



GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
MONITOR

# EMPRENDIMIENTO EN LA REGIÓN DE MURCIA

*Informe Ejecutivo GEM 2011*

**editum**

EDICIONES DE LA UNIVERSIDAD DE MURCIA





GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
MONITOR



UNIVERSIDAD  
DE MURCIA

# Emprendimiento en la Región de Murcia

## INFORME EJECUTIVO GEM 2011

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

Su análisis e interpretación es responsabilidad exclusiva de los autores.

### **EQUIPO INVESTIGADOR (Universidad de Murcia)**

#### **DIRECCIÓN PROYECTO GEM MURCIA**

Antonio Aragón Sánchez <sup>1</sup>

Alicia Rubio Bañón

#### **EQUIPO DE INVESTIGACIÓN**

Nuria Nevers Esteban Lloret

José Andrés López Yepes

Maria Feliz Madrid Garre

Mercedes Palacios Manzano

Gregorio Sánchez Marín

<sup>1</sup> Los autores agradecen la financiación recibida por al Fundación Séneca de la Región de Murcia, Proyecto 11837/PHCS/09





GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
MONITOR



UNIVERSIDAD  
DE MURCIA

# INFORME EJECUTIVO GEM 2011

## Emprendimiento en la Región de Murcia

Patrocinadores

---



---

INFORME EJECUTIVO 2011 : Emprendimiento en la Región de Murcia / Dirección proyecto GEM Murcia Antonio Aragón Sánchez, Alicia Rubio Bañón; equipo de investigación Nuria Nevers Esteban Lloret [et al.].- Murcia : Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones, 2013.

- (Editum emprender)

ISBN 978-84-15463-54-2

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

339.3(460.33)"2012"

338.1(460.33)"2012"

---

1ª Edición, 2013

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

© Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones, 2013



ISBN: 978-84-15463-54-2

Depósito Legal MU-44-2013  
*Impreso en España - Printed in Spain*

*Imprime: F.G. Graf, S.L.*  
*fggraf@gmail.com*

# ÍNDICE

---

Proyecto GEM-España: Equipos investigadores y patrocinadores 2011.....	11
I. Introducción .....	15
II. El Proyecto GEM, conceptualización y modelo teórico .....	17
III. Resumen ejecutivo .....	21
<b>Capítulo 1: La dinámica emprendedora en tiempos inciertos .....</b>	<b>29</b>
1.1. Concepción.....	32
1.2. Nacimiento .....	33
1.3. Actividad emprendedora en fase inicial.....	34
<b>Capítulo 2: Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Murcia.....</b>	<b>41</b>
2.1. Actividad emprendedora registrada en la población activa murciana .....	43
2.2. Evolución de la actividad emprendedora total registrada en la población activa de la Región de Murcia .....	46
2.3. Dinámica empresarial en la población activa de la Región de Murcia .....	47
2.4. Actividad emprendedora en el contexto internacional y regional .....	50
2.5. Dinámica empresarial en el contexto internacional y regional GEM.....	57
2.6. Potencial emprendedor en la población adulta española y murciana en el contexto internacional .....	64
<b>Capítulo 3: Tipos de comportamiento emprendedor .....</b>	<b>67</b>
3.1. Introducción .....	69
3.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor .....	70

- 3.3. Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en la Región de Murcia en el año 2011 ..... 73

**Capítulo 4: Perfil socioeconómico del emprendedor .....75**

- 4.1. Introducción .....77
- 4.2. Género .....77
- 4.3. Edad .....78
- 4.4. Nivel de estudios .....79
- 4.5. Nivel de renta .....80
- 4.6. Tamaño medio del hogar .....81
- 4.7. Situación laboral.....81
- 4.8. Origen .....82
- 4.9. Formación específica para emprender.....83
- 4.10. Perfil medio del emprendedor de la Región de Murcia .....83

**Capítulo 5: Características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en la Comunidad Autónoma de Murcia.....85**

- 5.1. Introducción .....87
- 5.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras en la Comunidad Autónoma de Murcia en 2011 .....87
- 5.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia en 2011 .....89
- 5.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas murcianas medida a través del número de empleados en Julio 2011 .....91
- 5.5. Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor y consolidado .....92
- 5.6. Innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas .....95
- 5.7. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas.....96
- 5.8. Uso de las nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas .....97
- 5.9. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas .....98
- 5.10. Nivel tecnológico del sector .....99
- 5.11. Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas .....100

**Capítulo 6: Financiación del proceso emprendedor.....103**

- 6.1. Introducción .....105
- 6.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en 2011 en Murcia.....105



6.3. El papel del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia y en el entorno GEM .....	107
6.4. Distribución y perfil del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia .....	109
6.5. Conclusiones.....	113
<b>Capítulo 7: Actividad emprendedora en función del género.....</b>	<b>117</b>
7.1. Introducción .....	119
7.2. La actividad emprendedora femenina y masculina en Murcia.....	119
7.3. Características de la actividad emprendedora femenina en Murcia comparadas con la masculina.....	124
7.4. Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora murciana y su comparación con el del hombre emprendedor.....	126
7.5. El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora.....	126
7.6. El estado del entorno para el emprendimiento femenino .....	129
<b>Capítulo 8: Motivación y capacidad para emprender en la población de la Región de Murcia en el 2011 .....</b>	<b>131</b>
8.1. Introducción .....	133
8.2. La percepción de buenas oportunidades para emprender .....	133
8.3. Factores de motivación.....	136
8.3.1. Red social .....	136
8.3.2. Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender .....	136
8.3.3. El temor al fracaso como obstáculo para emprender.....	138
8.3.4. Preferencia por una sociedad competitiva.....	139
8.3.5. Emprender es una buena opción profesional.....	140
8.3.6. El emprendimiento de éxito conduce a un buen estatus social y económico.....	140
8.3.7. Los medios de comunicación españoles ofrecen frecuentemente historias y noticias sobre emprendedores exitosos .....	141
8.4. Posicionamiento regional en el plano internacional y nacional con respecto a las variables clave relacionadas con la motivación y capacitación para emprender .....	143
<b>Capítulo 9: Condiciones específicas del entorno para emprender en la Región de Murcia en el 2011 .....</b>	<b>147</b>
9.1. Introducción .....	149

9.2. Análisis general del entorno en que se desarrolla la creación empresarial en la Región de Murcia .....	150
9.3. Factores que obstaculizan, factores que apoyan y recomendaciones para la creación de empresas .....	159
9.4. Aspectos favorables, desfavorables y recomendaciones: hablan los expertos .....	165
9.4.1. Obstáculos .....	165
9.4.2. Apoyos .....	165
9.4.3. Recomendaciones de los expertos .....	166
9.5. Posición de la Región de Murcia en el ámbito nacional GEM acerca del estado de las condiciones de entorno evaluadas por los expertos.....	167
9.6. Situación de la Región de Murcia en el contexto nacional con respecto a las condiciones del entorno .....	169
<b>Anexo: Ficha técnica del informe GEM 2011 en la Región de Murcia .....</b>	<b>173</b>

## RELACIÓN DE LOS EQUIPOS INTEGRANTES DE LA RED GEM ESPAÑA 2011

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Nacional	Fundación Xavier de Salas-GEM España	Ricardo Hernández (Director GEM-España) Alicia Coduras (Directora Técnica GEM- España) M <sup>a</sup> de la Cruz Sánchez Juan Carlos Díaz Yancy Vaillant Esteban Lafuente	Fundación Xavier de Salas-GEM España Dirección General de Política de la Pyme, Ministerio de Industria y Fomento
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Gobierno de Aragón Instituto Aragonés de Fomento Consejo Aragonés de Cámaras de Comercio Universidad de Zaragoza
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	La Caja de Canarias Caja Canarias Gobierno de Canarias - Servicio Canario de Empleo Fondo Social Europeo

Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Francisco Javier Martínez García (Director GEM Cantabria) Ana Fernández Laviada (Coordinadora) Francisco M. Somohano Rodríguez (Coordinador) José Manuel Fernández Polanco Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández José Manuel López Fernández Ana María Serrano Bedia	Santander  Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía y Hacienda Grupo SODERCAN Fundación UCEIF
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans Universitat Autònoma de Barcelona	Yancy Vaillant (Director GEM-Cataluña, UAB) Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña, UAB) Esteban Lafuente (Investigador principal, IERMB/UPC) Eduardo Gómez (UAB) Marc Fíguls (IERMB) Manoj Bayan (UAB)	Diputació de Barcelona Àrea de Desenvolupament Econòmic Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Ocupació
C. Valenciana	Universidad Miguel Hernández	José María Gómez Gras (Director GEM Comunidad Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover M <sup>a</sup> José Alarcón García M <sup>a</sup> Cinta Gisbert López Lirios Alos Simó Javier Sancho Azuar M <sup>a</sup> Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lapera	Air Nostrum  Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA)

Extremadura	Fundación Xavier de Salas Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M <sup>a</sup> de la Cruz Sánchez Escobedo Manuel Almodóvar González Ángel Díaz Aunió	Fundación Xavier de Salas, Junta de Extremadura, Universidad de Extremadura, Avante Extremadura, CC. NN. Almaraz-Trillo, Fundación Academia Europea de Yuste, Ogesa S.A., Hoy Diario de Extremadura, Grupo Alfonso Gallardo, El Periódico de Extremadura, Philip Morris Spain S. L., Palicrisa, Caja Rural de Extremadura, Cámara de Comercio de Cáceres, Urvicasa, Infostock, Comisiones Obreras de Extremadura, Federación Empresarial Cacereña, U.G.T. de Extremadura, Caja Duero, La Caixa, Gestyona S.L., Hotel Huerta Honda, Infocenter, Grupo Ros Multimedia
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)  CEEI Galicia, SA (BIC Galicia)  Universidad de Santiago de Compostela	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López María José Garrido Herrera Alejandro Prada Baceiredo Ana Vázquez Eibes Maite Cancelo Márquez Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Núria Calvo Babío Loreto Fernández Fernández Marta Portela Maseda Mercedes Teijeiro Álvarez M <sup>a</sup> Milagros Vivel Búa David Rodeiro Pazos	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)  CEEI Galicia, SA (BIC Galicia) Universidad de Santiago de Compostela (USC) Dirección Xeral de Promoción do Emprego de la Xunta de Galicia

Madrid Metropolitano	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid Instituto de Empresa	Iñaki Ortega Cachón Isidro de Pablo López Begoña Santos Urda Yolanda Bueno Hernández Esperanza Valdés Lías Fernando Alfaro Ramos Esther Caurin Arribas	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid CIADE U.A.M
Madrid Comunidad Autónoma	Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM Madrid) Begoña Santos Urda Yolanda Bueno Hernández Esperanza Valdés Lías Fernando Alfaro Ramos	Fundación de la Universidad Autónoma de Madrid CIADE U.A.M.

Murcia	Universidad Pública de Murcia	Antonio Aragón Sánchez Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes Maria Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Consejería de Universidades Empresa e Investigación Fundación Cajamurcia Instituto de Fomento de la Región de Murcia Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder) Creemos con Europa Plan Emprendemos Universidad de Murcia
Navarra	Universidad Autónoma de Navarra	Ignacio Contín Pilart (Director GEM Navarra) Martín Larraza Kintana Daniel Calvo Ibero	Gobierno de Navarra - Servicio Navarro de Empleo- Confederación de Empresarios de Navarra
País Vasco	Orkestra, instituto Vasco de Competitividad Deusto Business School  Universidad del País Vasco Mondragón Unibertsitatea U. Autónoma Barcelona	Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) José Luis González-Pernía Maribel Guerrero  María Saiz Jon Hoyos  Saioa Arando David Urbano	Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Fundación Emilio Soldevilla

Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Fundación Xavier de Salas-GEM España
-----------------------------	---	--	--------------------------------------

## I. Introducción

---

El año 2011, el observatorio global sobre actividad emprendedora GEM, presenta su sexta edición en Murcia. Su principal misión es la de proporcionar datos acerca de la medición de la tasa de actividad emprendedora de las naciones, regiones y ciudades participantes, así como una amplia descripción de sus características, su relación con el desarrollo económico y un diagnóstico acerca del estado de las principales condiciones institucionales o de entorno para emprender.

Así mismo, el GEM 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, programas gubernamentales, concepción de nuevos productos financieros, remodelación de planes y sistemas educacionales entre otros aspectos, mostrando los puntos fuertes y débiles del entorno inmediato que enfrentan todas aquellas personas que tienen una idea o una iniciativa empresarial para poner en marcha.

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 sexto 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, pasando por las que la están poniendo en marcha y las que llevan menos de tres años de actividad efectiva.





## 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. Otro destino posible es el abandono del promotor o promotores, ya sea para traspasar la iniciativa a otras manos o para clausurarla. Este proceso se describe en el siguiente esquema.

**Figura 1. El proceso emprendedor según el Proyecto GEM**

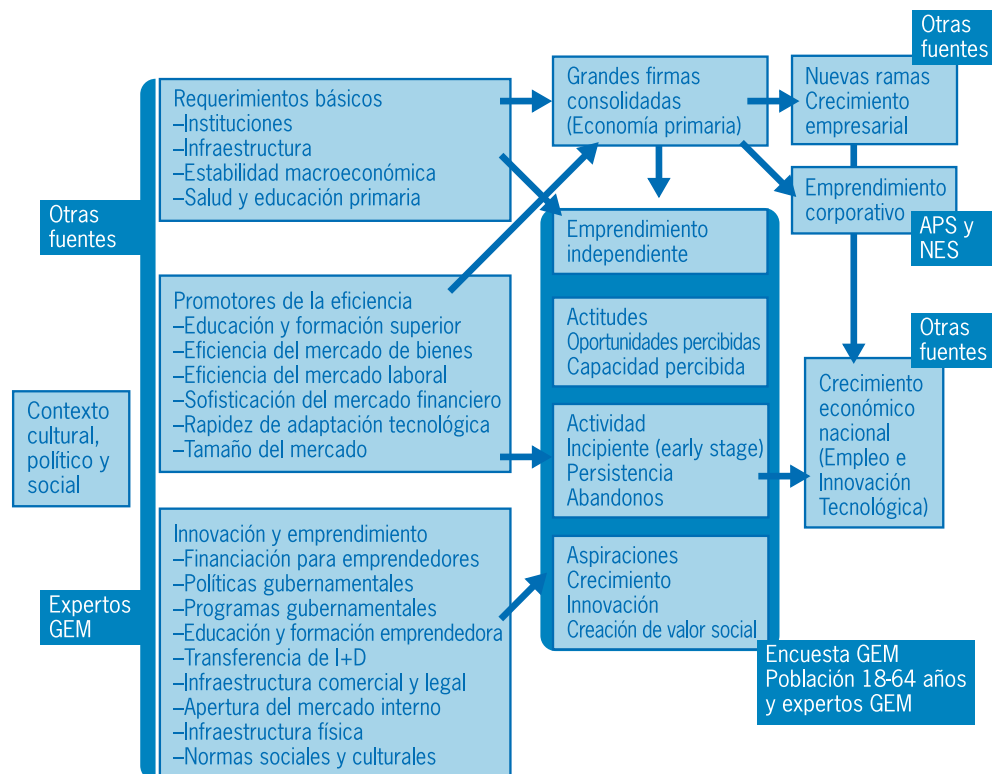


Además del diseño del proceso emprendedor, el observatorio desarrolla su actividad en base a los fundamentos del siguiente modelo teórico en que el contexto cultural político y social se relaciona con los grupos de factores que determinan el estatus de desarrollo

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 del laboral, una sofisticación del mercado financiero, la rapidez de adaptación tecnológica y adecuando las variables económicas al tamaño del mercado. Los países desarrollados son los que han completado o están próximos a completar los ciclos de desarrollo de los requerimientos básicos y de los promotores de la eficiencia y basan el avance de sus economías en la 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.

GEM proporciona información acerca de las partes que componen el modelo teórico, en la forma en que se describe en el apartado metodológico. En el modelo se indican las fuentes de información del Proyecto que son básicamente tres: encuesta a la población de 18-64 años (APS), encuesta a expertos en el marco institucional (NES) y variables secundarias (VS).

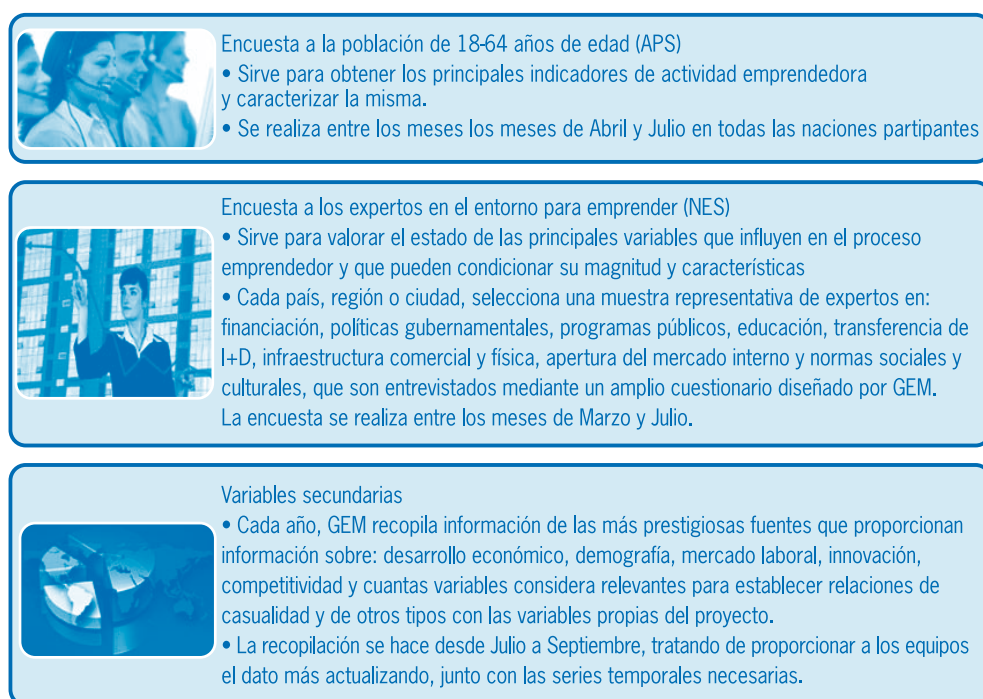
**Figura 2. Modelo teórico GEM y fuentes de información que lo nutren**



Fuente: GEM Global (Bosma et al., 2008)

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

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



La información obtenida a través de estas fuentes complementarias entre sí, constituye la base para la elaboración de los resultados que se presentan en los distintos apartados de este doceavo informe nacional español, que recogen aspectos como: la magnitud de las partes que integran el proceso emprendedor, el perfil del emprendedor, la motivación para emprender, las actitudes de la población ante el emprendimiento, las características de las iniciativas emprendedoras, la financiación del emprendimiento naciente, el emprendimiento rural y urbano, el emprendimiento de origen extranjero, el emprendimiento corporativo y la comparación general regional de la actividad emprendedora desarrollada en España.



### III. Resumen ejecutivo

---

Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo aquel negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la población murciana de 18 a 64 años de edad el año 2011, es del 6,4%.

Este resultado pone de manifiesto que pese al recrudecimiento de la crisis en el año 2011 el indicador TEA asciende un 56,4% respecto del resultado del ejercicio 2010. Este ascenso se debe a un aumento de las dos componentes del indicador: un 38% de aumento de actividad naciente en comparación con el registrado el año 2010 y un 103% de incremento de actividad nueva o en consolidación en comparación con el registrado el año 2010.

Así mismo, el resultado de la actividad emprendedora obtenido para el 2011 pone de manifiesto que, al menos en el primer semestre del año, la dinámica de consolidación de iniciativas ha tenido un impulso muy significativo y que los negocios que están naciendo aumentan considerablemente. Sin embargo, la volatilidad del actual escenario económico, sometido a constantes fluctuaciones y las estimaciones pesimistas acerca de la evolución de los principales indicadores del mismo, nos sitúan en un escenario de inseguridad acerca de la recuperación de la actividad emprendedora en Murcia.

Sin embargo, como dato muy positivo se observa como el crecimiento del índice ha supuesto el nacimiento de más de 36.000 iniciativas en este ejercicio, incluyendo aquellas que obedecen a casos de autoempleo.

Respecto a los abandonos 2,7%, en general provocados por la falta de rentabilidad del negocio, es preocupante que el indicador alcance su máximo en el año 2011, situándose dos puntos porcentuales por encima de los datos obtenidos en el año 2007, año en

el que se obtuvo la tasa de abandono más baja. No obstante esta tasa se descompone en un 34,8% de traspasos o ventas y por un 65,2% de cierres efectivos, datos que, comparados con los de 2010, señalan un aumento de los traspasos y una disminución de los cierres efectivos.

Los datos GEM para las regiones en el año 2011 muestran un incremento bastante llamativo en la tasa de actividad emprendedora que superan el 50%, en este grupo se encuentra Murcia, junto con Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Navarra, Canarias, País Vasco y La Rioja. Del conjunto sólo Asturias presenta una disminución y, Cantabria muestra el aumento más discreto.

Por lo que respecta a los tipos de comportamiento emprendedor, cabe destacar que:

- En 2011 la Región de Murcia presenta una tasa  $TEA_{oportunidad}$  del 4%, mientras que la tasa  $TEA_{necesidad}$  es del 2,1% y la tasa  $TEA_{otros\ motivos}$  es del 0,3%.
- La principal razón que lleva a los emprendedores murcianos a desarrollar una iniciativa empresarial es el aprovechamiento de una oportunidad de negocio detectada en el mercado. Esta razón es argumentada en 2011 por el 62,6% de los emprendedores.
- La proporción que representan las iniciativas desarrolladas por oportunidad sobre el total de iniciativas se ha visto reducida en el último año en 16 puntos.
- Las iniciativas creadas por motivos de necesidad constituyen en 2011 un 32,7% del total, cifra que representa un incremento de 11 puntos porcentuales respecto a 2010.
- El valor alcanzado por la tasa  $TEA_{necesidad}$  de la Región de Murcia es superior al valor de esta tasa a nivel nacional (1,5%) y a la tasa media de las comunidades autónomas (1,23%).
- En el contexto internacional de los países GEM la Región de Murcia ocupa, en cuanto al índice  $TEA_{necesidad}$ , una posición acorde con su nivel de desarrollo y características macroeconómicas.
- En el contexto GEM de la Unión Europea la Región de Murcia muestra una tasa  $TEA_{necesidad}$  más próxima a las de los países más afectados por la crisis, como son Irlanda y Grecia, que a las de otros países menos amenazados como Alemania o Francia.
- La principal razón que lleva a los emprendedores murcianos a aprovechar una oportunidad de negocio es la búsqueda de independencia económica (47,4%), seguida del deseo de incrementar sus ingresos (33,6%) y de la intención de mantener los ingresos actuales (9,6%).
- La disposición a aprovechar una oportunidad de negocio con el fin de conseguir independencia económica ha aumentado de forma muy significativa (15 puntos porcentuales) en este último año.

Respecto del perfil del emprendedor de la Región de Murcia del año 2011, es preferentemente un hombre en torno a los 38 años de edad, con estudios medios de secundaria o formación profesional, que posee un nivel de renta medio-bajo (mayoritariamente

hasta los 20.000 €), que vive en un hogar con una media de 3,4 miembros (incluido el emprendedor), que trabaja, habitualmente a tiempo completo en la iniciativa que está desarrollando, que dispone moderadamente de la formación específica necesaria para emprender y que es de origen español.

Si comparamos este perfil con el del año 2010, se han producido algunos cambios. En el lado positivo, el porcentaje de mujeres emprendedoras se ha incrementado significativamente, de tal forma que más de un tercio de los emprendedores son ya mujeres. En el lado negativo, se ha reducido claramente el nivel de renta del emprendedor, se ha elevado la ya de por sí alta tasa de paro de años anteriores y ha disminuido el nivel de preparación específica para emprender. Si realizamos una comparación con los datos de España, hay que señalar que el emprendedor murciano es en mayor proporción un hombre, tiene una edad media algo superior, tiene menor nivel de estudios, dispone de menores niveles de renta, está en un núcleo familiar con mayor número de miembros, se encuentra en una situación más precaria de empleo y parte de un nivel formativo para emprender más elevado.

En definitiva, salvo en el apartado de incorporación de la mujer al proceso emprendedor, los datos siguen indicando un claro empeoramiento general del perfil del emprendedor de la Región de Murcia con respecto a años anteriores. La agudización de la crisis económica durante este año ha tenido consecuencias muy importantes, afectando a la disminución de niveles de renta y educación del emprendedor, incrementando el porcentaje de emprendedores que se encuentran en paro y, reduciendo los niveles de educación y de formación específica para emprender de las personas que desarrollan actividades de emprendimiento.

Respecto a la distribución sectorial del emprendimiento en la Región de Murcia se observan cambios con respecto del ejercicio 2010 acusando aumentos de participación en el sector transformador, mientras que disminuye en el apartado extractivo y servicios a empresas. La dificultad de acceso a financiación tiene, por consiguiente, un reflejo en el descenso de puesta en marcha de estas actividades, sectores que requieren, por término medio, una fuerte inversión.

Respecto al tamaño empresarial, en 2011 se observa que las iniciativas en período naciente muestran un aumento de participación en la propiedad, situándose en los niveles de 2009 en cuanto a número medio de propietarios, lo que constituye un resultado positivo. También, en la actividad nueva y en consolidación se advierte un modesto pero significativo crecimiento del número medio de propietarios, si bien, en la mitad de los casos la actividad ha sido puesta en marcha por un solo propietario.

En 2011 se produce una drástica disminución en la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas con empleados en el tramo de 1 a 5, aumentando significativamente la proporción de casos de emprendimiento sin empleados. Respecto al potencial de crecimiento en los próximos cinco años, el empresario en fase incipiente muestra signos de optimismo en cuanto a desarrollar empleo, por lo que ni siquiera en la actual situación de crisis se ha perdido la voluntad de creación de empleo. Ahora bien, esta voluntad de crecimiento, comparada con la de años anteriores es menor y también hay que tener en cuenta el crecimiento de la tasa de respuesta “no lo sabe” en referencia a los

emprendedores, que pone en evidencia la gran dificultad existente para hacer previsiones en este terreno ante la gran incertidumbre que hay en el entorno. Por el contrario, el empresario en fase consolidada ha frenado en seco las expectativas de generar empleo. La incertidumbre asociada a la inestabilidad económica produce, por consiguiente, un compás de espera en que, para muchos empresarios, es una incógnita saber si pueden o no aspirar a crecer, tanto en empleo como en otras variables.

La proporción de empresas en fase emprendedora que se reconocen como completamente innovadoras en producto o servicio ha tenido un incremento importante tras el brusco descenso sufrido en el año 2010. El nivel no alcanza al que había en 2009 pero constituye un dato positivo y acorde con la necesidad de modernización de la economía para mejorar en competitividad. En la fase consolidada, el porcentaje de empresas completamente innovadoras también se ha incrementado con respecto al año anterior, si bien continúa muy por debajo de las cifras de 2008 y 2009.

Respecto al uso de nuevas tecnologías, los resultados se traducen en una fuerte reducción de la tasa de iniciativas emprendedoras que utilizan tecnologías de última generación, fenómeno que también se observa, pero más amortiguado, en el ámbito de la empresa consolidada. Por consiguiente, la dificultad de acceso a financiación y la falta de dinamismo del mercado retienen la inversión en este apartado, tras el aumento registrado el año 2009, que se interpretó como parte del combate a la crisis de un segmento del emprendimiento. Sin embargo, la persistencia del clima económico actual no permite estimular la inversión y, por el momento la adopción de nuevas tecnologías acusa una gran falta de impulso. Respecto a la actividad exportadora de las empresas murcianas, la tendencia ha sido muy negativa, pues ha aumentado considerablemente el número de iniciativas que no exportan, alcanzando el nivel más elevado en el periodo 2006-2011.

Por último, el comportamiento del índice de potencial de expansión en el mercado muestra un aspecto muy negativo para las empresas emprendedoras, pues se reduce drásticamente la proporción de empresas que esperan tener una notable expansión en su mercado así como aquellas que esperan alguna expansión gracias a nuevas tecnologías. Los resultados continúan manteniendo una significativa disminución de la tasa de empresas consolidadas que tienen expectativas de una notable expansión en el mercado, y también disminuyen aquellas que esperan expansiones de menor calibre. Los datos de este apartado son consonantes con los anteriores y evidencian la ralentización de actividad que está sufriendo el tejido empresarial murciano ante la intensificación de la crisis.

Por lo que respecta a la financiación del proceso emprendedor, el capital semilla de cada iniciativa emprendedora puesta en marcha en el 2011 en la Región de Murcia ha ascendido a 37.000 €, si atendemos a la mediana como medida de tendencia central. Esta cantidad es bastante similar a la mediana de España en este año (30.000 €) y muy inferior a la del año 2010 en la Región, que ascendía a 60.000 €. Se ha producido, por tanto, una reducción importante de la inversión en las iniciativas y, si tenemos en cuenta la distribución estadística global se aprecia que, efectivamente, se trata de iniciativas más modestas que las de años anteriores, tratándose muy probablemente de iniciativas menos intensivas en capital y tecnología y, por tanto, menos innovadoras.



Los emprendedores murcianos están poniendo 13.552 € de capital por término medio: el 48,6% del capital semilla necesario para iniciar la actividad. Este porcentaje es inferior al 57,0% de la media nacional y muy inferior que el 84,0% registrado en la Región en el año 2010. Estos datos siguen siendo muy preocupantes ya que ponen de manifiesto que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, el emprendedor murciano se ha descapitalizado y se ve incapaz siquiera de aportar la mitad del capital semilla para iniciar sus actividades, aumentando de forma importante su dependencia –e incertidumbre– con respecto a otros inversores.

Un 3,4% de la población activa ha actuado en 2011 como inversor privado que financia actividades ajenas en la Región de Murcia, cifra similar a la del año anterior y algo inferior a la de España (3,6%), pero que viene experimentado un acusado descenso con respecto a años anteriores. Se mantiene, por tanto, la escasa actividad financiadora privada, tanto de inversores informales como de Business Angels, para las iniciativas emprendedoras de la Región, afectada por la larga duración de la crisis económica. Estos datos, sumados a la falta de crédito bancario y de ayudas públicas, son seriamente preocupantes y amenazan la capacidad futura de creación de empresas por falta de financiación.

En la comparación internacional en relación con la presencia de inversores privados, España ocupa un nivel intermedio dentro del contexto europeo más próximo. La Región de Murcia, por su parte, se sitúa algo por debajo de la media nacional, en el puesto 46 a nivel mundial, por encima del puesto 57 que obtuvo en 2010, pero muy por debajo del puesto 16 que obtuvo en el año 2009. En general, los datos de los dos últimos años siguen siendo bastante negativos, ya que parece que el freno financiero que han impuesto las instituciones públicas y la banca no está siendo compensado por la inversión privada en negocios ajenos, muy particularizada en el caso de la Región de Murcia en los familiares.

La inversión media que han realizado estos inversores privados financiando actividades ajenas es de 8.714 € en 2011, cantidad algo superior que la registrada en 2010 (de unos 6.500 € aproximadamente) y a la de la media nacional (7.000 €). Aunque las cifras mejoran sensiblemente, visto en perspectiva desde 2008, la larga y prolongada incertidumbre económico-financiera ha traído un descenso en el número de inversores privados, acompañado por una disminución en las cantidades aportadas por ellos.

