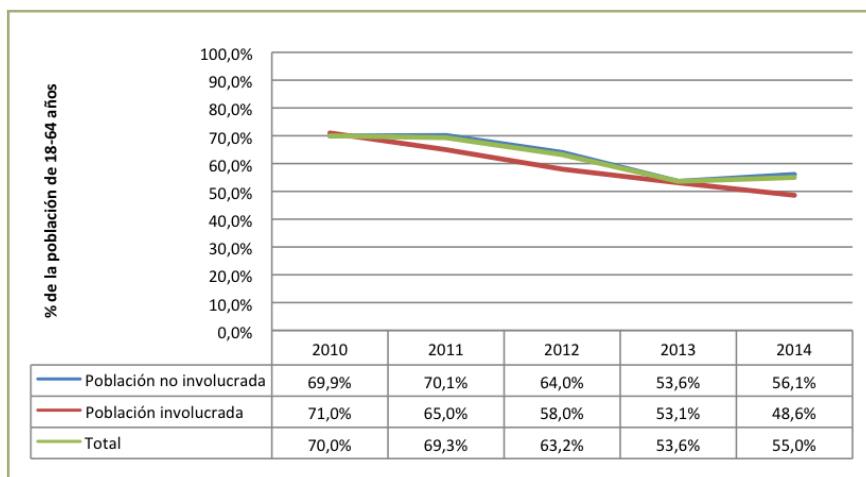
de vida, lo que es un indicador del nivel de competitividad de la población, factor que se relaciona positivamente con el perfil de un buen emprendedor.

Este sentimiento en la población murciana se deteriora en 2014. Así, tan solo un 25,8% de la población muestra un espíritu competitivo, disminuyendo a niveles de 2012, situándose por debajo de la media de la población española (28,1%) donde se observa un cambio en la tendencia hacia una mejora en el nivel de competitividad de la población española.

El hecho de que la población considere la creación de empresas como una opción profesional válida y deseable, es otro de los motores para aumentar el emprendimiento. Por ello, GEM consulta a la población de entre 18 y 64 años acerca de su visión sobre el emprendimiento como salida profesional.

El gráfico I.1.6 recoge la evolución negativa que sufre el sentimiento de la población regional en los últimos cinco años sobre este aspecto. Mientras que en 2010 un 70% de la población tenían una opinión muy favorable acerca del emprendimiento como opción profesional, en 2014 este porcentaje se sitúa en el 55%. Sin embargo, es importante destacar que 2014 ha supuesto un punto de inflexión en esta tendencia negativa, ya que se

GRÁFICO I.1.6. EVOLUCIÓN DE LA OPINIÓN DE QUE EMPRENDER ES UNA BUENA OPCIÓN PROFESIONAL EN MURCIA



observa un repunte de cerca de 2 puntos porcentuales (desde el 53,6% del año 2013 al 55% del año 2014). Así, la percepción de la población murciana sobre la bondad del emprendimiento como opción profesional es nuevamente superior a la del conjunto de la población española (53,9%).

Este cambio de tendencia, no obstante, no se confirma entre el colectivo de personas involucradas en el proceso emprendedor, entre quienes aumenta el porcentaje de población que no considera el emprendimiento como una opción profesional tan favorable.

La percepción sobre el estatus social y económico asociado a la figura del emprendedor es un aspecto relacionado con el anterior, y junto al que contribuye en la formación de una idea preconcebida sobre lo que supone el futuro profesional del emprendedor. Así, una idea favorable influirá positivamente en el posterior desarrollo de esta opción profesional.

Como se observa en el gráfico I.1.7, la opinión de la población regional sobre el estatus social y económico asociado al hecho de ser empresario continúa empeorando en 2014, así, un 54% de la población murciana considera que ser empresario proporciona un buen estatus social y económico, 3,6 puntos inferior a la valoración de 2013, si bien está por encima del 49% de la población española que piensa lo mismo.

GRÁFICO I.1.7. EVOLUCIÓN DE LA OPINIÓN DE QUE EMPRENDER BRINDA ESTATUS SOCIAL Y ECONÓMICO EN MURCIA

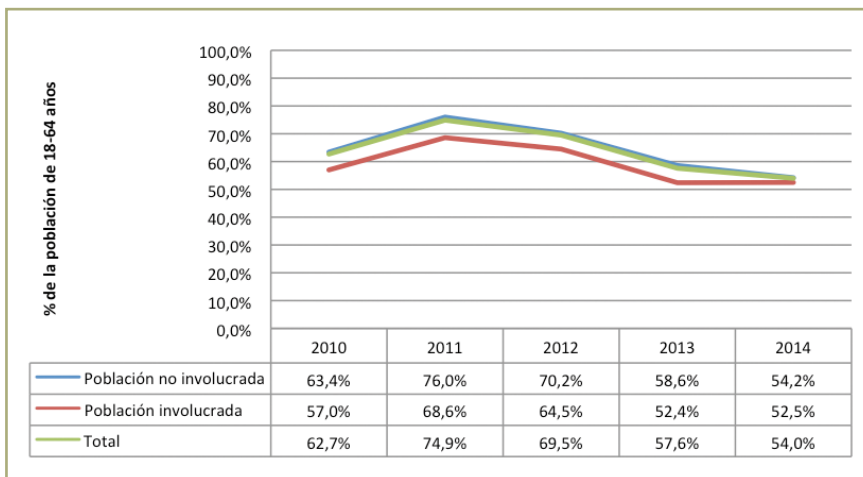


GRÁFICO I.1.8. EVOLUCIÓN DE LA OPINIÓN SOBRE LA DIFUSIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN

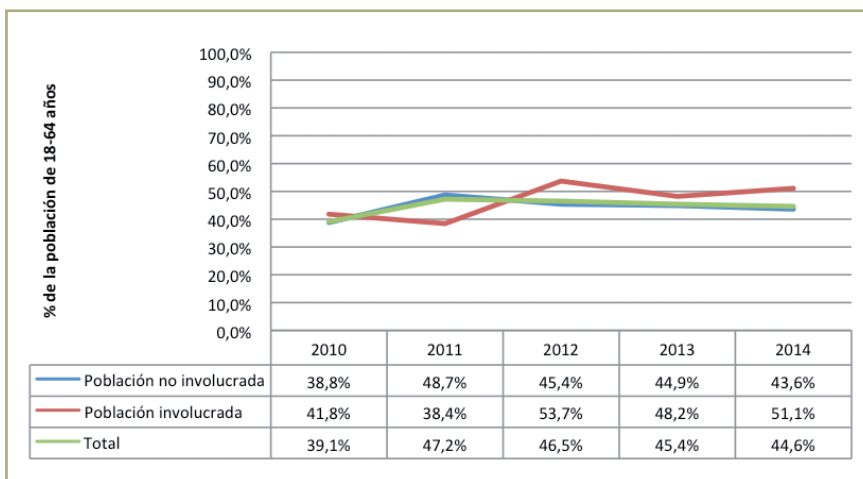
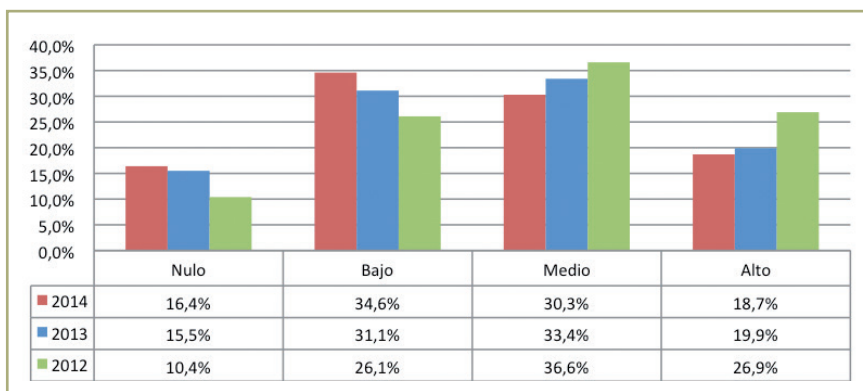


GRÁFICO 1.1.9.ÍNDICE DE CULTURA DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO EN MURCIA, COMPARATIVA 2012-2013



Otro aspecto a tener en cuenta, que configura la imagen social de la figura del emprendedor es la importancia que conceden los medios de comunicación a la misma así como la cobertura en medios de los principales casos de éxito en la creación de empresas.

El gráfico 1.1.8 muestra que un 44,6% de la población regional percibe una adecuada cobertura de la figura del emprendedor en los medios de comunicación, aunque esta experimenta una tendencia ligeramente alcista desde el año 2010, parece haberse estancado en los dos últimos años (45,4% en 2013).

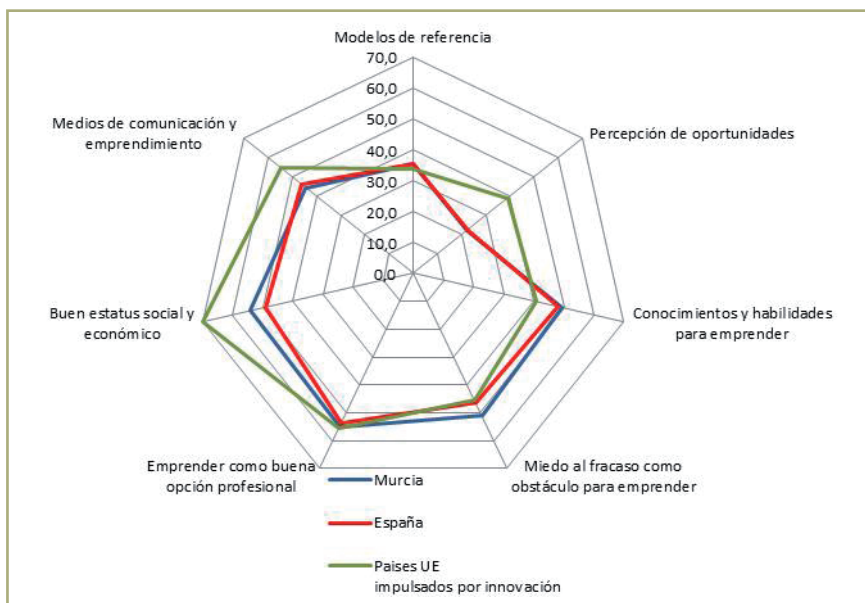
En base a todos los elementos socio-culturales mencionados, GEM elabora desde 2012 un índice de cultura de apoyo al emprendimiento para valorar globalmente el grado de apoyo social al emprendimiento. Como se puede observar en el gráfico 1.1.9 este índice continúa deteriorándose en 2014 con respecto a los valores de años anteriores. Esto indica que la cultura de apoyo al emprendimiento en la economía Murcia es menor que en el año 2013 y anteriores.

I.1.3. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas sobre las percepciones, valores y aptitudes para emprender

Para tener una idea más global y completa acerca del nivel de los precursores de la actividad emprendedora entre la población murciana, es necesario hacer una comparación con el conjunto de la población española, con otros países del entorno que reúnen características similares en cuanto a estadio de desarrollo económico en el que se encuentran y con el resto de comunidades autónomas.

Así, el gráfico I.1.10 muestra una comparativa general de la percepción de la población regional con la de la población española y la de los países de la Unión Europea. Como se puede observar, la situación de la región de Murcia es similar a la española, si bien destacan dos elementos, uno dentro del ámbito de las percepciones individuales y otro en relación al entorno. Por un lado, el mayor porcentaje de población murciana que tiene miedo al fracaso frente a la población española, y en segundo lugar, un mayor

GRÁFICO I.1.10. PERCEPCIONES, VALORES Y APTITUDES DE LOS MURCIANOS RESPECTO A ESPAÑA. 2014



porcentaje de la población murciana que considera que la creación de una empresa reporta un buen estatus social y económico.

En relación al resto de países miembros de la UE con economías basadas en la innovación, las diferencias son sustancialmente mayores. En los países de la UE, la percepción de oportunidades para emprender que percibe la población es claramente superior; mientras que el porcentaje de población que reconoce ser capaz de iniciar un proceso emprendedor es menor. Asimismo, en el ámbito del entorno, en los países de la UE, un mayor porcentaje de la población percibe que los medios de comunicación prestan atención a los emprendedores y es especialmente relevante la mayor conciencia social en estos países acerca del estatus económico y social asociado a esta opción profesional.

La comparativa es especialmente interesante con zonas geográficas más cercanas, por ello los gráficos 1.1.11 y 1.1.12 muestran la posición relativa de la Región de Murcia respecto al resto de Comunidades Autónomas en los principales factores analizados.

Como se observa en el gráfico 1.1.11, la percepción de oportunidades para emprender entre la población murciana está ligeramente por debajo de la media española, y a 4 puntos porcentuales de las comunidades en las que la hay un mayor porcentaje de la población que percibe buenas oportunidades para emprender (Baleares, Ceuta y Madrid).

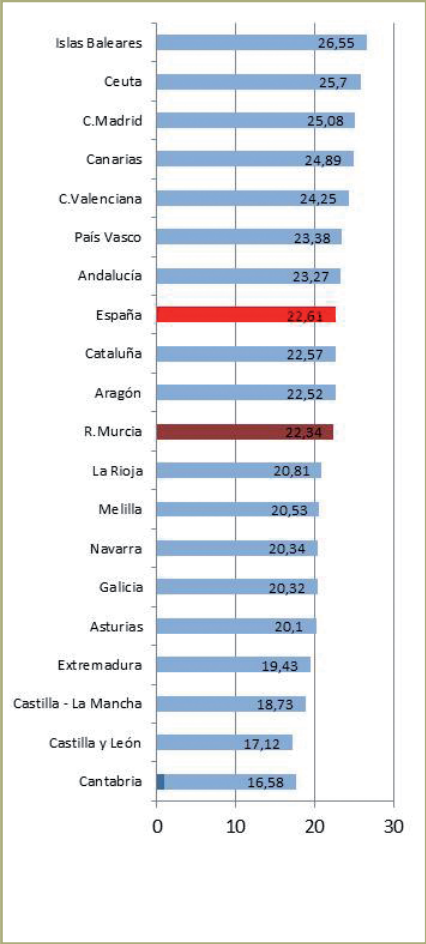
Sin embargo, el porcentaje de población en nuestra región (49,50%) que considera tener los conocimientos y capacidades necesarios para emprender es mayor que para el conjunto de la población española (48,13%), en línea con las comunidades de Baleares y Cantabria. Siendo la población extremeña la que se considera más capacitada para emprender.

En el gráfico 1.1.12 se observa la situación comparativa en relación a otros dos factores determinantes del proceso emprendedor.

En este caso, un aspecto negativo para el desarrollo del emprendimiento en España, es el miedo al fracaso que afecta a un alto porcentaje de la población (46,52%), sin embargo, en la región este porcentaje es aún más elevado (51,06%), siendo una importante limitación para el desarrollo de la intención emprendedora. Tan solo Castilla La Mancha supera este porcentaje (53,07%), siendo la Comunidad de Madrid la que tiene menor porcentaje de población limitado por esta causa (43,82%).

GRÁFICO 1.1.11. POSICIONAMIENTO DE LA REGIÓN DE MURCIA EN RELACIÓN AL RESTO DE CC. AA. EN PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES Y AUTO-RECONOCIMIENTO DE CONOCIMIENTO Y HABILIDADES PARA EMPRENDER

Percepción de oportunidades



Conocimientos y Habilidades

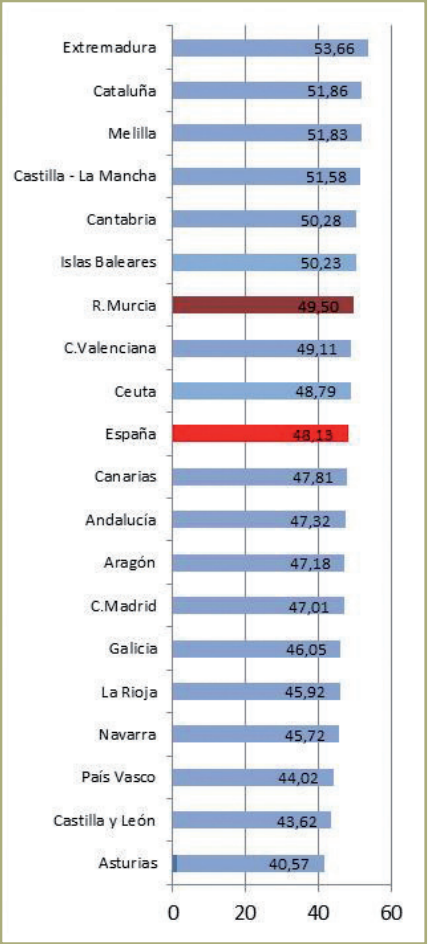
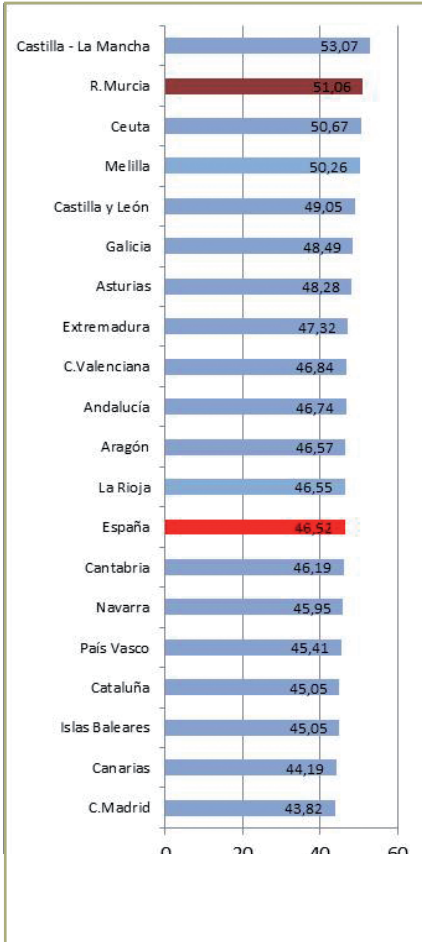
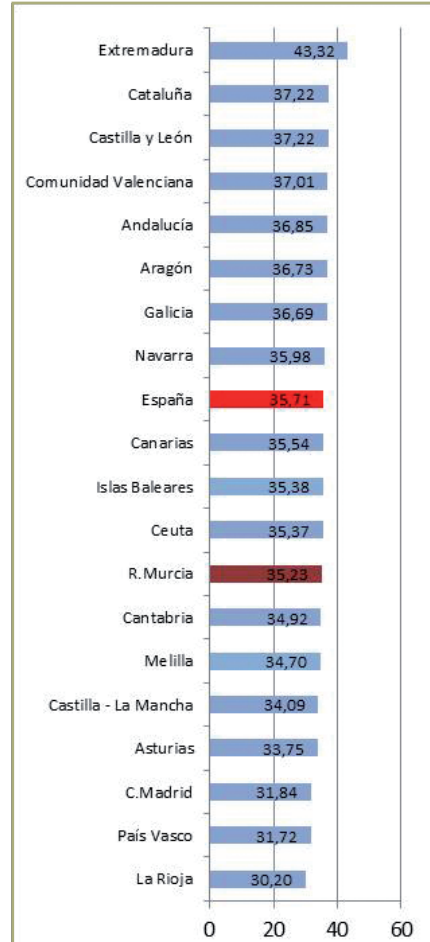


GRÁFICO I.1.12. POSICIONAMIENTO DE LA REGIÓN DE MURCIA EN RELACIÓN AL RESTO DE CC. AA. EN MIEDO AL FRACASO Y MODELOS DE REFERENCIA MIEDO AL FRACASO

Miedo al fracaso



Modelos de referencia



Otro factor que puede estar limitando el desarrollo del emprendimiento en la región es el bajo porcentaje de la población que reconoce tener contacto cercano con emprendedores de éxito, o pertenecer a redes profesionales que promuevan este comportamiento emprendedor, en definitiva un 65% de la población murciana carece de modelos de referencia que puedan inducir a un comportamiento emprendedor. Este porcentaje está en línea con la media de la población española, aunque destaca nuevamente y de forma particular Extremadura, comunidad en la que la existencia de modelos de referencia entre la población alcanza el 43,32%.

I.2. Actividad emprendedora y sus características

I.2.1. Indicadores y dinámica del proceso emprendedor

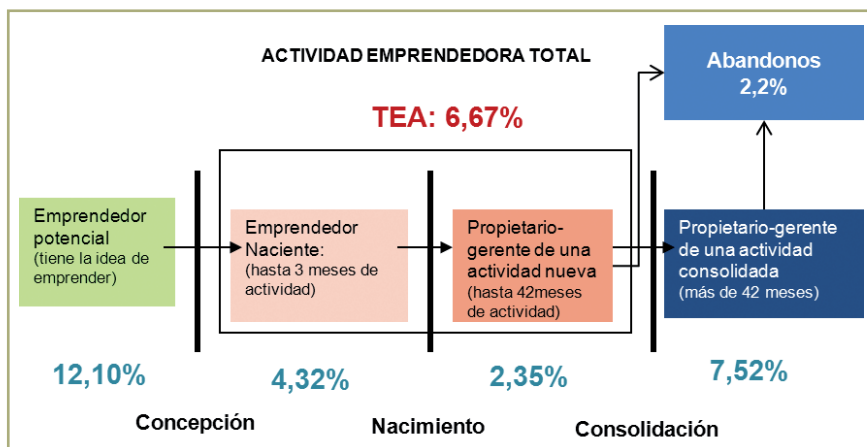
Una de las aportaciones más relevantes de GEM es la creación de un indicador de la actividad emprendedora, denominado TEA (Total Entrepreneurial Activity Index), que permite cuantificar el “nivel emprendedor” de una región y compararlo con el de las regiones o países participantes en el proyecto, así como a lo largo del tiempo.

Concretamente este índice entiende que emprendedores son todos los adultos (entre 18 y 64 años) que se hallan inmersos en el proceso de puesta en marcha de un negocio o empresa, del cual van a poseer parte o todo, y/o que son propietario-gerentes de un negocio o empresa joven. Esta definición incluye el autoempleo. GEM registra el volumen de iniciativas que se captan en la población en un año determinado y las que están en fase de consolidación.

El momento en el que una iniciativa pasa de ser considerada emprendedora a consolidada se establece en 42 meses, tal y como muestra el gráfico I.2.1 donde se diferencian claramente las etapas del proceso emprendedor que se analizan en el proyecto¹.

¹ Es preciso aclarar que el registro de empresas, representado por el DIRCE en España, proporciona el número de altas habidas cada año, mientras que GEM informa del porcentaje de iniciativas de entre 0 y 42 meses de actividad que realiza la población de 18 a 64 años, conceptos y cifras que no son comparables de forma directa.

GRÁFICO 1.2.1. EL PROCESO EMPRENDEDOR EN MURCIA SEGÚN EL PROYECTO GEM



Las cifras del proceso en emprendedor en la Región de Murcia se detallan a continuación.

Los emprendedores potenciales, es decir el porcentaje de personas de población adulta (de 18 a 64 años) que han declarado su intención de poner en marcha una empresa en los próximos 3 años pero que todavía no la han iniciado, es del 12,10% en la Región de Murcia para el año 2014, superior tanto al obtenido por España (8,03%), como al que se registró en el 2013 en Murcia (11,10%).

Este dato es muy importante ya que los emprendedores potenciales son un buen indicador de lo que puede ocurrir en los ejercicios siguientes. De hecho, en 2013 se produjo un aumento en los emprendedores potenciales de un 30% y este año 2014 vemos como la TAE de Murcia pasa de un 5,30% a un 6,67% que supone un incremento de la tasa de un 26%. Este aumento hace que Murcia supere a la media española que se sitúa en el 5,47% en el 2014 (gráfico 1.2.2).

Como se observa en los datos mostrados en el gráfico 1.2.1, este aumento no se reparte equitativamente entre la tasa de empresas nacientes (4,32%) y las nuevas (2,35%).

Concretamente el aumento de la TEA de Murcia se debe básicamente al incremento de más del 50% de las empresas nacientes que representan cerca del 65% del índice de actividad emprendedora. Estas iniciativas recogen el porcentaje de emprendedores nacientes o personas adultas que están poniendo en marcha una empresa en la que se ha invertido tiempo y esfuerzo para su creación, pero que no han pagado salarios por más de tres meses.

Respecto al porcentaje de emprendedores nuevos o personas adultas que poseen un negocio que ha pagado salarios por más de 3 meses y no más de 42, y por lo tanto todavía no se clasifica como consolidado, los datos para la Región (2,35%) son bastante similares a los obtenidos el año 2013 (2,5%) y algo superiores a la media española (2,14%) tal y como se observa en el gráfico 1.2.2.

Si ampliamos el horizonte de análisis de la TEA de Murcia y analizamos su evolución temporal, desde 2006 hasta 2014 (gráfico 1.2.3) observamos que tras el importante inicio de la recuperación de la actividad emprendedora total experimentado en 2011, el indicador acusó un fuerte descenso -del 39%- en 2012 motivado principalmente por la pérdida de empresas entre 0 y 3 meses de actividad. En 2013 y 2014, sin embargo, hay un repunte de la actividad emprendedora haciendo que la Región de Murcia se sitúe

GRÁFICO 1.2.2. TASAS DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ESPAÑA 2014 Y MURCIA 2013 Y 2014

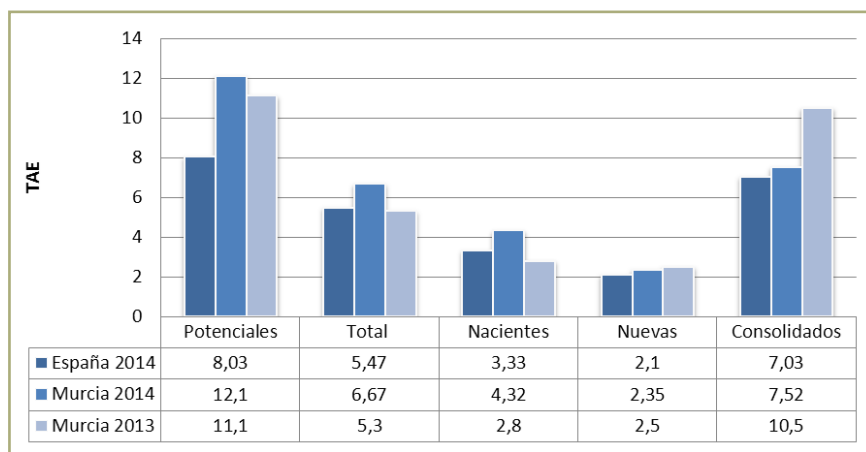
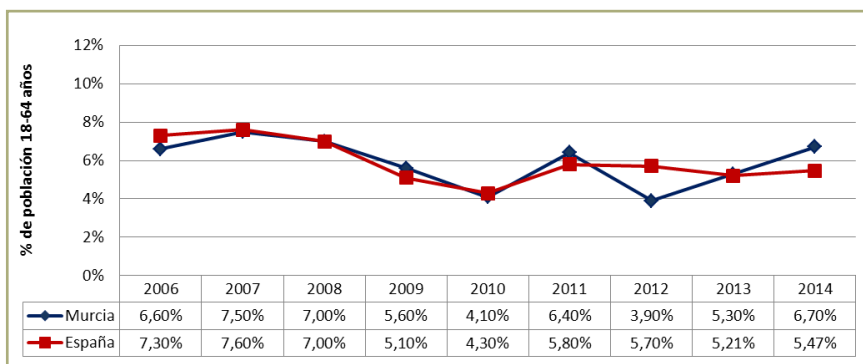


GRÁFICO 1.2.3. EVOLUCIÓN DE LA TEA EN MURCIA Y COMPARATIVA CON ESPAÑA (2006-2014)



con una TAE un 22% mayor que la media española, consolidando los datos obtenidos en el año 2013.

