

Global Entrepreneurship Monitor

Informe Ejecutivo **GEM España** dos mil



Director del Proyecto: Ignacio de la Vega García-Pastor
Dirección Técnica y de Investigación: Alicia Coduras
Investigadoras: Cristina Cruz, Rachida Justo
Administradora del proyecto: Isabel González

08
dos mil

Informe Ejecutivo
GEM España





Informe Ejecutivo
GEM España

RELACIÓN DE LOS EQUIPOS GEM QUE PARTICIPAN EN LA EDICIÓN 2008 EN ESPAÑA Y SUS PATROCINADORES

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Nacional	IE Business School	Ignacio de la Vega García-Pastor (<i>Director del Proyecto GEM España</i>) Alicia Coduras Martínez (<i>Directora Técnica GEM-España</i>) Cristina Cruz Serrano Rachida Justo Isabel González Moya (<i>Administradora GEM-España</i>)	Fundación Instituto de Empresa Dirección General de Política de la Pyme, Ministerio de Industria y Comercio Fundación Cultural Banesto
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (<i>Director GEM-Andalucía</i>) José Aurelio Medina José Daniel Lorenzo Antonio Rafael Ramos David Urbano	Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía Centro de Estudios Andaluces Unicaja
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (<i>Director GEM-Aragón</i>) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Gobierno de Aragón. Departamento de Industria, Comercio y Turismo Fundación Emprender en Aragón Instituto Aragonés de Fomento Consejo Aragonés de Cámaras de Comercio Universidad de Zaragoza
Asturias	Universidad de Oviedo	Juan Ventura Victoria (<i>Director GEM-Asturias</i>) Montserrat Entrialgo Suárez Enrique Loredó Fernández	Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno del Principado de Asturias
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (<i>Directora GEM-Canarias</i>) 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 - Promoción Económica Gobierno de Canarias - Servicio Canario de Empleo Fondo Social Europeo Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas Cabildo de Gran Canaria
Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Francisco Javier Martínez García (<i>Director GEM-Cantabria</i>) Ana Fernández Laviada José Manuel Fernández Polanco Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández Ana María Serrano Bedia Francisco M. Somohano Rodríguez	Santander Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía y Hacienda Grupo SODERCAN Fundación UCEIF

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Castilla La Mancha	Universidad de Castilla la Mancha	Miguel Angel Galindo Martín <i>(Director GEM-Castilla La Mancha)</i> José Luis Alfaro Navarro Inmaculada Carrasco Monteagudo María Soledad Castaño Martínez Carmen Córcoles Fuentes Francisco Escribano Sotos Juan Carlos López Garrido María Teresa Méndez Picazo Isabel Pardo García Agustín Pablo Álvarez Herranz	Fundación Rayet Parque Científico y Tecnológico de Albacete Caja de Castilla La Mancha Ayuntamiento de Ciudad Real (Impefe) Ayuntamiento Albacete Universidad de Castilla La Mancha Diputación Provincial de Albacete Fondo Social Europeo Sepecam UGT (Fundación Iniciativas de Futuro)
Castilla y León	Universidad de León	Mariano Nieto Antolín <i>(Director GEM-Castilla y León)</i> Nuria González Álvarez Constantino García Ramos Vanesa Solís Rodríguez José Luis de Godos Díez Noemi Huerga Pérez	Junta de Castilla y León ADE Inversiones y Servicios Centros Europeos de Empresas e Innovación de Castilla y León Universidad de León
Cataluña	Universidad Autónoma de Barcelona	Carlos Gualarte <i>(Director GEM-Cataluña)</i> Yancy Vaillant <i>(Coordinador)</i> Teresa Obis Josep Maria Surís Alex Rialp Anaís Tarragó	Diputació de Barcelona. Xarxa de municipis. Departament de Treball. Generalitat de Catalunya
Ceuta	Fundación Escuela de Negocios de Andalucía	Lázaro Rodríguez Ariza <i>(Director GEM-Ceuta)</i> María del Mar Fuentes Fuentes <i>(Directora GEM-Ceuta)</i> Carlos A. Albacete Sáez Ana María Bojica Gabriel García-Parada Arias Manuel Hernández Peinado Sara Rodríguez Gómez Matilde Ruiz Arroyo	PROCESA-Sociedad de Fomento Fundación Escuela de Negocios de Andalucía
C. Valenciana	Universidad Miguel Hernández	José María Gómez Gras <i>(Director GEM Comunidad Valenciana)</i> Ignacio Mira Solves <i>(Dirección técnica)</i> Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover Noelia López del Castillo Mª José Alarcón García Mª Cinta Gisbert López Javier Sancho Azuar Mª Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lapera	Air Nostrum Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA)

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Extremadura	Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (<i>Director GEM-Extremadura y Coordinador Regional</i>) J. Carlos Díaz Casero (<i>Director Técnico</i>) Mª de la Cruz Sánchez Escobedo Mª Victoria Postigo Jiménez	Junta de Extremadura Universidad de Extremadura Central Nuclear de Almaraz Federación Empresarial Cacereña, Sodix, Sofiex Arram Consultores, CCOO U.R. Extremadura, Urvicasa Caja Rural de Extremadura, Palicrisa Fundación Academia Europea de Yuste Grupo Alfonso Gallardo Infostock Europa de Extremadura S.A. Cámara de Comercio de Badajoz, Cámara de Comercio de Cáceres UGT Extremadura, El Periódico Extremadura, Hoy Diario de Extremadura García Plata y Asociados Quesería Pérez Andrada Fomento de Emprendedores
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia SA (BIC Galicia) Grupo de Investigación "Métodos y Gestión de Empresas" de la Universidad de Santiago de Compostela Dirección Xeral do Emprego de la Xunta de Galicia	Araceli de Lucas Sanz (<i>Directora GEM-Galicia</i>) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López José Antonio Neira Cortés María José Garrido Herrera Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo José Alberto Díez de Castro Guillermo Sánchez Vilariño Emilio Ruzo Sanmartín Begoña Barreiro Fernández Fernando Losada Pérez María Gómez Barreiro	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia SA (BIC Galicia) Grupo de investigación "Métodos y Gestión de Empresas" de la Universidad de Santiago de Compostela
Madrid	Universidad Autónoma de Madrid Instituto Madrileño de Desarrollo	Eduardo Bueno Campos (<i>Director GEM-Madrid</i>) Julio Acosta Carlos Merino Moreno Miguel Palacios Javier Tafur	Instituto Madrileño de Desarrollo Fundación General de la Universidad Autónoma de Madrid
Melilla	Fundación Escuela de Negocios De Andalucía Consejería de Economía, Empleo y Turismo	Lázaro Rodríguez Ariza (<i>Director GEM-Melilla</i>) María del Mar Fuentes Fuentes (<i>Directora GEM-Melilla</i>) Carlos A. Albacete Sáez Ana María Bojica Rocío Llamas Sánchez Sara Rodríguez Gómez Matilde Ruiz Arroyo Isabel Maza Pérez Mabel Romero Imbroda Marta Guerrero Werner	Consejería de Economía, Empleo y Turismo de Melilla Fundación Escuela de Negocios de Andalucía

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez (Director GEM-Murcia) Alicia Rubio Bañón (Directora-GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Albert José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Fundación Cajamurcia Consejería de Economía, Empresa e Innovación Instituto de Fomento de la Región de Murcia Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia Universidad de Murcia
Navarra	Servicio Navarro de Empleo	Cristina Arcaya Iñaki Lavilla Fermín Erro	Gobierno de Navarra - Servicio Navarro de Empleo
	Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra	Miren Sanz (Directora GEM-Navarra)	
	Universidad Pública de Navarra	Ignacio Contín Martín Larraza	
País Vasco	Orkestra, Instituto Vasco de Competitividad	Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) Juan José Gibaja José Luís González-Pernía Aloña Martiarena	Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Fundación Emilio Soldevilla
	Universidad de Deusto		
	Universidad del País Vasco	María Saiz Jon Hoyos Andrés Araujo	
	Universidad de Mondragón	Saioa Arando Iosu Lizarralde	



Informe Ejecutivo
GEM España

Carta del Director del Proyecto GEM en España	16
I. Introducción	18
II. El Proyecto GEM: conceptualización y modelo teórico	20
III. Score Cards o cuadros sintéticos de indicadores y resultados 2008	24
IV. Resumen Ejecutivo	29
1: Actividad emprendedora y dinámica empresarial en España	31
1.1. Actividad emprendedora registrada en la población activa española	
1.2. Evolución de la actividad emprendedora total registrada en la población activa española	
1.3. Dinámica empresarial en la población activa española	
1.4. Actividad emprendedora en el contexto internacional	
1.5. Dinámica empresarial en el contexto internacional GEM	
1.6. Potencial emprendedor en la población adulta española y en el contexto internacional	
2. Tipos de comportamiento emprendedor	47
2.1. Introducción	
2.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor	
2.3. Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en España el año 2008	
3. Perfil socioeconómico del emprendedor residente en España	53
3.1. Introducción	
3.2. Perfil del emprendedor naciente (hasta 3 meses de actividad)	
3.3. Perfil del emprendedor nuevo (entre 3 y 42 meses de actividad)	
3.4. Perfil del emprendedor consolidado (más de 42 meses de actividad)	
3.5. Perfil del emprendedor que ha abandonado una actividad	
3.6. Perfil del emprendedor potencial	
3.7. Perfil del emprendedor español 2008 en general	
4. Características de las actividades resultantes del proceso emprendedor y empresarial en España	61
4.1. Introducción	
4.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras y consolidadas españolas en el 2008	
4.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas españolas del 2008	
4.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas españolas medida a través del número de empleados en Julio de 2008	
4.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras y consolidadas españolas medida a través del número de empleados en Julio de 2008	
4.5. Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor y consolidado	
4.6. Actividad emprendedora de las empresas nuevas y consolidadas	
4.7. Innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas	
4.8. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas	
4.9. Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas	
4.10. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	
4.11. Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	

5. Financiación del Proceso Emprendedor Español	77
5.1. Introducción	
5.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en el 2008 en España	
5.3. El retorno de la inversión esperado por el emprendedor	
5.4. El papel del Inversor Informal tipo Business Angel en España y en el entorno GEM	
5.5. El perfil del Inversor Informal en España	
5.6. El papel del capital riesgo	
6. Actividad Emprendedora en función del género	85
6.1. Introducción	
6.2. La actividad emprendedora femenina y masculina en España desde una perspectiva internacional	
6.3. Características de la actividad emprendedora femenina comparadas con la a de la masculina	
6.4. Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora española y su comparación con el del hombre emprendedor	
6.5. El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora	
6.6. Alternativas a la participación femenina en la actividad emprendedora: la mujer inversora	
7. Actividad emprendedora en función del origen del emprendedor	95
7.1. Introducción	
7.2. La evolución de la inmigración en España	
7.3. Actividad emprendedora incipiente de los extranjeros el año 2007	
7.4. Diferencias entre los perfiles socio-económicos de los emprendedores en función de su origen	
7.5. Características de la actividad emprendedora extranjera en el 2008	
7.6. Procedencia de los emprendedores extranjeros y algunas conclusiones	
8: Motivación y capacidad para emprender en la población activa española en el 2008	114
8.1. Introducción	
8.2. La percepción de buenas oportunidades para emprender	
8.3. El estado del entorno social del emprendedor como factor de motivación y capacitación para emprender	
8.4. Posicionamiento español en el plano internacional con respecto a las variables clave relacionadas con la motivación y capacitación para emprender	
9: Análisis general del entorno en que se desarrolla la actividad emprendedora en España en el 2008	124
9.1. Introducción	
9.2. Estado medio general de las condiciones de entorno para emprender	
9.3. Algunas opiniones facilitadas: hablan los expertos	
9.4. Información detallada relativa a las condiciones de entorno	
9.5. Posición española en el ámbito internacional GEM 2008 acerca del estado de las condiciones de entorno evaluadas por los expertos	
10: Breve análisis regional de la actividad emprendedora en España en el 2008	148
10.1. Introducción	
10.2. Principales indicadores de la actividad emprendedora por Comunidades y Ciudades Autónomas	
Anexo I: Educación y formación específica para emprender	154
Anexo II: Actitudes frente a la innovación e iniciativa emprendedora de empleados por cuenta ajena	156
Anexo III: Ficha técnica y aspectos metodológicos	157

Figura nº1	El Modelo Conceptual GEM	20
Figura nº2	El Proceso Emprendedor según el proyecto GEM	22
Figura nº3	Evolución del índice TEA que mide la actividad emprendedora total en España en el período 2000-2008	34
Figura nº4	Abandono de iniciativas y su motivación	37
Figura nº5	Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países participantes GEM 2008, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad	39
Figura nº6	Actividad emprendedora en los países de la UE participantes GEM 2008, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad	39
Figura nº7	Actividad emprendedora en los países de la OCDE participantes GEM 2008, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad	40
Figura nº8	Relación de dependencia del TEA respecto del nivel de desarrollo de los países GEM 2008 como conjunto total	41
Figura nº9	Actividad empresarial (incluyendo autoempleo y todos los sectores) en los países participantes en GEM 2008, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad	42
Figura nº10	Empresa consolidada (que lleva más de 3,5 años en activo) detectada como porcentaje de la población en el contexto de la Unión Europea, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad	42
Figura nº11	Empresa consolidada detectada como porcentaje de la población activa en el contexto de la OCDE, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad	43
Figura nº12	Porcentaje de cese de actividades en la población de los países que participan en GEM 2008, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad	43
Figura nº13	Porcentaje de emprendedores potenciales en la población de todos los países GEM 2008, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad	45
Figura nº14	Motivación principal para poner en marcha una iniciativa que da lugar a diferentes comportamientos emprendedores	48
Figura nº15	Distribución de la actividad emprendedora total 2008 en función del principal motivo de su creación y comparación con el 2007	49
Figura nº16	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los países que han participado en GEM 2008 en la UE	50
Figura nº17	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en el conjunto de países que han participado en GEM 2008	51
Figura nº18	Análisis de otros motivos para emprender que subyacen bajo la oportunidad	52
Figura nº19	Distribución de la actividad emprendedora total en cuatro grandes sectores	63
Figura nº20	Distribución de la actividad consolidada total en cuatro grandes sectores	63
Figura nº21	Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad)	65
Figura nº22	Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	66
Figura nº23	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)	67
Figura nº24	Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	67
Figura nº25	Clasificación de los países GEM 2007 en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras con potencial de rápido crecimiento en empleo (más de 19 puestos en 5 años) y de su grado de uso de la innovación como motor de la competitividad y de la productividad (cuanto más intenso el color, más se considera la innovación)	68
Figura nº26	Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según su grado de innovación en oferta de productos y servicios 2005-08	70
Figura nº27	Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según el grado de competencia afrontado 2005-08	71

Figura n°28	Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la antigüedad de las tecnologías usadas (2005-08)	73
Figura n°29	Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la intensidad exportadora (2005-08)	74
Figura n°30	Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según sus expectativas de expansión en su mercado a corto plazo (2006-08)	76
Figura n°31	Parte de recuperación de la inversión inicial esperada por el emprendedor	80
Figura n°32	Porcentaje de población adulta que ha actuado como Business Angel en los tres últimos años en el 2008 en los países GEM clasificados en función de los factores principales que impulsan su competitividad	81
Figura n°33	Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora y la inversión informal tipo Business Angel	82
Figura n°34	Relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión	
Figura n°35	Actividad emprendedora incipiente (naciente más nueva o joven) en función del sexo en los países GEM 2008	83
Figura n°36	Ratio de actividad femenina sobre masculina	87
Figura n°37	Composición de la población extranjera con permiso de residencia en España	88
Figura n°38	Evolución de la inmigración en España desde 1996 hasta 2008	96
Figura n°39	Evolución conjunta de la percepción de oportunidades por parte de la población y del indicador de actividad emprendedora total incipiente en España	115
Figura n°40	Comparación internacional del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender en los países GEM 2008 clasificados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad	116
Figura n°41	Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan las oportunidades para emprender en los países GEM 2008, clasificados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad	120
Figura n°42	Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan la posesión de conocimientos y habilidades en la población para emprender en los países GEM 2008, clasificados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad	121
Figura n°43	Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan el apoyo social a la figura del emprendedor, en los países GEM 2008 clasificados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad	122
Figura n°44	Valoración media general de las condiciones de entorno para emprender llevada a cabo por los expertos entrevistados en el 2008	125
Figura n°45	Situación internacional de España respecto a las condiciones de entorno	135
Figura n°46	Comparativa del índice de actividad emprendedora regional 2008	149
Figura n°47	Comparativa del número absoluto estimado de iniciativas de hasta 42 meses de vida en Comunidades y Ciudades Autónomas españolas en el 2008	150
Figura n°48	Comparativa del número absoluto estimado de iniciativas consolidadas en las Comunidades y Ciudades Autónomas españolas en el 2008	151
Figura n°49	Distribución de actividad emprendedora regional por oportunidad y necesidad	152
Figura n°50	Distribución de actividad emprendedora regional por género	152

Tabla nº1	Estimación puntual e interválica del número de iniciativas que estaban en fase incipiente (de 0 a 42 meses) en España en Julio de 2008, distinguiendo entre los estadios naciente y nuevo	32
Tabla nº2	Emprendedores incipientes totales registrados en la población adulta española (PA) de 18 a 64 años de edad en el 2008	33
Tabla nº3	Comparación de la estimación puntual de las iniciativas emprendedoras de los años 2006, 2007 y 2008, distinguiendo entre la fase en que se hallan	35
Tabla nº4	Estimación puntual e interválica del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en España en Julio de 2008 y su comparación con los años 2006 y 2007	35
Tabla nº5	Estimación puntual e interválica del número de iniciativas que fueron abandonadas en España los doce meses previos a Julio de 2008 y su comparación con los años 2006 y 2007	36
Tabla nº6	Principales indicadores de actividad consolidada (operativas por más de 42 meses) y cierre de actividades los doce meses previos a Julio de 2008 en España	44
Tabla nº7	Potencial emprendedor de la población española de 18-64 años en el 2008	44
Tabla nº8	Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población española de 18-64 años)	48
Tabla nº9	Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en España como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total	49
Tabla nº10	Evolución de la distribución de las motivaciones que complementan el aprovechamiento de una oportunidad para emprender	52
Tabla nº11	Distribución del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas, emprendedoras en general y consolidadas	64
Tabla nº12	Clasificación de la PYME en función del número de empleados	65
Tabla nº13	Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas para dentro de cinco años	68
Tabla nº14	Actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas 2008	69
Tabla nº15	Porcentaje de iniciativas innovadoras en las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido	69
Tabla nº16	Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas que afrontan ninguna, alguna o mucha competencia en su mercado	71
Tabla nº17	Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir su bienes o servicios	72
Tabla nº18	Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la intensidad de la exportación que llevan a cabo de su bienes o servicios	74
Tabla nº19	Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de su potencial estimado de expansión en su mercado	75
Tabla nº20	Características y distribución del capital semilla en el 2008	79
Tabla nº21	Evolución de las índices de actividad emprendedora total (TEA) dentro de las poblaciones de hombres y mujeres de 18-64 años de edad residentes en España	86
Tabla nº22	Etapas en la que se hallaban las iniciativas en fase emprendedora puestas en marcha por hombres y por mujeres	88
Tabla nº23	Número de empleados actual de las actividades emprendedoras masculinas y femeninas	89
Tabla nº24	Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población española de 18-64 años en función del sexo	91
Tabla nº25	Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población española de emprendedores en función del sexo	91
Tabla nº26	Opinión media de los expertos españoles acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora en el 2008	92
Tabla nº27	Sexo del inversor informal e importe invertido	93
Tabla nº28	Actividad emprendedora total registrada en España desglosada en función del tipo de origen del emprendedor y su evolución	97
Tabla nº29	Porcentaje de población que emprende y que no que lo hace en cada colectivo según su origen y su evolución	98
Tabla nº30	Diferencias de mentalidad entre extranjeros y españoles en el 2008	99

Tabla nº31	Evolución de la edad media de los emprendedores en función de su origen	100
Tabla nº32	Evolución de la participación masculina y femenina en la actividad emprendedora en función del origen de los emprendedores	100
Tabla nº33	Evolución del nivel de estudios de los emprendedores en función de su origen	101
Tabla nº34	Evolución del nivel de renta de los emprendedores en función de su origen	102
Tabla nº35	Evolución del sector de las iniciativas en función del origen del emprendedor	103
Tabla nº36	Etapas en que se halla la iniciativa emprendedora según el origen del emprendedor	104
Tabla nº37	¿Cuántos clientes consideran el producto o servicio ofrecido completamente nuevo?	105
Tabla nº38	¿Qué grado de competencia enfrentan los emprendedores?	105
Tabla nº39	¿Qué grado de antigüedad tienen las tecnologías utilizadas para desarrollar el producto o servicio?	106
Tabla nº40	¿Qué potencial de expansión en el mercado tienen las iniciativas emprendedoras en función del origen de los emprendedores?	106
Tabla nº41	Internacionalización de las iniciativas emprendedoras en función del origen de los emprendedores	107
Tabla nº42	Evolución del capital medio semilla necesario para la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras en función del origen de su impulsor (en euros)	107
Tabla nº43	Evolución del número de empleados en función del origen del impulsor de la iniciativa (datos porcentuales sobre cada tramo de número de empleados)	108
Tabla nº44	País de nacimiento declarado por los emprendedores extranjeros	108
Tabla nº45	Evolución del tiempo medio de residencia en España de los emprendedores extranjeros (en años)	109
Tabla nº46	Principal motivación para emprender años 2005-2008, según origen	111
Tabla nº47	Evolución temporal del porcentaje de población de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en España en los 6 meses posteriores a la entrevista del observatorio GEM	115
Tabla nº48	Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en España	117
Tabla nº49	Resultados de las preguntas relacionadas con el entorno social y la motivación para emprender en la población española en el 2008 y su evolución desde el 2004	118
Tabla nº50	Evaluación media de expertos españoles sobre factores que influyen en la motivación para emprender	119
Tabla nº51	Evaluación media de expertos españoles sobre la capacidad que tiene nuestra población para emprender	119
Tabla nº52	Evolución de las valoraciones medias de las condiciones de entorno	126
Tabla nº53	Principales orígenes de los obstáculos a la actividad emprendedora en el 2008, según la opinión de los expertos de toda la geografía española	127
Tabla nº54	Fuentes de apoyos a la actividad emprendedora en el 2008, según la opinión de los expertos de toda la geografía española	127
Tabla nº55	Temas tratados por los expertos consultados en toda la geografía española, en las recomendaciones que hacen para mejorar el entorno del emprendedor	128
Tabla nº56	Valoración media de los expertos acerca de aspectos particulares de cada condición de entorno en nuestro país	130

Carta del Director del Proyecto en España

Estimado lector:

Un año más, el noveno, me honra el presentarle el Informe Anual del Observatorio Global Entrepreneurship Monitor (GEM) sobre Actividad Emprendedora en España.

En sus manos tiene la monografía más completa que se elabora sobre este tema en España y en otros 42 países del mundo, en el año 2008. El Instituto de Empresa, Business School, como socio español del Consorcio internacional GEM, cumple de esta forma con su cita anual, aportando una valiosa información para todos aquellos agentes implicados en la creación de empresas en particular y para la sociedad en general.

El Proyecto GEM cumple nueve años en España y 10 desde su lanzamiento de la mano de London Business School y Babson College. A sus creadores, Michael Hay y Bill Bygrave, nuestro más profundo reconocimiento por haber vislumbrado esta oportunidad de crear una de las redes de investigación más ambiciosas del mundo y por habernos ofrecido el participar en ella. A Paul Reynolds, su investigador principal en los primeros años, nuestro agradecimiento por haber mostrado el camino para hacerla una realidad. Al equipo investigador que dirijo, capitaneado por Alicia Coduras, como todos los años, mis felicitaciones por un excelente trabajo y una insuperable dedicación.

La materia que se investiga en GEM y su propio carácter, lo vienen configurando como un Proyecto emprendedor en sí mismo. A sus logros en cuanto a la medición y caracterización de la actividad emprendedora en los más de 40 países que participan con regularidad y a los más de 60 en que se ha implantado su metodología alguna vez, hay que añadir el de haber sabido innovar continuamente. Fruto de esta innovación son los informes monográficos que se han venido realizando estos años: mujer emprendedora, crecimiento y desarrollo en las iniciativas emprendedoras, financiación de las iniciativas emprendedoras, y los que se van a ir llevando a cabo en los años siguientes. En la edición 2008, se ha recabado información para analizar en profundidad la implantación y aprovechamiento de las enseñanzas específicas relacionadas con la acción de emprender y el monográfico correspondiente verá la luz esta primavera. El equipo español es el encargado de llevar a cabo esta tarea. Para el año 2009, la actividad emprendedora de vertiente social se vislumbra como el tema más probable a abordar.

Sin embargo, la crisis económica en la que nos hallamos inmersos al cierre de esta edición confiere un carácter especial a la próxima, pues 2009 puede ser un año de grandes cambios y, al mismo tiempo, aquél en que sea posible medir el impacto real de esta situación coyuntural en la empresa, tanto española como de muchos otros países. GEM contribuirá a establecer las características de esta situación al igual que lo ha venido haciendo en etapas de bonanza económica y de otras desaceleraciones mucho más leves que hemos atravesado recientemente.

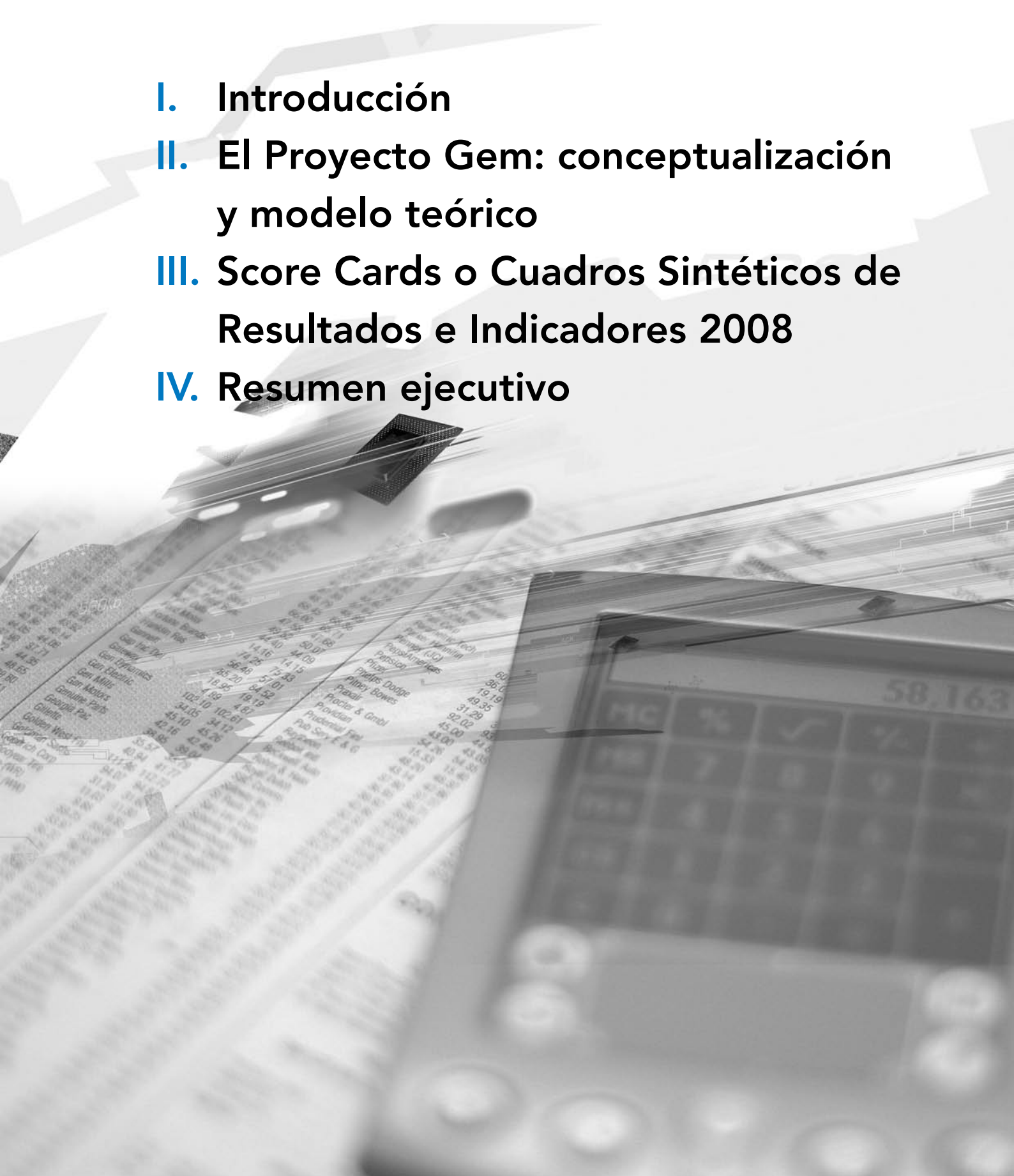
Los resultados correspondientes a 2008, hay que situarlos como representativos de lo acontecido hasta Julio de dicho año, pues GEM, al medirse en países de todo el mundo, tiene como referente esa fecha por ser el límite en que todos los participantes están en períodos activos. Por ello, como podrán leer en estas páginas, la medición que les presentamos corresponde todavía a una etapa de profunda desaceleración que aún no había desembocado en la actual crisis. Con todo, la mayoría de los indicadores que se ofrecen anualmente, comenzando por la propia tasa de actividad emprendedora total, acusan descensos y empeoramientos, habiendo, no obstante, también algunos rasgos positivos dentro del escenario recesivo actual.

Al cumplirse diez años del Proyecto GEM, también constituye una novedad, que se verá reflejada en la edición 2009, la revisión de su modelo teórico, en fase de validación. Este modelo, se verá enriquecido a partir del año que viene con la consideración de la innovación como motor de la productividad y de la competitividad, habiéndose acercado nuestra propuesta metodológica a la de los indicadores mundiales de competitividad para así incrementar la utilidad del producto que ofrece GEM. Como adelanto de la mejora que supondrá la adopción de nuevos indicadores, en este informe se pueden ver los gráficos comparativos internacionales, con los países participantes clasificados en función de la etapa en la que están en cuanto al principal elemento que impulsa su motor económico. Así, podrán distinguir tres tipos de países: el primero incluye a aquellos en que son los factores de producción y su máximo rendimiento los que imperan, el segundo a las naciones en que se persigue la eficiencia de los factores de producción y, el tercero a los países en que ya es la innovación el elemento dinamizador de los factores de producción. España se halla en este último grupo de países, si bien ha alcanzado este estatus recientemente.

Para finalizar esta introducción al estudio, es importante remarcar que España es el país que más rendimiento ha proporcionado al Proyecto GEM desde su creación, habiendo implantado un modelo de crecimiento regional único que ha dado como resultado el disponer de una red de equipos en todas las regiones excepto en Baleares y La Rioja, de las cuales se hace cargo el IE a la espera de la generación de un equipo propio. Asimismo, nuestro Proyecto, cuenta con la muestra más amplia entre todas las naciones participantes y ello se traduce en el informe más rico entre los que se editan. Nuestro modelo está siendo implantado en otras naciones, pero el proceso requiere un tiempo hasta despertar el interés de las entidades gubernamentales y de otro tipo que puedan ayudar a hacerlo una realidad. En España se ha conseguido y, por ello, es de rigor agradecer su apoyo e implicación a los equipos regionales y a todos los patrocinadores, especialmente a Banesto y a la DGPYME que han creído y depositado su confianza en esta investigación. Pensamos que la inversión que hacen tiene un retorno de la mayor importancia y que juntos estamos contribuyendo a proporcionar datos de inestimable valor para nuestra sociedad. Hasta el 2010.

Atentamente,

Ignacio de la Vega García-Pastor
Director del Proyecto GEM en España
Departamento de Gestión Emprendedora
Instituto de Empresa, Business School

- 
- I. Introducción**
 - II. El Proyecto Gem: conceptualización y modelo teórico**
 - III. Score Cards o Cuadros Sintéticos de Resultados e Indicadores 2008**
 - IV. Resumen ejecutivo**



I. Introducción

El Consorcio Global Entrepreneurship Monitor cumple diez años al servicio de la sociedad. Lanzada su primera edición piloto en 1999 con la participación de diez naciones y con el respaldo de sus dos principales entidades promotoras entonces: London Business School y Babson College, se puede afirmar que el décimo Informe Global a punto a ser presentado públicamente, ya se cuenta entre las fuentes de información más prestigiosas del mundo acerca del fenómeno emprendedor.

Con más de 60 equipos de investigación GEM creados en otras tantas naciones y con una participación regular de más de 40 en los últimos años, el Proyecto GEM ha demostrado que la férrea voluntad de sus asociados puede mantener, aunque sea con gran esfuerzo, un amplio colectivo estable de investigadores volcados en la proporción de información de calidad, caracterización, benchmarking y análisis de un objeto de estudio concreto: la actividad emprendedora.

En este sentido, GEM es pionero a nivel mundial y un ejemplo a seguir en otros muchos campos de investigación en que se puede construir una estructura similar y avanzar rápidamente en conocimiento, mediante el establecimiento de una metodología común y una plataforma técnica compuesta por personas de distinta nacionalidad y cultura, que han sabido trabajar conjuntamente superando todos los obstáculos.

España, adherida al Proyecto desde su apertura Global en el año 2000, ha desarrollado un modelo de implantación y crecimiento del Proyecto que convierte a su Observatorio en el más completo de todos cuantos se han establecido en el mundo. Creando una estructura similar a la del Proyecto Global, pero perfeccionando su gestión interna, España cuenta con 18 equipos operativos: Nacional (Instituto de Empresa Business School, Madrid); Andalucía (Universidad de Cádiz), Aragón (Universidad de Zaragoza), Asturias (Universidad de Oviedo), Canarias (Universidad de Las Palmas de Gran Canaria y Universidad de La Laguna), Cantabria (Universidad de Cantabria), Castilla y León (Universidad de León), Castilla La Mancha (Universidad de Castilla La Mancha), Cataluña (Universidad Autónoma de Barcelona, Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona), Ceuta (Escuela de Negocios de Andalucía, Universidad de Granada), Comunidad Valenciana (Universidad Miguel Hernández de Elche), Extremadura (Universidad de Extremadura, Fundación Xavier de Salas), Galicia (Confederación de Empresarios de Galicia, BiC Galicia, Grupo de Investigación "Métodos y Gestión de Empresas" de la Universidad de Santiago de Compostela), Madrid (Universidad Autónoma de Madrid), Melilla (Escuela de Negocios de Andalucía, Universidad de Granada), Murcia (Universidad de Murcia), Navarra (CEIN, Universidad Pública de Navarra) y País Vasco (Universidad de Deusto, Universidad del País Vasco).

El potencial investigador de este conjunto de equipos representa el esfuerzo de más de 80 investigadores trabajando desde cada Comunidad y Ciudad Autónoma para ofrecer información de la mayor calidad y utilidad para la sociedad de la nación y de cada región en general, pero sobre todo al servicio de los agentes de los cuales depende que el impulso de la actividad emprendedora sea cada vez más acertado y eficaz: instituciones gubernamentales, educacionales, financieras, asociaciones empresariales, cámaras de comercio, parques tecnológicos, medios de comunicación, sindicatos, los propios empresarios y muchos más.

En el 2009, el año en que GEM España cumplirá diez años a su vez, el poder contar con los dos equipos que faltan para completar el mapa de España y que de momento están cubiertos por el Instituto de Empresa, Baleares y La Rioja, supondría la culminación de este ingente esfuerzo que ha puesto de manifiesto que nuestro país puede encabezar una lista como la de participantes en GEM por encima de naciones como EE.UU., Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, Suiza y muchos más.

Tras el mérito de este desarrollo está, sin lugar a dudas el apoyo de los patrocinadores que figuran en las tablas de equipos y en nuestra contraportada. A ellos debemos nuestro más sincero agradecimiento por haber creído en el Proyecto, en su utilidad, en el servicio que está ofreciendo y en el beneficio que supone tanto desde el punto de vista de su aplicación práctica como académica.

La celebración de un Workshop de carácter internacional en cada una de las regiones españolas, iniciado en Trujillo (2006), continuado en San Sebastián (2007) y en Las Palmas de Gran Canaria (2008)

y cuya próxima edición se celebrará en Cádiz en Junio de 2009, es otro indicio de la gran atención que ha despertado en el ámbito académico el Observatorio GEM español. A estos eventos han acudido, y regresarán, personalidades como los doctores Thurick, Johanesson y Reynolds, así como miembros de diversos equipos GEM de otras naciones, todos ellos investigadores de talla mundial del fenómeno emprendedor. Asimismo, en España ya son más de cinco las Tesis doctorales leídas y basadas en datos del Observatorio y varias más están en desarrollo. El curriculum de investigación del Consorcio GEM español es amplio y cada vez más nutrido y diverso. Investigadores de todas las regiones tienen posibilidad de presentar sus trabajos, y así lo vienen haciendo cada vez con mayor frecuencia, en las más prestigiosas Conferencias internacionales.

El Observatorio GEM mide la actividad emprendedora de cualquier territorio en que sea implantado, por lo cual proporciona un producto diferenciado y único en su género.

Se entiende por actividad emprendedora el conjunto de iniciativas de negocio de cualquier tipo y sector, incluido el autoempleo, que están en el mercado por un período no superior a 42 meses o tres años y medio. Superado dicho período, la actividad pasa a ser considerada como consolidada.

Por consiguiente, la medición GEM va más allá de la de entidades empresariales y autónomos que se registran oficialmente cada año en el Registro Mercantil y supone un complemento indispensable de la información que el INE y resto de Institutos de Estadística regionales ofrecen anualmente al respecto.

GEM ofrece, además de la estimación de la actividad que está en fase emprendedora la estimación de emprendedores potenciales (personas que afirman tener en mente emprender a corto plazo) en la población activa. Asimismo, distingue entre iniciativas nacientes (de 0 a 3 meses), nuevas (de 3 a 42 meses) y consolidadas (más de 42 meses), ofrece estimaciones del número de propietarios de todos los tipos de iniciativas o colectivo emprendedor y empresarial y una amplia descripción de las características de las actividades. Esta descripción incluye el perfil del emprendedor, dimensión actual de las iniciativas, financiación de la actividad emprendedora, actividad emprendedora en función del género, competitividad, innovación, expectativas de crecimiento en empleo y expansión en el mercado, internacionalización, uso de nuevas tecnologías y muchos más datos.

Asimismo, el Informe GEM, ofrece información sobre el cierre y traspaso de actividades de actividades, diversos rasgos de la población española en general en cuanto a su conocimiento y valoración del papel del emprendedor en la sociedad, su motivación para emprender, su grado de conocimientos sobre el tema y otras variables de interés.

Finalmente y, muy importante es el diagnóstico que se deriva de la encuesta realizada a expertos sobre el estado de las variables o factores que más inciden en el entorno o marco para emprender tanto en nuestro país como en las regiones y ciudades autónomas que lo componen. La contribución de los expertos, que además identifican obstáculos y apoyos para emprender, y proporcionan un notable número de recomendaciones a seguir, es inestimable. Con una muestra de aproximadamente 600 expertos de toda nuestra geografía y de diversos ámbitos, la calidad de este barómetro dentro del proyecto español está más que garantizada y es de gran utilidad.

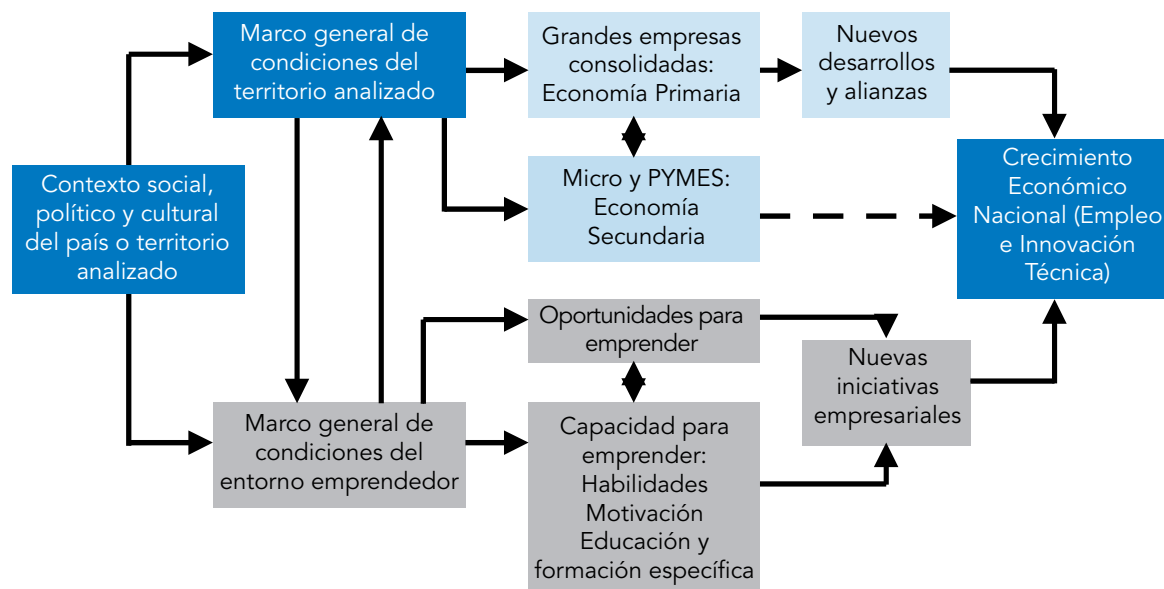
Les animamos pues a consultar el presente informe con la certeza de que tienen en sus manos una herramienta consolidada, de gran calidad y realizada bajo los más estrictos y rigurosos controles en lo referente a su metodología.



II. El Proyecto GEM: conceptualización y modelo teórico

Desde su inicio en 1999, el Proyecto GEM se sustenta en un modelo teórico, cuyo formato básico es el siguiente:

Figura 1. El Modelo Conceptual GEM



El contenido que proporciona un Informe GEM cubre el espectro de los componentes básicos de este modelo persiguiendo una serie de objetivos y sustentándose en tres fuentes de información:

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

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

Encuesta a expertos de 9 condiciones de entorno: conocida como Nacional Expert Survey o NES, obtiene la valoración de una muestra representativa de especialistas en financiación, políticas y programas públicos, educación, apertura del mercado interno, transferencia de I+D, acceso a infraestructura física, comercial y de servicios, normas sociales y culturales y otros aspectos que configuran el entorno al que se enfrentan los emprendedores del territorio analizado.

Uniendo los ingredientes anteriores, se obtiene la siguiente descripción del sistema operacional que se sigue anualmente en cuanto a la confección de los Informes GEM:

FUENTE	CONCEPTO	OBJETIVO PRINCIPAL
Variables Secundarias	Contexto Social, Cultural, Político	Relacionar este contexto con el entorno general y con el que enfrentan los emprendedores
Variables Secundarias	Entorno General Nacional	Relacionar el estado actual de la economía, las políticas públicas y otros aspectos generales con la actividad emprendedora
Variables Secundarias Encuesta a expertos	Entorno General Para emprender	Establecer el diagnóstico actual sobre el estado de las condiciones de entorno que influyen en el desarrollo de la actividad emprendedora: Financiación, políticas y programas públicos, educación, acceso al mercado y otros
Variables Secundarias	Economía Primaria Economía Secundaria Nuevos Desarrollos	Estudiar los indicadores referentes a estos apartados en el territorio analizado y disponer de información complementaria que ayude en la explicación de los resultados proporcionados por GEM
Encuesta GEM a la población de 18-64 años Encuesta a expertos	Oportunidades para emprender capacidad y habilidad para emprender	Medir directamente en la población su percepción de oportunidades para emprender y su grado de disposición de capacidad y habilidades naturales en esta materia recabar la opinión de los expertos sobre el mismo tema y comparar con la anterior
Encuesta GEM a la población de 18-64 años	Nuevas iniciativas empresariales	Medir y caracterizar la actividad emprendedora del territorio
Variables Secundarias	Crecimiento Económico	Relacionar los resultados sobre actividad emprendedora con el desarrollo



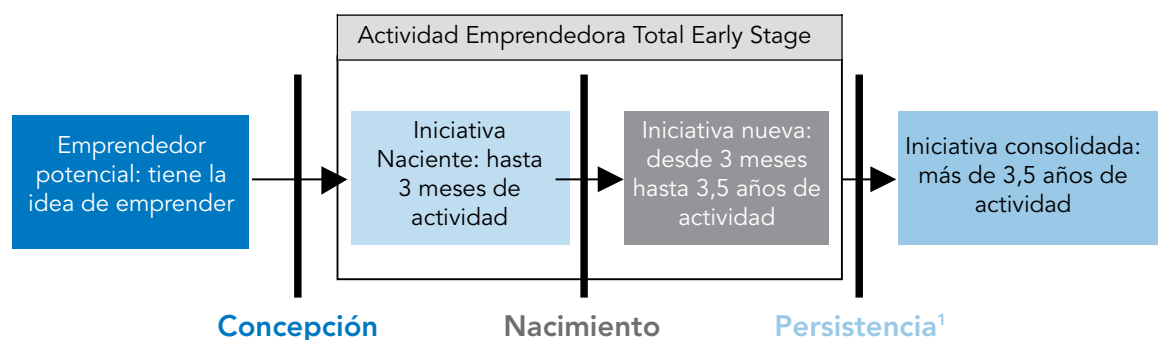
En la conceptualización del modelo GEM, el aspecto al cual hay que prestar más atención de cara a la correcta interpretación de los resultados es el referente al de las nuevas iniciativas empresariales. Leyendo este título, es lógico pensar inmediatamente en el registro de empresas y en las nuevas altas que tienen lugar en el mismo anualmente. Sin embargo, en el seno del Proyecto GEM, no se entiende lo mismo, sino más bien, el volumen de iniciativas que se captan en la población en un año determinado y que están en fase incipiente o de consolidación. El momento crítico entre que una iniciativa sea considerada emprendedora o consolidada se establece en 42 meses, tal y como muestra la Figura 2, en que se diferencian claramente las etapas del proceso emprendedor que se analizan en GEM.

Resultaría sencillo el cambiar en el modelo el apartado “nuevas iniciativas empresariales” por “iniciativas emprendedoras”, entendiendo por tales aquellas que no superan los 42 meses de actividad, pero el

hecho de que GEM sea un Consorcio Investigador Internacional, complica a veces la terminología y, desde que España se asoció al Proyecto en el año 2000, siempre se ha respetado la terminología original y se han asumido sus cambios cuando los ha habido.

Por consiguiente, tal y como se remarca en las ediciones GEM desde el año 2000 al actual, téngase presente que el registro de empresas, representado por el DIRCE en España, proporciona el número de altas habidas cada año, mientras que GEM informa del porcentaje de iniciativas de entre 0 y 42 meses de actividad captadas en la población de 18 a 64 años del país, conceptos y cifras no comparables de forma directa.

Figura 2. El proceso emprendedor según el Proyecto GEM



Los porcentajes que obtiene GEM en cada apartado, elevados a la población de referencia² proporcionan estimaciones del número de iniciativas emprendedoras potenciales, nacientes, nuevas y consolidadas que hay en cualquier país o región participante. Los Informes GEM siguen un camino complementario pero diferente al del registro oficial (DIRCE en el caso de España) Los resultados GEM muestran el grado de actividad emprendedora y su evolución, comparándola entre los países, regiones y ciudades participantes gracias al uso de una metodología común, y en ello reside uno de los factores de mayor relevancia de este observatorio anual.

El análisis de la actividad emprendedora constituye desde finales de los años 90 un elemento imprescindible para la comprensión del desarrollo económico de cualquier territorio y ayuda a la previsión y ajuste de políticas públicas allí donde se necesita el impulso de nuevos proyectos y la generación de empleo y riqueza que no puede ser proporcionada debido a la saturación o falta de rotación del empleo funcional o de la economía primaria representada por las grandes empresas nacionales y multinacionales.

En un momento de recesión como el actual, la figura del emprendedor cobra gran relevancia, pues es generador de empleo e innovación por naturaleza y muchas de las medidas encaminadas a paliar crisis guardan relación con el apoyo a su actividad y con el fomento de la adopción de esta alternativa profesional como una fórmula para incrementar el autoempleo. Nótese que el Gobierno informa de la posibilidad de utilizar los fondos previstos para cubrir el paro de las personas para la creación de nuevos negocios. Asimismo, se toman medidas que incentiven el empleo de personas en situaciones desfavorecidas, otras encaminadas a controlar los ERES, otras que ayuden a superar problemas de liquidez o acceso a financiación etc.

El tener una tasa de actividad emprendedora total alta o baja depende de múltiples factores y siempre debe valorarse en función de las características de los territorios en que se mide.

Desde el año 2000, se ha podido observar que las tasas de actividad emprendedora más elevadas corresponden a países y territorios en vías de desarrollo en los cuales, una buena parte de la población

¹ Paul Reynolds, Niels Bosma, Erko Autio, Steve Hunt, Natalie de Bono, Isabel Servais, Paloma López-García y Nancy Chin. Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. Small Business Economics, Volumen 24, N° 3, Abril de 2005. ISSN 0921-898X CODEN SBECEX.

² GEM 2008 utiliza como única fuente de datos poblacionales el US Census para los países e INE para las regiones españolas.

tiene que emprender por falta de otras alternativas de trabajo, es decir, por necesidad (Perú, Venezuela, Ecuador, Brasil y otras naciones). Otros territorios tienen tasas notables de actividad emprendedora debidas a la propia tradición empresarial de su población (Estados Unidos, Nueva Zelanda, Cataluña y otros). También se observan tasas notables allí donde las políticas públicas han proporcionado un amplio impulso a los emprendedores o donde la propia población ha comprendido que era necesario evitar la despoblación, cambiar la mentalidad laboral y avanzar en el propio desarrollo (Irlanda, Madrid, Extremadura). En cambio, en los países y territorios desarrollados, se aprecian tasas de actividad emprendedora moderada porque la mayor parte del empleo está todavía en manos de los organismos públicos o de grandes empresas que ofertan mucho empleo (Japón es el caso más extremo, con una de las tasas más bajas de actividad emprendedora). La inmigración también constituye un fenómeno que hace fluctuar la tasa de actividad emprendedora incrementándola significativamente, si bien, en estos dos próximos años, en España, esta tendencia puede cambiar debido a la crisis.