La distribución de la inversión privada en 2011 en la Región de Murcia sigue los patrones de años anteriores, resultando mucho más elevada la inversión informal (88,2%) que la llevada a cabo por Business Angels (11,8%). En relación a años anteriores, se produce un descenso en la presencia inversora de los Business Angels (en 2010 era del 15% aproximadamente), lo que implica una retirada de los inversores más formalizados, con lo que ello supone de descenso en la viabilidad económica y el sostenimiento financiero más consolidado para dichos proyectos.

En cuanto al perfil general del inversor privado que pone dinero en negocios ajenos en la Región de Murcia, se trata predominantemente de un hombre de unos 40 años de edad, con estudios medios-superiores y moderada formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo o parcial, cuya renta tiende a pertenecer al tramo medio-bajo de entre 10.000 € y 30.000 € y que vive en un hogar de cuatro personas.

Un 11,8% de estos inversores está involucrado en su propia iniciativa emprendedora, un 6,0% es empresario consolidado y un 11,6% ha abandonado una actividad en los últimos 12 meses.

Por último, hay que destacar la renovada importancia de los inversores privados informales, como aquellos que mayor influencia tienen como inversores en la Región de Murcia. En 2011, mayoritariamente se trata de la familia cercana la que proporciona el dinero necesario para emprender la actividad, en un 57,9%, produciéndose un importante incremento con respecto al año anterior. Este aumento ha venido a compensar la disminución de inversores tipo Business Angels más formalizados, que ya no ven oportunidades interesantes de negocio en la Región de Murcia.

Los aspectos que destacan en lo relativo a la **actividad emprendedora de la Región de Murcia en función de género** son:

- La tasa de actividad emprendedora femenina en 2011 es del 5%, casi el triple del excepcional valor alcanzado en 2010. Con este incremento se vuelve a los niveles alcanzados en 2008.
- La Región de Murcia, en cuanto a actividad emprendedora femenina, se sitúa en una posición intermedia a nivel internacional quedando su tasa de emprendimiento femenino ligeramente por encima de la tasa media de los países de la UE (4,7%).
- En el contexto nacional Murcia se encuentra entre las cuatro comunidades autónomas con mayor emprendimiento femenino, siendo su tasa  $TEA_{femenino}$  superior a la tasa media de las comunidades españolas (4,3%).
- La proporción de iniciativas acometidas por necesidad se ve incrementada tanto, en el colectivo femenino como en el masculino, hasta representar un tercio de la totalidad de iniciativas.
- El valor de la ratio  $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$ , que indica el grado de equilibrio entre géneros a la hora de emprender, es de 0,64. Respecto a 2010 se observa una importante mejoría derivada de un mayor incremento en la actividad emprendedora femenina que en la masculina.
- La ratio  $TEA_{femenino} / TEA_{masculino}$  de la Región de Murcia es superior a la ratio media de los países de la UE participantes en el proyecto (0,51) y a la ratio media de la totalidad de países GEM (0,61). En comparación con otras comunidades autónomas el valor de la ratio murciana es inferior a la ratio media de las distintas regiones españolas (0,68).
- El perfil de la emprendedora murciana es el siguiente: mujer de 36 años, con estudios básicos o de secundaria, con un bajo nivel de renta, que ha decidido acometer un proyecto empresarial para aprovechar una buena oportunidad de negocio, en un sector orientado al consumo y de bajo componente tecnológico.
- El 87% de las emprendedoras murcianas cree poseer las habilidades y conocimientos precisos para emprender un negocio.
- El miedo a fracasar representa para los emprendedores murcianos una barrera mayor que para las emprendedoras.

- El 39% de las emprendedoras murcianas tienen en su entorno más próximo a otros emprendedores.
- En la situación actual las emprendedoras murcianas se muestran más optimistas que los hombres en cuanto a expectativas de negocio a corto plazo.
- En 2011 se han reducido las diferencias de género en aspectos tales como la existencia de redes sociales en el entorno del emprendedor, la confianza en poseer los conocimientos necesarios para emprender, el grado de competitividad y la consideración de la actividad emprendedora como una buena alternativa profesional.
- En 2011 el colectivo de emprendedores masculino se distancia del femenino al percibir los hombres menos oportunidades de negocio a corto plazo y mostrar un mayor temor al fracaso de una iniciativa emprendedora.

Por lo que respecta a la **motivación para emprender** la percepción de oportunidades en la región de Murcia ha empeorado comparativamente con el resto de comunidades autónomas, aunque presenta un valor cercano a la media de todas las comunidades autónomas (13,74%). La comunidad de La Rioja, con casi un 20% de la población que percibe buenas oportunidades para emprender en su región se coloca en la primera posición, mientras que las comunidades del País Vasco, Comunidad Valenciana, Castilla la Mancha, Madrid, Cataluña, Canarias y Navarra se sitúan por encima de la media con valores que oscilan entre el 18% y el 16%.

Es importante destacar el efecto positivo que se observa en las capacidades para emprender de la población murciana fruto del esfuerzo realizado en años previos en materia de educación y formación de capacidades para emprender, y que nos sitúan al nivel de países con una gran tradición en materia de formación para el emprendimiento como Estados Unidos.

Así mismo es destacable que a pesar de la debilidad generalizada que se observa entre los factores que influyen en la motivación para emprender, la disminución de las diferencias con el conjunto de la población nacional en aquellos elementos en los que tradicionalmente existía una mayor desviación.

Por último, en lo relativo a la influencia de las características del entorno sobre la actividad emprendedora en la Región de Murcia, la evaluación se ha realizado a partir de la información obtenida de una encuesta personal a un grupo de 36 expertos cuidadosamente seleccionados.

De acuerdo con ello, los factores más desarrollados en la Región de Murcia son: acceso a infraestructuras físicas (valor medio 3,88); atención a la innovación desde el punto de vista del consumidor (3,59) y apoyo social al emprendedor (3,13). En el extremo opuesto se encuentran educación primaria y secundaria (2,01) y conocimientos y habilidades para emprender y acceso a financiación, ambos con una media de 2,17.

Si se contempla todo el período de estudio (2007-2011) se observa una caída importante en el primer año. Sin embargo, tras esta caída las circunstancias del entorno se han mantenido sin grandes variaciones durante el resto del período analizado.

En el conjunto de España se comprueba que produce un descenso sostenido desde 2007, cuya mayor caída se produce en 2010. Como se ha mencionado en el párrafo

anterior, en la Región de Murcia las cifras se mantienen (excepción hecha del descenso del primer año), de manera que en términos relativos se produce una mejora del entorno regional. Mejora, aclaramos, debida a un empeoramiento de las circunstancias nacionales antes que a una subida de las regionales.

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, educación y formación, y programas gubernamentales. Los dos primeros factores tradicionalmente han ocupado un lugar destacado como obstáculos, mientras que programas gubernamentales ha aparecido a partir de 2010.

Entre los factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan programas gubernamentales, políticas gubernamentales y educación y formación. En este caso, programas y políticas con frecuencia han ocupado los primeros lugares. Por su parte, educación y formación aparece en estas posiciones en 2010.

Lógicamente las **recomendaciones** de los expertos van en la línea de superar los principales obstáculos. En consecuencia, se centran en educación y formación, políticas gubernamentales, apoyo financiero y programas gubernamentales. En este apartado suele existir coincidencia entre los expertos a la hora de indicar los factores más relevantes año tras año.

Por último, se han comparado los resultados obtenidos en la Región de Murcia con los del resto de Comunidades Autónomas. Las principales diferencias se dan en mercado interior (dinámica), conocimientos y habilidades para emprender y apoyo a la mujer emprendedora, los cuales se encuentran claramente por debajo de la media del conjunto de comunidades autónomas. Claramente por encima se sitúan educación superior y posgrado, acceso a infraestructuras físicas y normas sociales y culturales. Otros factores que también se encuentran por arriba son políticas gubernamentales (énfasis), educación primaria y secundaria, y apoyo social al emprendedor.

# **CAPÍTULO 1**

## **LA DINÁMICA EMPRENDEDORA EN TIEMPOS INCIERTOS**



## LA DINÁMICA EMPRENDEDORA EN TIEMPOS INCIERTOS<sup>1</sup>

Yancy Vaillant

Durante las últimas décadas diversos estudios no solo han documentado como las diferentes características de un entorno económico contribuyen en mayor o menor medida a la actividad emprendedora, sino que además han resaltado el importante papel que las actividades emprendedoras tienen sobre el nivel de desarrollo de una sociedad. Además, se ha resaltado el efecto revitalizador que la creación de empresas provoca de forma sistemática sobre la economía, en términos de desarrollo económico (Audretsch y Fritsch, 2002; Acs, Armington y Zhang, 2007; Lafuente y Vaillant, 2010).

Las diferentes intuiciones teóricas y empíricas derivadas de estos estudios académicos revelan como la contribución que la creación de empresas tiene en el desarrollo económico de una sociedad se expresa no solo en términos de mayores niveles de empleo, sino que además a través de mayores niveles de innovación. Esto ha hecho que la creación de empresas se haya hecho eco dentro de las distintas administraciones públicas, llevando a convertir la creación de empresas en un tema crítico dentro de la agenda política a nivel mundial (Barack Obama–Discurso para el Summit on Entrepreneurship, 26 de Abril, 2010, Washington)<sup>2</sup>.

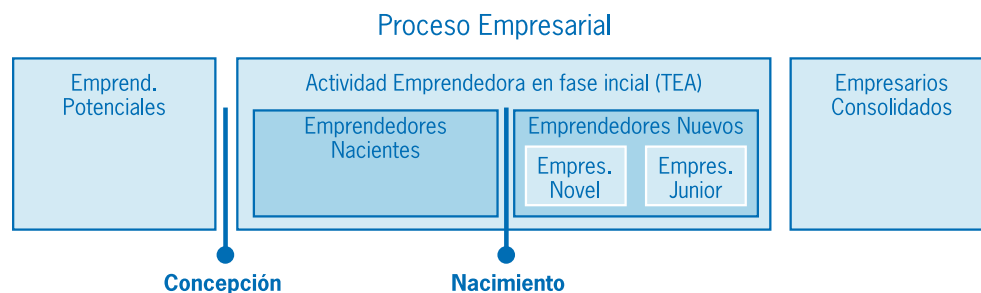
En España, la actividad emprendedora y la creación de nuevas iniciativas empresariales están cada vez más identificadas como elementos esenciales para la futura prosperidad de su economía. El emprendimiento es la vía por el cual se puede estimular y conducir la necesaria transformación del tejido económico español hacia el

1 El siguiente capítulo se basa en uno previamente publicado por el equipo del GEM-Catalunya en su informe ejecutivo 2010.

2 <http://www.america.gov/st/texttrans-english/2010/April/20100426195555sblebahc0.6099207.html>

nuevo paradigma económico basado en el conocimiento que, con toda probabilidad, dominará la competitividad económica de la futura era post-crisis en Europa (OCDE 2012).

Como resultado, en este capítulo se analiza la evolución de las diferentes etapas que forman parte del proceso emprendedor en España durante el periodo de desaceleración económica comprendido entre los años 2007 a 2011.



Para tener una imagen aún más precisa de la actividad de creación de empresa en el último año, la tasa de emprendedores nuevos se ha dividido con el fin de diferenciar a quienes iniciaron sus actividades empresariales en el año anterior al estudio (el empresario novel) y a los empresarios denominados 'junior', los cuáles definimos como los emprendedores nuevos cuyas empresas se crearon en los dos y tres años previos al año en que se lleva a cabo el estudio. Para efectos del presente informe, los empresarios junior crearon su empresa en los años 2008 y 2009.

### 1.1. Concepción

La primera etapa del proceso emprendedor analizada es la concepción empresarial, la cual representa el salto desde la intención emprendedora (emprendedores potenciales) al activismo emprendedor (emprendedores nacientes). Los últimos años han sido testigos de una evolución ciertamente caótica en términos de concepción emprendedora, y creemos que ello es consecuencia de la situación económica adversa que atraviesa el país.

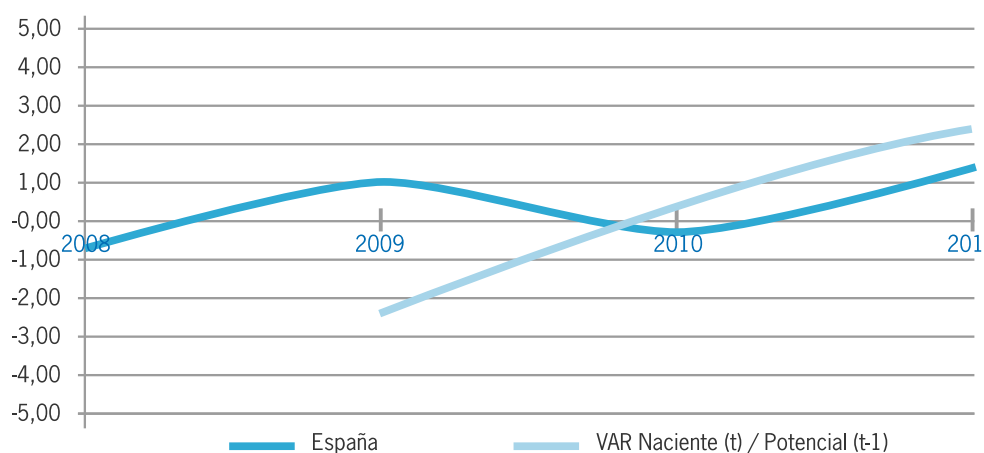
En España, la tasa de emprendedores potenciales en 2011 alcanzó el 9,37%, lo que supone el segundo año de incremento después del cambio de tendencia en la intención emprendedora el año 2009 cuando ésta tasa registró su valor más bajo en los últimos años (5,39%). De la misma forma, la proporción de emprendedores nacientes entre la población adulta española aumentó en 2011 (3,32%), lo que representa un giro respecto a la tendencia bajista que había seguido ésta tasa entre 2007 (3,49%) y 2010 (2,19%).

De esta forma, podemos concluir que parte de los adultos que residen en España que indican tener la intención de crear una nueva empresa dentro de los tres años posteriores a la encuesta parecen cumplir con sus proyectos empresariales. En



años anteriores era notorio que los emprendedores nacientes posponían sus planes emprendedores, lo que implicaba un retroceso dentro del proceso empresarial para volver a formar parte de los emprendedores potenciales. Sin embargo, los cambios en el nivel de concepción emprendedora en 2011 son positivos, superando los niveles vistos en los últimos cinco años. Y aunque el ratio de concepción que observa la transición entre los emprendedores potenciales a emprendedores nacientes suele oscilar de año a otro, los datos nos permite prever un probable incremento de la tasa de emprendedores nacientes en los próximos años.

**Figura 1.1. Ratio de Concepción: de la intención a la creación**



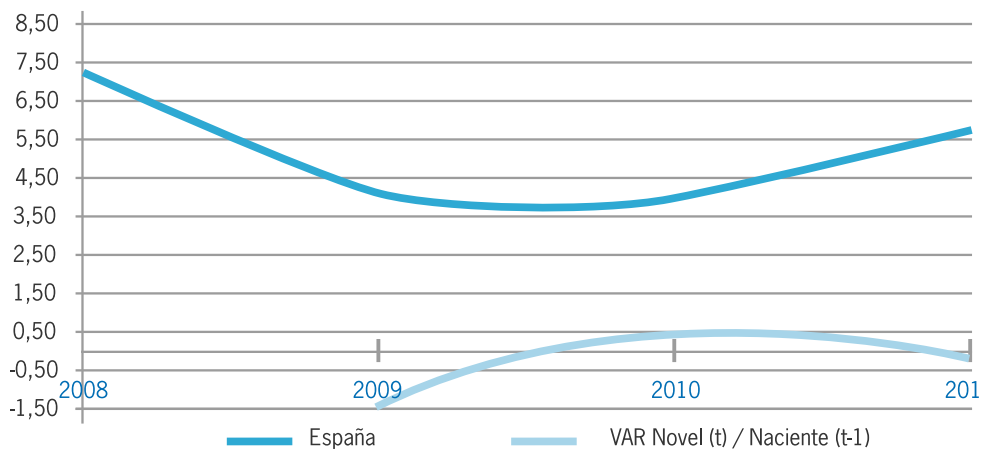
## 1.2. Nacimiento

En segundo lugar se analiza el ratio de creación de empresas, el cual documenta el paso entre la categoría de emprendedor naciente y de empresario novel, cuyas empresas tienen menos de 18 meses de vida. El objetivo de este ratio es aproximar la transición de emprendedor naciente en un periodo determinado a empresario novel en el siguiente año.

Como se observa en la Figura 1.2, la relación entre emprendedores nacientes y empresarios noveles, cuyas empresas tienen menos de 18 meses de vida, se ha recuperado en el 2011 después de haber sufrido un importante descenso en los últimos años. Dentro del periodo de coyuntura económica adversa, el ratio de creación de empresa para España pasó de 72,45% entre los años 2007 y 2008 a 39,82% en el año 2010, para cambiar de tendencia en el año 2011 cuando la proporción de empresarios noveles por emprendedores nacientes subió a 56,19%. Esto significa que en el año 2011 por cada 10 emprendedores que se encuentran en el proceso de crear su empresa en España había 5,62 emprendedores que conseguían iniciar las operaciones de su propia empresa, pasando de emprendedor naciente a formar parte de los empresarios noveles.

Ese repunte del ratio de creación de empresa en 2011 permite suponer que muchos emprendedores nacientes que estaban posponiendo el lanzamiento de sus iniciativas empresariales en años anteriores, dejaron de hacerlo en el 2011 para pasar a la acción llevando a cabo sus proyectos empresariales. También observamos a través de las variaciones interanuales que la creación de empresa no está influenciada por la tendencia histórica de la tasa de emprendedores nacientes, y por el contrario parece tener una consecuencia mucho más de corto plazo. De esta forma, la previsión de futuro crecimiento en la tasa de emprendedores nacientes que hicimos en la sección anterior permite también prever un probable aumento en la tasa de empresarios noveles.

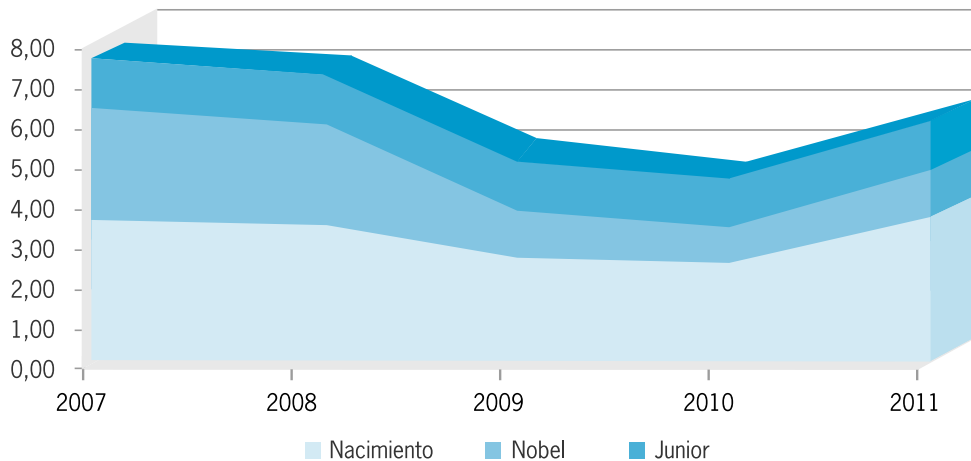
**Figura 1.2. La creación de empresas**



### 1.3. Actividad Emprendedora en fase inicial

Para entender mejor la evolución de la actividad emprendedora en fase inicial la figura 1.3 muestra la descomposición de la TEA en sus diferentes componentes. Como se puede apreciar, hay un cambio de tendencia en 2011 respecto a la evolución negativa de la tasa de emprendimiento observada entre 2007 y 2010. La tasa de actividad emprendedora en fase inicial sube después de más de tres años de continuo decrecimiento.

**Figura 1.3. Descomposición de la Tasa de Actividad Emprendedora en fase inicial en España para el periodo 2007-2011**



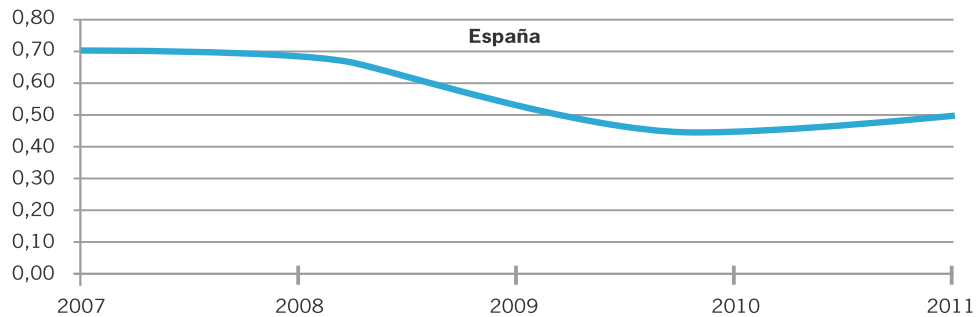
Visualizando la Figura 1.3 se puede ver claramente como a principios de la desaceleración económica hasta el año 2009, la caída que sufrió la actividad emprendedora en España fue principalmente debido al descenso entre los emprendedores nacientes así como a la importante disminución del grupo de empresarios noveles. Por el contrario, la proporción de empresarios junior que habían creado sus empresas antes de la crisis aumentó hasta 2009, aunque no lo suficiente para compensar la bajada de empresarios noveles. En 2010 los tres componentes de la actividad emprendedora muestran una caída llevando las tasas de actividad emprendedora en fase inicial hasta sus niveles históricos más bajos.

La tendencia bajista se revierte en 2011 cuando los tres componentes de la actividad emprendedora aumentan. Sin embargo, el incremento fue mucho más substancial entre los emprendedores nacientes quienes están en el proceso de crear una empresa pero que todavía no han iniciado operaciones. El incremento interanual en la tasa de ese colectivo subió un 34%, comparado con el aumento interanual de apenas 6% en la tasa de los empresarios junior.

A pesar del dominio mostrado por los emprendedores nacientes, con proyectos empresariales aún en espera, en lo que respecta al incremento de la actividad emprendedora en España en el último año, el relevo emprendedor también experimentó un aumento esperanzador. En la Figura 1.4 se puede apreciar un giro positivo en la evolución de la proporción que supone los empresarios noveles entre los nuevos emprendedores con empresas de menos de 42 meses de operación. Después de tres años de desaceleración emprendedora durante los cuales los empresarios noveles pasaron de ser siete de cada diez emprendedores clasificados como nuevo a sólo 4, el relevo emprendedor en el último año subió hasta representar la mitad de los nuevos emprendedores (49,38%).

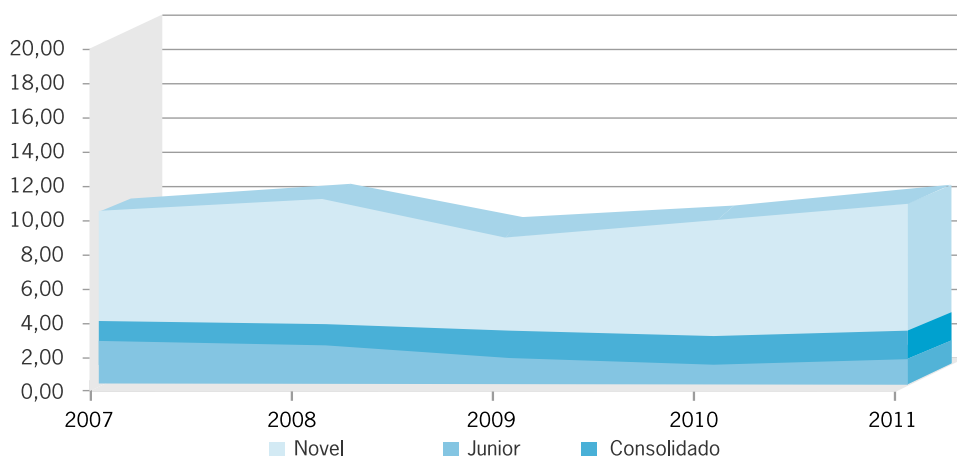
El repunte en la tasa de relevo emprendedor deja prever nuevos aumentos en la tasa de emprendedores nuevos en el futuro, o al menos garantizar un 'stock' suficiente de emprendedores noveles para compensar los emprendedores que se consolidan después de 42 meses los cuales pasan a formar parte de la categoría de empresarios establecidos.

**Figura 1.4. Proporción de Noveles entre los nuevos emprendedores**



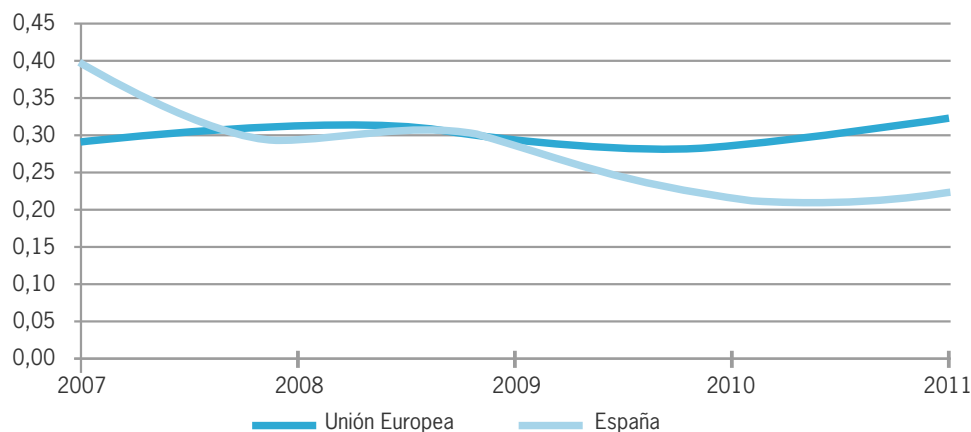
En lo que respecta a la evolución en la proporción de todos los empresarios entre la población adulta de España se observa en la Figura 1.5 una estabilización desde el 2009. La inestabilidad a principios del actual periodo de dificultades económicas llevó a una fuerte caída en el 'stock' de empresarios españoles en 2008 (12,76%) y 2009 (9,12%). Sin embargo, a partir de 2009 la proporción de empresarios entre la población adulta española ha ido creciendo ligeramente gracias principalmente a la consolidación de empresas creadas a principios de la crisis. Esta tendencia puede entenderse como una señal de la tenacidad de las empresas españolas a pesar de la situación económica.

**Figura 1.5. Descomposición de la actividad empresarial en España para el periodo 2007-2011**



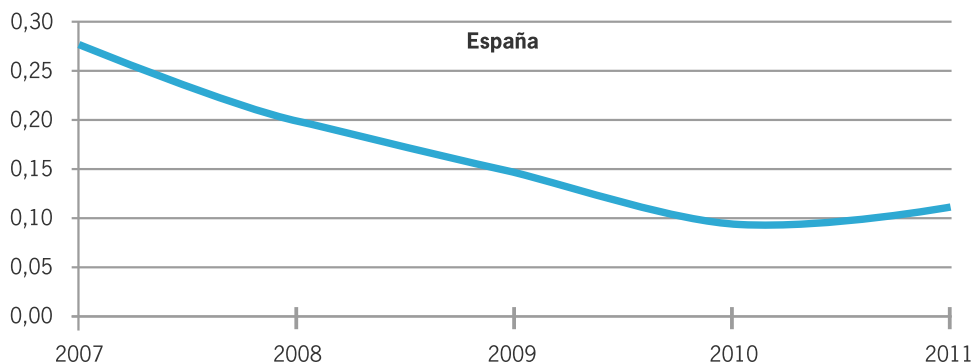
Sin embargo, y a pesar del aumento en cuanto a nuevos emprendedores en el 2011, si se diferencia entre los nuevos empresarios, que sean novicios o junior, y los empresarios consolidados (con empresas de más de 42 meses) se puede observar en la Figura 1.6 que España sigue teniendo unos niveles bajos de relevo empresarial entre su población adulta. Los nuevos emprendedores en 2011 apenas representan uno de cada cinco empresarios en España, la mitad del valor alcanzado en 2007. Si se compara el relevo empresarial de España con el del conjunto de países de la Unión Europea participando en el observatorio GEM podemos ver como desde 2008 el relevo empresarial en España está por debajo del nivel europeo, el cual se mantiene alrededor de un emprendedor nuevo por cada tres empresarios.

**Figura 1.6. Relevo de nuevos emprendedores  
(Nuevos emprendedores relativo al total de empresarios)**



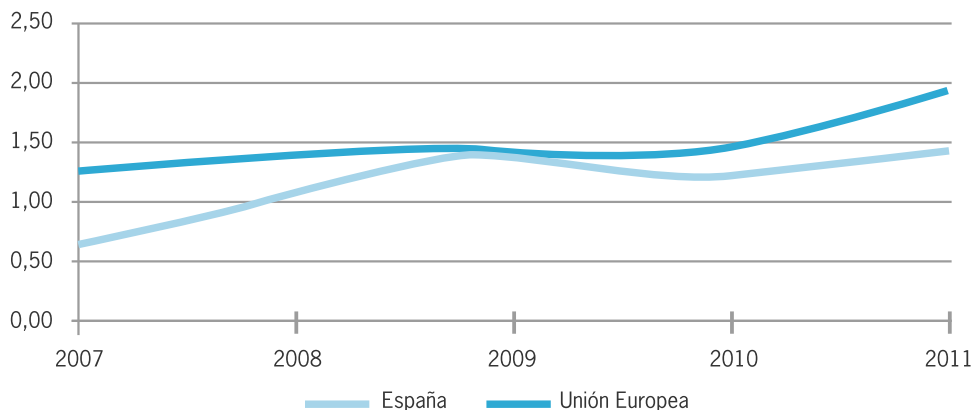
La caída en el relevo emprendedor en España en los últimos cinco años de desaceleración emprendedora es aún más evidente si nos centramos en el relevo de los empresarios noveles dentro del 'stock' total de empresarios del país. Mientras que en 2007 más de uno de cada cuatro empresarios (27,64%) era un emprendedor en su primer año como empresario (empresario novel), en 2011 el relevo de emprendedores noveles cayó hasta pasar a ser uno por cada diez empresarios (10,86%). A pesar que en España se puso freno en 2011 a la importante caída en el relevo emprendedor, queda todavía mucha mejora para poder recuperar las tasas anteriores a la desaceleración emprendedora que sufrió España en los últimos cinco años.

**Figura 1.7. Relevo de emprendedores noveles  
(Emprendedores noveles relativo al total de empresarios)**



Como complemento al análisis anterior, el año 2009 fue testigo del mayor aumento en la tasa de cese emprendedor en España. Sin embargo, desde ese año la proporción de la población adulta que declara haber cesado una actividad empresarial, la cual no ha tenido continuidad, se ha mantenido relativamente estable siendo 1,45% en 2011. A pesar de representar más del doble de la tasa de cierres del año 2007, España se mantiene por debajo de la tasa media de cierres de los países europeos y consigue evitar la tendencia alcista de ex-empresarios mostrada por el resto de Europa en el último año.