Respecto al porcentaje de empresarios consolidados o personas adultas que poseen un negocio que ya se ha afianzado en el mercado tras haber pagado salarios más de 42 meses, tal y como muestran los gráficos 1.2.1 y 1.2.2, los datos obtenidos este año en Murcia son del 7,52%. Este indicador empeora respecto al año 2013 ya que disminuye un 30%, a pesar de ello, la Región aún sigue con cifras algo superiores a la media española (7,03%).

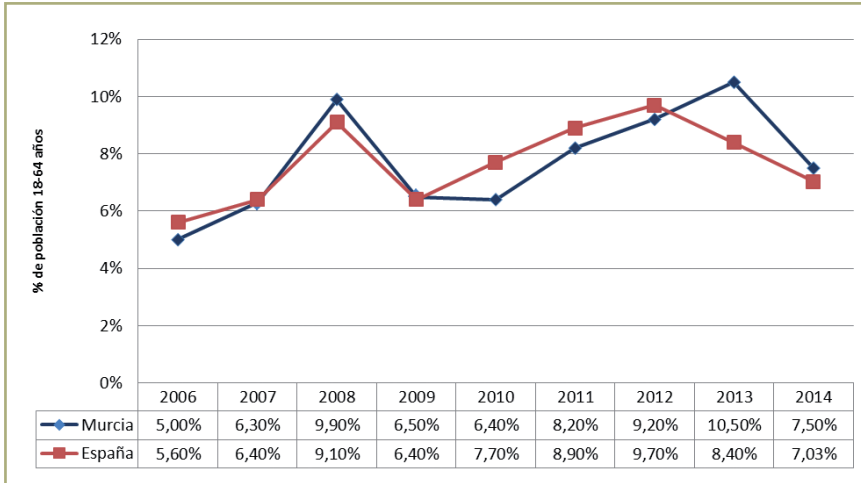
El gráfico 1.2.4 complementa los datos anteriores ofreciendo la evolución de la tasa de actividad consolidada desde el año 2006. Como se observa tras el repunte de la tasa en el año 2008 y 2013, parece que la cifra de actividades consolidadas comienza a descender en 2014, si bien se mantiene por encima de la media del conjunto de España.

Finalmente, GEM introduce un indicador de abandono de la actividad empresarial medida como el porcentaje de personas adultas que han cerrado o abandonado un negocio en los últimos 12 meses (gráfico 1.2.5).

Las personas que abandonaron su actividad empresarial en el año 2014 en Murcia ascienden al 2,2% de la población adulta, un porcentaje algo superior al obtenido en 2013.

No obstante como muestra el gráfico 1.2.5, lo que sí ha variado ha sido la proporción de quienes han cerrado su negocio definitivamente, que ha

GRÁFICO 1.2.4. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE ACTIVIDAD CONSOLIDADA MURCIA ESPAÑA (2006-2014)



disminuido del 1,7 en 2013 al 1,5 en 2014. Concretamente, esto es así porque de los negocios abandonados un 34,5% de ellos se traspasaron o vendieron. El gráfico 1.2.6 muestra la evolución de la tasa de abandono y cierre de actividades de negocio desde el año 2007 hasta 2014.

Entre las causas por las que las personas abandonaron una actividad empresarial, la más mencionada fue que el negocio no era rentable (40,6%), seguida por los problemas financieros (21,1%) y los motivos personales (13%).

El gráfico 1.2.6 muestra la evolución de la tasa de cierres desde el año 2007 hasta el 2014. Los resultados muestran que el incremento en los abandonos no es preocupante. Esto es así debido a que 1 de cada tres negocios es traspasado haciendo bajar considerablemente los cierres reales. El año pasado con cifras algo menores de los abandonos (2,0%) la cifra de cierres reales fue superior (1,70%) ya que en el año 2013 tan sólo se traspasaron el 20% de los negocios.

GRÁFICO 1.2.5. ABANDONO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN MURCIA EN 2013

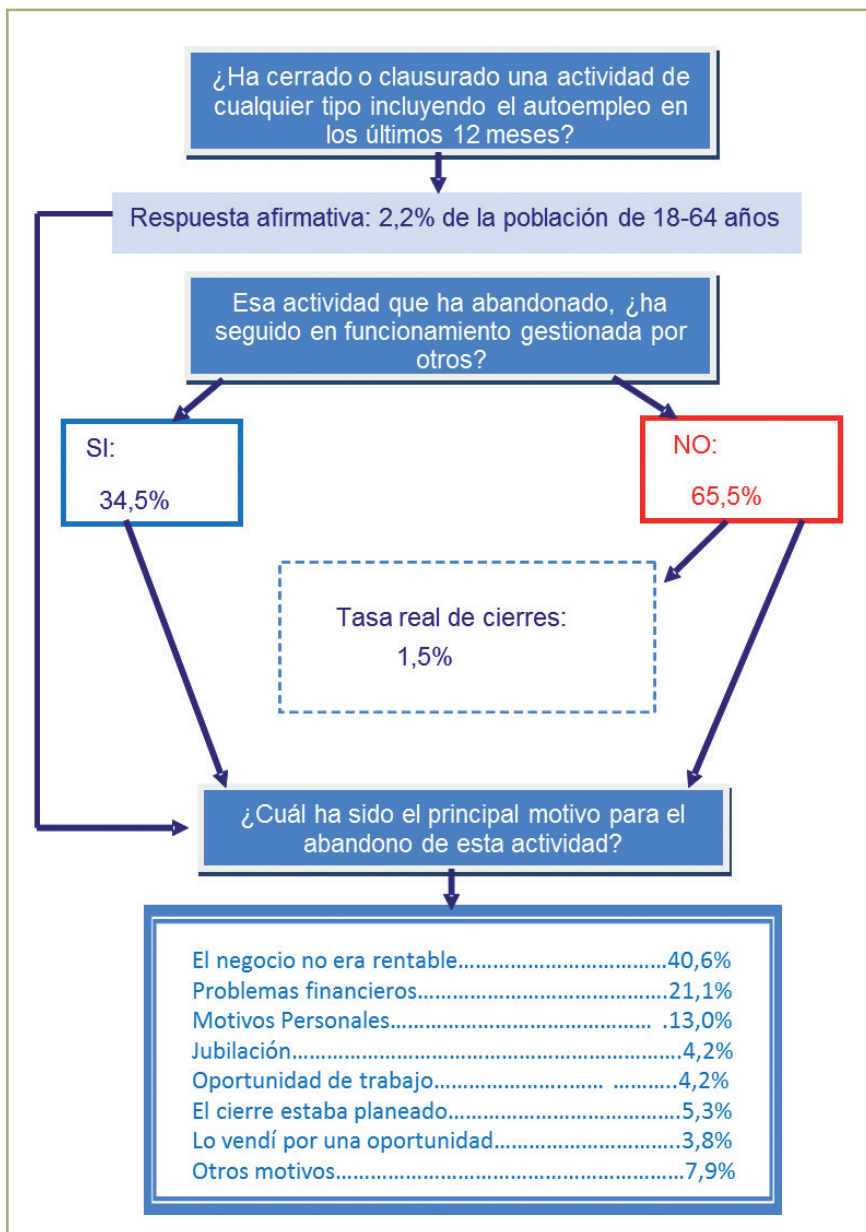
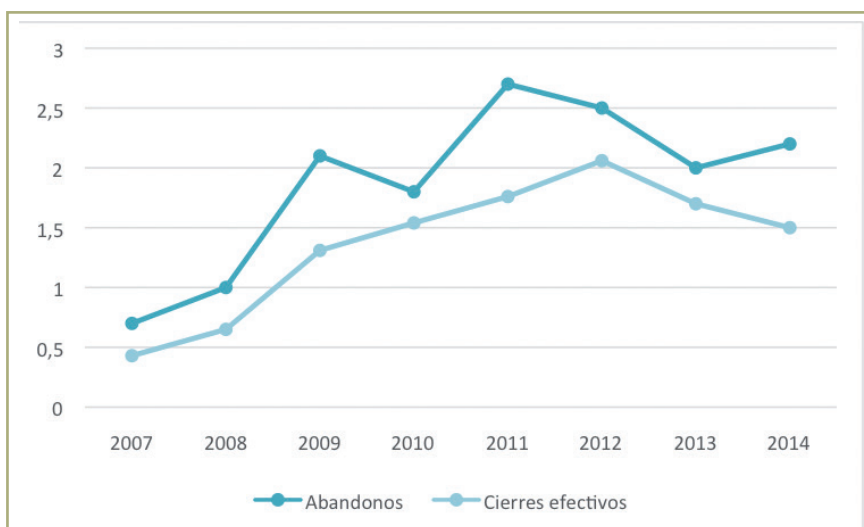


GRÁFICO 1.2.6. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE ABANDONO Y CIERRES EN MURCIA 2006-2014



1.2.2. Motivación para emprender: oportunidad versus necesidad

Las diferencias geográficas en emprendimiento pueden ser mejor comprendidas si se analizan los motivos que llevan a los individuos a iniciar una actividad empresarial. El modelo en el que se sustenta el proyecto GEM tiene en cuenta el poder explicativo de este análisis y, por ello, lo incluye distinguiendo dos motivaciones básicas del emprendimiento: la oportunidad y la necesidad. Estas motivaciones llevan a experiencias empresariales con características y consecuencias económicas distintas, que tienen su origen en dos tipos de actores claramente diferenciados, los *emprendedores atraídos* y los *emprendedores forzados*.

El emprendimiento por oportunidad, que hace referencia a los *emprendedores atraídos*, incluye aquellas iniciativas que se llevan a cabo con el fin de aprovechar una oportunidad de negocio no explotada –o parcialmente explotada– por otras empresas.

Por su parte, el emprendimiento por necesidad, que tiene su origen en los *emprendedores forzados*, engloba todas aquellas actividades que se

ponen en marcha ante la falta de otras alternativas laborales que proporcionen un sustento económico.

Durante la última década se han realizado diversas investigaciones que estudian el impacto sobre el crecimiento y el desarrollo económico de ambos tipos de emprendimiento. Estos estudios han puesto de manifiesto que el emprendimiento por oportunidad suele tener un efecto positivo y significativo sobre el desarrollo de la economía; sin embargo, el emprendimiento por necesidad apenas lo tiene, pues el emprendedor dispone de pocos recursos para realizar inversiones, genera muy pocos empleos, las actividades en las que se centra crean poco valor y presentan una elevada tasa de abandono.

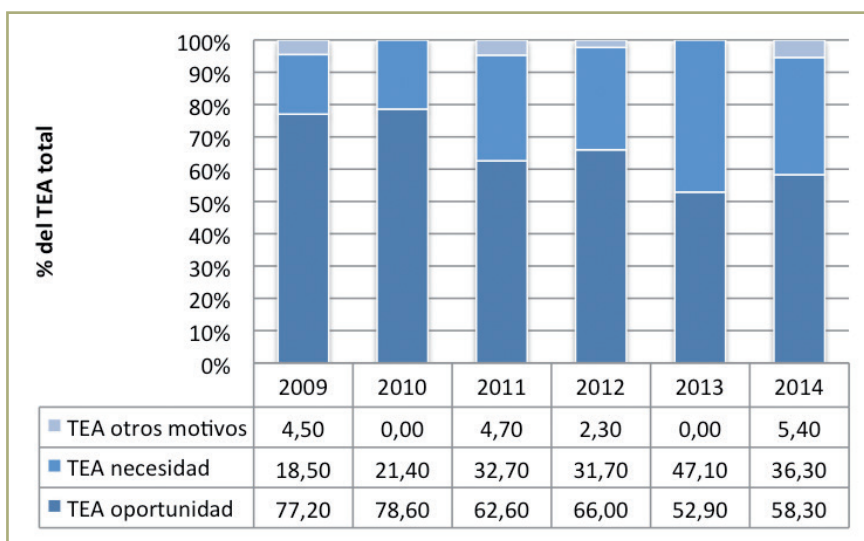
En 2014, la Región de Murcia presenta una $TEA_{necesidad}$ del 2,4%, una tasa $TEA_{oportunidad}$ del 3,9% y una tasa $TEA_{otros\ motivos}$ del 0,4%. Comparando con 2013, se observa una ligera reducción del emprendimiento por necesidad (2,5% en 2013) acompañada de un crecimiento, de más de un punto, del emprendimiento por oportunidad (2,8% en 2013).

Si calculamos la ratio $TEA_{necesidad} / TEA_{oportunidad}$ vemos que su valor ha bajado desde 0,9 hasta 0,6 en 2014, lo que demuestra una mejora en la calidad del emprendimiento.

El gráfico 1.2.7 muestra la evolución en la motivación del emprendimiento en la Región de Murcia. En 2014 se produce un cambio en la tendencia observada durante los años de crisis. La proporción del emprendimiento motivado por la necesidad se ha visto reducida en más de 10 puntos respecto al año anterior; si bien, dicha reducción solo se ha traducido en un incremento de 5 puntos en la proporción de emprendimiento por oportunidad. Aun así, si tenemos en cuenta la mejora experimentada en la situación económica en los últimos meses, es previsible que esta nueva tendencia se consolide en un futuro próximo.

La tabla 1.2.1 permite analizar las diferentes motivaciones a lo largo del proceso emprendedor. En las iniciativas que se encuentran en fase *naciente* (con menos de 3 meses) predomina como motivación la intención exclusiva de aprovechar una oportunidad de negocio, observándose un incremento significativo, respecto a 2013, derivado de las mejores perspectivas económicas.

GRÁFICO 1.2.7. EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA TASA TOTAL DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DE SU PRINCIPAL MOTIVACIÓN



En la fase *nueva* (empresa que tiene entre 3 y 42 meses) apenas se produce variación respecto a 2013 y la cifra de iniciativas motivadas por oportunidad pura es similar a la de motivadas por necesidad, aunque esta última es ligeramente superior. Sin embargo, si consideramos conjuntamente la cantidad de emprendimiento por *oportunidad pura* y *oportunidad en parte*, se aprecia un predominio sobre el emprendimiento por *necesidad*.

En cuanto a las empresas en fase *consolidada* (llevan más de 42 meses funcionando), cabe destacar el claro predominio de las iniciativas basadas en *oportunidad pura* y una reducción importante, respecto a 2013, de las iniciativas motivadas por *oportunidad en parte*. Estos datos parecen mostrar que a medio y largo plazo la tasa de abandono es menor entre aquellas empresas que se crearon con la intención de aprovechar una oportunidad del mercado.

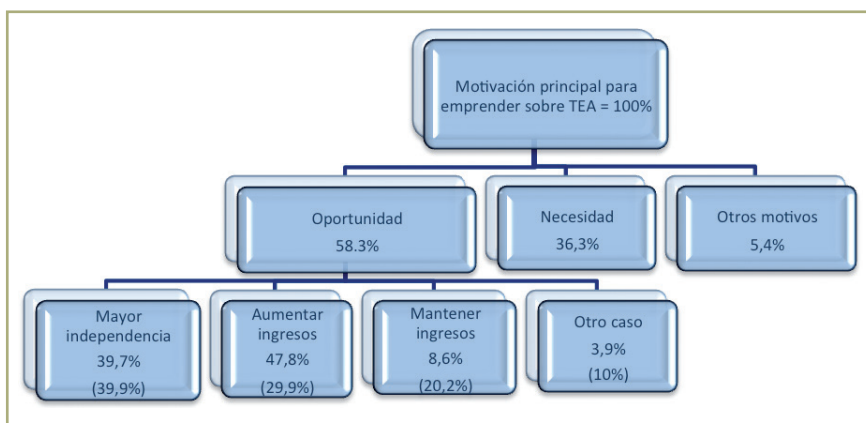
TABLA 1.2.1. TASA DE INICIATIVAS EMPRENDEDORAS EN FUNCIÓN DE SU FASE Y MOTIVACIÓN PRINCIPAL PARA SU PUESTA EN MARCHA (% SOBRE POBLACIÓN MURCIANA DE 18-64 AÑOS)

MOTIVO DE SU CREACIÓN	TIPO DE INICIATIVA							
	NACIENTE (SU)		NUEVA (BB)		TEA: SU+BB		CONSOLIDADA (EB)	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Oportunidad pura	0,5%	2,0%	1,0%	0,8%	1,5%	2,8%	3,8%	4,0%
Oportunidad en parte	0,8%	0,7%	0,5%	0,5%	1,3%	1,1%	2,5%	0,4%
Necesidad	1,5%	1,6%	1,0%	0,9%	2,5%	2,4%	2,1%	2,1%
No clasificable, otro caso	0,0%	0,1%	0,0%	0,3%	0,0%	0,4%	0,0%	1,0%
Total	2,8%	4,3%	2,5%	2,4%	5,3%	6,7%	8,4%	7,5%

Dado que el emprendimiento por oportunidad es el que más contribuye al desarrollo económico, el proyecto GEM también indaga en la intención que lleva a los emprendedores a crear una empresa cuando observan una oportunidad de negocio (gráfico 1.2.8).

En 2014 la razón prioritaria es la de incrementar los ingresos (47,8%), seguida de la búsqueda de mayor independencia en la actividad laboral (39,7%). Si comparamos la situación con la presentada en 2013 vemos un cambio en la razón predominante, que ha dejado de ser la búsqueda de

GRÁFICO 1.2.8. RAZONES SUBYACENTES EN EL EMPRENDIMIENTO POR OPORTUNIDAD



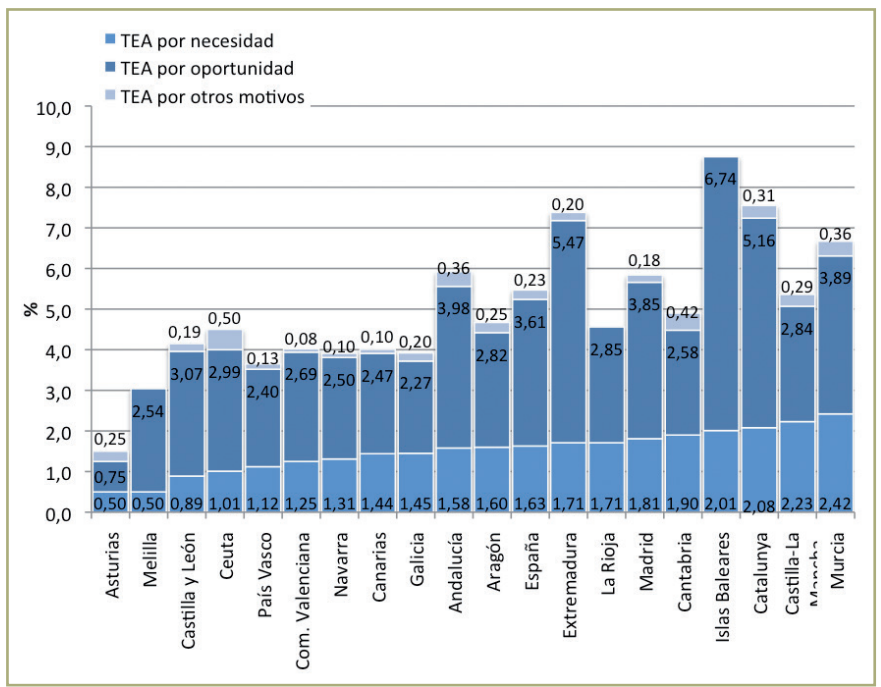
(Entre paréntesis los valores para 2013)

mayor independencia, y un importante retroceso de los emprendimientos que se acometen con el fin de mantener los ingresos, que han pasado del 20,2% a representar sólo un 8,6%.

El gráfico 1.2.9 permite comparar la motivación para emprender de los murcianos con el resto de comunidades autónomas. Murcia es la región con mayor tasa de emprendimiento por necesidad seguida de Castilla-La Mancha (2,23%) y Cataluña (2,08%). Aunque este dato puede parecer negativo a priori, se ha de tener presente que también es una de las comunidades con mayor actividad emprendedora, siendo superada sólo por las Islas Baleares, Cataluña y Extremadura. En cuanto al emprendimiento motivado por oportunidad, también ocupa una posición elevada situándose entre las 5 comunidades con mayor tasa emprendimiento por ese motivo.

Finalmente, si comparamos a nivel nacional se observa que Murcia presenta mayor tasa de emprendimiento global (6,7%), de emprendimiento

GRÁFICO 1.2.9. DISTRIBUCIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL PRINCIPAL MOTIVO DE SU CREACIÓN EN LAS CC.AA.



por oportunidad (3,89%) y de emprendimiento por necesidad (2,42%) que el conjunto de España (5,47%, 3,61% y 1,63%, respectivamente). Este dato muestra, como ya se ha visto en ediciones anteriores del proyecto GEM, que Murcia es una de las comunidades con mayor vocación emprendedora.

I.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

En este epígrafe se presenta el perfil de los emprendedores de la Región de Murcia mediante la delimitación de sus principales rasgos socioeconómicos. Partiendo de la información proporcionada por los entrevistados, a continuación se describen las principales características que definen a los emprendedores identificados por GEM en la Región de Murcia durante los últimos años, distinguiéndolos en función de la fase del proceso emprendedor en la que se encuentran.

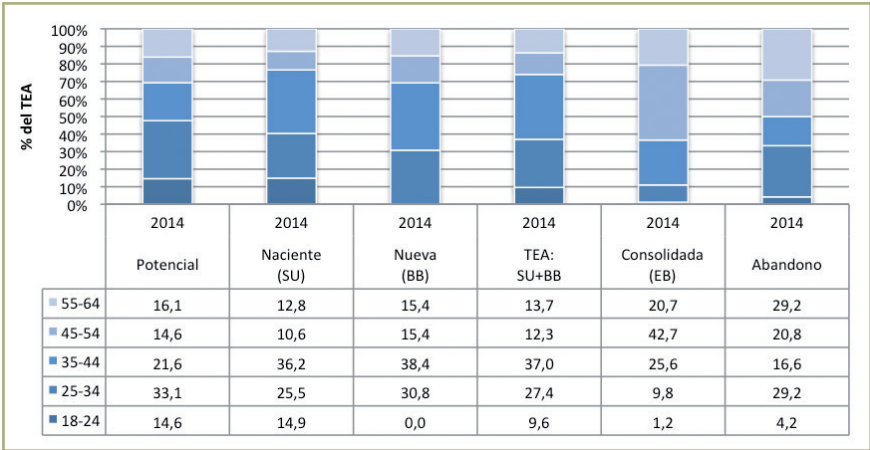
Distribución por edad

El emprendedor de la Región de Murcia (naciente y nuevo) tiene en 2014 una media de 38,9 años. Se trata de un emprendedor algo más maduro que en años anteriores (en 2013 la edad media era de 36,8 años) aunque, si lo comparamos con la media nacional (40,1 años), se trata de un emprendedor que se incorpora a la actividad en una edad algo más temprana en Murcia que en el resto de España.

Se observa que la edad de los emprendedores de la Región de Murcia varía según la fase del proceso emprendedor en la que se encuentran. En 2014 el colectivo más joven es el de los emprendedores potenciales, con una media de edad de 37,0 años, seguidos de los emprendedores nacientes, con una edad de 38,0 años. Lo que sitúa en 10 y 9 años el tiempo medio en el que un emprendedor potencial o naciente puede llegar a ser empresario consolidado. Los empresarios consolidados en cambio presentaron una media de edad de 46,9 años, que es superior a la edad media de 42,1 que tienen las personas involucradas en cierres de empresas en el último año.

El gráfico I.2.11 muestra la distribución por edades de los distintos tipos de emprendedores identificados en la Región de Murcia en 2014. La franja

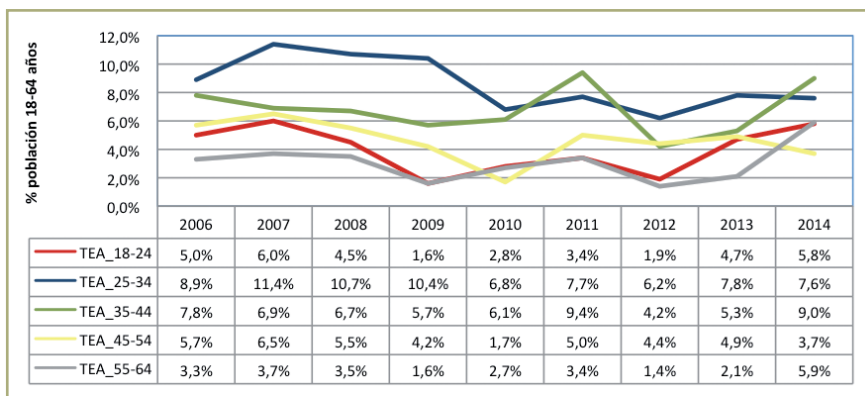
GRÁFICO I.2.11. DISTRIBUCIÓN POR EDAD DE LOS COLECTIVOS EMPRENDEDORES EN MURCIA EN 2014



de edad de 25 a 34 años es en la que más se concentran los emprendedores potenciales (33,1%), mientras que los emprendedores en fase inicial, tanto nacientes como nuevos se encuentran mayoritariamente entre los 35 y 44 años (36,2% y 38,4% del total, respectivamente). Por el contrario, el tramo de edad en el que más se concentran los empresarios consolidados es el de 45 y 54 años (42,7% del total), mientras que aquellos que han abandonado una actividad empresarial se encuentran repartidos mayoritariamente, a partes iguales, entre jóvenes de 25 a 34 años y mayores de 55 a 64 (29,2% del total en ambos casos).

Como muestra el gráfico I.2.12, que recoge el índice TEA según la edad, el 9,0% de la población de la Región de Murcia de 35 a 44 años estaba involucrada en actividades emprendedoras en 2014. Este porcentaje está claramente por encima tanto del TEA general (6,6%) como del TEA específico para el resto de grupos de edad. En el caso de la población de 25 a 34 años el TEA de 2014 también se sitúa por encima de la media general, suponiendo el 7,6% mientras que ya por debajo encontramos las poblaciones de 55 a 64 años y de 18 a 24 años, con un 5,9% y 5,8% implicados en procesos emprendedores, respectivamente. Finalmente, el tramo de edad en el que se observa un TEA más bajo es el de 45 a 54 años (3,7%).