En definitiva, la tasa de actividad emprendedora es un indicador sensible que puede tener pequeñas oscilaciones si la situación de un territorio es estable y no se ve excesivamente afectada por acontecimientos económicos, políticos y sociales de gran envergadura, o notables oscilaciones si dichas circunstancias afectan ostensiblemente al mismo. En ese sentido, el informe nacional 2008 de España, muestra oscilaciones a la baja pero, debido a que la medición se lleva a cabo en Julio y a que, precisamente se impulsa la actividad emprendedora como medida de choque frente a la crisis, los datos no resultan tan afectados como se creía en un principio. Posiblemente, el Informe 2009 sea más sensible a los efectos de la actual coyuntura, pues sus peores momentos tienen lugar tras el período estival. Sin embargo, es importante señalar que, hasta la fecha, la evolución de la tasa de actividad emprendedora total (TEA) había estado siguiendo de forma muy exacta los movimientos de la misma en EE.UU., como un fiel reflejo de lo que acontecía en dicha nación. Desde hace un par de años, este fenómeno ha cambiado y la causa reside con gran probabilidad en el mayor alineamiento de nuestro país con las directrices económicas de la UE. Ante los rasgos diferenciales de la crisis actual, muy relacionados con los sistemas financieros, España no se ha visto arrastrada como en otras crisis a seguir el mismo camino y aplicación de recetas tradicionales, sino que, a pesar del grave impacto en empleo, las políticas están mucho más pendientes del tipo de reacción y decisiones tomadas en el ámbito del Parlamento Europeo.

Desde el punto de vista de la actividad emprendedora, la crisis ha llegado en un momento en que España estaba comenzando a recoger los frutos de la concienciación del empresariado consolidado y, sobre todo del emprendedor novel en cuanto a aplicar la innovación, en el sentido más amplio del término, en la puesta en marcha de cualquier tipo de iniciativa, en la búsqueda de la diversificación en cuanto al producto o servicio a ofrecer, en el incremento de la internacionalización e incorporación de nuevos mercados y otros tantos aspectos que se veían como de urgente instauración para mejorar la calidad de la actividad emprendedora de nuestra nación y hacerla más competitiva. En ese sentido, no deja de ser una lástima que la crisis pueda perjudicar en algún grado estas tendencias, pero aún así, los informes de los últimos años han demostrado que la actividad emprendedora ha cambiado en cuanto a planteamiento general y no se va a volver atrás en ese sentido.

En conclusión, a pesar de que a finales del 2008 y a lo largo de los años venideros se va a perseguir más que en períodos anteriores un incremento de las tasas de actividad emprendedora, en España, los que afronten el reto de poner en marcha una iniciativa de cualquier tipo y dimensión, deben hacerlo bajo las claves que tanto ha costado implantar: apostar por sectores de base tecnológica, energías renovables, reciclaje y medio ambiente, servicios sociales, innovar, reinventar negocios maduros, introducirse en nuevos mercados, analizar formas de agrupación empresarial, sinergias, cuidar la elección de las ubicaciones y trabajar para lograr los más altos estándares de calidad en todas las actividades. Las nuevas iniciativas emprendedoras deben de crearse con vocación de crecimiento y creación de empleo y tener en cuenta que, incluso en momentos de crisis, pueden surgir interesantes oportunidades.

III. Score Cards o Cuadros Sintéticos de Resultados e Indicadores 2008

Desde la edición GEM 2007, España confecciona un conjunto de "score cards" que consisten en unas amplias tablas individuales que contienen y resumen los valores que han alcanzado los indicadores más emblemáticos que se ofrecen a lo largo de los capítulos que componen este Informe.

Esta iniciativa permite la comparación interanual de dichos indicadores de forma rápida y la disponibilidad de una síntesis del estado de todas aquellas variables que describen la actividad emprendedora en un momento determinado del tiempo y en un territorio en concreto.

TEA SCORE CARD I GEM ESPAÑA 2008 (1ª parte)	
Indicadores porcentuales sobre la población total de 18-64 años	
Tasa total de actividad emprendedora o TEA: composición	
% de iniciativas nacientes de entre 0 y 3 meses de actividad (start up)	3,3%
% de iniciativas nuevas de entre 3 y 42 meses de actividad (baby businesses)	3,7%
Suma de las anteriores: TEA o % de iniciativas emprendedoras de entre 0 y 42 meses	7,0%
Tasa total de actividad emprendedora o TEA: diversos desgloses	
% TEA masculino	4,0%
% TEA femenino	3,0%
Total	7,0%
% TEA por oportunidad	5,6%
% TEA por necesidad	1,0%
% TEA por otro motivo	0,4%
Total	7,0%
% TEA por oportunidad, para aumentar ingresos	1,7%
% TEA por oportunidad, por independencia	1,8%
% TEA en que se mezclan motivos de necesidad y oportunidad	1,8%
Total TEA predominantemente por oportunidad	5,6%
% TEA sector extractivo	0,6%
% TEA sector transformador	1,8%
% TEA sector servicios a empresas	1,6%
% TEA sector orientado al consumo	3,0%
% TEA sector no clasificado	0,0%
Total	7,0%
% TEA sin empleados (autónomos, en solitario)	1,5%
% TEA con 1-5 empleados	1,6%
% TEA con 6-19 empleados	0,5%
% TEA con 20+ empleados	0,1%
% TEA que no indica nº de empleados	3,3%
Total	7,0%

TEA SCORE CARD I GEM ESPAÑA 2008 (2ª parte)	
Indicadores porcentuales sobre la población total de 18-64 años	
Tasa total de actividad emprendedora o TEA: diversos desgloses	
% TEA que no espera emplear a nadie en 5 años	1,4%
% TEA que espera emplear 1-5 empleados en 5 años	3,5%
% TEA que espera emplear 6-19 empleados en 5 años	1,3%
% TEA que espera emplear 20+ empleados en 5 años	0,4%
% TEA que no indica nº de empleados esperados en 5 años	0,4%
Total	7,0%
% TEA: completamente innovadoras en producto o servicio	1,4%
% TEA: algo innovadoras en producto o servicio	2,1%
% TEA: no innovadoras en producto o servicio	3,4%
Total	7,0%
% TEA con muchos competidores	4,0%
% TEA con pocos competidores	2,3%
% TEA sin competidores	0,7%
Total	7,0%
% TEA que usa tecnología nueva (menos de 1 año)	0,7%
% TEA que usa tecnología reciente (1-5 años)	1,2%
% TEA que usa tecnología más antigua (> 5 años)	5,1%
Total	7,0%
% TEA que no exporta	3,7%
% TEA que exporta 1-25%	1,5%
% TEA que exporta 25-75%	0,8%
% TEA que exporta 75-100%	0,5%
% TEA que no informa sobre exportación	0,4%
Total	7,0%
% TEA sin expectativas de expansión en el mercado	3,9%
% TEA con expectativas de expansión moderadas (sin uso de nuevas tecnologías)	2,5%
% TEA con expectativas de expansión moderadas (con uso de nuevas tecnologías)	0,5%
% TEA con bastantes expectativas de expansión en el mercado	0,1%
Total	7,0%
% TEA emprendedor con experiencia de otra iniciativa diferente en el pasado	1,4%
% TEA emprendedor sin experiencia de otra iniciativa diferente en el pasado	5,6%
Total	7,0%

TEA SCORE CARD II GEM ESPAÑA 2008 (1ª parte)	
Indicadores porcentuales sobre la tasa total de actividad emprendedora TEA = 100%	
% Iniciativas nacientes o en fase de Start up	46,4%
% Iniciativas nuevas o en fase de Baby Business	53,6%
Total o TEA	100,0%
% de iniciativas por oportunidad	80,0%
% de iniciativas por necesidad	14,8%
% de iniciativas por otro motivo	5,2%
Total o TEA	100,0%
% de actividad emprendedora por oportunidad, para aumentar ingresos	23,6%
% de actividad emprendedora por oportunidad, por independencia	24,9%
% de actividad en que se mezclan motivos de necesidad y oportunidad	25,7%
Total o TEA en que predomina la oportunidad	74,2%
% de actividad emprendedora masculina	57,7%
% de actividad emprendedora femenina	42,3%
Total o TEA	100,0%
% de actividad emprendedora sector extractivo	8,3%
% de actividad emprendedora sector transformador	25,1%
% de actividad emprendedora sector servicios a empresas	23,0%
% de actividad emprendedora sector orientado al consumo	43,3%
% de actividad emprendedora sector no clasificado	0,3%
Total o TEA	100,0%
% TEA sin empleados (autónomos, en solitario)	20,9%
% TEA con 1-5 empleados	22,6%
% TEA con 6-19 empleados	7,3%
% TEA con 20+ empleados	1,3%
% TEA que no indica nº de empleados	47,7%
Total	100,0%
% TEA que no espera emplear a nadie en 5 años	23,8%
% TEA que espera emplear 1-5 empleados en 5 años	50,5%
% TEA que espera emplear 6-19 empleados en 5 años	18,5%
% TEA que espera emplear 20+ empleados en 5 años	5,2%
% TEA que no indica nº de empleados esperados en 5 años	6,2%
Total	100,0%
% TEA: completamente innovadoras en producto o servicio	20,6%
% TEA: algo innovadoras en producto o servicio	30,6%
% TEA: no innovadoras en producto o servicio	48,9%
Total	100,0%
% TEA con muchos competidores	56,9%
% TEA con pocos competidores	33,3%
% TEA sin competidores	9,8%
Total	100,0%

TEA SCORE CARD II GEM ESPAÑA 2008 (2ª parte)	
Indicadores porcentuales sobre la tasa total de actividad emprendedora TEA = 100%	
% TEA que usa tecnología nueva (menos de 1 año)	9,5%
% TEA que usa tecnología reciente (1-5 años)	17,7%
% TEA que usa tecnología más antigua (> 5 años)	72,8%
Total	100,0%
% TEA que no exporta	52,9%
% TEA que exporta 1-25%	22,0%
% TEA que exporta 25-75%	11,9%
% TEA que exporta 75-100%	7,0%
% TEA que no informa sobre exportación	6,2%
Total	100,0%
% TEA sin expectativas de expansión en el mercado	55,2%
% TEA con algunas expectativas de expansión en el mercado (sin uso de NT)	35,3%
% TEA algunas expectativas de expansión en el mercado (con uso de NT)	7,5%
% TEA con bastantes expectativas de expansión en el mercado	1,9%
Total	100,0%
% TEA emprendedor con experiencia de otra iniciativa diferente en el pasado	19,9%
% TEA emprendedor sin experiencia de otra iniciativa diferente en el pasado	80,1%
Total	100,0%
% de actividades emprendedoras de españoles	87,4%
% de actividades emprendedoras de extranjeros	12,6%
Total	100,0%
% de actividades emprendedoras de españoles	87,4%
% de actividades emprendedoras de inmigrantes por necesidad (no comunitarios)	10,4%
% de actividades emprendedoras de inmigrantes por otro motivo (comunitarios)	2,2%
Total	100,0%
% emprendedores con formación emprendedora en la escuela primaria o secundaria	15,7%
% emprendedores con formación emprendedora en la escuela primaria o secundaria	84,3%
Total	100,0%
% de emprendedores que recibieron algún tipo de formación emprendedora en la escuela primaria o secundaria con carácter obligatorio	20,2%
% de emprendedores que recibieron algún tipo de formación emprendedora en la escuela primaria o secundaria con carácter voluntario	73,9%
% de emprendedores que recibieron algún tipo de formación emprendedora en la escuela primaria o secundaria con carácter voluntario y con carácter obligatorio	5,2%
% de emprendedores que recibieron algún tipo de formación emprendedora en la escuela primaria o secundaria pero no recuerda su carácter	0,6%
Total	100,0%
% de emprendedores que recibió algún tipo de formación emprendedora una vez finalizada la enseñanza obligatoria	19,9%
% de emprendedores que no recibió algún tipo de formación emprendedora una vez finalizada la enseñanza obligatoria	79,7%
% de emprendedores que no recuerda o no está seguro de si recibió algún tipo de formación emprendedora una vez finalizada la enseñanza obligatoria	0,3%
Total	100,0%

TEA SCORE CARD II GEM ESPAÑA 2008 (2ª parte)	
Indicadores porcentuales sobre la tasa total de actividad emprendedora TEA = 100%	
Edad media del emprendedor masculino	38,4 años
Edad media del emprendedor femenino	39,4 años
Edad media del emprendedor total	38,8 años
Número medio de propietarios de iniciativas masculinas	1,85 personas
Número medio de propietarios de iniciativas femeninas	1,92 personas
Número medio de propietarios total	1,88 personas
Capital medio semilla en iniciativas masculinas	77.870,3€
Capital medio semilla en iniciativas femeninas	78.818,0€
Capital medio semilla para desarrollar una iniciativa emprendedora	78.257,7€
Capital medio semilla asumido por el propio emprendedor	27089,1€
Capital medio semilla por la propia emprendedora	31350,8€
Capital medio semilla asumido en general	28742,2€

IV. Resumen ejecutivo

La actividad emprendedora en España ha disminuido un 8% entre Julio de 2007 y Julio de 2008 acusando la recesión actualmente convertida en crisis. Este resultado supone la pérdida de más de 150.000 iniciativas en fase emprendedora, es decir, que no tenían más de 42 meses de vida en el mercado en este período.

Acompañando al resultado anterior, el abandono de negocios y empresas en el período analizado invierte su tendencia y aumenta un 30% con respecto al año anterior en que había disminuido más de un 15%. De ellos, un 25% ha sido traspasado o vendido, mientras que un 75% ha cerrado efectivamente.

La recesión ha producido diversos efectos en los indicadores proporcionados por el Observatorio GEM. Así, el perfil del emprendedor de este año cambia de forma que la edad media del mismo se incrementa por mayor retraimiento de los jóvenes en cuanto a considerar la alternativa de emprender como una opción profesional. Asimismo, se acerca la tasa de actividad femenina a la masculina por haber impactado más la recesión en negocios regentados por hombres que por mujeres. También es importante mencionar la menor presencia de emprendedores extranjeros, especialmente, de inmigrantes de régimen general y nacientes.

Los emprendedores de esta edición constituyen un grupo menos homogéneo que los de la pasada, en el sentido de presentar una mayor dispersión en cuanto a nivel de estudios y renta. La recesión ha impulsado a personas, que han perdido su puesto de trabajo por cuenta ajena, a emprender y ello ha tenido como consecuencia la irrupción en este colectivo de emprendedores con menos estudios y poder adquisitivo. Prueba de que esta tendencia continuará es el aumento de un 12,4% de la intención de emprender en los próximos años. Sin embargo, la tasa de actividad emprendedora por necesidad permanecía estable en Julio de 2008, esperándose su incremento en la edición 2009, cuando los efectos de la crisis sean más evidentes.

En cuanto a características de las iniciativas emprendedoras, más del 44% se ubican en el sector orientado al consumo, habiendo aumentado esta proporción con respecto al 2007, dato que cuadra con la recesión porque, en general, resulta más barato y sencillo emprender en este gran sector. La dimensión de las iniciativas en fase emprendedora es algo superior a las de ediciones anteriores, predominando las que tienen entre 1 y 5 empleados. En cambio, disminuye ostensiblemente la creación de iniciativas desde las que actualmente son nuevas o consolidadas y se frena la proporción de las actividades emprendedoras completamente innovadoras. En lo concerniente a competitividad, el avance es muy moderado y concuerda con la menor implicación en actividades completamente innovadoras. En cambio, las empresas consolidadas avanzan en ambos frentes, reacción lógica para afrontar la crisis. La adopción de tecnologías de menos de un año en el mercado se ralentiza y disminuye el número de las empresas que las ha adoptado en esta edición. Finalmente, la internacionalización, tanto en las iniciativas emprendedoras como en las consolidadas se ralentiza, justo cuando debería incrementarse, pues constituye también una medida de choque para enfrentar la recesión. En resumen, las iniciativas emprendedoras del 2008 presentan unos rasgos acordes con la situación de crisis, que se complementa con una escasa expectativa de expansión en el mercado.

Entre los datos positivos, destaca el aumento del capital semilla medio necesario para emprender, que concuerda con la mayor dimensión registrada en las iniciativas. En cambio, disminuye la proporción de este capital aportada por el propio emprendedor y se retrae significativamente el porcentaje de inversores informales en la población.

La actividad en fase emprendedora debida a extranjeros ha supuesto en el 2008, un 12,6% del total, habiendo disminuido un 1,56% con respecto al 2007. Argentina se pone a la cabeza de las naciones que proporcionan emprendedores a nuestro país.

En cuanto al entorno para emprender, la percepción de oportunidades permanece estable, aumenta la consideración de la actividad emprendedora como buena opción profesional, pero aumenta el temor al fracaso. Los expertos proporcionan una valoración algo negativa de la capacidad de nuestra

población para emprender y señalan que la educación específica sigue siendo muy deficitaria en este ámbito. Este factor y la dinámica interna de nuestro mercado son los obstáculos más importantes que existen este año para el desarrollo de la actividad emprendedora.

En cuanto a la visión regional de la actividad emprendedora, la edición 2008 evidencia muchos cambios en las tasas de las CC.AA. Madrid pasa a encabezar la lista de regiones en función del TEA resultado coherente con su mayor apuesta por la innovación y por la creación empresarial en sectores más resistentes frente a una crisis como la actual. Madrid, Andalucía y Cataluña presentan cifras similares de empresas consolidadas. Los efectos de la recesión en cada C.A. son diversos y se detallan en cada informe regional.

Ante esta situación, de cara al 2009, pueden darse distintos escenarios y no resulta sencillo aventurar predicciones: por un lado, la tasa de actividad emprendedora podría disminuir debido a las dificultades para hallar financiación en medio de una crisis, pero también podría aumentar debido al apoyo a la actividad emprendedora como una de las soluciones a la falta de empleo. Parte de los subsidios de paro se emplearán para fomentar el autoempleo y ello tendrá su repercusión. Sin embargo es una incógnita si tendrá mayor impacto la dificultad de acceso a financiación privada o si prevalecerán y serán más efectivas las medidas gubernamentales de impulso para emprender.

1

Actividad emprendedora y dinámica empresarial en España



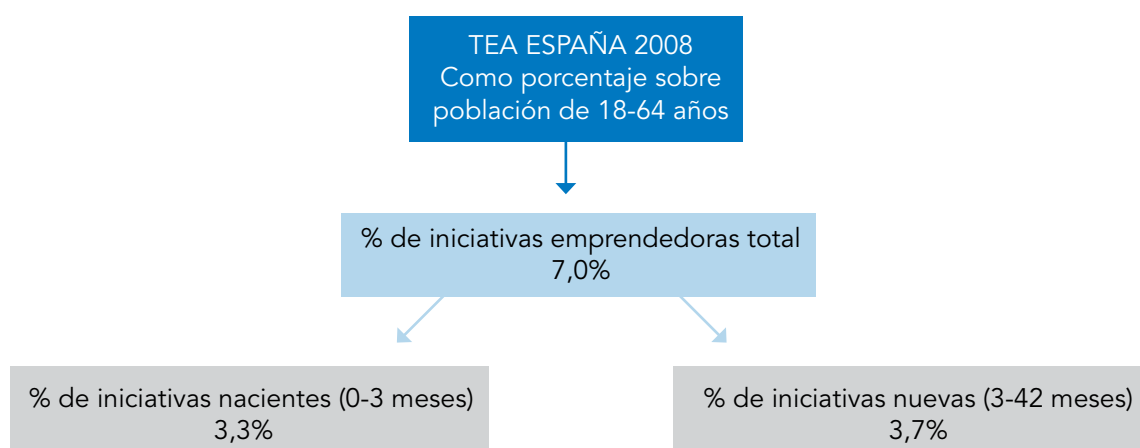
08
dos mil

Informe Ejecutivo
GEM España

Capítulo 1: Actividad emprendedora y dinámica empresarial en España

1.1 Actividad emprendedora registrada en la población activa española

Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo aquél 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 española de 18 a 64 años de edad es del 7,0% en el 2008.



Dado que la población de 18 a 64 años estimada en el 2008 en España se compone de 26.187.435¹, al elevar los porcentajes anteriores a dicha población, se estima que el número de iniciativas de cada tipo que había en marcha en España en Julio de 2008 era el presentado en los resultados de la Tabla 1.

Tabla 1. Estimación puntual e interválica del número de iniciativas que estaban en fase incipiente (de 0 a 42 meses) en España en Julio de 2008, distinguiendo entre los estadios naciente y nuevo

Tipo de iniciativas	Estimación puntual	Estimación por intervalo (error $\pm$ 0,28%)	
		Extremo inferior	Extremo superior
Nacientes (0-3 meses)	864.185	829.568	898.698
Nuevas (3-42 meses)	968.127	930.228	1.007.747
Total (0-42 meses)	1.833.312	1.759.796	1.906.445

Nótese que entre estas cifras hay empresas que tienen desde 0 a 3,5 años de vida y que, por consiguiente, contienen las creadas entre Julio de 2007 y Julio de 2008, pero también muchas otras que ya estaban en marcha. 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.

Por otro lado, las estimaciones provienen de la encuesta GEM a la población de 18 a 64 años de edad residente en España, por lo que se hallan sujetas a error de muestreo. Dado que la muestra total se compone de 30.879 entrevistas y que, para un 95% de confianza el error muestral cometido es del $\pm 0,28\%$ aplicando dicho error a las estimaciones puntuales, se hallan los intervalos de confianza correspondientes a cada tipo de actividad emprendedora: naciente (0-3 meses), nueva (3-42 meses) y total (0-42 meses).

(1) Fuente US Census, Facilitada por GEM Global para España en el 2008.

Los resultados de la Tabla 1 muestran el desglose de la actividad emprendedora del 2008 en España 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.

Tabla 2. Emprendedores incipientes totales registrados en la población adulta española (PA) de 18 a 64 años de edad en el 2008

Estimaciones del:	2008	2007	Variación
Número de emprendedores nacientes	1.698.124	1.696.064	+0,12%
Número de emprendedores nuevos	1.729.733	2.005.066	-13,73%
Número total de emprendedores incipientes	3.427.857	3.701.130	-7,38%

En conclusión, el balance de la actividad emprendedora captada por la encuesta GEM sobre la población de 18-64 años de edad en España se hace eco de la recesión ya en Julio de 2008. Así, por un lado, la actividad emprendedora en su conjunto disminuye casi un 8%, lo cual traducido en cifras absolutas ha supuesto la pérdida de unas 156.360 iniciativas en fase emprendedora y de alrededor de 273.273 personas menos propietarias de este tipo de actividades en un año.

Las pérdidas o disminución de la tasa de actividad emprendedora se deben tanto a actividades nacientes como que estaban ya en fase de consolidación, es decir, que en Julio de 2008 se registran menos casos de iniciativas de entre 0 y 3 meses y también de entre 3 y 42 meses en el mercado. El dato es negativo y en consonancia con el recrudecimiento de la recesión, convertida ya en crisis al cierre de esta edición, y no cabe más que achacar a sus consecuencias la obtención de estas cifras, pues la tendencia de la actividad emprendedora de los últimos años había sido positiva y estaba demostrando que nuestros emprendedores estaban adoptando las consignas de calidad deseadas: aspirar al crecimiento, innovar e internacionalizar sus productos y servicios.

Por otro lado, aunque positivo, el incremento del número de emprendedores nacientes, o propietarios de iniciativas, sólo es de un +0,12%, más que moderado frente al registrado en el mismo período del año 2007 en que fue del +15,51%. Este indicador afecta a la dimensión de las iniciativas y no a su número.

Los esfuerzos institucionales para impulsar la actividad emprendedora, como alternativa ante la falta de empleo, se están aplicando en estos momentos. Su fruto, así como el impacto de los peores meses de la crisis no se verán reflejados hasta la próxima edición del Observatorio GEM en el año 2009.

La incertidumbre actual impide la realización de pronósticos de cara al próximo ejercicio. Por una parte, cabría esperar un incremento de la actividad emprendedora, pero las características diferenciales de la crisis actual, especialmente asociadas al sector financiero, pueden repercutir significativamente en la consecución de este objetivo. Así, a pesar de las medidas de recomendación de inversión de los subsidios de paro en la puesta en marcha de nuevos negocios, si el consumo no se reactiva, los emprendedores potenciales se retraerán en cuanto a poner en marcha negocios en muchos sectores, y en aquellos en que hay mejores oportunidades de éxito (tecnológicos, energías renovables y otros), la inversión a realizar supera con creces lo que pueda dar de sí este tipo de subsidio y no es el mejor momento para recurrir al préstamo bancario.

1.2 Evolución de la actividad emprendedora total registrada en la población activa española

La evolución de la tasa de actividad emprendedora total conocida como TEA se ha desarrollado en la forma en que se puede ver en la Figura 3 desde que se presentó el primer Informe GEM en España en el 2000 hasta el año 2008.

Figura 3. Evolución del índice TEA que mide la actividad emprendedora total en España en el período 2000-2008



Los resultados indican que, tras el espectacular incremento que acusó el TEA entre los años 2005 y 2006 se registró una variación positiva moderada entre el 2006 y el 2007, más en consonancia con lo que se espera anualmente y, a mediados de 2008, se produce el descenso provocado por la recesión y cuyo valor (8%) ya se queda corto al cierre de esta edición en cuanto al impacto de lo que ya se puede denominar crisis.

En conclusión, el período se cierra con un balance negativo y este sensible indicador ha acusado, efectivamente, la anunciada recesión prevista para el 2008 por el FMI cuando se estaba cerrando la edición 2007, si bien, con una moderada disminución que, aunque indica la resistencia del conjunto de la nación a la caída, a nivel regional es mucho más evidente, habiendo zonas de España muy afectadas ya en el período estival.

Tal y como se apuntaba en el Informe 2007, no deja de ser lamentable que la coyuntura global entorpezca la recogida del fruto de la intensidad de trabajo por la que apostaron y siguen apostando tantos tipos diferentes de organismos e instituciones en cuanto al impulso de la actividad emprendedora y la mejora de su calidad. Por consiguiente, lo que se comentaba en el 2007 acerca del modelo teórico GEM, se ha cumplido desafortunadamente en el 2008: a pesar de las acciones que se realicen en apoyo del emprendedor, no hay duda de que la tasa de actividad emprendedora depende en gran medida del marco general de condiciones en que se halla inmerso el territorio en que se mide y, en última e importante instancia, del contexto económico, político y social global del momento, tal y como propugna el modelo GEM presentado en la Figura 1.

La disminución de la tasa de actividad emprendedora en el 2008 se debe fundamentalmente a la menor existencia de iniciativas nacientes y también nuevas con respecto al 2007, tal y como muestran los resultados de la Tabla 2, habiéndose afirmado aún más esta tendencia que ya había comenzado el año anterior. En la Tabla 3 se puede apreciar mejor esta evolución.

Tabla 3. Comparación de la estimación puntual de las iniciativas emprendedoras de los años 2006, 2007 y 2008, distinguiendo entre la fase en que se hallan

Tipo de iniciativas	Estimación puntual 2006	Estimación puntual 2007	Estimación puntual 2008	Variación porcentual 2006-07	Variación porcentual 2007-08
Nacientes (0-3 meses)	785.397	916.296	864.185	+16,66%	-5,68%
Nuevas (3-42 meses)	1.125.132	1.073.376	968.127	-4,60%	-9,80%
Total (0-42 meses)	1.911.132	1.989.672	1.833.312	+4,11%	-7,85%

1.3 Dinámica empresarial en la población activa española

Tal y como se ha podido apreciar en la Figura 2, el observatorio GEM tiene la capacidad de proporcionar datos no sólo de la actividad emprendedora, sino además de la estimación de iniciativas ya consolidadas, es decir, de aquellas que han sobrepasado la barrera de los 42 meses que constituyen la fase incipiente. Los resultados obtenidos en este apartado para el 2008 se presentan a continuación y se comparan con los de dos años anteriores.

Tabla 4. Estimación puntual e interválica del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en España en Julio de 2008 y su comparación con los años 2006 y 2007

Año	Estimación puntual sobre la población de 18-64 años		Estimación por intervalo (error $\pm 0,28\%$ *)	
			Extremo inferior	Extremo superior
2008	9,1%	2.383.057	2.309.732	2.396.402
2007	6,4%	1.675.513	1.523.669	1.827.356
2006	5,4%	1.413.714	1.261.871	1.565.557

* El año 2008, pues en los anteriores el error muestral era de $\pm 0,58\%$

En conclusión, la actividad consolidada se incrementó un 42,22% entre Julio de 2007 y Julio de 2008. Este espectacular dato pone de manifiesto que las iniciativas que habían pasado la barrera de los 42 meses iniciales en Julio de 2008 estaban teniendo una excelente cota de supervivencia, y que el impacto más evidente en ese momento por los cambios coyunturales fue el retraimiento de potenciales emprendedores unido a la pérdida de iniciativas aún en fase de consolidación o emprendedoras. Sin embargo, en los meses transcurridos desde Julio hasta el cierre de la presente edición, se sabe por otras fuentes que el impacto de la crisis ha alcanzado de pleno también a las empresas consolidadas, por lo que este excelente resultado, fruto de los últimos años de bonanza y del impulso al sector empresarial, seguro que disminuirá en magnitud en la próxima edición del Observatorio. La globalización de la situación no resta importancia a esta pérdida y hasta que no se reactive el consumo en firme será difícil ver datos tan positivos. La innovación va a constituir un factor clave para el relanzamiento de un tejido empresarial que estaba bastante bien encauzado.

El escenario 2008 de la actividad empresarial no estaría completo sin el cálculo de la dimensión de iniciativas que han cerrado en los doce meses previos a la encuesta GEM. Las cifras y su comparación con los años 2006 y 2007 son las siguientes:

Tabla 5. Estimación puntual e interválica del número de iniciativas que fueron abandonadas en España los doce meses previos a Julio de 2008 y su comparación con los años 2006 y 2007

Año	Estimación puntual sobre la población de 18-64 años		Estimación por intervalo (error $\pm$ 0,28%*)	
			Extremo inferior	Extremo superior
2008	1,3%	340.437	267.112	413.761
2007	1,0%	261.799	109.955	413.642
2006	1,2%	314.159	162.315	466.002

* El año 2008, pues en los anteriores el error muestral era de $\pm 0,58\%$

En consecuencia, este indicador, que había descendido entre el 2006 y el 2007 en un 16,6%, invierte su tendencia y se incrementa entre el 2007 y el 2008 en un 30%. Traducido en cifras, ello significa que se abandonaron unas 78.638 iniciativas más que en el período anterior. Este dato también es consonante con la recesión que ya había comenzado a impactar en los doce meses previos a la encuesta GEM 2008.

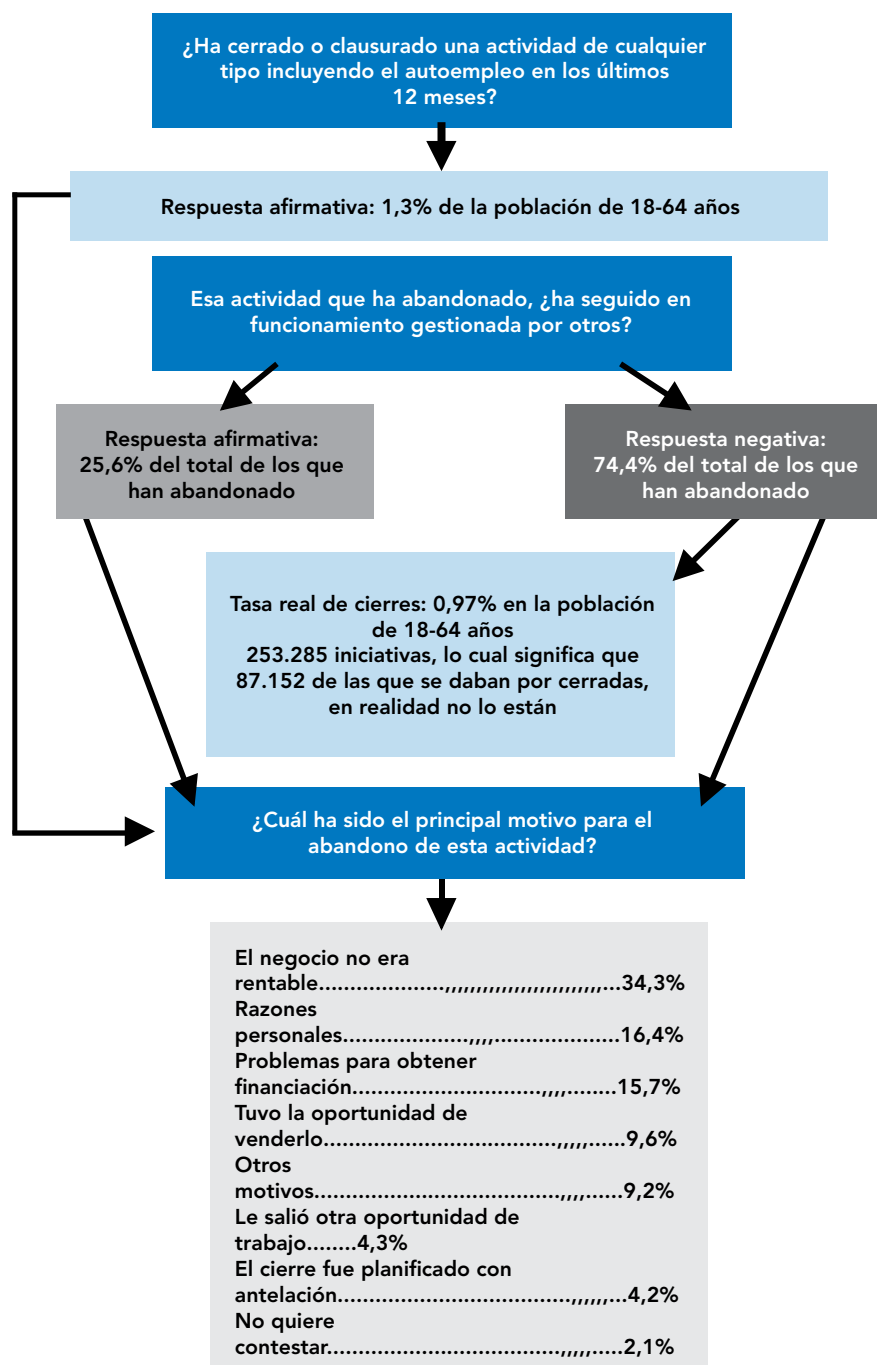
Sin embargo, nótese que, al igual que en el año 2007 este observatorio habla de “abandonos” cuando, hasta el 2006, se trataba este movimiento como “cierres” de iniciativas. En la encuesta 2007 se tomó la decisión de explorar si realmente estos “cierres” eran tales o si entre ellos había más bien “abandonos” por parte de los emprendedores continuando algunas actividades en otras manos y, por consiguiente no constituyendo clausuras de negocios en realidad sino “transmisiones o traspasos”. Los resultados de esta exploración son de gran interés, pues confirman la hipótesis de que, efectivamente, no todo lo que se consideraba en el observatorio como “cierres o clausuras” lo es en realidad. La Figura 4 resume los resultados concernientes a este apartado para la edición 2008.

En ella, enseguida se advierte que comparando las cifras de la edición del 2007 con las del 2008, lo primero que se aprecia es una disminución de abandonos, o dicho de otra forma, menos casos de ventas o traspasos y más cierres efectivos. Así, el año anterior, la proporción de iniciativas que seguían en otras manos tras el abandono del emprendedor era del 36%, mientras que en esta edición es del 25,6%, es decir, un 28,8% menos que el año anterior. Por consiguiente, desde Julio de 2007 hasta Julio de 2008 la coyuntura empuja a más emprendedores a cerrar disminuyendo notablemente el traspaso de negocio que al menos evita su pérdida desde el punto de vista económico.

También en la misma Figura, al final, se puede ver que la distribución de motivos por los cuales se ha abandonado la actividad presenta una panorámica muy diferente de la registrada en la edición 2007 y en total consonancia con la situación recesiva. Así, la falta de rentabilidad del negocio, la falta de financiación, su venta, la planificación del abandono con antelación y el aprovechamiento de otra oportunidad de trabajo se incrementan notablemente con respecto al año anterior. En cambio, disminuyen los casos de abandono por motivos personales, por otras razones y la jubilación. En esta distribución aparece por primera vez un pequeño porcentaje de cierres por “incidentes”, porcentaje que recoge casos de incendios, desastres naturales y similares que pueden obligar al cierre de un negocio por haber sufrido éste un importante desperfecto.

Entre los resultados más preocupantes está el aumento de casos que tienen que cerrar una actividad por falta de financiación, pues en el contexto actual, ya se ha comentado que es justamente uno de los apartados de más difícil solución, especialmente si depende de préstamo bancario o de provisión de fondos por parte de familiares y allegados, pues en crisis mucho más leves ya se ha podido comprobar que el inversor informal se retrae significativamente.

Figura 4. Abandono de iniciativas y su motivación



1.4 Actividad emprendedora en el contexto internacional

Seguidamente, se presentan los resultados comparativos acerca de la tasa de actividad emprendedora total o TEA entre las naciones que participan en el observatorio GEM. El tener un índice mayor o menor puede ser positivo o negativo, dependiendo esencialmente de la necesidad de emprendedores en un país. Así, tras una tasa elevada pueden hallarse diversas motivaciones:

- Un alto grado de necesidad de emprender en la población ante la falta de alternativas de trabajo (especialmente relevante en un escenario coyuntural como el actual)
- Una arraigada tradición emprendedora
- Una gestión comprometida de apoyo e impulso al emprendedor para equilibrar el mercado de trabajo (también relevante ante economías en situación recesiva)
- Una necesidad de invertir excedentes de capital

Y, por otro lado, tras una tasa baja de actividad emprendedora pueden existir razones como:

- Un alto grado de desarrollo sustentado en empleo funcional o por cuenta ajena con claro predominio de las grandes empresas y las multinacionales
- Una escasa tradición emprendedora
- Una mala gestión de apoyo e impulso al emprendedor, muchas veces debida a sistemas políticos restrictivos tanto en la actualidad como en el pasado, que ponen grandes trabas al establecimiento independiente de negocios

Finalmente, por lo que respecta a estas comparaciones, es necesario tener en cuenta que las mismas no contemplan 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, aspectos que se analizan en los siguientes apartados del Informe GEM.

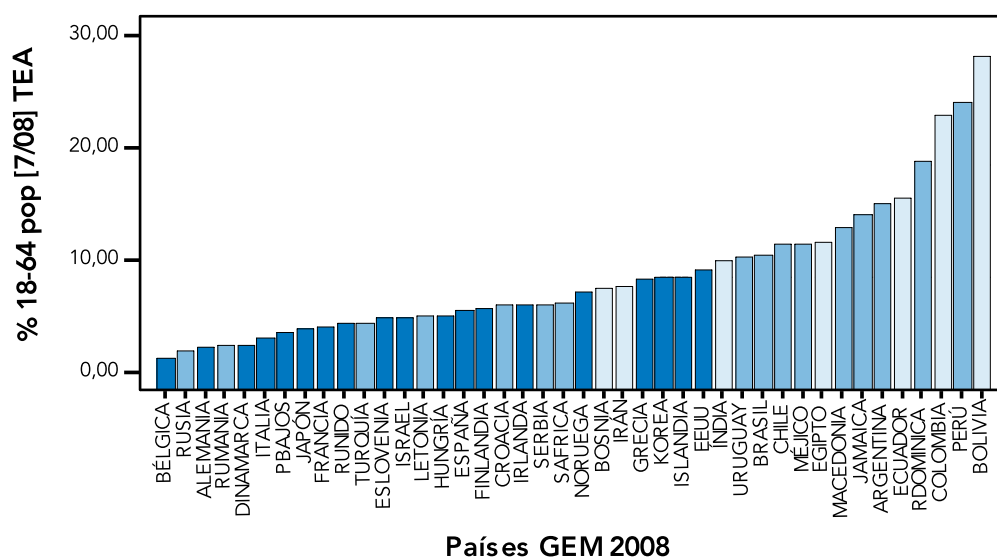
En la Figura 5 se muestra la posición relativa de España entre los países participantes en la edición GEM 2008. Se trata de una posición intermedia, típica de un país desarrollado en que el tejido empresarial es importante pero en que hay mucho empleo funcional y por cuenta ajena. Las tasas de actividad emprendedora total de este tipo de países no suelen superar el 10% a menos que tengan una elevada tradición emprendedora como en el caso de EE.UU., Nueva Zelanda y otras naciones o regiones.

A diferencia de las ediciones pasadas, el Proyecto GEM presenta en el 2008 los resultados 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. En ese sentido, como se puede observar en la Figura 5, los países en tono más oscuro son aquellos que están considerando a la innovación como el principal elemento que puede mejorar la productividad y la competitividad. El grupo en tono medio representa a los países que están en transición entre la aplicación de la eficiencia (que es el criterio inmediatamente anterior al de innovación) y de la innovación para lograr este objetivo. Finalmente, los países en tono más claro, son aquellos que todavía consideran a los factores de producción (especialmente el capital humano) como los elementos capaces de mejorar la productividad y la competitividad. En este grupo también están incluidos países que están en transición entre el estadio más antiguo y el que considera la eficiencia como impulso para mejorar la productividad y la competitividad.

Mediante el uso de esta clasificación, GEM quiere facilitar la comparación de los resultados que obtiene con los que proporcionan otros indicadores de ámbito global como el Índice de Competitividad Mundial.

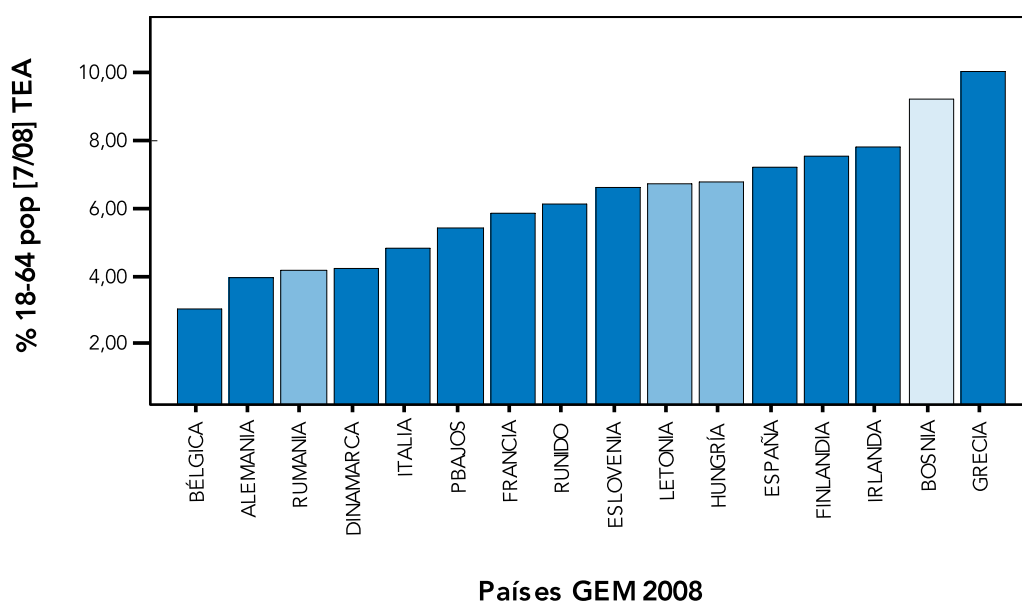
Diversos países que se hallan en el primer o segundo estadio de los descritos en la nueva clasificación encabezan el ranking de la tasa de actividad emprendedora. Así, Bolivia tiene proporcionalmente la población más emprendedora entre el grupo de países participantes en GEM 2008 y se halla en una etapa primaria en cuanto a aplicación de recursos para mejorar la productividad y la competitividad, es decir, comenzando a aplicar criterios de eficiencia y sin gran implicación de la innovación. Por el contrario, la nación que presenta la tasa más baja de actividad emprendedora en la edición 2008 es Bélgica, país que se halla en el tercer estadio en cuanto a consideración de la innovación como elemento clave de la mejora de la productividad y de la competitividad. España se halla en ese mismo grupo, pero con una tasa de actividad superior. Por consiguiente, salvo casos aislados como el de Bosnia e Irán, la mayoría de naciones que tienen tasas inferiores al 10% de actividad se hallan en ese tercer estadio que venimos comentando o en el segundo: transición entre el criterio de eficiencia y el de innovación.

Figura 5. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países participantes GEM 2008, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad



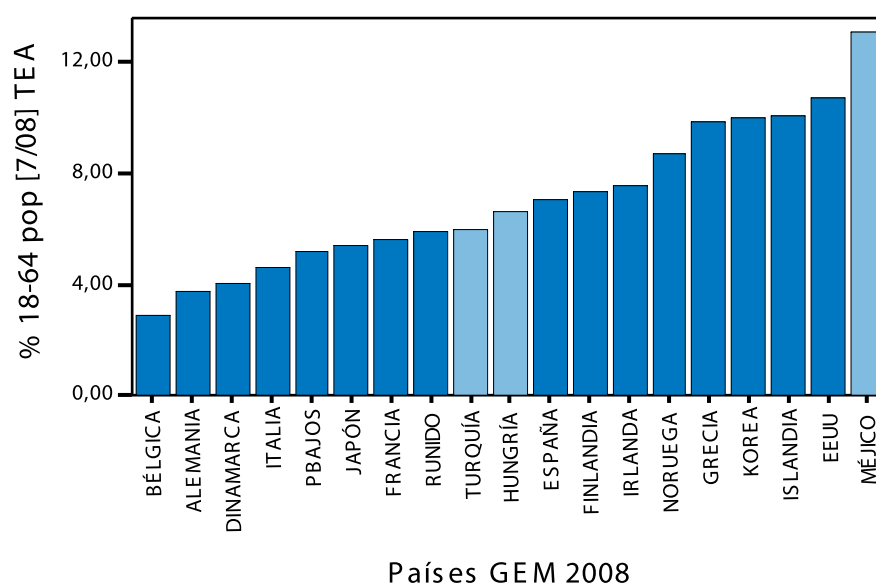
Po su parte, la Figura 6 muestra la posición española en el contexto de los países GEM de la UE que han participado en esta edición. Así, se puede ver que España ostenta una posición muy cercana a la de Finlandia y por encima de Reino Unido, Francia, Alemania e Italia. Este resultado es fruto de la intensa labor institucional y de otros ámbitos que se está efectuando para impulsar la actividad emprendedora en nuestro país, ya que, como se verá más adelante, está motivada en su mayor parte por aprovechamiento de oportunidades y no por necesidad ante la falta de empleo. Irlanda constituye un caso parecido al nuestro pero con mayor intensidad, pues en esta nación existe, desde la implantación de GEM 08, un elevado compromiso gubernamental de lograr la existencia de más emprendedores y de mejorar su calidad como forma de desarrollo económico del país en general. En Bosnia, la calidad de la actividad emprendedora es inferior a la del resto de países de la UE que aparecen en el gráfico y es la única nación participante de la UE que ostenta un acusado retraso en la adopción de eficiencia e innovación como elementos estratégicos para el logro de una mayor productividad y competitividad.

Figura 6. Actividad emprendedora en los países de la UE participantes GEM 2008, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad



Seguidamente, se muestra nuestra posición relativa en el contexto de la OCDE, siempre teniendo en cuenta que, en este apartado, no se analiza la calidad y dimensión de las actividades emprendedoras de los países, sino simplemente se muestra la tasa bruta de participación de la población adulta en las mismas. Como se puede apreciar, España ocupa una posición intermedia y entre las naciones del grupo no hay ninguna en el primer estadio en cuanto a mejora de la productividad y la competitividad: tan sólo México, Hungría y Turquía están en una etapa de transición entre la consideración de la eficiencia y la innovación como elementos dinamizadores.

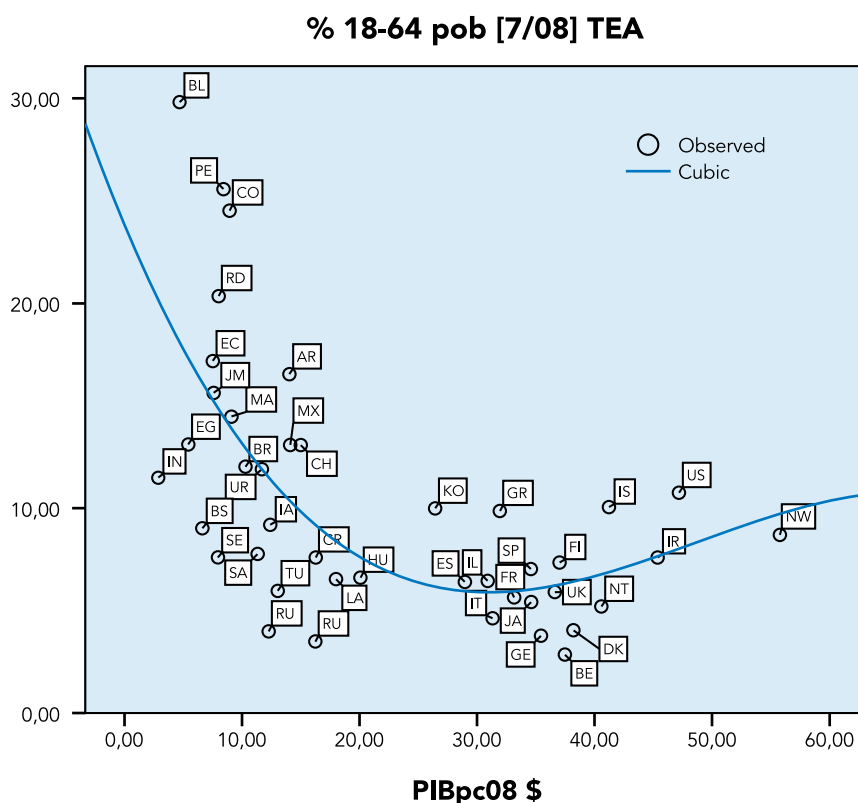
Figura 7. Actividad emprendedora en los países de la OCDE participantes GEM 2008 Países clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad



Como se viene comentando, hace varios años que 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 10 años de observación, 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, ya que sin hacer estas consideraciones, sería absurdo pretender que Bolivia tiene una actividad emprendedora de mayor dimensión en números absolutos y en calidad que la de EEUU, por poner un ejemplo. El gráfico de la Figura 5, nos dice que, en proporción, hay más personas adultas inmersas en actividades emprendedoras en Bolivia que en EEUU, pero no nos informa acerca de su dimensión, calidad e impacto en la economía, aspectos que se analizan posteriormente.