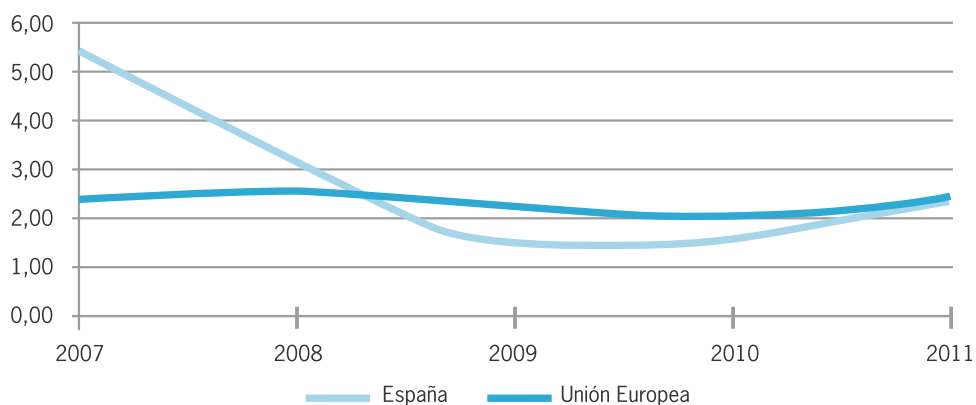
**Figura 1.8. Evolución de la tasa de ex-empresarios**



La comparación de la proporción de abandonos empresariales en España tiene una importancia relativa. La proporción de ex-empresarios entre la población adulta es informativa, sin embargo, lo es más aún el ratio de regeneración empresarial que compara la proporción de abandonos empresariales en el último año con la

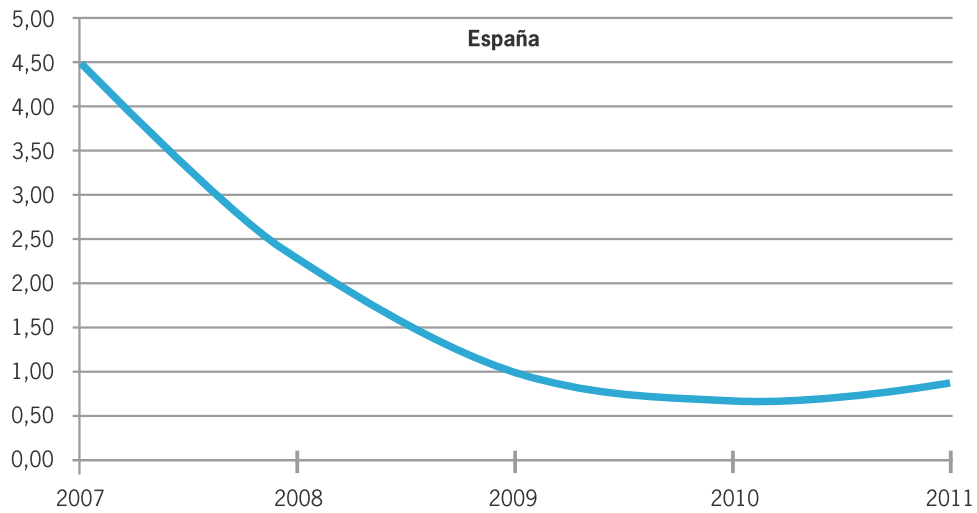
cantidad de adultos que declaran estar activamente involucrados en el proceso de creación de empresas. Este índice de regeneración se deterioró rápidamente en los primeros años de la desaceleración emprendedora, pero ha ido recuperándose de forma gradual desde 2009. En España la evolución del ratio de regeneración nos indica que mientras que en el 2007 por cada diez emprendedores nacientes, involucrados en el proceso de crear una empresa, había constancia de que algo menos de dos individuos (0.18) habían cerrado sus empresas en el último año. Dicho de otra forma, había 5,5 emprendedores nacientes por cada nuevo ex-emprendedor. En el 2009 apenas había más de 1,6 emprendedor naciente por cada cierre y en 2011 la cifra de emprendedores nacientes lograba doblar a la cifra de de abandonos empresariales en el último año (2,3). En el 2011 el ratio de regeneración empresarial español se equipara a la del resto de Europa, donde el ratio suele mantenerse entre 2,0 y 2,5.

**Figura 1.9. Regeneración empresarial**



La amplitud de la crisis emprendedora de los últimos cinco años, no obstante, solo se puede apreciar en toda su magnitud si comparamos la proporción de ex-empresarios quienes cerraron sus empresas en los últimos doce meses a la tasa de emprendedores noveles los cuales han conseguido iniciar las operaciones de sus empresas en el último año. Mientras que en 2007 en España habían aproximadamente 4,5 emprendedores noveles por cada nuevo ex-empresario, desde 2009 la tasa de emprendedores noveles ha pasado a ser inferior al número de ex-empresarios entre la población adulta. Eso quiere decir que desde hace dos años el flujo neto de empresarios en España es negativo, y aunque esto logró mejorarse en 2011, aún sigue habiendo más destrucción que creación de empresarios (0,85 empresarios noveles por cada nuevo ex-empresario).

**Figura 1.10. Flujo neto de empresarios**



#### **Referencias bibliográficas**

- Acs, Z., Armington, C., Zhang, T. 2007. The determinants of new-firm survival across regional economies: The role of human capital stock and knowledge spillover. *Papers in Regional Science*, 86 (3): 367–391.
- Audretsch, D., Fritsch, M. 2002. Growth regimes over time and space. *Regional Studies*, 36: 113–124.
- Lafuente, E., Vaillant, Y. 2010. Regional Differences in New Firm Formation: Evidence from Romania. CEBR Working paper series, WP 01/2010.
- OECD (2012) OECD Territorial Review of Småland-Blekinge (Sweden), OECD Press: Paris.



# **CAPÍTULO 2**

## **ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN MURCIA**

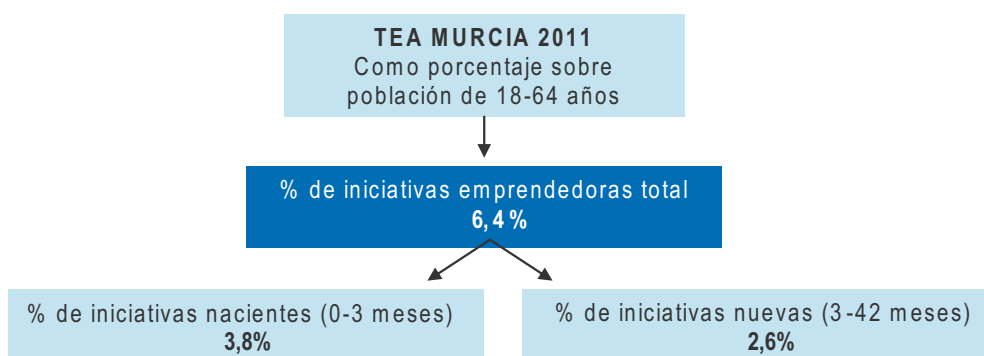


## ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN MURCIA

### 2.1. Actividad emprendedora registrada en la población activa murciana

Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo aquel negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la población murciana de 18 a 64 años de edad el año 2011, es del 6,4% y se desglosa tal y como se muestra en la figura 2.1.

**Figura 2.1. Desglose del índice TEA que mide la actividad emprendedora total en Murcia en el período 2000-2011**



Dado que la población de 18 a 64 años, estimada en el 2011 en Murcia, se compone de 961.688 <sup>3</sup>, al elevar los porcentajes anteriores a la misma, se obtiene una estimación

<sup>3</sup> Fuente INE, elaborada para GEM Global en el 2011 por Instituto Opinòmetre, el proveedor de trabajo de campo de GEM Murcia.

del número de iniciativas de cada tipo que había en marcha en Murcia en Julio de 2011. Este resultado se puede ver en la tabla 2.1.

**Tabla 2.1. Estimación del número de iniciativas nacientes y en consolidación en Murcia en Julio de 2011 y su comparación con Julio de 2010**

Tipo de iniciativas	Estimación puntual 2011	Estimación puntual 2010	Estimación puntual 2009	Variación porcentual 2010-11	Variación porcentual 2010-09
Nacientes (0-3 meses)	36.544	26.552	24.987	38%	5%
Nuevas (3-42 meses)	25.004	12.328	28.728	103%	-56%
Total (0-42 meses)	61.548	38.879	53.625	58%	-27%

El recrudescimiento de la crisis se ha extendido a lo largo del año 2011. Sin embargo, ya el año 2010 se redujo notablemente el ritmo de descenso de la tasa de actividad emprendedora TEA, síntoma que permitía especular acerca de un posible cambio de tendencia al alza. Este cambio se ha producido y el indicador TEA asciende un 56,4% respecto del resultado del ejercicio 2010. Este ascenso se debe a un aumento de las dos componentes del indicador: un 38% de aumento de actividad naciente en comparación con el registrado el año 2010 y un 103% de incremento de actividad nueva o en consolidación en comparación con el registrado el año 2010.

El resultado de la actividad emprendedora obtenido para el 2011 pone de manifiesto que, al menos en el primer semestre del año, la dinámica de consolidación de iniciativas ha tenido un impulso muy significativo y que los negocios que están naciendo aumentan considerablemente. Sin embargo, la volatilidad del actual escenario económico, sometido a constantes fluctuaciones y las estimaciones pesimistas acerca de la evolución de los principales indicadores del mismo, nos sitúan en un escenario de inseguridad acerca de la recuperación de la actividad emprendedora en Murcia. La incertidumbre es elevada y los rápidos cambios que impone el sistema globalizado afectan de forma muy directa al desarrollo del emprendimiento e incluso a sus características. Así, desde el inicio de la crisis se ha esperado un aumento del emprendimiento motivado por la necesidad en países desarrollados, pues tal y como señalan los expertos GEM en los últimos años, el aumento del desempleo empuja a una parte de la población a emprender, fenómeno que habitualmente se registra en los países en vías de desarrollo. Sin embargo, los estudios realizados sobre otras crisis previas, también demuestran que este tipo de situación favorece la agudización del ingenio, del instinto de supervivencia y, por consiguiente la innovación, por lo que también cabe esperar un aumento de identificación o generación de nuevas oportunidades de negocio, rasgo que predomina claramente en la nueva actividad registrada en el 2011.

Al igual que en ediciones anteriores, se advierte que, en ningún caso deben

compararse directamente estas cifras con las del registro oficial de empresas que ofrece el DIRCE el primero de Enero de cada año y que, además, siempre se refieren al anterior. GEM mide actividad emprendedora, concepto más amplio que el del registro anual empresarial, distinguiendo entre actividades que se estaban poniendo en marcha y que no llevaban más de tres meses en el mercado y actividades en fase de consolidación de hasta tres años y medio de vida.

Estas estimaciones provienen de la encuesta GEM a la población de 18 a 64 años de edad y residente en Murcia, por lo que se hallan sujetas a error de muestreo. Dado que el año 2011 la muestra total se compone de 1.000 entrevistas y que, para un 95% de confianza el error muestral cometido es del  $\pm 0,31\%$ , lo que imprime una muy alta fiabilidad a los datos GEM de nuestra región.

Los resultados de la tabla 2.1 muestran el desglose de la actividad emprendedora del 2011 en Murcia en cuanto a número de iniciativas nacientes y nuevas. Sin embargo, el número de emprendedores se estima a partir del número de propietarios de cada iniciativa naciente y nueva, dato que también permite obtener la encuesta GEM y cuyos resultados se facilitan en la tabla 2.2.

Tal y como era de esperar por los datos obtenidos en la tabla 2.1, tanto los emprendedores nacientes como los nuevos aumentan un 47% y un 100% respectivamente. Estos datos compensan el gran descenso que se produjo el año pasado en el número de emprendedores nuevos (-59%) y en el de emprendedores totales (-26%).

**Tabla 2.2. Emprendedores incipientes totales registrados en la población adulta murciana (PA) de 18 a 64 años de edad en el 2011**

Estimaciones del número de	Estimación puntual 2011	Estimación puntual 2010	Estimación puntual 2009	Variación porcentual 2010-11	Variación porcentual 2010-09
Emprendedores nacientes	66.330	45.155	39.754	47,0%	12%
Emprendedores nuevos	36.117	18.044	45.705	100,0%	-59%
Total de emprendedores	102.447	63.200	85.459	62,0%	-26%

En conclusión, la actividad emprendedora murciana, medida gracias a la encuesta GEM sobre la población de 18-64 años de edad muestra un principio de recuperación reflejada en un aumento de la tasa algo más de dos puntos porcentuales. Sin embargo, ante la actual dinámica económica y la incertidumbre asociada a la misma, no es posible estimar si este cambio de tendencia se va a mantener en el 2012.

El índice de actividad emprendedora en su conjunto aumenta un 56%, lo cual traducido en cifras absolutas ha supuesto el nacimiento

de más de 36.000 iniciativas en este ejercicio, incluyendo aquellas que obedecen a casos de autoempleo.

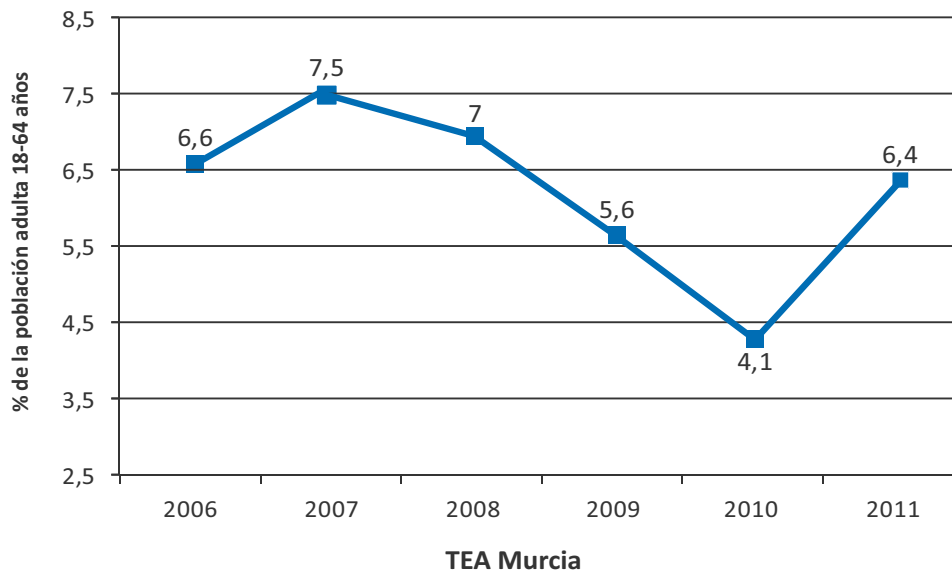
El aumento de la tasa de actividad emprendedora se debe tanto al incremento de actividades nacientes pero sobretodo a aquellos que están en fase de consolidación, es decir, que en Julio de 2011 se registran más casos de iniciativas de entre 0 y 3 meses y también de entre 3 y 42 meses en el mercado. Cabe resaltar también que el número de emprendedores aumenta más de un 60% en nuestra región.

## **2.2. Evolución de la actividad emprendedora total registrada en la población activa de la Región de Murcia**

En la figura 2.2, se puede ver la evolución de la tasa de actividad emprendedora total (TEA), desde el año 2006 hasta el año 2011.

La tendencia del TEA en Murcia, que ha sido negativa desde el año 2007, cambia en el 2011 para pasar a ser positiva y situándose entorno a las cifras obtenidas en el año 2006. Muchos son los aspectos que han variado en este período, siendo importante tener en cuenta muchas variables a la hora de interpretar la evolución actual y futura del TEA, pues el impacto de esta crisis no es sólo económico-financiero, sino social. Por consiguiente, en el caso español y murciano, es necesario considerar el aumento de la tasa de paro sin precedentes y las elevadas barreras de acceso a financiación, como factores destacados entre los determinantes del emprendimiento actual. En los años precedentes a la crisis, las políticas públicas de fomento de la creación empresarial se habían enfocado más al logro del aumento de la tasa de emprendimiento debido a que la economía murciana se estaba basando especialmente en un conjunto de sectores que tiraban de la misma, pero cuya dinámica ha amortiguado ostensiblemente la evolución recesiva. Este cambio ha puesto de manifiesto la necesidad de atender más a la calidad de la creación de iniciativas que a fomentar su cantidad. La crisis ha supuesto el cierre de muchas empresas y negocios, pero también ha supuesto un importante cambio en cuanto al tipo de iniciativas que se ponen en marcha desde el 2009: mayor presencia de empresas de base tecnológica, nuevos servicios personales y profesionales, renovación de estrategias comerciales, mayor desarrollo de la internacionalización y otros rasgos que están impulsando la modernización del tejido empresarial. La desaparición de empresas no rentables durante estos años, tenía que ser una oportunidad para dar paso a un emprendimiento de mayor calidad, innovador y capaz de hacer frente a condiciones económicas adversas, pero si en Murcia no se cambian los parámetros, la dificultad de competir persistirá. El emprendimiento potencial debería de ser canalizado de forma que en pocos años, una buena parte del mismo, responda a criterios de innovación, mayor ambición en cuanto a dimensión y de diversificación en sectores que representen menos dependencia comparados con aquellos en que se venía basando nuestra economía desde mediados del Siglo XX.

**Figura 2.2. Desglose del índice TEA que mide la actividad emprendedora total en Murcia en el periodo 2000-2011**



### 2.3. Dinámica empresarial en la población activa de la Región de Murcia

El observatorio GEM proporciona datos, no sólo de actividad emprendedora, sino también de iniciativas ya consolidadas, es decir, de aquellas que han sobrepasado la barrera de los 42 meses con que se identifica la fase incipiente. Los resultados obtenidos en este apartado para el 2011, se presentan a continuación, en la tabla 2.3, y se comparan con los de cinco años anteriores.

Los resultados del 2011 señalan que el tejido consolidado aumenta en un 28,1% con respecto al 2010, un aumento que compensa con creces el descenso del año 2010 pero que aún está lejos del 10% del año 2009. No obstante este dato pone de manifiesto el incremento de calidad de las iniciativas recientes.

**Tabla 2.3. Estimación del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en Murcia en Julio de 2011 y su comparación con los años 2006-2010**

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

Si en el informe 2009 se apelaba a la capacidad y habilidad de los emprendedores de estos últimos años para introducirse en un mercado en condiciones desfavorables y sobrevivir en él, en los informes 2010 y 2011, los datos apuntan hacia un logro de ese objetivo, si bien tal y como se ha indicado no basta con la cantidad de iniciativas generadas, sino que la calidad debe constituir la prioridad.

Estos datos se complementan con los obtenidos para los abandonos (tabla 2.4). El indicador alcanza su máximo en el año 2011, situándose dos puntos porcentuales por encima de los datos obtenidos en el año 2007, año en el que se obtuvo la tasa de abandono más baja.

Desde el año 2007, el observatorio GEM puso los medios para profundizar en el conocimiento de la composición de la tasa de abandonos. Así, en general, esta tasa se compone de traspasos y cierres. Los traspasos han podido efectuarse de forma que las actividades originales siguiesen igual, o con cambios. La figura 2.3 resume los resultados de este análisis para la edición 2011. Como se observa, se ha estimado que los datos se descomponen en un 34,8% de traspasos o ventas y por un 65,2% de cierres efectivos, datos que, comparados con los de 2010, señalan un aumento de los traspasos que el año pasado eran del 14,1% y una disminución de los cierres que en el 2010 se situaban en el 85,9%.

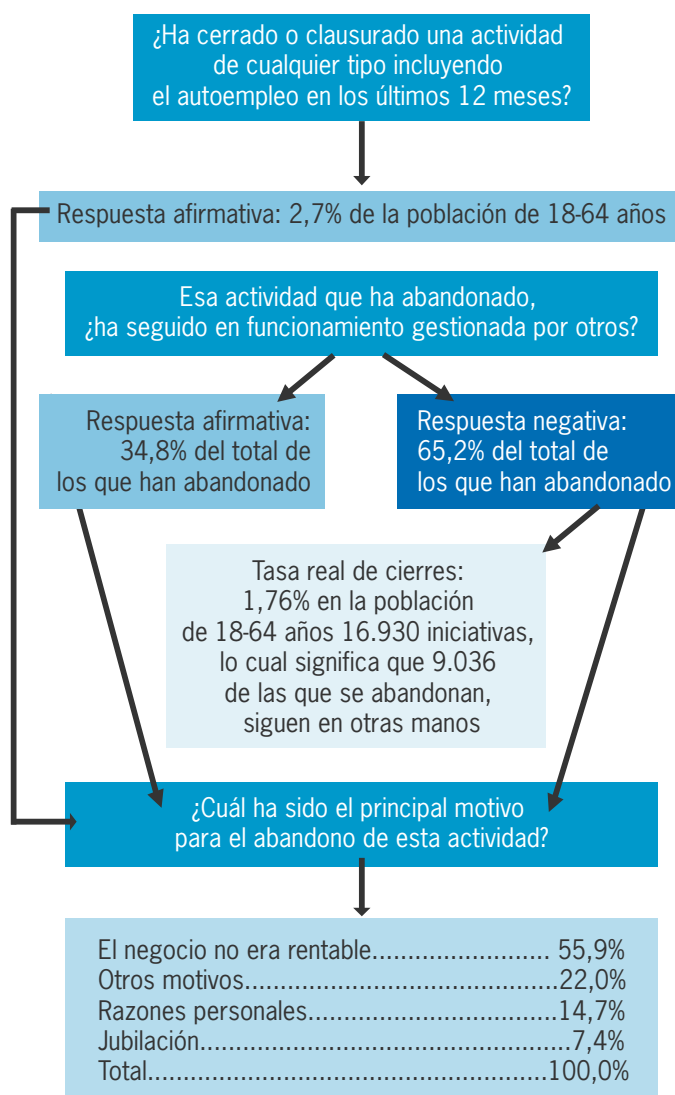
**Tabla 2.4. Estimación del número de iniciativas que fueron abandonadas en Murcia y España en los doce meses previos a Julio de 2011 y su comparación con los años 2006-2010**

Estimación puntual sobre la población de 18-64 años				
Año	Murcia		España	
2011	2,7%	25.966	2,2%	657.694
2010	1,8%	17.069	1,9%	584.089
2009	2,1%	20.109	2,0%	601.947
2008	1,0%	8.809	1,3%	340.437
2007	0,7%	6.417	1,0%	261.947
2006	2,1%	17.808	1,2%	314.159

Comparando las cifras de la edición del 2010, en el que la tasa de cierres efectivos se situaba en un 1,8% con las del 2011, la tasa ha aumentado un 50% situándose en un 2,7% (figura 2.3). Como se observa la actual crisis económica si ha afectado seriamente a la cifra de empresas cerradas. Si observamos los datos absolutos, en nuestra región se cerraron un total de 25.966 empresas, de estas 9.036 han seguido funcionando pero gestionadas por otras personas.



**Figura 2.3. Abandono de iniciativas y su motivación**



Por otro lado, la distribución de los motivos de abandono varía en algunos aspectos con respecto de la obtenida en el 2011. Sigue destacando la falta de rentabilidad del negocio como primer motivo, aumentando su peso en un punto porcentual respecto al año 2010. En cambio, la segunda posición pasa a ser ocupada por otros motivos, entre los que destaca la crisis y el impago de acreedores, duplicando su peso respecto del año anterior. Pero sin duda los cambios más importantes respecto a años anteriores son, la desaparición como causa de cierre de los problemas para obtener financiación y las oportunidades de venta que en años anteriores alcanzaban cifras cercanas al 20% y 12% respectivamente, y la aparición de dos nuevas causas, las personales y las jubilaciones.

En cualquier caso, es importante destacar que la tasa de cierres ha aumentado y que, aunque sigue conteniendo un importante contingente de traspasos, el estado de los mercados no está alentando la venta de negocios y la crisis sigue siendo uno de los temas más mencionado por los que han abandonado actividades y han aducido “otros motivos” para tomar esta decisión.

#### **2.4. Actividad emprendedora en el contexto internacional y regional**

En la edición 2011, el observatorio GEM ha contado con la participación de 55 naciones. La crisis, la dificultad para obtener financiación y la situación de conflicto de algunos países, ha motivado que países como Italia, Islandia, la India, Ecuador, Siria, Yemen y otros que forman parte del núcleo GEM o que ya habían logrado adherirse al proyecto, no hayan podido estar presentes en esta edición.

Al observar los gráficos comparativos de la tasa de actividad emprendedora, se insiste en la importancia de tener en cuenta que una tasa elevada responde a una mayor necesidad de la población de emprender ante la falta de otras alternativas de trabajo. Actualmente, está suficientemente contrastado que la calidad del emprendimiento debe primar sobre su cantidad y que cada nación tiende a desarrollar una tasa adecuada a sus necesidades de empleo, innovación y diversificación. Esta tasa viene determinada por múltiples factores y debe analizarse en cada contexto. Los países en vías de desarrollo no cuentan con estructuras funcionariales ni de grandes empresas comparables con las de los países desarrollados y, por consiguiente, una mayor proporción de la población emprende. Asimismo, en el conjunto de países GEM, los hay con tradición y cultura emprendedora que gracias a la misma muestran tasas por encima de la media, sin llegar a ser tan elevadas como las de los países en vías de desarrollo. Finalmente, existen otros dos grupos de naciones: las desarrolladas en que el espíritu emprendedor se fomenta de nuevo para lograr una mayor implicación de la sociedad en nuevas actividades que generen riqueza y empleo, y las desarrolladas en que el estatus de la población presenta estándares muy elevados y que necesitan invertir el excedente en iniciativas innovadoras, e incluso sofisticadas, para satisfacer demandas de una sociedad que puede permitirse la búsqueda de una mayor calidad de vida. Una de las principales conclusiones respecto del emprendimiento es que, para lograr un tejido empresarial y público competitivo y de calidad, lo deseable es que los valores del emprendedor estén presentes en toda la esfera social y profesional. En este sentido, GEM 2011 advierte de la importancia tanto del emprendimiento independiente como del emprendimiento corporativo o que se genera a partir de iniciativas de los empleados dentro de las grandes empresas e instituciones, tanto privadas como públicas.

También, por lo que respecta a estas comparaciones, es necesario tener en cuenta que el indicador TEA no contempla aspectos de calidad de las iniciativas emprendedoras, sino sólo de cantidad, por lo que hay que tener presente que en una nación no es deseable una elevada tasa de actividad, si ésta no se corresponde con negocios que tengan posibilidades de supervivencia a largo plazo y sean fuente de innovación, creación de empleo y generadoras de riqueza o bienestar, aspectos que se analizan en los siguientes capítulos del Informe.

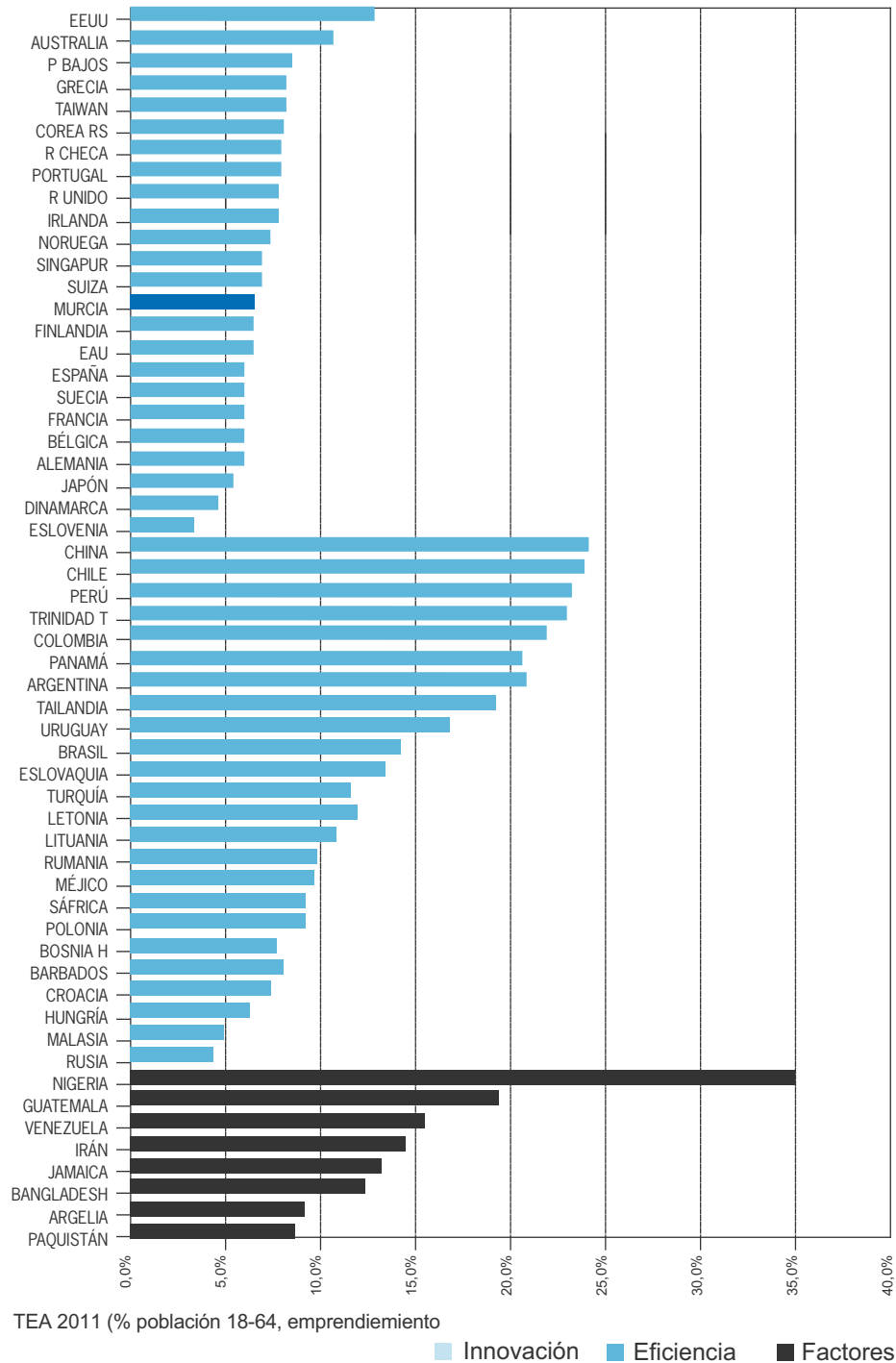
GEM presenta los resultados comparativos, clasificando a las naciones participantes en función del tipo de orientación que muestran en indicadores relacionados con las principales herramientas que aplican para mejorar su productividad y competitividad. Así, desde el 2008, los países GEM se agrupan en 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 2.5 y de la figura 2.4 presentan las tasas de actividad emprendedora total de cada una de las naciones participantes en GEM 2011, clasificadas por grupo económico, y en la figura 2.4, se puede visualizar el posicionamiento relativo de los países en cuanto a esta variable. También situamos a Murcia en este contexto internacional 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 Finlandia o Suiza.