GRÁFICO I.2.12. EVOLUCIÓN ÍNDICE TEA POR EDADES EN LA REGIÓN DE MURCIA DURANTE EL PERIODO 2006-2014



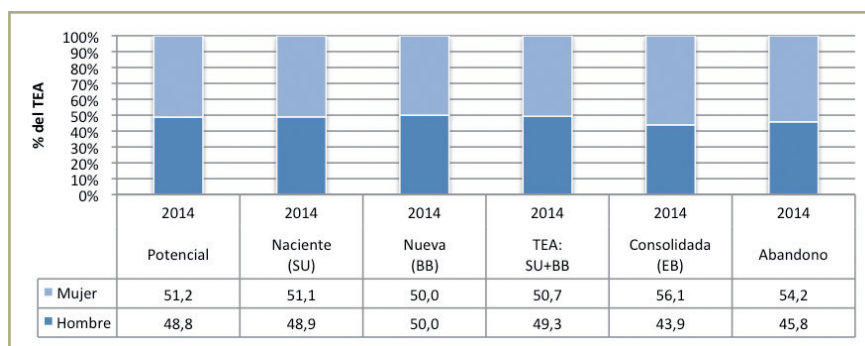
Si atendemos a la evolución temporal del TEA por edades en la Región de Murcia, en el gráfico I.2.12 también se aprecia un cambio de tendencia en el tramo de población que más emprende. En 2014 la población más emprendedora ha sido la de 35 a 44 años, superando a la población de 25 a 34 años que ha sido, con la excepción de 2011, la más emprendedora a lo largo de la serie. Así, la población más emprendedora en la Región de Murcia tiende a ser mayor que en años anteriores. Estos datos son, además, coherentes con los de España, cuyo tramo mayoritario también se sitúa en la población de entre 35 y 44 años.

Distribución por género

Los resultados de GEM en 2014 reflejan un importante y positivo cambio de tendencia en el emprendimiento en la Región de Murcia: ya no es una actividad dominada principalmente por los hombres, en ninguno de sus colectivos. Por lo que se observa en el gráfico I.2.13, en el colectivo de emprendedores consolidados las mujeres alcanzan un 56,1%, mientras que son el 54,2% en el caso de emprendedores que han abandonado una actividad.

En el resto de fases de emprendimiento sigue manteniéndose proporciones hombre-mujer en torno al 50%. Así, los emprendedores potenciales cuentan

GRÁFICO 1.2.13. DISTRIBUCIÓN POR GÉNERO DE LOS COLECTIVOS EMPRENDEDORES EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2014



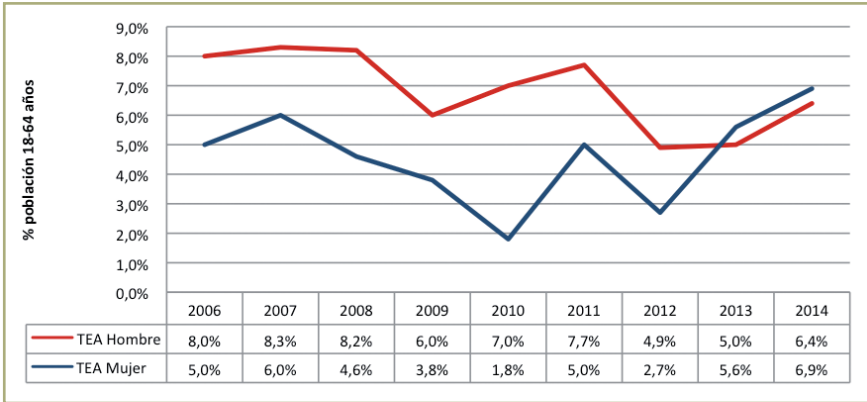
con un 51,2% de mujeres, mientras que en los emprendedores en fase inicial (nacientes más nuevos) la participación de la mujer alcanza casi el 50,7%.

Esta tendencia viene a consolidar los datos de la Región de Murcia del año 2013 (en el que se registró un 50,9% de mujeres emprendedoras en fase inicial) y es aún más significativa si la comparamos con la media nacional de 2014 (en el que sólo un 41,5% de mujeres se encuentran entre los emprendedores en fase inicial).

Al estimar el índice TEA según el género (gráfico 1.2.14) se observa que en 2014 la población de mujeres de la Región de Murcia es más propensa a emprender que la de hombres (con un TEA del 6,9% frente al 6,4%, respectivamente), consolidándose el cambio de tendencia ya iniciada en 2013 (5,6% frente a 5,0%) y que ya se vislumbraba en años anteriores con la progresiva reducción de las diferencias o “gap de género” en el TEA de ambos colectivos a lo largo del periodo. Además, las cifras de emprendimiento femenino en la Región también se muestran superiores a las registradas para el conjunto de España (6,4%).

Asimismo, se observa que el TEA tanto de hombres y mujeres está subiendo de forma ininterrumpida en los tres últimos años, aunque con diversas trayectorias. Mientras que el TEA de 2014 para la mujer es el más alto de toda la serie 2006-2014 (viniendo de un mínimo de 1,8% en 2010), en el caso de los hombres se registra un TEA muy por debajo de los máximos marcados en los años 2006 a 2008, en torno o superiores al 8%.

GRÁFICO 1.2.14. EVOLUCIÓN ÍNDICE TEA POR GÉNERO EN LA REGIÓN DE MURCIA DURANTE EL PERIODO 2006-2014



Distribución por nivel de educación

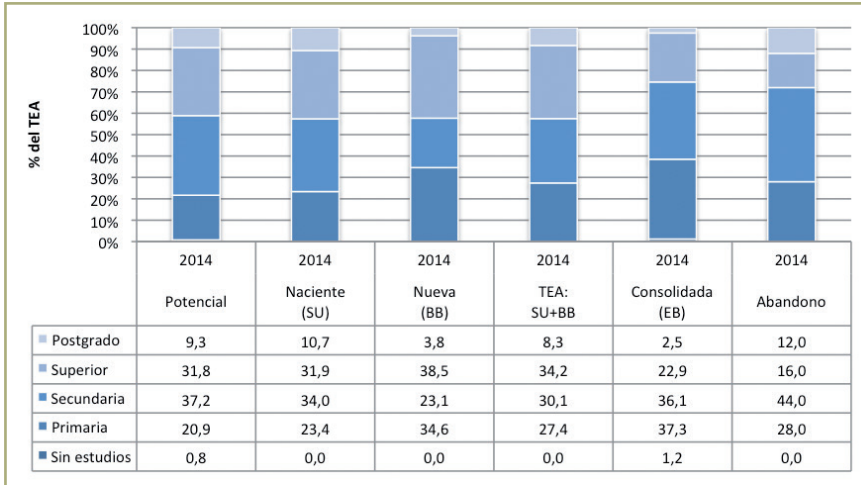
El nivel de estudios del emprendedor murciano ha mejorado claramente en 2014 con respecto a los datos del año anterior. Tal y como se advierte en el gráfico 1.2.15, y considerando la comparación con los datos de 2013, hay una proporción superior de emprendedores en fase inicial (nacientes más nuevos) con estudios universitarios, 34,2% frente a 24,5% de 2013, lo que ha supuesto un transvase de emprendedores que en el año anterior mayoritariamente contaban con educación secundaria (un 41,5% en 2013 frente a un 30,1% en 2014).

Sin embargo, estas cifras son todavía ligeramente inferiores a las que se aprecian en el conjunto de España, dónde la proporción de emprendedores en fase inicial con estudios universitarios es más elevada, alcanzando un 39,1%.

Por categorías, tal y como se observa, se puede ver mayor proporción de emprendedores con estudios superiores y de postgrado en las fases nueva, naciente y potencial (con un 42,3%, un 42,6 y un 41,1%, respectivamente) comparadas con las fases de emprendedor consolidado y que ha abandonado una actividad (con un 25,4% y un 28,0%, respectivamente).

Como en ediciones anteriores, es en la fase de abandono en la que los porcentajes de estudios universitarios son significativamente inferiores,

GRÁFICO 1.2.15. DISTRIBUCIÓN DE LOS COLECTIVOS EMPRENDEDORES POR NIVEL DE EDUCACIÓN EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2014



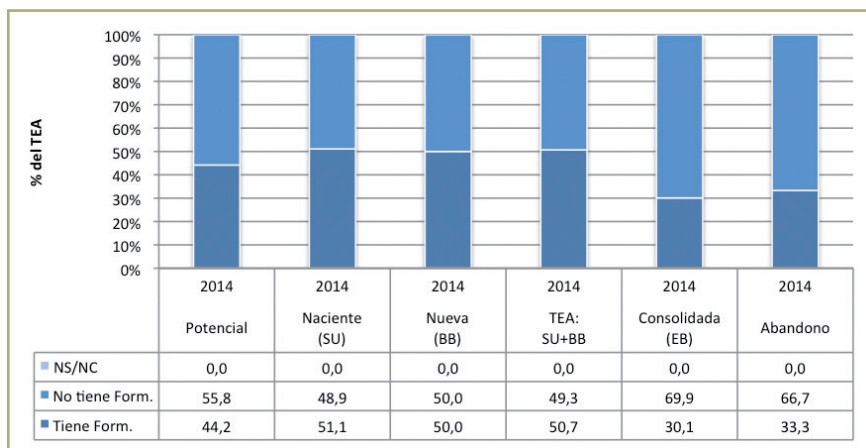
mientras que es positivo el hecho de que en fases tempranas de emprendimiento los estudios superiores sean los predominantes. En este sentido, en 2014, a diferencia de 2013 la formación secundaria ha sido relegada por los estudios superiores entre los emprendedores de la Región de Murcia, salvo en el caso de los emprendedores potenciales (probablemente debido a su juventud).

Si se atiende a la formación específica para emprender, por los datos que muestra el gráfico 1.2.16, el colectivo que en 2014 declaró estar formado para emprender en mayor medida fue el de los emprendedores nacientes (51,1% del total), seguido de los emprendedores nuevos (50,0%), lo que hace que el emprendedor de la Región de Murcia en fase inicial (naciente más nuevo) presente una proporción de 50,7% de personas que afirman haber recibido una formación específica adecuada para emprender.

Este porcentaje es muy positivo al comprobar que es significativamente más alto que el registrado en el año anterior en Murcia (que alcanzaba el 43,4%) y también es superior el alcanzado en el conjunto de España en 2014 (43,5%).

No obstante lo anterior, si consideramos el resto de categorías también se aprecian datos ciertamente negativos. Por ejemplo, el todavía es-

GRÁFICO 1.2.16. DISTRIBUCIÓN DE LOS COLECTIVOS EMPRENDEDORES EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2014, SEGÚN SI CUENTAN CON EDUCACIÓN ESPECÍFICA PARA EMPRENDER



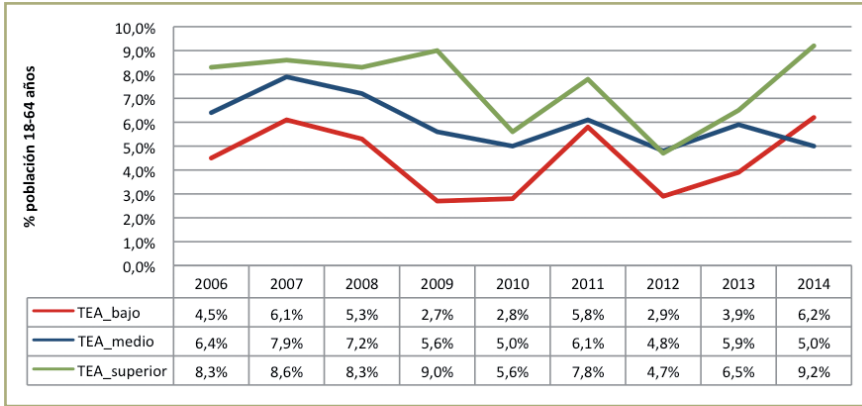
caso porcentaje de emprendedores potenciales que valoran su formación como suficiente para emprender (44,2%) y el hecho de que los emprendedores consolidados y los que han tenido que abandonar una actividad muestren porcentajes aún inferiores en relación con la formación recibida (30,1% y 33,3%, respectivamente).

La estimación del TEA por nivel educativo ofrece otra perspectiva desde la cual observar la incidencia de la formación en el emprendimiento en la Región de Murcia. Tal y como se observa en el gráfico 1.2.17, agrupando niveles educativos en tres grupos, bajo –sin estudios y primaria–, medio –secundaria–; y superior –universitarios y de postgrado–, encontramos que la mayor propensión a emprender en 2014 es la de las personas con un nivel educativo superior (9,2%), tal y como se ha venido produciendo a lo largo de toda la serie.

Si comparamos este dato de 2014 con los de años anteriores, se puede apreciar que este incremento tan significativo ha marcado el valor más alto de toda la serie. Si consideramos, además, la referencia de la media nacional (que en 2014 ha marcado un 7,5%), se certifica la elevada tasa de emprendimiento de los murcianos con educación superior.

Sin embargo, en 2014 se altera por primera vez el patrón de años ante-

GRÁFICO 1.2.17. EVOLUCIÓN ÍNDICE TEA POR NIVEL DE EDUCACIÓN EN LA REGIÓN DE MURCIA DURANTE EL PERIODO 2006-2014



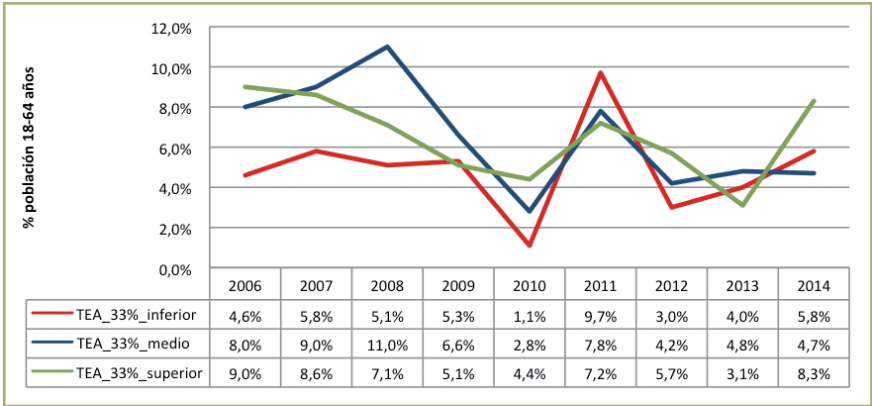
riores, al constatar que las personas con nivel de educación medio están emprendiendo menos (5,0%) que aquellas con un bajo nivel de formación (6,2%). Esta disminución de las diferencias o gap educativos entre ambos colectivos puede venir explicado porque, a medida que remite la crisis, las personas de mayor nivel formativo estén abandonando progresivamente la actividad emprendedora para dedicarse a profesiones por cuenta ajena, menos arriesgadas y con mayor seguridad en términos de renta disponible.

Distribución por nivel de renta

El gráfico 1.2.18 muestra la evolución del TEA específico para la población que se encuentra en el tercio inferior, medio y superior del nivel de renta en la Región de Murcia durante el periodo 2006-2014. Aunque no se observa un patrón constante a lo largo del periodo, se puede apreciar que en 2014 el nivel de actividad emprendedora de la población del tercio superior de renta ha sido claramente superior al de la población que se encuentra en los tercios medio e inferior.

Específicamente los emprendedores de mayor nivel de renta han reportado un TEA de 8,3%, mientras que en los tramos medio y bajo de renta el TEA ha sido de 4,7% y 5,8%, respectivamente. Comparativamente, los valores del TEA a nivel regional de 2014 son superiores a los de la media

GRÁFICO 1.2.18. EVOLUCIÓN ÍNDICE TEA POR NIVEL DE RENTA EN LA REGIÓN DE MURCIA DURANTE EL PERIODO 2006-2014



nacional para los tramos superior e inferior de renta: España reporta un 6,2% en el tramo superior, 5,1% en el medio y 4,8% en el bajo.

Es reseñable, si se observa el conjunto de datos y su evolución en el gráfico 1.2.18, el hecho de que, con la excepción de los años 2006, 2010 y el año actual, los emprendedores de la Región de Murcia con rentas más altas han estado por debajo de los de rentas medias —e incluso bajas— en lo que a tasas de actividad emprendedora se refiere. Por otro lado, también se aprecia una disminución de las diferencias de actividad emprendedora por nivel de renta hasta 2013 (como consecuencia del emprendimiento por necesidad causado por la crisis económica) pero que ya a partir del año actual de nuevo se vuelve a marcar el “gap de renta” como elemento determinante de la propensión a emprender, especialmente en el caso de las rentas más altas.

En definitiva, en la Región de Murcia en el año 2014 ha mejorado significativamente en todos los ámbitos con respecto a 2013, situándose en un perfil muy parecido (incluso algo más positivo) al de la media nacional. Así pues, nos encontramos ante un emprendedor de unos 40 años, con la misma probabilidad de ser hombre o mujer, que tienen un nivel educativo predominantemente universitario, que dispone moderadamente de la formación necesaria para emprender y que posee un alto nivel de renta.

I.2.4. Financiación de la actividad emprendedora naciente

La financiación es uno de los factores clave que en mayor medida determina la magnitud y características de la actividad emprendedora. La búsqueda de financiación, especialmente para las primeras etapas del proceso emprendedor, es una tarea que no resulta sencilla. Por un lado, la financiación bancaria no está disponible hasta que los proyectos de negocio logran consolidarse y, por otro, no existen mercados alternativos de capital lo suficientemente consolidados que canalicen inversiones a emprendedores nacientes.

No obstante, el importante aumento del TEA de la Región de Murcia durante el año 2014, junto a la mejora general de la situación económica, ha llevado aparejada una mejora de la financiación de las iniciativas emprendedoras, con necesidades de capital semilla superiores y con un aumento del apoyo de inversores privados ajenos. Para analizar en detalle estas cuestiones, en primer lugar, se hace referencia al capital necesario o capital semilla que el emprendedor ha necesitado para iniciar el negocio y, seguidamente, se profundiza en el papel e importancia del inversor privado en el proceso emprendedor².

Desde el punto de vista de la demanda, la tabla 1.2.2, describe las necesidades de financiación de los proyectos de negocio de los emprendedores nacientes en la Región de Murcia en 2014. Como se aprecia, las iniciativas puestas en marcha necesitaron un capital semilla medio de 69.461 €. Si se tiene en cuenta que en el año anterior este dato se situaba en 52.860 €, estamos hablando de un incremento significativo. El dato de 2014 se sitúa, además, por encima de la cifra reportada para el conjunto de España, con un capital semilla medio de 55.542 €.

En todo caso, debido a la importante dispersión que existe en las necesidades de capital semilla, que en 2014 varió en términos medios en (+/-) 104.841 €, es preciso analizar la información de la mediana y los percentiles para tener una panorámica más clara de la distribución de dicho capital.

² Es preciso señalar que cuando se habla de fondos necesarios para la creación de negocio y de necesidades de financiación en este capítulo, se está haciendo referencia en todo momento a las empresas nacientes (o start-up) de la Región de Murcia, es decir, a aquellas que llevan como mucho tres meses en el mercado.

TABLA 1.2.2. CARACTERÍSTICAS Y DISTRIBUCIÓN DEL CAPITAL SEMILLA PARA PROYECTOS DE NEGOCIO NACIENTES EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2014

		CAPITAL SEMILLA NECESARIO POR LOS PROYECTOS NACIENTES (€)	CAPITAL SEMILLA APORTADO POR LOS EMPRENDEDORES NACIENTES (€)	CAPITAL SEMILLA APORTADO POR LOS EMPRENDEDORES NACIENTES (% SOBRE TOTAL)
Media		69.461	23.326	69,8
Mediana		34.165	20.000	88,4
Moda		20.000	30.000	100,0
Desv. típ.		104.841	17.887	33,9
Mínimo		5.000	3.000	12,5
Máximo		450.000	70.000	100,0
Percentiles	10	5.774	5.000	15,6
	20	10.000	7.570	32,8
	30	17.921	10.000	50,0
	40	20.000	15.000	50,0
	50	34.165	20.000	88,4
	60	40.000	22.379	100,0
	70	57.904	30.000	100,0
	80	116.462	36.374	100,0
	90	168.883	56.224	100,0

Así, la mediana indica que el capital semilla medio del emprendedor naciente de la Región de Murcia es de 34.165 €, cifra que dobla a la del año anterior (15.000 €) y que se vuelve a situar en torno a los niveles de 2012 y 2011.

De igual forma, si se tiene en cuenta la mediana de España para 2014, que se sitúa en 20.000 €, cabereafirmar el importante aumento de la inversión en las iniciativas nacientes en la Región de Murcia. Estas cifras, además, vienen refrendadas por la moda, que con un importe de 20.000 € este año (frente a los 1.000 € del año pasado), nos indica el capital que más frecuentemente ha necesitado el emprendedor para poner en marcha su actividad. Asimismo, si atendemos a los percentiles, se aprecia que, en general, existen iniciativas bastante más ambiciosas que las de años anteriores en la Región de Murcia.

Por otro lado, tal y como se muestra en la tercera columna de la tabla I.2.2, es interesante señalar que, en promedio, los emprendedores de la Región de Murcia han aportado a sus proyectos de negocio nacientes una media de 23.336 € de su propio bolsillo. En términos porcentuales, la inversión media hecha por estos en 2014 representa un 69,8% del capital semilla total requerido para dichos proyectos.

Si se tiene en cuenta la mediana, los emprendedores nacientes han invertido al menos 20.000 € con fondos propios, mientras que la cantidad invertida con fondos propios más común ha sido de 30.000€. En comparación con los datos del año anterior, los emprendedores murcianos han aportado mucho más capital que en 2013 y 2012 (7.009 € y 1.733 €, respectivamente) recuperando los niveles de inversión de 2011 y 2010. Al mismo tiempo, se ha producido un notable aumento de la proporción que aporta el propio emprendedor en términos relativos, pasando del 60% de la inversión en 2013 a casi el 85% en 2014.

Este dato evidencia que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, las mejores condiciones económicas que el emprendedor murciano percibe le han animado a arriesgar más, aportando la gran mayoría del capital semilla para iniciar sus actividades. Esto, sin embargo, no ha sido así en el conjunto de España, dónde las cifras indican una mediana de 10.000 € aportados por el emprendedor en términos absolutos, lo que supone un 51,5% del total de la inversión en términos relativos.

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

Los resultados en 2014 reflejan que el 4,6% de la población de la Región de Murcia ha actuado como inversor privado en negocios de otros. Esta cifra es claramente superior a la del año anterior (2,2%) e incluso mejora la de años anteriores. Este incremento es también coherente con la mayor actividad financiadora de 2014, que parece que también ha influido en el aumento de la participación de personas que invierten en actividades

ajenas. Esta tendencia se corrobora cuando comparamos estos datos con los de España, que con una cifra del 3,7% en 2014, refrenda la mayor participación del inversor privado en la actividad emprendedora de la Región.

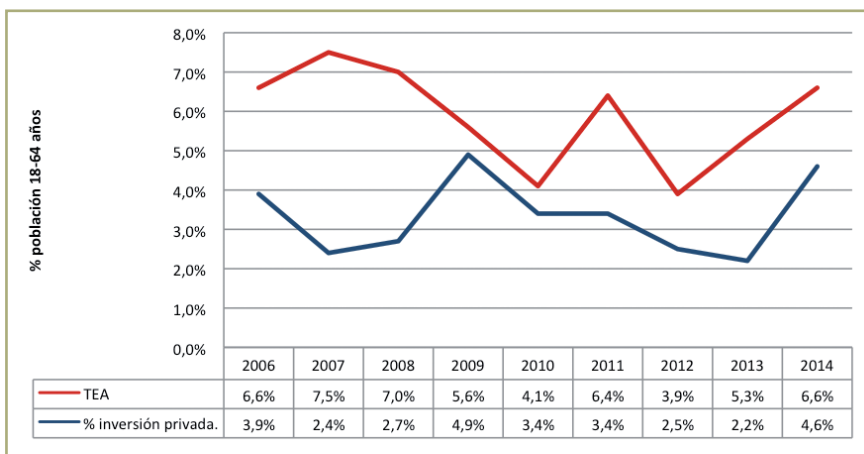
Específicamente, la inversión media hecha por los inversores privados identificados en 2014 ha sido de 31.638 €, ligeramente superior a la realizada en 2013 (28.623 €), pero mucho más elevada a la realizada en años anteriores en la Región de Murcia (en 2012 fue de 18.276 €, mientras que en 2011 y 2010 fue de 8.714 € y de 6.500 €, respectivamente). Si consideramos la mediana, estos inversores ha hecho una inversión de 4.067 €, siendo dicha cantidad la que más se repite entre los encuestados. Estos datos de inversión son, además, superiores a los del conjunto de España para el año 2014 en términos medios que, con una cifra de 21.875 €, corrobora el mayor esfuerzo e implicación financiera de los inversores privados en la Región de Murcia.

En el gráfico I.2.19 se muestra la evolución temporal 2006-2014 del indicador relativo a la proporción de personas que financian actividades ajenas y su relación con la actividad emprendedora en la Región de Murcia. Como se observa, se pueden diferenciar tres periodos en el comportamiento de la inversión privada.

El primero, de 2006 a 2009, en el que la caída del TEA ha venido siendo compensada por un incremento en la proporción de personas privadas que financiaban actividades ajenas, lo que resultaba positivo. El segundo, de 2009 a 2013, en el que la inversión privada ha caído significativamente (reduciéndose a la mitad) a lo largo de todo el periodo, incluso a pesar del momentáneo repunte del TEA en 2011. Y, finalmente, 2014 marca el inicio de un periodo de recuperación de la inversión privada que viene determinado por la mejora de la situación económica que está impulsando el desarrollo de más iniciativas emprendedoras.

Además, se puede ver cómo las diferencias entre el TEA y el porcentaje de inversores privados en la Región, que fueron disminuyendo hasta hacerse mínimas en los años 2009 y 2010 y se incrementaron de nuevo en los años 2011 y 2013, vuelven a reducirse en el año 2014, lo que es indicativo de que los inversores privados están compensando de nuevo la falta de financiación bancaria y pública para los proyectos de negocio nacientes.

GRÁFICO I.2.19. EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS QUE HA INVERTIDO EN NEGOCIOS DE TERCERAS PERSONAS EN LA REGIÓN DE MURCIA DURANTE EL PERIODO 2006-2014



En definitiva, podemos concluir que, con relación al proceso de financiación de las actividades emprendedoras, el año 2014 ha arrojado datos muy positivos en la Región de Murcia. La mejora de las condiciones económicas que ha propiciado un aumento del TEA ha supuesto, a su vez, una ostensible mejora de la financiación de las iniciativas emprendedoras, con necesidades de capital semilla superiores, lo que es indicativo de que se está ante proyectos de mayor magnitud y, probablemente, de mayor valor añadido. Por otro lado, un signo de confianza adicional es que los emprendedores han invertido mucho más en sus propias iniciativas y que se ha producido un importante aumento del apoyo de inversores privados ajenos, lo que otorga mayores posibilidades de financiación a los emprendedores mediante canales alternativos a las principales instituciones y fuentes financieras.

I.2.5. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas de la actividad emprendedora

En la edición 2014, el observatorio GEM ha contado con la participación de 68 naciones. En este apartado realizan comparaciones entre países y entre las Comunidades Autónomas españolas, no sin tener en cuenta que

el indicador TEA no contempla aspectos de calidad de las iniciativas emprendedoras, sino sólo de cantidad.