La Figura 8 que muestra cómo el indicador TEA depende significativamente de grado de desarrollo de los países representado por el PIB real per capita en Paridades de Poder Adquisitivo (PPS) a precios corrientes del 2008 mediante un modelo de regresión no lineal cúbico. El ajuste o capacidad explicativa del modelo es del 43,2%.

Figura 8. Relación de dependencia del TEA respecto del nivel de desarrollo de los países GEM 2008 como conjunto total



En definitiva, aunque las características de la actividad emprendedora difieren entre los países, la importancia que tiene con respecto al desarrollo económico ya ha sido ampliamente reconocida y GEM viene consolidando este resultado año tras año a nivel internacional. En el gráfico se observa cómo los países en vías de desarrollo se sitúan a la izquierda del mismo, mientras que los de desarrollo medio y medio-alto ocupan el centro o valle de la curva y los más desarrollados el lado derecho.

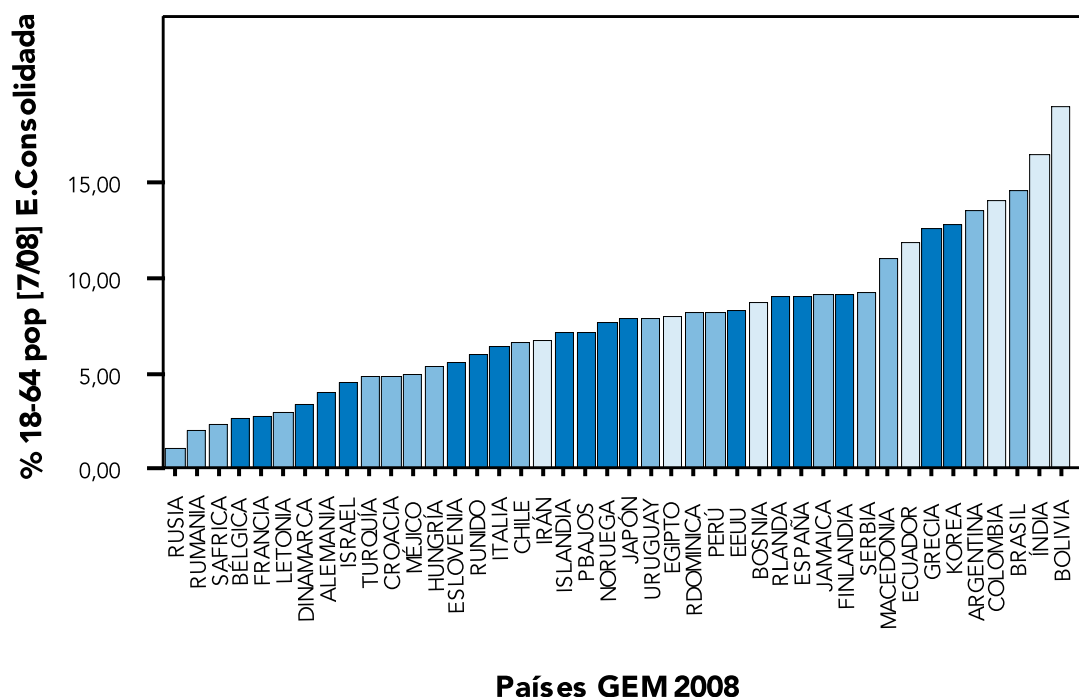
La relación entre los niveles del PIB per capita y la tasa de actividad emprendedora se ha mostrado como consistente a lo largo de más de seis años y ya se considera un resultado consolidado².

1.5 Dinámica empresarial en el contexto internacional GEM

La Figura 9 muestra el porcentaje de empresas consolidadas (established business) 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 corresponde 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. Nuestro país está bien situado teniendo en cuenta que pertenece al grupo de los que han adoptado la innovación como motor de la productividad y de la competitividad.

(2) Carree et al (2002) describen el marco teórico en detalle. Estos autores también establecieron la existencia de esta curva para tasas de autoempleo en los países de la OCDE sobre el período 1974-2002. Una revisión posterior (ver Carree et al. 2008) mostró que también se podía hallar evidencia empírica de que la curva podía ir tomando la forma de un modelo en L. Wennekers et al (2005) establecieron la curva U controlada por otras variables determinantes al explicar las tasas de emprendedores nacientes utilizando datos GEM.

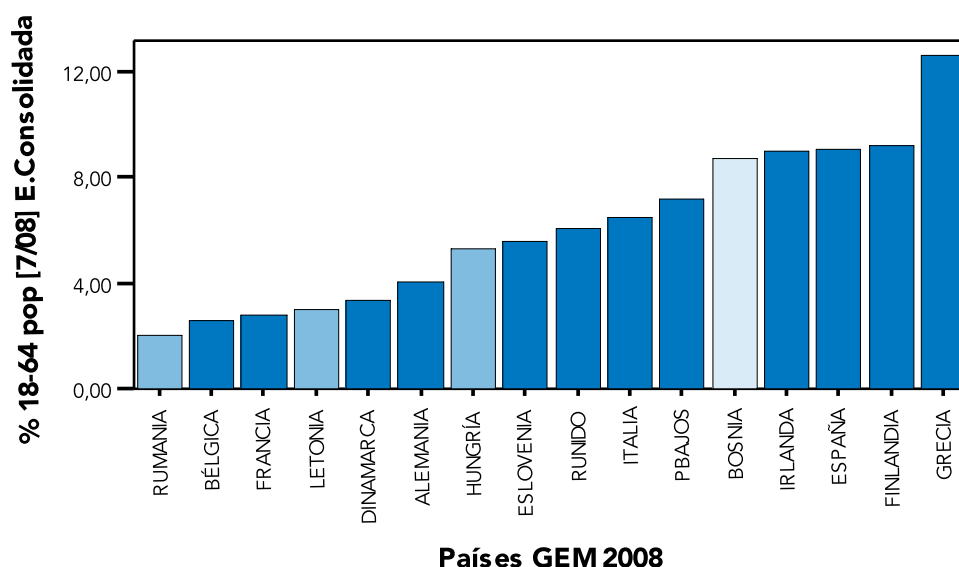
Figura 9. Actividad empresarial (incluyendo autoempleo y todos los sectores) en los países participantes en GEM 2008, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad



Países GEM 2008

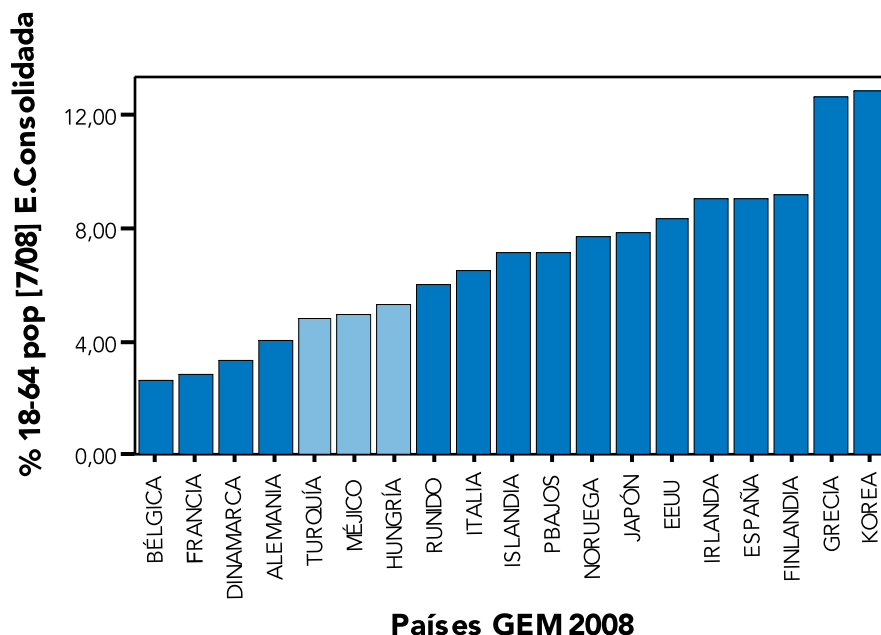
Al igual que en el apartado anterior, es interesante mostrar estos resultados para la UE (Figura 10), la OCDE (Figura 11) y tener siempre en cuenta que la calidad y dimensión de la dinámica empresarial no es comparable entre algunos países. En la UE, Grecia es la nación participante en GEM 2008 con mayor proporción de tejido empresarial consolidado sobre la población activa. Nuestro país ocupa una buena posición, alineada con Finlandia e Irlanda y por encima de otros países vecinos. Lo mismo puede afirmarse en el contexto de la OCDE.

Figura 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



Países GEM 2008

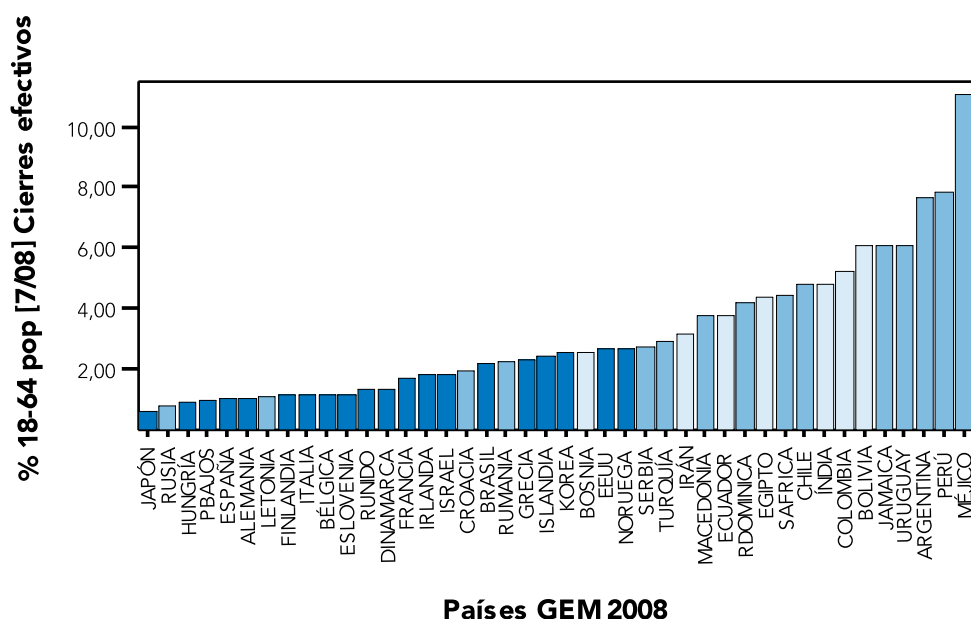
Figura 11. Empresa consolidada detectada como porcentaje de la población activa en el contexto de la OCDE, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad



La descripción de la dinámica empresarial, se completa con el estudio del cierre efectivo de iniciativas doce meses antes de Julio de 2008 en forma de porcentaje en la población de 18-64 años de los países GEM. En este porcentaje ya se han descontado las actividades que han sido abandonadas por el emprendedor, pero que siguen en marcha. España ocupa una posición muy favorable con respecto a este indicador hasta Julio de 2008. En cambio, se aprecia claramente que, salvo excepciones, los países que no han adoptado la innovación como consigna para mejorar la productividad y la competitividad se han visto mucho más afectados por los primeros embates de la actual crisis económica. Por consiguiente, es importante señalar que este elemento es, efectivamente, clave para el desarrollo de nuevas iniciativas emprendedoras, pues su aplicación y consideración garantiza una mayor supervivencia de las empresas en un mercado cada vez más globalizado.



Figura 12. Porcentaje de cese de actividades en la población de los países que participan en GEM 2008. Países clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad



En resumen, la dinámica empresarial española entre Julio de 2007 y Julio de 2008, se describe mediante los resultados de la Tabla 6.

Tabla 6. Principales indicadores de actividad consolidada (operativas por más de 42 meses) y cierre de actividades los doce meses previos a Julio de 2008 en España

	Actividad consolidada	Tasa de cierre efectivo de actividades
%	9,1%	0,97%
Estimación puntual	2.309.732	254.018
Intervalo de confianza al 95%	(2.236.407, 2.383.057)	(180.693, 327.343)

En definitiva, aglutinando las cifras de iniciativas emprendedoras más las consolidadas, el GEM puede aproximarse al registro de empresas DIRCE del año 2008 arrojando una cifra de: 4.216.369 actividades en funcionamiento, ya sea en fase de despegue, de consolidación o consolidadas. El intervalo de confianza al 95% de esta estimación es: (4.143.044, 4.289.694)

Si se descuentan las actividades efectivamente cerradas, la estimación final sería de 3.962.351 actividades de cualquier sector, incluyendo el autoempleo, con un intervalo de confianza al 95% de: (3.889.026, 4.035.676)

Nota: Téngase en cuenta que los datos DIRCE 2008 harán referencia al registro empresarial del 2007, mientras que GEM abarca el período: Julio 2007-Julio 2008.



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

En este apartado se ofrece una síntesis de los datos referidos a los emprendedores potenciales, es decir, a aquellos que tienen en mente la idea de poner en marcha un negocio o autoempleo en los próximos 3 años.

Así, en España, a la pregunta: ¿Espera acometer un start up en los próximos 3 años?, la tasa de respuesta obtenida es la siguiente:

Tabla 7. Potencial emprendedor de la población española de 18-64 años en el 2008

Emprendedores Potenciales en la Población Adulta Española 2007 y 2008		
Estimaciones al 95% de confianza, error $\pm 0,58\%$	Número	Porcentaje de PA
Emprendedores potenciales año 2007	1.790.704	6,84%
Estimaciones al 95% de confianza, error $\pm 0,56\%$	Número	Porcentaje de PA
Emprendedores potenciales año 2008	2.013.814	7,69%

Por consiguiente, este resultado pone de manifiesto que, si no se hubiese modificado el panorama económico y social, la tendencia a emprender en España estaba aumentando progresivamente y de forma positiva. Ante la actual coyuntura, ya se ha explicado que es aventurado asegurar que los pronósticos de la población activa puedan cumplirse y la forma en que podrían hacerlo, pero no se descarta que emprender sea más tomado en consideración ante la falta de empleo, por lo que, si no tan elevadas, las cifras podrían seguir subiendo. Comparando este indicador con el del 2007, se registra un incremento del 12,4%.

La intención de emprender en los próximos 3 años se ha incrementado en un 12,4% en España con respecto al 2007.

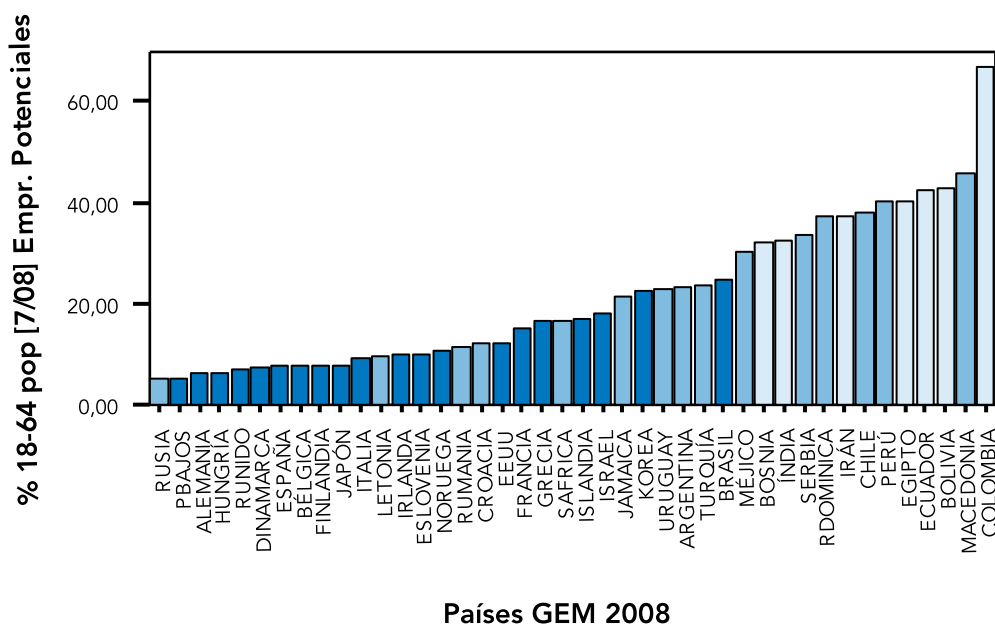
La experiencia demuestra que sólo parte de dicha intención se lleva finalmente a término, siendo las condiciones globales de la nación y las específicas del entorno del emprendedor las que más condicionan el tomar la decisión final.

Ante una crisis como la actual todo podría suceder: retraimiento de la intención, o mayor consideración de esta alternativa frente a la falta de empleo, dependiendo de los condicionantes de financiación.

En el plano internacional, si se observan los resultados para todo el conjunto de países GEM del 2008, se aprecian las tasas más elevadas de emprendedores potenciales en los países en que todavía no se ha considerado la innovación como motor de una mayor productividad y competitividad. Ello evidencia la urgencia de trasladar esta idea a dichas naciones y la necesidad de su implantación global. Los países desarrollados pueden contribuir a que este salto cualitativo sea una realidad y la crisis constituye, aunque pueda parecer lo contrario, una oportunidad para llevar a cabo este tipo de plan, pues en muchas naciones, incluso desarrolladas, hay que dar unos pasos atrás para relanzar la economía. En otras palabras, las recetas que se apliquen para salir de la crisis deben constituir una lección global para todas las naciones y la innovación juega un papel decisivo en la recuperación mundial.



Figura 13. Porcentaje de emprendedores potenciales en la población de todos los países GEM 2008, clasificados en función de la orientación en cuanto a productividad y competitividad





Informe Ejecutivo
GEM España

2

Tipos de comportamiento emprendedor



08
dos mil

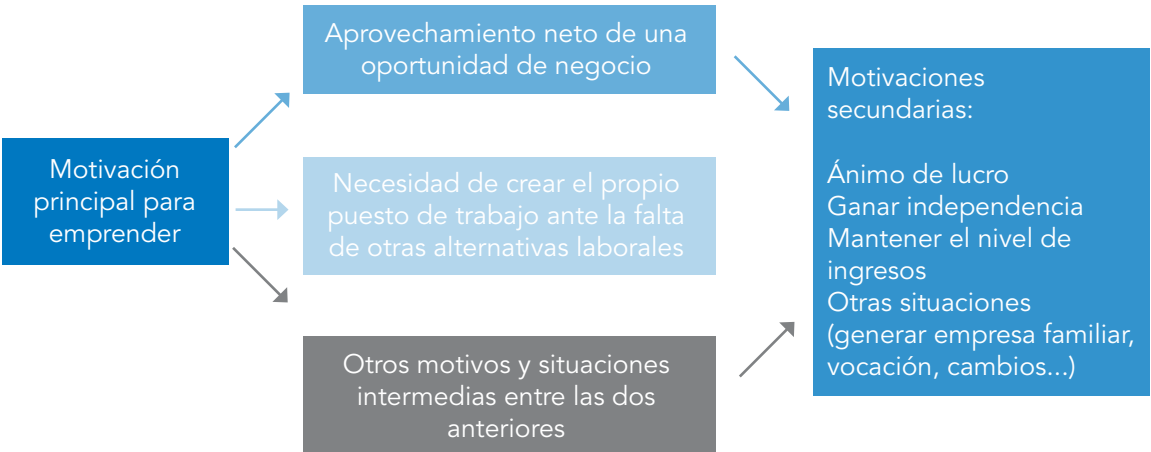
Informe Ejecutivo
GEM España

Capítulo 2: Tipos de comportamiento emprendedor

2.1 Introducción

Tras cada iniciativa emprendedora existe algún tipo de motivación que la impulsa. A través de las preguntas que contiene la encuesta GEM se exploran ciertos aspectos del comportamiento emprendedor sustentados por las teorías académicas que propone la literatura más reconocida al respecto. Concretamente, los análisis del observatorio se concentran en el siguiente modelo:

Figura 14. Motivación principal para poner en marcha una iniciativa que da lugar a diferentes comportamientos emprendedores



2.2 Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

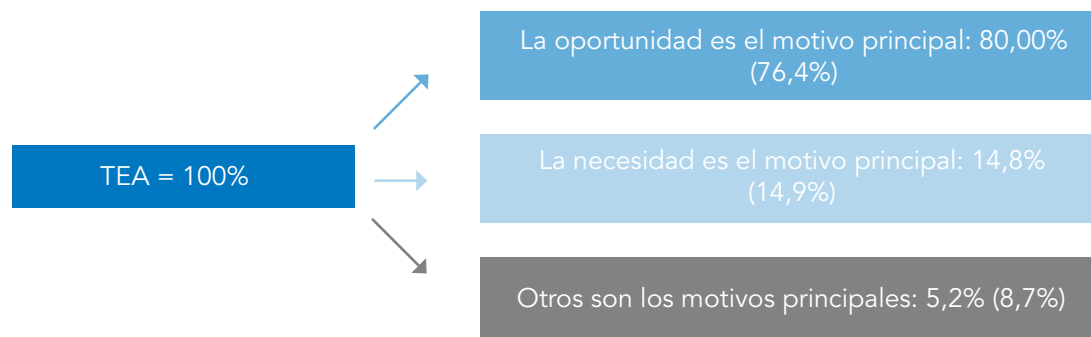
La siguiente tabla resume las cifras relativas a los diversos comportamientos emprendedores en España, en el 2008, sobre la población de 18-64 años de edad, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente (start up), nueva o baby business y la total (TEA) que aglutina a ambas.

Tabla 8. Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población española de 18-64 años)

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

Los resultados de la siguiente figura permiten visualizar fácilmente que, del total de la actividad emprendedora española, la gran mayoría (más de tres cuartas partes), se crea, principalmente, por aprovechamiento de una oportunidad.

Figura 15. Distribución de la actividad emprendedora total 2008 en función del principal motivo de su creación y comparación con el 2007 (entre paréntesis)



En el año 2008, al menos hasta el mes de Julio, sigue predominando la oportunidad como motivo de creación de las iniciativas que están en fase emprendedora, es decir, que tenían entre 0 y 42 meses en el momento de la encuesta GEM. La necesidad se mantiene en el mismo nivel, mientras que la oportunidad aumenta y otros motivos disminuyen su proporción con respecto al año 2007. En los resultados de la Tabla 8 no se han apreciado diferencias significativas entre la situación del año 2007 y la del 2008 en las mismas fechas, por lo que la recesión todavía no había hecho mella en el sentido de impulsar la actividad emprendedora por necesidad a una escala notable. Es de esperar que este indicador note los efectos de la crisis en la próxima edición, pues su recrudecimiento corresponde a Septiembre y meses siguientes.



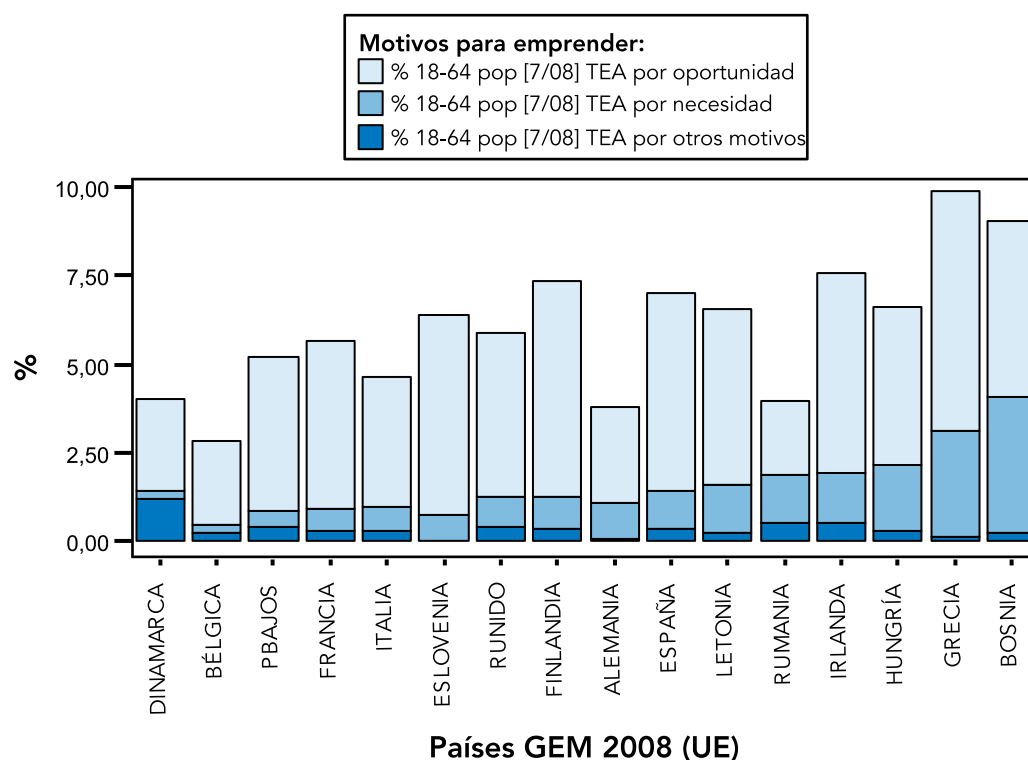
Tabla 9. Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en España como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total

Año de medición	TEA	TEA oportunidad	TEA necesidad	TEA otro caso
2001	6,32 (100%)	4,46 (70,5%)	1,61 (25,5%)	0,25 (4,0%)
2002	4,59 (100%)	3,42 (74,5%)	1,02 (22,2%)	0,15 (3,3%)
2003	6,77 (100%)	6,05 (89,4%)	0,51 (7,5%)	0,21 (3,1%)
2004	5,15 (100%)	4,53 (88,0%)	0,62 (12,0%)	0,00 (0,0%)
2005	5,40 (100%)	4,40 (81,5%)	0,80 (14,8%)	0,20 (3,7%)
2006	7,27 (100%)	6,11 (84,1%)	1,10 (15,2%)	0,04 (0,6%)
2007	7,62 (100%)	5,82 (76,4%)	1,13 (14,9%)	0,66 (8,7%)
2008	7,00 (100%)	5,60 (80,0%)	1,00 (14,8%)	0,40 (5,2%)

Analizando el perfil de los que proporcionan la respuesta diferencial “otro caso”, se observa que esta motivación es algo más atribuible al origen del emprendedor en el año 2008 que en el año 2007, pues el 86,8% de los que emprenden por otros motivos son españoles, frente a un 13,2% que son extranjeros, mientras que en el 2007, un 90,7% eran españoles. Son negocios, en su mayoría, de más de un propietario, con empleados y casi un 19% tiene expectativas de crecimiento en empleo y exportación. Pertenecen a sectores muy variados, pero destacan los negocios agrícolas, de servicios, asesorías de empresas, restauración y hostelería, enseñanza, informática y artes gráficas entre muchos otros. El sexo de los emprendedores está bastante igualado, si bien algo más de la mitad son hombres. La edad media roza los 40 años, sus estudios predominantes son medios así como su renta, si bien tiende a la franja superior. Más de un 12% de este grupo ha recibido formación específica para emprender.

La posición relativa de España acerca de los indicadores anteriores en el contexto internacional ha seguido siendo positiva a pesar del inicio de la recesión en el momento de cerrar esta edición. Así, en su entorno regional natural, la Unión Europea, España muestra todavía una situación de bonanza al mantener un elevado porcentaje de actividad emprendedora por oportunidad. Bosnia, uno de los países que entran en el grupo de los que están en la primera fase de transición de pasar a considerar la eficiencia como motor de la productividad por encima de los factores de producción y que aún no alcanza la etapa de la innovación como elemento clave, es la nación europea que presenta una mayor proporción de iniciativas por necesidad. Le sigue Grecia, pero con cierta distancia, ya que esta nación está en la fase de transición hacia la innovación, es decir, un estadio más elevado que el de Bosnia. Bélgica es, junto con Dinamarca la nación que presenta una mejor situación en cuanto a equilibrio de estos indicadores: una tasa muy baja de creación por necesidad y un estadio en el que la innovación ha pasado a ser el motor del crecimiento y de la productividad.

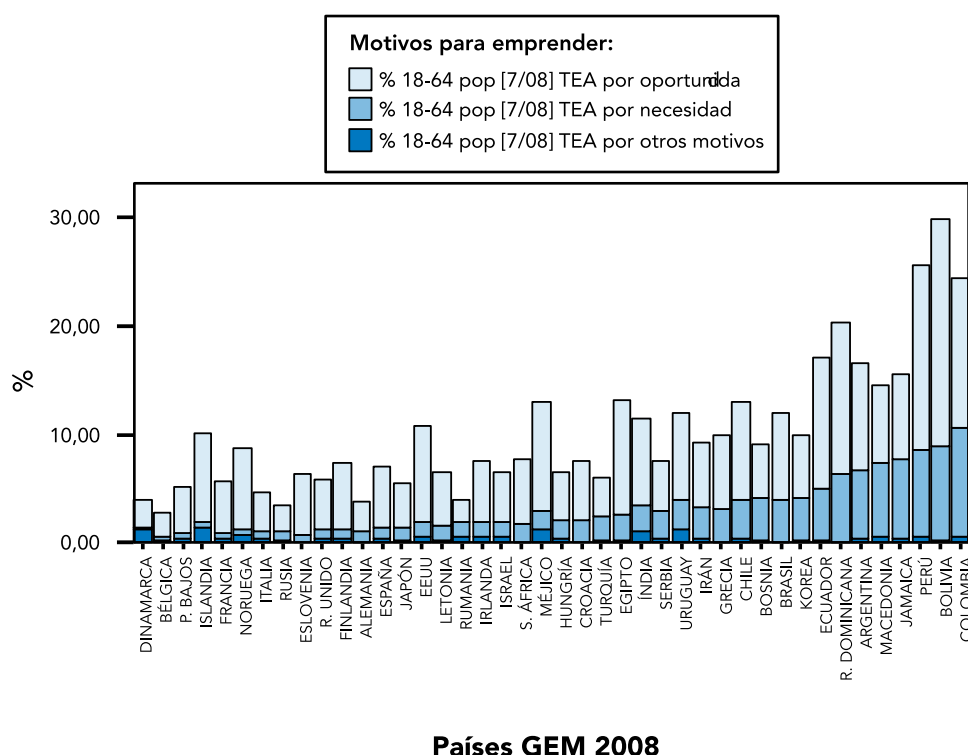
Figura 16. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los países que han participado en GEM 2008 en la UE



En un contexto más amplio como es el de todos los países GEM del 2008, España ocupa una posición acorde con su nivel de desarrollo y características macroeconómicas, que no guarda relación con la distribución de actividad empresarial de otros países en vías de desarrollo. Así, ordenados los países por su tasa de actividad emprendedora por necesidad de menos a más, en el 2008, la nación que presenta la mayor proporción de emprendedores por necesidad es Colombia, fenómeno ya observado en el 2007, seguida muy de cerca de Bolivia, Perú, y ya, con niveles ligeramente más moderados, Jamaica, Macedonia y Argentina.

La Figura 17 permite visualizar estos resultados, siendo necesario recordar que estas cifras no proporcionan información acerca de la calidad, dimensión y otros aspectos de las iniciativas emprendedoras.

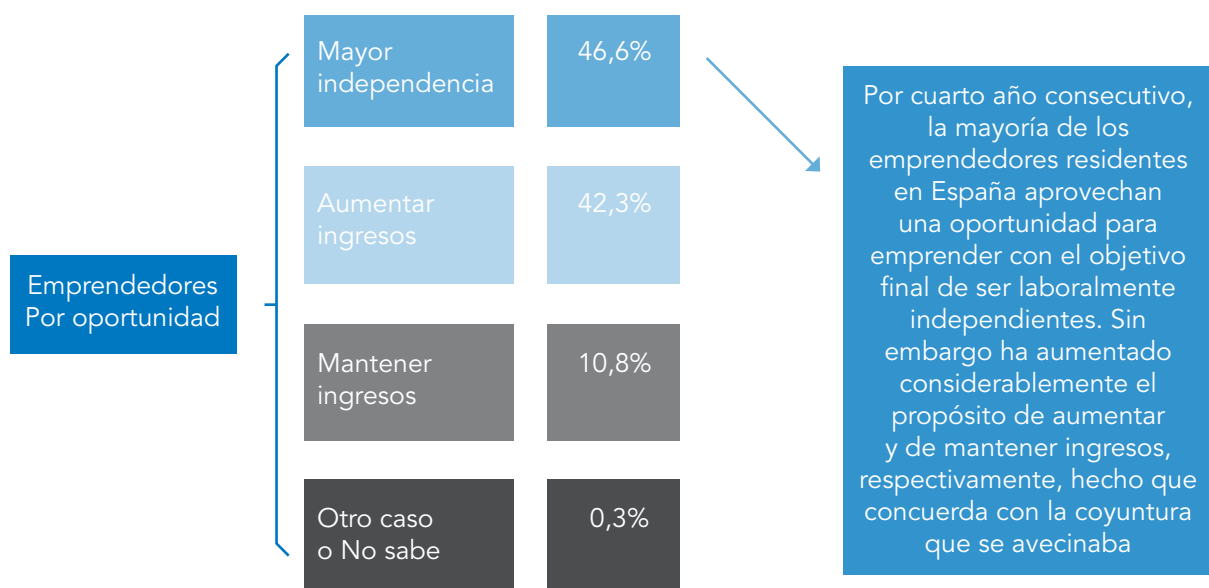
Figura 17. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en el conjunto de países que han participado en GEM 2008



2.3 Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en España el año 2008

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

Figura 18. Análisis de otros motivos para emprender que subyacen bajo la oportunidad



La evolución del indicador anterior en los cuatro últimos años, y que puede verse en la Tabla 9, abandona la estabilidad que venía mostrando. Así, en el 2008 se aprecia claramente una disminución del deseo de mayor independencia laboral a favor del deseo de incrementar y también de mantener el nivel de ingresos, disminuyendo también otros motivos no especificados. El anuncio de recesión que ya era un hecho en Julio de 2008 es la causa más probable de este cambio de actitud entre los emprendedores.

Tabla 10. Evolución de la distribución de las motivaciones que complementan el aprovechamiento de una oportunidad para emprender

	2005	2006	2007	2008
Independencia	54,4%	53,2%	57,1%	46,6%
Aumentar ingresos	34,5%	32,6%	34,1%	42,3%
Mantener ingresos actuales	11,1%	12,9%	8,1%	10,8%
Otros No sabe	-	1,3%	4,4%	0,3%
Empresa Familiar	-	-	1,8%	-
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

3

Perfil socioeconómico del emprendedor residente en España



08
dos mil

Informe Ejecutivo
GEM España

Capítulo 3: Perfil socioeconómico del emprendedor residente en España

3.1 Introducción

Para elaborar el perfil medio de los emprendedores que residen en España, se ha partido de la información proporcionada por los entrevistados (que se recuerda que constituyen un grupo inferior al total de emprendedores estimado) que estaban involucrados en una iniciativa emprendedora de algún tipo: naciente, nueva, consolidada, potencial o abandonada y que han respondido a la encuesta GEM 2008.

Las variables que se han analizado son: el sexo, la edad, el nivel de estudios, el nivel de renta, el estatus laboral, la dedicación, los antecedentes emprendedores y origen de las personas.

3.2 Perfil del emprendedor naciente (hasta 3 meses de actividad)

Se trata, preferentemente de un hombre de edad media en torno a los 40 años (aumenta la edad media con respecto al año 2007), con estudios superiores, nivel de renta media (baja con respecto al 2007), en activo, en cuyo hogar suelen convivir 4 personas, que no había emprendido otro negocio con anterioridad y que tiene nacionalidad española.

Sexo: se acortan las distancias: el 55,3% son hombres y el 44,7% mujeres

Edad: se aprecia cierto retroceso en cuanto a participación joven. Distribución:

8,0% (18-24) 28,2% (25-34) 29,0% (35-44) 20,9% (45-54) 13,8% (55-64)

Estudios: no hay casos sin estudios y predominan los superiores. Concretamente:

0,0% Sin estudios 23,9% Enseñanza obligatoria 21,6% Secundarios o bachillerato
20,6% Medios FP todos tipos 34,0% Superiores (Diplomatura o Licenciatura)

Renta: cerca de un 56%, la mayoría, se sitúa en el tercio medio. Concretamente:

13,7% tercio inferior (hasta 1200€) 56,2% tercio medio (1200-2400€) 20,2% tercio superior (más de 2400€) 10,0% NS/NC

Estatus laboral: el 99,7% trabaja, ya sea a tiempo completo o parcial

Tamaño del hábitat: un 30,6% de los emprendedores nacientes señalan que su hogar está compuesto por 4 personas, siendo ésta la situación más frecuente. Número de personas en el hogar y porcentaje de emprendedores en cada caso:

1 (5,6%) 2 (22,7%) 3 (26,0%) 4 (30,6%) 5 (10,2%) 6 (1,8%) 7 (0,9%) 8 (0,5%) NC (1,7%)

Origen: aunque la gran mayoría de los emprendedores nacientes (87,9%) son españoles, no resulta nada desdeñable la presencia de un 12,1% de extranjeros en este colectivo. Sin embargo, se aprecia una disminución de la presencia de extranjeros en el grupo naciente, de más de 2 puntos porcentuales

Antecedentes: un 18,2%, porcentaje inferior al del 2007 en varios puntos, había tenido en el pasado una experiencia emprendedora diferente de la actual. Un 81,7% no había sido emprendedor con anterioridad y un 0,3% no responde a esta pregunta. En general, el colectivo de emprendedores nacientes es más bien novel en este ámbito

3.3 Perfil del emprendedor nuevo (entre 3 y 42 meses de actividad)

Se trata, preferentemente de un hombre de edad media en torno a los 38 años, con estudios superiores, nivel de renta medio, en activo, que vive en un hogar de entre 3 y 4 personas, que no había emprendido otro negocio con anterioridad y que tiene nacionalidad española.

Sexo: se acortan las distancias habiendo un 59,7% de hombres frente a un 40,3% de mujeres

Edad: un 35,8%, la mayoría, tiene entre 25 y 34 años. Se aprecia menor participación de jóvenes. Concretamente:

8,4% (18-24) 35,8% (25-34) 29,5% (35-44) 16,1% (45-54) 10,2% (55-64)

Estudios: cerca de un 32%, la mayoría, tiene estudios superiores. Concretamente:

0,0% Sin estudios 25,0% Enseñanza obligatoria 22,7% Secundarios o bachillerato
20,2% Medios FP todos tipos 32,2% Superiores (Diplomatura o Licenciatura)

Renta: cerca de un 50,5%, la mayoría, se sitúa en el tercio medio. También en esta variable se aprecia retroceso, pues en el 2007 la mayoría se situaba en el tercio superior.

17,1% tercio inferior (hasta 1200€) 50,5% tercio medio (1200-2400€) 21,4% tercio superior (más de 2400€) 11,0% NS/NC

Estatus laboral: el 100% trabaja, ya sea a tiempo completo o parcial

Tamaño del hábitat: un 30,6% de los emprendedores nuevos señalan que su hogar está compuesto por 4 personas, siendo ésta la situación más frecuente. Número de personas en el hogar y porcentaje de emprendedores en cada caso:

1 (5,1%) 2 (20,3%) 3 (30,8%) 4 (30,6%) 5 (8,5%) 6 (1,5%) 7 (0,5%) 8 (0,3%) 9 (0,1%) NC (2,2%)

Antecedentes: un 21,2% había tenido en el pasado una experiencia emprendedora diferente de la actual. Un 74,8% no había sido emprendedor con anterioridad y un 0,5% no responde a esta pregunta. En general, el colectivo de emprendedores nuevos es más experto en este ámbito que el naciente del año 2008 y este indicador se incrementa con respecto al 2007

Origen: aunque la gran mayoría de los emprendedores nuevos (86,8%) son españoles, la presencia de extranjeros alcanza el 13,2% en este colectivo, aumentando en más de 2 puntos porcentuales con respecto al 2007. Por consiguiente, este resultado indica que se van consolidando sus iniciativas, mientras que se retraen como nacientes ante la anunciada recesión

3.4 Perfil del emprendedor que ha abandonado una actividad

El perfil que se presenta a continuación corresponde a todas aquellas personas que han abandonado una actividad emprendedora en los 12 meses previos a Julio de 2008, independientemente de la razón que los impulsó a hacerlo.

Se trata preferentemente de un hombre español, de aproximadamente 41,5 años de edad con estudios de enseñanza obligatoria o superiores, con un nivel de renta personal bajo, que actualmente trabaja y que vive en un hogar de 4 personas.

Sin embargo, tal y como se ha explicado en el Capítulo 1, el informe GEM contempla diversas motivaciones para el abandono de actividades emprendedoras, por lo que tras este perfil se comentan algunas peculiaridades observadas en función de la motivación para el cierre o abandono de una iniciativa.

Sexo: 50,7% de hombres frente a un 49,3% de mujeres. Se invierte la tendencia respecto al 2007 en que la proporción de abandono de mujeres era superior a la de hombres

Edad: comparando con el año 2007, se registra un menor abandono entre los jóvenes y un incremento en la franja media de edad (45-54 años)

6,7% (18-24) 26,1% (25-34) 25,3% (35-44) 26,6% (45-54) 15,2% (55-64)

Estudios: al comparar con el 2007, se ve que aumentan los abandonos entre personas con estudios de enseñanza obligatoria, mientras que se mantiene la proporción de abandonos de personas con estudios superiores

0,0% Sin estudios 30,1% Enseñanza obligatoria 24,9% Secundarios o bachillerato
17,2% Medios FP todos tipos 27,8% Superiores (Diplomatura o Licenciatura)

Renta: en comparación con el año 2007, aumenta la proporción de abandonos de personas con rentas bajas y medias y disminuye la proporción de abandonos de personas con rentas altas. El porcentaje de no respuesta se eleva

33,3% tercio inferior (hasta 1200€) 28,7% tercio medio (1200-2400€) 17,6% tercio superior (más de 2400€) 20,4% NS/NC

Estatus laboral: el 81,8% trabaja, ya sea a tiempo completo o parcial; el 5% no trabaja, el 5,1% está jubilado o estudiando y el 8,1% restante se dedica a labores del hogar

Tamaño del hábitat: la mayor proporción de los que abandonan corresponde a un hábitat de 4 personas, seguido a distancia de hogares de 3 personas

1 (7,2%) 2 (20,6%) 3 (22,9%) 4 (32,5%) 5 (9,6%) 6 (1,5%) 7 (2,3%) 8 (0,1%) NC (3,1%)

Origen: la gran mayoría de los emprendedores que abandonan (89,1%) son españoles, mientras que un 10,9% son extranjeros. Este último porcentaje ha aumentado en más de 2 puntos porcentuales con respecto al 2007. Por consiguiente, los extranjeros parecen haber tenido más problemas que los españoles para mantener sus actividades con vida

Además de lo anterior, se ha observado que si el abandono obedece a:

Una oportunidad de vender: los hombres (64,9% de este subgrupo) la llevan a cabo en mayor proporción que las mujeres (35,1%). El 50% vende antes de cumplir 43 años 55. Son personas de renta baja o media en su mayoría. Un 89% sigue en activo. El nivel de estudios es disperso pero predomina el inferior (47% no tiene más allá de estudios medios). El 97,3% son españoles, de forma que los extranjeros no suelen optar por esta fórmula.

Falta de rentabilidad del negocio: los hombres (52%) predominan sobre las mujeres (48%), si bien esta distancia disminuye con respecto al 2007. El 50% no sobrepasa los 41 años. Tienden a tener rentas personales bajas o medias. El 86,2% sigue trabajando, mientras que un 4,6% no trabaja y un 3,9% está jubilado o estudiando. Un 88,8% son españoles, de forma que el colectivo extranjero no deja de ser notable en este caso.

Problemas para conseguir financiación: la proporción de hombres (54,5%) supera a la de mujeres (45,5%). El 50% ha cumplido, como máximo 42 años. El nivel de renta personal es disperso pero predominan las rentas bajas o medias. El 74,5% de este grupo trabaja y un 7,3% no lo hace. Aunque el nivel de estudios es disperso, tiende a predominar la enseñanza obligatoria (34,5%). Prácticamente el 87% son españoles y el 13% restante extranjeros. La proporción de españoles ha aumentado y ha disminuido la proporción de personas que siguen trabajando, todo ello en comparación con el 2007.

Surgimiento de otra oportunidad de trabajo: la proporción de hombres (85,5%) supera con mucho a la de mujeres (10,5%) que aprovechan la oportunidad de cambio de trabajo. El 70% de estos casos ha cumplido, como máximo 43 años. El nivel de renta predominante esta en el tercio el inferior, pero también es notable la proporción de personas con renta elevada. El 89,5% trabajaba en el momento de la encuesta. El nivel de educación es disperso, pero predomina la enseñanza obligatoria y el superior. El origen es español en el 100% de los casos.

Abandono planificado con anterioridad: Los hombres (60%) predominan sobre las mujeres (40%) en este reducido grupo. La edad media es de 45 años. El nivel de renta es predominantemente medio y superior y un 93,3% permanece en activo mientras el resto se dedica a labores del hogar. El 80% es español y un 20% extranjero. La mayoría tiene estudios superiores.

Jubilación: Las mujeres (85,7%) superan en proporción a los hombres (14,3%) en este apartado. La edad media es de 57 años, por lo que las jubilaciones o retiros son relativamente tempranos. El nivel de renta predominante es el bajo. El 57% ya no trabaja. El nivel de estudios tiende a ser medio o bajo. El 100% son españoles.

Motivos personales: La mayoría de emprendedores que abandonan por motivos personales son mujeres: 52,3% frente a un 47,7% de hombres. La edad crítica está próxima a los 42 años. El nivel de renta tiende a ser bajo. Casi un 77% trabaja en la actualidad, mientras que un 18,5% no lo hace y un 4,6% se ha jubilado. El nivel de estudios es disperso, pero predominan los superiores con más de un 33% de casos.

3.5 Perfil del emprendedor potencial

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

El perfil medio de este colectivo es: hombre de edad media cercana a los 39 años (aumenta significativamente la edad con respecto al año 2007), con estudios superiores, nivel de renta medio, en activo y español. Su hogar se compone, predominantemente, de 4 personas.

Sexo: la tasa de mujeres aumenta en el 2008, tal y como se predijo en el informe 2007. Así, un 57,2% son hombres y un 42,8% mujeres

Edad: aumenta la presencia de emprendedores potenciales de edad media con respecto al 2007. Se puede interpretar como búsqueda de alternativa de empleo

12,5% (18-24) 25,5% (25-34) 26,3% (35-44) 22,4% (45-54) 13,2% (55-64)

Estudios: se mantiene la proporción de personas con estudios superiores

0,0% Sin estudios 26,8% Enseñanza obligatoria 22,7% Secundarios o bachillerato
18,8% Medios FP todos tipos 31,7% Superiores (Diplomatura o Licenciatura)

Renta: aumenta significativamente la proporción de personas con renta media y disminuye la de renta elevada

25,1 % tercio inferior (hasta 1200€) 40,0% tercio medio (1200-2400€) 23,9% tercio superior (más de 2400€) 11,0% NS/NC

Estatus laboral: el 85,3% trabaja, ya sea a tiempo completo o parcial; el 7,4% no trabaja y el 7,3% está jubilado o estudiando

Tamaño del hábitat: el caso más frecuente entre los emprendedores potenciales es el de vivir en un hogar de 4 personas

1 (7,0%) 2 (19,7%) 3 (26,9%) 4 (30,9%) 5 (10%) 6 (2,1%) 7 (1,2%) 8 (0,2%) 9 (0,1%) NC (2%)

Origen: la gran mayoría de los emprendedores potenciales (86,7%) son españoles, y se aprecia una notable disminución de extranjeros que pasa de un 23% en el 2007 a prácticamente la mitad (13,3%)

3.6 Perfil del emprendedor español 2008 en general

En este apartado se presenta el perfil de la persona considerada emprendedora en el 2008, es decir, aglutinando los que están en la categoría de naciente y nuevo (de 0 a 42 meses)

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

El emprendedor residente en España del 2008 es: preferentemente un hombre de 39,9 años de edad media, con estudios superiores, nivel de renta medio, que no había sido emprendedor con anterioridad en una actividad distinta de la actual y que es de origen español.

Sexo: la mayoría son hombres: 57,8% frente a un 42,2% de mujeres, pero la diferencia entre ambos sexos se ha reducido muy significativamente entre el 2007 y el 2008

Edad: aumenta la presencia de los más jóvenes, pero disminuye la proporción de emprendedores de entre 25 y 34 años de edad, a favor de un incremento de los tramos superiores de la variable

8,2% (18-24) 26,8% (25-34) 30,8% (35-44) 21,5% (45-54) 12,8% (55-64)

Estudios: la distribución se mantiene en las categorías superiores y aumenta la presencia de personas con enseñanza obligatoria, desapareciendo los casos en que el emprendedor no tiene estudios

0,0% Sin estudios 25,2% Enseñanza obligatoria 22,1 % Secundarios o bachillerato
20,7% Medios FP todos tipos 32,0% Superiores (Diplomatura o Licenciatura)

Renta: se advierte una gran concentración en la renta media que en el 2007 no se daba. Disminuyen las proporciones de casos de los extremos superior e inferior de la distribución

16,3% tercio inferior 52,2% tercio medio 20,6% tercio superior 10,9% NS/NC
(hasta 1200€) (1200-2400€) (más de 2400€)

Estatus laboral: el 99,8% trabaja, ya sea a tiempo completo o parcial

Tamaño del hábitat: el caso más frecuente entre los emprendedores es el de vivir en un hogar de 4 personas

1 (6,3%) 2 (20,5%) 3 (28,3%) 4 (31,1%) 5 (8,6%) 6 (1,4%) 7 (0,7%) 8 (0,5%) 9 (0,0%) NC (2,6%)

Antecedentes: un 20,5% había tenido en el pasado una experiencia emprendedora diferente de la actual. Un 79,1% no había sido emprendedor con anterioridad y un 0,7% no responde a esta pregunta. En general, el colectivo de emprendedores es más bien novel en este ámbito, pero la proporción de personas con experiencia aumenta con respecto a la observada el año 2007 en casi 3 puntos porcentuales

Origen: la gran mayoría de los emprendedores (87,8%) son españoles, habiendo disminuido la proporción de extranjeros en este colectivo (12,2%) con respecto al 2007

Al comparar este perfil con el registrado en el 2007, se concluye que:

- La proporción de mujeres emprendedoras ha aumentado mucho tras la estabilidad registrada los años 2005, 2006 y 2007. Su porcentaje pasa de ser un 39,1% en el 2006 a ser un 35,9% en el 2007 acusando un descenso del 8,1%, pero en el 2008 aumenta hasta un 42,2%. Este cambio puede obedecer a la intensidad de las políticas de apoyo a la actividad emprendedora femenina, pero también puede ser un síntoma de búsqueda de autoempleo ante la recesión que ya se estaba comenzando a sentir en Julio de 2008.