**Tabla 2.5. Tasa de actividad emprendedora total (TEA) en los países GEM 2011**

Factores	TEA 2011	Eficiencia	TEA 2011	Innovación	TEA 2011
PAQUISTÁN PK	9,1%	RUSIA RU	4,6%	ESLOVENIA SI	3,6%
ARGELIA DZ	9,3%	MALASIA MY	4,9%	DINAMARCA DK	4,6%
BANGLADESH BD	12,8%	HUNGRÍA HU	6,3%	JAPÓN JP	5,2%
JAMAICA JM	13,7%	CROACIA HR	7,3%	ALEMANIA DE	5,6%
IRÁN IR	14,5%	BARBADOS BB	8,0%	BÉLGICA BE	5,7%
VENEZUELA VE	15,4%	BOSNIA H BA	8,1%	FRANCIA FR	5,7%
GUATEMALA GT	19,3%	POLONIA PL	9,0%	SUECIA SE	5,8%
NIGERIA NG	34,9%	SÁFRICA ZA	9,1%	<b>ESPAÑA ES</b>	<b>5,8%</b>
		MÉJICO MX	9,6%	EAU AE	6,2%
		RUMANIA RO	9,9%	FINLANDIA FI	6,3%
		LITUANIA LT	11,3%	<b>MURCIA ES</b>	<b>6,4%</b>
		LETONIA LV	11,9%	SUIZA SW	6,6%
		TURQUÍA TR	11,9%	SINGAPUR SG	6,6%
		ESLOVAQUIA SK	14,2%	NORUEGA NO	6,9%
		BRASIL BR	14,9%	IRLANDA IE	7,3%
		URUGUAY UY	16,7%	R UNIDO UK	7,3%
		TAILANDIA TH	19,5%	PORTUGAL PT	7,5%
		ARGENTINA AR	20,8%	R CHECA CZ	7,6%
		PANAMÁ PA	20,8%	COREA RS KR	7,8%
		COLOMBIA CO	21,4%	TAIWAN TW	7,9%
		TRINIDAD T TT	22,7%	GRECIA GR	8,0%
		PERÚ PE	22,9%	P BAJOS NL	8,2%
		CHILE CL	23,7%	AUSTRALIA AU	10,5%
		CHINA CN	24,0%	EEUU US	12,3%

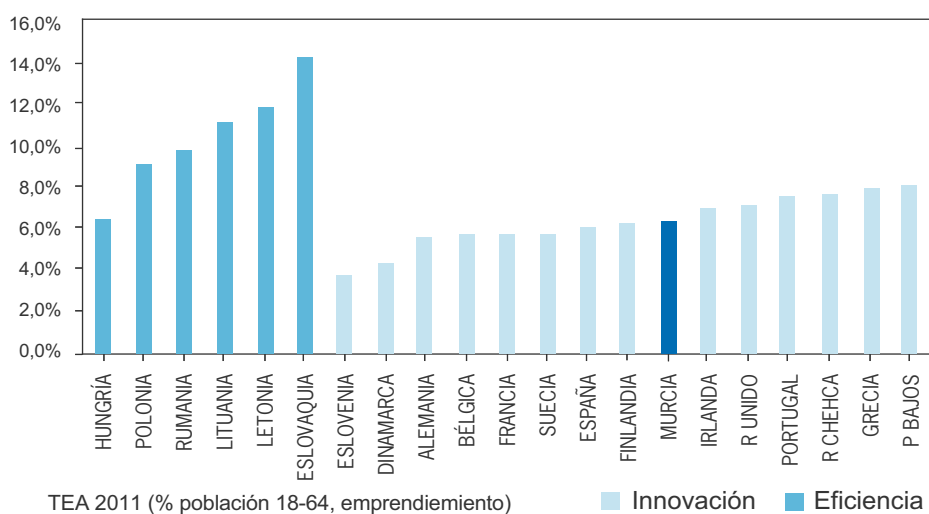
**Figura 2.4. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países participantes GEM 2011 clasificados en función de su estatus en cuanto a productividad y competitividad**



Como es habitual, las tasas de emprendimiento más elevadas, se registran entre los países en vías de desarrollo impulsados por los factores de producción tradicionales, debido a la mayor necesidad de la población. El caso más extremo corresponde a Nigeria donde más del 30% de la población de 18-64 años está involucrada en actividades emprendedoras. En el segundo grupo, destacan China, Chile, Perú, Trinidad Tobago, Colombia, Panamá y Argentina con tasas superiores al 20%. En el grupo más desarrollado, España y Murcia mejoran su posición respecto del 2010, pero todavía distan de una tasa media que debería situarse entre un 7 y un 8%. También se advierte una mejora en Alemania.

Por su parte, la figura 2.5 muestra la posición española y murciana en el contexto de los países GEM de la UE que han participado en esta edición. Las naciones con las tasas de actividad emprendedora más elevada son las que están en el segundo estadio de competitividad y menos desarrolladas dentro de la UE. Eslovaquia encabeza el grupo de las economías basadas en la eficiencia con una tasa algo por encima del 14%, mientras que en el grupo impulsado por la innovación, los Países Bajos tienen la tasa más elevada en torno al 8%. Grecia le sigue de cerca, pero un análisis más preciso muestra un aumento de las iniciativas por necesidad. España y Murcia están alineadas con Alemania, Bélgica, Francia, Suecia y Finlandia y, la pregunta que surge es la de tras la crisis nuestro país irá derivando hacia una tasa más reducida que antes de la misma, como consecuencia de la modernización del tejido empresarial, o si, por el contrario, regresará a la tendencia de situarse en una media del 7-8%. Así, si tras la crisis las iniciativas creadas tienen una componente de mayor dimensión y competitividad, podría suceder que, en unos años, la tasa de emprendimiento se pareciera más a las de Francia y Alemania, habitualmente inferiores a la media española debido a la diferente composición de su tejido empresarial y mercados laborales.

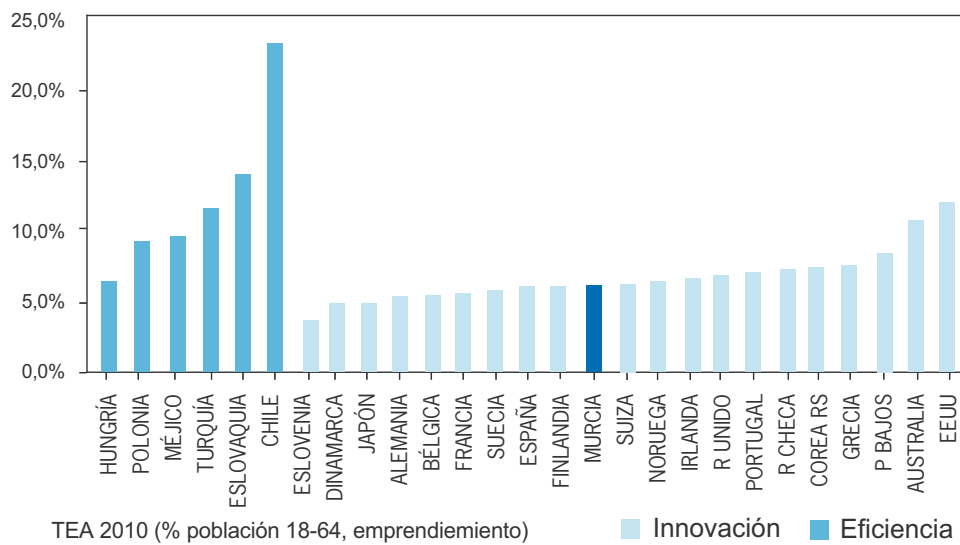
**Figura 2.5. Actividad emprendedora en los países de la UE participantes GEM 2011. Países clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad**



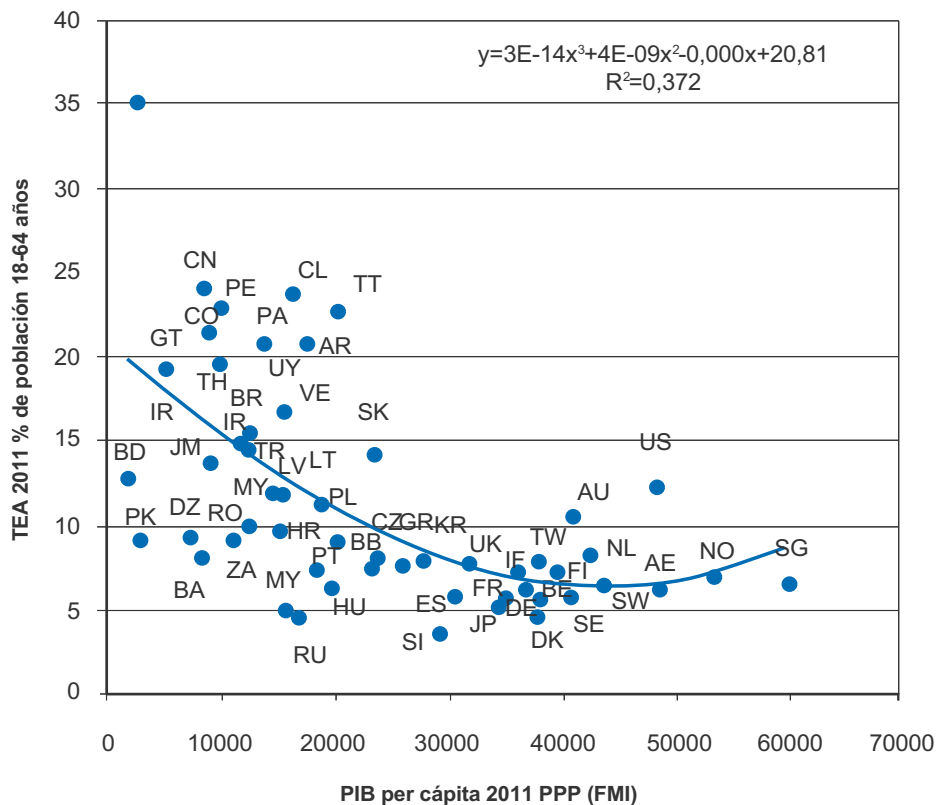
Seguidamente, se muestra nuestra posición relativa en el contexto de la OCDE (figura 2.6). Como se observa tanto Murcia como España se encuentran en el centro de la tabla con cifras alejadas de Estados Unidos o Australia, países que encabezan el ranking.

Desde hace varios años los resultados del proyecto GEM han puesto de manifiesto que tener una alta tasa de actividad emprendedora en la población no es sinónimo de desarrollo en términos brutos. La principal conclusión que permiten extraer los resultados GEM tras 11 años de observación en España y 6 años en Murcia, es que la tasa de actividad emprendedora de los países responde a un ciclo evolutivo de larga duración, de forma que no sólo tiene un impacto en el crecimiento económico, sino que éste y el nivel de desarrollo de los países explican el momento que atraviesa dicha evolución en cada tipo de país. Por eso, cuando GEM ofrece un gráfico de situación internacional global, éste no se puede interpretar sin tener en cuenta el nivel de desarrollo de cada nación y su estructura macroeconómica y demográfica. La figura 2.7 muestra cómo el indicador TEA depende significativamente de grado de desarrollo de los países representado por el PIB real per cápita en Paridades de Poder Adquisitivo (PPP) a precios corrientes del 2011 mediante un modelo de regresión no lineal cúbico. El ajuste o capacidad explicativa del modelo es del 37,2%.

**Figura 2.6. Actividad emprendedora en los países de la OCDE participantes GEM 2011. Países clasificados en función de su desarrollo y competitividad**



**Figura 2.7. Relación de dependencia del TEA11 respecto del nivel de desarrollo de los países GEM 2011 como conjunto total**



Al observar la figura 2.7, se advierte que los países menos desarrollados se sitúan a la izquierda, ya que aquellos con menos infraestructuras de servicio a la población, son los que presentan una tasa más elevada de emprendimiento, pues un elevado porcentaje de la población debe emprender para subsistir. A medida que se gana en eficiencia de los factores de producción y se generan infraestructuras que proporcionen empleo a la población, la tasa de actividad emprendedora va descendiendo y el PIB per cápita aumentando. Comparando esta fotografía con la del año anterior, se sigue apreciando cómo la crisis ha suavizado el final de la curva, más elevado los dos años anteriores, debido a la disminución generalizada de las tasas de actividad emprendedora de los países desarrollados que, en la mayoría de los casos no ha recuperado los valores medios anteriores a la recesión, si bien ha habido excepciones.

Como ya se apuntó en la edición pasada, el proceso de recuperación de la crisis debería propiciar un avance algo más rápido hacia la derecha de la mayoría de los países desarrollados, si se aprovechara la coyuntura para progresar en racionalizar la competitividad, impulsando nuevos modelos de crecimiento. Algunos países, entre los que se encuentra España muestran signos de seguimiento de esta tendencia,

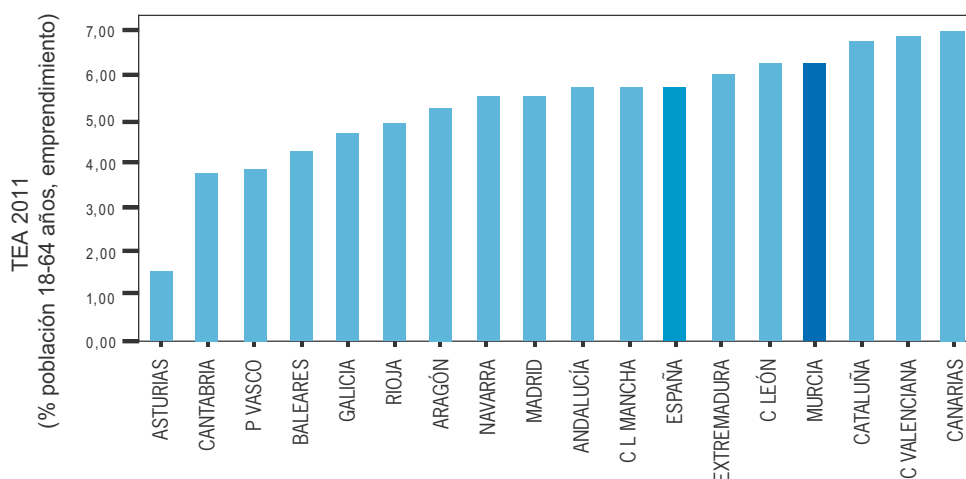
pero no se puede aventurar si será posible su consolidación y progreso, dado que las previsiones señalan que los mercados aún se verán sometidos a nuevas fluctuaciones que podrían reactivar la senda recesiva en muchos países.

El análisis comparativo de estos datos con los del resto de comunidades españolas se recoge en la figura 2.8. Tal y como se apuntó en el informe del año pasado del año 2009 al 2010, la tasa de actividad emprendedora tubo cambios notables en el ámbito de las Comunidades Autónomas. El año pasado se acusó una importante disminución de la tasa en Baleares y La Rioja, comunidades que habían mantenido tasas elevadas en el 2008 y el 2009. También se produjeron descensos tardíos pero significativos: Andalucía, Cataluña, Cantabria y Galicia, y de mucha menor magnitud, el País Vasco, Extremadura, Madrid, Navarra y Aragón. Sin embargo Murcia mostraba un descenso moderado o intermedio al igual que sucedía en la Comunidad Valenciana y en Canarias. Otras regiones sin embargo, acusaron rápidamente el cambio de clima económico y habían comenzado a recuperar en mayor medida la tasa de actividad emprendedora, algunas de forma moderada (Asturias, Castilla La Mancha y Ceuta), y otras de forma más destacada: Castilla y León y Melilla, que es el territorio con una mayor tasa de actividad emprendedora en 2010.

En el 2010, 15 Comunidades Autónomas y la ciudad de Ceuta, presentaron tasas de actividad emprendedora por debajo de la media española, tan solo superada en los casos de Madrid, Castilla y León y Melilla.

Los datos GEM para las regiones en el año 2011 son bastante diferentes y muestran un incremento bastante llamativo en el caso de diversas regiones. De las 17 Comunidades Autónomas acerca de las que se dispone de datos, un total de 9 muestran aumentos superiores al 50%. En este grupo se encuentra Murcia, junto con Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Navarra, Canarias, País Vasco y La Rioja. Del conjunto sólo Asturias presenta una disminución y, Cantabria muestra el aumento más discreto.

**Figura 2.8. Actividad emprendedora en las regiones españolas participantes GEM 2011**





Un análisis de los datos de empresas nacientes y nuevas por comunidades y su evolución entre el 2010 y el 2011 muestra como la actividad naciente crece en todas las regiones excepto dos, Asturias y Cantabria, sin embargo, la magnitud de ese crecimiento es diversa y supera el 100% en Baleares, Cataluña, Extremadura, Galicia, País Vasco y La Rioja. Es esperanzador que el TEA crezca y que lo haga la actividad naciente, síntoma de que hay movimiento, pero no podemos saber si será positivo o no para la economía en cuanto a generación de riqueza, empleo y competitividad, por la menor calidad probablemente de una buena parte de ese emprendimiento naciente.

En cuanto a la actividad nueva, los datos revelan diferentes situaciones. En principio, se producen aumentos en todas las regiones salvo en cuatro: Asturias, Baleares, Castilla y León y Madrid. Las disminuciones son de diversa magnitud, siendo la menos la que se produce en Madrid y la mayor la que se produce en Castilla y León. En las regiones que hay aumentos, se observan algunos muy llamativos frente a otros medianos y otros de una magnitud más baja. Canarias, Comunidad Valenciana, Extremadura, Murcia, Navarra y, sobre todo Rioja, muestran aumentos muy fuertes y desmarcados. Por consiguiente en estas regiones, las empresas creadas en los tres últimos años han sobrevivido en una mayor proporción que en otras regiones.

En resumen, se puede afirmar la buena situación de la tasa de emprendimiento en nuestra región además de superar la media española, se encuentra entre las 5 comunidades con más iniciativas emprendedoras.

## **2.5. Dinámica empresarial en el contexto internacional y regional GEM**

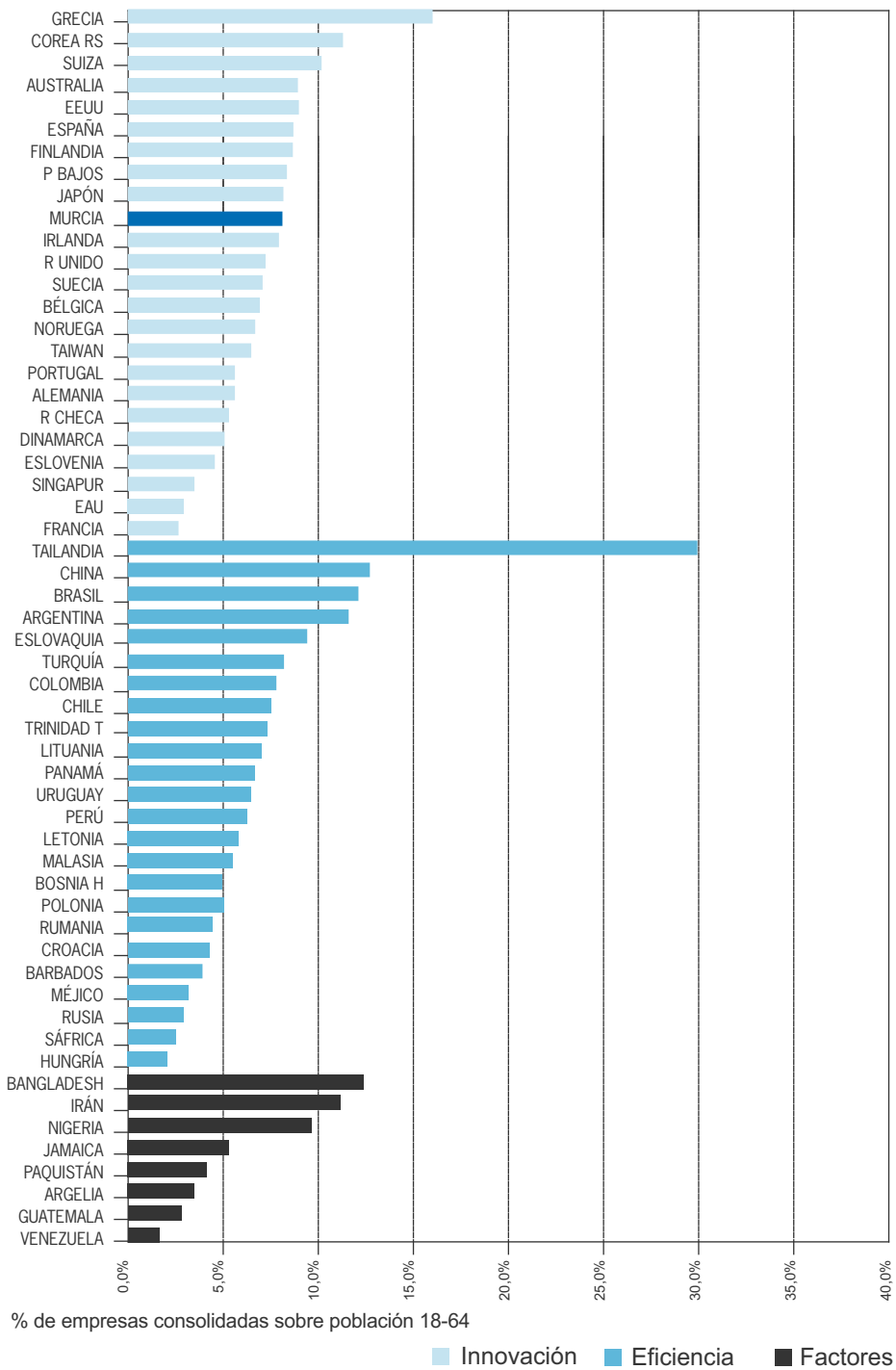
La figura 2.9 muestra el porcentaje de empresas consolidadas, es decir, que superaron la fase de emprendimiento, estimado en la población de 18-64 años de los países participantes. Se trata de empresas, negocios y autoempleos que llevan operando por más de 42 meses y se corresponden, aproximadamente, con lo que en España entendemos por empresas dadas de alta, por término medio, desde hace aproximadamente 3,5 años y que prosiguen su dinámica. En otros países, no existe un sistema de registro como el español, de forma que en ellos, este dato constituye una de las mejores aproximaciones que se puede establecer acerca del tejido empresarial consolidado.

El año 2009 se acusó un paro bastante generalizado de la inversión en nuevas tecnologías, en innovación, en internacionalización y en transferencia de I+D, justamente entre los pilares del crecimiento y el desarrollo. Además, la complejidad de acceso a financiación ha supuesto un importante obstáculo para el cambio de tendencia de estos indicadores. Sin embargo, entre el año 2010 y el 2011, se ha producido una importante recuperación del tejido empresarial consolidado, resultado que permite suponer que el emprendimiento de los últimos tres años es, en general, del tipo requerido para afrontar condiciones adversas y asentarse.

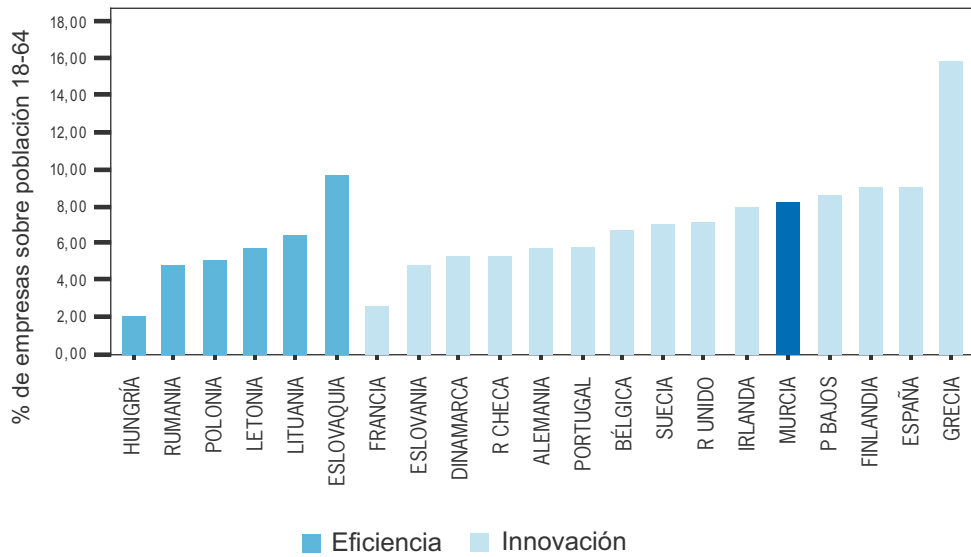
Al igual que en el apartado anterior, es interesante mostrar estos resultados para la UE (figura 10), la OCDE (figura 2.11) y tener siempre en cuenta que la calidad y dimensión de la dinámica empresarial no es comparable entre algunos países. En la UE, al igual que en el 2010, Grecia es la nación participante con mayor proporción de tejido empresarial consolidado sobre la población activa, pero sus estándares de calidad e innovación son inferiores en comparación con otras naciones. Nuestro país ha recuperado posiciones y vuelve a alinearse con Finlandia, país con el que venía mostrando una afinidad en este indicador antes de la crisis. En esta ocasión nuestra región se sitúa levemente por debajo de la media española con cifras de consolidación muy similares a Países Bajos e Irlanda.

En el panorama internacional, Tailandia, Grecia, China, Brasil y Argentina, son las naciones que más destacan en cuanto a tasa de negocios consolidados. Salvo en el caso de Grecia, se trata de países emergentes. En el contexto europeo, Suiza es el país con una mayor tasa de consolidación, que podría disminuir el año próximo si se cumplen los pronósticos de ajuste de su mercado.

**Figura 2.9. Actividad empresarial consolidada (incluyendo autoempleo y todos los sectores) en los países participantes en GEM 2011 y Murcia, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad**

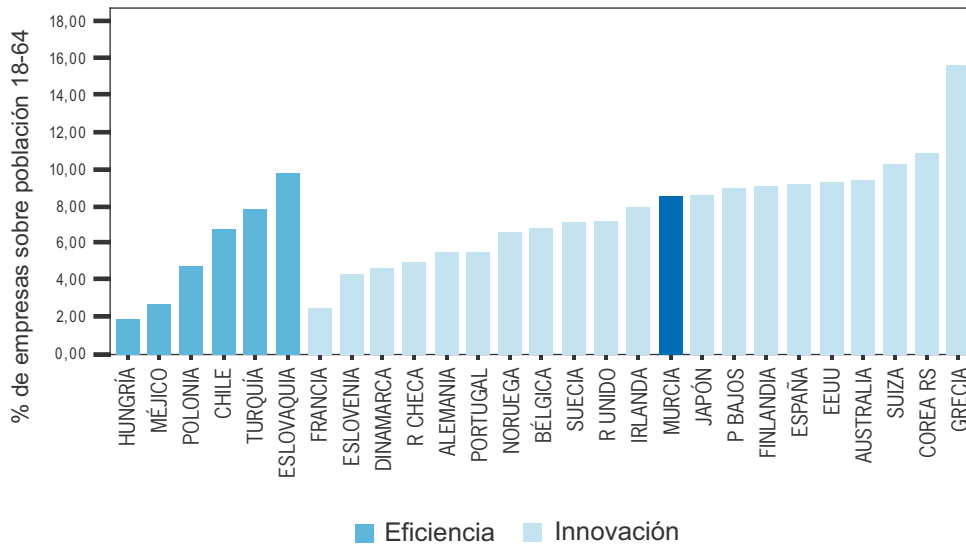


**Figura 2.10. Empresa consolidada (que lleva más de 3,5 años en activo) detectada como porcentaje de la población en el contexto de la Unión Europea, países clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad**



Entre los países menos desarrollados, destacan las reducidas cifras de consolidación en comparación con las tasas de emprendimiento presentadas en la figura 4. De ello puede deducirse la elevada mortalidad de iniciativas y la volatilidad de la actividad emprendedora de estos países, pues el porcentaje de supervivencia a los tres años y medio o más de creación es comparativamente muy bajo respecto de la generación de actividad. Este es uno de los temas más delicados a la hora de considerar más la cantidad que la calidad del emprendimiento. Si se crean muchas iniciativas pero que no son capaces de sobrevivir y de competir, la inversión no tiene la rentabilidad que debería y, por consiguiente, la economía del país no obtiene una remuneración satisfactoria derivada del emprendimiento. Por eso es importante observar todos los indicadores del fenómeno emprendedor y valorar cada tasa de actividad en su propio entorno.

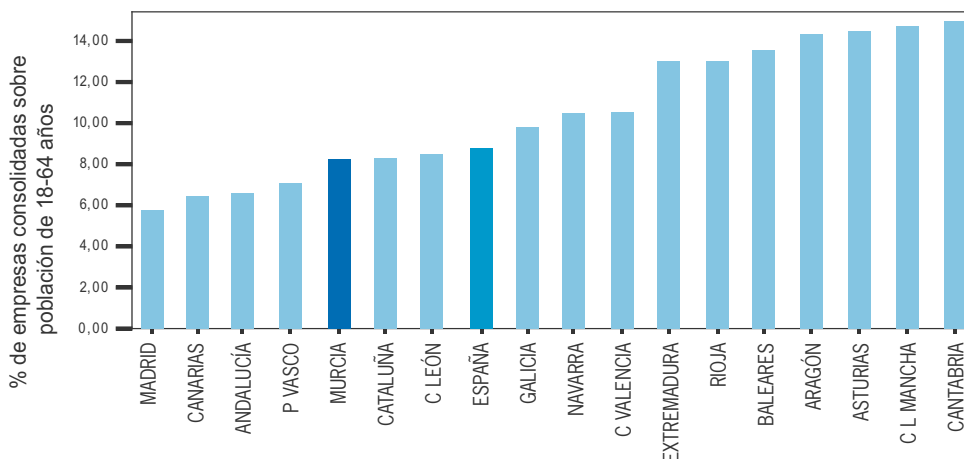
**Figura 2.11. Empresa consolidada detectada como porcentaje de la población de 18-64 años en el contexto de la OCDE, países clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad**



Los datos por regiones (figura 2.12), en cuanto a la actividad consolidada, muestran una distribución en la que diez Comunidades superan la media española, Galicia, Navarra, Comunidad Valenciana, Extremadura, La Rioja, Baleares, Aragón, Asturias, Castilla la Mancha y Cantabria. Dada la pérdida de tejido industrial del 2009, estos resultados podrían interpretarse como el resultado de la consolidación de una parte importante del emprendimiento reciente.

La situación de Murcia, a pesar de mantener su posición por debajo de la media española, es bastante mejor que la que se recogía en el año 2010. Tal y como se ha comentado anteriormente, las empresas consolidadas en nuestra región aumentan más de un 28% tras el fuerte descenso que se produjo del año 2008 a 2009, en el que las empresas consolidadas disminuyeron más de un 52%. No obstante es de señalar que a pesar de este dato positivo, las cifras de consolidación se encuentran a la cola de las comunidades españolas, con datos similares a los obtenidos para Cataluña o País Vasco y muy lejanas a las alcanzadas por Aragón, Asturias, Castilla La Mancha o Cantabria que superan el 14%.