Así mismo, GEM presenta los resultados comparativos clasificando a las naciones participantes en función del tipo de orientación que muestran en indicadores relacionados con las principales herramientas que aplican para mejorar su productividad y competitividad. Así, desde 2008, los países GEM se agrupan en tres categorías inspiradas en las que utiliza el Índice de Competitividad Mundial y que se denominan: países impulsados por factores, países impulsados por la eficiencia y países impulsados por la innovación.

Los primeros son los menos desarrollados, pues basan su economía en los factores de producción tradicionales. Los segundos están en una etapa intermedia en que la eficiencia de los factores de producción es el motor de la economía, y los terceros son los más desarrollados basando sus economías en la innovación.

Los datos de la tabla I.2.3 presentan las tasas de actividad emprendedora total de cada una de las naciones participantes en GEM 2014 del grupo de países desarrollados (entre los que se encuentra España), así como las medias del grupo de países de economías en vías de desarrollo (tanto los basados en los factores de producción, como en la eficiencia).

Situamos a la Región de Murcia en este contexto internacional (gráfico I.2.20) para así obtener una foto de la posición relativa de nuestra región, que como se observa se encuentra por encima de la media española, con cifras de emprendimiento cercanas a las de Irlanda, Suecia y Suiza.

Respecto a la situación de España los distintos indicadores del proceso emprendedor durante 2014 muestran valores por debajo de la media de otras economías basadas en la innovación, excepto en el caso del porcentaje de empresarios consolidados.

Por ejemplo, el TEA promedio de estas economías en 2014 fue del 8,54%, mientras que en España fue del 5,47%. Los únicos países donde el TEA de 2014 superó el 10% fueron Australia, Canadá, Eslovaquia, EE.UU., Puerto Rico, Qatar, Reino Unido, Singapur y Trinidad y Tobago. Asimismo, el porcentaje de emprendedores potenciales en 2014 fue relativamente mayor en el promedio de las economías basadas en la innovación – en las

que este indicador alcanzó una media del 14,77% de la población adulta – que en España –donde apenas llego al 8,03%–.

El porcentaje de empresarios consolidados identificados durante 2014 en España fue del 7,03% de la población adulta, mientras que en el promedio de las economías basadas en la innovación fue del 6,74%. Como se mencionó antes, este indicador posiciona a España por encima de la media de otros países del mismo nivel de desarrollo, en los que el porcentaje de empresarios consolidados varió entre el 1,27% (en el caso de Puerto Rico) y el 12,84% (en el caso de Grecia).

Además de las economías basadas en la innovación, en la tabla 1.2.3 se pueden observar los valores medios de los distintos indicadores del proceso emprendedor en países cuyas economías están basadas en la eficiencia. En este grupo de países el TEA promedio fue de 14,62% en 2014.

Finalmente, dicha tabla también muestra los indicadores del proceso emprendedor en países con menor nivel de desarrollo cuyas economías están basadas en factores de producción. En este grupo de países el TEA de 2014 alcanzó, en promedio, el 23,26% de la población adulta y varió entre el 6,30% (en el caso de India) y el 35,53% (en el caso de Uganda).

TABLA 1.2.3. PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN ADULTA CON INTENCIÓN DE EMPRENDER E INVOLUCRADA EN NEGOCIOS EN FASE INICIAL (TEA) Y NEGOCIOS CONSOLIDADOS

	Emprendedor naciente	Emprendedor nuevo	TEA	Empresario consolidado
Economías basadas en los factores de producción				
Media	12,4	11,72	23,26	12,71
Economías basadas en la eficiencia				
Media	8,48	6,5	14,62	8,91
Economías basadas en la innovación				
Media	5,3	3,4	8,54	6,74
Alemania	3,05	2,25	5,27	5,15
Australia	7,65	5,69	13,14	9,8
Austria	5,8	3,06	8,71	9,86
Bélgica	2,93	2,55	5,4	3,54
Canadá	7,93	5,61	13,04	9,35
Dinamarca	3,07	2,49	5,47	5,09
Eslovaquia	6,7	4,35	10,9	7,8
Eslovenia	3,78	2,66	6,33	4,76
España	3,33	2,21	5,47	7,03
Estados Unidos	9,67	4,25	13,81	6,95
Estonia	6,34	3,54	9,43	5,7
Finlandia	3,45	2,29	5,63	6,6
Francia	3,69	1,71	5,34	2,94
Grecia	4,58	3,37	7,85	12,84
Holanda	5,15	4,53	9,46	9,59
Irlanda	4,36	2,46	6,53	9,91
Italia	3,18	1,28	4,42	4,27
Japón	2,71	1,26	3,83	7,18
Luxemburgo	4,94	2,33	7,14	3,7
Noruega	2,75	2,95	5,65	5,35
Murcia	4,3	2,4	6,7	7,5
Portugal	5,83	4,4	9,97	7,58
Puerto Rico	8,8	1,29	10,04	1,27

	EMPRENDEDOR NACIENTE	EMPRENDEDOR NUEVO	TEA	EMPRESARIO CONSOLIDADO
Economías basadas en la innovación (continuación)				
Qatar	11,32	5,39	16,38	3,54
Reino Unido	6,28	4,48	10,66	6,5
Singapur	6,36	4,82	10,96	2,88
Suecia	4,86	1,9	6,71	6,46
Suiza	3,38	3,81	7,12	9,1
Taiwán	4,41	4,13	8,49	12,19
Trinidad y Tobago	7,47	7,44	14,62	8,48

Como se ha podido observar, los países cuyas economías están basadas en factores de producción, y que habitualmente se encuentran en vías de desarrollo, muestran unos indicadores del proceso emprendedor con valores más altos que los de las economías basadas en la eficiencia y la innovación. No obstante, cabe destacar que en las economías basadas en la innovación la actividad emprendedora motivada por oportunidad es mucho más predominante que en otras economías menos desarrolladas, mientras que en las economías basadas en factores de producción una parte importante de la actividad emprendedora naciente, nueva y total suele estar motivada por la necesidad.

Así mismo la tabla 1.2.4 y los Gráficos 1.2.21, 1.2.22, 1.2.23 y 1.2.24 muestran la situación de Murcia con respecto al resto de Comunidades Autónomas españolas.

En general, se puede observar que dentro del territorio español existe heterogeneidad entre las comunidades en cada uno de los distintos indicadores analizados hasta ahora. Además los resultados muestran como Murcia se encuentra por encima de la media española en cada una de las fases del proceso emprendedor.

Así mismo es de resaltar que la Región de Murcia se sitúa en cuarto lugar en el ranking de comunidades en dos de las tasas: emprendiendo total y naciente; también está en posiciones destacadas en el emprendimiento nuevo.

La comparación entre comunidades, nos lleva en primer lugar a comentar los datos del índice TEA. Este osciló entre el 1,5% y el 8,75%, siendo

GRÁFICO 1.2.20. POSICIONAMIENTO DE MURCIA A NIVEL INTERNACIONAL EN COMPARACIÓN CON OTRAS ECONOMÍAS BASADAS EN LA INNOVACIÓN

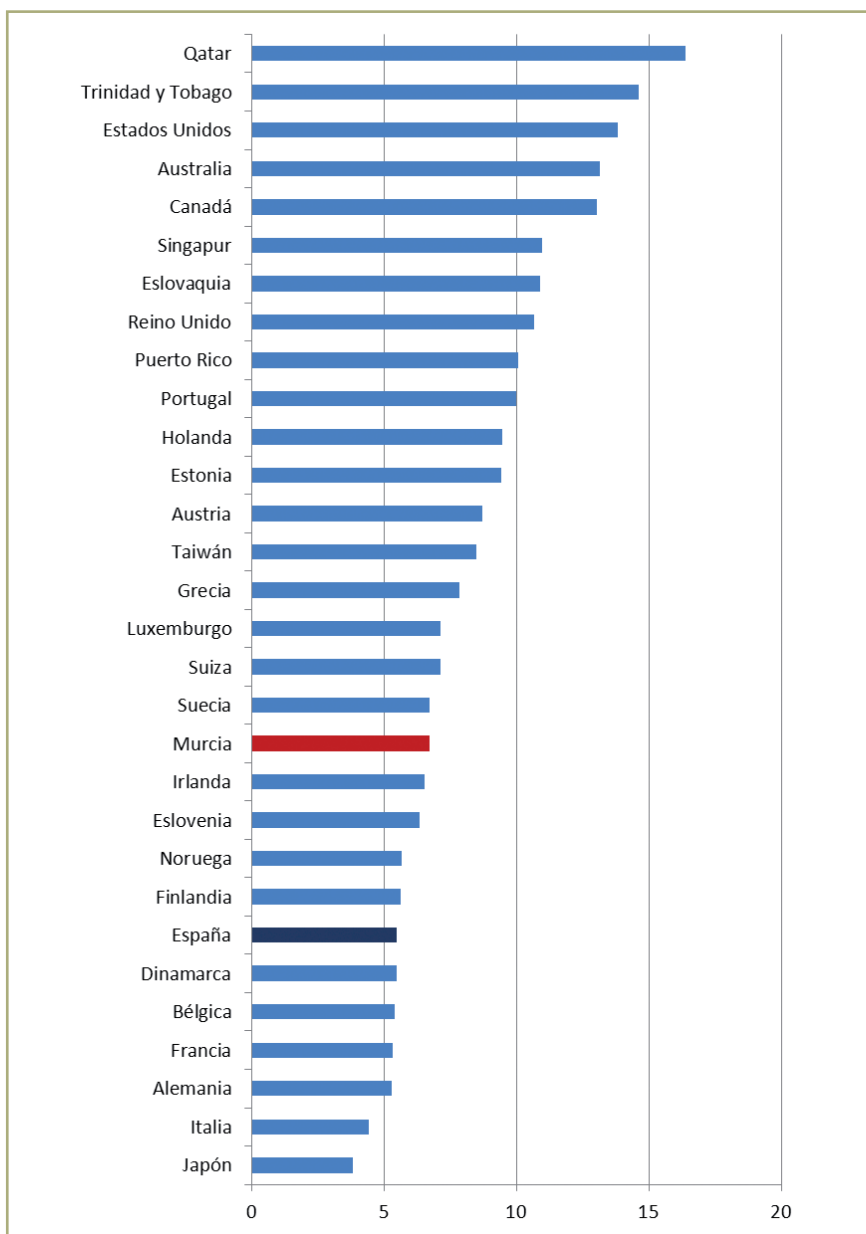


TABLA 1.2.4. PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN ADULTA CON INTENCIÓN DE EMPRENDER E INVOLUCRADA EN NEGOCIOS EN FASE INICIAL (TEA) Y NEGOCIOS CONSOLIDADOS (ESPAÑA)

	Emprendedor naciente	Emprendedor nuevo	TEA	Empresario consolidado
Media	3,33	2,14	5,47	7,03
Andalucía	4,15	1,77	5,92	5,03
Aragón	2,68	1,99	4,67	7,82
Principado de Asturias	0,50	1,00	1,50	4,00
Islas Baleares	5,25	3,50	8,75	8,98
Canarias	2,65	1,36	4,01	4,50
Cantabria	2,51	2,38	4,89	9,77
Castilla y León	2,32	1,83	4,15	4,60
Castilla - La Mancha	3,21	2,14	5,35	10,41
Cataluña	4,37	3,17	7,54	9,67
Comunidad Valenciana	2,02	2,01	4,02	5,06
Extremadura	4,37	3,01	7,38	12,15
Galicia	2,15	1,78	3,92	8,47
Comunidad de Madrid	3,89	1,95	5,84	6,21
Murcia	4,32	2,35	6,67	7,52
Comunidad Foral de Navarra	2,10	1,81	3,91	9,34
País Vasco	1,79	1,86	3,65	7,99
La Rioja	1,93	2,62	4,56	12,34
Ceuta	2,99	1,51	4,50	6,23
Melilla	2,54	0,50	3,04	11,19

Asturias, Melilla, País Vasco, Navarra y Galicia las comunidades con menor nivel de actividad emprendedora (por debajo del 4%), e Islas Baleares, Cataluña, Extremadura y Murcia las que tuvieron un mayor nivel de actividad emprendedora tal y como se aprecia en el gráfico 1.2.21.

GRÁFICO 1.2.21. POSICIONAMIENTO DE MURCIA A NIVEL NACIONAL EN FUNCIÓN DE LA TEA

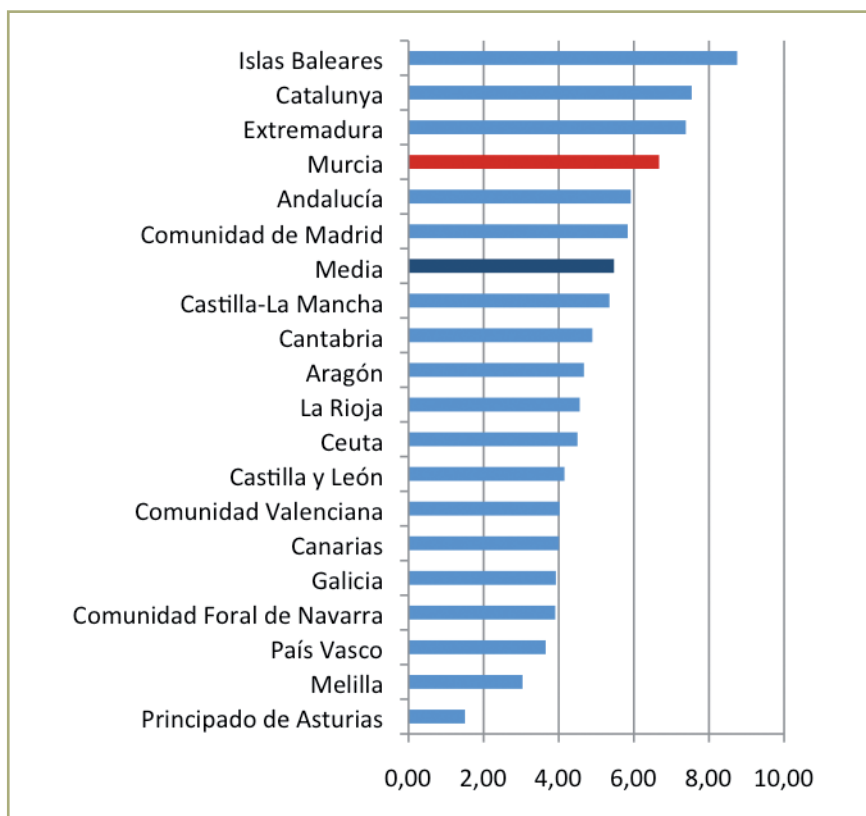


GRÁFICO 1.2.22. POSICIONAMIENTO DE MURCIA A NIVEL NACIONAL EN FUNCIÓN DEL PORCENTAJE DE EMPRENDEDORES NACIENTES

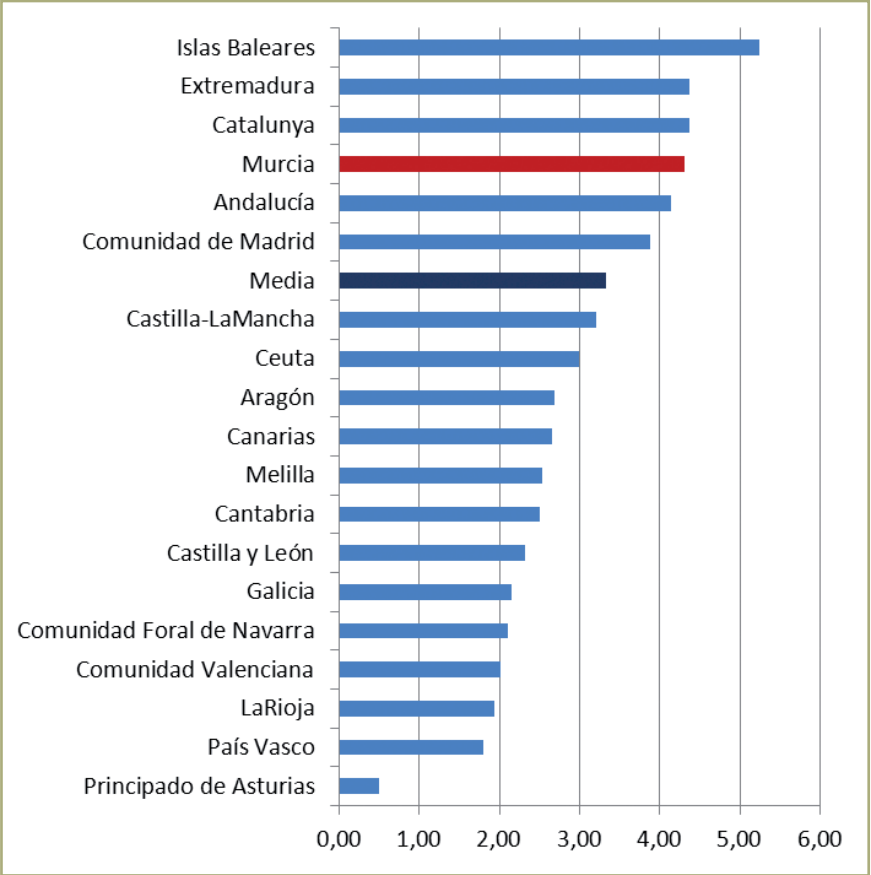


GRÁFICO 1.2.23 POSICIONAMIENTO DE MURCIA A NIVEL NACIONAL EN FUNCIÓN DEL PORCENTAJE DE EMPRENDEDORES NUEVOS

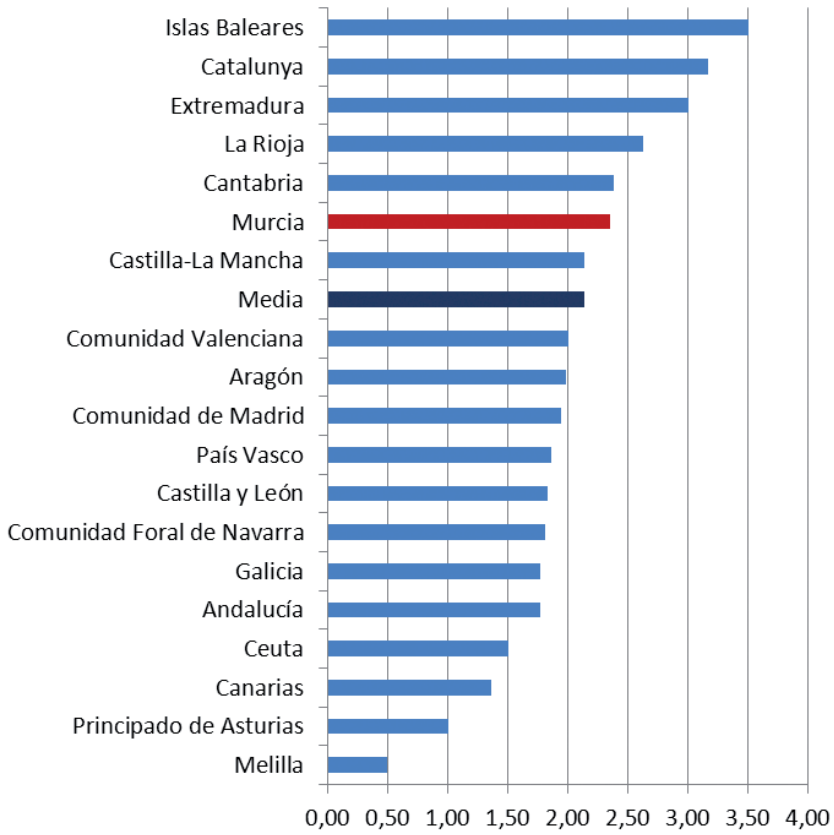
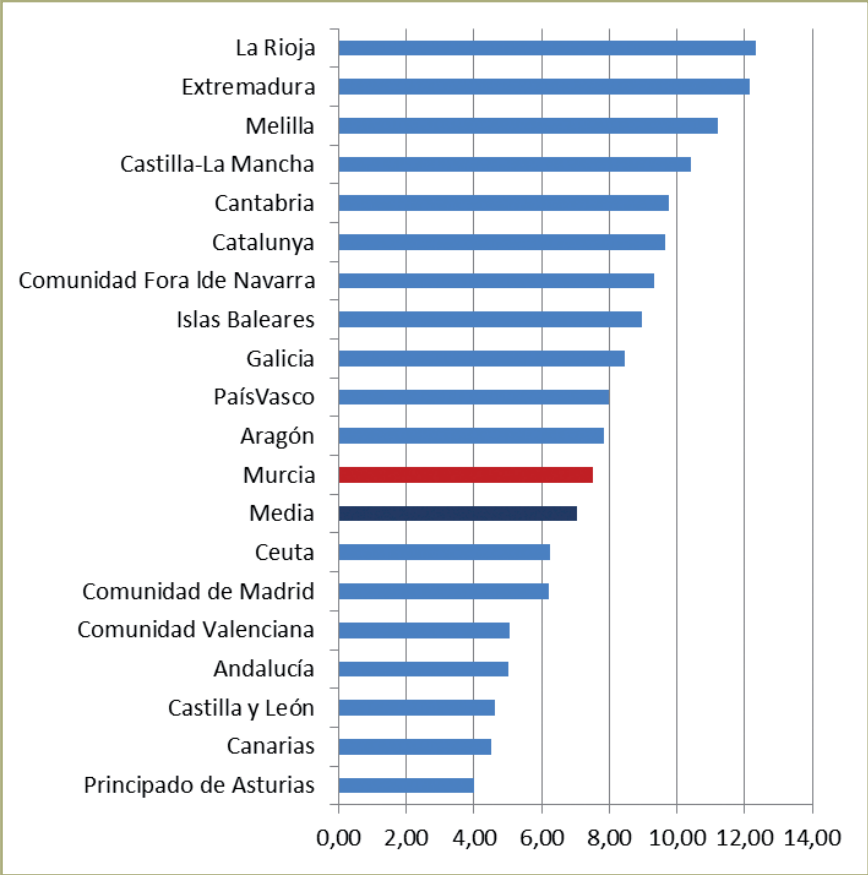


GRÁFICO 1.2.24. POSICIONAMIENTO DE MURCIA A NIVEL NACIONAL EN FUNCIÓN DEL PORCENTAJE DE EMPRENDEDORES CONSOLIDADOS



En el gráfico 1.2.24 se aprecia que en 2014 La Rioja, Extremadura, Melilla y Castilla-La Mancha fueron las comunidades con mayor porcentaje de emprendedores consolidados, todas ellas con niveles superiores al 10% de la población adulta. Por el contrario, Asturias, Canarias y Castilla y León fueron las comunidades con menor porcentaje de empresarios consolidados, en las que en ningún caso llegó a alcanzar el 5%.

Finalmente, en lo que respecta a las personas que abandonaron un negocio, el porcentaje de la población adulta que en 2014 se había desvinculado

recientemente de una actividad empresarial osciló entre el 1,01% en el caso de La Rioja y el 4,69% en el caso de Melilla. Excepto en Melilla, este porcentaje fue inferior al 3% en todas las comunidades autónomas.

I.3. Resultado del proceso emprendedor

La información recogida acerca de los individuos implicados en el proceso emprendedor se complementa en este capítulo a través de una descripción de las iniciativas resultantes de la actividad emprendedora.

Los datos hacen referencia al número de propietarios, sector en el que operan y volumen de empleo generado. Además, se recoge también información acerca del grado de innovación del producto o servicio que ofrecen en relación a clientes y competidores, así como su orientación internacional. La información recabada nos permite conocer el perfil de los negocios derivados de la actividad emprendedora que en 2014 fue detectada en la Región de Murcia. Para ello, se comparan los negocios en fase inicial que se encuentran en estado naciente o nuevo con los negocios consolidados.

I.3.1. Aspectos generales del negocio

En esta edición contemplamos que si bien un 47,2% de las iniciativas emprendedoras que tienen entre 0 y 42 meses de operatividad continúan ubicándose en el sector orientado al consumo, éste ha descendido un 25,5% con respecto al año anterior, en el que la cifra se situó en un 63,4%. Por el contrario, es de destacar el importante ascenso de las nuevas iniciativas emprendedoras en el sector transformador, que vuelve a situarse en niveles del 2012, lo que implica un aumento en el potencial emprendedor en cuanto a la creación y desarrollo de empresas de base productiva industrial (gráfico I.3.1).

Tal y como muestra el Gráfico I.3.2, la actividad consolidada se manifiesta mayoritariamente en el sector dirigido al consumidor final (42,9%) y minoritariamente en los sectores servicios a empresas (19%) y extractivo (10,7%). Es decir, casi la mitad de los negocios con una actividad superior a los 42 meses se dedica al sector consumo. El peso de las actividades en el sector transformador se mantiene en torno al 30%.

GRÁFICO 1.3.1. DISTRIBUCIÓN DE EMPRENDEDORES EN FASE INICIAL EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD EN 2014

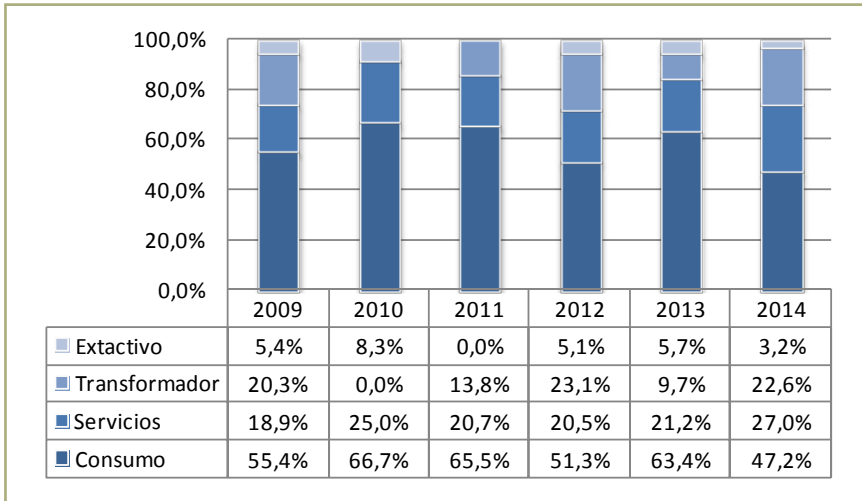
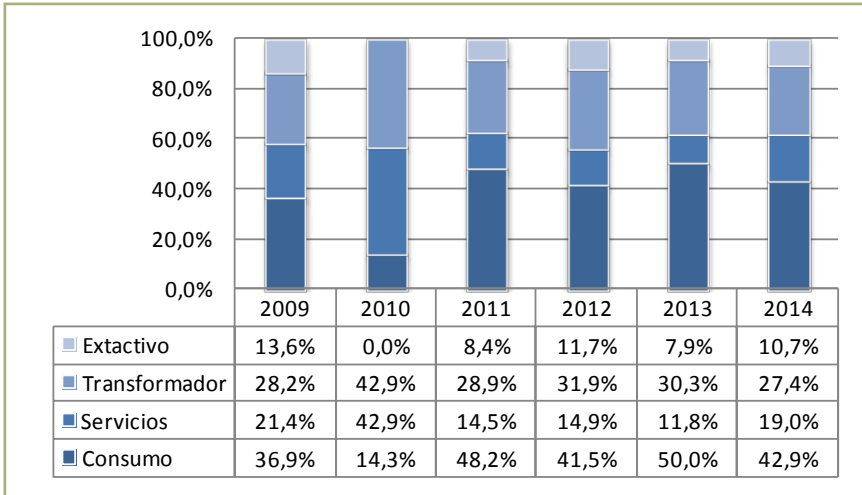


GRÁFICO 1.3.2. DISTRIBUCIÓN DE EMPRENDEDORES CONSOLIDADOS EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD EN 2014



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

El número de propietarios de las actividades empresariales es una de las variables que permite aproximar su envergadura. En este sentido, España es un país en el que las iniciativas suelen desarrollarse mayoritariamente en solitario, y la Región de Murcia no es una excepción. En la Tabla 1.3.1 se puede ver la evolución temporal de los indicadores medios del número de propietarios de las empresas en fase emprendedora y consolidada.