- La edad media se mantiene prácticamente inalterada entre el 2006 y el 2007, lo cual indica que el proceso de incorporación de jóvenes fue acusado de forma muy notable en el año pasado.

Sin embargo, y como parte de los síntomas de la recesión, se incrementa la edad media del emprendedor en el 2008 regresando a niveles cercanos a los 40 años. Aumenta la proporción de los más jóvenes, pero se retrae la incorporación de personas de 25 a 34 años.

- El nivel de estudios y de renta también presenta cambios con respecto a la del 2006 y a la del 2007. La renta media predomina y los extremos caen. El nivel de estudios superior se mantiene bastante bien, pero se incorporan bastantes emprendedores con enseñanza obligatoria. De nuevo, la recesión puede ser la causa de estos cambios.

- El colectivo emprendedor español se caracteriza por la escasa proporción de personas que han puesto en marcha otras iniciativas emprendedoras en el pasado, lo que es síntoma de que en nuestra sociedad se ha perdido buena parte de la mentalidad empresarial que actualmente se está tratando de recuperar. Este dato no estaba disponible en el 2006, pero con respecto a lo observado en el 2007, el 2008 presenta una mejora significativa, si bien, las proporciones no superan el 20%.

- La presencia de extranjeros se retrae evidenciando la mayor dificultad de este colectivo para poner en marcha iniciativas en nuestro país en momentos recesivos.

Finalmente, en cuanto a tendencias para el 2009, se advierte que pueden darse distintos escenarios. Así, la tasa de actividad emprendedora podría disminuir debido a las dificultades para hallar financiación en medio de una crisis, pero también podría incrementarse notablemente debido al apoyo gubernamental a la actividad emprendedora como una de las soluciones a la falta de empleo. Los subsidios de paro se emplearán como herramienta para fomentar el autoempleo y ello tendrá su repercusión. Lo que resulta una incógnita es si tendrá mayor impacto la falta de financiación privada o si prevalecerán y serán más efectivas las medidas de impulso para emprender. Desde la Comisión Europea también se alienta al seguimiento de este último camino, de manera que el emprendedor se constituye en una figura más clave, si cabe, que en los años precedentes para ayudar a la solución de la crisis como agente generador de empleo, riqueza e innovación. Asistimos a una etapa llena de cambios, con lo cual, la edición 2009 dobla su interés por cuanto desvelará muchas incógnitas que los analistas tienen planteadas y acerca de las cuales pueden darse diversas soluciones. Habrá que esperar unos meses para despejarlas.

4

Características de las actividades resultantes del proceso emprendedor y empresarial en España



Capítulo 4: Características de las actividades resultantes del proceso emprendedor y empresarial en España

4.1 Introducción

El observatorio GEM analiza las características de las iniciativas resultantes de la actividad emprendedora, es decir, de las nacientes y las nuevas, en cada edición. Para ello, confecciona las distribuciones referentes a :

- Sector de actividad
- Número de propietarios de las iniciativas
- Número de empleados actual
- Número de empleados esperado en cinco años desde la puesta en marcha
- Actividad emprendedora de iniciativas nuevas y consolidadas
- Volumen de negocio actual
- Carácter innovador
- Grado de competencia que afrontan
- Antigüedad de las tecnologías de producción de bienes o servicios
- Grado de internacionalización o exportación de sus bienes o servicios
- Grado de expansión esperada en su mercado



Al igual que en el conjunto de países que participan en el Proyecto, la mayor parte de las iniciativas resultantes del proceso emprendedor son, mayoritariamente micro y pequeñas empresas. Sin embargo, a medida que se invierte en la concienciación de la necesidad de creación de empresas con potencial de crecimiento, creación de empleo e innovación, los resultados que se ofrecen en este capítulo han venido mostrando una lenta pero positiva evolución que podría verse empañada en función de las consecuencias de la actual crisis.

4.2 Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras y consolidadas españolas en el 2008

Dado el carácter sintético del Informe Nacional GEM, la clasificación sectorial que se ofrece en el mismo consta de cuatro grandes apartados: extractivo, transformador, servicios a empresas y orientado al consumo, pudiendo consultarse información más detallada (basada en el sistema CNAE-93 de hasta 4 dígitos) acerca de este epígrafe en estudios detallados como la segunda edición del AC-E¹.

La mayor parte de las iniciativas emprendedoras registradas por el observatorio GEM en el 2008, que tienen entre 0 y 42 meses de operatividad, se ubican en el sector orientado al consumo (44,1%). Esta cifra representa un considerable aumento de 3 puntos porcentuales con respecto al 2007 en que la cifra fue del 41,1%. El resultado es coherente con la recesión dado que gracias al estudio AC-E, se ha demostrado que es más barato y sencillo emprender en este sector y en el de servicios que en el primario y en el industrial.

Las dedicadas a servicios a empresas y a transformación han disminuido con respecto al 2007 igualándose en una cifra del 23,6%. En el 2007, las proporciones fueron respectivamente un 28,3% y un 27,5%. El

(1) AC-E es un estudio auspiciado por la DGPYMES y la Fundación Cultural Banesto iniciado en el 2005 con el ánimo de profundizar en el análisis del crecimiento de la PYME española. Elaborado por el mismo equipo investigador GEM en el Instituto de Empresa se puede consultar en las páginas web de las tres instituciones citadas. Los datos comparan los resultados de los años 2006 y 2007.

sector que registra una menor actividad emprendedora es el extractivo o primario con un 8,7%, pero con respecto al 2007 en que la actividad de este sector era de un 3,1%, se registra un incremento más que notable. Este cambio se justifica por el auge de los biocombustibles, el mayor interés en el desarrollo del ámbito rural, la mayor facilidad que representa la ubicación y explotación de fincas agrarias por parte de inmigrantes y el lento pero positivo regreso desde zonas urbanas a rurales de origen de personas que se retiran anticipadamente o que han perdido su empleo, el aprovechamiento de terrenos agrícolas para inversión en dispositivos de energías limpias y similares. Tampoco hay que olvidar que dentro de este sector se desarrollan industrias de acuicultura, piscifactorías, ganadería, caza y otros negocios relacionados.

Si se compara la distribución de la actividad emprendedora del 2008 mostrada en la Figura 19 con la de la consolidada (ver Figura 20), 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 cambios importantes. En primer lugar, los sectores transformador (industria) y extractivo, disminuyen, pero en menor proporción que la que mostraban en ediciones anteriores. Ello cuadra con otro dato que se ofrece más adelante y que es el capital medio semilla invertido en las iniciativas que están en fase emprendedora. La lectura es pues, que a pesar de la crisis, ha habido inversión en estos sectores que estaban cayendo más de lo deseable y, en los cuales, se vislumbran nuevas oportunidades como las de desarrollo de nuevas energías, así como formas de explotación agrícola, ganadera y pesquera innovadoras y con futuro, no sólo para satisfacer el mercado nacional sino otros exteriores. El continuado crecimiento del sector orientado al consumo es aún más justificable si cabe por causa de la recesión y la crisis, pero es de gran importancia que se revitalice la inversión en industria y en el sector primario.

Figura 19. Distribución de la actividad emprendedora total (operativa entre 0 y 42 meses) en cuatro grandes sectores

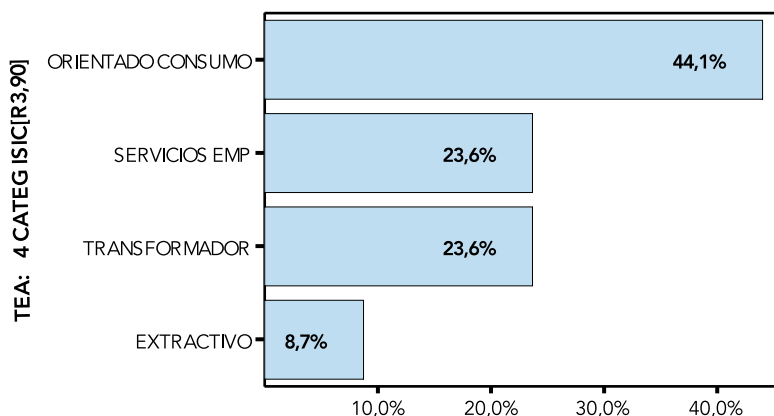
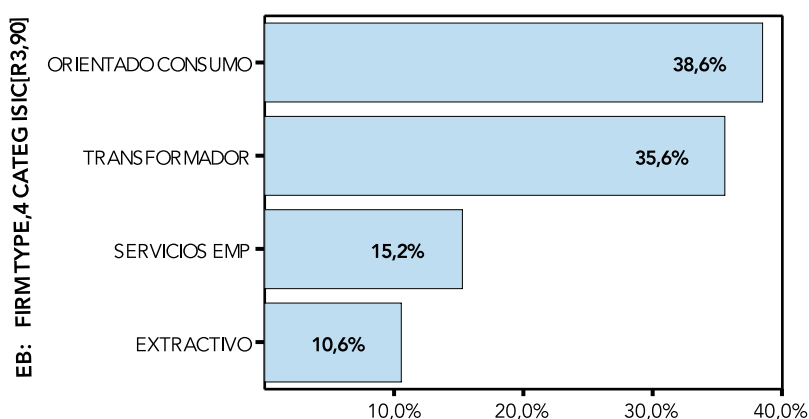


Figura 20. Distribución de la actividad emprendedora consolidada (operativa en más de 42 meses) en cuatro grandes sectores



4.3 Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas españolas del 2008

El número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas constituye un primer dato acerca de su dimensión. La Tabla 11, 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 que fueron obtenidos el año 2007 con los del 2008.

Tabla 11. Distribución del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas, emprendedoras en general y consolidadas

Iniciativas:	Nacientes		Nuevas		Consolidadas	
	2007	2008	2007	2007	2007	2008
Año						
Media	1,85	1,97	2,36	1,79	1,53	1,65
Mediana	1,00	2,00	2,00	1,00	1,00	1,00
Moda	1	1	1	1	1	1
Des.Estándar	1,348	1,479	1,745	1,370	0,954	1,237
Mínimo	1	1	1	1	1	1
Máximo	10	10	9	10	6	10
Percentil 10	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
Percentil 30	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 40	1,00	1,00	1,48	1,00	1,00	1,00
Percentil 50	1,00	2,00	2,00	1,00	1,00	1,00
Percentil 60	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00	1,00
Percentil 70	2,00	2,00	2,83	2,00	1,65	2,00
Percentil 80	2,00	3,00	3,00	2,00	2,00	2,00
Percentil 90	3,00	3,00	5,00	3,00	3,00	3,00

Las iniciativas que están en período naciente, es decir que no llevan más de 3 meses en el mercado, son las que presentan el año 2008 un mayor número medio de propietarios (1,97), habiendo aumentado este indicador con respecto a 2007. Ello constituye un resultado muy positivo porque la mediana aumenta en una persona y 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.

En cambio, la recesión parece haber dado lugar a ajustes de propiedad en las iniciativas nuevas, pues en ellas baja la media, la mediana y se retraen los valores elevados en los percentiles. Por consiguiente, ha habido propietarios que no han seguido adelante en la fase de consolidación, lo cual no resulta positivo.

En cuanto a las consolidadas, la media de propietarios ha resistido e incluso aumentado ligeramente, mientras la mediana se mantiene en un solo propietario y se alcanza el percentil 70 con dos propietarios mejorando la distribución del año 2007.

Luces y sombras, por consiguiente, en el momento en que se comenzaba a sentir la recesión actualmente convertida en crisis, siendo los más afectados los que trataban de alcanzar el punto crítico de 42 meses de funcionamiento, aunque las cifras de consolidados indican que una parte lo ha logrado.

4.4 Dimensión de las iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas españolas medida a través del número de empleados en Julio de 2008

Tal y como muestra la Tabla 12, 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 12. 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

A diferencia de años anteriores, y por primera vez, a pesar de que la inmensa mayoría de las iniciativas emprendedoras del 2008 presenta una dimensión de microempresa, no predominan aquellas que proporcionan un solo empleo (43,1% en el 2007), sino que lo hacen las que tienen entre 1 y 5 empleados (41,7%), tal y como se puede ver en la Figura 21. Este resultado no tiene precedentes y concuerda con el incremento del número de propietarios y la mayor ambición de las iniciativas nacientes del 2008, al menos hasta el mes de Julio.

La proporción de propietarios de empresas consolidadas con un solo empleado sigue siendo la que más predomina en el caso de las consolidadas (48,1%), si bien disminuye algo con respecto al resultado obtenido en el 2007 (49,8%).

En la comparación de las Figuras 21 y 22, también es posible observar otros fenómenos: la proporción de iniciativas emprendedoras que tienen entre 1 y 5 empleados supera ampliamente a la de consolidadas; en el tramo de 6 a 19 empleados se da un mejor resultado en el grupo de las emprendedoras habiendo empeorado el de las consolidadas y, en cambio, la presencia de las empresas de mayor dimensión (20 y más empleados) es doble entre las consolidadas, resultado habitual porque el crecimiento suele ir parejo a la consolidación, salvo excepciones y en tiempos de bonanza económica o debido a una muy buena oportunidad de negocio.

Figura 21. Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad)

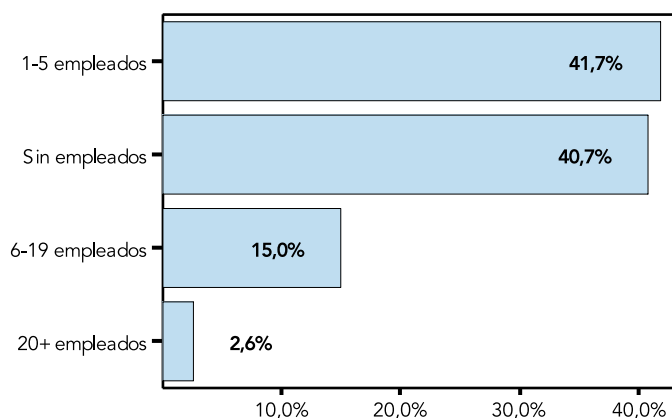
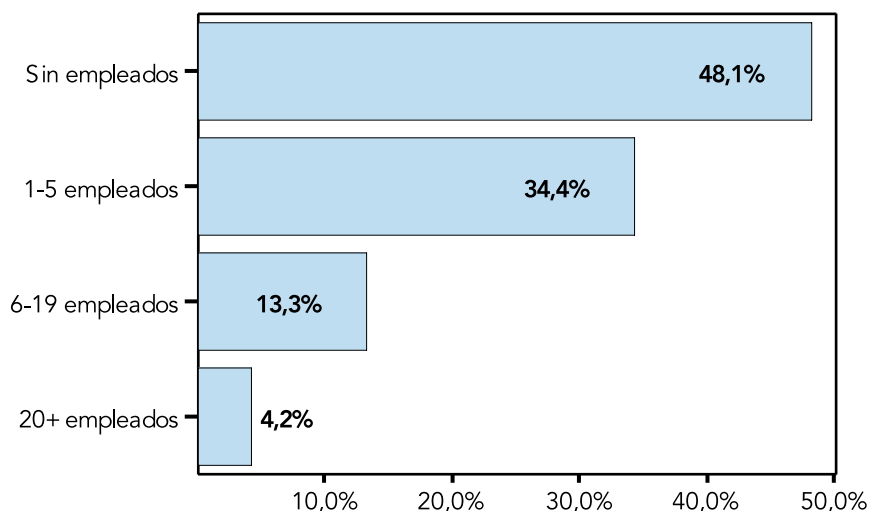


Figura 22. Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)

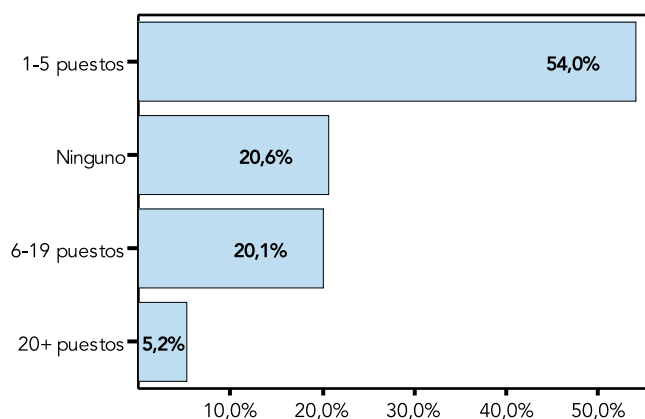


4.5 Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor y consolidado

Para estimar la proporción de iniciativas que espera crecer en términos de empleo se pregunta cada año a los empresarios entrevistados cuántos puestos de trabajo esperan tener al final de los 5 próximos años a contar desde el momento de la entrevista. Las Figuras 23 y 24 muestran los resultados referentes a las actividades emprendedoras y a las consolidadas.

Comparando estas figuras con las anteriores se aprecia un notable incremento de las iniciativas que alcanzarían la categoría de 1-5 empleados. Esta cifra (54%) es, además, superior a la alcanzada en el 2007 (51,7%), por lo que, a pesar de la recesión, los emprendedores eran optimistas en cuanto a creación de empleo en Julio de 2008. Ahora, en una situación económica más dura se presume que los datos no alcanzarían ya estas cotas, pero tampoco se puede especular excesivamente hacia la negatividad ya que, precisamente ahora, se está fomentando mucho el espíritu emprendedor y se informa mucho más que hace un año de los sectores en que se pueden hallar oportunidades. Acompañando a este dato positivo, está la disminución de l porcentaje de empresarios que no crearían ningún empleo, que pasa de un 26,9% en el 2007 a un 20,6% el año 2008. Finalmente, entre las iniciativas en fase emprendedora se observan también incrementos en los porcentajes de empresarios que esperan crear entre 6 y 19 puestos y 20 o más entre ambos años, de forma que en Julio, el emprendedor estaba encarando los próximos cinco ejercicios con una importante y renovada actitud positiva hacia la creación de puestos de trabajo.

Figura 23. 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)



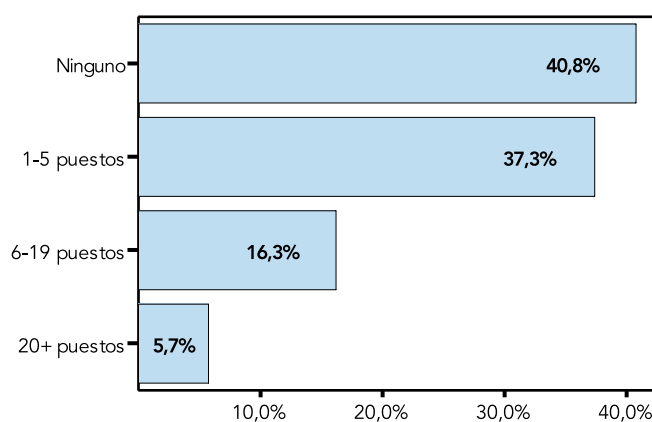
En cuanto a las iniciativas ya consolidadas, se observa que disminuye el porcentaje de empresarios que no piensa crear puestos de trabajo y que aumentan las cifras en las otras tres categorías. En el caso de 20 o más empleados se sube cerca de dos puntos porcentuales, un cambio muy notable.

En definitiva, la situación de expectativas de crecimiento en empleo a cinco años vista tenía este verano un carácter diferente al de años anteriores: los emprendedores eran más optimistas que hasta la fecha y los empresarios consolidados eran algo menos inmovilistas que en otras ediciones. Por consiguiente, la crisis ha sido muy inoportuna en este sentido en nuestro país.

Habrà que esperar a los datos de la edición 2009 para ver cómo evolucionan estos indicadores y los próximos meses serán clave en este sentido.



Figura 24. 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 13, cuyos resultados están medidos en personas.

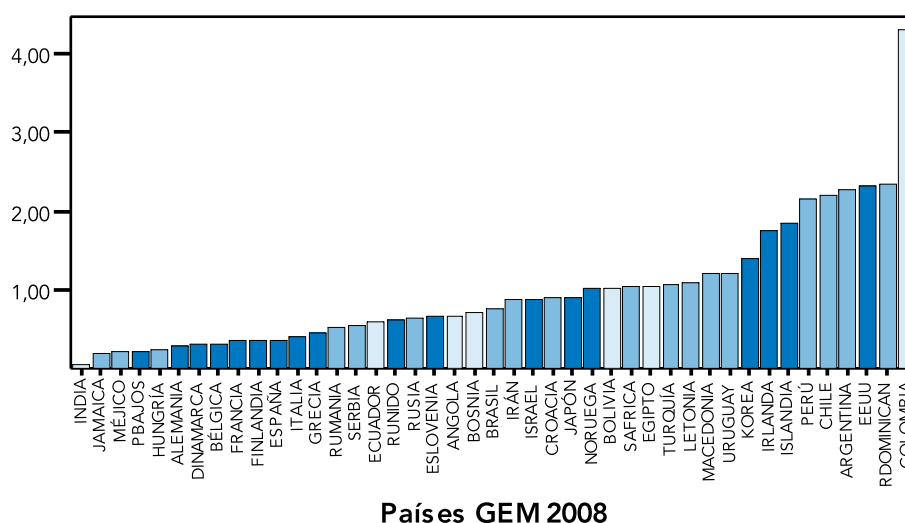
Tabla 13. Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas para dentro de cinco años

Crecimiento medio en empleo esperado en 5 años por:	Media		Desv. Estándar	
Año	2007	2008	2007	2008
TEA: iniciativas emprendedoras (0-42 meses de actividad)	3,42	3,50	16,2	8,16
EB: iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	0,92	1,05	5,9	11,85

Los resultados anteriores ponen de manifiesto el impulso con que arrancan las iniciativas emprendedoras y la moderación de las que ya se han consolidado en cuanto a la generación de puestos de trabajo. Si se comparan estos resultados con los de años anteriores, se aprecia un incremento en estas medias fenómeno ciertamente positivo y poco esperado en el 2008, pues a mediados del 2007, el FMI ya advertía de la recesión, si bien, en el 2006, la media esperada por las iniciativas emprendedoras no bajaba de 4-5 personas y la de las consolidadas (las más afectadas), de 6-7 personas, de forma que los datos eran mucho mejores.

Desde una perspectiva internacional, España sigue ocupando, al igual que en años anteriores, una posición desfavorable con respecto al número de iniciativas emprendedoras que tienen un alto potencial de crecimiento en empleo. La Figura 25 muestra dicha posición en el conjunto global de países participantes en la edición GEM 2008, si bien, en la misma puede observarse que nuestra nación aventaja a varios países de la UE como Países Bajos, Dinamarca, Bélgica, Alemania, Francia y Finlandia. A ello hay que añadir, que los países GEM se clasifican en distintos grupos en función de la implantación de la innovación como motor del crecimiento y la competitividad, por lo que la calidad de los puestos de trabajo es muy variable en función del grupo en el que se sitúe cada nación.

Figura 25. Clasificación de los países GEM 2008 en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras con potencial de rápido crecimiento en empleo (más de 19 puestos en 5 años) y de su grado de uso de la innovación como motor de la competitividad y de la productividad (cuanto más intenso el color, más se considera la innovación)



4.6 Actividad emprendedora de las empresas nuevas y consolidadas

Entendemos por actividad emprendedora de empresas o “intrapreneurial activity” la creación de iniciativas de expansión, diversificación y/o ramificación que tienen lugar en empresas ya existentes, es decir que han sido clasificadas como nuevas o consolidadas. En este apartado se proporciona una estimación del porcentaje de actividades de este tipo comparando el 2008 con años anteriores.

El auge experimentado en este tipo de actividad en el 2005 en las empresas más antiguas, volvió a renacer en el 2007, especialmente en referencia a la creación de iniciativas nacientes y decae de forma generalizada y notable en el 2008. De nuevo la recesión afecta a este importante elemento de dinamización y crecimiento empresarial, especialmente entre las empresas más veteranas.

Tabla 14. Actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas 2008

Actividad emprendedora de empresas	2004	2005	2006	2007	2008
Empresas nuevas que generan nacientes	0,73%	0,77%	1,2%	4,1%	1,9%
Empresas consolidadas que generan nacientes	2,28%	3,20%	1,2%	6,1%	0,9%
Empresas consolidadas que poseen nuevas	0,91%	5,36%	0,9%	4,1%	0,5%

El balance en cuanto a este tipo de actividad emprendedora es, por consiguiente acorde con lo esperado en el informe del 2007: negativo tras el endurecimiento del entorno macroeconómico global. Esta actividad se da en un 3,4% de la población activa española y, tomado como 100%, se desglosa en: un 57,2% de empresas nuevas que han generado nacientes; un 26,7% de consolidadas que han generado nacientes y un 16,2% de consolidadas que poseen nuevas.

4.7 Innovación en las iniciativas en fase emprendedora y en consolidadas

El impulso de la innovación en la UE sigue siendo uno de los tópicos en que más interés muestran las políticas públicas de apoyo al empresario, especialmente en las relacionadas con la financiación y apoyo al desarrollo de proyectos.

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 15, han de entenderse como únicamente referidos a este factor que resulta excesivamente específico como representante de un concepto mucho más amplio.

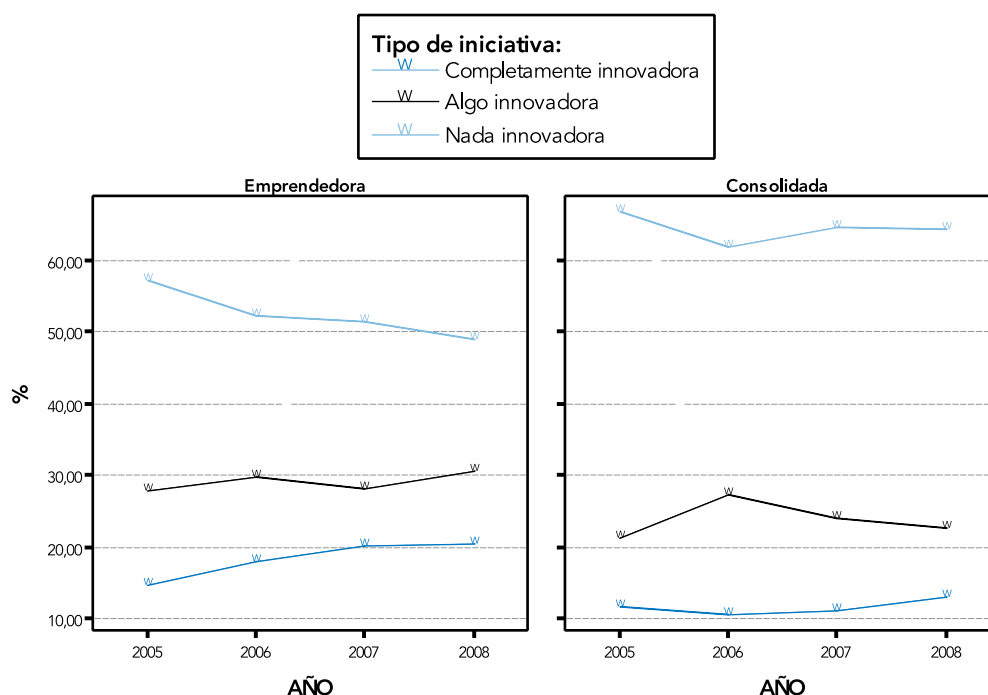
Tabla 15. Porcentaje de iniciativas innovadoras en las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido y evolución en los últimos años

Tipo de iniciativa	Completamente innovadora			Algo innovadora			No innovadora			Total
Año	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	
Emprendedora	18,0%	20,3%	20,6%	29,8%	28,3%	30,6%	52,2%	51,4%	48,9%	100%
Consolidada	10,7%	11,3%	13,1%	27,4%	24,1%	22,6%	61,8%	64,7%	64,3%	100%

Los resultados indican que la proporción de iniciativas emprendedoras venía siguiendo una línea positiva y lentamente progresiva hacia el mayor grado de innovación en la oferta de sus productos y servicios en los dos últimos años, que se frena prácticamente en la primera categoría mientras que sigue aumentando a buen ritmo en la segunda y disminuye la proporción de iniciativas en absoluto innovadoras. Las consolidadas han tomado en parte el relevo en la primera categoría con un crecimiento de unos dos puntos porcentuales, mientras que pierden participación entre las algo innovadoras y se quedan estancadas en la categoría de no innovadoras.

En definitiva, de nuevo luces y sombras debidas a la recesión: las empresas consolidadas deben innovar más rápidamente y, especialmente en determinados sectores, para poder hacer frente a la crisis, mientras el ritmo global de innovación en producto se ralentiza, posiblemente debido a la falta de capital para invertir en ese aspecto. Ello no significa que no se estén dando y en mayor cantidad y con mayor rapidez, innovaciones en otros apartados de las empresas: justamente, uno de los elementos clave para la superación de la crisis reside en ello.

Figura 26. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según su grado de innovación en oferta de productos y servicios 2005-08



4.8 Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas

Tal y como se ha comentado en el Capítulo 1, el exceso de competencia puede ser uno de los factores que impulsen 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 16 muestra los resultados obtenidos acerca de este tema. El tema cobra especial relevancia el año 2008 y muy posiblemente en el 2009 porque es necesaria una buena estrategia en este apartado para sobrevivir en un mercado en crisis 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 recesión ha contribuido sin duda a que las iniciativas en fase emprendedora, hayan seguido avanzando, aunque sea lentamente en este frente: aumenta ligeramente el porcentaje de los que no tienen competencia, también el de las que tienen alguna y disminuye el de los que tienen mucha competencia. La empresa consolidada avanza también ya que hay más empresas que no acusan ninguna competencia, aunque la proporción sea menor que entre las emprendedoras, pero se estancan en la parte de las que tienen mucha competencia y disminuye la proporción de las que tienen alguna por segundo año consecutivo.

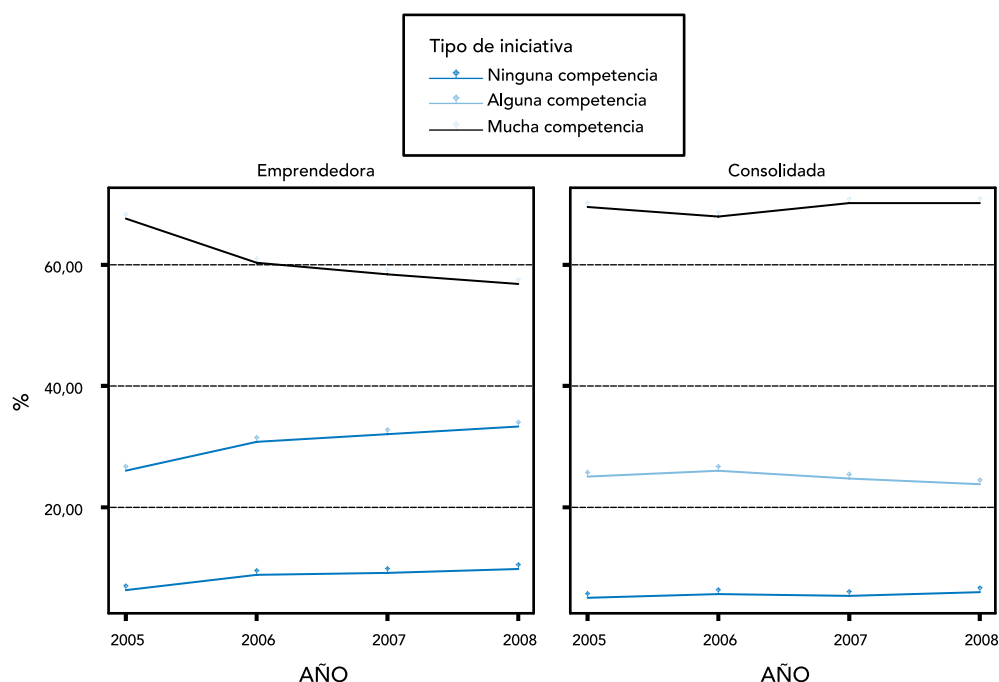
Por consiguiente, aunque ha habido cierta reacción entre el tejido consolidado, no ha sido suficiente y la competitividad en ambos frentes: el emprendedor y el consolidado, no se ha trabajado lo suficiente como para frenar los efectos de la crisis, al menos hasta Julio de 2008.

Tabla 16. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas que afrontan ninguna, alguna o mucha competencia en su mercado

Tipo de Iniciativa	Ninguna competencia			Alguna competencia			Mucha competencia			Total
Año	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	
Emprendedora	8,9%	9,4%	9,8%	30,7%	32,1%	33,3%	60,4%	58,5%	56,9%	100%
Consolidada	5,9%	5,4%	6,1%	26,1%	24,9%	23,9%	68,0%	70,0%	70,0%	100%



Figura 27. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según el grado de competencia afrontado 2005-08



Los datos mostrados en la Figura 27 señalan tendencias positivas para las iniciativas emprendedoras en el sentido de que hay mayores proporciones de éstas que afrontan alguna o ninguna competencia y ha bajado notablemente la proporción de las que tienen mucha competencia. Sin embargo, el proceso se ha ralentizado. En las consolidadas mejora un poco la situación de la primera serie del gráfico, pero empeora la segunda y se queda estable la

4.9 Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas

Al mismo nivel de relevancia que la innovación y la competitividad se puede colocar la adopción de nuevas tecnologías para el desarrollo de los procesos productivos y de servicios. Tal vez sea en este apartado en el que mayor esfuerzo de inversión y actualización ha hecho nuestro tejido empresarial en los últimos años. Sin embargo, la vertiginosa velocidad de las innovaciones, no permite siquiera a veces su renovación de forma rentable y sensata. En el caso de los ordenadores, por ejemplo, se han tenido que generar nuevas fórmulas como el leasing para poder recambiarlos en toda una empresa con asiduidad y afrontar así la rapidísima obsolescencia que se produce.

El observatorio GEM proporciona datos acerca de la antigüedad de las tecnologías utilizadas en las iniciativas emprendedoras y consolidadas, tal y como se puede ver en la siguiente Tabla y en la Figura 28.

Tabla 17. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir su bienes o servicios

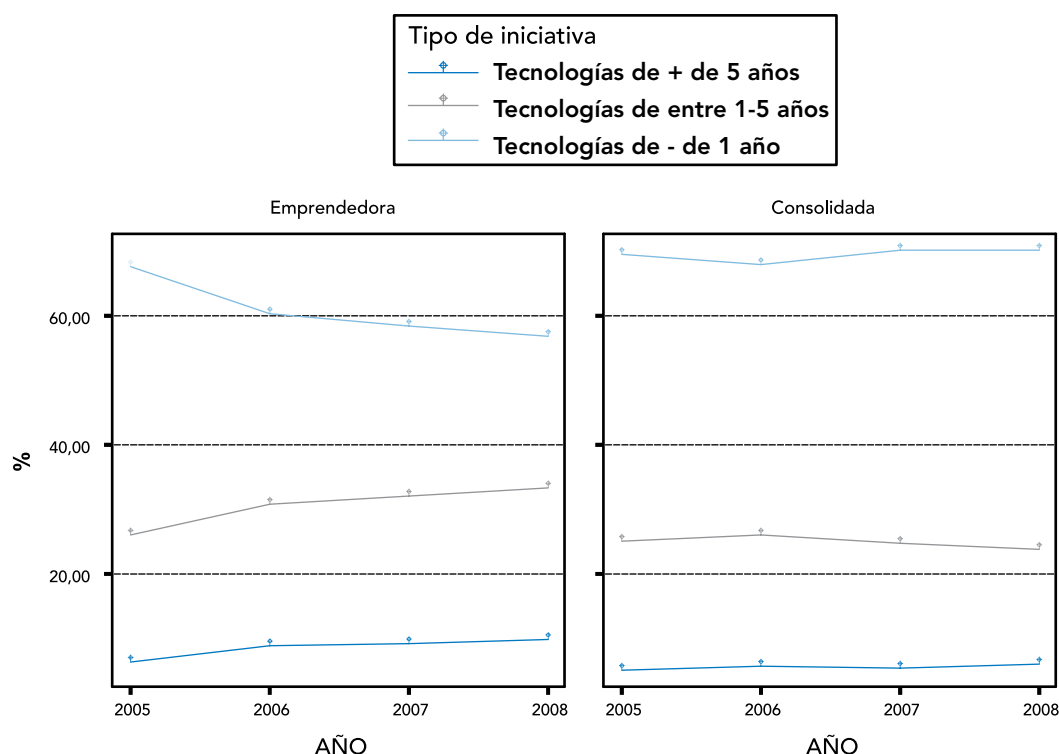
Tipo de Iniciativa	NT < 1 año			NT 1-5 años			TEC > 5 años			Total
Año	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	
Emprendedora	0,2%	10,6%	9,5%	17,9%	16,8%	17,7%	81,9%	72,6%	72,8%	100%
Consolidada	0,0%	9,5%	6,5%	27,1%	22,1%	25,3%	72,9%	68,4%	68,2%	100%

El año 2006 se dio una notable concentración de actividades que usaban tecnologías de entre 1 y 5 años, por lo que este dato tan irregular en la serie temporal tiene que explicarse por temas de amortización y de inversión previa en años anteriores en el caso de las consolidadas y por la destacada concentración de empresas orientadas al servicio y al consumo que se viene dando y que probablemente se sustentó más en tecnologías recientes o ya existentes hasta cinco años atrás.

En cambio, en el 2007, se observó una drástica recuperación y amplia superación de los niveles registrados en el 2006 en cuanto a uso de tecnologías de última generación, moderándose algo el uso de tecnologías de entre 1 y 5 años y cayendo en un significativo porcentaje el uso de tecnologías más antiguas de cinco años.

En el 2008, disminuye el uso de tecnologías de última generación, sobre todo en las empresas consolidadas. El uso de tecnologías recientes prosigue su tendencia a aumentar en ambos tipos de empresas y el uso de tecnologías de más de cinco años se estanca. Por consiguiente, la recesión ralentiza la renovación de equipamiento, tal y como era de esperar, hecho que afecta a la economía empresarial en general.

Figura 28. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la antigüedad de las tecnologías usadas (2005-08)



Los gráficos de la Figura 28 muestran una clara tendencia a la disminución del uso de tecnologías de más de cinco años de antigüedad tanto en las iniciativas emprendedoras como en las consolidadas, siendo más drástico y acusado dicho descenso en las primeras. Dicha tendencia se ralentiza el año 2008.

4.10 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. El año 2008, este apartado cobra especial relevancia por cuanto la supervivencia de muchas empresas y, sobre todo, el mantenimiento de su nivel de producción va a depender de su habilidad para desviar parte de la misma a nuevos mercados no explorados con anterioridad y de países menos tradicionales que los contemplados en los últimos años como destino de exportación. Vender fuera es otra útil medida de choque contra la crisis.

Un período de entre 0 y 42 meses puede resultar relativamente corto para lograr resultados importantes en exportación, pero el empresario español y el emprendedor han captado el mensaje de que la innovación y la internacionalización son elementos clave a desarrollar en una economía global y ahora también, en un contexto de crisis.

Los resultados de la Tabla 18 muestran tendencias muy positivas en cuanto a la mejora sucesiva de los tres años que comparan en la disminución del número de iniciativas, tanto emprendedoras como consolidadas que no exportan.

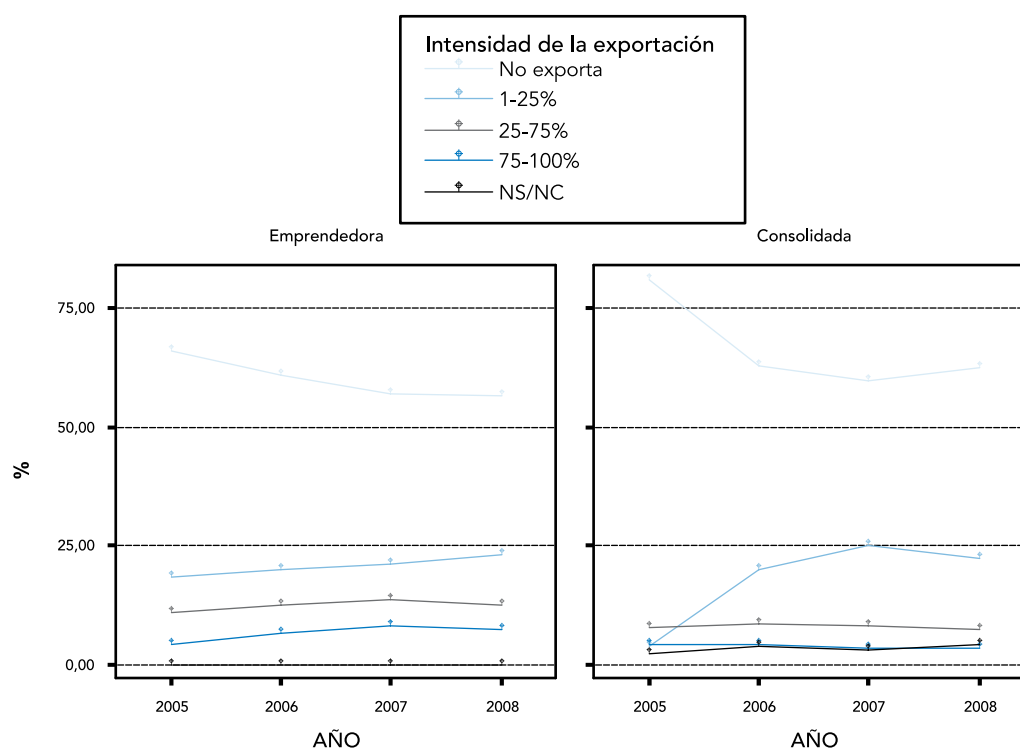
Tabla 18. Porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de la intensidad de la exportación que llevan a cabo de sus bienes o servicios

Intensidad exportadora	Emprendedoras			Consolidadas		
Año	2006	2007	2008	2006	2007	2008
No exporta	60,7%	56,7%	56,4%	62,6%	59,8%	62,3%
1-25%	19,9%	21,2%	23,4%	20,0%	25,0%	22,4%
25-75%	12,5%	13,9%	12,7%	8,7%	8,3%	7,5%
75-100%	6,9%	8,2%	7,5%	4,6%	3,7%	3,5%
NS/NC	0,0%	3,9%	0,0%	0,0%	3,2%	4,4%

Las series de intensidad de exportación evolucionan de formas diferentes. En el caso de la exportación de entre un 1 y un 25% del producto o servicio, el incremento del porcentaje iniciativas emprendedoras venía siendo discreto y sostenido en ambos tipos de empresas, habiendo sufrido un retroceso entre las consolidadas en el 2008, hecho nada positivo en estos momentos. En el resto de tramos, las series caen en ambos tipos de empresas, produciendo una situación desaconsejable en la actual coyuntura. Con todo, en las iniciativas emprendedoras, al menos se contempla el hecho positivo de que no aumenta el porcentaje de no exportadoras, si bien prácticamente se estanca en lugar de seguir disminuyendo, que sería lo deseable.

Es evidente que, el analizar este resultado desde un punto de vista sectorial proporcionaría una información de gran valor, pero este tipo de producto no tiene cabida en un informe general, por lo que se desarrolla en artículos específicos derivados de los datos GEM o en otros informes que se van publicando en revistas especializadas.

Figura 29. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según la intensidad exportadora (2005-08)



La internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de España retrocede ante la recesión, precisamente cuando en muchos sectores debe ser utilizada como una medida de choque para mantener niveles de producción, evitar la reducción de plantillas y hacer frente a la crisis. Estos datos deben mejorar de cara al 2009 si la empresa española reacciona en la forma adecuada y se lanza a la búsqueda de nuevos mercados diferentes de los tradicionales y que también acusan crisis de consumo. Las empresas de material de construcción están entre las que deben buscar oportunidades en países emergentes en los que haya proyectos de infraestructuras a desarrollar. Nuestro sector del azulejo y cerámica es el segundo más importante del mundo en competitividad y calidad y debe expansionarse frente al estancamiento de la demanda interna. Asimismo es buen momento para exportar mecanismos de energías eólicas y solares, sector en el que España está muy bien posicionado

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

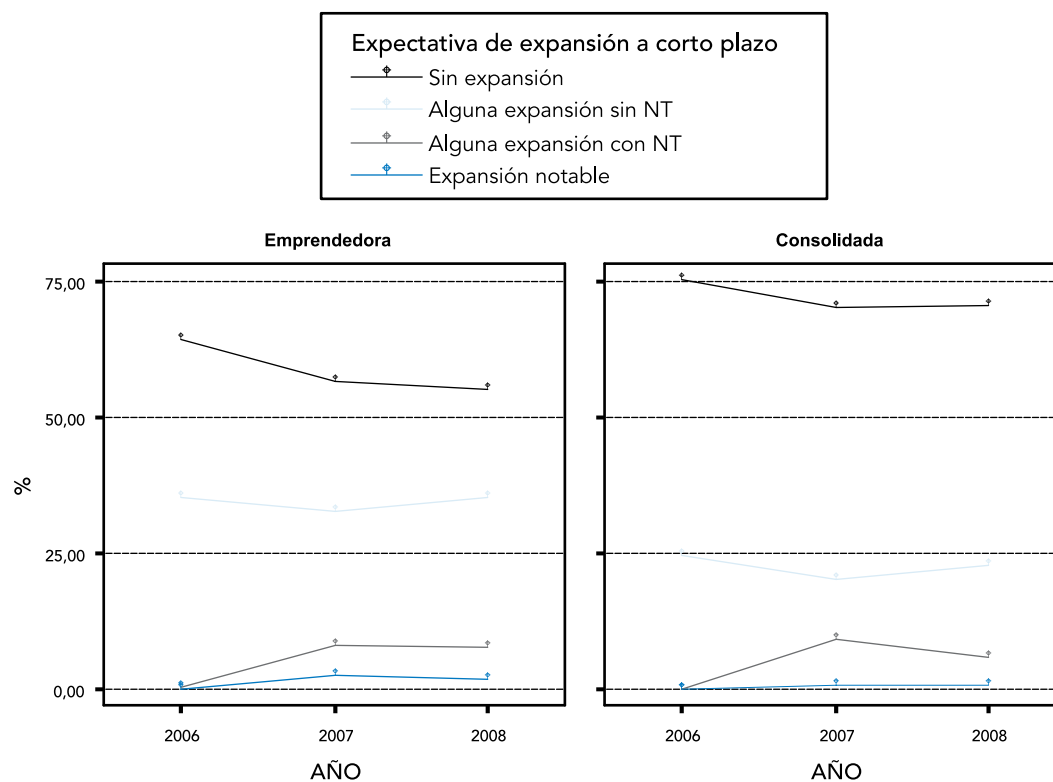
En función de los resultados obtenidos en cuanto a las características de las actividades emprendedoras se calcula un índice de potencial de expansión en el mercado para las mismas. La Tabla 19 muestra los resultados obtenidos para las iniciativas emprendedoras y consolidadas en el 2008 en España y la comparación de los mismos con respecto al año 2007.

Tabla 19. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas en función de sus expectativas de expansión en su mercado (2005-08)

Potencial de expansión en el mercado	Emprendedoras		Consolidadas	
	2007	2008	2007	2008
Sin Expansión	56,5	55,2%	70,4	70,7%
Alguna expansión sin uso de NT	32,9	35,3%	20,2	22,8%
Alguna expansión con uso de NT	8,1	7,5%	9,0	5,7%
Notable expansión	2,5	1,9%	0,5	0,7%

El potencial de expansión en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas había mejorado ostensiblemente entre el año 2006 y el 2007, especialmente en el ámbito de alguna expansión con uso de nuevas tecnologías y en el de expansión notable, ya que en el 2006 ninguna iniciativa de las entrevistadas logró esta calificación en nuestro país. En el 2008, mejora un poco la proporción de emprendedoras y consolidadas con alguna expansión sin uso de nuevas tecnologías, pero se advierte un estancamiento en las consolidadas sin expectativas de expansión y un retroceso en la parte más importante de este indicador: la de empresas con expansión acompañada de uso de nuevas tecnologías y la notable expansión en general de las iniciativas emprendedoras. De nuevo la recesión empeora unos indicadores que estaban despegando en España y que tienen capital importancia en la mejora de la calidad de nuestro tejido empresarial. La única nota positiva es el leve incremento de empresas consolidadas con notable expansión, que se centra, con total seguridad, en sectores cuya oportunidad de negocio está en pleno auge a pesar de la crisis.

Figura 30. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas clasificadas según sus expectativas de expansión en su mercado a corto plazo (2006-08)





Financiación del Proceso Emprendedor Español



Capítulo 5: Financiación del Proceso Emprendedor Español

5.1 Introducción

La financiación de la actividad emprendedora naciente cobra una especial relevancia en la edición 2008 del Observatorio GEM, por cuanto es uno de los factores clave del entorno para emprender y, al haberse desatado una recesión íntimamente relacionada con este ámbito, es uno de los que más puede afectar a la futura evolución del índice de actividad emprendedora total.

Evidentemente, tal y como se viene destacando a lo largo del informe, la crisis propiamente dicha no se ha desarrollado plenamente hasta después del verano del 2008, momento en que ya se había efectuado la medición GEM. Por consiguiente, los datos que se ofrecen seguidamente no son especialmente negativos como se podría esperar, sino que más bien al contrario, la inversión en las actividades nacientes del 2008 confirma la excelente tendencia de cambio hacia actividades más ambiciosas y de mayor calidad que se comenzaba a visualizar en el 2007.

En cuanto a lo que cabe esperar para el año 2009, todo depende de la evolución de muchas variables en los próximos meses y de la efectividad de las diversas medidas que se están tomando tanto desde Europa como desde EE.UU. para hacer frente a la crisis. Sería aventurado, por consiguiente, decir que se espera una caída significativa de los indicadores de financiación de la actividad emprendedora naciente y, en el momento de cerrar esta edición, todo es posible y, también hay que tener en cuenta que en parte dependerá de la capacidad de visión de los próximos emprendedores nacientes que, seguro, buscarán actividades que sean fuente de oportunidad en lugar de arriesgarse en sectores ampliamente afectados por la crisis.