**Figura 2.12. Empresa consolidada detectada como porcentaje de la población de 18-64 años en el contexto regional**



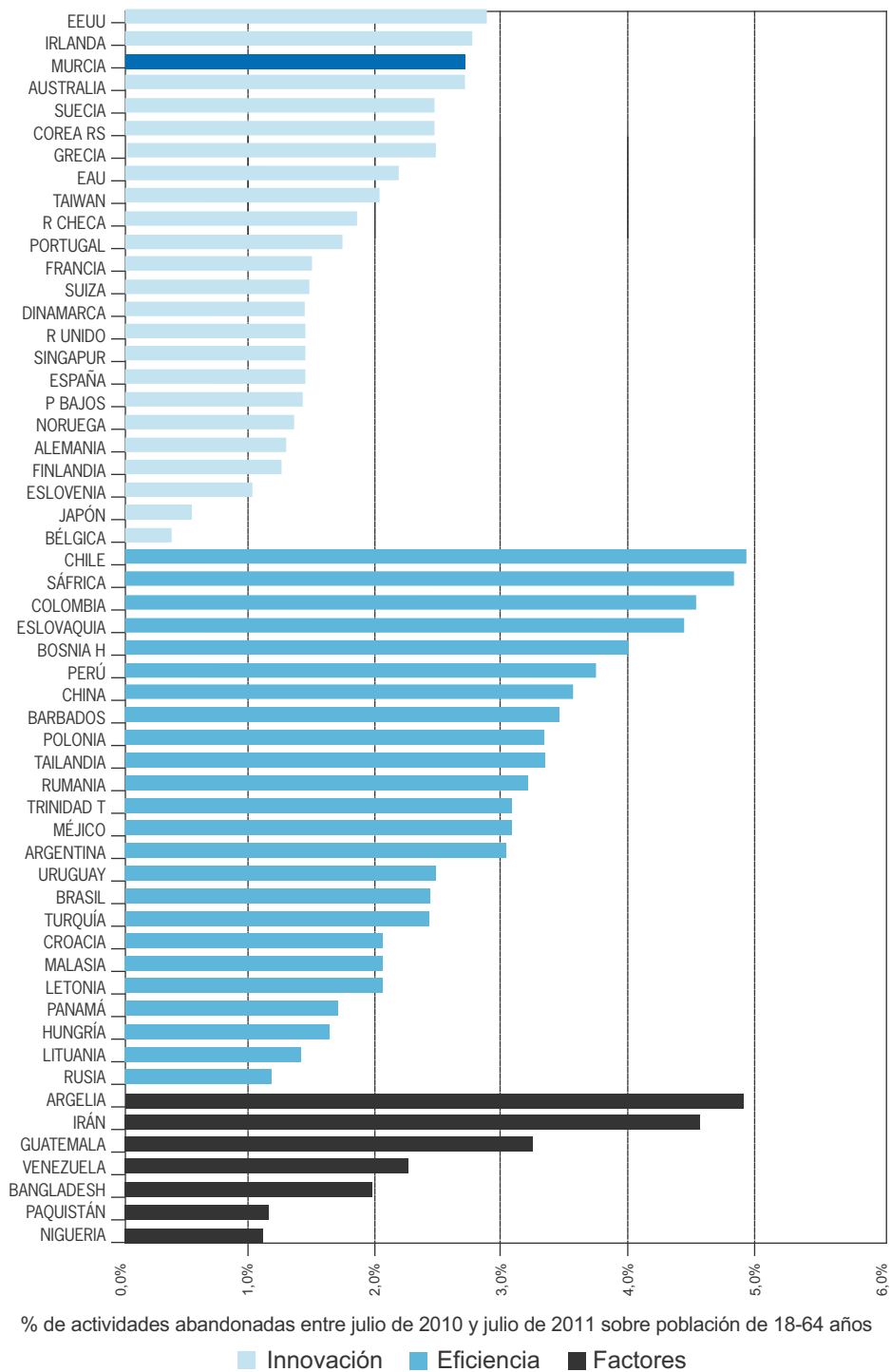
La descripción de la dinámica empresarial, se completa con el estudio del abandono de actividades doce meses antes de Julio de 2011 en forma de porcentaje sobre la población de 18-64 años de los países GEM. Parte de estos abandonos corresponden a ventas o traspasos por lo que la tasa de cierres efectivos es menor que se ve en el gráfico.

Sin embargo, como puede observarse en la figura 2.13 al igual que sucede con la tasa de actividad emprendedora, por término medio, la de abandonos tiende a ser superior en los países en vías de desarrollo y se va moderando progresivamente a medida que aumenta el nivel de competitividad de los países.

Por consiguiente, este indicador, junto con el de consolidación, constituye un importante control de la supervivencia de la actividad emprendedora y de la importancia de lograr un equilibrio entre el impulso de la misma y su efectividad. De nuevo, se insiste en que la calidad es más importante que la cantidad y en que, los negocios capaces de crear riqueza y empleo, con expectativas de poder competir y permanecer en el mercado, son los que más retorno pueden ofrecer en las naciones en vías de desarrollo.

Los datos más extremos de esta variable corresponden a Argelia y a Chile y se aproximan al 5%. Dejando de lado la tasa de traspasos y ventas que suele estar cerca de una media del 1%, en Chile, hay una tasa de emprendimiento cercana al 24%, pero se podría cerrarse un 4% en doce meses y la estimación de consolidadas, que han superado la barrera de los 3,5 años, es del 7%. Por consiguiente, en esta nación, se percibe un desequilibrio importante entre la actividad emprendedora y su resultado. En Argelia, la tasa de emprendimiento es del 9,3%, podría cerrarse un 4% en doce meses y la estimación de consolidadas es del 3,09%. Este caso, también evidencia un desequilibrio, pero se puede presumir una inversión total menor en emprendimientos, por lo que, la economía del país, proporcionalmente hablando, se estima que resultará menos impactada por el desfase. A medida que los países se desarrollan, se espera que los emprendedores potenciales utilicen los recursos adecuados y la formación y asesoramiento adecuados para evitar embarcarse en iniciativas acerca de las cuales no se haya analizado la viabilidad y el mercado.

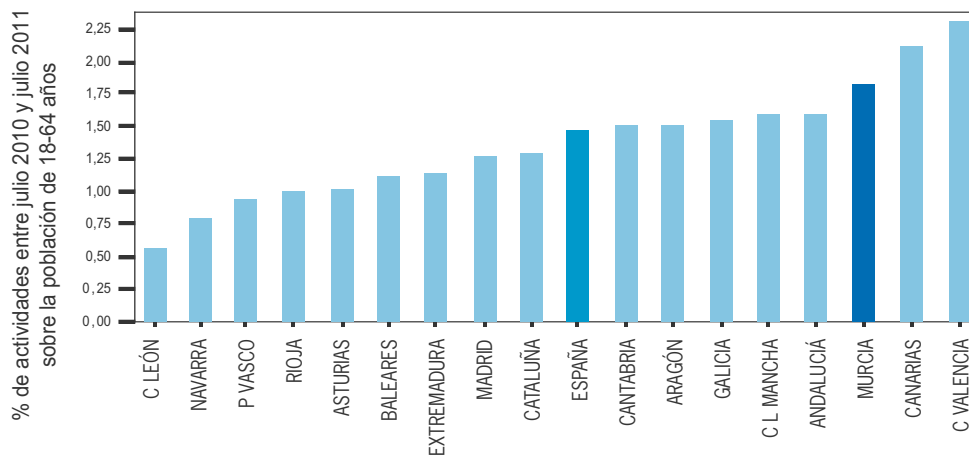
**Figura 2.13. Porcentaje de abandono de actividades en la población de los países GEM 2011, clasificados en tres grupos económicos y de competitividad**



En España se ha avanzado y se sigue avanzando en este terreno, hecho que se plasma en que nuestras cifras para España muestran un equilibrio que no se advierte en los casos precedentes: una tasa de actividad emprendedora del 5,8% habiéndose cerrado un 1,43% de negocios en los doce meses previos y con una tasa de consolidación del 8,85%. El superávit final de los últimos años, incluso en un escenario de crisis como el actual, es la garantía de que se crean menos negocios pero de mayor calidad: el tipo de emprendimiento que hay que promover. Murcia, en cambio se sitúa a la cabeza del ranking junto con EEUU, Irlanda y Austria.

A nivel regional (figura 2.14), la posición de la Región de Murcia en cuanto al porcentaje de empresas cerradas se vuelve a situar entre las primeras posiciones, sólo le superan Canarias y La Comunidad Valenciana. Las mejores posiciones son para Castilla León, Navarra y País Vasco.

**Figura 2.14. Porcentaje de abandono de actividades en la población de las regiones españolas GEM 2011**



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

GEM identifica a los emprendedores potenciales como aquellas personas que tienen en mente la idea de poner en marcha un negocio o autoempleo en los próximos 3 años. El año 2011, en España, la tasa de emprendimiento potencial ha aumentado un 44,7%, cifra que supone el aumento más elevado registrado por el observatorio español en los últimos cinco años. Este dato evidencia la importancia del emprendimiento como alternativa profesional en el actual escenario económico. El mensaje ampliamente difundido de que el emprendimiento es uno de los elementos que mayor impulso puede dar a la recuperación del empleo y la generación de riqueza, parece estar impactando en la sociedad, ya que, si bien es necesario considerar también que la elevada tasa de desempleo es un impulsor del emprendimiento por necesidad, los datos 2011 ponen de manifiesto que esta motivación ha disminuido con respecto de ejercicios recientes, predominando ampliamente la motivación por oportunidad. Para poder despejar la incógnita acerca del carácter de este crecimiento



de la intención emprendedora, será necesario esperar al análisis de los datos de 2012, donde se verá si las empresas nacientes obedecen más a una motivación u otra, pues ante la sucesión rápida de cambios y tendencias, ambos resultados son posibles. Otro rasgo importante a tener en cuenta respecto de este significativo aumento de la intención emprendedora es la disminución de la población de 18-64 años, que amplifica el impacto de este indicador a nivel nacional.

**Tabla 2.7. Potencial emprendedor de la población murciana de 18-64 años en el 2011 y comparación con los cuatro años anteriores**

<b>Emprendedores Potenciales en la Población Adulta 2007- 2009</b>				
	Número	% de PA	Número	% de PA
Emprendedores potenciales año 2007	1.790.704	6,8%	60.450	6,6%
Emprendedores potenciales año 2008	2.013.814	7,7%	56.378	6,9%
Emprendedores potenciales año 2009	1.625.256	5,4%	64.158	6,7%
Emprendedores potenciales año 2010	2.059.681	6,7%	72.069	7,6%
Emprendedores potenciales año 2011	28.998.343	9,7%	119.249	12,4%

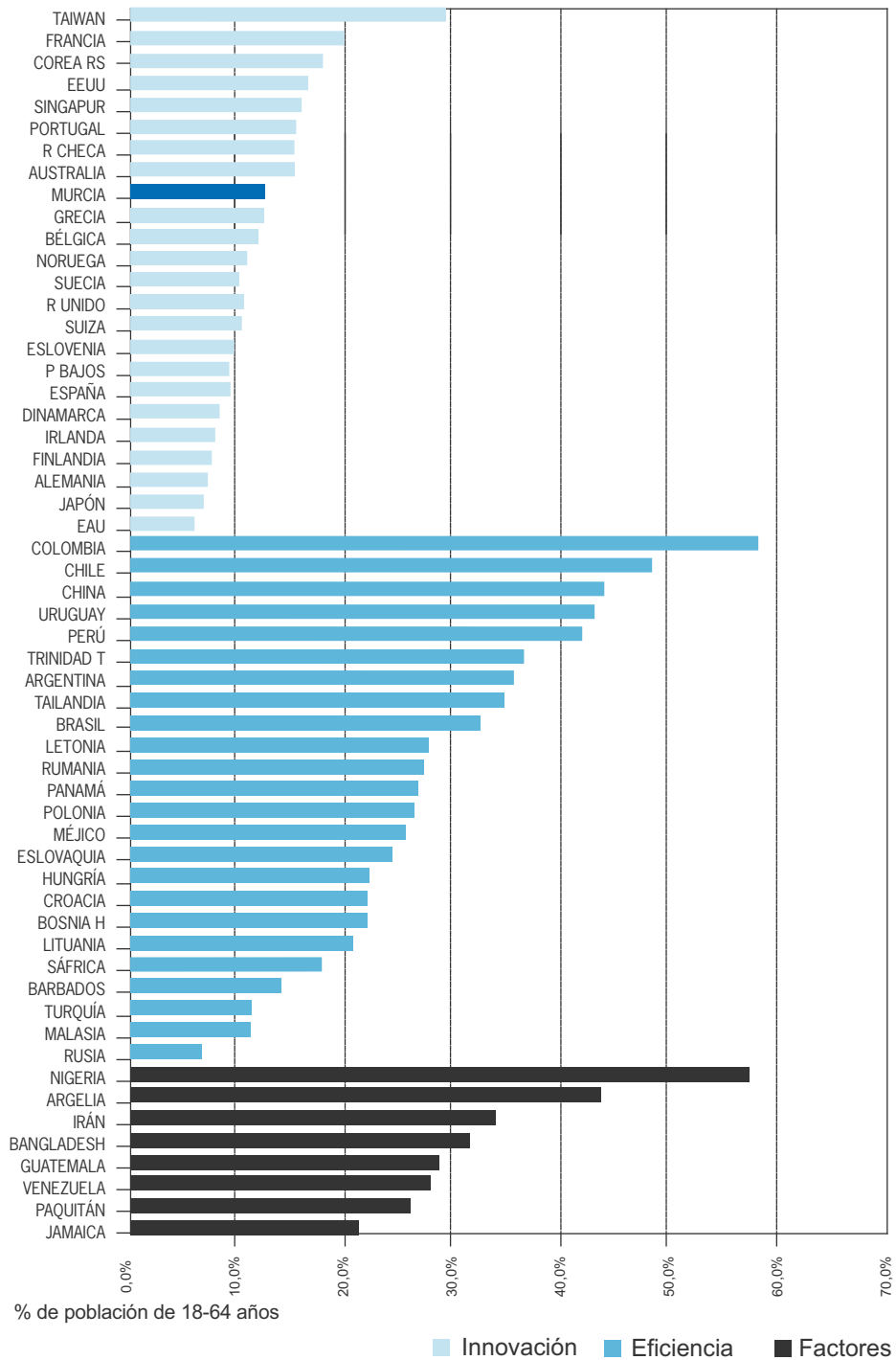
Al igual que en España, en el plano internacional también se advierten importantes aumentos de intención emprendedora en muchos países del mismo grupo de desarrollo. Algunos de ellos son francamente llamativos, como es el caso de Francia, país con tasas de emprendimiento bastante moderadas desde que se inició el observatorio GEM y que, en cambio arroja un índice de actividad potencial de casi el 20%. En general, en el grupo de economías impulsadas por la innovación, ninguna tasa de emprendimiento potencial queda por debajo del 6%, resultado que evidencia que se está produciendo un cambio social notable en cuanto a la consideración del emprendimiento como carrera profesional.

Este panorama se repite en las economías impulsadas por la eficiencia de los factores de producción, pero con países que alcanzan cotas más elevadas, por término medio. Colombia, Chile, China, Uruguay y Perú, presentan tasas superiores al 40%, mientras que Rusia se queda en un 6,2%, con un patrón más cercano, aunque inferior a la media de la Europa Comunitaria. Argentina y Brasil, economías emergentes, muestran tasas de emprendimiento potencial por encima del 30% de la población de 18-64 años.

Finalmente, en la pequeña muestra de países impulsados por los factores tradicionales de producción, Nigeria destaca como la nación con la tasa de intención emprendedora más elevada, cerca del 58% de la población de dicha edad. Jamaica presenta la tasa más moderada del grupo con un 21,4%. Estas cifras son acordes con la mayor necesidad de la población de generar su propio empleo.

Las cifras obtenidas para nuestra región son aun mejores que las obtenidas para España. Concretamente si bien en nuestro país la tasa de emprendedores potenciales aumenta un 44,7% en nuestra región la tasa aumenta más de un 63%. Este dato es muy favorable y esperamos que los datos del año 2012 confirmen estas buenas intenciones.

**Figura 2.15. Porcentaje de emprendedores potenciales en la población de todos los países GEM 2011, clasificados en tres grupos de desarrollo y competitividad**



# **CAPÍTULO 3**

## **TIPOS DE COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR**

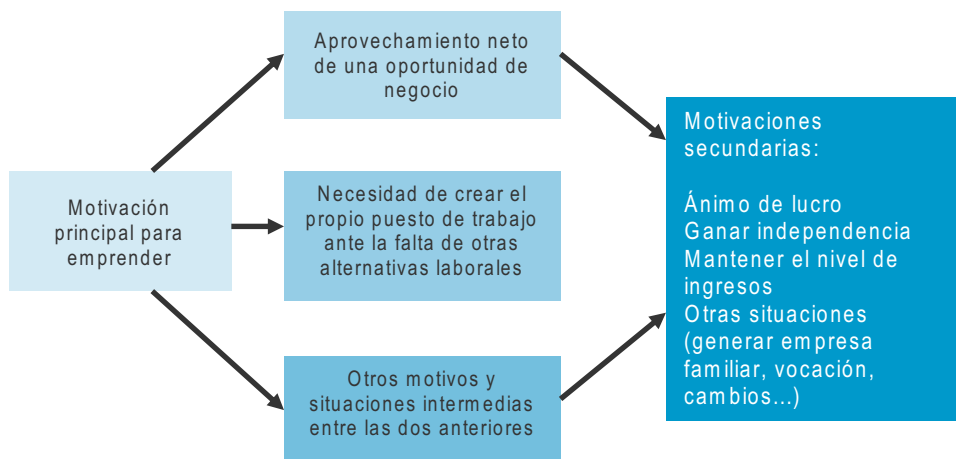


## TIPOS DE COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

### 3.1. Introducción

El observatorio GEM analiza la motivación del emprendimiento clasificando a las iniciativas de negocio, a grandes rasgos, en: creadas por aprovechamiento de una oportunidad y creadas por motivos de necesidad ante la falta de alternativas de empleo. El modelo teórico en el que se basan los análisis del observatorio acerca de este aspecto del emprendimiento, es el siguiente:

**Figura 3.1. Motivación principal para poner en marcha una iniciativa emprendedora**



### 3.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

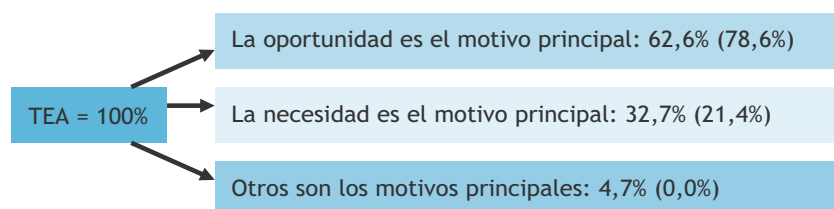
La tabla 3.1 resume las cifras obtenidas en 2011 relativas a los diversos comportamientos emprendedores y su comparación con las de 2010, entre paréntesis, sobre la población de 18-64 años de edad, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente (start up), nueva o baby business y el total (TEA) que aglutina a ambos grupos.

**Tabla 3.1. Iniciativas emprendedoras en función del tipo y la motivación**

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

Los resultados de la figura 3.2 permiten visualizar fácilmente que del total de la actividad emprendedora murciana, la gran mayoría (casi dos terceras partes), se crea, principalmente, por aprovechamiento de una oportunidad.

**Figura 3.2. Distribución de la actividad emprendedora total en 2011 en función del principal motivo de su creación y comparación con 2010 (entre paréntesis)**



Aunque la tasa  $TEA_{oportunidad}$  se ha visto ligeramente incrementada al pasar del 3,23% de 2010 al 4,02% de 2011, el incremento experimentado por la tasa  $TEA_{necesidad}$  ha sido mucho mayor (del 0,87% al 2,10%). Este hecho se refleja en la tabla 3.2 mediante un cambio considerable en las proporciones que representan ambos tipos de emprendimiento sobre el total de actividad emprendedora. Si comparamos con 2010 se observa un importante descenso en la proporción de actividades emprendidas por oportunidad, descenso que se cifra en más de 15 puntos. Este dato contrasta con la tendencia mostrada por el conjunto de España que solo ha visto reducida esta proporción en 1,5 puntos. Sin embargo, y como consecuencia de la crisis, la proporción que representa el emprendimiento por necesidad ha experimentado un crecimiento de más de 10 puntos. Esta cifra queda muy por encima de la que muestra el conjunto de España (25,9%), si bien, se ha de tener en cuenta que el conjunto nacional experimentó un crecimiento similar en 2010.

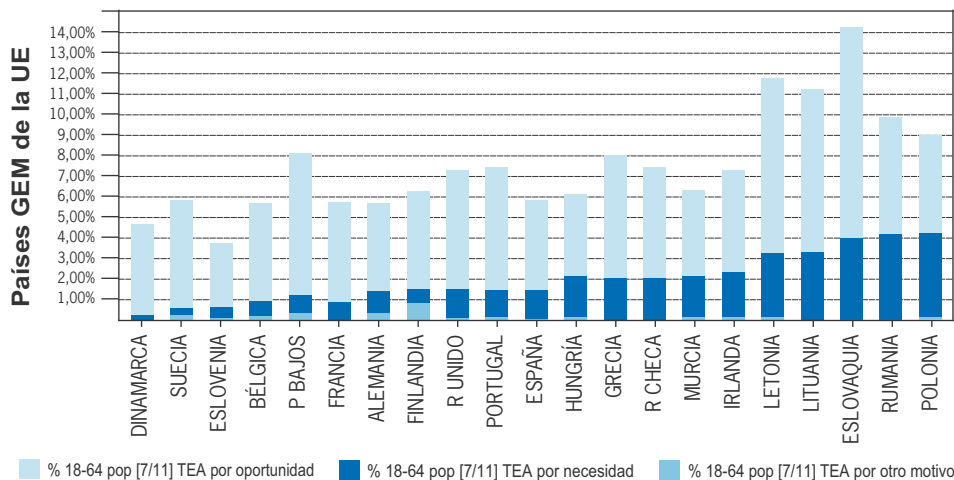
Si atendemos a la evolución de la tasa TEA<sub>necesidad</sub> durante los últimos años (tabla 3.2), comprobamos que ha ido aumentando de forma progresiva desde 2007, a excepción de cierta estabilidad en 2009, y que con el recrudecimiento de la crisis en 2011 se ha producido un crecimiento espectacular.

**Tabla 3.2. Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en Murcia como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total (entre paréntesis)**

Año	TEA	TEA oportunidad	TEA necesidad	TEA otro caso
2006	6,60 (100%)	5,30 (80,3%)	0,90 (13,6%)	0,40 (6,1%)
2007	7,50 (100%)	5,99 (79,8%)	1,09 (14,5%)	0,43 (5,6%)
2008	7,00 (100%)	5,40 (77,6%)	1,30 (18,6%)	0,30 (3,8%)
2009	5,58 (100%)	4,31 (77,2%)	1,03 (18,5%)	0,24 (4,3%)
2010	4,11 (100%)	3,23 (78,6%)	0,87 (21,4%)	0,00 (0,0%)
2011	6,43 (100%)	4,02 (62,6%)	2,10 (32,7%)	0,30 (4,7%)

En la figura 3.3, donde se encuentran ordenados los países de la UE de menor a mayor índice TEA<sub>necesidad</sub>, se puede ver que Murcia ocupa una posición similar a Grecia, República Checa o Irlanda pero se mantiene distante de la mayoría de países de Europa del Este. Este gráfico muestra que las tasas más elevadas de emprendimiento por necesidad corresponden a los países de la UE cuyas economías son impulsadas por la eficiencia de los factores, mientras que en el grupo de las economías impulsadas por la innovación, estas tasas son más moderadas. Si tenemos en cuenta que Murcia pertenece al grupo impulsado por la innovación vemos que tiende a estar más cerca de los países con situaciones delicadas dentro de la UE, como son Irlanda y Grecia, que de otros países menos amenazados como Alemania o Francia.

**Figura 3.3. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países GEM 2011 de la UE**



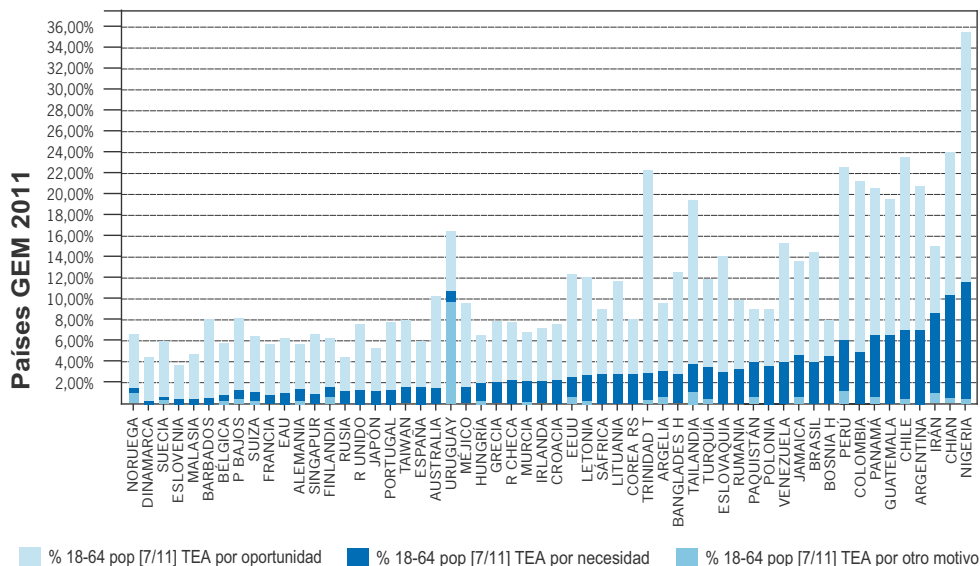
En un contexto más amplio como es el de todos los países GEM (figura 3.4), Murcia ocupa una posición acorde con su nivel de desarrollo y características macroeconómicas. Así, ordenados los países de menor a mayor tasa de actividad emprendedora por necesidad, en 2011 el país que presenta el mayor valor del índice TEA<sub>necesidad</sub> es Nigeria, seguido de China, Irán y Argentina.

En este ámbito internacional también cabe destacar que el grupo de economías impulsadas por la eficiencia, China, Chile, Colombia y otras naciones, muestra cifras de emprendimiento por necesidad tan notables como las del grupo de países menos desarrollados. Uruguay, por su parte, destaca por una importante cifra de casos de emprendimiento que obedecen a otros motivos diferentes de la pura necesidad o de la pura oportunidad. Desde el punto de vista de la Región de Murcia, el seguimiento de esta evolución también es relevante por cuanto muchos de estos países vienen siendo el origen de importantes corrientes migratorias hacia nuestra región, aunque la crisis haya amortiguado este flujo.

En el ámbito de las culturas árabes, Irán destaca como la nación con una tasa de emprendimiento por necesidad más elevada.

A pesar de todo lo comentado se ha de tener en cuenta que la Figura 3.4 permite visualizar los resultados globales, siendo necesario recordar que estas cifras no proporcionan información acerca de la calidad, dimensión y otros aspectos de las iniciativas emprendedoras.

**Figura 3.4. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países GEM 2011**

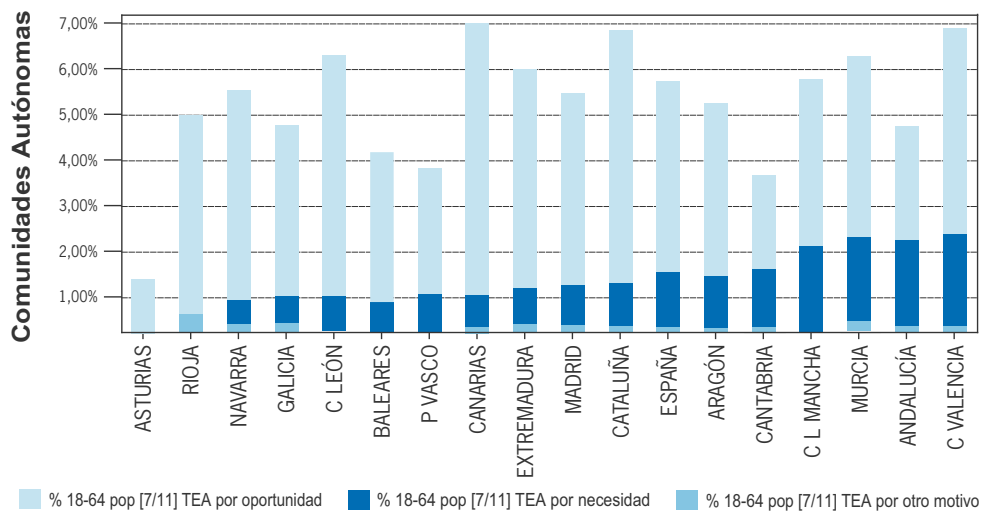


Comparada con el resto de comunidades autónomas (figura 3.5), en lo que se refiere a TEA<sub>necesidad</sub> la Región de Murcia muestra cierto empeoramiento respecto a 2010, año



en el que se situaba en una posición intermedia. El valor medio de la tasa TEA<sub>necesidad</sub> para las comunidades autónomas es de 1,23%. En 2011 Murcia se encuentra entre las tres comunidades de mayor TEA<sub>necesidad</sub> siendo superada su tasa sólo por las de Andalucía y la Comunidad Valenciana. No obstante, también conviene señalar, que la tasa TEA<sub>oportunidad</sub> de la Región de Murcia presenta un valor ligeramente superior a la tasa media de las comunidades autónomas españolas (3,94%).

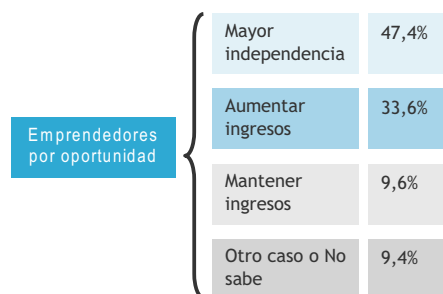
**Figura 3.5. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las Comunidades Autónomas**



### 3.3. Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en la Región de Murcia en el año 2011

Quando un emprendedor potencial detecta una oportunidad y toma la decisión de poner en marcha su iniciativa, bajo esa decisión subyacen, además, otros motivos de índole más personal relacionados, generalmente, con el desarrollo personal y profesional. El Proyecto GEM explora estos motivos mostrando la figura 3.6 los resultados para Murcia.

**Figura 3.6. Análisis de otros motivos para emprender que subyacen bajo la oportunidad**



La principal razón que ha llevado a los emprendedores murcianos a aprovechar una oportunidad de negocio es el deseo de conseguir independencia económica, razón que es argumentada por casi la mitad de estos emprendedores. El siguiente motivo, argumentado por un tercio de la población emprendedora, ha sido el deseo de incrementar sus ingresos. Esta prioridad en las motivaciones es coincidente con la observada para el conjunto de España.

Si atendemos a la evolución seguida por estas motivaciones subyacentes (tabla 3.3), observamos un cambio de tendencia respecto a 2010, año en el que la motivación predominante era incrementar los ingresos. El hecho de que esta motivación, que es la más competitiva, deje de ser la principal constituye otro síntoma de que parte del emprendimiento es de subsistencia y, por consiguiente de menor calidad con respecto a lo deseable.