Como podemos observar en dicha tabla, las iniciativas que están en período naciente muestran un aumento de participación en la propiedad, situándose en el nivel más elevado del periodo, con 2,15 propietarios por iniciativa. Similar orientación se observa en las actividades nuevas, con 1,84 propietarios por iniciativa. Es en las iniciativas consolidadas donde se observa un ligero descenso en la media de los propietarios; 1,65 en 2014 frente a 1,90 el año anterior.

Estos resultados evidencian una cierta mejoría en 2014, dado que el proceso emprendedor se ha incrementado en cuanto a sus indicadores de propiedad de las nuevas iniciativas empresariales, con la excepción de las consolidadas. No obstante, el caso prototipo sigue siendo el del emprendedor individual como propietario del negocio.

La mayoría de los nuevos negocios de la Región de Murcia se constituyen en clave de autoempleo. Ahora bien, en 2014 incrementa la proporción de iniciativas con 1-5 empleados tanto en los emprendedores en fase inicial (un 35%) como en los consolidados (un 41%). Por el contrario, el porcentaje de negocios en fase inicial con un tamaño superior a los cinco empleados ha descendido este año, pasando de 12,5% en 2013 a 11,5% en 2014 (gráfico 1.3.3.).

En el caso de los negocios consolidados, el porcentaje de iniciativas que no generan más empleo que el de sus propietarios se sitúa en un 48,3% frente al 14,3% del 2010. El porcentaje de aquellos cuyo tamaño excede los cinco empleados ha variado en los últimos cinco años entre el 14,3%

TABLA 1.3.1. DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE PROPIETARIOS DE LAS INICIATIVAS NACIENTES, NUEVAS Y CONSOLIDADAS EN EL PERÍODO 2009-2014

INICIATIVAS	NACIENTES (HASTA 3 MESES)					NUEVAS (ENTRE 3 Y 42 MESES)					CONSOLIDADAS (>42 MESES)							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Año	1,79	1,58	1,82	2,00	1,82	2,15	1,55	1,38	1,46	1,75	1,64	1,84	1,86	1,62	1,78	1,52	1,90	1,65
Media	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Mediana	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Moda	1,34	0,90	1,33	1,04	1,02	1,83	1,13	0,70	0,85	1,11	1,32	1,31	1,54	1,37	1,49	1,23	1,87	1,48
D. típica	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Mínimo	7	5	8	4	4	10	6	3	4	5	7	5	10	10	9	10	10	10
Máximo																		

GRÁFICO 1.3.3. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES EN FASE INICIAL (TEA) EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN EL TAMAÑO EN EMPLEO DE SUS INICIATIVAS (2009-2014)

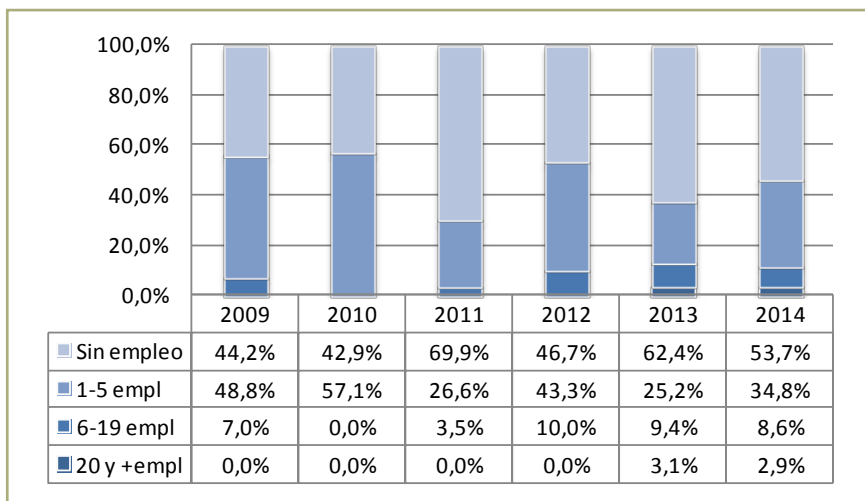
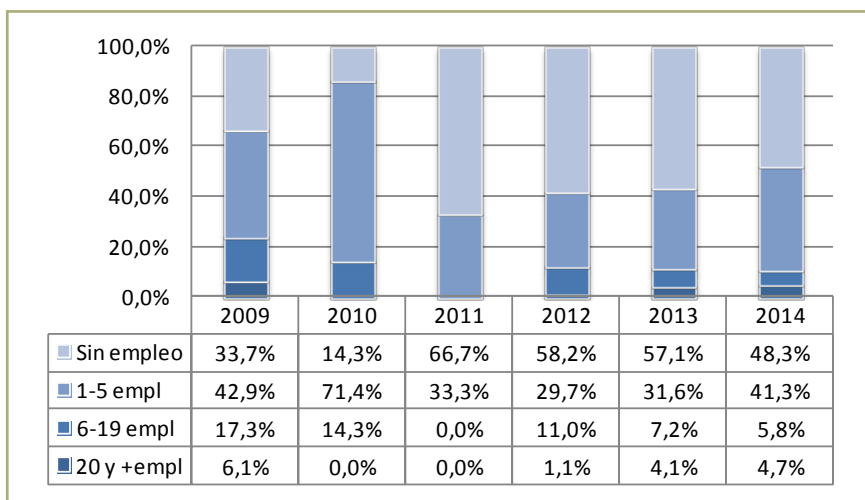


GRÁFICO 1.3.4. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES CONSOLIDADOS EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN EL TAMAÑO EN EMPLEO DE LAS INICIATIVAS (2009-2014)



y 10,5%, siendo éste un porcentaje inferior al peso que estos negocios tenían en el periodo anterior a la crisis. Todo esto denota que a día de hoy las empresas nacen, en general, con un tamaño promedio inferior al tamaño inicial que se observaba cuando la economía atravesaba un ciclo expansivo, y además, atraviesan dificultades para crecer durante el proceso emprendedor (gráfico 1.3.4).

Los datos de la edición 2014 indican que un 88,5% de los negocios consolidados están inscritos en el Registro Mercantil. Por el contrario, no todos los negocios nacientes se inscriben de inmediato en el Registro, tan sólo un 44,4% (tabla 1.3.2).

Los negocios nacientes son aquellos que aún no han demostrado solvencia suficiente durante los tres primeros meses de andadura, por lo que algunas de estas personas impulsoras del negocio no se animan a darse de alta en el Registro, sin asegurarse antes de que su proyecto funcione.

1.3.2. Expectativas de crecimiento

La caracterización de dimensión en base al empleo generado se complementa con la visión que los propietarios de las iniciativas emprendedoras tienen sobre la expectativa de empleo a cinco años vista. En la tabla 1.3.3 se muestran los datos medios de expectativa de creación de empleo para las actividades emprendedoras y consolidadas. La media de las actividades emprendedoras ha descendido en 2014 a 3,5 puestos, al igual que las ini-

Tabla 1.3.2. Registro mercantil de los nuevos negocios

	2012		2013		2014	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Negocios de emprendedores nacientes	33,4%	42,8%	42,8%	57,2%	44,4%	55,6%
Negocios de emprendedores nuevos	91,3%	83,4%	83,4%	16,6%	87,6%	12,4%
Negocios de emprendedores en fase inicial	71,4%	61,5%	61,5%	38,5%	66,7%	33,3%
Negocios de empresarios consolidados	93,5%	92%	92%	8%	88,5%	11,5%

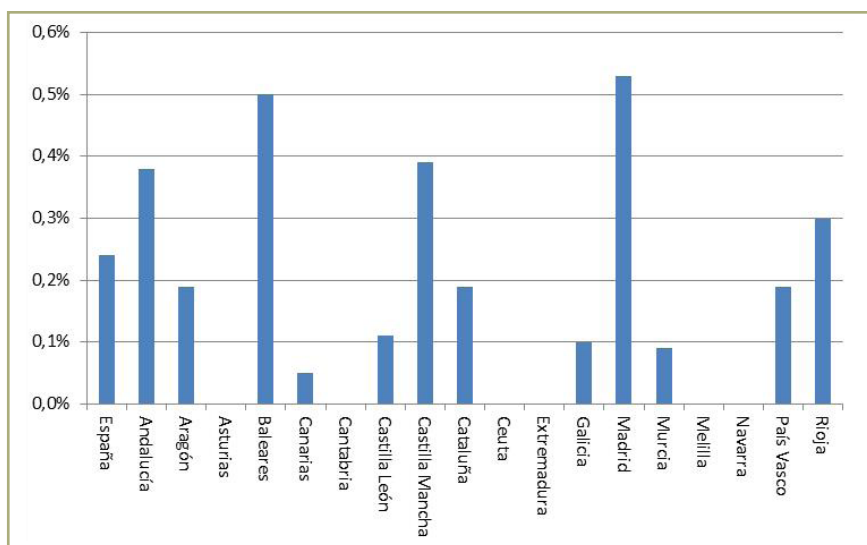
TABLA 1.3.3. CRECIMIENTO MEDIO EN EMPLEO ESPERADO POR LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS Y CONSOLIDADAS PARA DENTRO DE CINCO AÑOS

CRECIMIENTO MEDIO EN EMPLEO ESPERADO EN 5 AÑOS POR:	MEDIA (D.TÍPICA)						
	Año	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TEA: iniciativas emprendedoras (0-42 meses de actividad)		2,11 (4,40)	2,04 (2,80)	5,58 (10,33)	16,05 (95,97)	4,23 (10,89)	3,5 (13,06)
EB: iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)		0,24 (14,49)	2,82 (14,33)	0,95 (2,90)	0,48 (2,10)	1,70 (11,67)	1,24 (5,97)

ciativas consolidadas, donde dicha media se sitúa en 1,24 empleos esperados por empresa. La incertidumbre que genera el entorno actual hace que estas expectativas sean muy conservadoras, si la comparamos con el año anterior.

El gráfico 1.3.5 muestra la posición de la Región de Murcia en el contexto nacional con relación al número de emprendedores que presentan un

GRÁFICO 1.3.5. PREVALENCIA DE EMPRENDIMIENTO CON ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO EN EMPLEO EN LAS ECONOMÍAS GEM IMPULSADAS POR LA INNOVACIÓN EN 2014



alto potencial de crecimiento del empleo en los próximos cinco años. La figura muestra dicha posición en el conjunto de las regiones participantes en la edición de GEM 2014.

Desde una perspectiva nacional, la Región de Murcia ha tenido una evolución negativa en 2014, pasando de 0,40% en 2013 a 0,09% en 2014. Por el contrario, comunidades como Madrid, Baleares, Castilla La Mancha y Andalucía han experimentado una evolución positiva, siendo sus expectativas de creación de empleo superiores a la media nacional.

1.3.3. Orientación innovadora

Con el objeto de captar el grado de diferenciación aplicado en los negocios resultantes de la actividad emprendedora, una de las preguntas que se dirigen a los emprendedores es qué porcentaje de sus clientes opina que su producto o servicio es novedoso.

De acuerdo con los datos aportados por los emprendedores, podemos decir que el grado de innovación de las empresas murcianas ha aumentado con respecto a 2013 (gráfico 1.3.6). Un 14,7% de los emprendedores en fase inicial consideran que su producto/servicio es muy novedoso, frente al 3,8% en 2013. En los empresarios consolidados, la cifra se sitúa en un

GRÁFICO 1.3.6. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES EN FASE INICIAL (TEA) EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN EL GRADO DE NOVEDAD DE SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS EN 2014

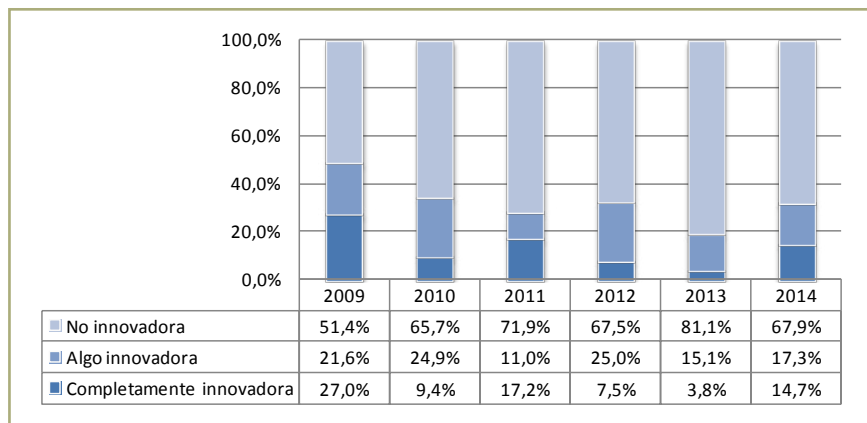
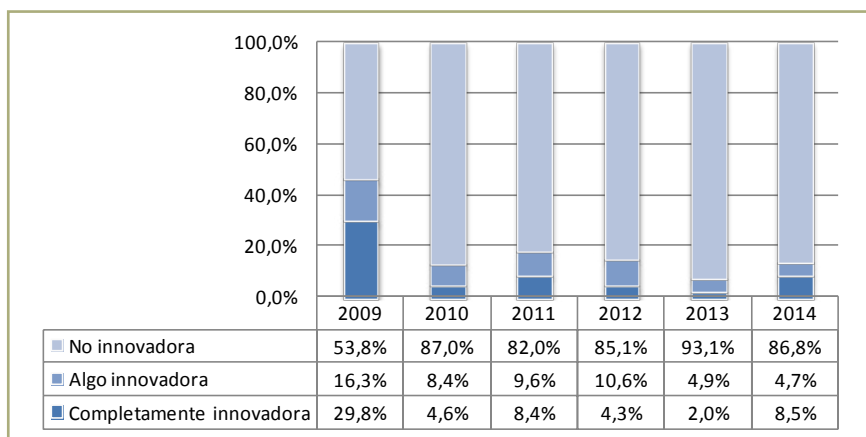


GRÁFICO 1.3.7. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES CONSOLIDADOS EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN EL GRADO DE NOVEDAD DE SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS EN 2014

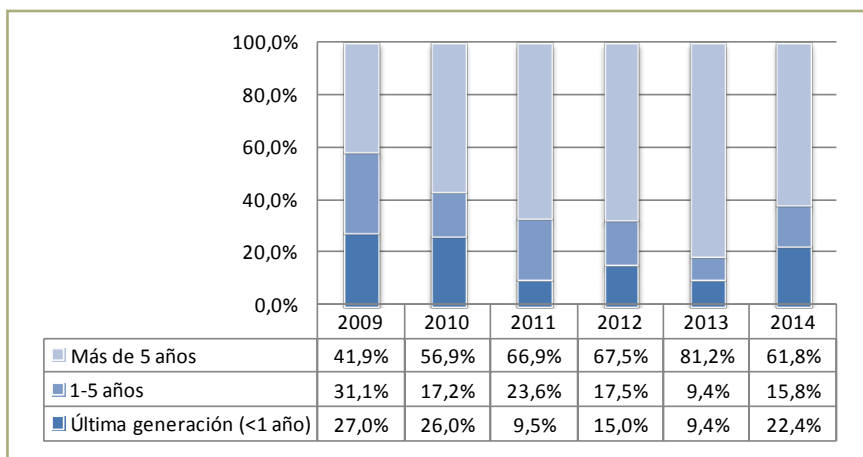


8,5%, alcanzando niveles de 2011 (gráfico 1.3.7). La empresa consolidada muestra tasas de innovación completa inferiores que la emprendedora por el retardo en su impacto en el mercado, si bien, su evolución es similar a la mostrada por el emprendimiento en fase inicial.

En ocasiones, la novedad de los productos o servicios guarda relación con el desarrollo y/o aplicación de nuevas tecnologías por parte de los emprendedores. El emprendimiento murciano, al igual que la empresa consolidada se caracteriza por el uso de tecnologías de más de cinco años en el mercado en sus procesos de producción de bienes y servicios. Este hecho resta competitividad a nuestras empresas. No obstante, debemos señalar que la tendencia este último año tanto en los emprendedores en fase inicial como en los consolidados muestra una trayectoria descendente en el uso de tecnología que supera los cinco años, frente a un aumento en las iniciativas con tecnologías que tienen una vida entre 1 y 5 años (gráficos 1.3.8 y 1.3.9).

En cualquier caso, en el año 2014 se advierte un aumento del porcentaje de empresas que usan tecnologías recientes; un 22,4% de los emprendedores en fase inicial estaría utilizando tecnologías de última generación (de antigüedad inferior a un año), frente a un 4,9% de los emprendedores consolidados.

GRÁFICO 1.3.8. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES EN FASE INICIAL (TEA) EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN LA ANTIGÜEDAD DE LAS TECNOLOGÍAS UTILIZADAS EN 2014



La evolución del emprendimiento de base tecnológica comienza a tener cierta entidad en la Región de Murcia, dato deseable para la modernización de nuestra economía. En 2014 se observa un aumento de participación del segmento emprendedor en este ámbito, con el consiguiente

GRÁFICO 1.3.9. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES CONSOLIDADOS EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN LA ANTIGÜEDAD DE LAS TECNOLOGÍAS UTILIZADAS EN 2014

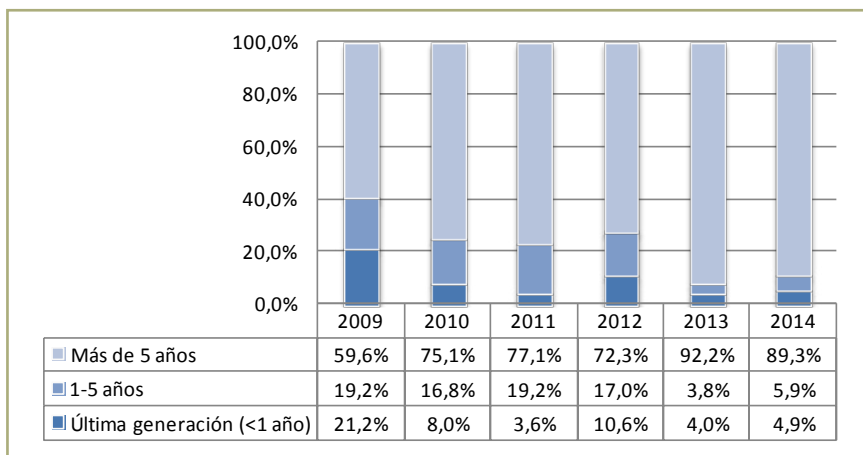
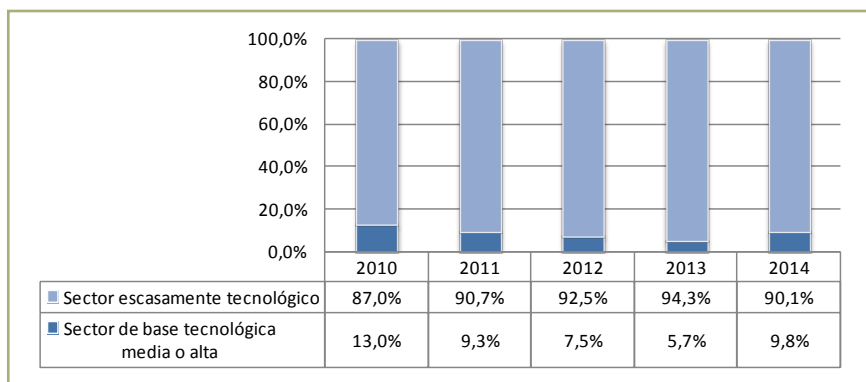


GRÁFICO 1.3.10. DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN FASE EMPRENDEDORA SEGÚN LA BASE TECNOLÓGICA DEL SECTOR Y SU EVOLUCIÓN TEMPORAL



efecto positivo en las iniciativas consolidadas. La tasa de emprendimiento en sectores de base tecnológica media o alta aumenta en un 72% y la de empresas consolidadas en un 20%, situándose respectivamente en un 9,8% y en un 3,5% del total de actividades emprendedoras y consolidadas (gráficos 1.3.10 y 1.3.11).

El grado de competencia que enfrentan las empresas, tanto emprendedoras como consolidadas, depende de diversos factores, entre los que destacan el estado del mercado tanto interno como global, el grado de

GRÁFICO 1.3.11. DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN FASE CONSOLIDADA SEGÚN LA BASE TECNOLÓGICA DEL SECTOR Y SU EVOLUCIÓN TEMPORAL

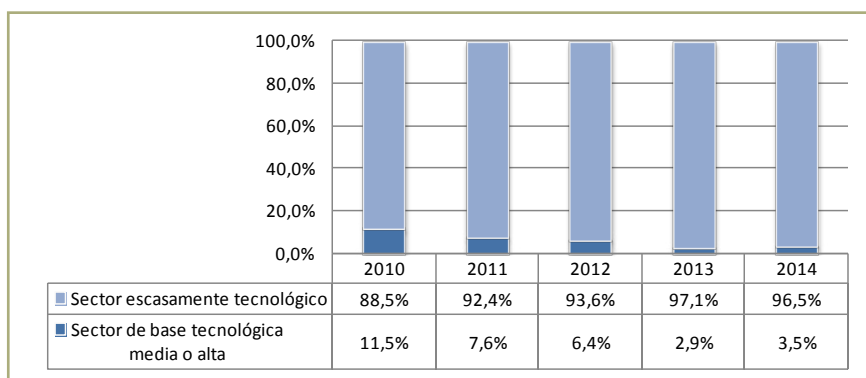
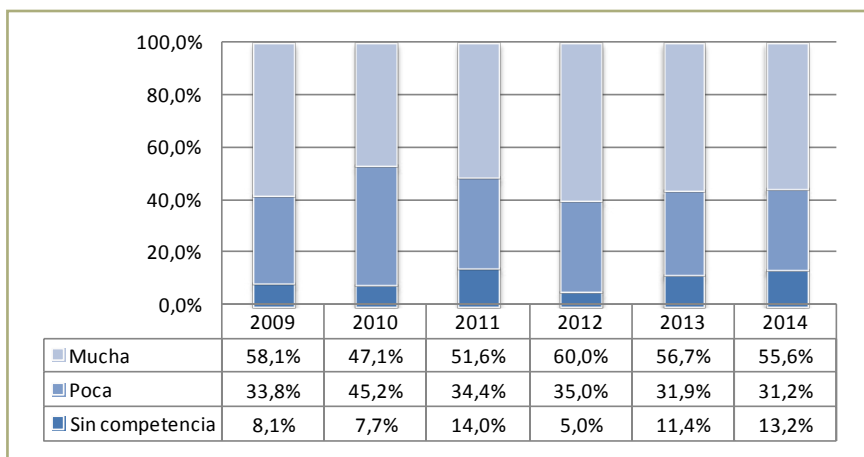


GRÁFICO 1.3.12. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES EN FASE INICIAL (TEA) EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN LA COMPETENCIA PERCIBIDA EN EL MERCADO EN 2014

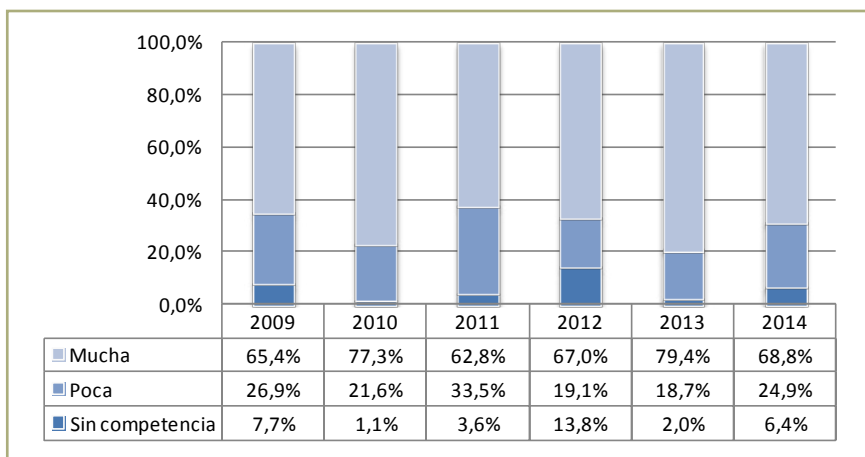


innovación de sus productos, la rapidez de respuesta del consumidor a la misma, la ubicación y otros. El emprendimiento murciano muestra una tasa discreta de innovación, por lo cual, el porcentaje de empresas sin competencia o con poca competencia se muestra acorde con esta característica y, por consiguiente, también discreto (gráfico 1.3.12). La empresa consolidada acusa más la competencia porque sus productos tienen otro grado de madurez superior, y sus innovaciones están más expuestas a la imitación, lo que hace que sus tasas de competitividad sean, en general, inferiores a las del emprendimiento. No obstante, debemos destacar que en el año 2014, un 6,4% de los emprendedores consolidados manifiestan que su producto o servicio es totalmente diferente del de los competidores, mientras que el porcentaje de los que reconocen ofrecer un producto indiferenciado se sitúa en torno al 70% (gráfico 1.3.13).

1.3.4. Orientación internacional

La internacionalización de la empresa murciana constituye otro elemento a mejorar para ganar en competitividad en el actual escenario global. Los datos concretos sobre actividad exportadora de las iniciativas em-

GRÁFICO 1.3.13. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES CONSOLIDADOS EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN LA COMPETENCIA PERCIBIDA EN EL MERCADO EN 2014



presariales emprendedoras en la Región de Murcia se muestran en los gráficos 1.3.14 y 1.3.15.