Otra cosa sería hablar de las necesidades de financiación de las iniciativas nuevas y consolidadas, que están teniendo en muchos sectores especiales dificultades para la consecución de capital privado, pero este capítulo se centra en las actividades nacientes, por lo cual no se entra en el terreno de la supervivencia y confrontación de las crisis por parte del resto del colectivo de empresarios.

5.2 Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en el 2008 en España

Según los resultados de la encuesta GEM, las iniciativas nacientes puestas en marcha antes de Julio del 2008 necesitaron una media de capital semilla de 86.351 €. Si se tiene en cuenta que en el 2007 este dato se situaba cerca de 79.000 €, el incremento experimentado es del orden de un 9,3%, uno de los mayores experimentados en los últimos años.

Se confirma pues, la tendencia creciente que ya se observó en la edición anterior del proyecto. Ante las dos lecturas posibles de la cifra: por una parte, el dato sugiere que emprender es cada año "mas caro", pero por otro, la cifra creciente estaría también indicando la creación de empresas de cada vez mayor envergadura. La observación detallada del resto de indicadores descriptivos de las iniciativas, sugiere que nos hallamos más en el segundo caso que en el primero, pues el aumento viene acompañado por mayores dimensiones de las empresas, sectores emergentes, y otros elementos que van en esta línea.

No obstante, a la vez que aumenta la cifra media lo hace también la variabilidad de la misma (la desviación típica de este año se acerca a 124.000 €), lo que imprime cautela a la hora de establecer implicaciones en base al análisis del dato medio y señala la necesidad de atender al resto de medidas sintéticas calculadas, más representativas en casos de alta dispersión como la mediana y la moda, las cuales se pueden ver en la Tabla 20. En particular, el año 2008, la moda o caso mas frecuente cambia y deja de situarse en los 30.000 € que venían siendo típicos en los últimos años y pasa a 60.000€, de forma que este detalle confirma que el aumento de la media no se debe exclusivamente a la aparición de algunos casos atípicos en la distribución. Asimismo, la mediana, o el capital medio aportado por el 50% de los emprendedores de la muestra sigue aumentado y ya se acerca a los 50.000 €, casi 5.000 más que el año pasado. Finalmente el análisis de los percentiles muestra que este año, el 40% de las

iniciativas alcanza hasta 35.000€ de inversión necesaria para comenzar, mientras que un 60% supera esa cifra. La noticia es muy positiva, pero llega en un momento de máxima incertidumbre. La clave de la sostenibilidad de esta mayor calidad de la actividad naciente estriba en que los emprendedores que están tras ella se hayan anticipado a la recesión y hayan abierto negocios acordes con la situación, que respondan a una buena opción de oportunidad y situados en sectores resistentes.

Tabla 20. Características y distribución del capital semilla en el 2008

		CAPITAL SEMILLA NECESARIO POR START UP (EUROS)	CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (EUROS)	CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (% SOBRE TOTAL)
Media		86350,93	50990,67	66,9121
Mediana		49306,00	30000,00	66,6667
Moda		60000	30000	100,00
Desviación Típica		123890,956	82586,530	32,70988
Minimo		6000	1000	,33
Maximo		1000000	800000	100,00
Percentiles	10	15000,00	7314,85	21,6137
	20	20000,00	11812,77	33,3333
	30	30000,00	15000,00	48,0000
	40	35000,00	20000,00	50,0000
	50	49306,00	30000,00	66,6667
	60	60000,00	30000,00	100,0000
	70	75000,00	48000,00	100,0000
	80	100000,00	60000,00	100,0000
	90	200000,00	100000,00	100,0000

Del capital necesario, los emprendedores nacientes aportan en media casi 51.000 €, un 3,7% menos que el año 2007. Ello indica una mayor dependencia general de obtención de fondos procedentes de fuentes ajenas. Sin embargo, si el negocio ha sido puesto en marcha, significa que en el momento de medición GEM aún se podía tener acceso relativamente sencillo a ese tipo de capital. Ahora, la incógnita es si la elección del negocio es lo suficientemente acertada como para afrontar la devolución, así como determinar el efecto de la crisis sobre las condiciones de acceso a fondos ajenos. La mediana y la moda se mantienen estables en los 30.000 Euros, de forma que la situación no había cambiado mucho en general hasta el mes de Julio.

Porcentualmente, los fondos aportados por el propio emprendedor o emprendedores que ponen en marcha la iniciativa, han supuesto, por término medio casi un 67% del capital necesario total, un porcentaje ligeramente inferior al del año pasado y que disminuye por segundo año consecutivo, pues en el 2006 fue del 71%. La moda o caso mas frecuente es el de aquellos emprendedores que se no autofinancian en su totalidad tal y como muestra la Tabla 20. En el 2008 un 40,8% de los emprendedores ha aportado un 100% del capital, indicador que disminuye un poco y pasa al percentil 40 cuando en el 2007 estaba en el 42.

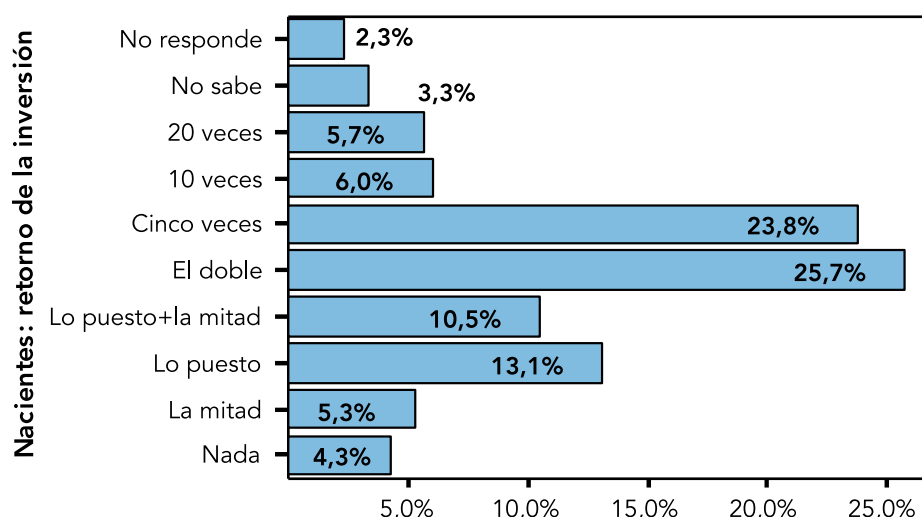
También es interesante señalar que el capital medio aportado por aquellos que no ponen el 100% del capital, se sitúa en torno al 44%, con una media y una mediana del 50%. La media de capital de este grupo se sitúa en 77.160 €, siendo mucho más elevada que la de ediciones anteriores. La mediana es de 50.000 y la moda de 60.000 euros.

Finalmente, a partir de la información recaba, se observa que casi un 58% de los emprendedores nacientes necesita fondos ajenos, por lo que, no es extrañar que el acceso a la financiación externa siga siendo uno de los factores más influyentes en el desarrollo de la actividad emprendedora.

5.3 El papel del Inversor Informal tipo Business Angel en España y en el entorno GEM

Las expectativas de los emprendedores en relación a los rendimientos esperados de sus proyectos siguen mostrando una gran variabilidad. Lo más destacado de la distribución de la Figura 31 es que algo más de la cuarta parte de los emprendedores nacientes espera un retorno que duplique la inversión inicial, siendo también notable que casi un 24% espere quintuplicar dicha inversión. De nuevo, es excelente señalar el optimismo del grupo más recientemente introducido en el mercado, pero está por ver si estas previsiones se habrán podido cumplir en los meses siguientes a las entrevistas GEM y si el año 2009, esta distribución presentará cambios significativos.

Figura 31. Parte de recuperación de la inversión inicial esperada por el emprendedor



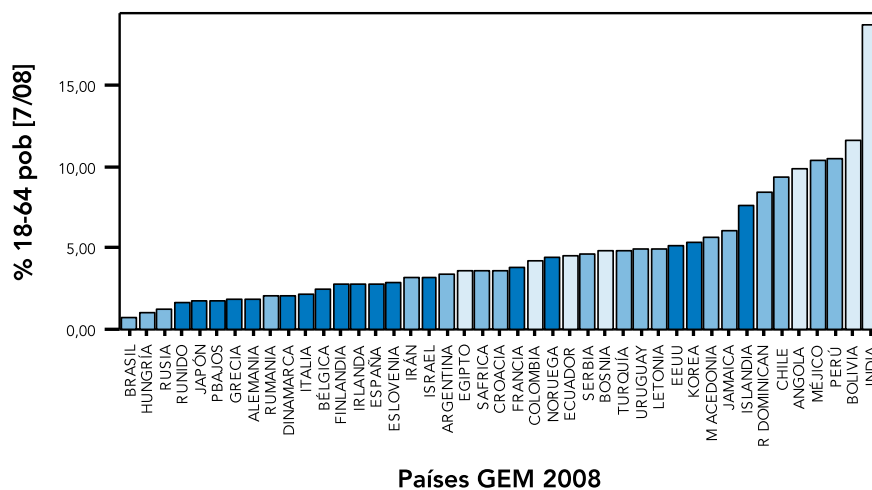
5.4 El papel del Inversor Informal tipo Business Angel en España y en el entorno de GEM

El Proyecto GEM sigue midiendo la participación de la población de 18-64 años en la inversión informal tipo Business Angel en su sentido mas amplio, clasificando dentro de esta categoría a todas las personas que han invertido dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años.

En el caso de España, en el 2008, un 2,8% de la población activa ha actuado como Business Angel. Dado que en el 2007 esta cifra fue de un 3,22% de la población adulta, se ha producido un descenso del 13%, aproximadamente en este indicador: otro síntoma más de la recesión.

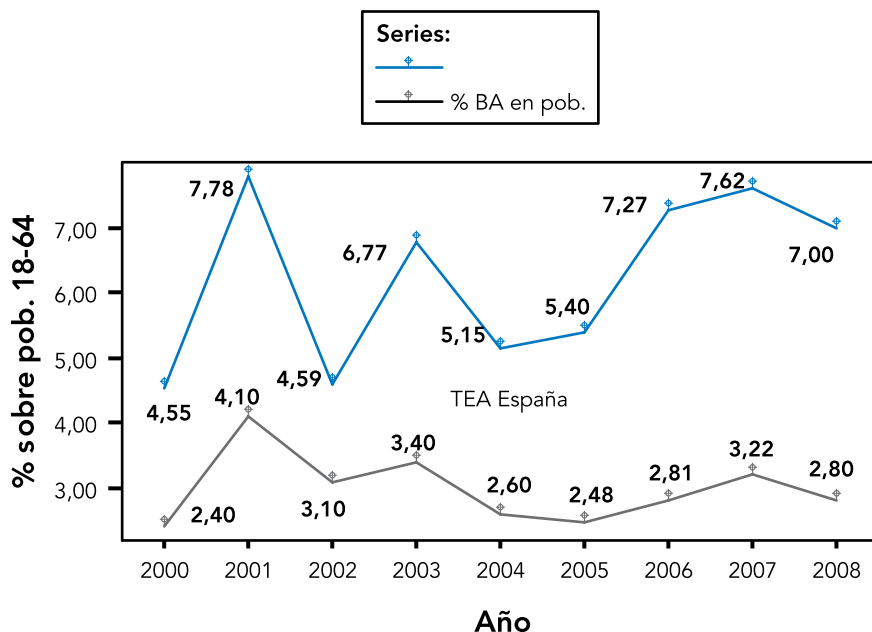
La comparación internacional muestra, al igual que en años anteriores a nuestro país en línea con otros países como Finlandia, Irlanda o Eslovenia, por encima de la mayoría de países de su grupo, algo por debajo de Israel, Francia y Noruega, y más distanciado de los EE.UU., Korea e Islandia, países en los que la inversión informal tiene una tradición mucho más arraigada.

Figura 32. Porcentaje de población adulta que ha actuado como business angel en los tres últimos años en el 2008 en los países GEM clasificados en función de los factores principales que impulsan su competitividad (recursos humanos y medios de producción en color claro, eficiencia en color medio e innovación en color oscuro)



En relación a la evolución temporal del indicador, y ya con menos aprensión de interpretar datos de una serie temporal que va dejando de ser corta, la adición de un dato más a la serie refuerza la idea de la existencia de una relación estrecha y significativa entre el porcentaje de emprendedores early stage en España y el porcentaje de Business Angel que les apoyan con su capital, tal y como se observa en la Figura 33. Así, fiel a dicha relación, el descenso del TEA 2008 se empareja con un descenso del porcentaje de Business Angel en nuestra población adulta. Ambas series vienen mostrando un comportamiento que se afianza como correlacionado. La recesión de otros momentos en que ha caído el TEA siempre ha tenido su réplica en el retraimiento de estos inversores. En el año 2008, su menor presencia era esperada y se confirma plenamente. En el 2009, podría verse aún más incrementada esta caída.

Figura 33. Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora y la inversión informal tipo business angel



5.5 El perfil del Inversor Informal en España

La información proporcionada por la encuesta realizada a la población adulta permite establecer el perfil del inversor informal en nuestro país. Los datos se presentan mediante un esquema más abajo.

Entre las diferencias significativas con respecto al perfil del año 2007, destaca una mayor participación femenina en el 2008. En cambio, la edad media permanece prácticamente inalterada. El nivel de estudios se distribuye de manera muy equilibrada entre las tres categorías consideradas, baja, media y superior, siendo el caso más frecuente el de haber finalizado secundaria. En el año 2007, la presencia de personas con estudios superiores en este colectivo era más abundante. Por consiguiente, ante la recesión, las personas que pueden tener mayor información coyuntural parecen volverse más cautas que el resto.

Se intensifica el porcentaje de personas activas en este colectivo, resultado lógico, pues las personas en paro, estudiantes, amas de casa, jubilados y similares, lógicamente disponen de menos recursos y, además deben velar por su propia situación en tiempos de crisis, lo que dificulta que puedan afrontar el reto de ayudar a otros salvo en casos excepcionales. Disminuye la proporción de personas que trabajan por cuenta propia, dato completamente acorde con la propia disminución del TEA. La dispersión en el nivel de renta es muy amplia, pudiendo apreciarse que casi un 40% dispone de más de 30.000 euros al año y un 17,4% sobrepasa los 60.000.

También es interesante constatar que aumenta en unos cuatro puntos porcentuales la presencia de emprendedores entre los inversores informales y en más de diez la de empresarios consolidados. Menos positivo, pero acorde con la recesión, se duplica la proporción de inversores informales que ha abandonado una actividad en los doce meses previos a la entrevista GEM.

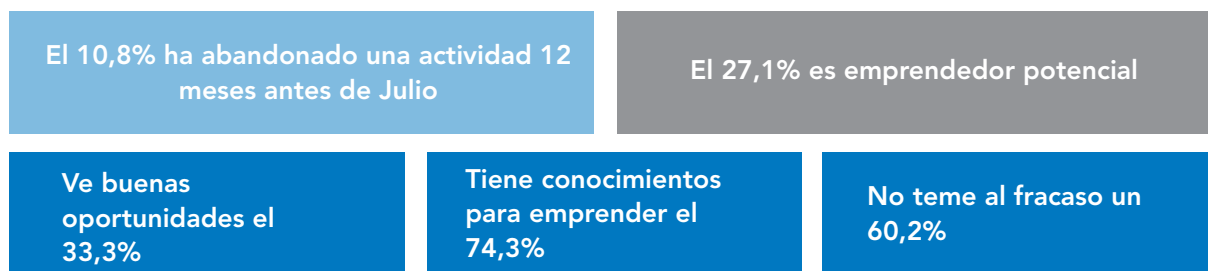
Por otro lado, el porcentaje de inversores informales que está pensando en emprender en los próximos años pasa de un 20,6% en el 2007 a un 27,1% en el 2008, evidenciando el mayor interés de este colectivo por considerar esta alternativa profesional, seguramente debido a la recesión, pero también respaldados por un mayor conocimiento de la misma y entrando en esa posibilidad el que sean empresarios que piensen diversificar o ampliar sus negocios actuales.

También resulta negativa este año la evolución de percepción de buenas oportunidades para emprender entre estos inversores, pues se pasa del 40,1% del 2007 al 33,3% del 2008. En cambio aumenta el número de Business Angels que afirma poseer los conocimientos y habilidades necesarias para poner en marcha una pequeña iniciativa: se pasa de un 65,9% en el 2007 a un 74,3% en el 2008. Este resultado concuerda con la mayor presencia de empresarios en el grupo. Complementando estos datos, se percibe un menor temor al fracaso que el año anterior. Así, afirman que no es un obstáculo para emprender el 60,2% frente al 57,2% del año 2007.



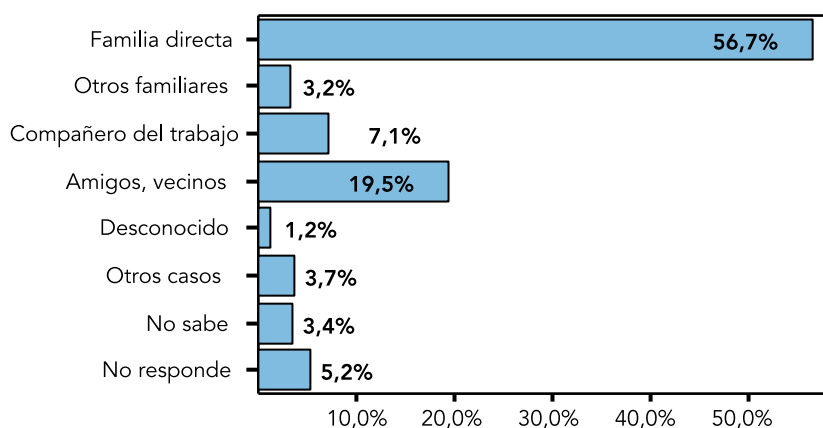
Business Angel o inversor informal de entre 18 y 64 años de edad

Predominantemente es un hombre, si bien se acortan las distancias en cuanto a la participación femenina	53,4% son hombres (61,8% en 2007) 46,6% son mujeres (38,2% en 2007)
Edad media de 40,54 años con una desviación de algo más de 12	30,3% tiene estudios de nivel bajo 37,9% tiene estudios de nivel medio 31,6% tiene estudios superiores
Situación laboral activa 82,2% Otro caso 17,8%	Por cuenta propia 33,6% Por cuenta ajena 48,5% Otro caso 17,8%
El 40% tiene rentas anuales de 30.000 o más euros	Corresponden a un hogar medio de 3 personas
El 17,8% está involucrado en una iniciativa emprendedora	El 22,2% es propietario o participa en una empresa consolidada



La relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión es predominantemente de tipo familiar. La Figura 34, muestra este resultado.

Figura 34. Relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión



La inversión media que realizan los Business Angel españoles en el 2008 es de unos 19.000 euros, mil menos que en el 2007, con una desviación típica de más de 18.000 euros. La mediana, más representativa, se sitúa en unos 12.000 euros, y la moda en 10.000. La mayoría de estos inversores (27,3%), no espera ningún retorno de su inversión, mientras que un 18,6% espera la devolución del capital invertido. Un 19,5% no sabe qué retorno esperar y, el resto hasta el 100%, se distribuye en diversos valores de retorno con beneficios, destacando casi un 10% que espera duplicar la inversión.

El tipo de negocio en el que ponen capital es muy variado, destacando actividades comerciales, explotaciones agrícolas, bares, restaurantes, cafeterías, agencias de publicidad, informática y muchos otros. En general, la mayor parte de estas aportaciones revierte en negocios orientados hacia el consumo, siguiendo la distribución general de la actividad emprendedora presentada en el capítulo anterior.

5.6 El papel del capital del riesgo

Con el objetivo de completar la panorámica de las fuentes de financiación disponibles para el emprendedor, a lo largo de las distintas ediciones, el Proyecto GEM ha ido analizando el papel del capital riesgo en el apoyo a la creación de empresas.

Para ello se viene apoyando en los datos que publica la ASCRI (Asociación de Capital Riesgo) que proporciona en su web diversos informes sobre el capital riesgo en España, artículos y otros detalles (<http://www.ascr.org>).

Al cierre de esta edición del Informe GEM todavía no se ha publicado el de cifras de Capital Riesgo correspondiente a 2008 por parte de dicha institución. Sin embargo, Collier Capital ha publicado el último Barómetro Internacional del Capital Riesgo 2008, que al menos permite conocer el pulso del sector cuando está finalizando el ejercicio 2008 y algunas de las previsiones para el 2009. Para terminar este capítulo, se incluye un resumen con algunos de sus resultados.

El 57% de los inversores espera mantener sus inversiones en capital riesgo en 2009, mientras que el 40% espera aumentarlas, según el último Barómetro Internacional del Capital Riesgo de Collier Capital, que destaca que la apuesta global de los inversores por el capital riesgo como clase de activo no se ha debilitado.

Como era de esperar, los inversores serán más exigentes a la hora de evaluar las propuestas de renovación de sus aportaciones y, entre los factores que tendrán más en cuenta se pueden citar: el comportamiento de un fondo actual de una gestora, la variación del estilo de inversión y los cambios en el equipo de la gestora.

Las dificultades económicas y financieras no van a ralentizar la globalización del capital riesgo y la proporción de inversores de capital riesgo norteamericanos con un 6% o más de exposición en Asia-Pacífico crecerá hasta casi el 70% en tres años, frente al 41% actual.

Entre los inversores europeos se espera una situación similar, ya que alrededor de un tercio tiene una exposición actual a Asia-Pacífico de más del 6%, y esta proporción aumentará hasta acercarse a los dos tercios dentro de tres años.

El director de inversiones de Collier Capital, Jeremy Collier, destacó que ante la sequía de distribuciones que sufren las carteras, los inversores tienen tres opciones, aumentar sus asignaciones a capital riesgo, reducir sus aportaciones o conseguir liquidez a través de operaciones secundarias.

A su juicio, la mayoría de los inversores intentarán acceder al mercado de las operaciones secundarias, ya que, según explica, querrán reorganizar sus carteras para reflejar las nuevas realidades económicas.

Collier Capital, subraya que pesar de las condiciones macroeconómicas, el apetito de los inversores por el capital riesgo se mantiene, y recuerda que un 97% de los encuestados del último barómetro que ha confeccionado, planea mantener o aumentar sus asignaciones.

El mercado secundario será un actor clave en este proceso, pero también la continua apertura geográfica de los inversores que buscarán oportunidades en Oriente Medio.

Los inversores norteamericanos estarán especialmente presionados durante 2009 y sólo el 28% cree que se excederá en su asignación a esta clase de activo en diciembre de 2009. Los inversores norteamericanos continúan registrando un activo movimiento de búsqueda de calidad y cuatro de cada cinco inversores de capital riesgo se han negado a renovar sus aportaciones con alguna de sus gestoras durante los últimos doce meses. En Europa el nivel de exigencia será también más notorio que en los años anteriores.

6

Actividad Emprendera en función del Género



08
dos mil

Informe Ejecutivo
GEM España

Capítulo 6: Actividad Emprendedora en función del género

6.1 Introducción

Dada la creciente atención que se viene prestando a la contribución femenina en la actividad emprendedora, en este capítulo del informe, se profundiza en la comparación de las características específicas del colectivo emprendedor femenino con el masculino.

6.2 La actividad emprendedora femenina y masculina en España desde una perspectiva internacional

En el conjunto de la población de mujeres de 18 a 64 años residentes en España, el año 2008 se estima que había un 5,97% de iniciativas en fase emprendedora, mientras que en la de hombres de la misma edad, había un 8,08%. De ello se deduce que sigue existiendo una diferencia significativa entre la cantidad de actividad emprendedora liderada por hombres y mujeres, siendo de menor impacto la segunda. No obstante, atendiendo a la evolución temporal de estos indicadores, el índice de actividad emprendedora femenino ha mejorado con respecto al año anterior, mientras que el masculino ha sufrido un descenso importante. Dado que estos indicadores se calculan sobre cada estrato de sexo de la población, es posible afirmar que mientras se desencadenaba la recesión, las mujeres han seguido avanzando en la mejora de su tasa de actividad emprendedora, cuando los hombres han acusado mucho más las consecuencias. La explicación reside, en parte, en el tipo de sector escogido para emprender y en la mayor resistencia a la crisis que pueden tener muchos de los negocios que suelen ser regentados por mujeres. Por otro lado, no hay duda de que las medidas de fomento y apoyo a la actividad emprendedora femenina están dando sus frutos, tal y como señalan los expertos GEM, cuyas opiniones sobre el tema se presentan más adelante.

Tabla 21. Evolución de los índices de actividad emprendedora total (TEA) dentro de las poblaciones de hombres y mujeres de 18-64 años de edad residentes en España

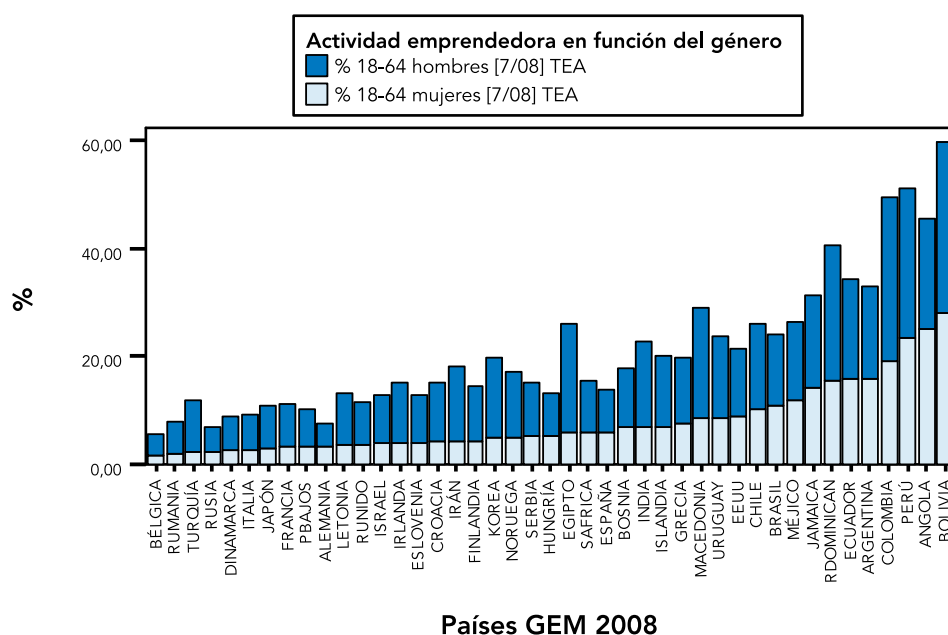
Indicador por año	2004	2005	2006
TEA masculino	8,83%	9,75%	8,08%
TEA femenino	5,70%	5,48%	5,97%

En el marco internacional GEM, España se sitúa en cuanto a estos indicadores, en una posición intermedia, por encima de países desarrollados de la UE y de la OCDE. Dejando aparte el caso de EE.UU., los países que presentan mayores porcentajes de actividad emprendedora en sus poblaciones de mujeres se hallan en la fase en que el motor de la economía siguen siendo los factores de producción, entre los cuales se cuenta la mano de obra. La calidad y tipo de negocios que emprenden las mujeres en ellos es distinta comparada con la de los países en que hay mucho más empleo público y por cuenta ajena. Así, en los primeros, suele ser más abundante el negocio femenino relacionado con el

(1) Para ver una descripción de las diferencias y similitudes entre hombres y mujeres a la hora de escoger sector y tipo de negocio para emprender, véase el Informe AC-E II. En el se evidencia que, a pesar de las similitudes, también existen diferencias estadísticamente significativas y se muestran, por orden de importancia los tipos de negocios más escogidos por cada sexo.

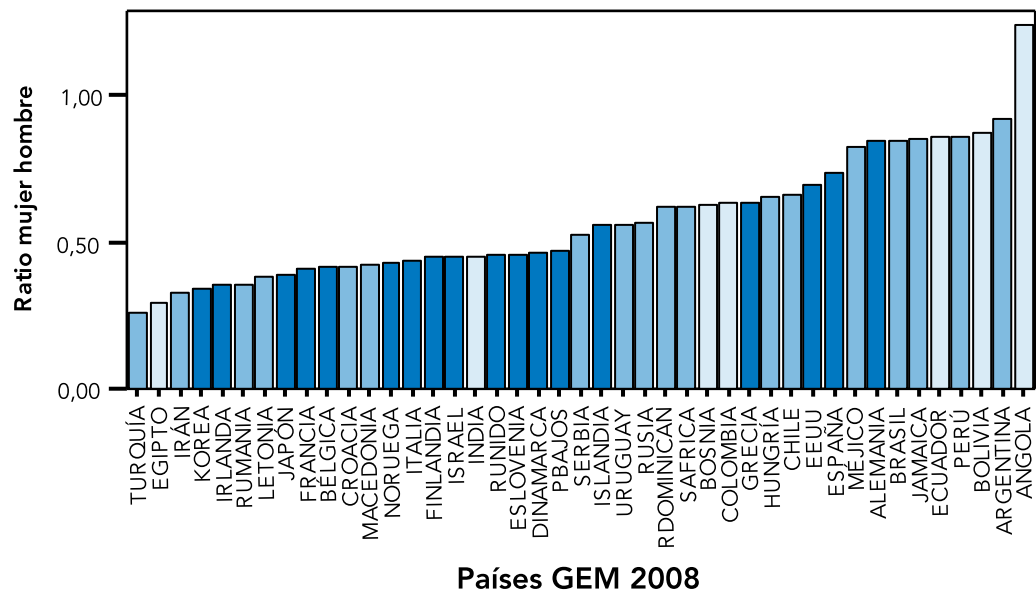
sector primario, la manufactura y el comercio, mientras que en los segundos la diversidad es mayor y la innovación, en el sentido amplio de la palabra, está mucho más presente. Para tener una idea más aproximada de lo que ello significa, habría que retroceder en España muchos años atrás. Angola es el caso más extremo de implicación de las mujeres en la actividad emprendedora, pues la tasa entre su población es más de cuatro puntos porcentuales superior a la de la masculina. Por el contrario, entre los países más desarrollados, Alemania es un caso fuera de lo común, pues ambas tasas de actividad emprendedora están solamente separadas por un 0,65% en el 2008. Finalmente, destacan Argentina y Rusia como naciones en las cuales la diferencia entre las tasas de ambos sexos no llega al 2%. Dada la actual coyuntura reviste un especial interés el que la actividad masculina haya resultado mucho más perjudicada que la femenina en la mayoría de países. Factores como la financiación, sector, dimensión de las iniciativas y muchos más subyacen tras este fenómeno.

Figura 35. Actividad emprendedora incipiente (naciente más nueva o joven) en función del sexo en los países GEM 2008



El ratio de mujer/hombre, por lo que se refiere a la actividad femenina en comparación con la masculina, alcanza para España un valor de 0,74, muy por encima del 0,56 del año 2007. Asimismo, este valor queda, en el 2008 bastante por encima de la media de países GEM (0,57) y muy significativamente por encima de la media de países participantes de la UE (0,50)

Figura 36. Ratio de actividad femenina sobre masculina. Países clasificados según el factor que predomina en el desarrollo de la productividad y la competitividad (color claro: capital humano, color medio: efectividad y color oscuro: innovación)



6.3 Características de la actividad emprendedora femenina comparadas con las de la masculina

Un factor que ayuda a explicar el aumento de participación femenina en la actividad emprendedora es el hecho de que, proporcionalmente, pesan más las iniciativas nacientes debidas a mujeres que a hombres el año 2008, tal y como muestran los resultados de la Tabla 22. En consecuencia, ante la recesión las mujeres se han lanzado proporcionalmente más que los hombres a poner en marcha nuevas actividades, mientras que una mayor proporción de éstos ha tratado de seguir consolidando sus iniciativas y se ha retraído en mayor medida. Este resultado representa una diferencia de comportamiento con respecto a otras recesiones en que la mujer era la que aparecía como mucho más reticente a emprender.

Tabla 22. Etapa en la que se hallaban las iniciativas en fase emprendedora puestas en marcha por hombres y por mujeres

		Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
TEA 2008: fase de las iniciativas	Naciente (0-3 meses)	44,5%	49,1%	46,5%
	Nueva (3-42 meses)	55,5%	50,9%	53,5%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

En cuanto a la dimensión de las iniciativas, la media de propietarios de actividades de hombres se sitúa en 1,85 personas y la de mujeres en 1,92. Ambas se acercan a las 2 personas, pero no alcanzan la cifra. Esta diferencia no resulta estadísticamente significativa.

Sí que lo es, en cambio, el hecho de que las iniciativas femeninas tiendan a no tener empleados o 20 y más (los dos extremos), mientras que las masculinas se concentran más en los tramos de 1 a 19 empleados. Este resultado se puede ver en la Tabla 23.

Finalmente, en cuanto a dimensión futura, las expectativas de crecimiento en empleo no son diferentes en las iniciativas emprendedoras masculinas y femeninas: en ambos estratos se espera crecer en algo más del 50% en el tramo de 1 a 5 empleados y en torno a un 20% en el de 6 a 19 empleados. También está en torno al 20% la proporción de empresarios de ambos sexos que no esperan crear ningún puesto de trabajo en los próximos 5 años y en torno a un 5% los que esperan crear 20 ó más puestos de trabajo.

Tabla 23. Número de empleados actual de las actividades emprendedoras masculinas y femeninas

		Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
TEA: número actual de empleados en 4 categorías	Sin empleados	37,3%	44,0%	40,0%
	1-5 empleados	46,6%	37,9%	43,1%
	6-19 empleados	14,3%	13,6%	14,0%
	20+ empleados	1,8%	4,6%	2,9%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Otros análisis realizados conducen a las siguientes conclusiones sobre las características de las iniciativas emprendedoras debidas a promotores de ambos sexos:

No hay diferencia por razón de género en cuanto al sector escogido para emprender, siempre hablando de las cuatro grandes categorías: extractivo, transformador, servicios y orientado a consumo.

Las iniciativas femeninas del 2008 tienden a ser más innovadoras en producto o servicio que las masculinas, pero no hay una gran diferencia entre ambos colectivos.

Tampoco hay diferencia por razón de sexo del emprendedor en cuanto al grado de competencia que afrontan las iniciativas y en cuanto al uso de nuevas tecnologías.

La proporción de iniciativas emprendedoras en sectores de base tecnológica se sitúa en torno al 6% en ambos estratos, por lo que también están igualados en este aspecto, si bien, por menor participación masculina, pues el año 2007 era del 9%.

Finalmente, en cuanto a internacionalización, tampoco se han observado diferencias relevantes entre las iniciativas promovidas por ambos sexos.



Las actividades emprendedoras promovidas por emprendedores de ambos sexos son muy parecidas en cuanto a sus características generales en el 2008. Sólo desagregando mucho la clasificación sectorial se pueden advertir diferencias en cuanto al tipo concreto de negocio, pero no se aprecian otras desigualdades relevantes. El motivo se debe más a la menor participación masculina en determinados tipos de negocios que al avance femenino en sí, por lo que hay que tomar este resultado con cautela y como un reflejo más de la recesión

La conclusión general se refuerza por el hecho de que la proporción de mujeres que han cerrado un negocio (2,7%) no varía sustancialmente de la de los hombres (2,6%), y tampoco lo hace la de negocios abandonados y que han continuado en otras manos (1% en el caso de los hombres y 1,3% en el de las mujeres). Este resultado ya se observó en la edición 2007 y tiende a desmentir la visión de que las empresas lideradas por mujeres tienen menos éxito que las que son gestionadas por hombres. Por consiguiente, el panorama, en este aspecto, estaba equilibrado en Julio de 2008 y no es la causa subyacente en los resultados de esta edición.

6.4 Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora española y su comparación con el del hombre emprendedor

En este apartado se resumen los datos obtenidos al comparar las características socio-demográficas de hombres y mujeres emprendedores.

Con una edad media de 39,4 años, la mujer emprendedora es un año mayor que el hombre, que presenta una edad media de 38,5 años. La diferencia es significativa.

No hay diferencias en cuanto a nivel educacional y si que las hay en cuanto a la renta: proporcionalmente, las mujeres se concentran más en tramos de rentas medias y bajas y los hombres medias y altas.

Tanto las mujeres como los hombres emprendedores viven en un hogar de tamaño medio ligeramente superior a los 3 miembros

La distribución del régimen de residencia de los emprendedores presenta un mayor porcentaje de mujeres emprendedoras entre los extranjeros de régimen general, pero las diferencias no alcanzan a ser estadísticamente significativas



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

Esta sección muestra cómo influye el género en las percepciones subjetivas que tienen las personas residentes en España sobre la actividad emprendedora. En concreto nuestro estudio analiza la actitud de la sociedad española en general y de los emprendedores con respecto a un conjunto de factores psico-sociales.

Los resultados que se detallan en la Tabla 24, se encuentran en línea con los hallazgos de las ediciones anteriores del GEM sobre el conjunto de la población activa española, si bien van acercándose las posiciones masculinas y femeninas cada vez más. Los datos siguen confirmando que la menor representación de las españolas en el sector emprendedor se debe, entre otros factores, a: una menor integración en redes sociales emprendedoras, a una menor percepción de oportunidades, a que se consideran en menor proporción que los hombres en posesión de los conocimientos y habilidades para emprender, a un mayor temor al riesgo que implica involucrarse en este tipo de actividades y, también piensan en menor medida que los medios de comunicación prestan la suficiente atención a las nuevas iniciativas empresariales.

En la Tabla 25, se demuestra, en cambio, que entre los que forman parte del colectivo emprendedor no existen diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres que han adoptado esta carrera profesional en ninguna de las preguntas de esta parte: las distribuciones de respuesta afirmativa son iguales en ambos sexos, aunque las cifras puedan parecer diferentes en algunas de ellas.

Tabla 24. Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población española de 18-64 años en función del sexo

Pregunta	% de respuesta afirmativa		Conclusión
	Hombres	Mujeres	
¿Conoce a una persona que haya puesto en marcha una iniciativa emprendedora en los dos últimos años?	40,3%	35%	Los hombres tienen una red social emprendedora más amplia que las mujeres
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	28,1%	22,8%	Los hombres son más optimistas en cuanto a la percepción de oportunidades
¿Posee las habilidades y conocimientos suficientes como para poner en marcha una pequeña iniciativa?	48,9%	44,2%	Proporcionalmente, los hombres aparecen algo más preparados para emprender
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	50,2%	53,4%	Este obstáculo para emprender incide más en las mujeres
¿Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar?	63,6%	64,0%	Hombres y mujeres expresan el mismo grado de competitividad
Emprender se considera una buena opción profesional	68,2%	68,2%	La opinión es igual entre hombres y mujeres
Los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus	58,3%	58,2%	La opinión es igual entre hombres y mujeres
Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores	45,2%	41,7%	Los hombres opinan en mayor medida que las mujeres que la afirmación es cierta

Tabla 25. Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en la población emprendedora de 18-64 años en función del sexo

Pregunta	% de respuesta afirmativa		Conclusión
	Hombres	Mujeres	
¿Conoce a una persona que haya puesto en marcha una iniciativa emprendedora en los dos últimos años?	64,8%	58,9%	No hay diferencia significativa entre emprendedores y emprendedoras
¿Ve buenas oportunidades para emprender en su zona los próximos 6 meses?	44,2%	38,3%	No hay diferencia significativa entre emprendedores y emprendedoras
¿Posee las habilidades y conocimientos suficientes como para poner en marcha una pequeña iniciativa?	88,2%	84,4%	No hay diferencia significativa entre emprendedores y emprendedoras
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	32,8%	37,9%	No hay diferencia significativa entre emprendedores y emprendedoras
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	57,8%	63,6%	No hay diferencia significativa entre emprendedores y emprendedoras
Emprender se considera una buena opción profesional	65,0%	64,8%	No hay diferencia significativa entre emprendedores y emprendedoras
Los emprendedores de éxito alcanzan un buen estatus	57,1%	56,6%	No hay diferencia significativa entre emprendedores y emprendedoras
Los medios de comunicación realizan buena cobertura sobre los emprendedores	54,9%	51,0%	No hay diferencia significativa entre emprendedores y emprendedoras

Las diferencias de género en lo que se refiere a las actitudes y percepciones hacia la actividad emprendedora son cada vez mas reducidas, si bien persisten ciertas trabas a la plena participación de la mujer en dicha actividad. En otras ediciones se ha determinado que el tiempo de dedicación al negocio aparece como uno de los escollos más difíciles de superar por parte de las mujeres españolas, de forma que, aunque se trabaja en su mejora, es necesario poder satisfacer en mayor medida la demanda de sistemas de apoyo a la conciliación de la vida laboral y la personal.

Los resultados de la encuesta a expertos del GEM tienden de hecho a confirmar esta hipótesis. Dicha encuesta pretende, entre otras cosas, conocer la opinión de los expertos españoles entrevistados en el 2008, acerca del grado de apoyo cultural e institucional a la actividad emprendedora femenina. La Tabla 26 que recoge el promedio de la valoración de dichos expertos de varias afirmaciones relacionadas con este tema, muestra que en general las mujeres en España parecen tener un nivel aceptable de apoyo social para emprender un negocio. No obstante, se considera que los servicios sociales destinados a facilitar la conciliación laboral y personal siguen siendo insuficientes e incluso empeora su valoración el año 2008. Entre las valoraciones ofrecidas por los expertos en este apartado, todas han empeorado excepto la que indica que las mujeres tienen la capacidad y la motivación necesaria para crear una empresa

Tabla 26. Opinión media de los expertos españoles acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora en el 2008

Afirmación	Promedio de valoración de los expertos (1=completamente cierto 5=completamente falso)	
	2007	2008
En mi país, existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando después haber fundado una familia.	2,51	2,40
En mi país, crear un negocio es una carrera socialmente aceptada para la mujer.	3,38	3,25
En mi país, las mujeres son alentadas a ser auto-empleadas o a crear una empresa	3,39	3,09
En mi país, las mujeres son expuestas a tantas buenas oportunidades para crear un negocio como los hombres.	3,39	3,16
En mi país, las mujeres tienen la capacidad y la motivación necesaria para crear una empresa.	4,12	4,35

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

Finalmente, se analizan brevemente los rasgos mas destacados que diferencian a la población femenina de la masculina que actúa como inversor informal aportando fondos propios para financiar la puesta en marcha de un negocio ajeno².

(2) La inversión informal es estudiada en profundidad en el capítulo 5 en el que se analiza la financiación del proceso emprendedor. El epígrafe desarrollado en este capítulo tan sólo pretende ofrecer una visión de la inversión informal desde la perspectiva de género.

En primer lugar, se observa que, en la población activa española, el hombre es más participativo que la mujer en el proceso de invertir informalmente o actuar como Business Angel. El resultado se mantiene en la edición 2008 a pesar de la disminución de este colectivo en general.

Por otro lado, la inversión media de capital asciende tanto en el caso del hombre como en el de la mujer comparada con la del año 2008, pero estadísticamente hablando, la diferencia que se observa no es significativa, de manera que no se puede afirmar que los hombres inviertan más que las mujeres cuando actúan como inversores informales.

Tabla 27. Sexo del inversor informal e importe invertido

		Población total					
		Hombre		Mujer		Total	
¿Es inversor Informal?	Si	2007	2008	2007	2008	2007	2008
	No	4,0%	3,0%	2,5%	2,6%	3,2%	2,8%
	Total	96,0%	97,0%	97,5%	97,4%	96,8%	97,2%
		100%	100%	100%	100%	100%	100%
Importe Medio invertido (en €)		18.183	20.153	15.056	17.745	16.988	19.045

Otros análisis realizados, han puesto de manifiesto que cambia la tendencia de las inversoras a apoyar en mayor medida que los inversores los proyectos empresariales de sus familiares, habiéndose obtenido un comportamiento similar en ambos sexos. Lo mismo puede afirmarse con respecto del retorno esperado de la inversión. Por consiguiente, en la edición 2008, tanto hombres como mujeres que actúan como inversores informales ayudan a familiares directos y no esperan nada en concepto de retorno como resultado más destacado. Las distribuciones de estas variables son muy dispersas, pero también muy similares entre el grupo de hombres y el de mujeres.



Informe Ejecutivo
GEM España

7

Actividad emprendora en función del origen del emprendedor



08
dos mil

Informe Ejecutivo
GEM España

Capítulo 7: Actividad emprendedora en función del origen del emprendedor

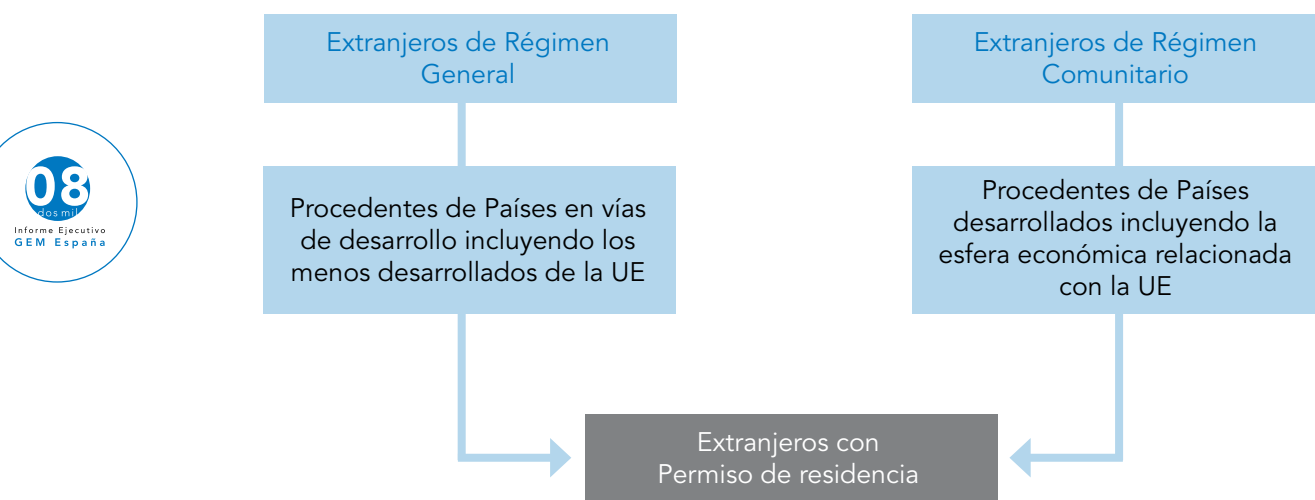
7.1 Introducción

Desde el año 2005, el observatorio GEM de nuestro país viene prestando atención a la parte de nuestra actividad emprendedora que se debe a emprendedores cuyo origen no es el español. En el año 2008 se pone de manifiesto una disminución de la participación extranjera en dicha actividad, cuya causa es atribuible a la recesión.

7.2 La evolución de la inmigración en España

La Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración, facilita anualmente los datos referentes al número de extranjeros que tienen permiso de residencia en España. Dicha Secretaría, ofrece los datos estadísticos distinguiendo entre los de régimen general y los de régimen comunitario, tal y como se muestra en la Figura 37.

Figura 37. Composición de la población extranjera con permiso de residencia en España

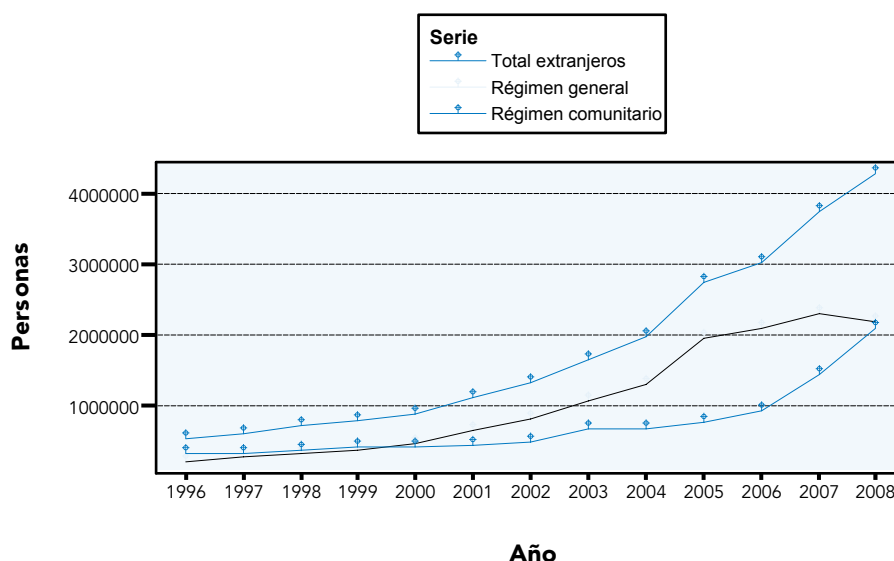


Observando las series de la Figura 38, se puede ver claramente como entre los años 1996 y 1999, el flujo de extranjeros que venía a España era muy parecido entre los que responden al régimen comunitario y los que responden al régimen general, siendo las cifras de ambos, relativamente discretas y, siempre con superioridad de los extranjeros procedentes de países desarrollados. El año 2000, se produjo un importante cambio cuantitativo y, por primera vez, la cifra de inmigrantes de régimen general, superó a la de régimen comunitario.

A partir de ese momento, aunque ambas series siguen una evolución ascendente, no hay duda de que la correspondiente al régimen general aumenta a un ritmo mucho más rápido que la correspondiente al régimen comunitario, evidenciando la cada vez más masiva llegada de inmigrantes que acuden a nuestro país por necesidad, es decir, por falta de alternativas de trabajo o subsistencia en su propio país. Sin embargo, también es muy importante señalar que la cifra de extranjeros comunitarios también estaba experimentando un interesante auge que se puede deber a que nuestra nación es fuente de oportunidades de negocio y también un lugar atractivo de retiro en el cual vivir al llegar la jubilación. En el año 2008, se produce de nuevo un fenómeno importante: la población extranjera de régimen general decae, mientras que la de régimen comunitario presenta un incremento muy notable, de forma

tal que prácticamente se equipara a la primera. Los datos del 2008, a pesar de ser de finales del tercer trimestre, registran un fenómeno sin precedentes y que tiene su repercusión en la distribución de la actividad emprendedora en función del origen en la edición 2008.

Figura 38. Evolución de la inmigración en España desde 1996 hasta 2008



Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración, Información Estadística. Nota: el dato del año 2008 es del 30-09-2008, el más recientemente publicado.