**Tabla 3.3. Evolución de la distribución de las motivaciones que complementan el aprovechamiento de una oportunidad para emprender**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Independencia	48,3%	44,4%	33,4%	48,2%	32,3%	47,4%
Aumentar ingresos	40,0%	45,3%	50,9%	27,9%	55,8%	33,6%
Mantener ingresos actuales	11,7%	6,9%	15,7%	18,1%	9,0%	9,6%
Otros No sabe	-	2,2%	-	5,8%	2,9%	9,4%
Empresa Familiar	-	1,2%	-	-	-	-
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

# **CAPÍTULO 4**

## **PERFIL SOCIECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR**



## PERFIL SOCIECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR

### 4.1. Introducción

En este capítulo se presenta el perfil de los emprendedores de la Región de Murcia mediante la delimitación de sus principales rasgos socioeconómicos. Para su elaboración, se ha partido de la información proporcionada por los entrevistados que han respondido a la encuesta GEM 2011 que estaban involucrados en una iniciativa empresarial de algún tipo –naciente, nueva, consolidada, potencial o abandonada–.

Con este propósito, las variables analizadas han sido el sexo, la edad, el nivel de estudios, el nivel de renta, el tamaño medio del hogar, el estatus laboral, el origen de las personas y la posesión de formación específica para emprender. En la presentación de los resultados se han distinguido nuevamente entre: emprendedores nacientes (hasta 3 meses en el mercado), nuevos (entre 3 y 42 meses en el mercado), consolidados (más de 42 meses en el mercado), que han abandonado una actividad en los doce meses previos a la encuesta GEM, potenciales (que tienen en mente emprender en los próximos tres años) y en general (en esta categoría se han considerado los resultados agregados de los emprendedores nacientes y nuevos).

Finalmente, a partir de los datos de las anteriores variables, se establece para el año 2011, un perfil medio del emprendedor murciano propiamente dicho, es decir, aquel que es o bien naciente o bien nuevo (excluyendo, por tanto, a los empresarios consolidados, a los que han abandonado su actividad y a los potenciales).

### 4.2. Género

En relación al género, como se aprecia en la tabla 4.1, el emprendedor murciano es mayoritariamente hombre. Con la excepción de los emprendedores potenciales, en los que las mujeres alcanzan un 46%, la proporción mayoritaria de hombres permanece

bastante constante con independencia de la fase de emprendimiento. Así, si nos centramos en el emprendedor general (naciente más nuevo), se trata predominantemente de un hombre en torno al 60-65% de los casos. Si distinguimos las diferentes categorías, aunque en la fase naciente la presencia femenina tiende a ser mayor que en el resto (casi un 40%), se aprecia una paulatina disminución de su presencia a medida que la actividad emprendedora se va consolidando, hasta llegar al caso más acusado, el de los emprendedores que han abandonado (en torno al 30%).

**Tabla 4.1. Distribución del sexo de los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Hombres	60,6%	65,8%	62,7%	63,6%	70,6%	54,0%
Mujeres	39,4%	34,2%	37,3%	36,4%	29,4%	46,0%

Considerando años anteriores, hay que señalar que la persistencia de la crisis económica ha reducido las diferencias existentes entre ambos sexos en todas las fases de emprendimiento. Asimismo, se aprecia también una tendencia bastante mimética si se comparan estos datos con la media nacional: en España el emprendedor general es mujer en un 38,6%, mientras que en la Región de Murcia se trata de un 37,3%.

### 4.3. Edad

En cuanto a la edad, como se puede ver en la tabla 4.2, el emprendedor general de la Región de Murcia (considerando nacientes más nuevos) tiene una media de 38,3 años, concentrándose principalmente –un 70% de ellos– en los intervalos de edad de 25 a 34 años y de 35 a 44 años. Se trata, por tanto de un emprendedor joven y que sigue manteniendo prácticamente la misma edad media que en años anteriores. Apenas se puede apreciar alguna diferencia con respecto a la media nacional, que es de 37,8 años, lo que supone que la incorporación del emprendedor a la actividad es similar en Murcia y en España.

**Tabla 4.2. Distribución de la edad de los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
18-24 años	2,6%	11,5%	6,2%	1,2%	3,7%	13,4%
25-34 años	24,3%	43,2%	32,1%	8,7%	26,8%	32,5%
35-44 años	47,2%	26,6%	38,8%	34,0%	29,5%	34,3%
45-54 años	18,3%	11,4%	15,5%	35,2%	25,8%	15,0%
55-64 años	7,6%	7,3%	7,4%	20,9%	14,2%	4,8%
Media (años)	40,2	35,4	38,3	46,9	42,1	36,2

Por categorías se aprecia, por un lado, que el emprendedor consolidado, como es lógico, tiene una media de edad bastante más avanzada (46,9 años) que el emprendedor naciente, nuevo y potencial. Por otro lado, se mantiene la tendencia de años anteriores: mayor incorporación de jóvenes y de personas maduras a la actividad emprendedora debido al continuo aumento del desempleo también durante el

año 2011, que ha dado como resultado un retroceso del colectivo más joven en el proceso de emprendimiento. Por consiguiente, la concentración de emprendedores nacientes y nuevos en tramos más altos de edad, constituye un signo de que la crisis sigue destruyendo la dinámica empresarial. Estos datos son algo más positivos para el conjunto de España, dónde se aprecia un mayor colectivo de emprendedores jóvenes en las fases potencial y naciente.

#### 4.4. Nivel de estudios

El nivel de estudios del emprendedor murciano se ha deteriorado ligeramente en 2011, en comparación con los datos del año anterior. Tal y como se advierte en las distribuciones de la tabla 4.3, en comparación con los datos de 2010, encontramos una proporción similar de emprendedores (nacientes más nuevos) con estudios universitarios –un 32,9%–, aunque con niveles inferiores de formación profesional –un 16,9%–. Estas cifras también son inferiores a las que se aprecian en el conjunto de España, dónde los porcentajes de emprendedores con estudios universitarios y de formación profesional son más elevados, estando en torno al 39% en universitarios y alrededor del 21% en formación profesional.

**Tabla 4.3. Distribución del nivel de estudios de los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Sin estudios	2,6%	3,8%	3,1%	2,4%	0,0%	2,5%
Primarios	26,4%	7,8%	3,2%	3,6%	7,4%	2,5%
Secundarios	13,2%	38,5%	45,3%	48,1%	41,4%	45,2%
FP hasta superior	30,0%	22,7%	15,5%	16,9%	26,4%	21,1%
Diplomado	20,9%	19,4%	20,3%	8,5%	7,4%	14,2%
Licenciado	13,2%	7,8%	11,0%	16,9%	3,5%	11,0%
Post grado	2,7%	0,0%	1,6%	3,6%	3,9%	2,5%

Por categorías, tal y como señala la tabla, se puede ver mayor proporción de universitarios en las fases potencial y naciente –con un 37,7%, un 36,8%, respectivamente– comparadas con las fases de emprendedor nuevo y consolidado –con un 27,2% y un 29%, respectivamente–. Es en la fase de abandono en la que los porcentajes de estudios universitarios son significativamente inferiores, no alcanzando el 15%. Estos datos son positivos, pues parece que los potenciales que van a incorporarse al proceso emprendedor y los nacientes, que ya están incorporados, lo hacen con unos elevados niveles de formación. Sin embargo, como aspectos negativos hay que destacar la disminución de formación universitaria por parte de emprendedores nuevos y consolidados. Asimismo, especialmente preocupante es el hecho de que, con la excepción de los nacientes, la formación profesional no se está incorporando como se esperaba al escenario emprendedor, lo que está suponiendo un significativo aumento de emprendedores con muy poco nivel educativo a todos los niveles.

#### 4.5. Nivel de renta

Tal y como muestra la tabla 4.4, como consecuencia de la prolongación de la crisis económica, el nivel de renta de los emprendedores (nacientes y potenciales) sigue bajando significativamente, situándose en más de dos terceras partes en los intervalos medios y bajos de la distribución. Específicamente, un 28,2% de los emprendedores de la Región de Murcia tienen una renta anual de menos de 10.000 euros, porcentaje que se situaba en 2010 en sólo el 5,1%, apreciándose un traslado masivo a este tramo de renta de emprendedores que en años anteriores se situaban claramente por encima. Asimismo, también hay una disminución de emprendedores en los tramos de 10.000 a 20.000 euros y de 20.000 a 30.000 euros: del 47,4% y 36,1% de los emprendedores situados en ese nivel de renta en el año anterior, se ha pasado a unos porcentajes en el 2011 de 28,2% y 34,0%, respectivamente. Continua, por lo tanto, el proceso de trasvase mayoritario hacia rentas bajas, a pesar de que en algunos tramos de rentas medias (de 60.000 a 100.000 €) han aumentado apreciablemente los emprendedores en un 13,3%, manteniéndose los de rentas altas en porcentajes mínimos (2%). Esta tendencia también se refleja en las diferencias con respecto a la media nacional, que a pesar de haber sido inferior a la de años anteriores, se mantiene claramente por encima, constatándose una mayor proporción de emprendedores españoles en tramos de renta media y alta y una menor proporción en tramos de renta baja.

**Tabla 4.4. Distribución del nivel de renta de los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
≤ 10.000€	36,4%	14,7%	28,2%	11,5%	31,7%	27,7%
10.001-20.000€	33,4%	35,0%	34,0%	30,5%	37,4%	33,3%
20.001-30.000€	12,1%	25,1%	17,0%	30,9%	20,7%	18,7%
30.001-40.000€	8,9%	0,0%	5,5%	9,6%	10,2%	6,7%
40.001-60.000€	9,2%	15,1%	11,4%	15,5%	0,0%	11,2%
60.001-100.000€	0,0%	4,9%	1,9%	1,9%	0,0%	1,2%
>100.000€	0,0%	5,2%	2,0%	0,0%	0,0%	1,2%
Por tercios						
Tercio inferior	36,4%	14,7%	28,2%	11,5%	31,7%	27,7%
Tercio medio	33,4%	35,0%	34,0%	30,5%	37,4%	33,3%
Tercio superior	30,2%	50,3%	37,8%	57,9%	30,9%	39,0%

Por categorías, un dato positivo es que los emprendedores nuevos cuentan con mayor proporción -50,3%. También, como es de esperar, entre los emprendedores consolidados se encuentran los mayores porcentajes de rentas en el nivel superior -57,9%- mientras que entre los emprendedores que han abandonado una actividad en los últimos 12 meses se encuentra el segundo mayor número de individuos con niveles de renta en el tercio inferior -31,7%-. Llama la atención el hecho de que los emprendedores nacientes estén presentando los peores niveles de renta: el 36,4% no pasa del tercio inferior, siendo casi el 85% los que no llegan a



30.000 euros de renta media anual, lo que nos hace seguir viendo de manera muy pesimista el sostenimiento del individuo y de su actividad.

#### 4.6. Tamaño medio del hogar

El tamaño medio del hogar en el que vive el emprendedor de la Región de Murcia (considerando los nacientes y los nuevos) es de 3,40 personas, como muestra la tabla 4.5, produciéndose un ligero ascenso con relación al año anterior (3,29), observándose similares diferencias con respecto a la media nacional, que se sitúa este 2011 también en 3,29 miembros. En cualquier caso, tal y como viene sucediendo en los últimos años, se consolida la tendencia alcista en el tamaño medio del hogar en torno a un modelo de tres-cuatro personas, lo que no es especialmente positivo desde el punto de vista de propiciar mayor incorporación y emancipación del capital humano para contribuir al empleo y el emprendimiento.

**Tabla 3.5. Tamaño medio del hogar de los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tamaño medio del hogar (incluye al emprendedor)	3,34	3,50	3,40	3,96	3,18	3,65

Por categorías, los datos ponen de manifiesto, como era de esperar, que en el caso del emprendedor naciente el hogar suele ser ligeramente más reducido (3,34 miembros) que en el caso del emprendedor consolidado (3,96 miembros). Llama la atención el hecho de que los hogares de emprendedores nuevos y potenciales sean ligeramente mayores que los de años anteriores, señalando probablemente una tendencia que se va acusando con la crisis: un aumento de incorporación de personas de más edad y con familias de mayor tamaño que hace unos años como consecuencia del mayor índice de paro de la economía española.

#### 4.7. Situación laboral

Como se puede observar en la tabla 4.6, desde el punto de vista de la situación laboral, la mayoría de los emprendedores (nacientes y nuevos) de la Región de Murcia realizan una actividad a tiempo completo o parcial -72,0%-. Estos resultados suponen un descenso de las actividades de autoempleo con relación al año anterior (86,8% en 2010), hecho que se corrobora con el considerable aumento en el porcentaje de emprendedores en paro en 2011, aumentando hasta tasas del 18,6%, dos puntos por encima de la del año anterior. Si, además, consideramos la comparación con la media nacional, que indica que un 14,6% de emprendedores está inactivo, los datos de la Región son particularmente negativos en este aspecto.

**Tabla 4.6. Distribución de la situación laboral de los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tiempo completo o parcial	57,9%	92,4%	72,0%	93,9%	40,7%	39,6%
Sólo a tiempo parcial	10,6%	7,6%	9,4%	3,6%	3,7%	13,4%
Jubilado	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,2%	0,8%
Labores del hogar	0,0%	0,0%	0,0%	1,2%	11,1%	4,2%
Estudiante	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	11,8%
Paro, otro caso	31,5%	0,0%	18,6%	1,3%	37,3%	30,2%

Por categorías, hay que señalar que, lógicamente, la mejor situación es la de los emprendedores consolidados, que son los que menor índice de paro tienen y que en mayor porcentaje trabajan a tiempo completo o parcial. Asimismo, también es razonable que las tasas de paro más elevadas sean las de los emprendedores que han abandonado la actividad en los últimos 12 meses. Lo que es particularmente negativo es el elevado porcentaje de paro en los emprendedores potenciales y en los nacientes, con porcentajes del 31,5% y 30,2%, respectivamente. Este dato, junto con el de años anteriores, es indicativo de que se busca empleo, lo que es síntoma de visión del emprendimiento, pero esta iniciativa es radicalmente frenada por la situación económica, que no ofrece oportunidades profesionales suficientes.

#### 4.8. Origen

Los resultados de la tabla 4.7 siguen evidenciando la baja incorporación de personas extranjeras al proceso de emprendimiento en la Región de Murcia en los últimos años. Así, sólo el 7,9% de los emprendedores propiamente dichos (nacientes y nuevos) son extranjeros –de los que el 3,2% son comunitarios–. No obstante, estos datos suponen cierto aumento con respecto a 2010, lo que puede ser un positivo indicativo de aumento del flujo de extranjeros en el proceso de emprendimiento. Sin embargo, a pesar de la mejora, aún se está por debajo de la media nacional, en la que el porcentaje de extranjeros se mantiene en torno al 10%.

**Tabla 4.7. Distribución del origen de los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Español	94,6%	88,5%	92,1%	97,6%	92,4%	88,2%
Extranjero régimen general	5,4%	0,0%	4,7%	1,2%	7,6%	11,8%
Extranjero régimen comunitario	0,0%	11,5%	3,2%	1,2%	0,0%	0,0%

Por categorías, cabe destacar que entre los emprendedores potenciales y nuevos, el porcentaje de extranjeros es considerablemente superior, en torno al 11,5%, lo que supone cierto optimismo con respecto al futuro. En cualquier caso, es importante prestar atención al bajo porcentaje de extranjeros en la fase de emprendedor naciente y tratar de superar las barreras que les pueden impedir comenzar o seguir actividades emprendedoras en la Región.

#### 4.9. Formación específica para emprender

Por los datos que arroja la tabla 4.8, se puede afirmar que la formación específica para emprender en la Región de Murcia desciende ligeramente con respecto al año anterior. Mientras que en 2010 el 52,4% del colectivo emprendedor afirmaba tener una formación adecuada para emprender, en 2011 este porcentaje es del 50,2%. La Región de Murcia presenta también peores cifras que las del resto de España, que también se sitúa en porcentajes en torno al 52%. Este dato puede indicar que se están incorporando al proceso emprendedor, como consecuencia de la crisis, personas que trabajaban en sectores de bajas necesidades formativas y se disponen de escasos conocimientos y habilidades para emprender en la actualidad.

**Tabla 4.8. Distribución de la posesión de formación específica para emprender entre los emprendedores en las distintas fases**

Tipo de emprendedor	Naciente	Nuevo	General	Consolidado	Abandono	Potencial
Tiene formación	50,1%	50,2%	50,2%	36,3%	44,3%	45,3%
No tiene formación	49,9%	49,8%	49,8%	63,7%	55,7%	54,7%

Por categorías también se aprecian datos negativos como, por ejemplo, el reducido porcentaje de emprendedores consolidados que siguen valorando como suficiente la formación recibida para emprender (36,3%). También hay que destacar que un 54,7% de emprendedores potenciales manifiestan que no tienen la formación necesaria para emprender. Por tanto, es importante seguir insistiendo e impulsando el esfuerzo formativo de los emprendedores murcianos.

#### 4.10. Perfil medio del emprendedor de la Región de Murcia

Para concluir, podemos establecer un perfil socioeconómico medio del emprendedor de la Región de Murcia del año 2011 sobre la base de las variables analizadas en epígrafes anteriores. En este sentido, hay que tener en cuenta que únicamente aquí se van a considerar los emprendedores propiamente dichos, es decir, aquellos que han iniciado actividades recientemente, nacientes y nuevos (entre ambos se abarcan las actividades con una antigüedad de hasta 42 meses), excluyendo por tanto empresarios consolidados, individuos que han abandonado una actividad y emprendedores potenciales.

**Tabla 4.9. Perfil del emprendedor de la Región de Murcia 2011**

Emprendedores nuevos y nacientes	
Porcentaje de hombres	62,7
Edad media	38,3
Nivel de estudios	Medios
Nivel de renta	Medio-Bajo
Tamaño del núcleo familiar	3,4 miembros
Situación laboral	Activo a tiempo completo
Preparación	Formación específica para emprender
Origen	Español

**El emprendedor de la Región de Murcia del año 2011, tal y como se recoge en la tabla 4.9, es preferentemente un hombre en torno a los 38 años de edad, con estudios medios de secundaria o formación profesional, que posee un nivel de renta medio-bajo (mayoritariamente hasta los 20.000 €), que vive en un hogar con una media de 3,4 miembros (incluido el emprendedor), que trabaja, habitualmente a tiempo completo en la iniciativa que está desarrollando, que dispone moderadamente de la formación específica necesaria para emprender y que es de origen español.**

Si comparamos este perfil con el del año 2010, se han producido algunos cambios. En el lado positivo, el porcentaje de mujeres emprendedoras se ha incrementado significativamente, de tal forma que más de un tercio de los emprendedores son ya mujeres. En el lado negativo, se ha reducido claramente el nivel de renta del emprendedor, se ha elevado la ya de por sí alta tasa de paro de años anteriores y ha disminuido el nivel de preparación específica para emprender. Si realizamos una comparación con los datos de España, hay que señalar que el emprendedor murciano es en mayor proporción un hombre, tiene una edad media algo superior, tiene menor nivel de estudios, dispone de menores niveles de renta, está en un núcleo familiar con mayor número de miembros, se encuentra en una situación más precaria de empleo y parte de un nivel formativo para emprender más elevado.

En definitiva, salvo en el apartado de incorporación de la mujer al proceso emprendedor, los datos siguen indicando un claro empeoramiento general del perfil del emprendedor de la Región de Murcia con respecto a años anteriores. La agudización de la crisis económica durante este año ha tenido consecuencias muy importantes, afectando a la disminución de niveles de renta y educación del emprendedor, incrementando el porcentaje de emprendedores que se encuentran en paro y, reduciendo los niveles de educación y de formación específica para emprender de las personas que desarrollan actividades de emprendimiento.

# **CAPÍTULO 5**

## **CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES RESULTANTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MURCIA**



## **CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES RESULTANTES DEL PROCESO EMPRENDEDOR EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MURCIA**

---

### **5.1. Introducción**

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

Para ello, el observatorio GEM analiza las características de las iniciativas resultantes de la actividad emprendedora, es decir, de las nacientes y las nuevas, y confecciona las distribuciones referentes al sector de actividad, número de propietarios de las iniciativas, número de empleados actual y esperado en cinco años desde la puesta en marcha, actividad emprendedora de iniciativas nuevas y consolidadas, carácter innovador, grado de competencia que afrontan, uso de nuevas tecnologías y grado de internacionalización de sus bienes o servicios, así como el grado de expansión esperado en el mercado.

### **5.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras en la Comunidad Autónoma de Murcia en el 2011**

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

La distribución sectorial del emprendimiento en la Región de Murcia se modifica con respecto del ejercicio 2010 acusando aumentos de participación en el sector transfor-

mador, mientras que disminuye en el apartado extractivo y servicios a empresas. La dificultad de acceso a financiación tiene, por consiguiente, un reflejo en el descenso de puesta en marcha de estas actividades, sectores que requieren, por término medio, una fuerte inversión. El entorno económico no propicia el emprendimiento en este tipo de empresas, a menos que se trate de oportunidades claras que tengan un mercado asegurado.

La mayor parte de las iniciativas emprendedoras registradas en el 2011, que tienen entre 0 y 42 meses de operatividad se ubican en el sector orientado al consumo (65,5%), tal y como ocurría en años anteriores. Esta cifra se ha mantenido estable respecto al ejercicio 2010, y representa un aumento de diez puntos porcentuales con respecto al 2009 en que la cifra fue del 55,4%, y entonces presentó un leve descenso de medio punto porcentual respecto al 2008. Este resultado concuerda con lo esperado en tiempos de crisis, pues se ha demostrado que es más barato y sencillo emprender en este sector y en el de servicios que en el primario e industrial.

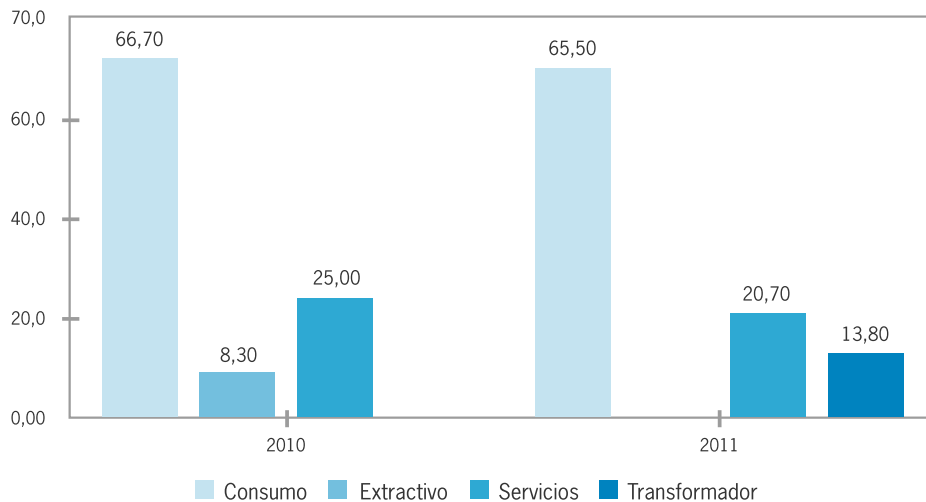
En cambio, las empresas ubicadas en el sector transformador se han recuperado, con una participación este año del 13,8% frente al 2010 en el que no tenían representación. Esto implica que se incrementa el potencial emprendedor en cuanto a la creación y desarrollo de empresas de base productiva industrial.

La proporción de empresas en el sector servicios se ha visto reducida este año al 20,7%, mientras que en 2010 se situó en un 25%. El sector habitualmente menos activo en cuanto a emprendimiento, el extractivo, este año no presenta niveles, lo que implica un descenso con respecto al 2010 del 8%.

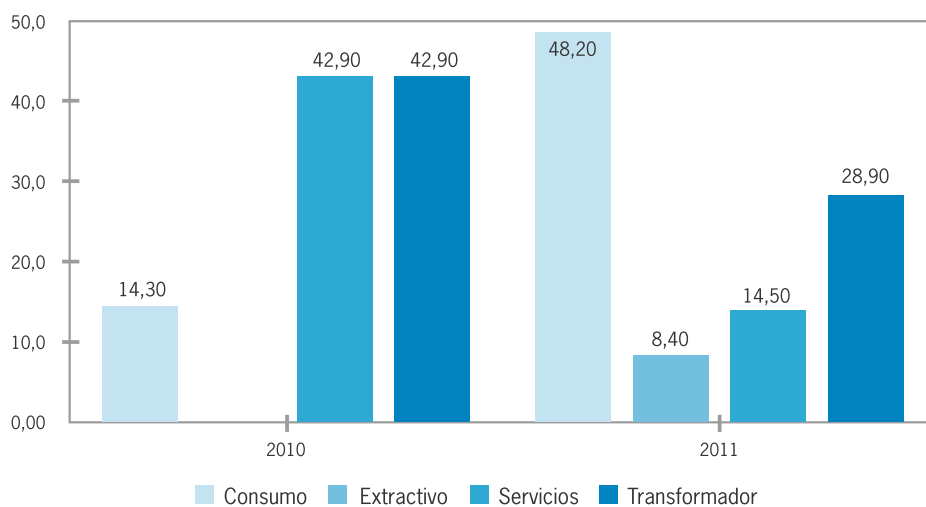
Si se compara la distribución de la actividad emprendedora del 2011 mostrada en la Figura 5.1 con la de la consolidada (Figura 5.2), es decir, con aquella que ha superado los 42 meses y que puede tener una gran diversidad de años de antigüedad, se observa que ha habido mayor resistencia en el mantenimiento de proporciones de empresas en el sector transformador entre estos empresarios que entre los recientes, si bien este año ha sufrido un descenso del 14% frente al año 2010. El sector orientado al consumo representa un 48,2% frente a un 14,3% en el año 2010, mientras que el sector extractivo ha aumentado considerablemente de no tener participación alguna en 2010 a un 8,4% en 2011. Por último, en esta fase se nota un importante descenso de actividad en el sector servicios, que deberá recuperarse en la medida en que el aumento de actividad emprendedora en los mismos se vaya consolidando en los próximos años.



**Figura 5.1. Distribución de la actividad emprendedora total (operativa entre 0 y 42 meses) en cuatro grandes sectores**



**Figura 5.2 Distribución de la actividad emprendedora consolidada (operativa en más de 42 meses) en cuatro grandes sectores**



### 5.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia en 2011

El número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas constituye un primer dato acerca de su dimensión. La Tabla 5.1, proporciona un descriptivo de la distribución de esta variable para las actividades nacientes (hasta 3 meses), nuevas (entre 3 y 42 meses) y consolidadas (más de 42 meses), comparando los resultados del período 2008-2011.

**Tabla 5.1. Distribución del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas, emprendedoras en general y consolidadas**

Iniciativas:	Nacientes				Nuevas				Consolidadas			
	Año	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010
Media	2,01	1,79	1,58	1,82	1,91	1,55	1,38	1,46	1,78	1,86	1,62	1,78
Mediana	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Moda	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Des. Estándar	1,972	1,343	0,908	1,330	1,742	1,131	0,703	0,857	1,427	1,542	1,368	1,488
Mínimo	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	10	7	5	8	10	6	3	4	10	10	10	9
Percentil 10	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 20	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 30	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 40	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 60	2,00	2,00	1,00	2,00	1,92	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	1,00	2,00
Percentil 70	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00	1,36	1,93	2,00	2,00	2,00	2,00
Percentil 80	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Percentil 90	3,00	4,00	3,00	3,00	4,00	3,00	3,00	2,56	3,00	3,00	3,46	3,00

Las iniciativas que están en período naciente muestran un aumento de participación en la propiedad, situándose en los niveles de 2009 en cuanto a número medio de propietarios. Ello constituye un resultado positivo porque se llega al percentil 80 con 3 personas, todo lo cual indica que estas iniciativas han sido más ambiciosas en dimensión que las del año pasado.

También, en la actividad nueva y en consolidación se advierte un modesto pero significativo crecimiento del número medio de propietarios, si bien, en la mitad de los casos la actividad ha sido puesta en marcha por un sólo propietario.

Los percentiles indican que el 50% de las iniciativas nacientes no sobrepasan un propietario, y un 20% pasa de tres. En el caso de las iniciativas nuevas los casos de más de un propietario son a partir del 70%, y en las consolidadas a partir del 60%, si bien se mantiene el último percentil con un 10% de empresas de tres o más propietarios.

En conclusión, ante el recrudescimiento de la crisis, el proceso emprendedor del 2011 muestra unos indicadores de propiedad de las iniciativas y empresas muy parecidos a los del resto del período, salvo en la fase naciente que están aumentando discretamente.

Este rasgo se ha observado también a nivel nacional, y se interpreta como una forma de búsqueda de mayor fortaleza en la puesta en marcha de negocios ante la mayor dificultad de abordar su financiación y viabilidad. Sin embargo, será necesario observar la evolución de esta tendencia en el próximo observatorio para poder hablar de un cambio realmente significativo en este terreno en la Región de Murcia.

#### 5.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas murcianas medida a través del número de empleados en Julio de 2011

Tal y como muestra la Tabla 5.2, las microempresas son aquellas que no superan los 10 empleados, mientras que son pequeñas las que tienen entre 10 y 49, medianas las que tienen entre 50 y 249 y grandes las que superan ésta última cifra.

**Tabla 5.2. Clasificación de la PYME en función del número de empleados**

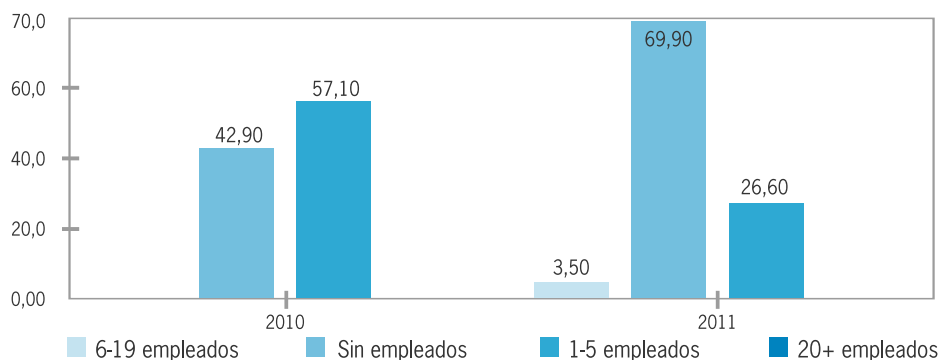
Tipo de Empresa	Trabajadores
Microempresa	Menos de 10
Pequeña empresa	Entre 10 y 49
Mediana empresa	Entre 50 y 249
Gran empresa	Más de 249

Partiendo de los datos que nos ofrece el proyecto GEM en la Comunidad Autónoma de Murcia para el año 2011, vamos a realizar una aproximación al tamaño empresarial que nos permitirá observar la dimensión de las empresas murcianas en cada una de las fases del proceso emprendedor.