GRÁFICO 1.3.14. DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN FASE EMPRENDEDORA SEGÚN LA INTENSIDAD EXPORTADORA Y SU EVOLUCIÓN TEMPORAL

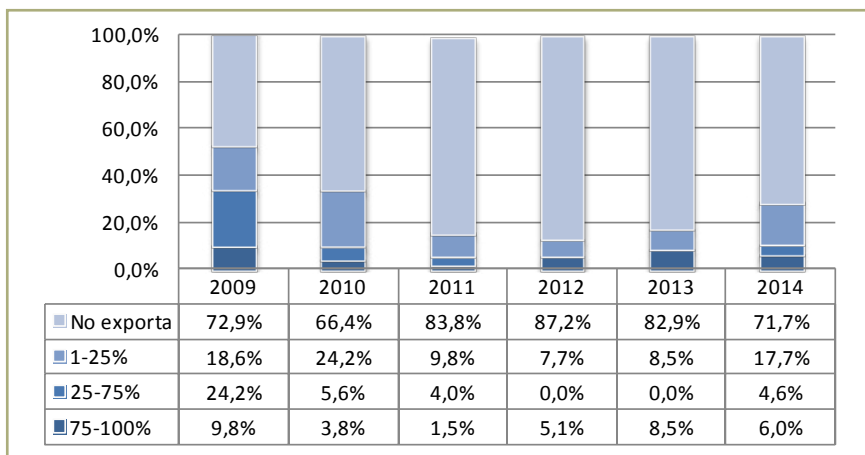
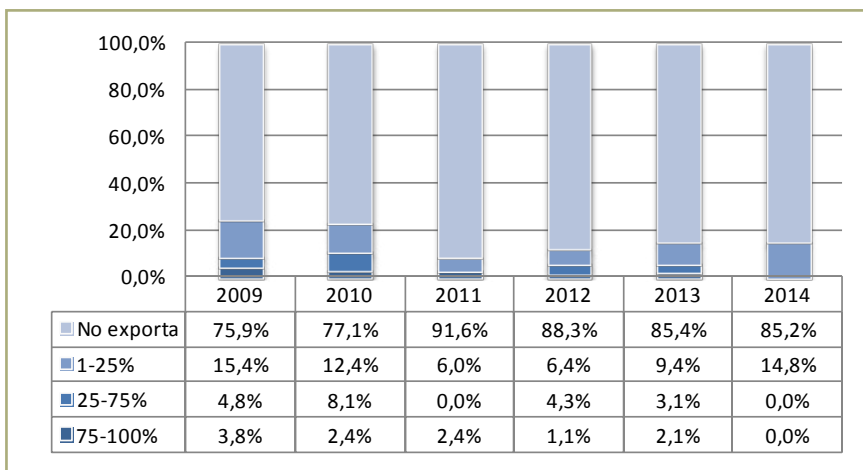


GRÁFICO 1.3.15. DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN FASE CONSOLIDADA SEGÚN LA INTENSIDAD EXPORTADORA Y SU EVOLUCIÓN TEMPORAL



Los resultados del observatorio GEM acerca de esta variable muestran que la tasa de iniciativas emprendedoras y consolidadas exportadoras es baja, si bien, en 2014 ha tenido una evolución positiva. Los datos evidencian un descenso de 11 puntos porcentuales de los emprendedores de la Región de Murcia que no realizan exportaciones, situándose en un 71,7%. Las empresas consolidadas muestran un comportamiento similar, siendo en este caso un 85,2% las que no realizan ninguna exportación.

2

El entorno emprendedor

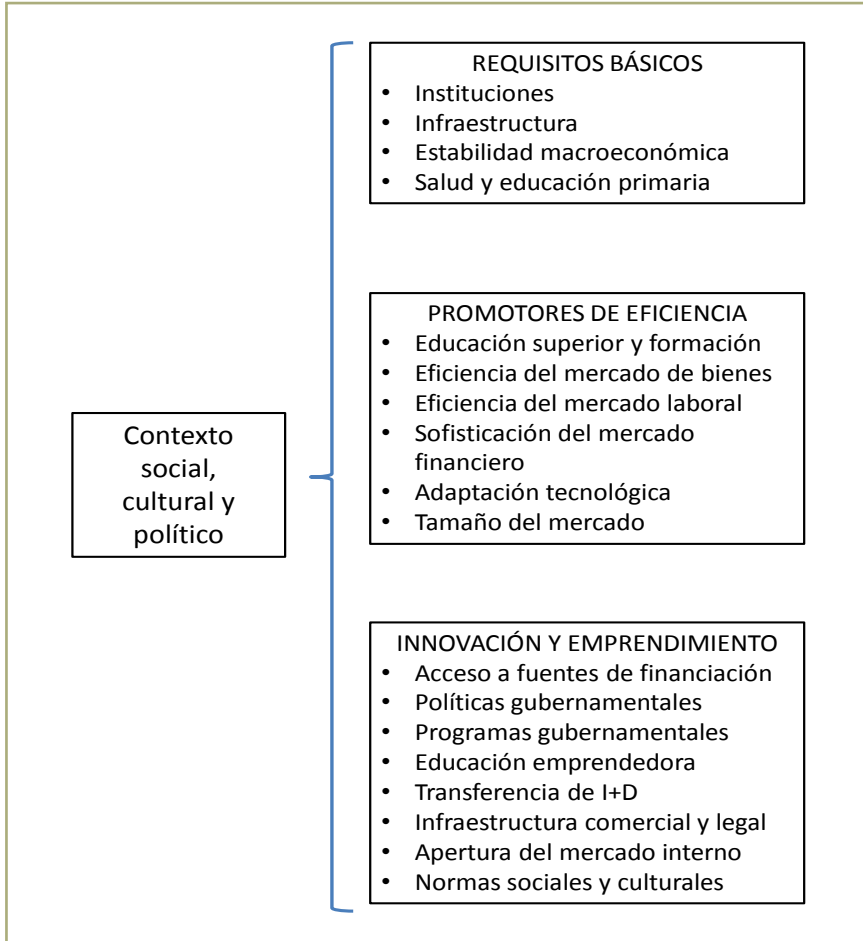
2.1. Introducción

El modelo GEM sostiene que las circunstancias del entorno tienen una influencia notable sobre la actividad emprendedora. Las características de dicho entorno se pueden agrupar en tres grandes categorías: *requisitos básicos*, *promotores de eficiencia* y, en tercer lugar, *innovación y emprendimiento*. En el primer grupo, como su nombre indica, se incluyen los mínimos necesarios para llevar a cabo la actividad emprendedora. Es el caso, por ejemplo, de la existencia de determinadas infraestructuras o de estabilidad macroeconómica.

La segunda categoría abarca una serie de factores que son decisivos para la innovación, y que influyen de forma especial sobre la misma una vez que se ha llegado a los mínimos señalados en el párrafo anterior. En este caso se habla de educación superior, eficiencia del mercado laboral y tamaño del mercado, entre otros.

En tercer lugar se encuentran la innovación y el emprendimiento propiamente dichos. Se trata de las actitudes y acciones directamente encaminadas a promover la actividad emprendedora. Entre otras, se encuentran

Gráfico 2.1.1. El modelo GEM. Dimensiones



Fuente: Bosma et al. (2008)

en esta categoría normas sociales y culturales, políticas gubernamentales y apoyo financiero (gráfico 2.1.1)³

En este capítulo se analiza la situación del entorno y su efecto sobre la creación de empresas en la Región de Murcia. El análisis se basa en la

³ Bosma, N. S., K. Jones, E. Autio and J. Levie (2008). Global Entrepreneurship Monitor 2007 Executive Report. London, U.K.: London Business School and Babson Park, MA: Babson College

información obtenida mediante una entrevista personal realizada a 36 expertos, seleccionados en función de su representatividad en una o varias de las dimensiones recogidas en el modelo GEM. Para la entrevista se utiliza un cuestionario estructurado que incluye dos bloques de preguntas. El primero recoge un amplio espectro de afirmaciones relacionadas con las dimensiones del modelo GEM, y el experto ha de expresar su opinión con respecto a las mismas en una escala tipo Likert (siendo 1 = completamente falso, y 5 = completamente cierto). El segundo bloque incluye una serie de preguntas abiertas en las que se solicita al encuestado que identifique cuáles son –en su opinión– los factores que limitan en mayor medida la creación de empresas, cuáles la favorecen y, en tercer lugar, que formule recomendaciones para mejorar la situación⁴.

Este capítulo comienza con el análisis de la valoración –ofrecida por los expertos– de las dimensiones del entorno. Se analiza también su evolución temporal y se compara con los valores obtenidos en el conjunto de España. A continuación se estudian los factores que suponen un obstáculo y los que representan un apoyo para la creación de empresas. Finalmente, se recogen las recomendaciones de los encuestados para mejorar las circunstancias del entorno y, como consecuencia, facilitar la actividad emprendedora.

2.2. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la Región de Murcia

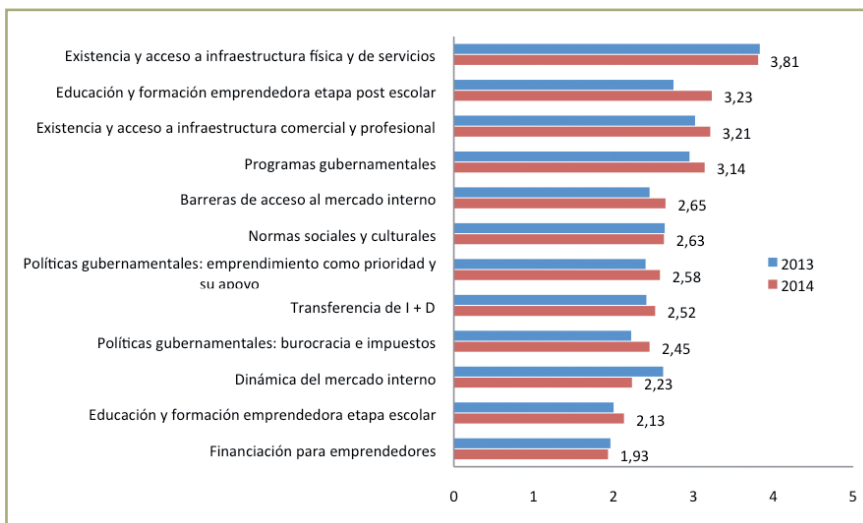
En primer lugar se analiza la valoración media dada por los encuestados a las dimensiones definitorias del entorno. Por la parte superior destaca *existencia y acceso a infraestructura física y de servicios (3,81)*, seguida por *educación y formación emprendedora en la etapa post escolar, existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional y programas gubernamentales*, todos ellos con un valor medio superior a 3. A cierta distancia –con valores próximos a 2,5– se encuentran *barreras de acceso al mercado interno, normas sociales y culturales, transferencia de I+D y políticas gubernamentales*

4 En esta edición se presenta un cambio en la metodología debido a la reducción del cuestionario dirigido a expertos. Por este motivo no se ha obtenido información relativa a algunas condiciones del entorno, tales como: apoyos al emprendimiento femenino, emprendimiento de alto potencial, valoración de la innovación y protección de la propiedad intelectual.

en sus dos facetas (*apoyo al emprendimiento*, por un lado, y *burocracia e impuestos*, por otro). En los últimos lugares se sitúan *financiación para emprendedores* (1,93), *educación y formación emprendedora en la etapa escolar* (2,13) y *dinámica del mercado interno* (2,23) (gráfico 2.2.1).

A partir de la opinión de los expertos consultados se puede afirmar que las condiciones del entorno para emprender en la Región de Murcia son unas condiciones medias. De hecho, la mayoría de las dimensiones tienen un valor comprendido entre dos y tres, con la excepción de *existencia y acceso a infraestructura física, educación y formación emprendedora en etapa post escolar, existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional, y programas gubernamentales* (todas ellas con un valor superior a tres) mientras que *financiación para emprendedores* se sitúa ligeramente por debajo de dos. No se puede pasar por alto que las cifras más bajas se obtienen en aspectos tan relevantes para la creación de empresas como son la ya citada *financiación para emprendedores* (1,93), y *educación y formación emprendedora en etapa escolar* (2,13).

GRÁFICO 2.2.1. VALOR MEDIO DE LAS CONDICIONES DEL ENTORNO PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA (2013-2014)(1)



(1): En una escala desde 1 = Completamente falso a 5 = Completamente cierto

En términos generales, como se puede observar en el gráfico 2.2.1, las condiciones del entorno han mejorado ligeramente si se comparan con los datos de 2013. Se produce una mejora en todos los factores analizados excepto en *existencia y acceso a infraestructura física y de servicios, normas sociales y culturales y financiación para emprendedores*, que apenas varían. Por su parte, *dinámica del mercado interno* reduce su valor hasta quedar en una media de 2,23, la más baja de toda la serie estudiada.

Por otro lado, estos factores no han sufrido grandes cambios en los últimos años (aunque hay alguna excepción). Así, se puede comprobar que los factores situados en los primeros lugares ocupan esas posiciones durante todo el horizonte temporal estudiado. Cabe mencionar también que *financiación para emprendedores*, que ocupa siempre el último lugar, muestra una tendencia decreciente en su valoración.

TABLA 2.2.1. VALORACIÓN DE LAS CONDICIONES DEL ENTORNO PARA EMPRENDER. REGIÓN DE MURCIA 2010 – 2014

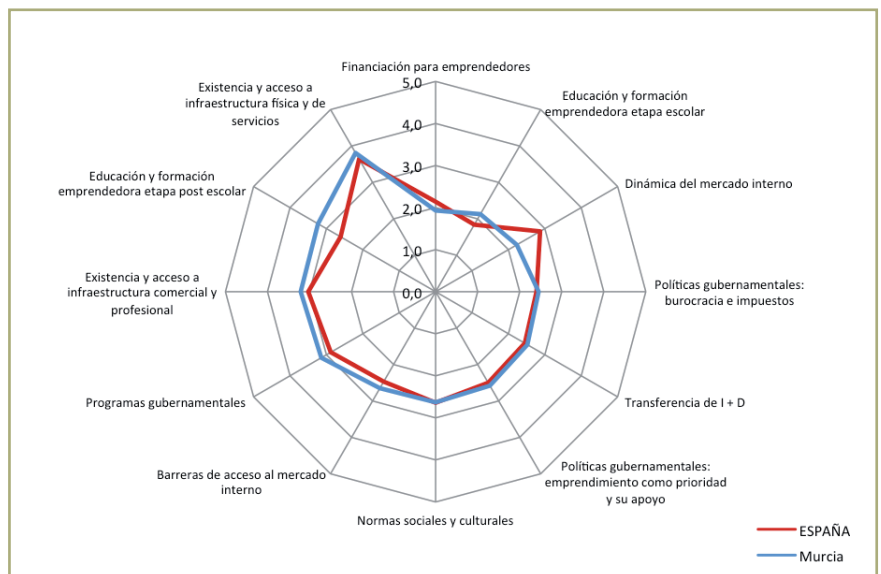
DIMENSIONES DEL ENTORNO	VALOR MEDIO				
	2014	2013	2012	2011	2010
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	3,81	3,83	3,72	3,88	3,80
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	3,23	2,75	2,65	3,02	2,92
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	3,21	3,02	2,92	3,04	2,94
Programas gubernamentales	3,14	2,95	2,93	3,03	3,05
Barreras de acceso al mercado interno	2,65	2,45	2,31	2,54	2,58
Normas sociales y culturales	2,63	2,64	2,52	2,76	2,50
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,58	2,40	2,32	2,86	2,80
Transferencia de I + D	2,52	2,41	2,30	2,58	2,54
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,45	2,22	2,45	2,61	2,56
Dinámica del mercado interno	2,23	2,62	2,50	2,44	2,46
Educación y formación emprendedora etapa escolar	2,13	2,00	1,75	2,01	1,91
Financiación para emprendedores	1,93	1,96	1,72	2,17	2,23

Es de destacar que *educación y formación emprendedora en la etapa escolar* aparece año tras año como uno de los factores con una valoración más baja. Circunstancia que lleva a convertir la falta de formación emprendedora en un factor de carácter estructural que limita la creación de empresas. Esta situación reclama medidas correctoras en el momento actual, aunque el efecto de las mismas tardará años en hacerse notar.

Menos preocupantes son, a nuestro juicio, los otros factores que ocupan de forma repetida las últimas posiciones, como es el caso de *apoyo financiero y políticas gubernamentales*. Estos factores son coyunturales y, por tanto, más fáciles de corregir. Por su parte, *dinámica del mercado interno* obtiene en este ejercicio la valoración más baja de toda la serie. Habrá que esperar para ver si se trata de una situación pasajera o si, por el contrario, se convierte en algo permanente (tabla 2.2.1).

En el gráfico 2.2.2 se compara el valor obtenido por cada una de las dimensiones en la Región de Murcia con la media de España. En términos generales, los datos regionales se muestran muy próximos a la media nacional, aunque quedan ligeramente por encima.

GRÁFICO 2.2.2. CONDICIONES DEL ENTORNO PARA EMPRENDER EN MURCIA Y EN ESPAÑA (2013)



Sobresalen los casos de *educación y formación emprendedora*, tanto en primaria como en etapa post-escolar, y *programas gubernamentales*, factores en los que la Región de Murcia obtiene valores más altos que el conjunto de España. También se encuentra por encima, aunque en menor medida, existencia y acceso a **infraestructura física y de servicios, existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional, y barreras de acceso al mercado interno**.

Sucede lo contrario en *financiación para emprendedores* y, sobre todo, *dinámica del mercado interno*. En el resto de dimensiones apenas se aprecian diferencias.

2.3. Análisis de obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la Región de Murcia

En la segunda parte del cuestionario se pide al encuestado que identifique cuáles son los principales *obstáculos* con los que se encuentra la actividad emprendedora en la Región. Cada experto puede citar un máximo de tres obstáculos, los cuales se clasifican a partir del listado de dimensiones del entorno definidas por el equipo GEM internacional (dimensiones citadas en el apartado 2.1) y después se estima el porcentaje de cada grupo sobre el total de respuestas. La forma de operar en el caso de los apoyos a la labor emprendedora y en el de las recomendaciones es la misma. De esta manera se unifican las respuestas y se permite la comparación de resultados con los de otras comunidades autónomas y, llegado el caso, con los de otros países.

En la tabla 2.3.1 se muestran los principales **obstáculos** para la creación de empresas en la Región de Murcia a juicio de los expertos consultados. El factor reconocido como principal obstáculo es la carencia de *apoyo financiero* (así aparece en el 75% de las respuestas obtenidas). Después se encuentra *políticas gubernamentales* (figura en el 66,6% de las respuestas recibidas) y mucha distancia *clima económico* (33,34% de las respuestas). En el otro extremo se encuentran *estado del mercado laboral* (2,78% de las respuestas), *transferencia de I+D* (5,56%) y *programas gubernamentales* (8,33%). Se ha de mencionar también que *apertura del mercado y contexto político, social e institucional* no han sido citados como obstáculo en ningún caso.

TABLA 2.3.1. PRINCIPALES OBSTÁCULOS PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS SEGÚN LOS EXPERTOS CONSULTADOS

FACTORES CITADOS POR LOS EXPERTOS COMO OBSTÁCULOS A LA CREACIÓN DE EMPRESAS.	2014		2013	2012	2011	2010
	% DE RESPUESTAS	ORDEN	ORDEN	ORDEN	ORDEN	ORDEN
Apoyo financiero	75,00	1	1	1	3	1
Políticas gubernamentales	66,60	2	3	2	4	3
Clima económico	33,34	3	4	6	6	4
Normas sociales y culturales	19,44	4	2	4	7	6
Educación, formación	19,44	4	6	4	1	2
Capacidad emprendedora	16,67	5	10	5	9	8
Acceso a infraestructura física	13,89	6	11		9	10
Infraestructura comercial y profesional	11,11	7	7	8	7	9
Programas gubernamentales	8,33	8	5	3	2	5
Transferencia de I+D	5,56	9	9		5	6
Estado del mercado laboral	2,78	10	11		7	9
Apertura de mercado, barreras	0,00		5	7	9	10
Contexto político, social e institucional	0,00		8	6	8	7

Se observa que los cuatro primeros factores coinciden con los que ocupaban esas posiciones en 2013 (aunque ha cambiado el orden). Lo que no cambia es la posición de *apoyo financiero* considerada como el principal obstáculo en todos los años analizados, salvo en 2011 (fue tercero). Es de mencionar que esta dimensión ha sido citada desde que se realiza este estudio como el obstáculo más importante, tanto en los últimos años, con un difícil acceso a la financiación, como en los años anteriores a la crisis, en los que no había tantas dificultades.

Por otro lado, han adquirido relevancia como obstáculos *capacidad emprendedora* y *acceso a infraestructura física*, factores que han subido cinco puestos en orden de importancia con respecto a los datos del año anterior. Por otro lado, la dimensión *programas gubernamentales* ha pasado del quinto puesto en 2013 al octavo en la presente edición. En lo que se refiere a las últimas posiciones, la situación es prácticamente igual a la de los años anteriores.

Con respecto al conjunto de España, hay coincidencia en cuanto a las dimensiones situadas en los dos primeros lugares (aunque cambia el orden). La mayor diferencia se encuentra en *clima económico* considerado como un obstáculo importante por los expertos regionales (aparece en el 33,3% de las respuestas), mientras que en el caso de los expertos nacionales apenas aparece en el 2,9% de las respuestas. También son consideradas como obstáculos en mayor medida en la Región que en el conjunto de España las dimensiones *acceso a infraestructura física* y *acceso a infraestructura comercial y profesional*. Situación contraria se presenta en *estado del mercado laboral*, *apertura del mercado (barreras)* y *capacidad emprendedora* (gráfico 2.3.1).

En la identificación de factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destaca *programas gubernamentales* presente en el 57,14% de las respuestas. Le siguen –a distancia– *clima económico*, *estado del mercado laboral*, *normas sociales y culturales*, y *educación y formación*, con valores que oscilan entre el 28,5% y el 37,1%.

GRÁFICO 2.3.1. PRINCIPALES OBSTÁCULOS PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN LA REGIÓN DE MURCIA Y EN ESPAÑA (2014)

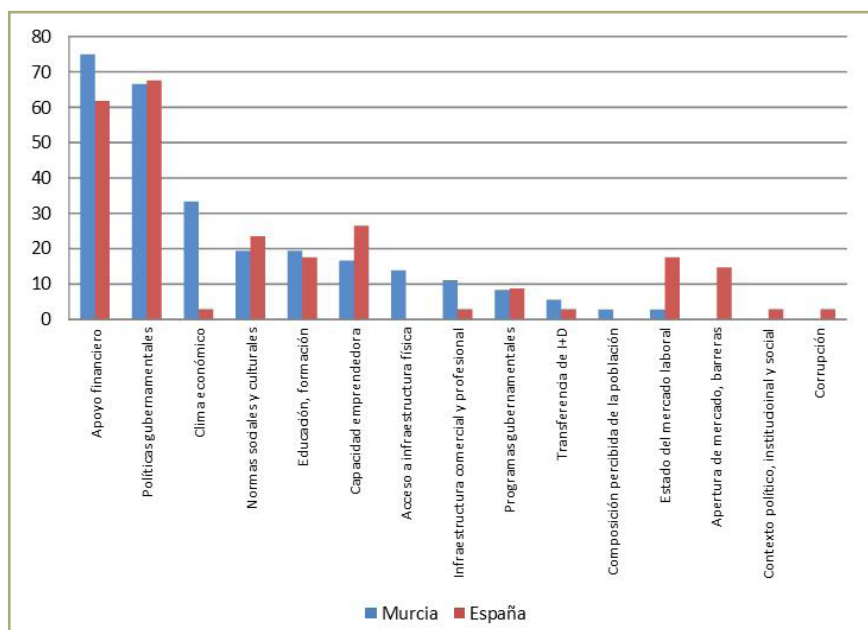


TABLA 2.3.2. PRINCIPALES APOYOS PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS SEGÚN LOS EXPERTOS CONSULTADOS

FACTORES CITADOS POR LOS EXPERTOS COMO APOYOS A LA CREACIÓN DE EMPRESAS.	2014		2013	2012	2011	2010
	% DE RESPUESTAS	ORDEN	ORDEN	ORDEN	ORDEN	ORDEN
Programas gubernamentales	57,14	1	1	1	1	1
Clima económico	37,14	2	2	6	7	2
Estado del mercado laboral	34,29	3	4	3	7	8
Normas sociales y culturales	28,57	4	3	8	7	6
Educación, formación	28,57	4	6	2	3	8
Apertura de mercado, barreras	14,29	5	5	8	--	5
Transferencia de I+D	8,57	6	7	7	4	5
Capacidad emprendedora	8,57	6	10	4	--	3
Acceso a infraestructura física	8,57	6	13	7	6	8
Apoyo financiero	2,86	7	8	5	5	5
Infraestructura comercial y profesional	2,86	7	11	7	7	7
Políticas gubernamentales	2,86	7	12	7	2	4
Contexto político, social e institucional	0,00		9	6	7	6

En el otro extremo, con un 2,86% se encuentran *políticas gubernamentales, infraestructura comercial y profesional y apoyo financiero* (tabla 2.3.2).

Es destacable el caso de *contexto político, social e institucional* que en 2013 aparecía en el 10,4% de las respuestas y este año no ha sido citado ninguna vez. También es digno de mención el caso de *acceso a infraestructura física*, que en la presente edición prácticamente ha triplicado el número de respuestas obtenidas en el pasado año.

Respecto al papel del *clima económico* como apoyo para la creación de empresas, hemos de señalar que la actual situación de crisis fuerza a muchas personas a crear su propio negocio como única forma de encontrar trabajo. A este respecto se puede comprobar en el apartado 1.2.2 de este informe, que la tasa de creación de empresas por necesidad muestra una tendencia creciente hasta alcanzar el máximo en 2013 (fecha en la que supone el 47,1% del TEA). En 2014 esta cifra se reduce, aunque todavía representa el 36,3% del TEA, lo que indica que la situación actual de crisis

económica actúa como impulsora de la creación de empresas aunque, como se ha indicado más arriba, lo hace por necesidad y no por oportunidad, como sería deseable.

Al comparar con los factores identificados a nivel nacional, se observa que los tres primeros puestos están ocupados por los mismos factores –en diferente orden–. Sin embargo, no ocurre lo mismo con los factores ubicados en las últimas posiciones a nivel regional, pues estos mismos se sitúan en posiciones medias-altas a nivel nacional. Así los tres últimos factores a nivel regional, ocupan los puestos 8º 5º y 4º a nivel nacional, respectivamente.

Las principales diferencias se dan en *programas gubernamentales* y *apertura del mercado (barreras)*, con un porcentaje de respuestas a nivel regional bastante más elevado que el obtenido a nivel nacional, mientras que sucede lo contrario con *transferencia de I+D*, *apoyo financiero* e *infraestructura comercial y profesional* (gráfico 2.3.2).

En cuanto a las **recomendaciones**, aparecen en los primeros lugares *programas gubernamentales* (70,59% de las respuestas) *apoyo financiero* (61,76%) *y educación y formación*(35,29%) (tabla 2.3.3).