7.3 Actividad emprendedora incipiente de los extranjeros del año 2007

El desglose de la tasa de actividad emprendedora incipiente total o TEA registrada en España en los años 2005, 2006, 2007 y 2008, que corresponde a extranjeros es la que se muestra en la Tabla 28.

Tabla 28. Actividad emprendedora total registrada en España desglosada en función del tipo de origen del emprendedor y su evolución

Año	Espanoles	Extranjeros	Total TEA
2005	94,3%	5,7%	100%
2006	88,3%	11,7%	100%
2007	86,8%	12,8%	100%
2008	87,4%	12,6%	100%

Los resultados permiten concluir que entre el 2005 y el 2006 se produce un notable salto en la participación extranjera en el total de nuestra actividad emprendedora, que continua una progresión ascendente, pero más amortiguada entre el 2006 y el 2007, para finalmente comenzar a decaer en el 2008.

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

comenzado a suceder en el 2008. No hay que olvidar que desde España, cuando se evidencia que la recesión se va a convertir en crisis, los inmigrantes lanzan mensajes a sus compatriotas de que no es tan rentable como antes el venir a nuestra nación porque el desempleo crece de forma alarmante.

La Tabla 29 muestra la tasa real de actividad emprendedora incipiente en los colectivos de españoles, inmigrantes por necesidad (régimen general) e inmigrantes por otros motivos (régimen comunitario). Las diferencias observadas son estadísticamente significativas. La última columna recoge el índice de actividad emprendedora total registrado en España en el 2008, mientras que las otras columnas proporcionan esa tasa en cada parte de la población considerada individualmente. La parte de actividad emprendedora que corresponde a la población extranjera, en general, sobre el TEA08 cuyo valor es del 7,0% es de un 0,4%, la diferencia entre la tasa generada por españoles y la total ($7,0 - 6,6 = 0,4$). Si se tiene en cuenta que en el 2005 esta cifra era 0,2%, en el 2006 un 0,5% y en el 2007 también del 0,4%, se puede concluir que el indicador se ha estabilizado y que, a pesar de que la actividad de extranjeros de régimen general aún crece unas décimas, se está parando, tal y como sucede con respecto a la debida a los extranjeros de régimen comunitario que ha permanecido inamovible.

Tabla 29. Porcentaje de población que emprende y que no que lo hace en cada colectivo según su origen y su evolución

Año	Actividad	Espanoles	Extranjeros Comunitarios	No facilitan su origen	Total
2005	Emprende	5,4%	14,0%	0,0%	5,7%
2005	No emprende	94,6%	86,0%	0,0%	94,3%
2005	Total	100%	100%	100%	100%
2006	Emprende	6,8%	14,2%	19,1%	7,3%
2006	No emprende	93,2%	85,8%	80,9%	92,7%
2006	Total	100%	100%	100%	100%
2007	Emprende	7,2%	13,0%	23,7%	7,6%
2007	No emprende	92,8%	87,0%	76,3%	92,4%
2007	Total	100%	100%	100%	100%
2008	Emprende	6,6%	13,4%	0,0%	7,0%
2008	No emprende	93,4%	86,6%	0,0%	93,0%
2008	Total	100%	100%	100%	100%

Las conclusiones que se extraen de estos datos tienen componentes similares a las de años anteriores, siendo la única diferencia el hecho de que la recesión afecta a todos los colectivos, pero habiendo caído, proporcionalmente, antes la parte netamente española que la extranjera. Por consiguiente, el emprendedor de régimen general es el más resistente en el inicio de la crisis y la caída de inmigración podrá reflejar en el 2009 una menor participación de este colectivo en nuestra actividad total. Sin embargo, también está por ver si de los que se han quedado en España, una parte emprende como alternativa al desempleo.

- Los extranjeros son, proporcionalmente, más emprendedores que los españoles
- Los extranjeros en régimen general de permanencia son, proporcionalmente, más emprendedores que los españoles y que los extranjeros comunitarios
- La recesión ha frenado en seco el incremento de la actividad emprendedora extranjera de régimen comunitario y la de régimen general sigue oscilando en torno a la cifra del año anterior tras una primera disminución registrada entre los años 2006 y 2007

La explicación de este fenómeno, se obtiene a partir de datos procedentes de la encuesta a la población adulta que siguen evidenciando las interesantes diferencias de mentalidad apuntadas en informes anteriores. Así, entre otros, se han observado los siguientes resultados:

Tabla 30. Actividad emprendedora total registrada en España desglosada en función del tipo de origen del emprendedor y su evolución

Rasgo analizado (% de respuesta afirmativa)	Espanoles	Extranjeros comunitarios	Extranjeros régimen general
Piensa emprender en 3 años	7,0%	7,0%	7,0%
Ha abandonado una actividad en los 12 meses previos	1,3%	1,3%	1,3%
Ha conocido a un emprendedor en los 2 últimos años	39,3%	39,3%	39,3%
Temor al fracaso	48,5%	48,5%	48,5%
Emprender es buena opción profesional	58,6%	58,6%	58,6%
Posee habilidades y conocimientos para emprender	47,9%	47,9%	47,9%
Perciben buenas oportunidades	20,2%	20,2%	20,2%
Prefieren un nivel de vida estándar en la población	54,0%	54,0%	54,0%
El éxito como emprendedor conduce a alcanzar un buen estatus	51,0%	51,0%	51,0%

- Los extranjeros tienen, proporcionalmente mayor propensión a emprender, especialmente, los de régimen general y ello se debe a dos motivos: por un lado una mentalidad más desarrollada en relación a crear iniciativas y, por otro lado, una mayor necesidad de hacerlo por subsistencia en los que son de régimen general. Sin embargo, el año 2008, las proporciones de emprendedores potenciales descienden notablemente entre los colectivos extranjeros
- Los extranjeros comunitarios y los españoles tienen una tasa de abandono o cierre de iniciativas inferior a los de régimen general debido a que pueden, en general, tener más recursos monetarios y apoyo institucional. Sin embargo, en el 2008, las tasas de abandono se incrementan entre españoles y extranjeros comunitarios
- Los extranjeros de régimen general conocen en mayor proporción emprendedores que los españoles y los comunitarios a pesar de que estos porcentajes han disminuido
- El temor al fracaso ha aumentado y pasa a equipararse en todos los grupos
- Los extranjeros de régimen general están proporcionalmente más convencidos de que emprender es una buena salida profesional. En el 2008 españoles y comunitarios se equiparan sobre este tema
- Los extranjeros afirman en mayor medida que los españoles el estar en posesión de los conocimientos y habilidades básicos para emprender un pequeño negocio, especialmente los comunitarios
- Los extranjeros de régimen general, tienen una mayor percepción de oportunidades. En el caso de los comunitarios ha habido un fuerte descenso en este indicador y también se acusa en los otros dos grupos, pero los inmigrantes persisten algo más
- Los extranjeros comunitarios y los españoles son más competitivos que los extranjeros de régimen general, ya que muestran un menor porcentaje de preferencia por un nivel de vida igualitario en la población. El año anterior los españoles mostraban la tendencia contraria
- Los extranjeros de régimen general están más convencidos que los comunitarios y que los españoles de que el éxito como emprendedor puede conducirles a alcanzar un buen estatus social, si bien las proporciones de personas que piensan de esta forma han disminuido en el 2008

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

El perfil de los emprendedores ha ido variando a lo largo de los tres años observados en los tres grupos analizados en algunos aspectos y se ha mantenido en otros.

En cuanto a la edad media, se observa cierto incremento en la correspondiente a los emprendedores españoles y, sobre todo en los extranjeros de régimen general, mientras se acusa cierta disminución entre los emprendedores de régimen comunitario. El emprendedor extranjero es algo más joven que el español, pero en el 2008 las diferencias disminuyen ostensiblemente. La recesión impulsa a personas con edades medias y maduras a regresar a la actividad emprendedora. En la Tabla 31 se muestran estos datos.

Tabla 31. Evolución de la edad media de los emprendedores en función de su origen

Emprendedor	Edad media Españoles	Edad media Comunitarios	Edad media Rg. General	Edad media Sin origen	Edad media Total
2005	38,06 años	36,79 años	34,37 años	-	37,87 años
2006	38,25 años	39,78 años	34,14 años	37,07 años	37,88 años
2007	38,30 años	39,94 años	34,71 años	24,18 años	37,89 años
2008	38,92 años	38,70 años	38,57 años	-	38,88 años

En cuanto a la participación masculina y femenina en el total de la actividad emprendedora (ver Tabla 32), se observan importantes cambios con respecto al año 2007. Por un lado, se advierte el importante incremento de la participación femenina, o visto de otra forma su mayor peso en el conjunto ante el abandono de actividades más pronunciado entre los hombres y la mayor implicación de la mujer en la actividad emprendedora como fuente de empleo. Dicha implicación es tan elevada en el 2008 que en el caso de los extranjeros comunitarios, las emprendedoras superan a los emprendedores en porcentaje, fenómeno que no se había observado desde el año 2005, cuando nuestra sociedad se estaba recuperando del 11-M. Las diferencias que se observan entre las proporciones de hombres y mujeres emprendedores han dejado de ser estadísticamente significativas por causa del origen del emprendedor.

Tabla 32. Evolución de la participación masculina y femenina en la actividad emprendedora en función del origen de los emprendedores

Emprendedores	Españoles		Comunitarios		Rg. General		Sin origen		Total	
Año y Sexo	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
2005	64,0%	36,0%	40,0%	60,0%	52,9%	47,1%	-	-	63,1%	36,9%
2006	61,5%	38,5%	70,7%	29,3%	53,0%	47,0%	55,6%	44,4%	60,9%	39,1%
2007	64,8%	35,2%	67,4%	32,6%	58,4%	41,6%	44,4%	55,6%	64,1%	35,9%
2008	58,2%	41,8%	47,9%	52,1%	54,9%	45,1%	-	-	57,6%	42,4%

La Tabla 33, muestra las distribuciones de nivel de estudios de los emprendedores de cada origen. En España, la tendencia se estaba invirtiendo rápidamente hacia el predominio de emprendedores con estudios superiores, pero en el año 2008 se sufre un retroceso a favor de los estudios medios. Entre los de régimen comunitario, la distribución se ha concentrado en estudios superiores pero cada año la proporción va disminuyendo, hasta que en el 2008 ya es inferior al 50%. Entre los emprendedores de régimen general se observa también un cambio muy notable de tendencia regresiva hacia los estudios medios en contra del progreso de los superiores. La buena noticia es que la proporción de estudios primarios sigue descendiendo. Estos cambios en esta parte del perfil del emprendedor obedecen a que la recesión impulsa a entrar en este ámbito profesional a personas que necesitan emplearse y, por consiguiente, la calidad de las iniciativas emprendedoras puede resentirse en algunos aspectos en el futuro inmediato mientras que a este rasgo se une el avance de los que contemplan la innovación y la base tecnológica como una oportunidad para enfrentar la crisis.

Tabla 33. Evolución del nivel de estudios de los emprendedores en función de su origen

2005	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Primarios	51,4%	7,1%	55,8%	-	51,1%
Secundarios	13,3%	7,1%	7,7%	-	13,0%
Superiores	35,2%	85,7%	36,5%	-	35,9%
2006	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Primarios	28,7%	12,2%	17,6%	50,0%	47,9%
Secundarios	40,7%	31,7%	39,9%	20,0%	40,3%
Superiores	30,5%	56,1%	42,4%	30,0%	32,2%
2007	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Primarios	27,2%	23,9%	19,5%	88,9%	26,6%
Secundarios	21,0%	21,7%	37,2%	0,0%	22,6%
Superiores	51,8%	54,3%	43,3%	11,1%	50,8%
2008	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Primarios	27,8%	14,3%	13,7%	-	26,1%
Secundarios	40,6%	36,7%	50,4%	-	41,5%
Superiores	31,4%	46,9%	35,8%	-	32,2%



Por otro lado, en cuanto al nivel de renta, a pesar de que es una variable con tasas notables de no respuesta, se pueden apreciar interesantes cambios entre los años 2007 y 2008. Así, el emprendedor inmigrante de régimen general suele situarse en el tercio inferior de ingresos, pero en el 2008 aumenta notablemente el tercio medio y algo el superior. En cambio, en el colectivo español y, sobre todo, en el de extranjeros comunitarios, hay un importante retroceso en el porcentaje situado en el tramo superior a favor del medio. Este hecho también tiene repercusiones en la calidad de las iniciativas emprendedoras 2008 y pone sobre la mesa el hecho de que la falta de financiación es clave para enfrentar y superar la crisis en el ámbito emprendedor. Si los emprendedores no disponen de suficientes recursos propios y

la situación del préstamo bancario no mejora, pueden perderse muchas iniciativas antes de que logren traspasar la barrera de la consolidación.

Tabla 34. Evolución del nivel de renta de los emprendedores en función de su origen

2005	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Tercio Inferior	22,3%	0,0%	44,2%	-	23,0%
Tercio medio	24,5%	46,7%	28,8%	-	25,0%
Tercio Superior	28,6%	11,5%	26,7%	-	27,7%
NS/NC	24,7%	15,4%	26,7%	-	24,3%
2005	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Tercio Inferior	21,9%	17,0%	21,4%	50,0%	22,9%
Tercio medio	23,6%	24,4%	17,2%	0,0%	22,9%
Tercio Superior	28,6%	29,3%	28,8%	50%	28,7%
NS/NC	25,9%	29,3%	21,7%	0,0%	25,4%
2005	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Tercio Inferior	22,3%	20,0%	35,0%	62,5%	23,8%
Tercio medio	22,1%	22,2%	27,0%	0,0%	22,6%
Tercio Superior	30,8%	42,2%	25,7%	0,0%	30,4%
NS/NC	24,7%	15,6%	12,4%	37,5%	23,3%
2005	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Tercio Inferior	13,0%	18,8%	18,8%	35,6%	15,5%
Tercio medio	54,9%	47,9%	47,9%	39,6%	53,2%
Tercio Superior	21,7%	16,7%	16,7%	14,7%	20,8%
NS/NC	10,3%	16,7%	16,7%	10,2%	10,5%

En conclusión, el perfil del emprendedor según el origen ha sufrido diversos cambios que afectan a todos los grupos y que se deben principalmente a la recesión: retraimiento de jóvenes, incorporación de personas más maduras, mayor visibilidad de la participación femenina, disminución de la renta más concentrada ahora en el tramo medio y descenso del nivel de estudios también hacia el grado medio con excepción de los emprendedores de régimen comunitario que siguen a la cabeza en este aspecto

7.5 Características de la actividad emprendedora extranjera en el 2008

La distribución sectorial de la actividad emprendedora en función del origen del emprendedor presenta una interesante evolución en los cuatro años en que ha sido observada (ver Tabla 35).

Así, en el 2005, las actividades emprendedoras en el sector extractivo estaban únicamente desarrolladas por españoles y tenían una muy discreta repercusión en el conjunto total. Las mayores proporciones de emprendedores se ubicaban en el sector orientado al consumo, con especial énfasis en el caso de los inmigrantes de régimen general. En el sector transformador se veía una mayor proporción de emprendedores comunitarios y en el de servicios a empresas, de inmigrantes de régimen general.

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

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

Ya en el año 2008, destaca el notable incremento de actividad en el sector extractivo, confirmando la existencia de buenas oportunidades en el ámbito rural, entre las cuales destaca la producción de nuevos combustibles derivados de la agricultura: el aumento de participación de extranjeros comunitarios y de régimen general es más que notable, especialmente en el caso de los primeros. Entre los españoles se perjudican los sectores transformador y de servicios (que incluye el inmobiliario) a favor de una nueva mayor concentración en consumo. En cambio, el extranjero comunitario es el que más diversifica habiendo apostado mucho más por el sector transformador y disminuyendo su inversión en servicios y consumo. En cuanto al emprendedor extranjero de régimen general, éste extrema sus posiciones como los españoles y sigue favoreciendo el sector consumo por encima del transformador y el de servicios.

Evidentemente, el sector más caro: el transformador o industrial es el que sufre en mayor medida las consecuencias de los cambios de tendencia debidos a la recesión. El retroceso en diversificación no es deseable cuando el tejido emprendedor español estaba logrando altas cotas de diversificación.

Tabla 35. Evolución del sector de las iniciativas en función del origen del emprendedor

2005	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Extractivo	3,0%	0,0%	0,0%	-	3,0%
Transformador	23,1%	33,3%	10,0%	-	22,9%
Servicios a empresas	22,5%	16,7%	25,0%	-	22,5%
Orientado al consumidor	51,4%	50,0%	65,0%	-	51,6%

2006	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Extractivo	7,0%	0,0%	2,3%	0,0%	6,4%
Transformador	29,9%	13,5%	32,2%	50,0%	29,8%
Servicios a empresas	24,6%	23,7%	35,1%	37,5%	24,8%
Orientado al consumidor	38,5%	41,8%	51,4%	12,5%	39,0%
2007	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Extractivo	5,1%	4,8%	1,4%	0,0%	4,7%
Transformador	28,8%	9,5%	25,8%	0,0%	28,0%
Servicios a empresas	26,4%	31,0%	22,6%	0,0%	26,0%
Orientado al consumidor	39,6%	54,8%	50,2%	100,0%	41,4%
2008	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Extractivo	8,1%	22,4%	7,6%	-	8,4%
Transformador	25,5%	18,4%	24,0%	-	25,2%
Servicios a empresas	23,2%	26,5%	21,3%	-	23,1%
Orientado al consumidor	43,2%	32,7%	47,1%	-	43,4%

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

Tabla 36. Etapa en que se halla la iniciativa emprendedora según el origen del emprendedor

2005	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Naciente	40,3%	73,3%	70,6%	-	42,2%
Nuevo	59,7%	26,7%	29,4%	-	57,8%
2006	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Naciente	40,1%	63,4%	49,0%	33,3%	41,4%
Nuevo	59,9%	36,6%	51,0%	66,7%	58,6%
2007	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Naciente	44,8%	54,3%	52,4%	22,2%	45,8%
Nuevo	55,2%	45,7%	47,6%	77,8%	54,2%
2008	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Naciente	46,8%	45,8%	43,8%	-	46,4%
Nuevo	53,2%	54,2%	56,2%	-	53,6%

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

Tabla 37. ¿Cuántos clientes consideran el producto o servicio ofrecido completamente nuevo?

2006	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Todos	17,9%	20,0%	18,2%	22,2%	18,0%
Algunos	29,7%	20,0%	28,8%	22,2%	29,8%
Ninguno	52,4%	40,0%	53,0%	55,6%	52,2%
2007	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Todos	19,9%	33,3%	18,7%	87,5%	20,3%
Algunos	28,9%	28,9%	24,0%	12,5%	28,3%
Ninguno	51,2%	37,8%	57,3%	0,0%	51,4%
2008	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Todos	20,7%	18,8%	19,9%	-	20,6%
Algunos	31,2%	22,9%	27,4%	-	30,6%
Ninguno	48,2%	58,3%	52,7%	-	48,8%

Tabla 38. ¿Qué grado de competencia enfrentan los emprendedores?

2006	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Mucha	60,1%	61,0%	63,6%	55,6%	60,4%
Alguna	30,9%	34,1%	28,3%	44,4%	30,8%
Poca	9,1%	4,9%	8,1%	0,0%	8,8%
2007	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Mucha	59,1%	32,6%	58,8%	66,7%	58,5%
Alguna	31,2%	50,0%	35,8%	22,2%	32,1%
Poca	9,7%	17,4%	5,3%	11,1%	9,4%
2008	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Mucha	56,6%	39,6%	63,0%	-	56,9%
Alguna	33,4%	54,2%	28,2%	-	33,3%
Poca	10,0%	6,3%	8,8%	-	9,8%

Proporcionalmente, no hay diferencia estadística significativa en la generación de iniciativas nacientes entre grupos, a pesar de que son los españoles los que ofrecen un mayor porcentaje. Los españoles y también los extranjeros de régimen general avanzan en cuanto a innovación en la oferta de productos o servicios quitando el primer puesto a los extranjeros comunitarios que lo venían ocupando en los últimos años. Este es un importante resultado, pues repetimos que la innovación es clave para la superación de la crisis y la supervivencia de las iniciativas empresariales de todo tipo. También es importante el avance

español en cuanto a competitividad y no deseable el retroceso que experimentan en este campo los extranjeros de régimen general y los comunitarios. En uso de nuevas tecnologías siguen a la cabeza los extranjeros comunitarios seguidos de los de régimen general. El emprendedor español se ha retraído un tanto en este apartado en el 2008, tal vez por cautela y para no enfrentar costes de renovación o compra que podría tener dificultades en asumir en este momento. El potencial de expansión en el mercado es más favorable para los extranjeros, tanto de régimen general como comunitario en comparación con el español. Este indicador representa un notable retroceso respecto al nivel conseguido en el 2007 y es otra consecuencia de la crisis y del descenso generalizado del consumo.

Tabla 39. ¿Qué grado de antigüedad tienen las tecnologías utilizadas para desarrollar el producto o servicio?

2006	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
< de 1 año	0,2%	0,0%	0,5%	0,0%	0,2%
1-5 años	18,2%	17,1%	15,2%	20,0%	17,9%
> 5 años	81,5%	82,9%	84,3%	80,0%	81,8%
2007	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
< de 1 año	9,7%	15,2%	14,6%	66,7%	10,6%
1-5 años	16,9%	19,6%	16,4%	11,1%	16,8%
> 5 años	73,4%	65,2%	69,0%	22,2%	72,6%
2008	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
< de 1 año	8,4%	18,4%	16,8%	-	9,5%
1-5 años	17,5%	22,4%	18,6%	-	17,7%
> 5 años	74,1%	59,2%	64,6%	-	72,8%



Tabla 40. ¿Qué potencial de expansión en el mercado tienen las iniciativas emprendedoras en función del origen de los emprendedores?

2006	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Ninguna	64,3%	58,5%	67,2%	60,0%	64,4%
Pequeña	35,5%	41,5%	32,3%	40,0%	35,3%
Media	0,2%	0,0%	0,5%	0,0%	0,2%
Elevada	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
2007	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Ninguna	57,2%	28,9%	58,0%	11,1%	56,5%
Pequeña	33,1%	57,8%	27,4%	22,2%	33,0%
Media	7,2%	13,3%	12,8%	55,6%	8,1%
Elevada	2,5%	0,0%	1,8%	11,1%	2,4%
2008	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Ninguna	55,8%	49,0%	51,3%	-	55,2%
Pequeña	35,9%	32,7%	31,9%	-	35,4%
Media	6,5%	16,3%	14,2%	-	7,5%
Elevada	1,8%	2,0%	2,7%	-	1,9%

Los extranjeros comunitarios también siguen estando más avanzados en temas de exportación, si bien en España se avanza algo en el tramo inferior y hay en conjunto más empresas exportadoras. A diferencia del año anterior, es el emprendedor español el que más se retrae en cuanto a poner capital semilla medio en sus negocios, siendo espectacular el avance de los comunitarios y también de los extranjeros de régimen general. En el caso de los primeros no hay duda de que tras este resultado está su mayor implicación en el sector transformador.

Tabla 41. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras en función del origen de los emprendedores

2006	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
75-100%	6,2%	25,0%	9,2%	28,6%	6,9%
25-75%	11,2%	17,5%	22,7%	14,3%	12,5%
1-25%	19,9%	10,0%	21,6%	28,6%	19,9%
No exporta	62,7%	47,5%	46,5%	28,6%	60,7%
2007	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
75-100%	7,3%	22,7%	10,6%	55,6%	8,2%
25-75%	12,1%	27,3%	26,6%	11,1%	13,9%
1-25%	21,4%	15,9%	21,7%	11,1%	21,3%
No exporta	59,2%	34,1%	41,1%	22,2%	56,6%
2008	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
75-100%	7,3%	8,5%	8,7%	-	7,5%
25-75%	12,4%	14,9%	15,0%	-	12,7%
1-25%	23,1%	31,9%	24,3%	-	23,5%
No exporta	57,1%	44,7%	51,9%	-	56,3%



Tabla 42. Evolución del número de empleados en función del origen del impulsor de la iniciativa (datos porcentuales sobre cada tramo de número de empleados)

Año	2005				2006				2007			
Empleados	0	1-5	6-19	20+	0	1-5	6-19	20+	0	1-5	6-19	20+
Español	18,6	60,6	17,7	3,1	21,6	65,8	11,2	1,2	44,1	42,0	11,8	2,1
Comunitario	14,3	71,4	14,3	0,0	35,7	64,3	0,0	0,0	61,9	19,0	0,0	19,0
Reg. General	21,6	52,9	21,6	3,9	11,1	77,8	8,1	3,0	34,9	54,7	8,5	1,9
No informa	-	-	-	-	14,3	57,1	14,3	14,3	28,6	14,3	42,9	14,3
Total	18,7	60,4	17,9	3,1	20,8	66,8	10,8	1,5	43,5	42,6	11,5	2,5
Año	2008											
Empleados	0	1-5	6-19	20+								
Español	38,8%	44,4%	13,7%	3,2%								
Comunitario	57,7%	26,9%	15,4%	0,0%								
Reg. General	46,0%	36,5%	15,9%	1,6%								
No informa	-	-	-	-								
Total	40,0%	43,1%	14,0%	2,9%								

Tal y como se puede ver en la Tabla 42, los extranjeros comunitarios son los que más tienden a emprender en solitario el año 2008, seguidos por los extranjeros de régimen general. Los españoles mejoran en este aspecto.

En general, los españoles tienden a crear más empleo, si bien hay excepciones entre los extranjeros de régimen general que presentan una proporción interesante de iniciativas de 20 y más empleados, mientras que los de régimen comunitario no aportan iniciativas en este tramo de empleo.

Tabla 43. Evolución del capital medio semilla necesario para la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras en función del origen de su impulsor (en euros)

	2005	2006	2007	2008
Español	52589,59	63528,90	74352,94	77814,19
Comunitario	55425,50	83008,87	63729,31	83520,25
Reg. General	37023,24	59892,86	67506,04	81242,69
No informa	-	47269,60	99152,68	-
Total	51813,95	63534,38	73463,43	78257,72

7.6 Procedencia de los emprendedores extranjeros y algunas conclusiones

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

Tabla 44. País de nacimiento declarado por los emprendedores extranjeros

País	% 2005	País	% 2006	País	% 2007	País	% 2008
Argentina	15,4%	Argentina	12,5	Ecuador	12,8	Argentina	12,3
Bolivia	10,7%	Colombia	12,1	Argentina	11,4	Colombia	11,1
Perú	8,2%	Venezuela	8,0	Colombia	10,0	Perú	9,6
Colombia	6,5%	Ecuador	6,8	Venezuela	7,0	Rumania	9,1
Venezuela	6,1%	Marruecos	5,6	Rumania	6,3	Venezuela	7,9
Grecia	5,4%	Perú	4,9	Perú	5,5	Ecuador	6,8
Francia	5,1%	Francia	4,7	Francia	5,5	Francia	5,6
Argelia	5,1%	Bolivia	4,1	Bolivia	3,8	Bolivia	3,2
Suiza	4,8%	Ns/Nc	3,8	Marruecos	3,4	Alemania	2,4
Méjico	4,5%	Rumania	3,6	Ns/Nc	3,1	R.Dominicana	2,4
Hong Kong	3,9%	R.Dominicana	3,5	Brasil	2,9	Reino Unido	2,2
Camerún	2,8%	Méjico	3,3	China	2,7	África	2,2
Escocia	2,7%	Alemania	3,3	Chile	2,7	Bélgica	2,0
Brasil	2,2%	Rusia	2,2	Alemania	2,6	Méjico	1,8
Italia	2,2%	Suiza	2,2	R.Dominicana	2,6	Bulgaria	1,8
Gales	2,1%	Chile	1,9	Méjico	2,0	Marruecos	1,6
Ecuador	1,7%	Portugal	1,9	Suiza	1,9	Chile	1,5
Chile	1,5%	China	1,8	Portugal	1,7	Suiza	1,4
Serbia	1,5%	Brasil	1,6	Rusia	1,4	Pakistán	1,4
Uruguay	1,4%	Bélgica	1,2	Cuba	1,2	Polonia	1,3
Filipinas	1,2%	Irlanda	1,2	Italia	1,2	Suecia	1,3
África	1,0%	Paraguay	1,0	Inglaterra	1,1	Paraguay	1,0
India	,9%	Uruguay	1,0	Senegal	,9	Jamaica	1,0
Marruecos	,7%	Panamá	,9	Uruguay	,8	Irlanda	,9
EE.UU.	,7%	Polonia	,9	Bulgaria	,7	Serbia	,8
Alemania	,7%	Honduras	,8	África	,7	Panamá	,8
R.Dominicana	,6%	Pakistán	,8	Paraguay	,7	Ghana	,7
Honduras	,4%	Italia	,8	Holanda	,6	Dinamarca	,7
Polonia	,3%	EE.UU.	,8	Japón	,6	Holanda	,7
Total	100%	Ucrania	,7	Irlanda	,5	Rusia	,6
		Senegal	,7	Albania	,3	Cuba	,6
		Palestina	,7	Moldavia	,3	Uruguay	,5
		Japón	,4	Suecia	,3	Brasil	,4
		Cuba	,2	Palestina	,2	India	,4
		Total	100%	Polonia	,2	China	,4
				Bélgica	,2	EE.UU.	,3
				Camerún	,1	Grecia	,3
				India	,0	Honduras	,3
				Total	100%	Portugal	,2
						Camerún	,2
						Argelia	,2
						Ucrania	,1
						Italia	,1
						Total	100%

Fuente: GEM España, Instituto de Empresa

Ante el retroceso del número absoluto de emprendedores extranjeros, Argentina vuelve a ponerse a la cabeza de la lista de países que proporcionan emprendedores a nuestro país, regresando a la posición que ocupó en los años 2005 y 2006. Ecuador, que venía ocupando la segunda posición, se ve desplazado por Colombia, Perú, Rumania y Venezuela. Francia sigue apareciendo como el primer país en importancia en cuanto a proporción de emprendedores extranjeros de régimen comunitario. En general, la distribución de emprendedores extranjeros del 2008 es más dispersa en cuanto a procedencia concreta que las de los años precedentes. Son casos de especial relevancia en cuanto a crecimiento: Argentina que se recupera, Perú que presenta un gran crecimiento, Rumania, Francia sigue creciendo discretamente y Alemania y Reino Unido también. Son casos relevantes en cuanto a disminución, Ecuador, que se queda en la mitad, Bolivia, que ha seguido una tendencia descendente desde el 2006 y Marruecos.

Desde el año 2005, sabemos gracias al Observatorio GEM que el emprendedor extranjero se decide a poner en marcha una iniciativa cuando ya lleva cierto tiempo residiendo en nuestro país. En la Tabla 47 se aprecia que la media de tiempo, que era estable en los años 2005 y 2006 para los extranjeros de régimen comunitario, se incrementó en el 2007 y desciende ahora a la tercera parte en el 2008, posiblemente debido al aumento de entrada de personas con este perfil en nuestro país en los últimos años. En cambio, en el caso de los extranjeros de régimen general, la media que tendió a acortarse entre los años 2005 y 2006 para estabilizarse en el 2007 en torno a algo más de siete años regresa en el 2008 a los niveles del 2005, posiblemente debido al retroceso de entrada de este tipo de extranjeros. Por consiguiente, la recesión no ha impedido que muchos extranjeros procedentes del ámbito comunitario hayan seguido viendo en España su oportunidad, mientras que los inmigrantes han frenado, incluso entre sus propios compatriotas, el mensaje de que en nuestro país pueden hallar trabajo y otras oportunidades de enraizarse. Hay que seguir observando el impacto de la crisis a lo largo del 2009 para evaluar si estas cifras han cambiado momentáneamente o si realmente hay un fuerte cambio de tendencia. En cualquier caso, la ampliación de la cifra de años de residencia entre los inmigrantes puede estar señalando la necesidad de que parte de ellos, que estaba empleado, se haya tenido que establecer por su cuenta para seguir en España y, lo mismo podría suceder entre los extranjeros comunitarios que hayan podido verse abocados a tomar esta decisión más rápidamente de lo que venía siendo habitual.



Tabla 45. Evolución del tiempo medio de residencia en España de los emprendedores extranjeros (en años)

	2005	2006	2007	2008
Comunitario	18,60 años	18,06 años	21,77 años	9,28 años
Reg. General	10,95 años	7,42 años	7,73 años	10,83 años
No informa	-	34,04 años	7,51 años	-
Total	12,64 años	9,81 años	10,0 años	10,56 años

Los resultados obtenidos para cuatro años consecutivos indican que la contribución económica de los emprendedores extranjeros es, cuando menos, notable y, por el momento bastante arraigada en nuestro país. Sin embargo, al igual que los españoles, los extranjeros sufren los períodos de crisis y ello afecta a su participación en el proceso emprendedor concreto en el 2008 y posiblemente aún será más evidente en la edición 2009. Más “resistentes” que los españoles, e incluso que los extranjeros comunitarios, los extranjeros de régimen general han sido los que han tratado de mantener sus iniciativas en marcha encaminándolas hacia su consolidación, pero no hay duda de

que muchas se han quedado en el camino y de que emprendedores potenciales se han detenido a la espera de un entorno más favorable.

Tal y como se puso de manifiesto en las ediciones precedentes, desde el año 2005, el emprendedor extranjero, especialmente el de régimen general, ha avanzado en términos de perfil equiparándose cada vez más al español en aspectos tan importantes como el nivel de estudios o la renta. Las inversiones de capital semilla son superiores a la media española porque, en una notable proporción, estos emprendedores ponen en marcha iniciativas de más de un propietario. El caso de Argentina, que lidera la lista de países que proporcionan emprendedores de estas características es una nación bien valorada en el entorno GEM en cuanto a proporción de educación emprendedora, por lo que no es de extrañar que siempre esté entre las posiciones de cabeza ya que son muchas las personas con estudios superiores que toman la alternativa de desarrollarlas en nuestro país frente a la precaria situación que enfrentan en el suyo.

La desaparición de muchos inmigrantes emprendedores procedentes de países del este, Magreb y otros orígenes que se aprecia en los años 2006 y 2007 se acentúa en el 2008. Este resultado puede deberse a una mayor mortandad de iniciativas modestas y autónomos de régimen general que no han logrado sobrevivir y también a una mayor facilidad para introducirse en el ámbito empresarial entre los inmigrantes de habla hispana.

En España, son muchas las instituciones gubernamentales y no gubernamentales que trabajan en favor de la integración de los inmigrantes en nuestra sociedad y ello se va notando paulatinamente, ya que a pesar de la crisis, los niveles de contribución de éstos empresarios se han mantenido, por el momento, incluso por encima de lo esperado. De hecho, el resultado más notable del 2008 es que los extranjeros han proporcionado un 5,7% del índice total de actividad emprendedora, cuando el año anterior esta cifra fue de un 5,2%. Ello evidencia esa mayor "resistencia" a la que venimos haciendo referencia.

Finalmente, y tal como se puede ver en la Tabla 48, el mito de que los inmigrantes de régimen general emprenden proporcionalmente más por necesidad que los españoles, se destruye en la edición 2008, pues tras una evolución descendente, la tasa de actividad emprendedora por necesidad de este colectivo pasa a ser bastante inferior con respecto a la española equiparándose prácticamente a la comunitaria. En los resultados sobre motivación principal que subyace tras la actividad emprendedora se aprecia claramente que este año, todos los emprendedores residentes en España han emprendido más por oportunidad que por necesidad pero, dentro de los porcentajes por necesidad, el menor corresponde a los extranjeros de régimen general y el mayor a los españoles. Sin embargo, en otros análisis más profundos cuyos resultados no tienen cabida en el informe, se puede observar que los extranjeros de régimen comunitario pero que vienen de países en vías de desarrollo presentan una tasa de necesidad superior al 25%, la más elevada del conjunto. La recesión impulsa a más emprendedores españoles y comunitarios a emprender por necesidad y ello explica, al menos en parte, la mayor "resistencia" de los emprendedores de régimen general que parecen haber emprendido en negocios menos afectados por la crisis que el resto. No hay que olvidar que el negocio inmobiliario ha resultado muy atractivo tanto para españoles como para extranjeros comunitarios afincados en las zonas levantinas de nuestra nación, por poner un ejemplo.

Tabla 46. Principal motivación para emprender años 2005-2008 según origen

2006	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Oportunidad	84,2%	93,3%	63,5%	-	83,3%
Necesidad	13,4%	6,7%	28,8%	-	14,1%
Otro caso	2,4%		7,7%	-	2,6%
2006	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Oportunidad	84,3%	78,0%	84,3%	88,9%	84,2%
Necesidad	15,1%	22,0%	15,7%	11,1%	15,3%
Otro caso	,6%	,0%	,0%	-	,5%
2007	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Oportunidad	76,3%	54,3%	81,0%	88,9%	76,3%
Necesidad	14,6%	19,6%	16,4%	11,1%	14,9%
Otro caso	9,2%	26,1%	2,7%		8,8%
2008	Español	Comunitario	Reg. General	No Informa	Total
Oportunidad	79,7%	83,3%	81,9%	-	80,0%
Necesidad	15,1%	12,5%	12,4%	-	14,8%
Otro caso	5,2%	4,2%	5,8%	-	5,2%

En el caso de España seguirá siendo importante realizar un seguimiento de la evolución de la actividad emprendedora extranjera y ahora más que nunca, pues el cambio de tendencia de la serie de esta parte de la población residente en nuestro país puede acusar cambios importantes en el 2009.



Informe Ejecutivo
GEM España



Motivación y capacidad para emprender en la población activa española en el 2008



Informe Ejecutivo
GEM España

Capítulo 8: Motivación y capacidad para emprender en la población activa española en el 2008

8.1 Introducción

La motivación que subyace en la decisión de poner en marcha una iniciativa emprendedora es uno de los temas que despierta mayor interés entre los investigadores pues gracias a las conclusiones que van extrayendo acerca del mismo, pueden contribuir a impulsar, en la educación general de la población, aquellos elementos que más puedan favorecer el emprender como una buena alternativa de carrera profesional.

En España, al igual que en el resto de países GEM, se ha venido comprobando que este tipo de vida no es el que escogería la mayoría de los que están en edad de introducirse en el mercado laboral, decantándose más sus expectativas profesionales a trabajar por cuenta ajena ya sea en el ámbito privado o en el público. Sin embargo, el fenómeno se acentúa más en unos países que en otros dependiendo fundamentalmente del trasfondo de necesidad de trabajar y del arraigo de la cultura emprendedora.

En momentos de crisis como los actuales, el impulso de la motivación para emprender cobra una especial dimensión por cuanto es una de las formas realmente eficaces de compensar la pérdida de empleos por cuenta ajena y de crear otros nuevos. La puesta en marcha de ideas innovadoras contribuirá a enfrentar la crisis y a lograr una mayor implicación de todos los agentes relacionados con la creación de empresas para que las que se ponen en marcha sean de calidad y tengan futuro.

La motivación para emprender es un apartado complejo que depende de muy diversos factores entre los que destacan:

- La propia personalidad y valores asociados al emprendedor, tales como: vocación, imaginación, habilidad para innovar, capacidad de sacrificio, dotes para la organización, liderazgo, dinamismo, comunicación, aproximación al cliente y otras
- El trasfondo en que se ha desarrollado cada persona, pues, por ejemplo, vivir en el seno de una empresa familiar casi siempre conlleva la absorción natural del espíritu emprendedor
- La educación y formación recibida, que ha podido estar más o menos relacionada con esta vertiente profesional
- La existencia de oportunidades y la capacidad para percibir las en el mercado
- El apoyo social y mediático a la figura del emprendedor en cada territorio
- La existencia de medidas y programas gubernamentales que permitan el aprovechamiento de propuestas de proyectos viables y generadores de empleo y riqueza
- El estado del entorno para emprender y la coyuntura económica, apartado cuya trascendencia será más que evidente en esta y, muy posiblemente, en la próxima edición de este Observatorio: el modelo GEM y las conexiones que desembocan en la generación de empleo y riqueza, parten de este punto y, por consiguiente, dependen en primera instancia de sus condiciones

En este capítulo del informe, se pasa revista a las opiniones facilitadas por la población activa española y por la muestra de expertos que han proporcionado diagnósticos acerca de algunos de estos aspectos relacionados con la motivación. En el Informe Nacional, se ha trabajado con una submuestra, representativa, de 82 de los más de 600 expertos entrevistados en toda la geografía española.

8.2 La percepción de buenas oportunidades para emprender

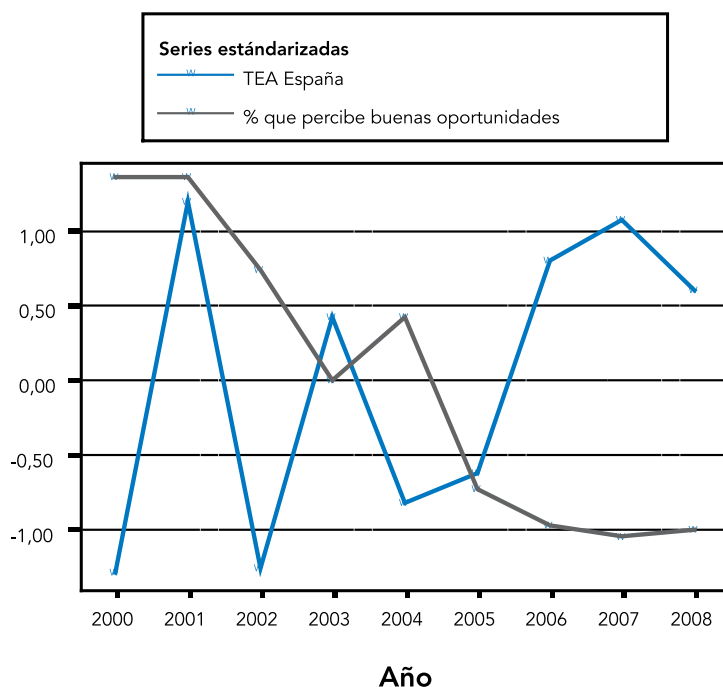
El porcentaje de personas de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en la zona en que reside de España para los meses de Julio a Diciembre del 2008 es del 25,4% (ver Tabla 47). Este indicador que venía siguiendo una trayectoria descendente desde el año 2002 y que presenta casi la mitad del valor que tenía entonces, sufre una parada, e incluso un pequeño ascenso el año 2008. Por consiguiente, uno de los factores que impulsan la motivación se ha estancado por el momento, pero incluso la crisis puede suponer un escenario de nuevas oportunidades para aquellos que las sepan identificar y aprovechar.

Tabla 47. Evolución temporal del porcentaje de población de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en España en los 6 meses posteriores a la entrevista del observatorio GEM

Evolución del indicador de percepción de oportunidades por parte de la población								
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
48,0%	48,0%	42,0%	35,0%	39,0%	28,0%	25,7%	25,0%	25,4%

La Figura 39, que recoge la evolución conjunta del indicador anterior y de la tasa de actividad emprendedora incipiente en España, muestra que en los últimos años, la percepción de oportunidades sigue un movimiento contrario al del TEA, si bien, con unas oscilaciones mucho más amortiguadas.

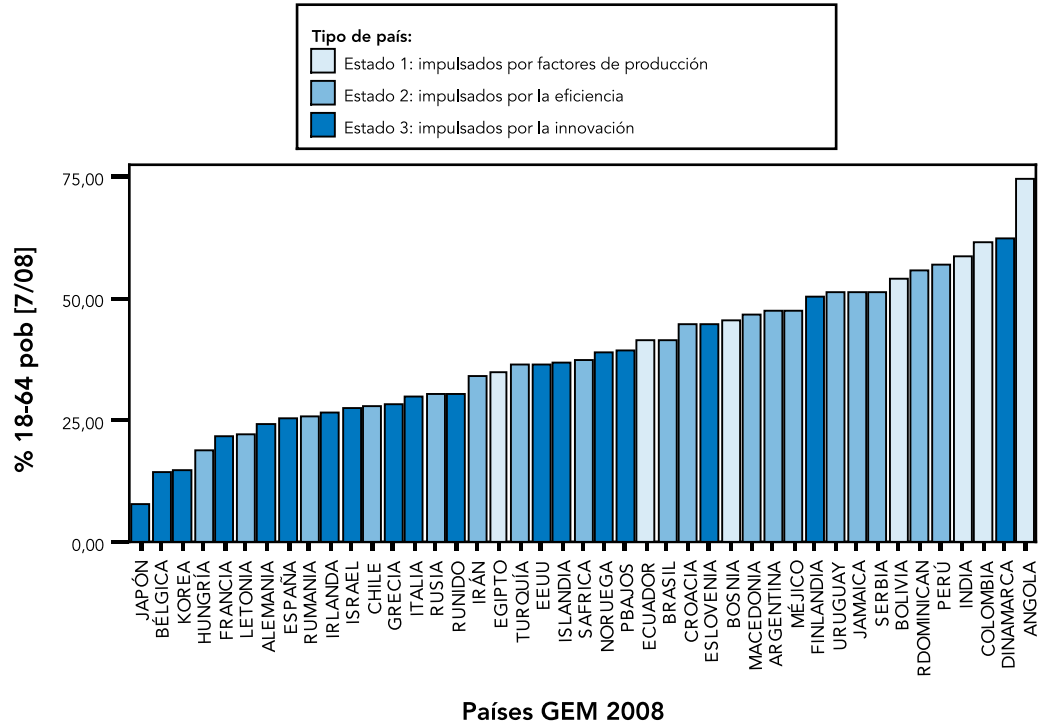
Figura 39. Evolución conjunta de la percepción de oportunidades por parte de la población activa y del indicador de actividad emprendedora total incipiente en España



Desde el punto de vista internacional (ver Figura 40), nuestro país está entre aquellos cuyas poblaciones activas no resultan optimistas en cuanto a la percepción de oportunidades, siendo nuestro vecino de la UE más cercano, Alemania. El tipo de factor que domina el impulso de la competitividad de las naciones no parece mostrar un patrón o modelo de comportamiento en relación a que la población perciba en mayor o menor medida oportunidades. Así, un país en el cual todavía son los factores de producción típicos los que impulsan la economía (Angola), es el que encabeza la clasificación,

seguido por otro diametralmente opuesto como es Dinamarca. En consecuencia, es posible ver que en naciones en que existe un notable retraso en cuanto a las nuevas corrientes de dinámica empresarial, la población es, en general, mucho más optimista en cuanto a la percepción de huecos en el mercado en relación a los cuales poder emprender, mientras que en muchos países en que la innovación ya es el principal motor de la competitividad, menos de una cuarta parte de la población detecta ideas que podrían dar lugar a iniciativas emprendedoras. Pero, al mismo tiempo, en países muy desarrollados como Dinamarca, más del 60% de la población sigue visualizando oportunidades. Por consiguiente, no se puede afirmar que en los países en vías de desarrollo la población perciba más oportunidades para emprender basadas en la necesidad y que en los países desarrollados, la innovación sea un factor decisivo para ver nuevos campos de inversión y de creación de negocios, si bien, en parte es lo que cabría esperar de forma general, existiendo naciones que se ajustan a ese patrón de comportamiento. El fenómeno es complejo, hay muchas más variables en juego y su análisis excede los límites de este informe.

Figura 40. Comparación internacional del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender en los países GEM 2008 clasificados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad



Junto a la opinión facilitada por la población adulta, se proporciona la de los 82 expertos representativos de los más de 600 entrevistados en toda España y que trabajan en nueve ámbitos de influencia en la creación empresarial: apoyo financiero, políticas y programas gubernamentales, educación y formación, transferencia de I+D, infraestructura comercial y profesional, apertura del mercado interno, acceso a infraestructura física y normas sociales y culturales.

Como se puede ver en los resultados de la Tabla 48, los expertos son moderadamente optimistas con respecto a la existencia de buenas oportunidades para emprender en España si bien, su valoración ha empeorado algo con respecto al año 2007.

Por otro lado, siguen tendiendo a pensar que es más bien cierto que falso que en nuestro país hay más buenas oportunidades que gente para desarrollarlas adecuadamente y su puntuación es idéntica a la del año 2007.

Su opinión es más moderada aún, y roza el “ni cierto ni falso”, al señalar que en España las buenas oportunidades para emprender se han incrementado en los últimos 5 años.

Finalmente, este amplio conjunto de especialistas muestra un retroceso en dos temas que se acercaban a una buena valoración, indicando que, por término medio piensan que es más bien falso que en España sea fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales y que haya muchas y buenas oportunidades de explotar empresas de alto potencial de crecimiento.

La recesión se manifiesta en las valoraciones de los expertos sobre oportunidades y, muy especialmente, en estos dos últimos temas que o bien permanecían estables o comenzaban a mejorar. No deja de ser una lástima que se trunque la evolución positiva de los mismos, pues el Informe 2007 mostraba unas tendencias muy relevantes en cuanto a mejora de factores de entorno relacionados con el crecimiento, la innovación, la internacionalización y esas “asignaturas” que se venían calificando de “pendientes” en nuestro tejido empresarial. El retroceso de las valoraciones de los expertos es, en el 2008, de índole coyuntural y un fiel reflejo del entorno macroeconómico, de forma que no hay que interpretarlo como un dato intrínsecamente negativo. Para contrarrestar este efecto, es recomendable trabajar en muchos frentes en cuanto a la información sobre oportunidades, sectores emergentes, ubicaciones geográficas con necesidades a cubrir y, sobre todo, lograr que germine la idea de que en crisis también es posible, e incluso muchas veces más sencillo desarrollar según qué ideas o proyectos.

Tabla 48. Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en España

(Escala 1 = completamente falso 5 = completamente cierto)	Medias				
Año en que se realiza la consulta	2008	2007	2006	2005	2004
En España, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	3,24	3,52	3,23	3,18	3,28
En España, hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	3,21	3,21	3,03	2,98	3,15
En España, hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	3,01	3,07	3,53	3,39	3,64
En España, hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,35	2,71	2,54	2,51	2,58
En España, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,22	2,63	2,68	2,67	2,65



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

Conocer a otros emprendedores, considerar que emprender es una buena opción profesional, ver noticias sobre emprendedores de éxito en los medios de comunicación, estar en disposición de asumir riesgos, estar capacitado para poner en marcha un pequeño negocio y otros rasgos, son variables que afectan a la motivación para emprender en la población. La Tabla 49 muestra los resultados de la consulta efectuada acerca de estos aspectos relacionados con la motivación, en la población española de 18-64 años.