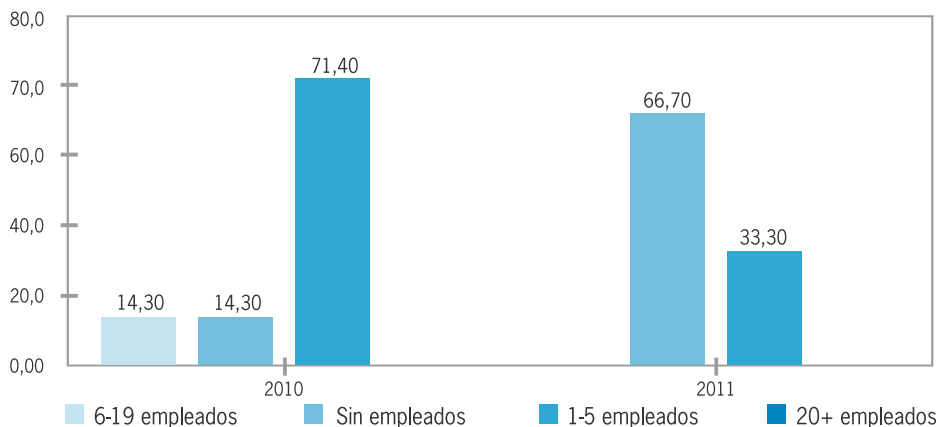
En la edición 2010 se registró una proporción de iniciativas en fase emprendedora con 1-5 empleados superior a la de aquellas que sólo proporcionan empleo al emprendedor. Sin embargo, en 2011 se produce una drástica disminución de las empresas con empleados en el tramo de 1-5 empleados, aumentando significativamente la proporción de casos de emprendimiento sin empleados. Ahora bien, aparece el porcentaje de empresas de 6 a 19 empleados que en 2010 no tenía representación.

En las empresas consolidadas, la proporción de propietarios con 1 a 5 empleados disminuye drásticamente, pasando del 71% en 2010 al 33% en 2011. Por el contrario, el número de casos de emprendimiento sin empleados aumenta de un 14% en 2010 a un 66% en 2011. A su vez, desaparece el porcentaje de empresas de 6 a 19 empleados que en 2010 representaba un 14,3% y continúa sin tener presencia el porcentaje de empresas de 20 o más empleados.

**Figura 5.3. Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad)**



**Figura 5.4. Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)**



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

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

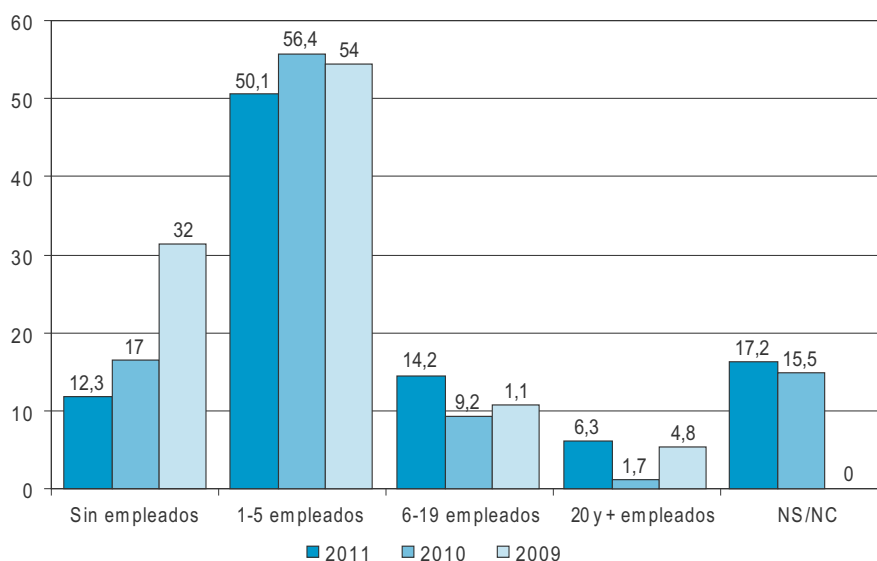
Para estimar la proporción de iniciativas que esperan crecer en términos de empleo se ha preguntado a los empresarios entrevistados cuántos puestos de trabajo esperan tener al final de los 5 próximos años del momento de la entrevista. Las Figuras 5.5 y 5.6 muestran los resultados referentes a las actividades emprendedoras y a las consolidadas.

En el caso de las empresas en fase emprendedora, la cifra de 1-5 empleados ha disminuido un 6%, estando próxima al 50%, si bien en el año 2009 era un 54%: También se observa una significativa disminución en la categoría de las que no tendrían empleados. Por el contrario, se aprecia un notable incremento de las iniciativas que alcanzarían la categoría de 6-19 empleados y más de 20 empleados. Por consiguiente, ni siquiera en la actual situación de crisis se ha perdido la voluntad de creación de empleo y los resultados de la Figura 5.5 han mostrado un cierto impacto de la misma. Ahora bien, esta voluntad de crecimiento, comparada con la de años anteriores es menor y también hay que tener en cuenta el crecimiento de la tasa de respuesta "no lo sabe" en referencia a los emprendedores, que pone en evidencia la gran dificultad existente para hacer previsiones en este terreno ante la gran incertidumbre que hay en el entorno.

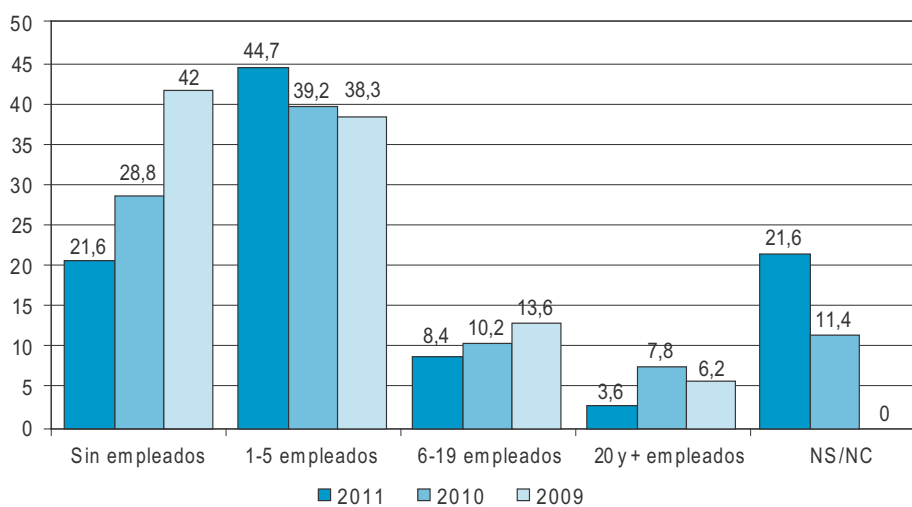
En las iniciativas ya consolidadas, desciende un 7% el porcentaje de emprendedores que no piensa crear puestos de trabajo, sigue disminuyendo la proporción de empresas que espera tener de 6 a 19 empleados, y se observa un descenso drástico en la proporción de empresarios que esperan tener crecimientos superiores a 20 empleados. Por

el contrario, se observa un incremento en la proporción de empresarios que esperan tener crecimientos de 1 a 5 empleados. El diferencial es un porcentaje significativo de empresas que no se ven capaces de estimar qué crecimiento podrían tener (21%). La incertidumbre asociada a la inestabilidad económica produce, por consiguiente, un compás de espera en que, para muchos empresarios, es una incógnita saber si pueden o no aspirar a crecer, tanto en empleo como en otras variables.

**Figura 5.5. Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad)**



**Figura 5.6. Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)**



El crecimiento medio esperado por los dos tipos de iniciativas y la dispersión en torno a la media de empleados se pueden ver en la Tabla 5.3, cuyos resultados están medidos en personas. Como se puede observar, el empresario en fase incipiente muestra signos de optimismo en cuanto a desarrollar empleo, mientras que el consolidado ha frenado en seco las expectativas, si bien la dispersión es mucho mayor en las emprendedoras.

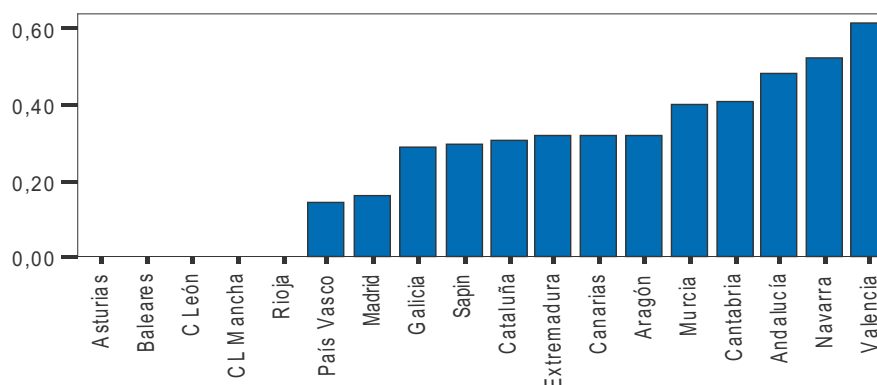
**Tabla 5.3. Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas para dentro de cinco años**

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

Por último, mostraremos la posición de la Comunidad Autónoma de Murcia en el ámbito nacional con respecto al número de emprendedores que presentan un alto potencial de crecimiento del empleo en los próximos cinco años. La Figura 5.7 muestra dicha posición en el conjunto global de regiones participantes en la edición GEM 2011.

Desde una perspectiva nacional, la Región de Murcia se ha alineado con Cantabria y aventaja a Comunidades como País Vasco y Madrid entre otras. La Comunidad Valenciana, Navarra y Andalucía muestran situaciones más favorables sobre este indicador. En 2011, la cifra murciana es levemente superior a la nacional en las iniciativas emprendedoras (5,58 regional frente al 5,11 nacional) y en las consolidadas (0,95 regional frente al 0,80 nacional).

**Figura 5.7. Clasificación de las regiones GEM 2010 en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras con potencial de rápido crecimiento en empleo (más de 19 puestos en 5 años)**



## 5.6. Innovación en las iniciativas en fase emprendedora y consolidadas

El concepto de innovación es multidimensional y se puede hacer referencia al mismo desde muchos puntos de vista: gestión, producción, distribución, implantación y otros. El observatorio GEM se ha centrado en los últimos años en el aspecto relacionado con el producto o servicio que se ofrece al cliente. Por consiguiente, los resultados que muestra la Tabla 5.4 han de entenderse como únicamente referidos a este factor que resulta excesivamente específico como representante de un concepto mucho más amplio.

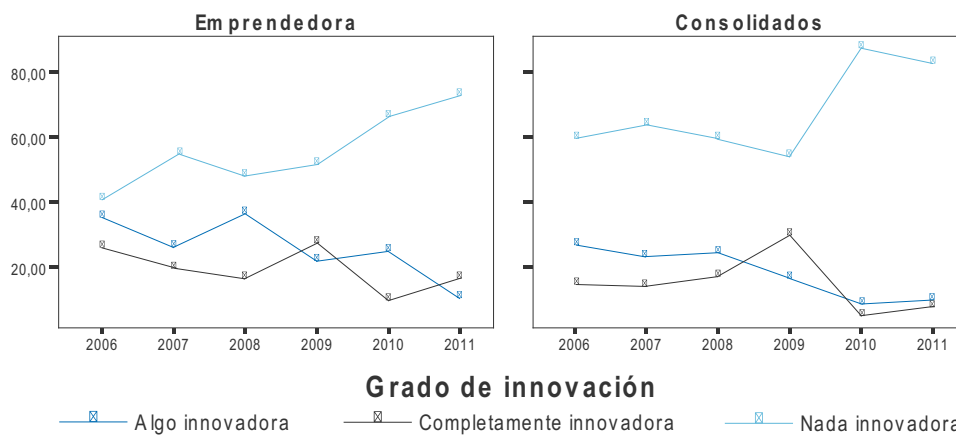
**Tabla 5.4. Porcentaje de iniciativas innovadoras en las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido y evolución en los últimos años**

Tipo de iniciativa	Completamente innovadora				Algo innovadora				No innovadora			
	Año	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010
Emprendedora	16,4%	27,0%	9,4%	17,2%	36,1%	21,6%	24,9%	11,0%	47,5%	51,4%	65,7%	71,9%
Consolidada	16,4%	29,8%	4,6%	8,4%	24,1%	16,3%	8,4%	9,6%	59,2%	53,8%	87,0%	82,0%

La proporción de empresas en fase emprendedora que se reconocen como completamente innovadoras en producto o servicio ha sufrido un incremento importante tras el brusco descenso sufrido en el año 2010. En el año 2011, la cifra ha alcanzado niveles del 2008. El nivel no alcanza al que había en 2009 pero constituye un dato positivo y acorde con la necesidad de modernización de la economía para mejorar en competitividad. En la fase consolidada, el porcentaje de empresas completamente innovadoras también se ha incrementado con respecto al año anterior, si bien alcanza apenas el 8%, muy por debajo de las cifras de 2008 y 2009.

Las iniciativas emprendedoras que no innovan en producto o servicio aumentan al 72%, frente a las iniciativas consolidadas que disminuyen 5 puntos porcentuales.

**Figura 5.8. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según su grado de innovación en oferta de productos y servicios (2006-11)**



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

El exceso de competencia y la competencia externa es uno de los factores que dificultan el desarrollo de las empresas e impulsan al cierre de iniciativas. El observatorio GEM analiza el impacto de esta variable en el conjunto de iniciativas emprendedoras y consolidadas por medio de preguntas cualitativas. La Tabla 5.5 muestra los resultados obtenidos acerca de este tema. El tema cobra especial relevancia en época de crisis, porque es necesaria una buena estrategia en este apartado para sobrevivir en un mercado de consumo. Las empresas más capaces de diferenciarse en cuanto a producto y servicio y con mejor relación calidad/precio son las que tienen más posibilidades de supervivencia en este terreno.

La crisis ha contribuido a que las iniciativas en fase emprendedora hayan aumentado el porcentaje de los que no tienen competencia o tienen mucha, mientras que se ha reducido el de las que tienen alguna competencia. La empresa consolidada también se ve afectada, pues aumenta el porcentaje de las que no acusan ninguna competencia o alguna competencia, aunque la proporción sea menor que en las emprendedoras, si bien, disminuye la proporción de las que tienen mucha competencia alcanzando la cifra de 2009.

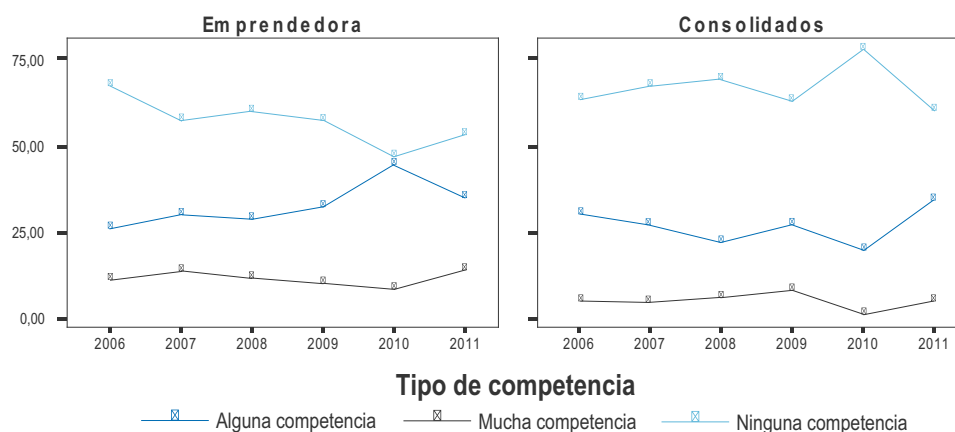
Así pues, los resultados indican que el porcentaje de emprendedores que esperan afrontar una gran competencia en el mercado es mayor entre los consolidados que entre los que están en su primera fase: más del 62% de las empresas consolidadas esperan tener mucha competencia durante el año 2011, siendo este porcentaje 10 puntos porcentuales inferior en las empresas emprendedoras. Los porcentajes de empresas que no tienen competidores son 14% para las empresas emprendedoras y 3,6% para las consolidadas. Estos datos suponen un importante incremento en el porcentaje de las empresas emprendedoras sin competencia.

**Tabla 5.5. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas que afrontan ninguna, alguna o mucha competencia en su mercado**

Tipo iniciativa	Ninguna competencia				Alguna competencia				Mucha competencia			
	Año	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010
Emprendedora	9,6%	8,1%	7,7%	14,0%	29,9%	33,8%	45,2%	34,4%	60,8%	58,1%	47,1%	51,6%
Consolidada	6,1%	7,7%	1,1%	3,6%	22,9%	26,9%	21,6%	33,5%	71,0%	65,4%	77,3%	62,8%



**Figura 5.9. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según el grado de competencia afrontado (2006-11)**



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

El observatorio GEM proporciona datos acerca de la antigüedad de las tecnologías utilizadas en las iniciativas emprendedoras y consolidadas para producir sus bienes y servicios, tal y como se puede ver en la Tabla 5.6 y en la Figura 5.10.

**Tabla 5.6. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir sus bienes o servicios**

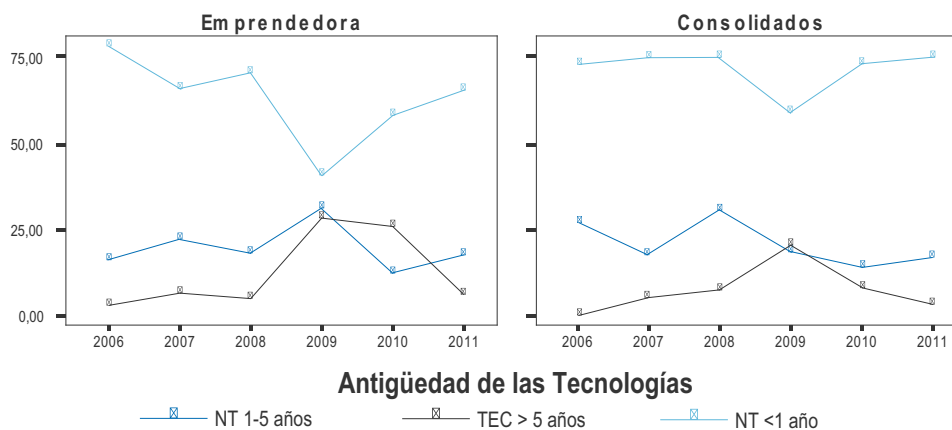
Tipo iniciativa	NT < 1 año				NT 1-5 años				TEC > 5 años				
	Año	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Emprendedora		8,0%	27,0%	26,0%	9,5%	20,0%	31,1%	17,2%	23,6%	71,9%	41,9%	56,9%	66,9%
Consolidada		7,6%	21,2%	8,0%	3,6%	28,3%	19,2%	16,8%	19,2%	64,1%	59,6%	75,1%	77,1%

Este elemento tiene el mismo nivel de relevancia que la innovación y la competitividad, siendo uno de los apartados en que mayor esfuerzo de inversión y actualización ha hecho nuestro tejido empresarial en los últimos años.

Los resultados se traducen en una fuerte reducción de la tasa de iniciativas emprendedoras que utilizan tecnologías de última generación, fenómeno que también se observa, pero más amortiguado, en el ámbito de la empresa consolidada. Por consiguiente, la dificultad de acceso a financiación y la falta de dinamismo del mercado retienen la inversión en este apartado, tras el aumento registrado el año 2009, que se interpretó como parte del combate a la crisis de un segmento del emprendimiento. Sin embargo, la persistencia del clima económico actual no permite estimular la inversión y, por el momento la adopción de nuevas tecnologías acusa una gran falta de impulso.

Por el contrario, el uso de tecnologías de entre 1 y 5 años y aquellas con más de cinco años se ha incrementado en ambas iniciativas, especialmente en las emprendedoras.

**Figura 5.10. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la antigüedad de las tecnologías usadas (2006-11)**



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

La internacionalización de la PYME española constituye otro de los frentes en que las distintas Administraciones vienen trabajando con el ánimo de ver conseguido un sustancial incremento. Aprender a introducirse en otros mercados es imprescindible en un contexto global y altamente competitivo como el actual, por lo que el planteamiento de la exportación debe hallarse entre los temas prioritarios en muchos sectores.

Los datos concretos sobre actividad exportadora de las empresas murcianas se muestran en la Tabla 5.7. Los resultados muestran un aumento de 17 puntos porcentuales de los emprendedores de la Comunidad Autónoma de Murcia que no desarrollan actividad exportadora (84%), siendo esta cifra del 91% en las empresas consolidadas. Por lo tanto, la tendencia ha sido muy negativa en ambas empresas, pues ha aumentado considerablemente el número de iniciativas que no exportan, alcanzando el nivel más elevado en el periodo 2006-2011.

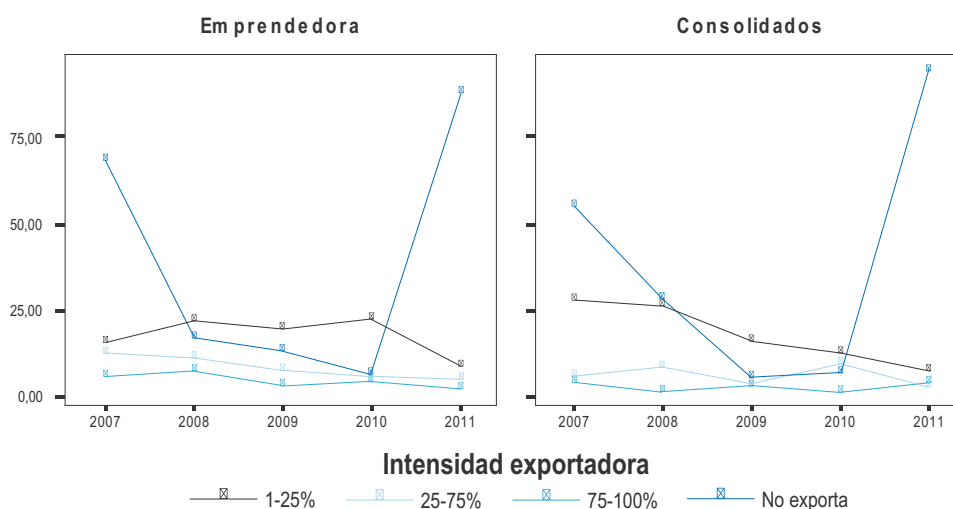
Las series de intensidad de exportación evolucionan de forma similar. En el caso de la exportación de entre un 1 y un 25% del producto o servicio, el incremento sufrido en 2010 del porcentaje iniciativas emprendedoras se contrarresta con un descenso en el 2011, situándose en el nivel más bajo del periodo, mientras que en el caso de las consolidadas también disminuye nuevamente seis puntos porcentuales. En la exportación de entre el 25 y el 75% el comportamiento de las iniciativas emprendedoras es un leve descenso, mientras que el de las consolidadas disminuye un 8%, quedando sin tener presencia este año. Finalmente, en la máxima intensidad exportadora, nuevamente se nota un descenso en las iniciativas emprendedoras frente a una estabilidad en las consolidadas.

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

**Tabla 5.7. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la intensidad de la exportación que llevan a cabo de su bienes o servicios**

Intensidad exportadora	Emprendedoras				Consolidadas			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
No exporta	60,2%	72,9%	66,4%	83,8%	63,0%	74,0%	77,1%	91,6%
1-25%	21,7%	18,6%	24,2%	9,8%	25,5%	15,4%	12,4%	6,0%
25-75%	11,4%	5,7%	5,6%	4,9%	7,6%	4,8%	8,1%	0,0%
75-100%	6,6%	2,9%	3,8%	1,5%	2,0%	3,8%	2,4%	2,4%
NS/NC	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,9%	1,9%	0,0%	0,0%

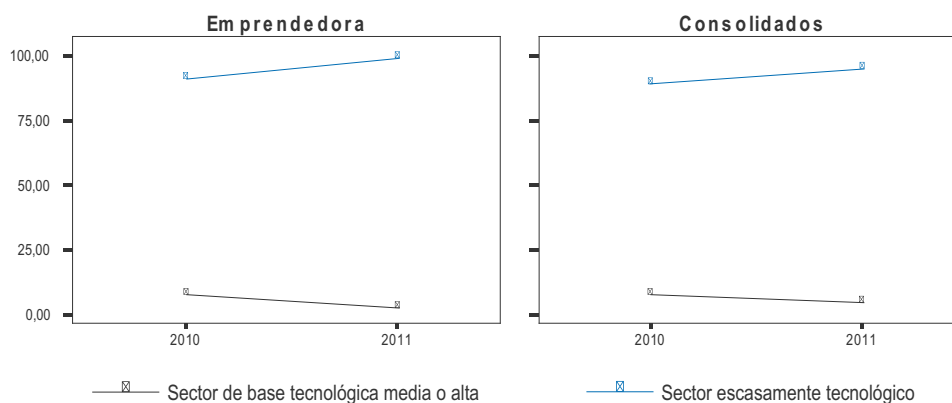
**Figura 5.11. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la intensidad exportadora (2006-11)**



## 5.10. Nivel tecnológico del sector

La evolución del emprendimiento de base tecnológica no muestra un dato deseable para la modernización de nuestra economía. En el año 2011 se acusa un descenso de actividad emprendedora en sectores de base tecnológica media o alta y también retrocede la presencia de empresas consolidadas de este tipo. La falta de capital y los recortes a la investigación impactan en este proceso cuyo desarrollo está muy vinculado a la universidad y los parques científicos y tecnológicos.

**Figura 5.12. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la base tecnológica del sector y su evolución temporal**



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

En función de los resultados obtenidos en cuanto a las características de las actividades emprendedoras se calcula un índice de potencial de expansión en el mercado para las mismas. La Tabla 5.8 muestra los resultados obtenidos para las iniciativas emprendedoras y consolidadas en el 2011 en la Región de Murcia, y la comparación de los mismos con respecto a los años 2008, 2009 y 2010.

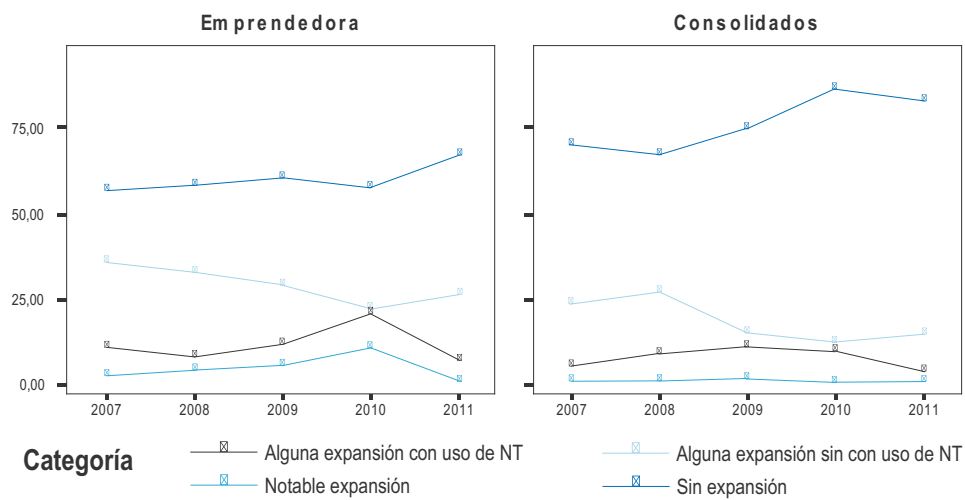
**Tabla 5.8. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de su potencial estimado de expansión en su mercado**

Potencial de expansión en el mercado	Emprendedoras				Consolidadas			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Sin expansión	58,1%	58,4%	55,1%	64,0%	69,9%	74,9%	81,7%	80,7%
Alguna expansión sin uso de NT	33,9%	27,1%	18,9%	26,4%	25,5%	15,6%	10,3%	15,7%
Alguna expansión con uso de NT	6,2%	10,5%	18,1%	8,0%	7,2%	8,2%	8,0%	3,6%
Notable expansión	1,8%	4,0%	7,9%	1,6%	0,4%	1,3%	0,0%	0,0%

El comportamiento del índice de potencial de expansión en el mercado muestra un aspecto muy negativo para las empresas emprendedoras, pues se reduce drásticamente la proporción de empresas que esperan tener una notable expansión en su mercado así como aquellas que esperan alguna expansión gracias a nuevas tecnologías. Los

resultados continúan manteniendo una significativa disminución de la tasa de empresas consolidadas que tienen expectativas de una notable expansión en el mercado, y también disminuyen aquellas que esperan expansiones de menor calibre. Los datos de este apartado son consonantes con los anteriores y evidencian la ralentización de actividad que está sufriendo el tejido empresarial murciano ante la intensificación de la crisis.

**Figura 5.13. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según sus expectativas de expansión en su mercado a corto plazo (2007-11)**





# **CAPÍTULO 6**

## **FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR**





## **FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR**

### **6.1. Introducción**

La financiación es una de las condiciones de entorno cuyo estado más condiciona la magnitud y características de la actividad emprendedora. La crisis financiera está dificultando el acceso al capital por parte de los emprendedores y, por consiguiente la puesta en marcha de iniciativas ambiciosas. En la Región de Murcia, la dificultad para obtener capital se está agudizando año tras año desde el inicio de la crisis. A pesar del incremento del TEA durante este año, a lo largo del capítulo se verá como una parte significativa de ese mayor emprendimiento responde a un perfil modesto, con necesidades de capital semilla discretas y que, sin embargo, cada vez necesitan de más participación ajena para su abordaje, ya sea a través de crédito, subvenciones o aportaciones informales.

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

### **6.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en 2011 en la Región de Murcia**

Según los resultados de la encuesta GEM, reflejados en la tabla 6.1, las iniciativas nacientes puestas en marcha antes de Julio del 2011 en la Región de Murcia necesitaron una media de capital semilla de 99.265 €. Si se tiene en cuenta que en el 2010 este

dato se situaba en unos 90.000 €, estamos hablando de unas cifras muy similares, con un leve aumento. Si se compara con la cifra de España, si se obtiene una idea de la gran distancia en cuanto a la inversión inicial para el emprendimiento, ya que la media nacional se sitúa en un capital semilla de 291.837 €, más del doble de lo registrado en la Región.

No obstante, dada la alta variabilidad de la media, con una desviación típica de 161.654 €, es necesario analizar la información de la mediana y los percentiles para tener una panorámica más clara de la distribución del capital semilla. Así, si atendemos a la mediana como medida de tendencia central, el capital medio que ha invertido un emprendedor de la Región de Murcia para poner en marcha su iniciativa es de 37.000 €. Esta medida parece bastante más acertada, sobre todo si la comparamos con la del año 2010, que ascendía a 60.000 €, y si se tiene en cuenta la mediana de España para 2011, que se sitúa en 30.000 €. Podríamos afirmar, considerando estas cifras, que hay una importante disminución de inversión en las iniciativas, lo que viene refrendado, además, por la moda, que con un importe de tan sólo 12.000 € este año, nos indica el modesto capital que más frecuentemente ha necesitado el emprendedor para poner en marcha su actividad. Asimismo, si atendemos a los percentiles, se aprecia que, efectivamente, existen iniciativas algo menos ambiciosas que las de años anteriores en la Región de Murcia.

Así, la conclusión apunta a que, en conjunto, la inversión se ha reducido con respecto a periodos pasados, lo que seguramente apuntan a que las iniciativas emprendedoras, a pesar de ser más numerosas este año 2011, son más modestas en términos de inversión, probablemente porque se trata de iniciativas poco intensivas en capital, en tecnología y, por tanto, con baja intensidad innovadora.