GRÁFICO 2.3.2. PRINCIPALES APOYOS PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN LA REGIÓN DE MURCIA Y EN ESPAÑA (2014)

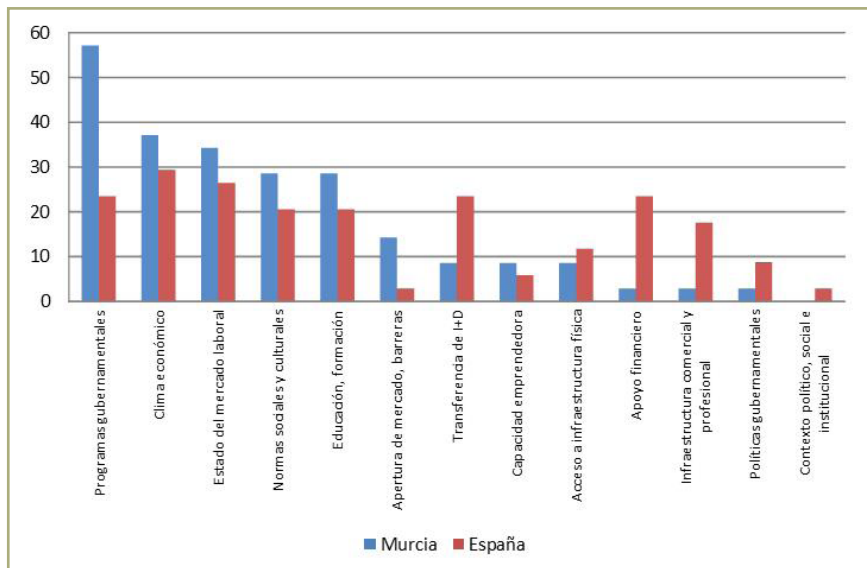


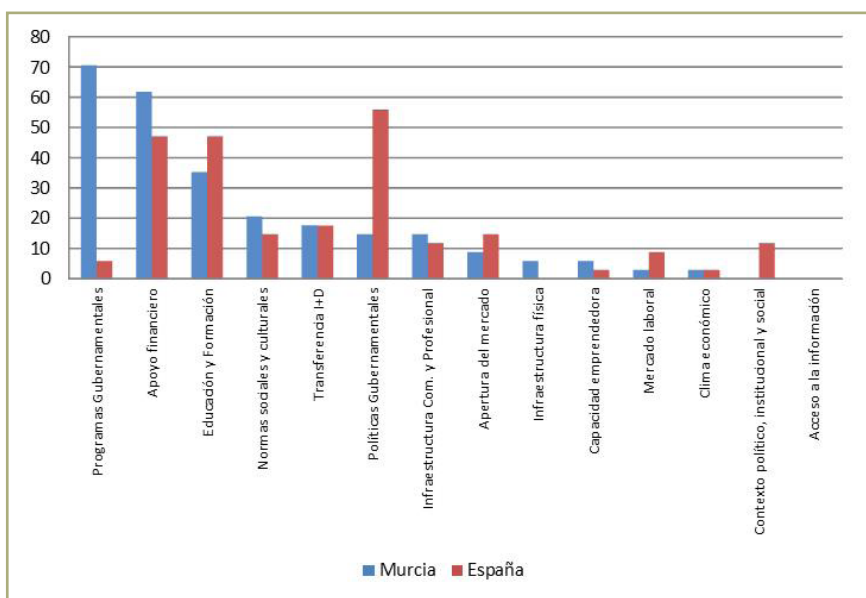
TABLA 2.3.3. PRINCIPALES RECOMENDACIONES PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS SEGÚN LOS EXPERTOS CONSULTADOS

FACTORES CITADOS POR LOS EXPERTOS COMO RECOMENDACIONES A LA CREACIÓN DE EMPRESAS	2014		2013	2012	2011	2010
	% DE RESPUESTAS	ORDEN	ORDEN	ORDEN	ORDEN	ORDEN
Programas Gubernamentales	70,59	1	4	1	2	2
Apoyo financiero	61,76	2	1	2	3	3
Educación y Formación	35,29	3	3	2	1	1
Normas sociales y culturales	20,59	4	5	5	5	5
Transferencia I+D	17,65	5	7		3	5
Políticas Gubernamentales	14,71	6	2	3	1	3
Infraestructura Com. y Profesional	14,71	6	6	7		7
Apertura del mercado	8,82	7	8			5
Infraestructura física	5,88	8	7			6
Capacidad emprendedora	5,88	8	8	4		7
Mercado laboral	2,94	9	7	6	5	7
Clima económico	2,94	9			5	6
Contexto político, institucional y social	0,00		8		4	4

Comparando con el año 2013 se observa que *programas gubernamentales* ha subido de la cuarta posición a la primera (pasando de aparecer en un 43,6% de las respuestas a hacerlo en un 70,59% de las mismas). En el resto de dimensiones ubicadas en los primeros lugares no se observan diferencias importantes, salvo en *políticas gubernamentales* (segunda posición en 2013 y 67,2%) que ha pasado a la sexta posición y es citada únicamente en el 14,71% de las respuestas.

Por lo demás no hay grandes cambios, salvo que las respuestas de los expertos a esta pregunta en esta edición han estado más dispersas que las proporcionadas en 2013 (que a su vez fueron más dispersas que las obtenidas en 2012). Finalmente, mencionar que las recomendaciones que ocupan los primeros lugares se mantienen a lo largo de todo el período estudiado.

GRÁFICO 2.3.3. PRINCIPALES RECOMENDACIONES PARA FAVORECER LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN LA REGIÓN DE MURCIA Y EN ESPAÑA, AÑO 2014



Si se compara con el conjunto de España, son destacables las diferencias observadas en *programas gubernamentales*, presentes en el 70,59% de las respuestas regionales, mientras que sólo aparece en el 5,9% de las nacionales. Por su parte, *políticas gubernamentales* se cita en el 14,71% de las respuestas regionales, cifra que se eleva hasta el 55,9% de las respuestas a nivel nacional. Además de éstas, cabe destacar las diferencias existentes en las dimensiones *apoyo financiero* y *educación y formación* (gráfico 2.3.3).



**TEMAS
MONOGRÁFICOS**

3

Organismos intermedios y su papel en el emprendimiento regional

María José Torres Sánchez

Responsable del departamento de emprendimiento. CROEM⁵

Profesora Asociada de Organización de Empresa. Universidad de Murcia

3.1. Introducción

La Región de Murcia se caracteriza por poseer un gran número de organismos implicados en el apoyo a la creación de nuevas empresas. Las relaciones existentes entre ellos, su amplitud, así como por la variedad de servicios y programas ofrecidos en muchas ocasiones pueden confundir al futuro emprendedor y entorpecer el camino que hay que recorrer para crear una empresa.

El principal objetivo de este capítulo es arrojar luz a este entramado de instituciones y ayudas conscientes de que la propia Administración ya está haciendo un gran esfuerzo de simplificación, unificación y definición de competencias con el objetivo de facilitar el largo recorrido de los emprendedores.

Los principales organismos intermedios se clasificaran en públicos, pri-

⁵ La autora agradece a CROEM la gentileza que ha tenido en facilitar parte de la información en que se ha apoyado para la realización del capítulo.

vados y mixtos atendiendo al criterio de clasificación del origen de los fondos con los que prestan los servicios. Así mismo, el estudio de diferentes herramientas o instrumentos de apoyo nos llevará a dividirlos en dos tipos: los económicos y los no económicos. Es necesario matizar que, si bien nos centramos en el ámbito regional, muchos de estos recursos, sobre todo las ayudas económicas son de ámbito nacional.

Se trata de poner en valor todas las acciones que desde las instituciones se realizan para apoyar a los emprendedores y que hoy en día parecen dispersas y aisladas.

Para cumplir con este objetivo el capítulo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se detallan los diferentes organismos, su naturaleza y función. Tras ello, se repasarán las medidas de apoyo a proyectos empresariales, tanto económicas como las no económicas. En las primeras se enmarcan las ayudas relacionadas con la financiación y en las segundas con las acciones relacionadas con la formación, el asesoramiento y el seguimiento de los proyectos empresariales.

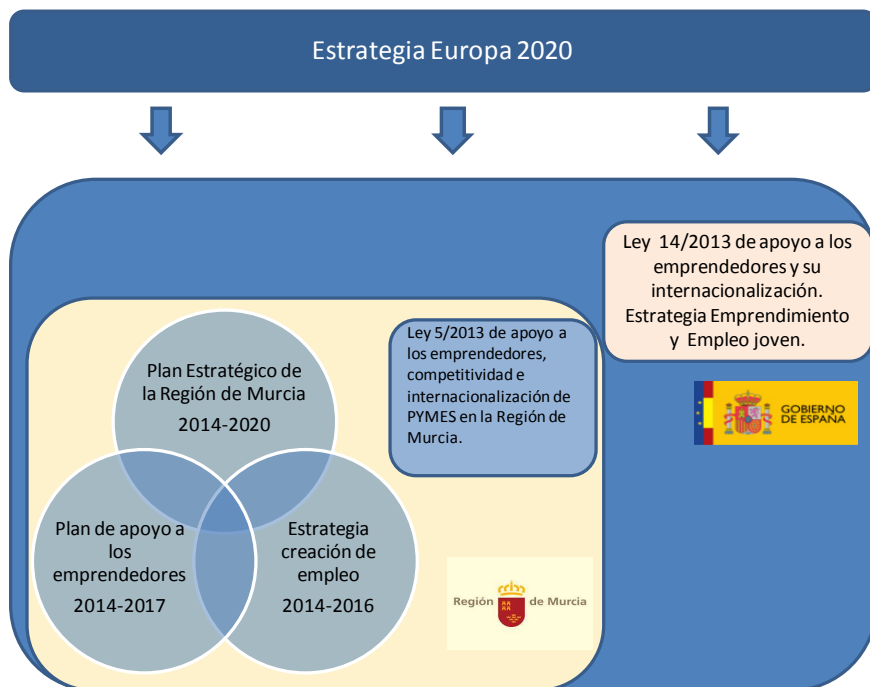
3.2. Organismos de apoyo

En este epígrafe se hace un repaso a los diferentes organismos públicos y privados que, en el ámbito de la Región de Murcia, asesoran y apoyan la creación de empresas, con el objetivo de relacionarlos de una manera coherente y visible. Antes de ello, es necesario enmarcar desde un punto de vista normativo y legislativo las principales normas, estrategias y planes de actuación que han dado contenido a los diferentes planes de actuación de la administración regional.

3.2.1. Apoyo a la creación de empresas

La Unión Europea desde el año 2000, con el Consejo Europeo de Lisboa, ha fomentado y propiciado una serie de iniciativas encaminadas a la promoción y fomento del espíritu emprendedor y la creación de empresas. Desde entonces, la Comisión Europea realiza recomendaciones, iniciativas y directrices que marcan las políticas de empleo y emprendimiento de carácter nacional de los Estados miembros, la última de ellas la Estrategia de Empleo 2020.

Figura 3.1: Alineación de normas, estrategias y planes



En España, durante los últimos años se han promulgado diferentes normas e iniciativas para regular y apoyar la creación de empresas y el emprendimiento, como la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven o la Ley 14/ 2013 de Apoyo a los Emprendedores y su internacionalización.

Aquí, nos limitamos a hacer un repaso del marco normativo e iniciativas regionales de carácter plurianual. Para ello, partimos de las referencias que se contienen en el Plan Estratégico de la Región de Murcia 2014-2020 y en la Ley 5/2013 de 8 de julio de Apoyo a los Emprendedores y a la Competitividad e Internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de la Región de Murcia.

Tal y como muestra la figura 1, estos dos instrumentos se apoyan tanto en la Estrategia para la creación de empleo en la Región de Murcia 2014-2016 como en el Plan de apoyo a los Emprendedores de nuestra comunidad.

En el plan de apoyo a los emprendedores se establecen las prioridades, líneas de actuación y acciones concretas a desarrollar por la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia para el periodo 2014-2017 en materia de apoyo a la creación de empresas.

Si bien está dividido en cinco ejes, el de mayor interés para el tema que abordamos es el que se recoge en el eje segundo, porque en él se hace referencia a cuestiones relacionadas con la necesidad de establecer medidas relativas a la coordinación de la Red de Desarrollo Regional, a los Planes de impulso local y Municipio Emprendedor, a la integración de entidades en programas de emprendimiento regional, a la Oficina Técnica del Plan, y a las labores de difusión, seguimiento, evaluación y perfeccionamiento del Plan de apoyo a los emprendedores.

Su objetivo principal es que la Administración Regional, los Ayuntamientos y los agentes socioeconómicos en materia de desarrollo trabajen de forma coordinada y eficiente. Además, promueve la creación de la red de desarrollo regional, lo que facilita la delimitación de áreas competenciales de la red de organismos que trabajan en temas de emprendimiento, fusionar algunos organismos.

Con ello se consigue una gestión más eficiente y una optimización de esfuerzos, a través del aprovechamiento de sinergias, y una mejor coordinación, al evitar en la medida de lo posible los solapamientos existentes hasta el momento. Los principales beneficiarios son claramente los emprendedores que, cuando este plan esté completamente instaurado, serán capaces de identificar de una manera mucho más clara las redes de apoyo existentes.

3.2.2. Tipos de organismos

Actualmente en la Región de Murcia existen diferentes tipos de organismos de apoyo al emprendimiento. Los podemos clasificar en tres tipos, públicos, mixtos y privados. Los organismos públicos se financian básicamente con fondos públicos provenientes de organismos europeos, nacionales y regionales. Los organismos privados son aquellos constituidos con capital que proviene de recursos privados aunque suelen recibir

Tabla 3.1: Red Regional de Organismos de Apoyo

Organismos públicos	<ul style="list-style-type: none"> • De la Administración Regional • De la Administración Local • Cámaras de Comercio • Universidades Públicas
Organismos privados	<ul style="list-style-type: none"> • Organizaciones Empresariales • Universidad Privada • Entidades Financieras • Fundaciones y Organizaciones sin ánimo de lucro
Organismos mixtos	<ul style="list-style-type: none"> • Parques tecnológicos y/o Científicos • Sociedades de Capital Riesgo • Sociedades de Garantía Recíproca

también financiación pública en la mayoría de los casos a través de subvenciones o convenios con las administraciones públicas. Los organismos mixtos, sin embargo, tienen en su capital de origen tanto fondos privados como públicos. Respecto a las funciones y actuaciones que unos y otros realizan en muchos casos son complementarias y en otros son aisladas y diferenciadas.

Nos centramos en el análisis de los organismos que realizan una información y asesoramiento completo; todos ellos configuran una red de organismos, formalizada y reconocida, la **Red Regional de Organismos de Apoyo**, liderada por el Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO). Además, existen otras entidades de carácter público o privado que también asesoran en algunas cuestiones puntuales a los individuos que están montando una empresa como la Agencia Estatal de Administración Tributaria, la Tesorería General de la Seguridad Social, Registro Mercantil, notarías, etc.

La **red de organismos** existente se muestra en la tabla 3.1. Como se observa, en primer lugar, tenemos los organismos públicos que a su vez puede clasificarse en regionales, locales, Cámaras de Comercio y las universidades públicas de la región. En segundo lugar, los organismos privados los configuran las organizaciones empresariales, la universidad privada, las entidades financieras y las fundaciones. Por último en los organismos mixtos se integran los Parques Tecnológicos y/o Científicos, las Sociedades de capital riesgo y las Sociedades de Garantía Recíproca.

En muchos casos estos organismos de apoyo, no solo limitan sus actividades a la información y el asesoramiento, sino que también proporcionan apoyo económico y financiero, fundamental para el desarrollo final de los proyectos empresariales y su consolidación.

Comenzaremos comentando el mapa de organismos públicos (tabla 3.2). Dentro de la administración regional, encontramos en primer lugar el **Instituto de Fomento (INFO)** de la Región de Murcia que es la agencia de desarrollo regional y que tiene encomendada el desarrollo, promoción, estímulo de la competitividad y la innovación del tejido empresarial de la comunidad autónoma.

En segundo lugar los **Centros Europeos de Empresa e Innovación** cuya misión principal es el apoyo a la creación de nuevas empresas y diversificación de las ya existentes y en especial aquellas con carácter innovador. El tercer organismo relevante es el **Servicio de Empleo y Formación (SEF)**, que dispone de oficinas propias repartidas por todos los municipios, y cuya misión como organismo autónomo de la administración es la orientación, formación e intermediación laboral para que los ciudadanos tengan un trabajo digno, su papel en relación con la creación de nuevas empresas es el fomento del autoempleo.

Los dos últimos son la **Dirección General de Trabajo** que apoya y fomenta la creación de empresas de economía social y la **Dirección General de la Juventud y Deporte** que asesora a los jóvenes en la creación de empresas a través de los Centros Locales de Empleo.

Dentro del mapa local, se encuentran las **Agencias de Desarrollo Local (ADL)** que son instrumentos a servicio de los ciudadanos para planificar y ayudar en todo lo relativo al desarrollo socioeconómico de un municipio, para ello la ADL presta información relativa a la creación de empresas, como por ejemplo sobre oportunidades de negocio, subvenciones, trámites, acompañamiento técnico en las primeras etapas de un proyecto empresarial, etc.

En este ámbito nos encontramos con los **Centros Locales de Empleo** cuya actividad se centra en el asesoramiento de todo tipo a jóvenes incluyendo el asesoramiento en autoempleo y proyectos empresariales. El ámbito local lo completan los viveros de empresas gestionados por los ayuntamientos y cuya misión es explicada más adelante.

Tabla 3.2: Mapa de Organismos Públicos

<p>Administración Regional</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Agencia de Desarrollo Regional: Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO) sede en Murcia y en Cartagena. • Centros Europeos de Empresa e Innovación en Murcia (CEEIM) y en Cartagena (CEEIC). • Servicio de Empleo y Formación (SEF), oficinas propias repartidas por todos los municipios. • Dirección General de Trabajo. • Dirección General de la Juventud y Deporte.
<p>Administración Local</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Agencias de Desarrollo Local (ADL). • Centros Locales de Empleo. • Viveros de empresa de gestión municipal.
<p>Cámaras de Comercio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Delegaciones en Murcia, Cartagena y Lorca. • Viveros de empresa propios.
<p>Universidades públicas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Universidad de Murcia (UMU): Cátedra de emprendedores y Oficina de Transferencia de Resultados Investigación (OTRI). • Universidad Politécnica de Cartagena (UPCT): Cátedra de emprendedores y OTRI.

El resto de organismos públicos existentes de apoyo al emprendedor son las **Cámaras de Comercio**, con viveros propios y sedes en los tres principales municipios de la región y, por último, las **Universidades de Murcia y Cartagena** que con sus Cátedras de emprendedores, con Vicerrectorados específicos y Oficinas de Transferencia de Resultados de la Investigación, realizan una importante labor en tres ejes fundamentales: investigación, formación y asesoramiento.

Dentro de los organismos privados (tabla 3.3), se encuentran aquellos organismos intermedios que, en muchos casos sin ánimo de lucro pero con personalidad jurídica propia, de forma habitual prestan servicios de información y apoyo al emprendimiento. Suelen disponer de los recursos materiales y humanos necesarios para impulsar, orientar, tutorizar y realizar un eficaz seguimiento de los proyectos empresariales planteados por los emprendedores. Para realizar su labor, a menudo, firman convenios de

Tabla 3.3: Mapa de organismos privados

<p>Organizaciones empresariales y profesionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Confederación Regional de Organizaciones Empresariales (CROEM). • Organizaciones empresariales territoriales en Cartagena (COEC) y Lorca (CECLOR). • Organizaciones de la economía social: AMUSAL y UCOMUR • Organizaciones de autónomos: ATA • Jóvenes: Asociación de Jóvenes Empresarios AJE • Organización de Mujeres: OMEP • Asociación de la empresa familiar: AMEFMUR • Colegio Oficial de Economistas • Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Murcia
<p>Universidad Privada</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Universidad Católica San Antonio (UCAM) • Instituto Tecnológico de Murcia (ITM).
<p>Fundaciones y organizaciones sin ánimo de lucro</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cruz Roja • Fundación Universidad Empresa • Seniors Españoles para la cooperación técnica (SECOT)
<p>Entidades financieras</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Banco Sabadell CAM • Cajamar • Banco Mare Nostrum

colaboración con la administración pública, nacional, autonómica y/o local o bien desarrollan proyectos o programas específicos que son financiados por la administración pública.

En la tabla 3.3 se enumeran algunos de estos organismos privados, la mayoría de ellos son organizaciones empresariales que, complementan el apoyo que prestan a su sector, realizando labores de potenciación y creación de empresas relacionadas con la actividad empresarial que representan. Dentro de este grupo de organismos privados, se enmarca la Universidad Católica San Antonio (UCAM), algunas entidades financieras y también una serie de fundaciones y organizaciones sin ánimo de lucro.

Por último, tal y como se muestra en la tabla 3.4, existen también una serie de organismos mixtos, con capital de origen público y privado, como la Red de Inversores privados, las sociedades de capital riesgo y garantía

Tabla 3.4: Mapa de organismos mixtos

Red de Inversores Privados	<ul style="list-style-type: none">• Murciaban
Sociedad de Garantía Recíproca	<ul style="list-style-type: none">• Undemur, S.G.R.
Sociedad de Capital Riesgo	<ul style="list-style-type: none">• Murciaemprende
Parques Tecnológicos y Científicos	<ul style="list-style-type: none">• Parque Científico de Murcia• Parque Tecnológico de Fuente Álamo

recíproca y los parques tecnológicos y científicos. Algunas de sus funciones vienen explicadas en los apartados siguientes de este monográfico y en los que se describen las actividades y funciones desarrolladas por los mismos.

3.3. Medidas de apoyo a proyectos empresariales

En este apartado se hace un análisis detallado de las diferentes herramientas tanto económicas como no económicas que los emprendedores tienen a su disposición en la Región, si bien algunas de las medidas de carácter económico son de ámbito nacional a disposición de cualquier proyecto empresarial.

En las medidas no económicas repasaremos los servicios de apoyo, alojamiento, asesoramiento, formación, puesta en marcha, seguimiento y redes de emprendedores que existen y desarrollan en nuestra comunidad y que permiten ayudar en todo el camino de emprender.

Abordaremos entre las medidas económicas las diferentes ayudas, premios, formas de financiación de proyectos que existen y que pueden ser utilizadas para crear o consolidar una empresa.

3.3.1. Medidas no económicas

Los organismos públicos, privados y mixtos de la Región de Murcia enumerados en el apartado anterior realizan una serie de actividades de carácter no económico para desarrollar lo que hemos denominado como “apoyo integral al emprendedor”.

Entre las diferentes actuaciones destacamos la información, el asesoramiento, la formación, tramitación de puesta en marcha, alojamiento, networking y seguimiento de proyectos que detallamos y explicamos a continuación.

Información y asesoramiento

La información incluye desde los trámites administrativos necesarios hasta las medidas de apoyo que algunos de ellos incluyen. Además se puede recibir orientación y asesoramiento para la elaboración del plan de empresa y la búsqueda de información entre otras.

Estos puntos de información se encuentran en distintos niveles, municipal y autonómico. También se han sumado las Universidades a través de las cátedras de emprendimiento. En algunos Ayuntamientos, a través de sus Agencias de Desarrollo Local y Empleo (ADLE) o Centros Locales de Empleo para jóvenes y/o mujeres, se puede encontrar todo tipo de información y asesoramiento.

Un ejemplo de buenas prácticas en este ámbito lo encontramos en la Agencia de Desarrollo Local y Empleo (ADLE) de Cartagena, donde durante varios años tienen un programa de ayuda denominado “**cheque emprendedor**”⁶. Se trata de un programa creado para realizar asesoramiento profesional subvencionado a emprendedores que inicien una actividad empresarial, con el objetivo de crear y consolidar empresas, para ello, la ADLE ha firmado Convenio de colaboración con diferentes Colegios Profesionales. Un técnico de la ADLE realiza un diagnóstico inicial de la situación del emprendedor, procediendo posteriormente a la emisión del cheque emprendedor que le permite recibir asesoramiento durante seis meses en cualquiera de los colegios profesionales.

Formación

Las administraciones públicas tanto a nivel municipal como autonómico organizan y subvencionan cursos de formación para la creación y consolidación de empresas, de forma presencial u on-line, con sus propios recursos materiales y humanos. En otras ocasiones, realizan convenios de

6 Para más información visitar www.adlecartagena.es

colaboración o convocatorias de subvención, que incluyen la financiación de los cursos, y en las que son los organismos intermedios (públicos y privados), quienes finalmente organizan, imparten y justifican esta formación. También existe la formación de carácter privado que es totalmente financiada por los emprendedores.

El tipo de formación es muy variado, desde formación para quien quiere mejorar su capacidad creativa, reforzar su perfil emprendedor, profundizar en el conocimiento y elaboración de un plan de negocio para la contrastación de la viabilidad, o bien seminarios y píldoras formativas de corta duración sobre temas monográficos para profundizar sobre algún aspecto de la puesta en marcha o consolidación de un proyecto. Áreas de conocimiento tales como investigación del mercado y detección de oportunidades, comercio electrónico, creación de webs, posicionamiento web, fiscalidad, negociación con clientes, investigar potenciales mercados, internacionalización, mejora en la comunicación, etc. son algunas de las temáticas más demandadas en la actualidad.

Puesta en marcha de la empresa

La puesta en marcha supone la creación formal de la empresa, elección de la forma jurídica⁷, constitución de la sociedad, obtención de las correspondientes licencias y permisos, etc. Algunos Organismos y Ayuntamientos de la región ofrecen la posibilidad de un asesoramiento personalizado en los temas clave para el desarrollo empresarial, que va desde los trámites y forma adecuada para constituir una empresa, hasta todos los requisitos necesarios para el correcto ejercicio de la actividad.

- Asesoramiento Jurídico y Fiscal.
- Comercio / Artesanía / Turismo.
- Industria.
- Medio Ambiente.
- Nuevas Tecnologías.
- Ayudas y Subvenciones.

⁷ Ver detalle de formas jurídicas en área de emprendimiento/crear tu empresa en www.croem.es

Tabla 3.5: Tramitación y puesta en marcha

FORMA JURÍDICA	PUESTA EN MARCHA
Autónomos	VUE O PAE ¹
Sociedad Limitada o Limitada Nueva Empresa	VUE O PAE
Resto de formas jurídicas	VUE

El servicio de puesta en marcha de la empresa se puede realizar, en la Ventanillas Únicas Empresariales (VUE) en las Cámaras de Comercio de la Región, y además en el caso de querer constituir una Sociedad Limitada o Limitada Nueva Empresa o un alta de autónomos, se puede realizar en cualquier Punto de Asesoramiento al Emprendedor (PAE).

- **La tramitación:** mediante la coordinación de todas las administraciones presentes en la VUE o en los PAE, el emprendedor puede realizar los trámites correspondientes para la puesta en marcha de su empresa (tabla 3.5). Los PAE, pueden ser organismos públicos, intermedios o despachos privados⁸. Hay que precisar que en los PAE actualmente solo se pueden realizar las tramitaciones de puesta en marcha de autónomos, Sociedades Limitadas, y Sociedades Limitada Nueva Empresa. Esas mismas y el resto de formas jurídicas se pueden tramitar de forma gratuita en las VUE.

Seguimiento

El seguimiento supone el apoyo al emprendedor y su equipo una vez que la empresa ya se ha puesto en marcha y se ha constituido. Supone todas aquellas acciones que la empresa tiene que poner en marcha en un corto espacio de tiempo y que se unen a la actividad de la misma.

- Adquisición y organización de los medios de producción
- Desarrollo de productos y/o servicios

⁸ El coste de la puesta en marcha, a través de estos mecanismos no supone coste adicional para el emprendedor

- Búsqueda de financiación adicional y la gestión financiera de los recursos económicos de la empresa.
- El desarrollo del plan de marketing y comercialización
- La gestión de los recursos humanos
- La normativa medioambiental

Actualmente, existen pocos organismos que presten apoyo en todas estas cuestiones, aunque si en algunas de ellas.

Los viveros de empresa, los CEEIs⁹, y los Centros Tecnológicos están entre ellos.