En ella se aprecia un incremento del conocimiento de emprendedores, lo cual constituye un resultado positivo habida cuenta del trabajo realizado para impulsar la actividad emprendedora desde múltiples frentes.

Por otro lado, continúa su evolución descendente el porcentaje de personas que afirman poseer los conocimientos y habilidades para emprender, lo cual sigue siendo un síntoma de que no se avanza lo suficiente en la educación de base para evitarlo y que, hasta Julio de 2008 aún existía suficiente oferta de empleo por cuenta ajena.

Aumenta el porcentaje de personas para las cuales el miedo al riesgo sería un freno para emprender, situándose en una cifra similar a la del año 2004, seguramente reflejo de la complicada situación que se estaba gestando y que ha desembocado en crisis.

El resultado sobre el grado de competitividad de nuestra población activa medida a través del deseo de una sociedad igualitaria se acentúa notablemente, alejándonos bastante más de la mentalidad anglosajona de ánimo de lucro personal y mostrando el talante solidario de nuestra sociedad en momentos difíciles.

A diferencia de lo que cabía esperar, dada la evolución de esta serie, en el 2008 se produce una inflexión y aumenta la percepción de que emprender es una buena elección de desarrollo profesional, así como la proporción de personas para las que ser un emprendedor de éxito conduce a un buen estatus social. Los cambios son significativos y concuerdan con el hecho de que emprender es una alternativa profesional a considerar seriamente en momentos de crisis.

Por último sigue estancada la percepción sobre la cobertura mediática de noticias relacionadas con emprendedores de éxito: la recesión acaparó la emisión de informa y más tarde lo hizo y lo sigue haciendo la crisis. Para ayudar a impulsar la actividad emprendedora sería importante mostrar casos de superación ante la crisis, ejemplos de cómo hacerle frente, emprendedores que hallan justamente ahora su oportunidad y otras informaciones similares y no sólo atender a los casos de cierres, aplicación de ERES y similares que, desafortunadamente, se suceden con gran frecuencia en estos meses.

Tabla 49. Resultados de las preguntas relacionadas con el entorno social y la motivación para emprender en la población española en el 2008 y su evolución desde el 2004

Preguntas a la población adulta relacionadas con la motivación y la capacidad para emprender	% de respuesta afirmativa de la población de 18-64 años				
Año en que se realiza la consulta	2008	2007	2006	2005	2004
Ha conocido personalmente a un emprendedor en los 2 últimos años	37,6%	35,5%	35,8%	30,0%	28,4%
Tiene conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha un pequeño negocio	46,5%	47,2%	50,1%		
El miedo al fracaso no sería un obstáculo para emprender	51,8%	46,2%	52,7%	50,4%	51,7%
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	63,8%	55,7%	54,7%	51,0%	51,9%
Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional	68,2%	60,4%	62,1%	64,8%	71,8%
Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social	58,3%	53,3%	53,4%	55,2%	54,0%
Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios	43,5%	43,7%	42,9%	39,0%	39,4%

Al comparar la opinión de los expertos acerca del estado de factores que influyen en la motivación para emprender, con la de la población, la situación es más favorable que la del año 2007 en aspectos muy importantes y sigue empeorando en otros. Así, afirmaciones sobre el reconocimiento y el prestigio de que gozan emprendedores de éxito, la frecuencia de noticias sobre ellos y una imagen favorable en la sociedad sobre el empresario, presentan las valoraciones medias más elevadas registradas por este Observatorio. Este dato es muy deseable cuando se persigue la utilización de la actividad emprendedora como parte importante del enfrentamiento de la crisis.

En cambio no sucede lo mismo en cuanto a la percepción de los expertos acerca del interés que despierta la carrera de empresario como profesión y el que sea exitosa pueda conducir al enriquecimiento de las personas. Estas valoraciones bajan y, por consiguiente indican desmotivación social.

Tabla 50. Evaluación media de expertos españoles sobre factores que influyen en la motivación para emprender

Escala 1 = T. Falso 5 = T. cierto (Medias)	2008	2007	2006	2005	2004
Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social	3,72	3,61	3,67	3,50	3,55
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	3,50	3,20	3,33	3,21	3,30
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	3,28	3,13	3,15	3,16	3,12
La creación de empresas es una forma de hacerse rico	2,72	2,99	3,00	2,98	3,16
Convertirse en empresario es una opción profesional deseable	2,66	2,83	2,86	2,84	2,87

Asimismo, los expertos muestran un salto significativo, y desafortunadamente negativo acerca de que nuestra población en general tenga los conocimientos y habilidades requeridos para poner en marcha un pequeño negocio, de la preparación para organizar los recursos de puesta en marcha del negocio, de la capacidad de reacción ante la presencia de oportunidades y, finalmente, bajan también las valoraciones de experiencia en emprender e incluso, muy notablemente, de la capacidad de poder poner en marcha un negocio con alto potencial de crecimiento.

Tabla 51. Evaluación media de expertos españoles sobre la capacidad que tiene nuestra población para emprender

Escala 1 = T. Falso 5 = T. cierto (Medias)	2008	2007	2006	2005	2004
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un pequeño negocio	2,43	3,07	2,96	2,89	2,79
Mucha gente está preparada para organizar los recursos necesarios para la puesta en marcha de un pequeño negocio	2,38	2,74	2,70	2,71	2,67
Mucha gente puede reaccionar rápidamente en la detección de nuevas oportunidades de negocios que se presentan	2,38	2,65	2,60	2,57	2,51
Mucha gente tiene experiencia en la puesta en marcha de negocios	2,26	2,48	2,41	2,38	2,34
Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un negocio con alto potencial de crecimiento	1,94	2,32	2,24	2,36	2,31

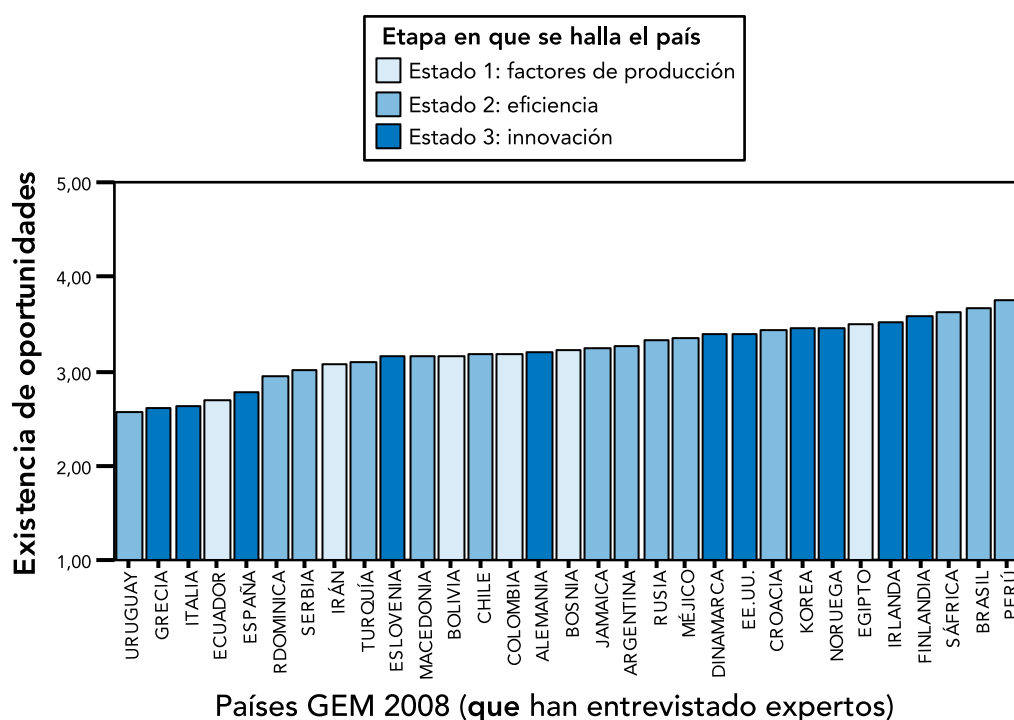
La interpretación de esta aparente contradicción entre los resultados mostrados en las Tablas 50 y 51 es delicada: por un lado, parece indicar que la popularidad del empresario, desde el punto de vista social, disminuye en tiempos de crisis y los expertos han tratado de revalorizarla: se evidencia lo difícil que es asumir esta vertiente profesional pero que se puede tener éxito con ella. Sin embargo, más que nunca, los expertos tratan de evidenciar la falta de preparación empresarial existente en nuestra población como reclamando mayor atención hacia la necesidad de formar emprendedores en tiempos difíciles.

Este cambio tan drástico en el segundo bloque parece, por consiguiente, obedecer también a la coyuntura y lanzar el mensaje de que: “es difícil ser empresario en tiempos de recesión, pero el empresario es muy necesario, es una figura valiosa y hay que motivar a la población para que se interese por una vertiente profesional para la que pocos parecen estar formados en estos momentos”.

8.4 Posicionamiento español en el plano internacional con respecto a las variables clave relacionadas con la motivación y capacitación para emprender

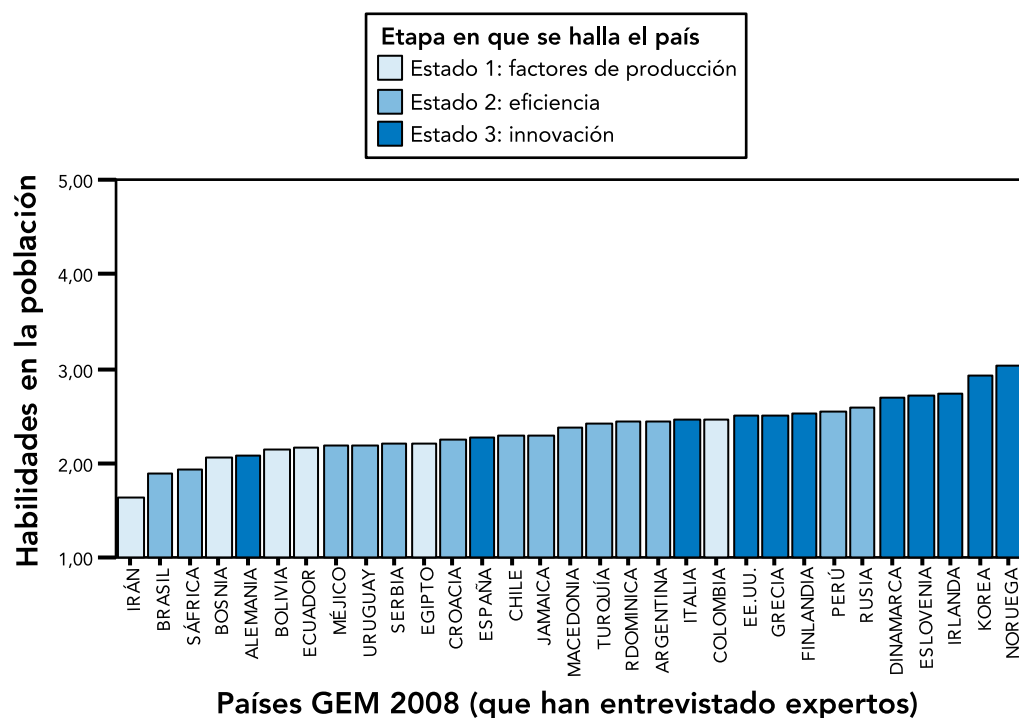
En el plano internacional, la situación de España en temas de motivación de la población para emprender, es muy discreta el año 2008. Así, en la Figura 41, se puede ver que ocupamos una posición de las más bajas en cuanto a percepción de oportunidades para emprender, aunque la media resumen de nuestros expertos en este apartado se acerque a los 3 puntos. La opinión de la población y la de los expertos se ha acercado y, aunque éstos siempre son más optimistas que aquella, no hay duda de que la recesión les ha relegado a una posición de cautela: EE.UU. Que suele ser una de las naciones que encabezan esta gráfica, también retrocede posiciones. Con todo, la comparativa es positiva, pues son pocos los países participantes en esta parte del estudio que, en opinión de los expertos, parecen estar en un escenario preocupante de escasez de oportunidades para emprender.

Figura 41. Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan las oportunidades para emprender en los países GEM 2008, clasificados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad



En la Figura 42 se aprecia que nuestra población no “aprueba” en cuanto a la posesión de conocimientos y habilidades para la creación de pequeños negocios, no siendo consolador que la mayoría de países participantes se hallen en mala situación con respecto a este indicador. La población de Noruega es la única que “aprueba” en este bloque de opiniones.

Figura 42. Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan la posesión de conocimientos y habilidades en la población para emprender en los países GEM 2008, clasificados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad

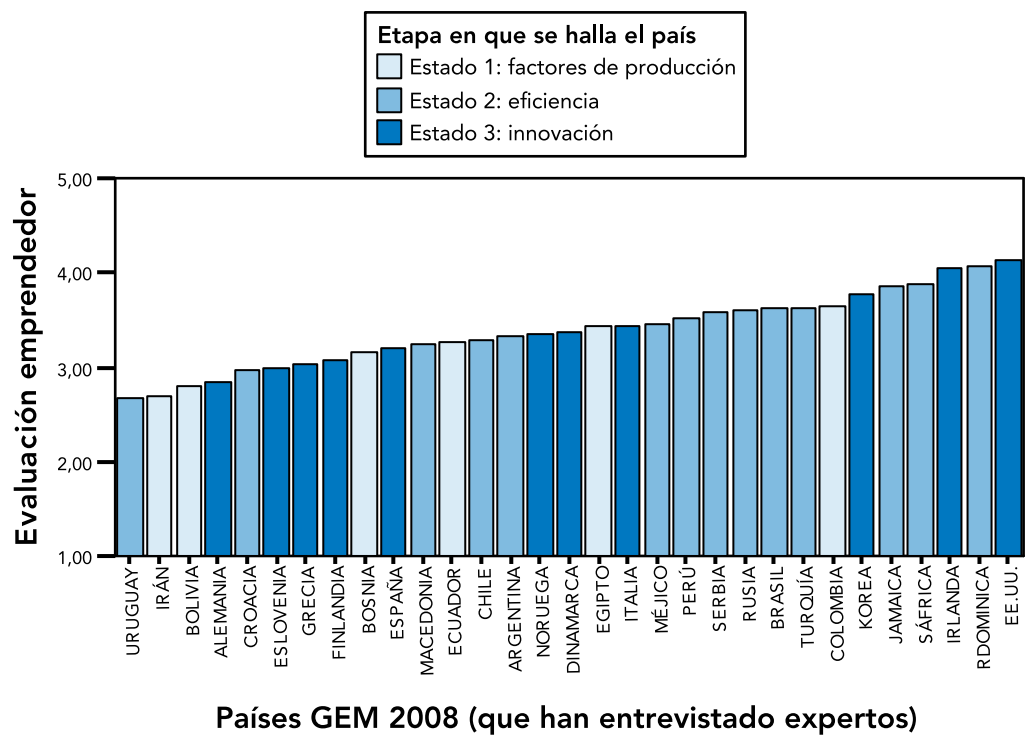


Países GEM 2008 (que han entrevistado expertos)

Y, finalmente, en la Figura 43 se puede ver que nuestra población, siempre en opinión de los expertos, ha seguido mejorado con respecto a los datos del 2007, en cuanto a la percepción de la figura del emprendedor, lo cual es muy positivo dado que constituye una parte importante del apartado relacionado con la motivación. En estos últimos años, se ha difundido mucho el papel del emprendedor en los medios de comunicación y también indirectamente, con la oferta publicitaria de las instituciones financieras acerca de la captación de personas con buenos proyectos y ganas de emprender, pero faltos de recursos. Todo ello estaba contribuyendo sin duda, junto a los planes de fomento a elevar el conocimiento de esta alternativa profesional.

La recesión primero y la crisis a continuación, han empañado los resultados de esta labor, y la figura del empresario podría verse incluso perjudicada por hechos como los cierres de empresas, las reducciones de plantillas y por otros tantos sucesos que acompañan a esta figura en tiempos de crisis. Sin embargo, el experto, a diferencia de la población, posee una información más específica acerca de la dinámica empresarial y, tal vez en estos momentos, es cuando se puede ver más que en otros la diferenciación existente entre la figura del empresario consolidado y la del emprendedor que no es sino un proyecto de lograr alcanzar el primer estatus. Las responsabilidades y circunstancias de ambas figuras son muy diferentes aunque a primera vista no lo parezca. Por eso, el emprendedor, es más susceptible de ser una figura más popular que la del empresario y su valoración por parte de los expertos se extrema ante un escenario de crisis, pues al primero se le ve como alguien que tiene que mantener lo ya construido, mientras que al segundo se le percibe como una esperanza de poner en marcha algo nuevo que podría resultar al cabo de un cierto tiempo. En ese sentido, no es de extrañar que EE.UU. encabece la lista de valoración de esta figura.

Figura 43. Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan el apoyo social a la figura del emprendedor, en los países GEM 2008 clasificados en función del principal elemento que impulsa su productividad y competitividad





Análisis general del entorno en que se desarrolla la actividad emprendedora en España en el 2008



Capítulo 9: Análisis general del entorno en que se desarrolla la actividad emprendedora en España en el 2008

9.1 Introducción

Para analizar el estado de las condiciones de entorno o factores que se consideran como más influyentes en el avance o el retroceso de la actividad emprendedora, el observatorio GEM realiza anualmente una encuesta a personas expertas, en el sentido de estar muy relacionadas con las mismas. La lista de factores esenciales que valoran comprende: el apoyo financiero, las políticas gubernamentales, los programas gubernamentales, la educación y formación, la transferencia de I+D, el acceso a infraestructura comercial y profesional, la apertura del mercado interno, el acceso a infraestructura física y las normas sociales y culturales.

El número de expertos que han participado en el 2008 en esta valoración supera los 600 si se tiene en cuenta la realización del estudio en las 17 CC.AA. más Ceuta y Melilla. Para pulsar las opiniones respecto de España como nación se ha trabajado con una muestra de 82 expertos. La fiabilidad de las opiniones de un conjunto como éste es, para un nivel de confianza del 95% más que aceptable, pues se trabaja con escalas de Likert y el error cometido en las estimaciones es inferior al $\pm 5\%$.

9.2 Estado medio general de las condiciones de entorno para emprender

En la edición 2008 se han incorporado algunas nuevas valoraciones a considerar por parte de los expertos. Dos de ellas están relacionadas con el tema monográfico que se ha adoptado este año como novedad: la educación y formación emprendedora y, otras dos tienen que ver con la innovación, tanto como elemento importante a considerar en las empresas y negocios para su mayor avance como desde el punto de vista del interés de los consumidores por adquirir o utilizar productos y servicios innovadores.

Es por todo ello que, al observar los resultados de la Figura 44, hay que tener en cuenta que las barras de color claro señalan aquellos factores de entorno que no están en una situación deseable, mientras que las barras oscuras muestran los que tienen una situación, cuando menos, adecuada.

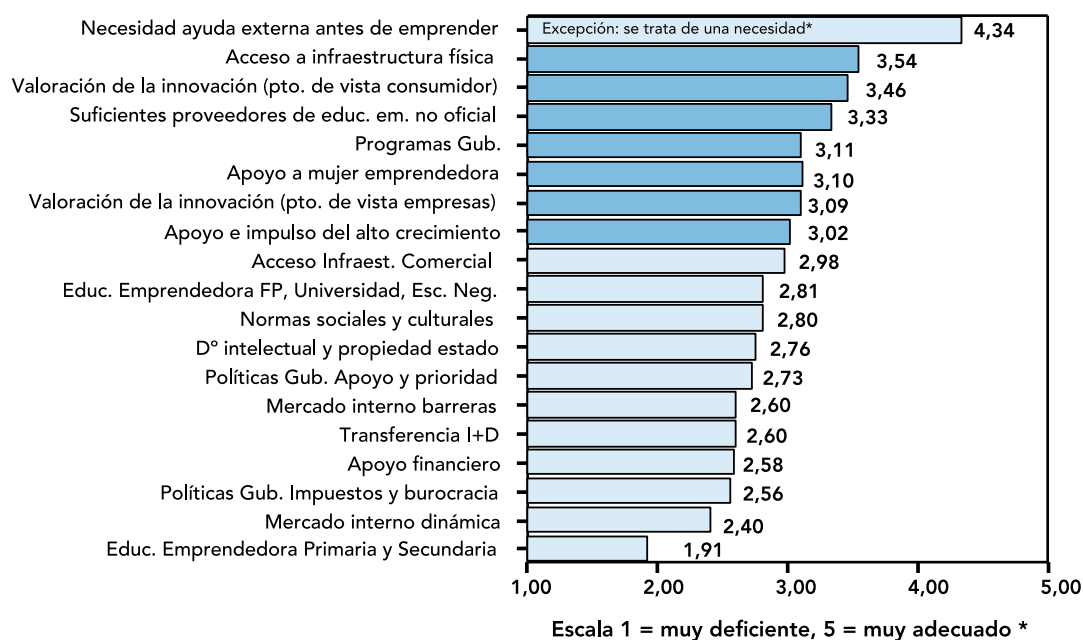
Así, la primera barra, representa la valoración de los expertos sobre la necesidad que existe en España de que los emprendedores tengan que acudir a asesoría externa para elaborar sus planes de negocio y, en general, a diseñar su iniciativa antes de emprender efectivamente. La barra se muestra en color claro porque existe realmente una elevada necesidad de ello entre nuestros emprendedores y así lo manifiestan los expertos entrevistados que otorgan a esta afirmación una media de 4,34 puntos sobre la escala de 5.

Tras ella, sigue en primera posición y como condición de entorno que está en mejor estado en nuestro país, el acceso a infraestructura física para la empresa en general. La valoración de los productos y servicios innovadores desde el punto de vista del consumidor se mide también por primera vez en el Observatorio GEM y, en España, los expertos han considerado que es más bien buena y que el consumidor se interesa por estos productos y servicios en general. En cambio, desde el punto de vista de las empresas, los expertos opinan que en España, el interés por ofrecer al mercado productos y servicios innovadores es correcto pero en absoluto brillante, pudiendo ser esta una variable a mejorar en los próximos años.

También es nueva la valoración de la afirmación de que en España existe suficiente oferta de educación emprendedora en centros e instituciones al margen del sistema educacional oficial. Los expertos han proporcionado la valoración de que esta oferta es un poco más que suficiente.

Los programas gubernamentales para emprendedores, el apoyo a la mujer emprendedora y el impulso del alto crecimiento también son factores que “aprueban” desde el punto de vista de los expertos. El resto, no alcanza la valoración de suficiencia de 3 puntos en la escala, a pesar de que algunos factores la rozan. Las peores condiciones de entorno para emprender en 2008 son: el apoyo financiero, las políticas gubernamentales en su parte referida a impuestos y trámites burocráticos, la dinámica de nuestro mercado interno y la educación emprendedora que se imparte en primaria y secundaria, elemento que típicamente viene ocupando la última posición de la lista y que no ha remontado en los nueve años de estudio.

Figura 44. Valoración media general de las condiciones de entorno para emprender llevada a cabo por los expertos entrevistados en el 2008



En la Tabla 52 se aprecia la evolución de estos importantes indicadores, la mayoría de los cuales presentan cambios muy ligeros de un año para otro. En ella también se incluyen las valoraciones medias de las nuevas afirmaciones sobre el entorno para emprender que han sido planteadas a los expertos.

Entre los cambios de situación más llamativos está el acceso a servicios profesionales y comerciales por parte de los emprendedores. Dado que este apartado se refiere a la disponibilidad de asesorías, gestorías, abogados y similares, el hecho de que esta valoración pase de algo más que un aprobado en el 2007 a suspender en el 2008 hay que asociarlo a la accesibilidad en precios ya que el cierre de dichas entidades no ha podido ser tan numeroso en Julio de 2008, mientras que la recesión sí que dificulta el poder abordar el pago de según qué servicios, que ya se ha visto por otro lado que se consideran más que necesarios en el conjunto de emprendedores de nuestro país.

Los descensos registrados en la valoración del apoyo financiero y en las políticas gubernamentales relacionadas con impuestos y trámites burocráticos concuerdan con la situación recesiva y pueden empeorar más el año que viene en función de la evolución de la crisis. En cambio, la dinámica interna del mercado ha mejorado un poco y volverá a empeorar.

Finalmente, el tema de la formación emprendedora en el sistema educacional primario y secundario es relativamente independiente de la coyuntura, salvo por lo que se refiere al destino de presupuestos

para poder abordar la tan necesaria reforma evidenciada por este Observatorio desde su implantación y, realmente es necesario insistir en la importancia de su consideración y mejora, pues no se puede aspirar a un incremento de la vocación emprendedora en la población sin trabajarla en estas etapas educacionales. En España no es deseable que la actividad emprendedora aumente por motivos de necesidad, sino vocacionales y la clave para conseguirlo está inevitablemente relacionada con este apartado.

Tabla 52. Evolución de las valoraciones medias de las condiciones de entorno

Condición de entorno (ordenadas según valores del 2008)	Media 2004	Media 2005	Media 2006	Media 2007	Media 2008	Conclusión
Necesidad de ayuda externa	No se preguntaba				4,34	Elevada
Acceso a infraestructura física	3,73	3,64	3,61	3,56	3,54	Casi estable
Valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor	No se preguntaba				3,46	Más bien buena
Suficiente oferta no oficial de educación emprendedora	No se preguntaba				3,33	Algo más que suficiente
Apoyo a la mujer	No se pr.		3,18	3,30	3,11	Retroceso leve
Programas Gubernamentales	3,12	3,01	3,17	3,13	3,10	Casi estable
Valoración de la innovación desde el punto de vista de las empresas	No se preguntaba				3,09	Ni buena ni mala
Fomento del crecimiento	Nsp	3,05	3,06	3,04	3,02	Casi estable
Infraestructura comercial	3,20	3,26	3,18	3,23	2,98	Empeora
FP y estudios superiores: fomento						
emprende	2,74	2,75	2,82	2,82	2,81	Casi estable
Normas sociales y culturales	2,78	2,74	2,69	2,74	2,80	Mejora leve
Protección Derecho Intelectual	2,97	2,89	2,83	2,92	2,76	Retroceso leve
Política Gubernamental: énfasis						
medidas	2,95	2,69	2,84	2,90	2,73	Retroceso leve
Apertura mercado interno: barreras	2,76	2,70	2,97	2,76	2,60	Retroceso leve
Transferencia Tecnología e I+D	2,48	2,52	2,51	2,53	2,60	Mejora leve
Apoyo financiero	2,44	2,54	2,57	2,67	2,58	Empeora
Política Gubernamental: burocracia, trámites	2,87	2,81	2,79	2,80	2,56	Empeora
Mercado interno: capacidad de reacción	2,18	2,16	2,29	2,09	2,40	Mejora
Educación primaria y secundaria	1,86	1,87	2,01	2,00	1,91	Empeora

Para matizar el resumen anterior, la Tabla 53 muestra los resultados proporcionados por los expertos cuando son preguntados sobre el origen de los tres obstáculos principales a la actividad emprendedora, que más llaman su atención en el 2008. Como puede apreciarse, el apoyo financiero, sigue ocupando la primera posición, inamovible desde el 2004. Llamen la atención cambios de posición muy drásticos que concuerdan con la situación de recesión. Así, el clima económico asciende a la segunda posición entre los obstáculos cuando en el 2007 estaba en la séptima posición. Otros cambios llamativos son el de la capacidad emprendedora percibida en la población que desciende a séptima posición desplazada por otros temas considerados más urgentes como las normas sociales y culturales, la educación y formación y las políticas gubernamentales. El estado del mercado laboral y la apertura del mercado avanzan posiciones y también lo hace la composición de la población, es decir, la importancia de la entrada de extranjeros en nuestro país que, como se ha visto anteriormente no es solamente de inmigrantes.

Tabla 53. Principales orígenes de los obstáculos a la actividad emprendedora en el 2008, según la opinión de expertos de toda la geografía española

Clasificación de las fuentes citada por los expertos como generadoras de obstáculos a la actividad emprendedora en España, ordenados por orden de gravedad en el 2008	Ranking del año:					
	% de la tabla	2008	2007	2006	2005	2004
Apoyo financiero	42,5%	1	1	1	1	1
Clima económico	30,0%	2	7	10	8	9
Normas sociales y culturales	28,8%	3	2	2	2	2
Políticas gubernamentales	26,3%	4	3	3	3	3
Educación, formación	25,0%	5	4	4	4	4
Programas gubernamentales	22,5%	6	9	7	5	5
Capacidad emprendedora	20,0%	7	5	5	7	6
Acceso a infraestructura física	20,0%	7	6	8	6	8
Estado del mercado laboral	15,0%	8	11	13	13	12
Apertura de mercado, barreras	15,0%	8	12	12	11	11
Contexto político, social e intelectual	11,3%	9	5	6	9	7
Infraestructura comercial y profesional	6,3%	10	10	11	12	13
Composición percibida de la población	3,8%	11	13	14	14	14
Transferencia de I+D	2,5%	12	8	9	10	10

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas)

Por otro lado, al identificar las principales fuentes que generan apoyos a la actividad emprendedora en España (ver Tabla 54), los programas gubernamentales constituyen, con diferencia la primera fuente citada y regresan a la primera posición ocupada en los años anteriores con excepción del 2007. Resultan significativos e importantes los cambios de posición de la Educación y la Formación y de la Transferencia de I+D, que aunque no resultan bien valorados, se perciben como importantes apoyos cuando están presentes. El Estado del Mercado Laboral se considera un apoyo en el sentido de que cuando se pierden puestos de trabajo, la población se plantea en mayor medida emprender. Otros cambios se pueden visualizar en la propia Tabla.

Tabla 54. Fuentes de apoyos a la actividad emprendedora en el 2008, según la opinión de expertos de toda la geografía española

Clasificación de las fuentes citada por los expertos como generadoras de apoyos a la actividad emprendedora en España, ordenados por orden de importancia en el 2008	Ranking del año:					
	% de la tabla	2008	2007	2006	2005	2004
Programas gubernamentales	55,3%	1	2	1	1	1
Políticas gubernamentales	27,6%	2	1	2	2	3
Educación, formación	25,0%	3	5	5	4	5
Apoyo financiero	25,0%	4	4	4	5	7
Transferencia de I+D	19,7%	5	11	10	11	12
Estado del mercado laboral	14,5%	6	12	11	12	6
Normas sociales y culturales	14,5%	6	9	6	6	4
Infraestructura comercial y profesional	14,5%	6	13	13	10	9
Clima económico	13,2%	7	3	3	3	2
Capacidad emprendedora	11,8%	8	7	9	9	10
Acceso a infraestructura física	11,8%	8	6	8	8	8
Apertura de mercado, barreras	10,5%	9	10	12	7	6
Contexto político, social e intelectual	7,9%	10	8	7	13	11
Composición percibida de la población	5,3%	11	14	14	14	14

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas)

Finalmente, la Tabla 55 muestra la clasificación de temas a que se refieren las recomendaciones verbales de los expertos para mejorar el entorno de la creación empresarial, de las cuales se ofrece una muestra literal más adelante. El cambio más destacado es el referente a los Programas Gubernamentales que ascienden a primera posición tras haber estado en tercera o cuarta en los últimos años. Por consiguiente, ante la recesión los expertos han considerado que el fomento y perfeccionamiento de estas herramientas resulta muy indicado. Casi al mismo nivel se halla la educación y la formación. El resto de temas citados no presenta grandes cambios en cuanto a posicionamiento, pues el desplazamiento de los Programas, bastante bien valorados, condiciona un tanto el resto de la clasificación.

Tabla 55. Temas tratados por los expertos consultados en toda la geografía española, en las recomendaciones que hacen para mejorar el entorno del emprendedor

Clasificación de las fuentes citada por los expertos como generadoras de apoyos a la actividad emprendedora en España, ordenados por orden de importancia en el 2008	% de la tabla	Ranking del año:				
		2008	2007	2006	2005	2004
Programas Gubernamentales	47,4%	1	4	3	3	3
Educación y Formación	43,6%	2	1	1	1	1
Políticas Gubernamentales	39,7%	3	2	2	2	4
Apoyo financiero	35,9%	4	3	4	4	2
Transferencia I+D	16,7%	5	6	6	6	6
Infraestructura Com. y Profesional	15,4%	6	7	9	8	9
Normas sociales y culturales	11,5%	7	5	5	5	5
Contexto político, institucional y social	10,3%	8	9	7	10	8
Infraestructura física	10,3%	8	8	8	7	7
Capacidad emprendedora	9,0%	9	10	10	11	10
Apertura del mercado	6,4%	10	11	12	9	11
Mercado laboral	5,1%	11	13	11	12	12
Clima económico	2,6%	12	12	14	14	13
Composición de la población	0,0%	13	14	13	13	14

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas)

9.3 Algunas opiniones facilitadas: hablan los expertos

En este apartado se proporciona una muestra de respuestas abiertas de los expertos para ilustrar mejor los resultados anteriores. Dado que la muestra de expertos es muy amplia, se han escogido algunas relevantes de todo el ámbito español y, en cada informe regional, se pueden ver otras referidas a cada Comunidad Autónoma.

9.3.1 Algunos obstáculos tal y como han sido citados

- Excesiva búsqueda de rentabilidad a corto plazo
- Falta de subvenciones (en importe) para iniciar una actividad e incentivos fiscales insuficientes
- Escasez de apoyo financiero para la creación o crecimiento de las empresas
- Ausencia de profesionales capacitados para asesorar la creación de empresas y su seguimiento
- Falta de formación oportuna para la creación de empresa en toda la cadena educativa
- No visualización de la creación de empresas como una salida profesional
- Deficiencias en infraestructuras y brecha tecnológica
- Difusión de la información. Papel de los medios de comunicación
- Autorizaciones administrativas, y tiempo para la creación de empresas
- Falta de un Comité para evaluar las "ideas" emprendedoras y seguimiento de las creadas
- Resistencia a utilizar servicios de empresas de reciente creación. Se prefiere utilizar servicios conocidos o más bien tirar de relaciones personales

9.3.2 Algunos apoyos tal y como han sido citados

- Diversos programas de apoyo y fomento de la creación de empresas
- Mayor oferta formativa y asesoramiento específicos para la creación de empresas, fuera del sistema educativo oficial
- Mejora en la consideración social del empresario
- Formación y programas educativos
- Motivación individual para emprender y autoconfianza en los proyectos
- Apuesta por la innovación y la creatividad
- Creación de semilleros de empresas y de ideas, valorando las mismas, participando en su gestión hasta su lanzamiento
- Intentos de aumentar la inversión en I+D
- Aumento de programas formativos (aunque su calidad es muy escasa y quien los ofrece está más interesado en "cazar" subvenciones)
- Servicios de asesoramiento públicos, aunque de baja calidad
- Acceso a las comunicaciones
- Una mayor consciencia sobre la importancia de impulsar el espíritu emprendedor entre los jóvenes y la existencia de un tejido asociativo que puede canalizar aquellas iniciativas que vayan en esta dirección
- Las múltiples oportunidades que ofrece el desarrollo proyectos ligados a la actividad turística (turismo activo, congresos y convenciones, cultural y gastronómico) y al desarrollo de servicios de atención a las personas (especialmente en determinadas comunidades)

9.3.3 Algunas recomendaciones tal y como han sido citados

- Formación de los empresarios
- Aumento de los servicios sociales disponibles para que la mujer pueda seguir desarrollando su faceta emprendedora o ponerla en marcha
- Sistemas de aval o garantía recíproca que faciliten y abaraten la obtención de financiación para los emprendedores
- Agilización burocrática y temporal de las tramitaciones necesarias para la creación de empresa
- Programas alternativos serios de financiación empresarial
- Apoyo público y de las organizaciones empresariales a las Pymes
- Inversión transparente en I+D+i y difusión clara de las estrategias
- Mejor puesta en conocimiento entre empresas y/o proyectos que trabajan en temas susceptibles de avances conjuntos
- Búsqueda en regiones limítrofes de partners para proyectos de empresas en CC.AA. pequeñas
- Mejorar los incentivos fiscales y un mayor control sobre las subvenciones que se dan y cómo. Seguimiento de su uso
- Debería limitarse la posibilidad de optar a ciertos concursos o contratos por parte de grandes empresas y restringir la competencia entre empresas emprendedoras
- Fomentar el networking entre los emprendedores mediante la creación de espacios donde compartir experiencias y conocimiento, exponer ideas o iniciativas innovadoras, establecer mecanismos de cooperación, etc.
- Reducir las trabas administrativas para el desarrollo de una actividad empresarial y desarrollar el Estatuto del Trabajador Autónomo con el fin de establecer una prestación por desempleo para aquellos que se arriesgan a montar su propio negocio

9.4 Información detallada relativa a las condiciones de entorno

Las siguientes tablas muestran la valoración media detallada de todas las preguntas relacionadas con cada uno de los apartados sobre entorno en que se ha solicitado información a los expertos. Sus respuestas se basan en escalas de Likert de 5 puntos en que 1 = totalmente falso y 5 = totalmente cierto.

Tabla 56. Valoración media de los expertos acerca de aspectos particulares de cada condición de entorno en nuestro país

Financiación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Media	Conclusión y evolución
Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento.	1,85	Falso, mejora un poco
Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento.	2,25	Más bien falso, empeora
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	2,51	Más bien falso, estable
Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	2,54	Más bien falso, empeora
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	3,03	Más bien cierto, empeora
Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento.	2,91	Más bien falso, empeora
Políticas gubernamentales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Media	Conclusión y evolución
Las nuevas empresas pueden realizar todos los tramites administrativos y legales en aproximadamente una semana	2,01	Más bien falso, empeora
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos)	2,38	Más bien falso, empeora
Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento no representa una especial dificultad	2,45	Más bien falso, empeora
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal	2,69	Más bien falso, empeora
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general	2,89	Más bien falso, empeora
Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas son aplicados de una manera predecible y coherente	3,00	Ni cierto ni falso, empeora
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración autonómica.	3,11	Más bien cierto, empeora

Programas gubernamentales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Media	Conclusión y evolución
Casi todo el que necesita ayuda de un programa del gobierno para crear o hacer crecer una empresa, puede encontrar algo que se ajuste a sus necesidades.	2,78	Más bien falso, empeora
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	2,85	Más bien falso, empeora
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	3,09	Más bien cierto, empeora
Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento.	3,37	Más bien cierto, mejora
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	3,30	Más bien cierto, empeora
Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando con un solo organismo público. (Ventanilla única).	3,26	Más bien cierto, mejora
Educación y formación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Media	Conclusión y evolución
Los emprendedores en general, necesitan asistencia externa para elaborar sus planes de negocio antes de emprender	4,34	Bastante cierto, nueva
Hay suficientes centros y agencias públicos y/o privados que pueden proporcionar educación y formación emprendedora adecuada independientemente del sistema educacional oficial	3,33	Más bien cierto, nueva
La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3,05	Más bien cierto, mejora
Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	2,96	Ni cierto ni falso, mejora
Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	2,44	Más bien falso, empeora
En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	2,19	Más bien falso, mejora
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	1,82	Más bien falso, empeora
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	1,73	Más bien falso, empeora

Transferencia I+D

Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Media	Conclusión y evolución
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	3,37	Más bien cierto, mejora
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	2,62	Más bien falso, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	2,61	Más bien falso, mejora
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	2,52	Más bien falso, mejora
Las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.	2,37	Más bien falso, mejora
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	2,21	Más bien falso, empeora

Acceso a Infraestructura Comercial y de Servicios

Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Media	Conclusión y evolución
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	3,38	Más bien cierto, estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	3,34	Más bien cierto, empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares).	3,09	Más bien cierto, empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	2,73	Más bien falso, empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	2,38	Más bien falso, empeora

Apertura de mercado interno

Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Media	Conclusión y evolución
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	2,84	Más bien falso, empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	2,76	Más bien falso, empeora
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro..	2,44	Más bien falso, mejora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	2,41	Más bien falso, empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	2,38	Más bien falso, empeora
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	2,35	Más bien falso, mejora

Infraestructura Física, Estado y Acceso		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Media	Conclusión y evolución
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc).	3,79	Más bien cierto, empeora
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.).	3,59	Más bien cierto, estable
Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc) en aproximadamente un mes.	3,59	Más bien cierto, empeora
Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	3,36	Más bien cierto, mejora
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	3,19	Más bien cierto, empeora
Normas Sociales y Culturales		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Media	Conclusión y evolución
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	3,20	Más bien cierto, mejora
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	2,88	Más bien falso, mejora
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	2,85	Más bien falso, estable
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2,68	Más bien falso, mejora
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	2,41	Más bien falso, mejora
Legislación y estado de registros, patentes y similares		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Media	Conclusión y evolución
Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.	3,37	Más bien cierto, empeora
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa y comprensible	3,11	Más bien cierto, empeora
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.	2,68	Más bien falso, empeora
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz.	2,49	Más bien falso, empeora
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados no está muy extendida.	1,71	Falso, empeora
Apoyo a la mujer emprendedora		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Media	Conclusión y evolución
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.	4,35	Bastante cierto, mejora

Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer. Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres. Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas. Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.	3,25 3,16 3,09 2,40	Más bien cierto, empeora Más bien cierto, mejora Más bien cierto, empeora Más bien falso, empeora
Creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Media	Conclusión y evolución
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3,25	Más bien cierto, empeora
La gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas tiene suficientes habilidades y competencias para proporcionar apoyo a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3,20	Más bien cierto, mejora
El potencial de rápido crecimiento y desarrollo de las empresas se usa a menudo como criterio de selección de las entidades que son susceptibles de recibir apoyos a la creación empresarial.	3,05	Ni cierto ni falso, mejora
Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo	2,83	Más bien Falso, mejora
El impulso de creación de empresas de alto potencial de crecimiento es una prioridad gubernamental	2,81	Más bien Falso, nuevo
Interés por la Innovación		
Afirmaciones valoradas por los expertos. En mi país...	Media	Conclusión y evolución
A los consumidores les atrae probar nuevos productos y servicios	3,59	Más bien cierto, nuevo
La innovación es muy valorada por los consumidores	3,52	Más bien cierto, nuevo
La innovación es altamente valorada por las empresas	3,30	Más bien cierto, nuevo
Los consumidores están muy abiertos a la compra de productos y servicios que proceden de nuevas firmas emprendedoras	3,22	Más bien cierto, nuevo
A las empresas les gusta experimentar con nuevas tecnologías y nuevas formas de hacer las cosas	3,07	Ni cierto ni falso, nuevo
Las empresas consolidadas están abiertas a utilizar nuevos proveedores y firmas emprendedoras	2,80	Más bien falso, nuevo

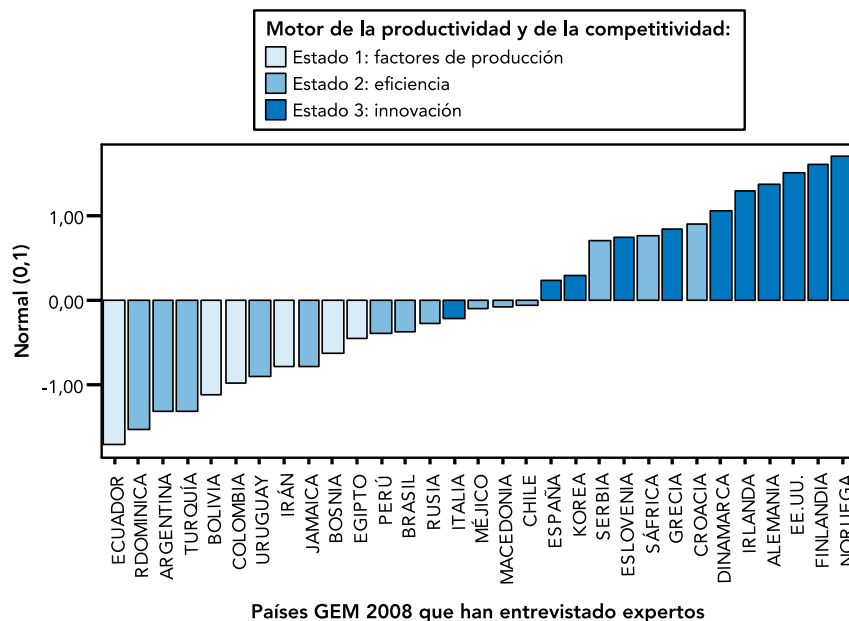
9.5 Posición española en el ámbito internacional GEM 2008 acerca del estado de las condiciones de entorno evaluadas por los expertos

Las Figuras 45 muestran la posición relativa española acerca de las condiciones evaluadas por los expertos en el entorno global de los países GEM que participan en la edición 2008. Las conclusiones que se extraen de su análisis se resumen al final.

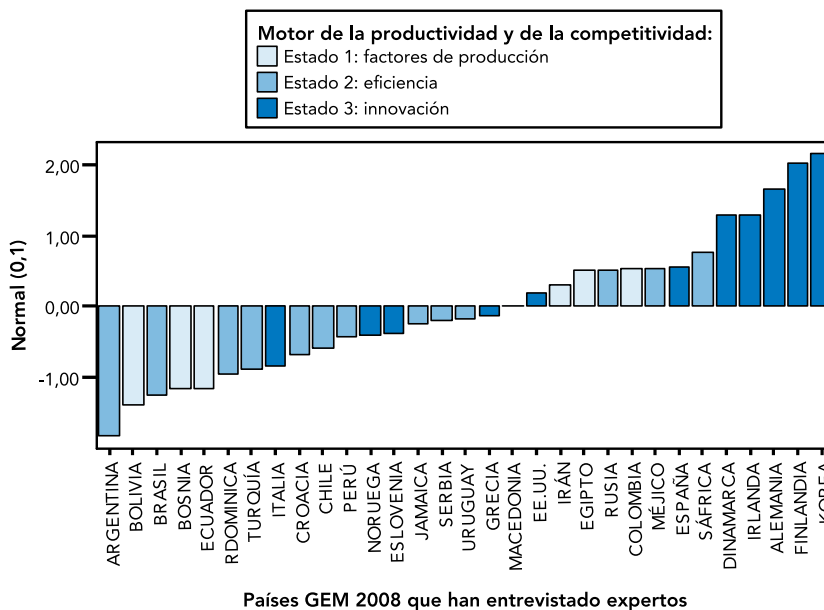
Como novedad, en la edición 2008, los países en que se han llevado a cabo las entrevistas a expertos, una parte del Proyecto que se está tratando de implementar en todos los países participantes porque aún no lo está, se muestran clasificados en función del factor principal que mueve su productividad y su grado de competitividad. A grandes rasgos, los países están en uno de los tres estados siguientes: los factores de producción son los que mueven la economía; la efectividad de los factores de producción es el objetivo perseguido para mejorar la productividad y la competitividad o, la innovación es el principal elemento que se persigue como motor del desarrollo, la mejora de la productividad y el alcance de un buen grado de competitividad.