**Tabla 6.1. Características y distribución del capital semilla en el 2011**

		<b>CAPITAL SEMILLA NECESARIO POR START UP (Euros)</b>	<b>CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPREENDEDOR (Euros)</b>	<b>CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPREENDEDOR (% sobre total)</b>
Media		99265	32065	45,3
Mediana		37000	13552	48,6
Moda		12000	2000	100,0
Desv. típ.		161654	63561	36,1
Mínimo		40	30	0,0
Máximo		600000	300000	100,0
Percentiles	10	821	1134	0,0
	20	3583	2000	12,1
	30	12000	3000	16,5
	40	22061	10228	28,8
	50	37000	13552	48,6
	60	56083	17358	50,0
	70	85511	25290	51,6
	80	130985	37384	100,0
	90	355227	80548	100,0

Por otro lado, si atendemos a la segunda y tercera columna de la tabla 6.1, podemos apreciar que el capital medio aportado por el emprendedor de la Región de Murcia se sitúa en 32.065 €. Si consideramos la mediana, dado que la media está muy afectada por los casos atípicos, la aportación propia del emprendedor es de 13.552 €. En ambos casos, el emprendedor aporta en torno a la mitad del capital necesario para iniciar la actividad (45,3% con la media y 48,6% con la mediana), lo que supone una importante disminución con respecto al año 2010, en el que el emprendedor aportaba más de dos terceras partes. Este dato evidencia que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, el emprendedor murciano se ha descapitalizado y se ve incapaz siquiera de aportar la mitad del capital semilla para iniciar sus actividades, aumentando su dependencia con respecto a otros inversores. Asimismo, si comparamos el dato actual con el de la media nacional, se comprueba que el emprendedor murciano aporta bastante menos dinero que el español y en una menor proporción: en España, la media de capital aportado por el emprendedor es de 73.589 €, lo que supone un porcentaje del 57% del total.

También es interesante señalar que hay un 64,2% de emprendedores que no han aportado el 100% del capital necesario para iniciar su actividad, lo que supone un aumento con respecto a la proporción del año anterior (55,3%), así como con relación a la media nacional (57,5%). En este sentido, el capital medio aportado por estos emprendedores se sitúa en el 28,2%, cifra significativamente inferior a la del año anterior (42,7%) y también mayor a la de la media nacional (34,4%). Aunque hay que resaltar positivamente que la media de capital de este grupo en la Región de Murcia se sitúa en 116.196 €, doblando la cifra del año anterior -60.000 € aproximadamente-, es bastante más reducida que la de la media nacional -situada en torno a los 398.878 €-.

Por consiguiente, a partir de la información recabada, se concluye que alrededor de un 65% de los emprendedores nacientes de la Región de Murcia necesita fondos ajenos para poner en marcha su iniciativa. Esta cifra ha ido creciendo desde el 2008, cuando se inició la recesión, y sigue poniendo de manifiesto el peso que tiene actualmente el sistema financiero en la creación empresarial, y la importancia que sigue teniendo en la superación de la crisis su accesibilidad, el hallazgo de nuevas fórmulas y la propia labor de los emprendedores en la detección de oportunidades innovadoras, competitivas, con potencial de creación de riqueza y empleo, capaces de atraer la inversión.

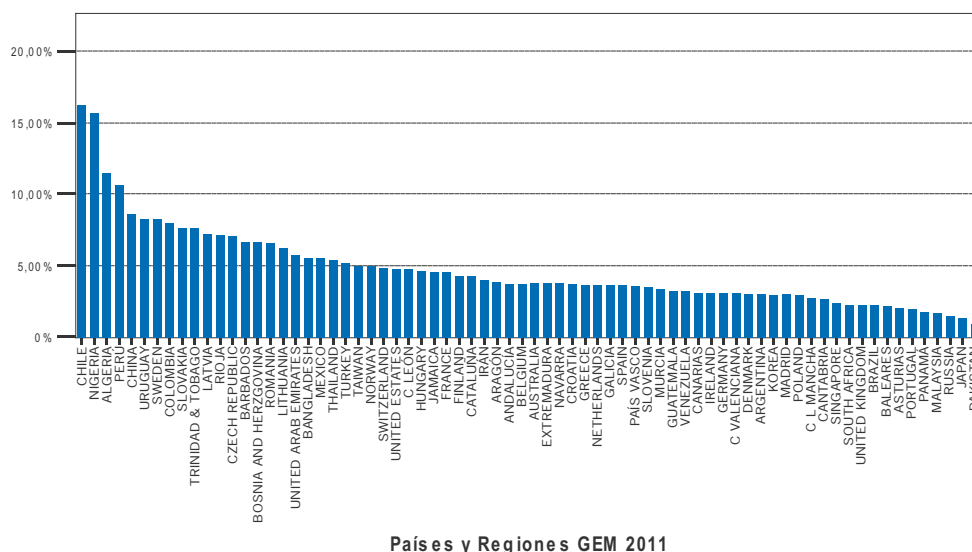
### **6.3. El papel del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia y en el entorno GEM**

Para el proyecto GEM sigue siendo muy importante la medición de la participación de este tipo de inversores -personas de entre 18 y 64 años que ha invertido dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años- en la financiación de actividades de emprendimiento y más en el contexto actual de restricción financiera.

En el caso de la Región de Murcia, en el 2011, un 3,4% de la población activa ha puesto dinero propio en negocios ajenos, idéntica cifra que la de 2010 y menor que la del año 2009, situada en un 4,9% de personas que habían actuado como inversor in-

formal o Business Angel. Esta escasa actividad financiadora se justifica plenamente por la larga duración de la crisis económica, que hace que las personas que anteriormente financiaban vayan poco a poco disminuyendo su participación en actividades ajenas. Esta tendencia es similar a la de España, que con una cifra del 3,6%, también refrenda esa escasa participación del inversor privado en la actividad emprendedora.

**Figura 6.1. Porcentaje de población adulta que ha actuado como inversor privado en negocios ajenos en 2011 en países y regiones GEM**

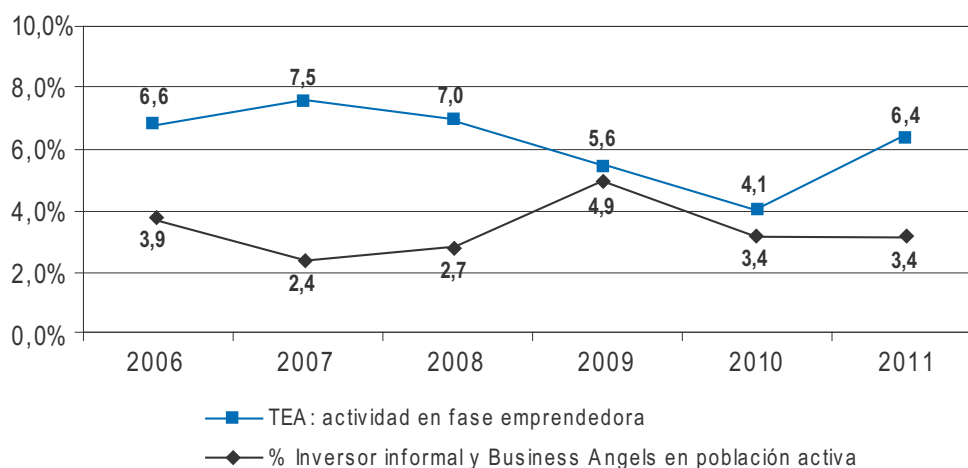


En la comparación internacional que se muestra en la figura 6.1 se puede ver a nuestro país a nuestro país alineado con los Países Bajos, Grecia, Australia y Bélgica en cuanto a este indicador, con una participación inferior a la que se registra en Francia, pero superior a la de Alemania, Reino Unido, Irlanda y Portugal, dentro de lo que es el contexto europeo que nos resulta más próximo. En cualquier caso, la inversión en negocios ajena es fundamental para el desarrollo del emprendimiento de cualquier país, incluso crítica en los países menos desarrollados, en que el acceso a canales sofisticados de financiación puede llegar a ser muy precario.

En cuanto a la Región de Murcia, como se aprecia, se sitúa en el puesto 46 a nivel mundial, por encima del puesto 57 que obtuvo el año pasado, pero muy por debajo del puesto 16 que obtuvo en el año 2009. Aunque se sitúa por debajo de la media nacional (España ocupa el puesto 43), la Región de Murcia presenta mejores cifras de financiación privada que comunidades como Asturias, Baleares, Cantabria, Castilla La Mancha, Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana y Canarias. A pesar de ello, en general, los datos de los dos últimos años siguen siendo bastante negativos, ya que parece que el freno financiero que han impuesto las instituciones privadas y públicas no está siendo compensado por la inversión privada en negocios ajenos, muy particularizada en el caso de la Región de Murcia en los familiares.

En la figura 6.2 se muestra un gráfico con la evolución temporal 2006-2011 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, la caída del TEA desde 2008 ha venido siendo compensada por un incremento en la proporción de personas privadas que financiaban actividades ajenas, lo que resultaba positivo. Sin embargo, en los dos últimos años (2010-2011) los datos sobre inversores privados en negocios ajenos comienzan a disminuir y se estancan en el 3,4%. El repunte en el TEA en 2011 sin venir acompañado de una mayor financiación ajena privada indica que las nuevas iniciativas emprendedoras siguen careciendo de financiación suficiente y, además, probablemente se trata de iniciativas de bajo interés tecnológico e innovador, requiriendo menor dotación de fondos. Suponemos, pues, que la persistencia y duración de la crisis sigue limitando el apoyo económico al emprendimiento innovador por parte de la población. Estos son datos decepcionantes si tenemos en cuenta la situación de España en 2011, en la tendencia positiva de financiación privada crece, aunque de forma muy moderada, junto a la tasa de actividad (TEA de 5,8% e inversores privados del 3,6%).

**Figura 6.2. Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora y la inversión privada durante el periodo 2006-2011 en la Región de Murcia**

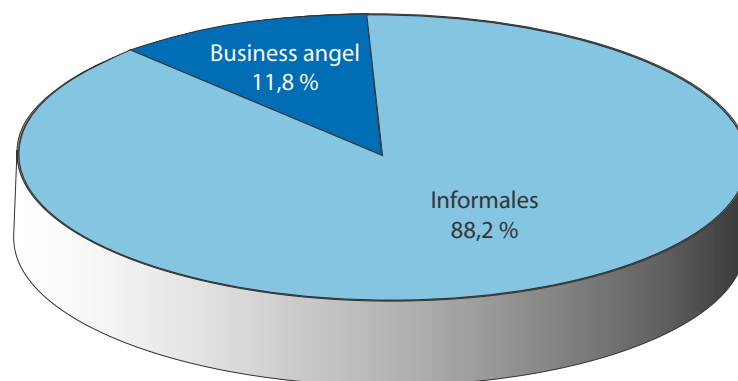


#### 6.4. Distribución y perfil del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia

La inversión en negocios ajenos, se distribuye en la Región de Murcia de tal forma que resulta mucho más elevada la inversión informal (3,0% de la población de 18-64 años) que la llevada a cabo por Business Angels (0,4% de la población de 18-64 años). La distinción entre estos dos grupos viene dada, fundamentalmente, por el tipo de relación que tienen con el beneficiario de su inversión y por su grado de profesionalización. Así, el inversor informal suele tener una relación familiar, de amistad o de relaciones de trabajo con el emprendedor, actúa de una forma desinteresada, habitualmente altruista, y suele invertir

cantidades modestas acerca de las cuales no espera un retorno específico, no llegando muchas veces ni siquiera a recuperar lo invertido. En cambio, el Business Angel, suele ser una persona que no tiene una relación previa con el emprendedor, pero invierte en su negocio porque ha captado una oportunidad interesante, que le puede reportar algún tipo de beneficio. Estos inversores acostumbran a tener experiencia empresarial y, en muchas ocasiones, no sólo aportan capital, sino también ideas, asesoramiento y hasta pueden acabar involucrándose en el negocio. Su objetivo es la rentabilidad y ver crecer la idea, aunque ello lleve tiempo. Por consiguiente, las motivaciones de uno y otro colectivo, así como su forma de actuar son lo suficientemente diferentes como para ser destacadas. El informe GEM no ha distinguido entre estos dos colectivos hasta que la presencia relativamente novedosa del Business Angels profesionalizado ha comenzado a cobrar importancia y sus prácticas se han ido extendiendo y comienzan a tener cierto impacto.

**Figura 6.3. Distribución de la población total involucrada en inversión privada en negocios ajenos en función del tipo de inversor**



**Distribución del total de inversores privados en negocios ajenos**

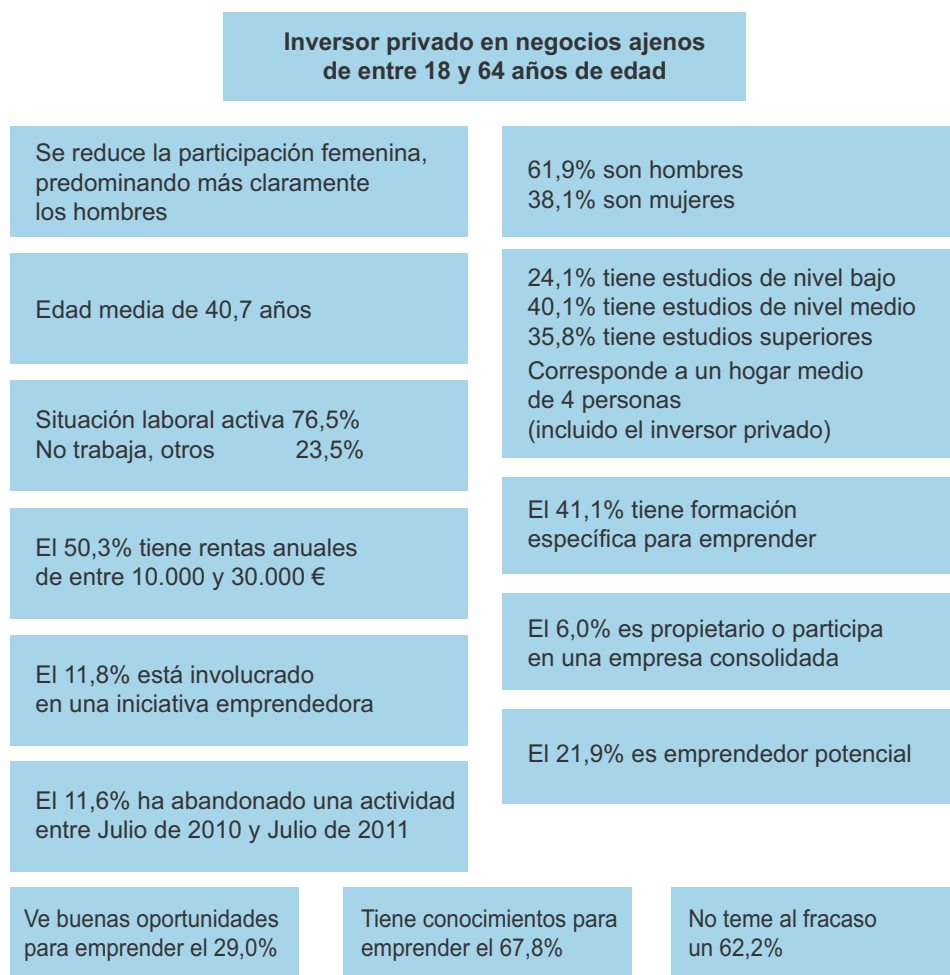
En términos porcentuales, como se aprecia en la figura 6.3, el 88,2% de la inversión privada en negocios ajenos en la Región de Murcia la realizan los inversores informales, mientras que sólo un 11,8% es canalizada a través de Business Angels. Esta presencia de Business Angels se ha reducido en la Región, ya que en 2010 tenía un peso del 15,9%, lo que hace recaer en mayor medida en el inversor informal la responsabilidad de financiar actividades, lo que implica un sostenimiento financiero menos consolidado para los proyectos y, probablemente, una menor viabilidad económica de los mismos. No obstante, en comparación con la media nacional, en la Región de Murcia hay una mayor apuesta por el Business Angels, ya que en el caso de España dicho porcentaje apenas alcanza un 8,4%.

En cuanto al perfil del inversor que pone dinero en negocios ajenos en la Región de Murcia, se puede afirmar, tal y como muestra la figura 6.4, que se trata predominantemente de un hombre de unos 40 años de edad, con estudios medios-superiores y moderada formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo o parcial,

cuya renta tiende a pertenecer al tramo medio-bajo de entre 10.000 € y 30.000 € y que vive en un hogar de cuatro personas. Un 11,8% de estos inversores está involucrado en su propia iniciativa emprendedora, un 6,0% es empresario consolidado y un 11,6% ha abandonado una actividad en los últimos 12 meses. El 21,9% es emprendedor potencial, por lo que entre sus planes a corto plazo no está incluido el de emprender y, además, percibe buenas oportunidades para ello en los próximos seis meses en su zona. Considera, por último, que tiene las habilidades y conocimientos necesarios para poner en marcha un negocio y el miedo al fracaso no es un obstáculo para ello.

En comparación con el perfil medio de España, el inversor privado murciano es más joven, tiene menor nivel de paro, y tiene mejores expectativas económico-empresariales de futuro, aunque, por el contrario, tiene menor nivel de estudios, una renta significativamente más baja, una formación específica para emprender más deficiente y una menor iniciativa emprendedora actual.

**Figura 6.4. Perfil del inversor privado en negocios ajenos en la Región de Murcia**



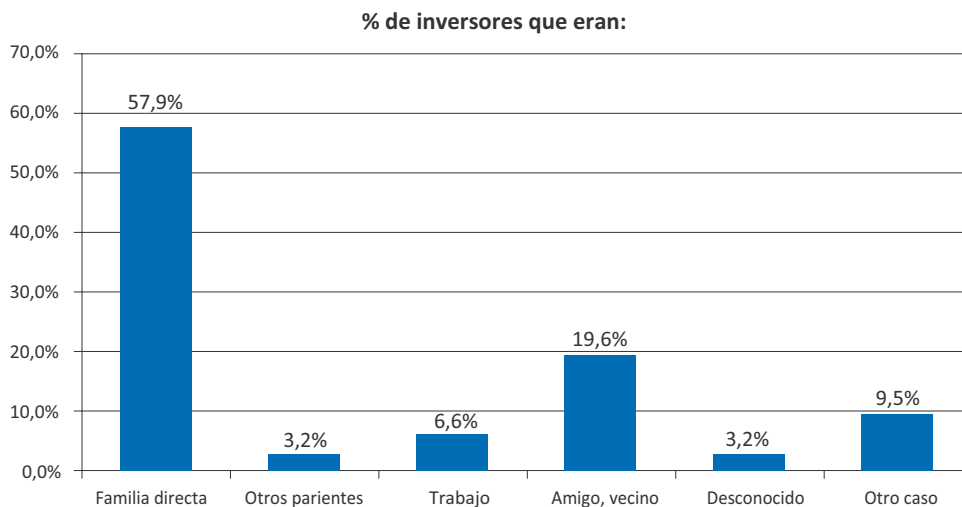
La evolución experimentada por el perfil del inversor privado de la Región entre el 2010 y el 2011 pone de manifiesto, tal y como se aprecia en la figura 6.4, lo siguiente:

- Se reduce drásticamente la participación femenina en este colectivo, hasta llegar a una presencia de hombres en torno a dos tercios.
- Aumenta ligeramente la edad media, aunque no de forma significativa.
- Aumenta significativamente la proporción de inversores privados con estudios universitarios.
- Aumenta de forma clara el porcentaje de inversores que tienen una situación laboral activa.
- El hogar del inversor privado sigue siendo de cuatro miembros, incluido el mismo.
- La distribución de renta de este colectivo mejora sensiblemente con respecto al año pasado, desplazándose una parte de ellos hacia rentas medias.
- Aumenta significativamente la proporción de inversores privados que cree haber recibido la formación necesaria para emprender.
- Aumenta claramente la presencia de emprendedores y de emprendedores potenciales.
- Se mantiene el porcentaje de empresarios consolidados y aumenta de forma importante el porcentaje de empresarios que han abandonado alguna actividad.
- Aumenta la proporción de inversores privados que percibe buenas oportunidades para emprender en los próximos seis meses en su zona.
- Aumenta la presencia de inversores con habilidades y conocimientos para emprender.
- Aumenta el porcentaje de inversores que no teme al fracaso: la duración de la crisis hace disminuir la cautela entre ellos.

Si nos centramos en los inversores informales, que son los que sin duda mayor influencia tienen como inversores privados, y su relación con el beneficiario de su inversión, como se puede apreciar en la figura 6.5, en la Región de Murcia se trata de una relación predominantemente familiar: en un 57,9% de los casos es la familia cercana la que proporciona el dinero necesario para emprender la actividad. El porcentaje es algo mayor que el que presenta la media nacional (con un 55,2%) y, comparados con los de la Región en 2010, se ha detectado un acusado incremento (43,4%). Este aumento ha sido consecuencia de la menor presencia de amigos o vecinos –que ahora suponen casi un 20%, mientras que en 2010 eran casi un 30%. Y de compañeros de trabajo –que supone un 6,6% frente al 10,8% del año anterior-. Mención aparte requieren los inversores desconocidos y otros inversores, que suman en 2011 un 12,7% frente al casi un 16% en 2010 (este dato es aún peor en España: en 2011 sólo un 9,7%) La disminución de su presencia viene a representar la cada vez más baja participación de los Business Angels profesionales, lo que afecta negativamente al proceso de financiación cuantitativamente y cualitativamente: no financia por la crisis económica española y porque probablemente no se presentan oportunidades de negocio lo suficientemente interesantes.



**Figura 6.5. Relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión**



Por último, hay que señalar que la inversión media que han realizado los inversores privados que financian actividades ajenas en 2011 es de 23.652€, superior a la cifra de del 14.143 € del año anterior, y muy similar a la cifra media nacional (unos 28.000 €). No obstante, atendiendo a la mediana, la inversión es bastante menor de lo que nos dice la media (distorsionada por valores atípicos): 8.714 €. A pesar de ello, esta cantidad es algo mayor a la registrada en 2010 (6.500 € aproximadamente) y a la que presenta el conjunto de España (7.000 €). En cualquier caso, las cifras no son muy halagüeñas y, aunque en este apartado mejoran sensiblemente, visto en perspectiva desde 2008, la ya larga y prolongada incertidumbre económico-financiera ha traído un descenso en el número de inversores privados, acompañado por una disminución en las cantidades aportadas por ellos.

## 6.5. Conclusiones

En cuanto al capital semilla o inicial, cada iniciativa emprendedora puesta en marcha en el 2011 en la Región de Murcia ha ascendido a 37.000 €, si atendemos a la mediana como medida de tendencia central. Esta cantidad es bastante similar a la mediana de España en este año (30.000 €) y muy inferior a la del año 2010 en la Región, que ascendía a 60.000 €. Se ha producido, por tanto, una reducción importante de la inversión en las iniciativas y, si tenemos en cuenta la distribución estadística global se aprecia que, efectivamente, se trata de iniciativas más modestas que las de años anteriores, tratándose muy probablemente de iniciativas menos intensivas en capital y tecnología y, por tanto, menos innovadoras.

Los emprendedores murcianos están poniendo 13.552 € de capital por término medio: el 48,6% del capital semilla necesario para iniciar la actividad. Este porcentaje es inferior al 57,0% de la media nacional y muy inferior que el 84,0% registrado en la Región

en el año 2010. Estos datos siguen siendo muy preocupantes ya que ponen de manifiesto que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, el emprendedor murciano se ha descapitalizado y se ve incapaz siquiera de aportar la mitad del capital semilla para iniciar sus actividades, aumentando de forma importante su dependencia –e incertidumbre– con respecto a otros inversores.

Un 3,4% de la población activa ha actuado en 2011 como inversor privado que financia actividades ajenas en la Región de Murcia, cifra similar a la del año anterior y algo inferior a la de España (3,6%), pero que viene experimentado un acusado descenso con respecto años anteriores. Se mantiene, por tanto, la escasa actividad financiadora privada, tanto de inversores informales como de Business Angels, para las iniciativas emprendedoras de la Región, afectada por la larga duración de la crisis económica. Estos datos, sumados a la falta de crédito bancario y de ayudas públicas, son seriamente preocupantes y amenazan la capacidad futura de creación de empresas por falta de financiación.

En la comparación internacional en relación con la presencia de inversores privados, España ocupa un nivel intermedio dentro del contexto europeo más próximo. La Región de Murcia, por su parte, se sitúa algo por debajo de la media nacional, en el puesto 46 a nivel mundial, por encima del puesto 57 que obtuvo en 2010, pero muy por debajo del puesto 16 que obtuvo en el año 2009. En general, los datos de los dos últimos años siguen siendo bastante negativos, ya que parece que el freno financiero que han impuesto las instituciones públicas y la banca no está siendo compensado por la inversión privada en negocios ajenos, muy particularizada en el caso de la Región de Murcia en los familiares.

La inversión media que han realizado estos inversores privados financiando actividades ajenas es de 8.714 € en 2011, cantidad algo superior que la registrada en 2010 (de unos 6.500 € aproximadamente) y a la de la media nacional (7.000 €). Aunque las cifras mejoran sensiblemente, visto en perspectiva desde 2008, la larga y prolongada incertidumbre económico-financiera ha traído un descenso en el número de inversores privados, acompañado por una disminución en las cantidades aportadas por ellos.

La distribución de la inversión privada en 2011 en la Región de Murcia sigue los patrones de años anteriores, resultando mucho más elevada la inversión informal (88,2%) que la llevada a cabo por Business Angels (11,8%). En relación a años anteriores, se produce un descenso en la presencia inversora de los Business Angels (en 2010 era del 15% aproximadamente), lo que implica una retirada de los inversores más formalizados, con lo que ello supone de descenso en la viabilidad económica y el sostenimiento financiero más consolidado para dichos proyectos.

En cuanto al perfil general del inversor privado que pone dinero en negocios ajenos en la Región de Murcia, se trata predominantemente de un hombre de unos 40 años de edad, con estudios medios-superiores y moderada formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo o parcial, cuya renta tiende a pertenecer al tramo medio-bajo de entre 10.000 € y 30.000 € y que vive en un hogar de cuatro personas. Un 11,8% de estos inversores está involucrado en su propia iniciativa emprendedora, un 6,0% es empresario consolidado y un 11,6% ha abandonado una actividad en los últimos 12 meses.

Por último, hay que destacar la renovada importancia de los inversores privados informales, como aquellos que mayor influencia tienen como inversores en la Región de Murcia. En 2011, mayoritariamente se trata de la familia cercana la que proporciona el dinero necesario para emprender la actividad, en un 57,9%, produciéndose un importante incremento con respecto al año anterior. Este aumento ha venido a compensar la disminución de inversores tipo Business Angels más formalizados, que ya no ven oportunidades interesantes de negocio en la Región de Murcia.



# **CAPÍTULO 7**

## **ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL GÉNERO**



## ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL GÉNERO

### 7.1. Introducción

El análisis llevado a cabo sobre la actividad emprendedora en función del género sigue revelando, como en años precedentes, una mayor participación masculina en el proceso de creación empresarial. Los resultados del presente capítulo proporcionan información sobre las diferencias y similitudes del emprendimiento de mujeres y hombres destacando la importante recuperación en el colectivo femenino fruto, sin duda, de las consecuencias de la crisis sobre las economías familiares.

### 7.2. La actividad emprendedora femenina y masculina en Murcia

La actividad emprendedora registrada entre la población femenina comprendida entre 18 y 64 años ( $TEA_{femenino}$ ) muestra un importante crecimiento al pasar de un 1,7% en 2010 a un 5% en 2011. No obstante, se ha de tener en cuenta que como consecuencia de la crisis la cifra de 2010 que estamos utilizando como referencia alcanzó un valor extraordinariamente bajo que podríamos calificar, incluso, de anómalo. Por otra parte, no olvidemos que un incremento de la actividad emprendedora puede tener su origen en la dificultad para encontrar empleo por cuenta ajena. El emprendimiento masculino también se ha recuperado mostrando un incremento de más del 25% respecto a 2010.

**Tabla 7. 1. Evolución de los índices de actividad emprendedora masculina y femenina**

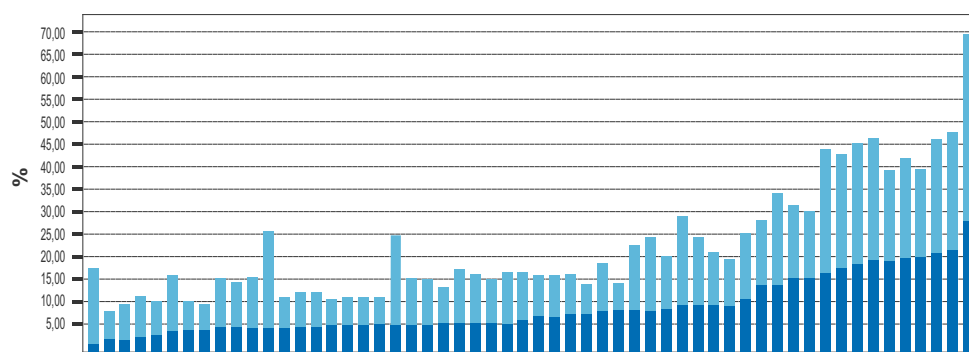
Indicador por año	2006	2007	2008	2009	2010	2011
TEA masculino	8,1%	8,6%	8,9%	6,7%	6,2%	7,8%
TEA femenino	5,0%	6,4%	4,9%	4,4%	1,7%	5,0%

Si comparamos la evolución de la actividad emprendedora para ambos sexos durante los últimos años (tabla 7.1), vemos cómo ambos colectivos muestran un cambio en la tendencia decreciente observada desde el inicio de la crisis; tendencia que se manifestó de forma más temprana en el colectivo femenino

Si se contempla la actividad emprendedora femenina desde una perspectiva internacional (figura 7.1), vemos que Murcia se sitúa, con respecto a sus vecinos europeos, en una posición intermedia, mostrando una tasa  $TEA_{femenino}$  similar a la de los distintos países de la UE donde el valor medio de esta tasa es de 4,7%. En un contexto internacional más amplio, delimitado por la totalidad de países que participan en el Proyecto GEM, también se observa una importante recuperación de la Región de Murcia pues ha pasado de estar en 2010 entre los tres participantes con menor actividad emprendedora femenina a ocupar el puesto 23 en 2011.

Al igual que en años anteriores, los países con mayor contribución femenina siguen siendo los menos desarrollados en los cuales prevalece como motivación la necesidad de subsistencia. Nigeria, China y Chile son las naciones con mayores porcentajes de emprendimiento femenino, mientras que Dinamarca, Eslovenia y Pakistán destacan por lo contrario.

**Figura 7. 1. Actividad emprendedora masculina y femenina en los países GEM 2011**



Si comparamos la actividad emprendedora de la Región de Murcia con la del resto de comunidades autónomas españolas (figura 7.2), observamos que Murcia se encuentra entre las cuatro comunidades con mayor actividad emprendedora femenina. Este dato comparado con el del año anterior muestra una importante mejora en términos relativos ya que en 2010 la Región de Murcia se encontraba entre las tres regiones con menor tasa  $TEA_{femenino}$ .