Locales compartidos y networking

Los Centros de Empresa, viveros de empresa o parques tecnológicos han sido creados a iniciativa de varios organismos tales como los Ayuntamientos, la administración autonómica, la universidad, la cámara de comercio del lugar o sociedades de desarrollo regional. Para su identificación existe una red de viveros de empresa en la plataforma denominada **www.viverodeempresas.es** donde se pueden encontrar la relación de todos los que existen en la región, sus datos y localización de los mismos.

En ellos los nuevos empresarios tienen la oportunidad de instalarse bajo condiciones más favorables que en el mercado. Los dos objetivos principales que se persiguen con estos centros de nuevas empresas son por un lado facilitar unos locales adecuados para las personas que quieren crear una nueva empresa y por otro ayudar a estas personas en el proceso de creación de la nueva empresa.

Las principales características de estos centros son:

- Flexibilidad en la oferta de locales de alquiler; conforme a las necesidades de los emprendedores que han iniciado una actividad empresarial.
- Servicios comunes: determinados servicios están incluidos en el alquiler como recepción, servicio de teléfono, wifi, salas de reuniones, encuadernadores, limpieza, etc.
- Suelen contar con servicio de asesoramiento o bien animan a los

⁹ Término utilizado para los Centros Europeos de Empresa e Innovación.

primeros contactos con consultores externos, posibles inversores o sociedades de capital riesgo. También suelen ofrecer formación empresarial diversa.

- Algunos de ellas suelen tener como cofundador, copatrocinador o convenio de colaboración con una Universidad.
- La duración de los alquileres suele tener una duración entre 3 y 5 años.
- La dirección y gestión de esos centros de empresa, suele celebrar periódicamente encuentros entre las empresas allí alojadas y otras ajenas para favorecer el trabajo en red y las relaciones empresariales.

3.3.2. Medidas económicas

Como hemos comentado anteriormente, muchos de los organismos de apoyo acompañan las medidas no económicas explicadas con medidas de carácter económico en forma de préstamos, subvenciones, premios, capital de inversión entre otras y que vamos a detallar a continuación.

Convocatoria de concurso con premios en metálico

Son numerosos los concursos a nivel local, regional y nacional que premian la idea de un proyecto empresarial plasmado de una manera formal en un plan de negocio viable. Suelen tener convocatorias anuales y en las propias convocatorias se explican y detallan los requisitos de participación, entre los que está que la empresa sea de reciente creación. Son premios que en la mayoría de los casos incluyen una gratificación económica que viene acompañada de formación, asesoramiento, red de contactos, publicidad en medios, etc.

Además presentarse a un concurso supone un reto para el equipo promotor del proyecto ya que deben entrenar sus habilidades de comunicación y ser capaces de convencer a un tribunal que está compuesto por expertos en la materia. Estos concursos suponen en muchos casos un buen estímulo cuando el proyecto está en su fase inicial. Los organismos convocantes pueden ser la administración local o regional, entidades financieras, Universidades y empresas privadas a través de su obra social (tabla 3.6).

Tabla 3.6: Premios y concursos a proyectos

ORGANISMO CONVOCANTE	PREMIO
Ayuntamiento de Murcia	Concurso de proyectos empresariales
La Caixa	Premios Emprendedor XXI
Repsol	Fondo de emprendedores
Banco de Santander	Premios Juzz “Jóvenes con ideas”
Universidades: <ul style="list-style-type: none"> • Cátedras Emprendedores • Universia y Red universitaria de asuntos estudiantiles (RUNAE) 	Concurso de ideas Premio Uniprojecta
Lanzadera Emprendedores, S.L.U.	Aceleradora de proyectos y capitalización
Centro de innovación BBVA	Opentalent
INFO	Emprendedor del mes

Bonificaciones sociales o fiscales

Las bonificaciones sociales o fiscales suponen una rebaja en las cuotas a pagar de la seguridad social o bien una rebaja en los tipos impositivos. Recientemente con la publicación de la Ley 14/2013 de 27 de septiembre¹⁰, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización a nivel estatal, así como las publicadas en las distintas autonomías, se han establecido una serie de medidas de carácter social y fiscales para relanzar la actividad emprendedora como fuente de creación de empleo y por tanto de riqueza.

A destacar entre ellas tal y como se expone en la tabla 3.7, serían la creación de la figura del emprendedor de responsabilidad limitada, la posibilidad de crear una sociedad de forma sucesiva, la regularización de una segunda oportunidad para los reemprendedores, bonificaciones en las cotizaciones de la seguridad social, deducciones fiscales para inversores privados, permitir el emprendimiento a personas de países no comunitarios, el impulso del emprendimiento en la educación o incentivos a la reinversión de los beneficios.

¹⁰ Contenido completo de la ley en BOE: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-10074

Tabla 3.7: Medidas en la normativa actual

Emprendedor de responsabilidad limitada	Deducciones fiscales para <i>business angels</i>
Sociedad Limitada de Formación Sucesiva	Visado de emprendedores
Segunda oportunidad	Incentivos por inversión de beneficios
Cuota reducida para todos los nuevos autónomos	Contratación de talento extranjero
Criterio de devengo en el IVA	Emprendimiento en la educación.

Financiación ajena

Existen diferentes fuentes de financiación y productos específicos para proyectos empresariales, los más frecuentes son los préstamos bancarios. Consiste en que una entidad financiera te entrega una cantidad de dinero que estás obligado a restituir al cabo de un plazo de tiempo prefijado, más los intereses devengados. Suele utilizarse cuando el emprendedor necesita una suma importante para inversiones, lanzamiento de nuevos productos, ampliaciones del negocio etc. Los préstamos bancarios que dan estos organismos suelen estar subvencionados en su tipo de interés.

Estas subvenciones de los tipos de interés provienen de convenios firmados por las administraciones públicas y las entidades financieras.

Otros productos financieros para proyectos empresariales y que casi todas las entidades ofrecen son entre otras las líneas de crédito, las líneas de descuento comercial, leasing, factoring, confirming, avales etc.

Cada una de las enumeradas tiene un funcionamiento y son productos que se utilizan por los emprendedores y empresas para satisfacer necesidades financieras diferentes como inversión y déficits de liquidez entre otras. Cualquier entidad financiera ofrece financiación, pero en la tabla 3.8 se destacan y aquellas que tienen líneas de financiación específicas para proyectos empresariales, líneas adaptadas a diferentes momentos del emprendimiento y, en algunos casos, para sectores o tipos de proyectos concretos.

Tabla 3.8: Entidades Financieras para proyectos empresariales

ORGANISMO O ENTIDAD	OBJETIVO
Instituto de Crédito Oficial (ICO)	Diversas líneas de financiación como la Línea ICO Empresas o la Línea ICO emprendedores: Las ayudas se dirigen a personas físicas o jurídicas que estén dadas de alta en el IAE o microempresas de nueva creación o profesionales que inicien una nueva actividad.
Instituto de Comercio Exterior (ICEX)	Es un organismo público creado para fomentar las exportaciones y facilitar la implantación de las empresas españolas en el extranjero. Cuenta con una red de oficinas territoriales y provinciales y también en el extranjero y ofrece líneas de financiación específicas para la internacionalización.
Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)	Tiene como objetivo ofrecer a las empresas apoyo al desarrollo de proyectos empresariales de I+D+I ² . Concede ayudas financieras propias y facilita el acceso a la de terceros. El programa de financiación más conocido es el programa NEOTEC, que apoya la creación y consolidación de nuevas empresas de base tecnológica.
Empresa Nacional de Innovación, S.A. (ENISA)	Dotar de los recursos financieros necesarios a los emprendedores y/o las PYME de reciente constitución, creadas por jóvenes, para que puedan acometer las inversiones que precisa el proyecto en su fase inicial. La única garantía que se pide son los proyectos empresariales viables. La financiación se realiza mediante préstamos participativos.
Instituto de Fomento +ICREF+BEI	El Instituto de Fomento ha puesto en marcha una nueva línea de financiación denominada infocompetitividad, para apoyar la financiación de empresas de la Región de Murcia. El objeto de este programa, dirigido a autónomos, emprendedores y PYMES, es incentivar el crecimiento empresarial (apoyando con financiación proyectos de emprendimiento, ampliación de empresa, renovaciones de equipamiento, establecimiento de filiales y liquidez), la internacionalización, la innovación y la mejora de la competitividad.
La Caixa-MICROBANK	Dirigido a emprendedores, autónomos, jóvenes y mujeres (emprendedor social). Con este microcrédito puedes financiar el inicio, la consolidación o ampliación de tu negocio, además de atender las necesidades de circulante. Es necesario presentar el plan de empresa en una oficina de la Caixa o en una entidad colaboradora.
Ministerio de Industria, Energía y Turismo	Líneas de financiación emprendetur El programa destinado a jóvenes emprendedores innovadores en turismo. Podrán ser beneficiarios de esta línea las personas físicas que tengan menos de 40 años en el momento de presentación de la solicitud y pymes con menos de 24 meses en las cuales la media de edad de los socios sea igual o inferior a 40 años.

Fuente: elaboración propia a partir de www.croem.es

Inversores privados, Garantía Recíproca, Capital Riesgo y Crowdfunding

La red de **Inversores privados** de la Región de Murcia (Murciaban) es una red de los denominados Business Angels, fue promovida por el Instituto de Fomento de la Región de Murcia, y agrupa a una serie de inversores públicos y/o privados que aportan parte del capital semilla.

El capital semilla es el dinero aportado por terceros que es necesario para crear una empresa y financiar actividades claves de su iniciación y puesta en marcha. Además al inversor privado le mueven motivaciones de rentabilidad, altruistas o de interés social de la iniciativa, compartir su experiencia empresarial y hacer un seguimiento para apoyar el éxito del proyecto y el destino de la inversión realizada. La red Murciaban se conforma con la finalidad de unir a los inversores y a los proyectos empresariales.

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SRG) son sociedades que aportan avales a aquellas pymes o emprendedores que no tienen garantías suficientes para obtener un crédito de las entidades financieras, pese a tener un proyecto de inversión rentable y atractivo. Contar con un aval de una SGR permite obtener préstamos en mejores condiciones de plazo de amortización y tipo de interés. Se puede financiar casi cualquier proyecto empresarial, siempre que sea viable y es por tanto la sociedad de garantía la que asume el riesgo. La sociedad de Garantía Recíproca que existe en Murcia es Undemur, S.G.R.

Las Sociedades de Capital Riesgo son sociedades que participan temporalmente en proyectos de empresas, aportando capital, en empresas tecnológicas, industriales, innovadoras o de alto valor añadido. En cualquier fase de su desarrollo, en sus inicios, expansión o procesos de concentración empresarial, fusión o/y especialización productiva.

La voluntad del inversor de capital riesgo, en cuanto a la permanencia en la empresa, se plantea en un entorno que va de 3 a 10 años, ya que lo que se pretende es ofrecer al empresario una financiación alternativa a los préstamos a corto plazo, permaneciendo el tiempo suficiente en la empresa para que madure la inversión.

El inversor de capital, a diferencia del tradicional prestamista o el inversor bursátil, no es un socio pasivo, sino que se involucra en la acti-

vidad empresarial aunque sin intervenir en los procesos de la operativa diaria.

En Murcia, MurciaEmprende es una sociedad cuya iniciativa parte del Instituto de Fomento de la Región de Murcia y cuyas participaciones son del Banco Mare Nostrum, Sabadell- CAM y Cajamar.

Crowdfunding es una cooperación colectiva, llevada a cabo por personas que realizan una red para conseguir dinero u otros recursos, se suele utilizar internet para financiar esfuerzos e iniciativas de otras personas u organizaciones. Cada vez existen más webs y más proyectos financiados por ésta vía y los tipos de proyectos que se financian no dejan de crecer, desde proyectos creativos, solidarios, y empresariales.

Subvenciones a fondo perdido

Las subvenciones son aportaciones no reintegrables de organismos oficiales destinadas generalmente a financiar parcialmente inversiones en activos fijos nuevos de índole empresarial bien para empresas ya existentes o de nueva creación.

Entre las ventajas a destacar encontramos que se trata de una financiación gratuita y sin costes de ningún tipo y que al ser a fondo perdido no hay que devolverlas siempre que se cumplan las condiciones de la convocatoria durante el periodo que se establezca.

Sin embargo también existen inconvenientes como que normalmente tienen un plazo de cobro muy dilatado desde que se solicitan y cuando finalmente se cobran generalmente ya están realizadas todas las inversiones proyectadas, por lo que la función financiadora que venían a cumplir resulta ya innecesaria. Además suelen llevar aparejados condicionantes como tener que realizar una inversión por un importe determinado, estar en situación de desempleo o una edad determinada, o que la subvención se destine para el fin que se solicitó.

Las líneas de subvenciones en el ámbito de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia (CARM) que apoyan la creación y consolidación de empresas con diferentes modalidades como el fomento del trabajo autónomo, economía social e innovación y que están vigentes en este momento son las que se muestran en la tabla 3.9.

Tabla 3.9: Principales líneas de subvención

ORGANISMO PÚBLICO	TIPO DE SUBVENCIÓN
<p>CARM (Consejería de presidencia y empleo)</p> <p>SEF (Servicio de Empleo y Formación de la Región de Murcia)</p>	<p>Subvención de Cuotas a la Seguridad Social por Capitalización de Prestaciones por Desempleo Fomentar la integración laboral de personas desempleadas a través de su constitución como socios trabajadores de una cooperativa de trabajo asociado, o de una sociedad de carácter laboral, o bien como trabajadores autónomos, subvencionando parte de sus cotizaciones a la seguridad social.</p> <p>Programa de subvenciones para el fomento del empleo autónomo Convocatoria que contempla unas ayudas a fondo perdido entre 3.000€ y 9.000€ (según determinados condicionantes) para personas desempleadas inscritas como demandantes de empleo y que se den de alta en el Régimen especial de trabajadores autónomos. Para recibir dicha ayuda, los interesados deben de realizar como mínimo inversiones en activos fijos por importe superior a 2.500€.</p> <p>Empleo en Cooperativas y Sociedades Laborales. Programas de Fomento de la Economía Social Subvencionar a las Empresas de Economía Social (Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales) que incorporen, a partir del día 1 de enero del presente año, como socios trabajadores a personas en quienes, en la fecha de iniciación de la prestación de trabajo en las mismas, por tiempo indefinido y a jornada completa.</p> <p>Contratación indefinida de trabajadores discapacitados. Incentivar la contratación indefinida de trabajadores discapacitados por empresas del mercado ordinario de trabajo. También existe una subvención para sufragar los costes de adaptación del puesto de trabajo necesarios en virtud de la discapacidad del trabajador</p> <p>Subvenciones de fomento de la contratación por empresas. En esta convocatoria se incluyen las contrataciones indefinidas realizadas a tiempo completo o a tiempo parcial a personas de 45 años o más años en situación de desempleo prolongado y/o a personas que hayan obtenido la condición de beneficiarias del Programa de Activación para el Empleo, además los contratos formativos en prácticas a tiempo completo y las conversiones en indefinidos de los contratos temporales formativos.</p>

<p>CARM (Consejería de Industria, Empresa e Innovación)</p>	<p>El Cheque TIC y el Cheque de Innovación son iniciativas del INFO que tienen como objeto incentivar a las pymes y emprendedores con escasa o nula experiencia en el uso de las TICs o en innovación para la contratación de servicios avanzados basados en las TIC o servicios de innovación.</p> <p>Este cheque cubrirá parte de los gastos (un 80%), para la contratación de servicios TIC o servicios de innovación prestados por proveedores acreditados por el INFO.</p> <p>Ayudas al sector artesanal que incluyen la realización de inversiones en maquinaria para talleres artesanos.</p> <p>Ayudas al comercio minorista de proximidad para la realización de inversiones en nuevas tecnologías.</p>
<p>CARM (Consejería de Agricultura y Agua)</p>	<p>Ayudas destinadas a primera instalación de agricultores jóvenes Incorporar a jóvenes como titular, cotitular o socios de explotaciones agrarias mediante la concesión de primas. Jóvenes que hayan cumplido 18 y sean menores de 40 años que se instalen por primera vez como titular de una explotación agraria que cumpla determinadas condiciones de sostenibilidad Poseer en el momento de su instalación una capacitación adecuada o planificar en un plan empresarial la misma para adquirirla en un plazo máximo de tres años desde la fecha de concesión de la ayuda, sin que pueda exceder dos años desde su instalación.</p> <p>Ayudas dirigidas al agroambiente, clima y agricultura ecológica dentro del programa de desarrollo rural de la Consejería. Tiene por objeto otorgar subvenciones a agricultores para la realización de actividades tales como conversión o mantenimiento de la agricultura ecológica, protección de las aves esteparias, lucha biotecnológica, protección del paisaje agrícola en la Red Natura 2000, trituración de la biomasa residual procedente de podas agrícolas y conservación de suelos y aguas.</p>

Además de las ayudas descritas anteriormente, como medio de consulta existen plataformas de internet que ofrecen información sobre todo tipo de ayudas en diferentes ámbitos y sectores y, que permiten a un emprendedor conocer que organismos ofrecen ayudas y/o financiación de una manera actualizada.

Una de ellas es la plataforma “registro e inventario de ayudas y organismos a nivel nacional” que clasifica las mismas por Comunidades Autónomas¹¹

¹¹ Ver www.ipyme.org

La capitalización de la prestación por desempleo

Esta medida prevé que aquellas personas que tienen derecho a una prestación por desempleo, puedan solicitar el abono total o parcial de la misma para convertirse en socios de una cooperativa, sociedad laboral, sociedad mercantil o bien establecerse como autónomos.

La prestación capitalizada puede percibirse en tres modalidades, en un solo pago único, en pagos mensuales para subvencionar la cotización del autónomo a la seguridad social, o con la combinación de las dos modalidades anteriores. Esta última supone que el emprendedor capitaliza una parte como pago único y otra parte como cotización a la seguridad social como autónomo.

En la tabla 3.10 se recogen las condiciones y limitaciones que existen para la percepción de dicha capitalización o recuperación de la prestación por desempleo con la finalidad de crear una empresa, condiciones que en algunos casos dependen de la edad del perceptor o de la forma jurídica de la empresa a constituir.

3.4. Consideraciones finales y perspectivas de futuro

La gran mayoría de los organismos y medidas expuestas en los apartados anteriores vienen recogidos en el Plan Regional de Apoyo a los emprendedores que se encuentra en este momento en el desarrollo de sus actuaciones previstas desde 2014 hasta 2017.

Algunas actuaciones recogidas en este plan proceden de la primera edición del mismo, denominado “Plan Emprendemos” y cuya vigencia finalizó en 2013, y otras son totalmente nuevas. En ambos casos el papel determinante de los organismos intermedios para poder desarrollar las medidas y actuaciones contempladas es fundamental.

Sin embargo, una de las asignaturas pendientes del anterior plan y que aborda el nuevo es la creación de una Red de Organismos en la que los emprendedores cuando requieran de un apoyo para la creación o consolidación de su empresa, entren en un itinerario integral de atención. Un itinerario que permita mejorar la atención a los usuarios de los servicios,

Tabla 3.10: Importes a recibir por pago único

CUANTÍA	IMPORTE
Hasta el 100% de la prestación por desempleo	
Creación o incorporación en una sociedad laboral, cooperativa o sociedad mercantil.	<ul style="list-style-type: none"> • Sociedades Laborales: El importe correspondiente a la adquisición de acciones o participaciones sociales. • Cooperativas: El importe correspondiente a la aportación establecida o cuota de ingreso. • Sociedad mercantil: como socio trabajador de la misma constituida en los últimos 12 meses.
Para establecerse como trabajador autónomo , con discapacidad igual o superior al 33%	La cantidad que justifique como inversión necesaria para iniciar la actividad.
Para establecerse como trabajador autónomo : <ul style="list-style-type: none"> • Hombres hasta 30 años, inclusive • Mujeres hasta 35 años, inclusive 	La cantidad que justifique como inversión necesaria para iniciar la actividad. (Para menores de 30 años se podrá imputar el coste servicios de asesoramiento, formación e información relacionados con la actividad).
Hasta el 60% de la prestación por desempleo	
<ul style="list-style-type: none"> • Para establecerse como Trabajador Autónomo: no incluido en los colectivos anteriores. 	La cantidad que justifique como inversión necesaria para iniciar la actividad. (Para menores de 30 años se podrá imputar el coste servicios de asesoramiento, formación e información relacionados con la actividad).
Observaciones: <ul style="list-style-type: none"> • De la cuantía total de la prestación se deducirá el interés legal del dinero, cuando se opta por la modalidad de cobro en un solo pago. • Si no se hubiera obtenido el 100% de la prestación se podrá solicitar el importe restante para subvencionar la cotización a la Seguridad Social del autónomo, (en este caso no procede aplicar descuento alguno en concepto de interés legal del dinero). 	

Fuente: portal del Servicio de Empleo Estatal www.sepe.es

establecer sinergias y cooperación entre organismos y agentes, prestar un apoyo más especializado e innovador y crear un sistema coordinado y sostenible.

En este itinerario propuesto los emprendedores podrían disponer de una atención inicial en las llamadas “oficinas del emprendedor” para después en caso de necesitarlo ser derivados hacia otro organismo en función de las características de su proyecto empresarial (forma empresarial, carácter innovador, necesidades de alojamiento, financiación, etc.). El propio plan prevé la extensión de estas oficinas a todo el territorio de la Región en las diferentes comarcas.

Respecto de las líneas de actuación contempladas en el plan, como se ha expuesto, en su eje 2 recoge medidas relacionadas con “la creación de empresas y la simplificación empresarial”, mientras que las líneas de financiación y su mejora en la coordinación de las diferentes existentes, se proponen en su tercer eje. En este último se pretenden poner en marcha iniciativas tales como son, entre otras, la creación de una oficina financiera y de captación de inversiones o producto emprendedor en las instituciones financieras.

Si nos basamos en los resultados del observatorio GEM 2014 en la Región de Murcia, el obstáculo principal actual del entorno para la puesta en marcha de proyectos es la falta de financiación o capital en las fases iniciales de los mismos y la dificultad de acceso a esos recursos. Es por tanto fundamental que el Plan Regional vigente se desarrolle en los términos previstos en él, y que sea una realidad que la fluidez crediticia y el apoyo institucional sean motores para el despegue y la consolidación de la iniciativa empresarial.

Por último, el plan no se olvida del emprendimiento local, y contempla la creación de planes de impulso local a través de la figura del “municipio emprendedor” para la mejor detección de oportunidades y yacimientos de empleo a nivel municipal. En la actualidad ya existen varios municipios de la región que han adoptado esta iniciativa.

Gran parte de las medidas contempladas en las políticas regionales y nacionales de apoyo al emprendimiento se están llevando a cabo o resta poco para su puesta en marcha, las iniciativas y reformas son efectivas si

todos los que forman parte del sistema reman en la misma dirección y los objetivos son claros.

Crear más empresas, viables económica y socialmente, ayudar en su proceso de consolidación, generar empleo y riqueza se encuentran entre esos objetivos.



ANEXO

Ficha técnica del informe GEM 2014 en la Región de Murcia

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

1. Encuesta a la población adulta española de 18-64 años de edad, realizada en Mayo-Julio de 2014
2. Encuesta a expertos de los ámbitos: financiero, políticas y programas gubernamentales, infraestructura física, infraestructura comercial y de servicios a empresas, educación y formación, normas sociales y culturales, transferencia de I+D y apertura del mercado interno. Realizada entre Mayo y Julio de 2014. Se ha entrevistado a 36 expertos en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.
3. Variables secundarias procedentes de las siguientes fuentes:
 - Crecimiento y desarrollo nacional: IMF
 - Empleo: ILO, OCDE, WDI
 - Exportación: WTO, CL-CC
 - Demografía: US Census, Eurobarómetro
 - Educación: WDI
 - Tecnología e información: ITV, WDI, WCY

- Papel del Gobierno en temas económicos: WCY, WDI y otras
- Productividad: PROD NOTE
- Renta: WDI
- Competitividad: GCR, WCY, IEF
- Capital Riesgo: VCNOTES, BRL, ICGR

Siendo:

BRL = Bankruptcy and Reorganisation Laws

CL-CC = Company Law or Commercial Code

GCR = Global Competitiveness Report

ICRG = International Country Risk Guide

IMF = World Economic Outlook Data Base, International Monetary Fund

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

ILO = International Labour Organization

ITV = NUA Internet Surveys

OECD = Organization for Economic Coordination and Development

PROD NOTE = WCY, IMF, ILO

USCENSUS = US Census Bureau International Database

WDI = The World Bank, World Development Indicators

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS

Universo (1)	935.265 habitantes residentes en la Región de Murcia de 18 a 64 años.
Muestra	1.100 individuos mayores de 18 años y menores de 65 años <u>Género:</u> 565 hombres 535 mujeres <u>Edad:</u> 18 a 24 años: 119 25 a 34 años: 236 35 a 44 años: 299 45 a 54 años: 270 55 a 64 años: 176 (Rural: 10; Urbano 1.090)
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)	± 2,95% para el conjunto de la muestra
Nivel de confianza	95%
Periodo encuestación	Junio-Julio de 2014
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 2014, por equipos investigadores de 68 países participantes. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Andalucía, Aragón, Canarias, Cantabria, Castilla La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid CA, Madrid Ciudad, Murcia, Navarra, País Vasco, diez regiones de Chile y la de Guanajuato en Méjico. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en la introducción de este Informe. Asimismo, existe el Informe Global Entrepreneurship Monitor y los Informes del resto de naciones participantes que pueden obtenerse en: www.gemconsortium.org.

EMPRENDER

CREACIÓN DE EMPRESAS EN LA REGIÓN DE MURCIA

(Informe GEM Región de Murcia 2014)

El presente libro trata sobre el comportamiento emprendedor de la población adulta entre 18 y 64 años de la Región en el año 2014, dentro del proyecto internacional GEM (Global Entrepreneurship Monitor) que coordina en España el Centro Internacional Santander de Emprendimiento (Cise), y la Asociación RED GEM España, incorporando en esta ocasión un capítulo adicional sobre Organismos Intermedios en el emprendimiento que aporta una perspectiva completa del panorama de la creación de empresas en la Región de Murcia, para el que se ha contado con la colaboración de María José Torres Sánchez, responsable del departamento de emprendimiento de CROEM. El trabajo ha sido coordinado por los profesores de la Universidad de Murcia Antonio Aragón y Alicia Rubio.

GEM es un proyecto internacional desarrollado por Instituciones y Universidades de 68 países en su edición de 2014. En el libro que tiene el

lector en sus manos el ámbito de estudio es la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

En él se tratan aspectos relativos a la actividad emprendedora y la dinámica empresarial en la Región de Murcia, a los tipos de iniciativas emprendedoras, al perfil socioeconómico de los emprendedores, a las características de las actividades resultantes del proceso emprendedor, a la financiación de dicho proceso y a la motivación y capacidad para emprender en Murcia en 2014, así como a las condiciones específicas del entorno para emprender.

El trabajo aporta interesantes y oportunos resultados en el contexto económico actual, así como una visión longitudinal de la evolución de las principales magnitudes desde 2006. En definitiva, tiene en sus manos la novena edición del informe GEM Región de Murcia, correspondiente a 2014 que, en su conjunto evidencia un cambio de tendencia en el emprendimiento regional.