Figura 45. Situación internacional de España respecto a las condiciones de entorno

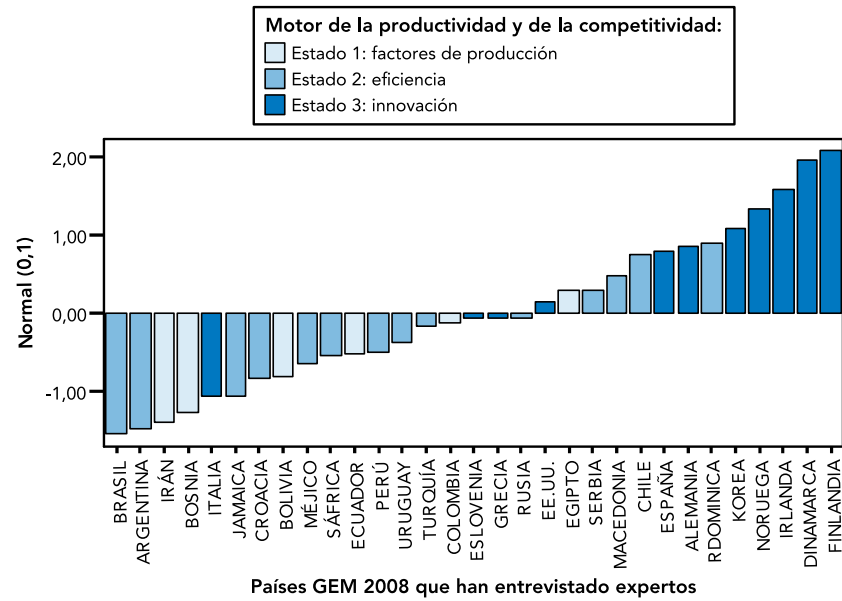
45.1. Apoyo financiero al emprendedor



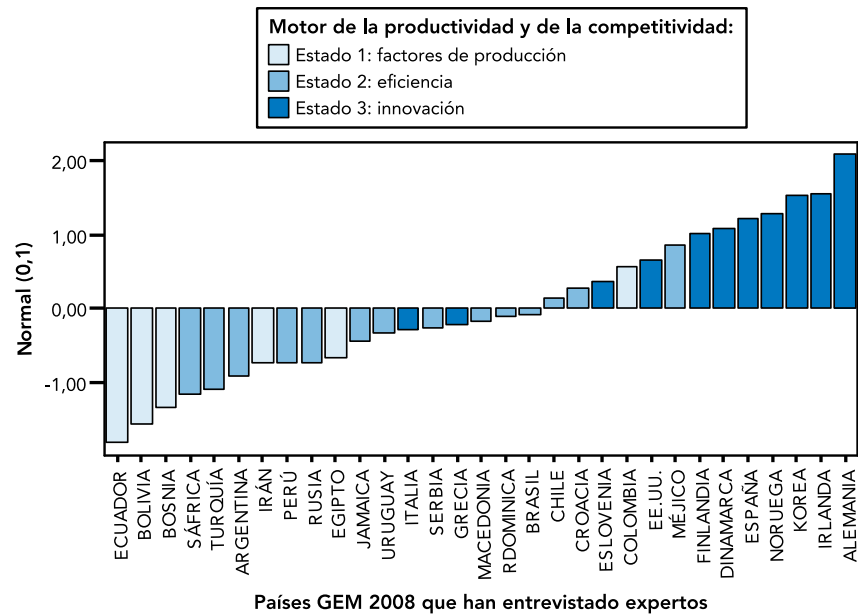
45.2. Políticas gubernamentales: apoyo, énfasis, toma de medidas



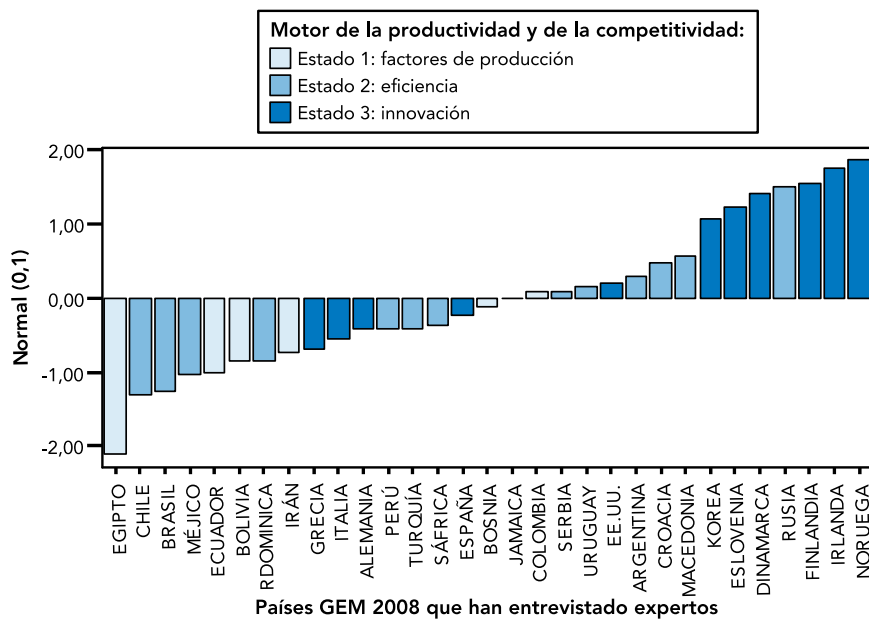
45.3. Políticas gubernamentales: impuestos, trámites burocráticos



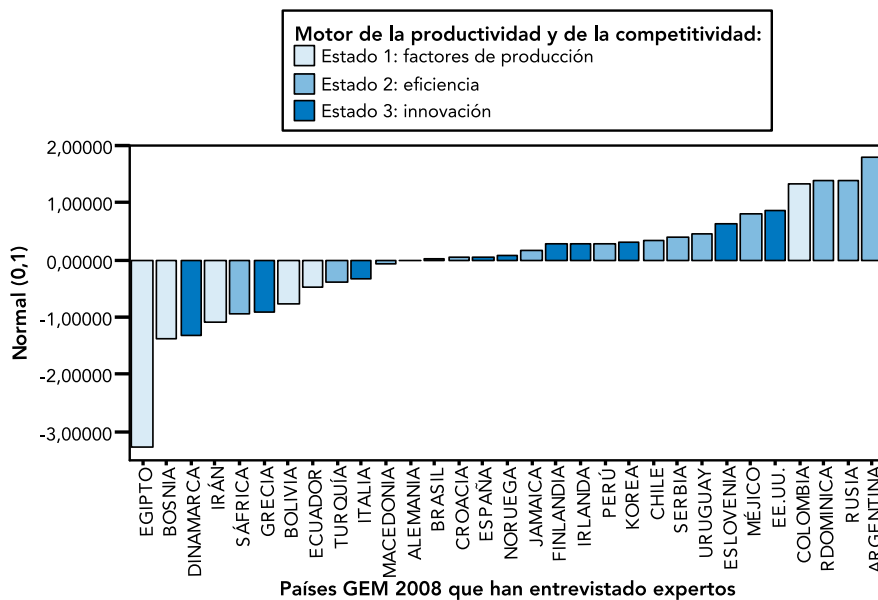
45.4. Programas gubernamentales en general



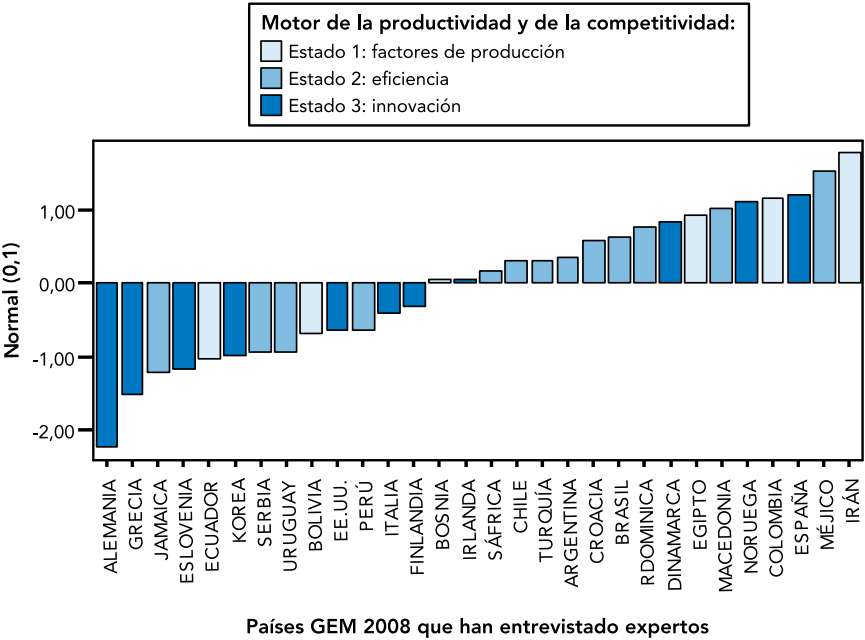
45.5. Educación emprendedora en primaria y secundaria



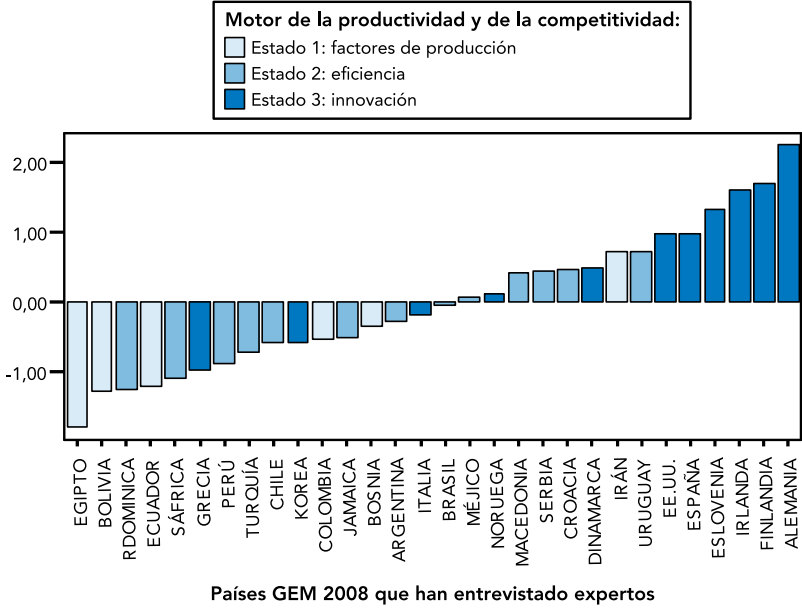
45.6. Educación emprendedora en FP, Universidad y Escuelas de Negocios



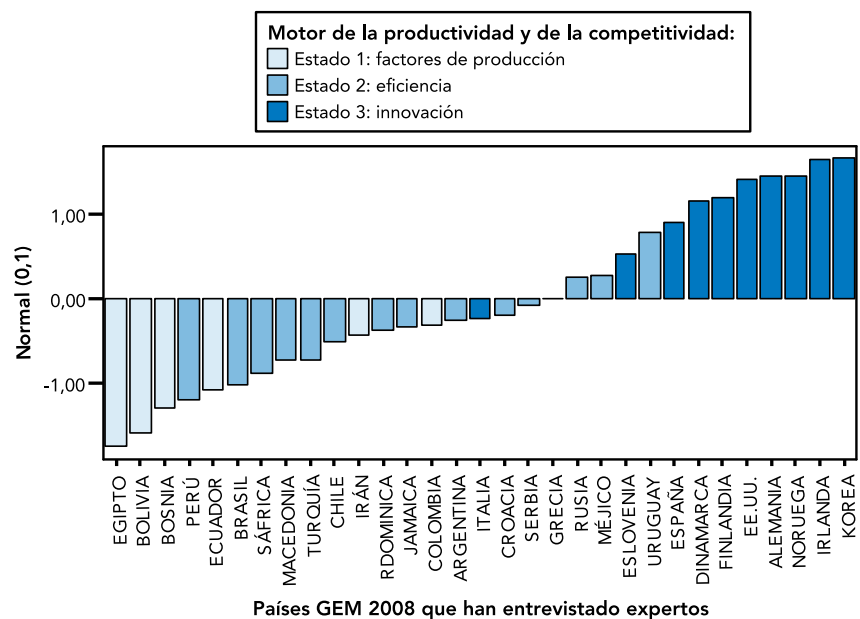
45.7. Necesidad de asesoramiento externo por parte de los emprendedores para realizar sus planes de negocio y trámites propios de la puesta en marcha de un nuevo negocio (al interpretar esta variable, hay que tener en cuenta que cuanto más elevado es el valor mayor es esta necesidad entre el colectivo de emprendedores de una nación)



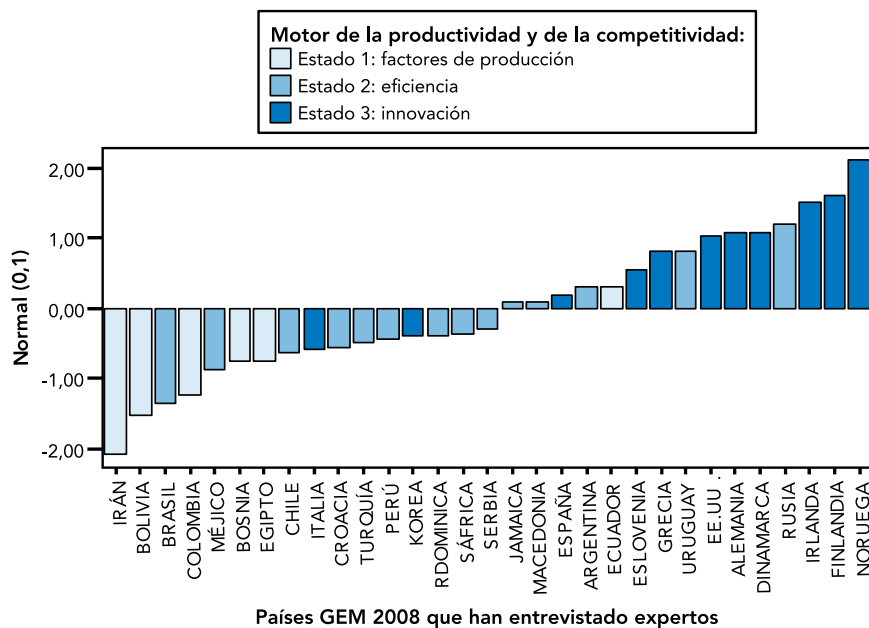
45.8. Existencia de suficientes centros o agencias públicos o privados que proporcionan formación emprendedora adecuada independientemente del sistema educacional oficial



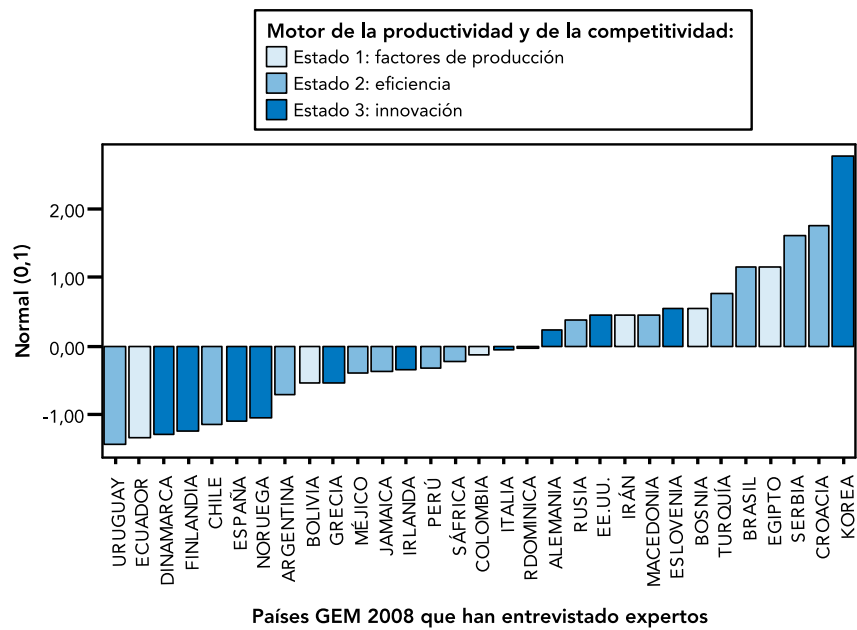
45.9. Transferencia tecnológica y de I+D



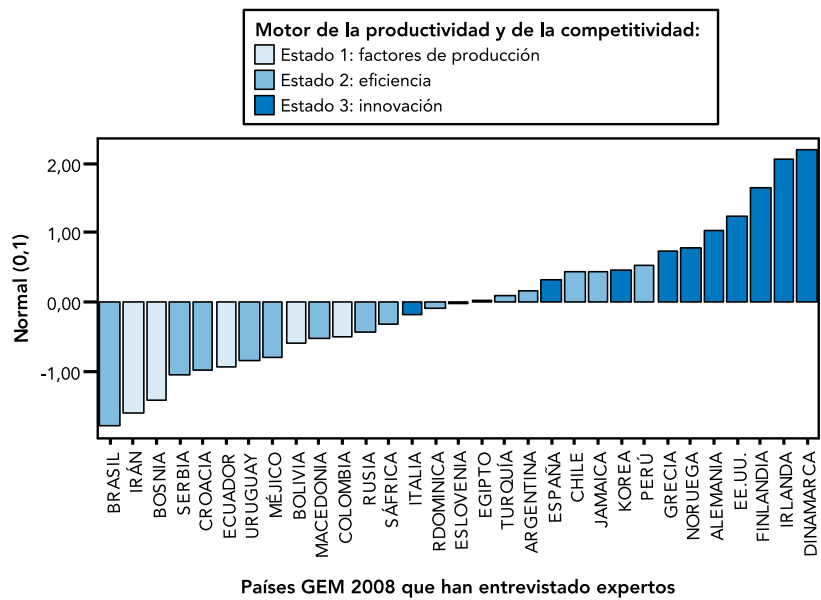
45.10. Acceso a infraestructura profesional y comercial



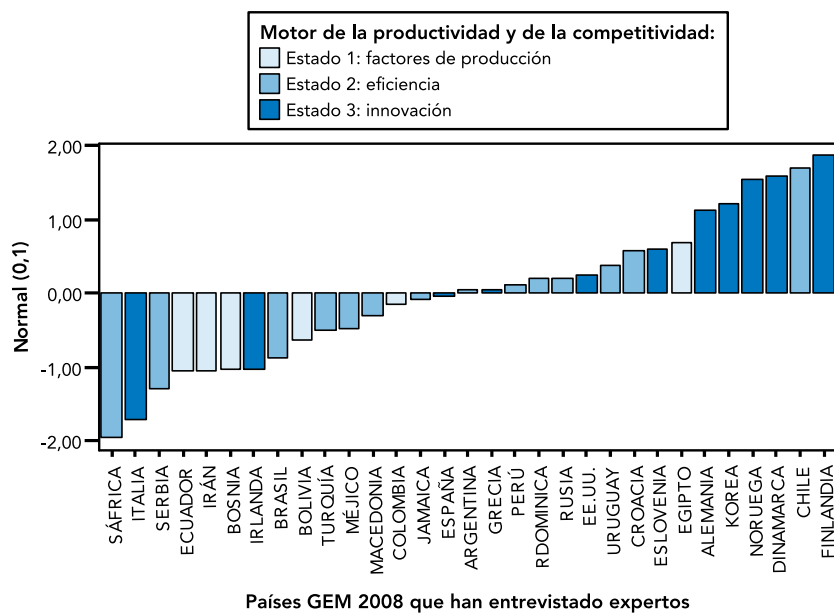
45.11. Apertura del mercado interno: capacidad de reacción, dinamismo



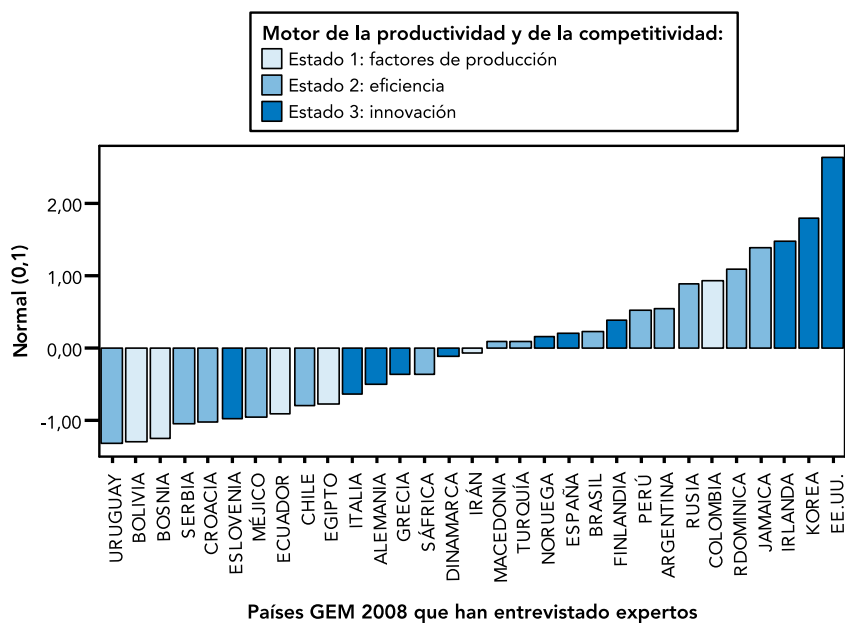
45.12. Apertura del mercado interno: barreras de entrada



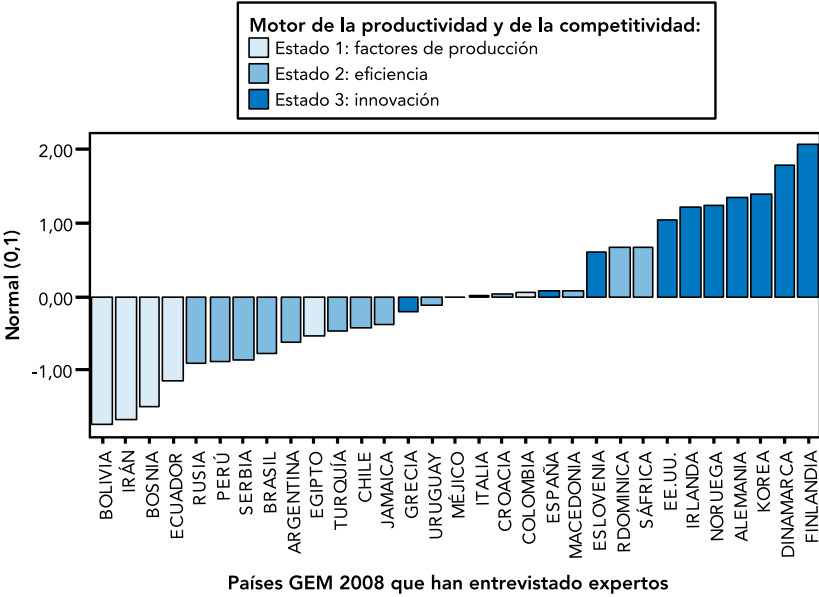
45.13. Acceso a infraestructura física y servicios



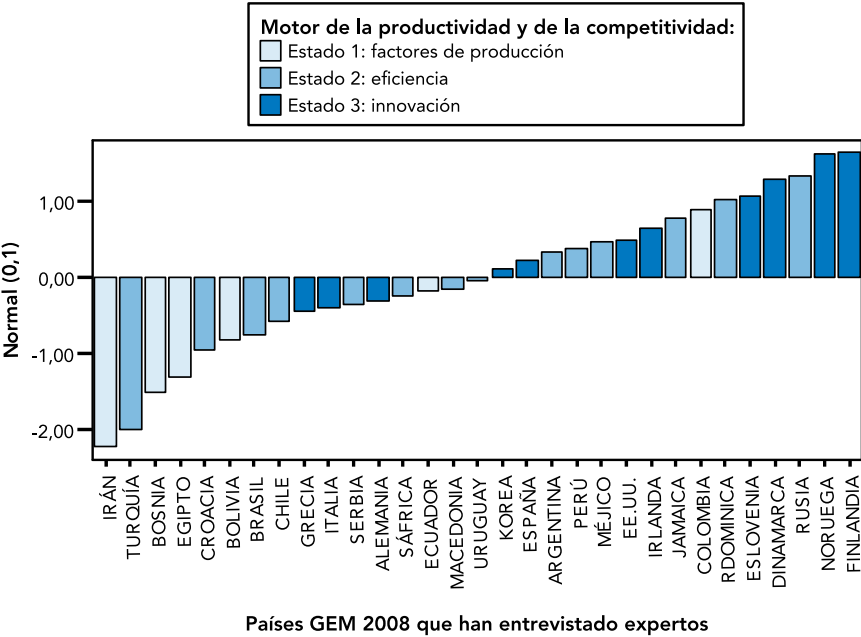
45.14. Normas sociales y culturales



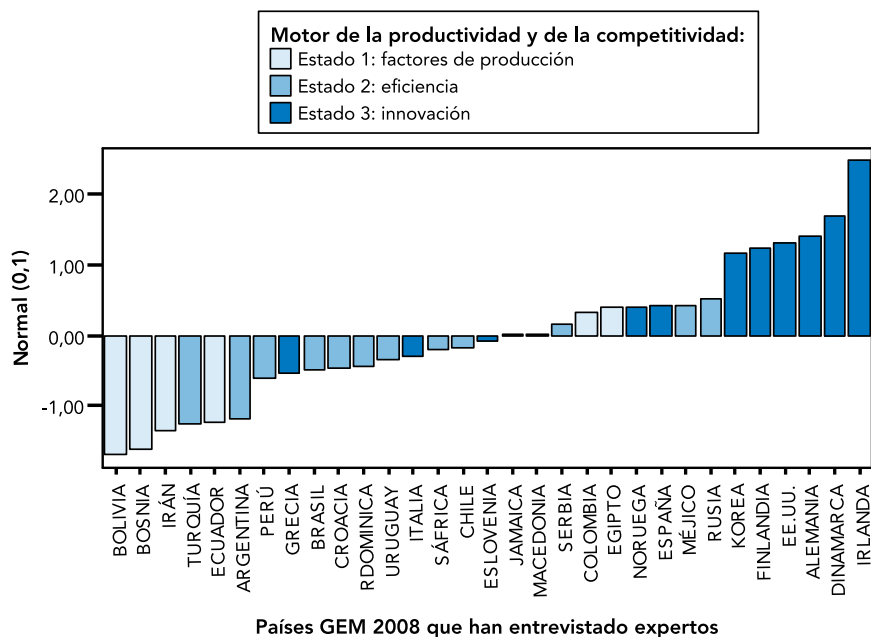
45.15. Protección derechos y propiedad intelectual



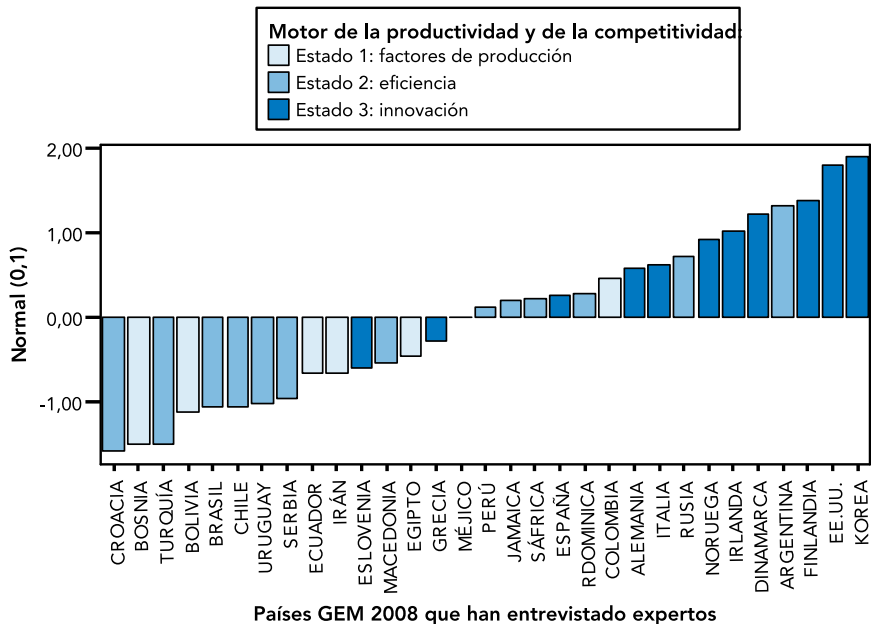
45.16. Apoyo a la mujer emprendedora



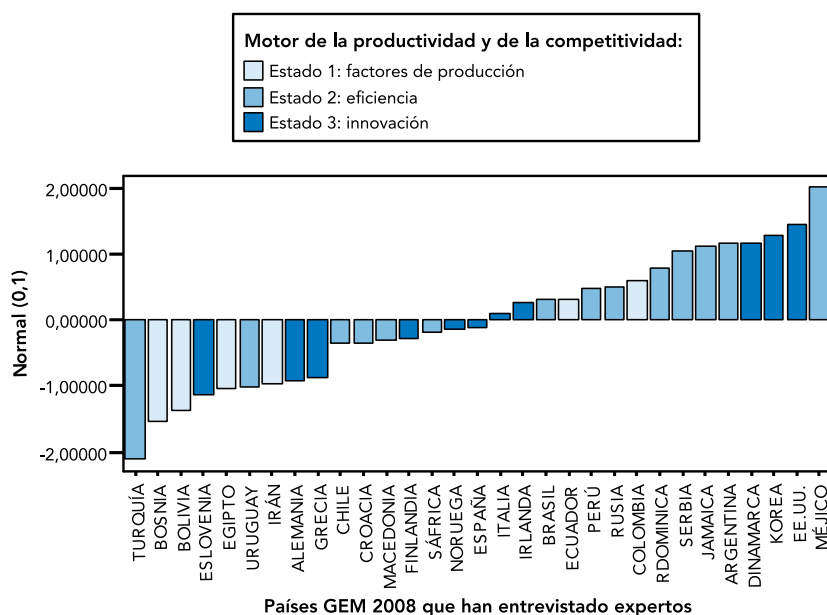
45.17. Apoyo al crecimiento empresarial



45.18. Interés por la innovación: empresas



45.19. Interés por la innovación: consumidor



España presenta una situación retrasada en cuanto a apoyo financiero a la actividad emprendedora en comparación con el resto de países cuyo motor es la innovación. Nuestro país acaba de ingresar en este estado y sigue los pasos de otros países más adelantados en este aspecto. Sin embargo, en nuestro descargo, es necesario tener en cuenta que nuestro sistema bancario es diferente y se ha demostrado, en estos momentos de crisis, que es un modelo a seguir. Las inversiones deben efectuarse con cautela y seguridad: cualquier país desea tener una actividad empresarial en desarrollo, pero no a costa de un endeudamiento que no se pueda recuperar, o a base de inversiones de supervivencia y fallidas a corto plazo. Por consiguiente, si bien se puede seguir avanzando en productos financieros para emprendedores, es necesario que los emprendedores potenciales, a su vez, logren la mejor formación y los proyectos más elaborados y viables para que el intercambio resulte eficaz y provechoso.

La implicación gubernamental en cuanto a políticas de fomento empresarial y desarrollo de la actividad emprendedora se halla bien situada en el contexto internacional y también, aunque nuestros expertos no lo valoren bien, la parte de políticas relacionada con impuestos y trámites burocráticos. Ello no quiere decir que no se pueda seguir mejorando, pero comparativamente hablando, España presenta una línea bastante adecuada, bastante parecida a la alemana y aún bastante por debajo de la de los países nórdicos.

La oferta de Programas Gubernamentales también aparece como bien situada y, además tiene una valoración positiva por parte de los expertos. España se alinea con los países basados en la innovación aunque quede algo por debajo de ellos.

En educación y formación emprendedora, todos los países y no sólo España, tienen mucho por hacer, especialmente en las etapas escolares iniciales. Las valoraciones son muy bajas en todos y nuestro país, aún está por encima de la media en la parte de educación profesional y superior. La necesidad de nuestros emprendedores de buscar asesoramiento externo para emprender en condiciones, es otro testimonio de la precariedad de esta situación y más, si se compara con la posición de Alemania y Grecia dentro de la UE. En cambio, España presenta una buena situación en cuanto a oferta de centros formativos no institucionales. Por consiguiente, se sigue insistiendo en la necesidad de prestar atención y tomar medidas realmente encaminadas a salvar el déficit de formación emprendedora en nuestras escuelas, a pesar de que existan casos aislados y más que famosos y premiados en nuestro país. Ese ejemplo debe generalizarse y aunque no resulte sencillo es una importante inversión de cara al futuro.

La posición española en cuanto a transferencia de I+D está mejorando rápidamente y, en cambio parece que retrocedemos en acceso a infraestructura profesional y de servicios comerciales a empresas, punto no deseable. Tampoco goza de buena salud la capacidad de reacción de nuestro mercado interno y nuestra posición en cuanto a barreras de entrada en el mismo es muy discreta en el conjunto internacional comparado. Lo mismo sucede en el tema del acceso a infraestructuras físicas a pesar de ser uno de los factores mejor valorados por los expertos, pues en comparación con otros países aún se puede lograr proporcionar un mejor servicio de cara a las empresas: el desarrollo rural es clave y también la descongestión de las grandes ciudades en cuanto a logística y distribución.

En cuanto a normas sociales y culturales, nuestra sociedad está por encima de la media pero muy lejos de las puntuaciones obtenidas en países como EE.UU. o Korea. Asimismo, la protección de la propiedad intelectual se percibe como resentida y el apoyo a la mujer para que sea emprendedora ha bajado un tanto. La competencia desleal, la piratería de productos y prácticas similares, afectan de manera importante a muchas industrias y este apartado merece de nuevo una mayor atención.

Finalmente, España ocupa una mejor posición en cuanto a apoyo de empresas con potencial de rápido crecimiento, tema al cual se ha prestado gran atención por parte de las instituciones gubernamentales. También se está haciendo en lo referente a la innovación pero, si bien nuestras empresas muestran una posición relativa que comienza a ser notable en el conjunto de países (y que nos está abriendo las puertas a estar en el grupo de clasificación en que ya estamos), también es cierto que el interés del consumidor por los productos y servicios innovadores, aunque bien valorado por nuestros expertos, está lejos de las puntuaciones obtenidas por otros países del mismo grupo.

En conclusión, España ya se cuenta entre los países cuyo motor económico se basa en la innovación, pero todavía no se refleja, en opinión de los expertos, suficientemente este hecho como para decir que se ha dado un gran salto. En consecuencia, hay que seguir insistiendo en la importancia de este elemento para que España pueda seguir el ritmo de los países más desarrollados y aplicarlo en su mayor acepción a todos los departamentos que componen nuestras empresas y servicios.



Informe Ejecutivo
GEM España

10

Breve análisis regional de la actividad emprendedora en España en el 2008



08
dos mil

Informe Ejecutivo
GEM España

Capítulo 10: Breve análisis regional de la actividad emprendedora en España en el 2008

10.1 Introducción

La edición 2008 del observatorio GEM español cuenta ya con la participación de 17 equipos regionales que presentan sus informes específicos de las Comunidades Autónomas de: Andalucía, Aragón, Asturias, Canarias, Cantabria, Castilla la Mancha, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid, Murcia, Navarra el País Vasco y las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla. Estos informes tienen el mismo grado de desarrollo que el nacional y constituyen una información de inestimable valor para el conocimiento del fenómeno emprendedor en cada territorio.

Conscientes de la importancia de completar el mapa de las 17 Comunidades, el equipo nacional ubicado en el IE, ha cubierto este año las 2 regiones que faltan (Baleares, y La Rioja), para ofrecer, por tercera vez, una comparativa regional completa de los principales indicadores del observatorio GEM y, por segunda vez el mapa completo de España.

10.2 Principales indicadores de la actividad emprendedora por Comunidades y Ciudades Autónomas

El mapa de España del 2008 cambia sustancialmente con respecto al del 2007 acusando la recesión y crisis incipiente, circunstancia que se relaciona con la principal variable explicativa del modelo GEM (Ver Figura 1 en la Introducción): el contexto político, económico y social del país.

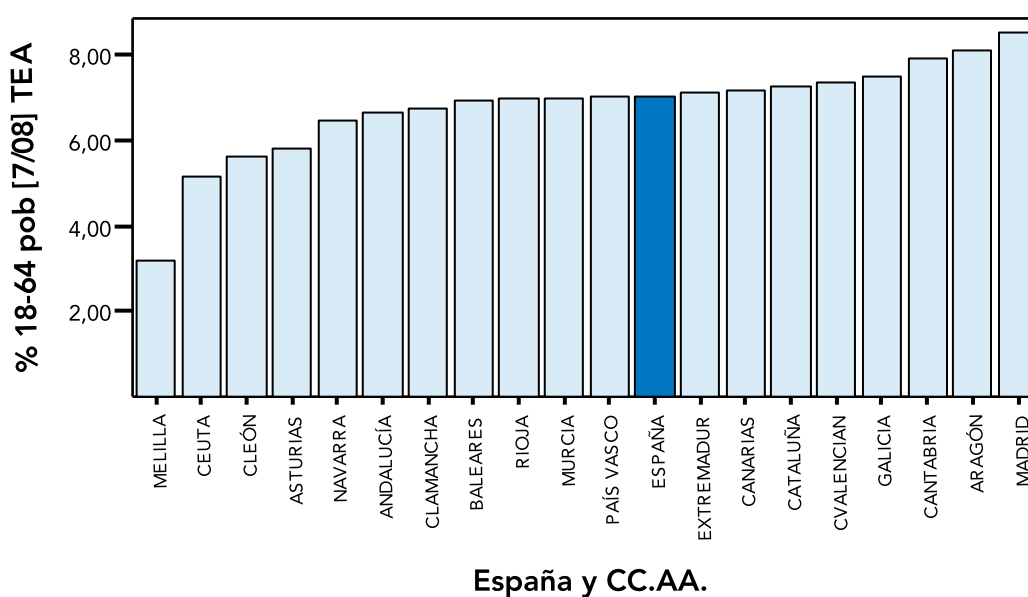
Así, tal y como se puede ver en la Figura 46, se advierte cómo se pone en cabeza de la lista en cuanto al índice de actividad emprendedora total en la población de 18-64 años la Comunidad Autónoma de la Madrid, una de las que más fuertemente ha apostado por la innovación y por la creación empresarial en sectores más resistentes frente a una crisis como la actual: nuevas energías, tecnología y biotecnología, servicios empresariales, comercio atractivo para el consumidor, realización de infraestructuras y similares.

Aragón ocupa el segundo lugar, posición completamente esperable porque la EXPO estaba en pleno auge en el momento de cerrar el trabajo de campo GEM. Este evento y las grandes inversiones efectuadas en esta C.A. en los últimos años en infraestructuras han permitido también una evolución favorable de la actividad emprendedora, proporcionalmente hablando.

Canarias, que encabezaba la lista el año pasado, regresa a una posición más acorde con la mostrada en ediciones anteriores, pudiendo considerarse que el año 2007 fue bastante atípico gracias al inusitado traslado de inmigrantes que se ha moderado un tanto en el 2008 ante la recesión. Cataluña y la Comunidad Valenciana ya se vieron afectadas prematuramente por la crisis que se ha desatado y han acusado el descenso de la actividad emprendedora por no resultar aconsejable emprender en sectores tradicionalmente fuertes y maduros en estas regiones como son el de la construcción y materiales para la misma, automoción, textil, calzado y otros.

En general, la actividad emprendedora ha disminuido en casi todas las regiones y, el efecto de la ligera bajada de la media española se ha diluido entre su conjunto. El caso más preocupante en cuanto a disminución de la actividad emprendedora es el de la Ciudad Autónoma de Melilla con una bajada muy fuerte y, al cierre de esta edición, la tasa de paro más elevada de la nación. En esta ciudad es, por consiguiente, muy importante impulsar la actividad emprendedora y la toma de medidas que ayuden a superar este notable impacto que la crisis está teniendo en su economía. Ceuta y Castilla y León y otras regiones también han notado como los potenciales emprendedores se han retraído notablemente en este ejercicio. En cambio, se aprecian significativos e importantes avances en Cantabria y en el País Vasco. Finalmente, a diferencia del año 2007, en la Figura 46 en lugar de 10 son 8 las CC.AA. que quedan por encima de la media nacional, síntoma inequívoco del impacto de la recesión, pues la propia media es inferior a la del pasado año.

Figura 46. Comparativa del índice de actividad emprendedora regional 2008

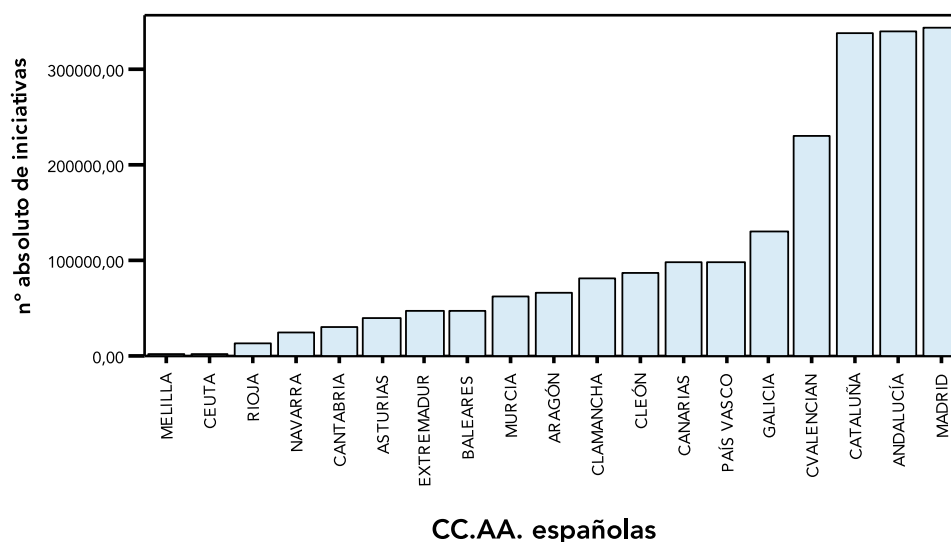


Al analizar la Figura 46, hay que tener presente de que se habla de porcentaje de iniciativas emprendedoras (es decir, que tienen una vida máxima de 42 meses), registradas en cada población de 18-64 años. Si se elevan los porcentajes anteriores a la población de cada región o ciudad autónoma, se estima que se hallaban en esta situación el número estimado de iniciativas que muestra la siguiente figura.

Madrid, Andalucía y Cataluña presentan cifras similares de iniciativas de hasta 42 meses o emprendedoras, pero la primera región encabeza una lista que habitualmente preside Cataluña. Ello, unido al hecho de que las cifras son inferiores a las del 2007 en las tres CC.AA. pone de manifiesto el retroceso experimentado en dichas zonas.

Asimismo, al comparar este gráfico con el del 2007 se puede ver que la distancia relativa de la Comunidad Valenciana con respecto a las tres punteras se agranda, resultado que no es deseable y que evidencia que, dentro de la cabecera de las CC.AA. que más actividades proporcionan en números absolutos, ésta ha resultado más perjudicada que las primeras.

Figura 47. Comparativa del número absoluto estimado de iniciativas de hasta 42 meses de vida en las Comunidades y Ciudades Autónomas españolas en el 2008



Por consiguiente, el mayor número estimado de iniciativas en que se traduce el índice de actividad emprendedora (TEA) mostrado en la Figura 47, se registra en Madrid, seguida de Andalucía y Cataluña. El tener más población influye en que haya más actividades y la relación es de tipo lineal, de forma que la población explica el 99% del número absoluto de iniciativas, pero en cambio, no explica más que un 2,2% (mucho menos que en el año 2007 en que casi se llegaba al 5%) de la tasa de actividad emprendedora (TEA) cuyas claves dependen más del estado del entorno formal (o institucional) e informal (existencia de oportunidades, cultura, capacidad emprendedora y otros) La coyuntura actual y las características sectoriales y sociales de cada C.A. es, sin duda, uno de los grandes determinantes del resultado obtenido este año en cuanto a actividad emprendedora y se analizará en profundidad en trabajos complementarios a este informe.

Por otro lado, es del mayor interés tener en cuenta que los informes específicos de cada Comunidad Autónoma contienen las claves que explican el comportamiento emprendedor de sus respectivas poblaciones ayudando a comprender el porqué se producen estas diferencias. Gracias a ellos se dispone de un diagnóstico preciso y riguroso de las características de la actividad emprendedora en cada zona de España. Su manifiesta diversidad alienta a la publicación anual de estos informes porque están proporcionando una información de carácter muy específico ayudando al diseño más acertado de las políticas públicas y actuaciones en el ámbito privado que conduzcan a la creación de iniciativas de calidad.

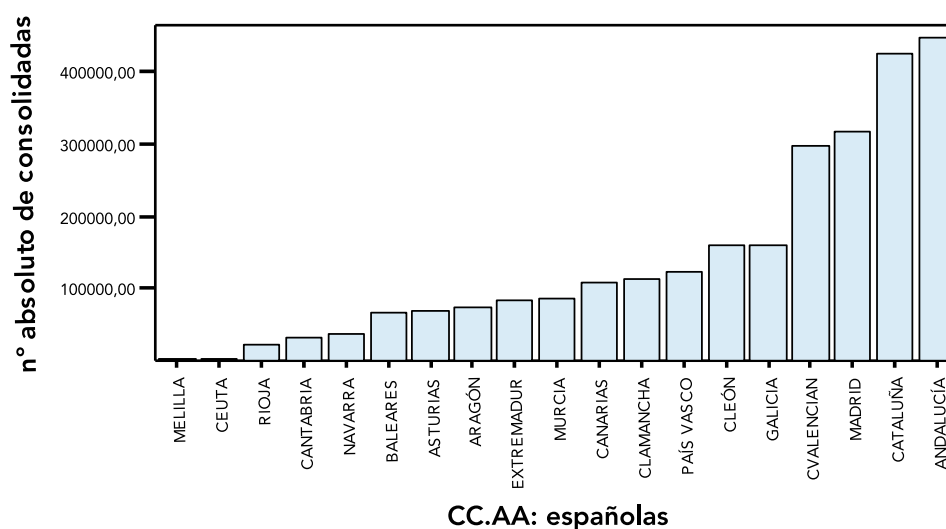
Seguidamente se ofrecen los gráficos comparativos regionales de otros indicadores relacionados con la actividad emprendedora y se recomienda la lectura del respectivo informe regional a aquellos interesados en obtener una información precisa de lo acontecido en este ejercicio en las diferentes Comunidades y Ciudades Autónomas.

Así, en primer lugar se puede ver el ranking de Comunidades y Ciudades Autónomas en función del número estimado de iniciativas consolidadas (es decir, que superan los 42 meses de actividad en el

mercado) encabezada por Andalucía y seguida por Cataluña, Madrid y la Comunidad Valenciana. Esta disposición no ha variado entre los años 2007 y 2008.

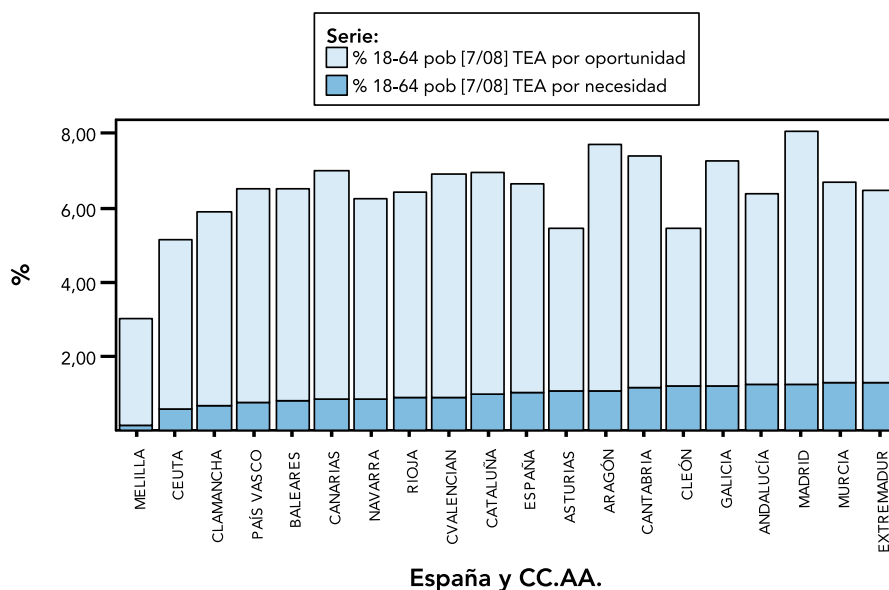
De nuevo, el tamaño de la población es un importante determinante de esta cifra, ya que tiene una capacidad explicativa de la misma del 99% en un modelo de regresión lineal simple en que la variable dependiente es el número de iniciativas y la independiente la población activa. Es importante señalar que las cifras absolutas estimadas presentaban importantes incrementos en todas las CC.AA., por lo que el tejido empresarial español consolidado estaba en auge al inicio de la recesión. Andalucía y Cataluña, presentan cifras superiores a 400.000 iniciativas cuando en el 2007 la primera se rondaba las 350.000 y la segunda superaba las 300.000 pero no excesivamente. Madrid, que ahora tiene algo más de 300.000, no llegaba a esa cifra en el 2007 y en la Comunidad Valenciana, también se observa un notable incremento. Castilla y León se acerca a las 150.000, cuando en el año 2007 apenas pasaba de 100.000 y también es importante señalar que el País Vasco, Castilla la Mancha y Canarias superan las 100.000, cuando en el 2007 no llegaban a dicha cifra.

Figura 48. Comparativa del número absoluto estimado de iniciativas consolidadas en las Comunidades y Ciudades Autónomas españolas en el 2008



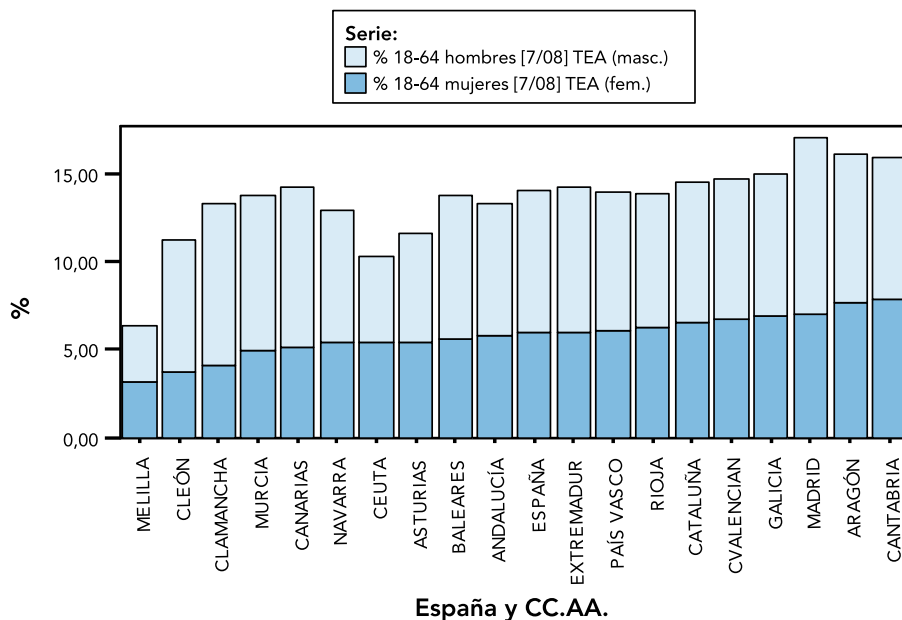
La oportunidad es la motivación predominante para emprender en todas las regiones y en España en general. Ordenando las CC.AA. de menor a mayor proporción de emprendedores por necesidad, Extremadura, Murcia, Madrid y Andalucía, encabezan la clasificación desde este punto de vista, cuando en el 2007, fueron las de Castilla la Mancha, Canarias y otras muy afectadas por la inmigración. La crisis ha frenado el impulso de la corriente inmigrante e incluso está propiciando el regreso a los orígenes de muchas personas que no encuentran trabajo en estos momentos y que todavía no han alcanzado una situación que les permita quedarse como empresarios. La Figura 49, muestra la situación comparativa más reciente, en la que destaca que 9 CC.AA. tienen tasas de actividad emprendedora por necesidad superiores a la media nacional.

Figura 49. Distribución de actividad emprendedora regional por oportunidad y necesidad



Finalmente, la tasa de participación femenina en la actividad emprendedora es variable entre las regiones españolas, ostentando Cantabria la mayor de ellas en el 2008, seguida de cerca por Aragón. En el 2007, esta clasificación estaba encabezada por Canarias, Cantabria y Navarra, por lo que la situación ha variado ostensiblemente salvo en el caso de Cantabria. Las tasas más bajas sobre el conjunto de la población femenina las presentan Melilla, Castilla y León y Castilla la Mancha. En el caso de Melilla parece confirmarse, por la persistencia, que existe algún factor de tipo cultural tras estos datos, pues en su población conviven comunidades de muy distintas culturas.

Figura 50. Distribución de actividad emprendedora regional por género



El volumen de información regional obtenido en la edición 2008 es demasiado extenso y rico como para consignarlo totalmente en estas páginas, por lo que, de nuevo se insiste en remitir a los lectores interesados en obtener más detalles, a los informes regionales de las respectivas Comunidades y Ciudades Autónomas. En ellos se encuentra también, la información proporcionada por los expertos de cada territorio, con interesantes recomendaciones que pueden ayudar en el diseño de políticas públicas adecuadas a la problemática de cada zona.

Anexo I

Anexo II

Anexo III

Anexo IV



Informe Ejecutivo
GEM España

Anexo I

Tema monográfico 2008: educación y formación específica para emprender

La edición GEM 2008 ha prestado especial atención a la obtención de datos acerca de la formación específica para emprender. Gracias a las preguntas añadidas en la encuesta de población de 18 a 64 años, se ha averiguado que:

Un 12,5% de la población de 18-64 años ha recibido algún tipo de formación específica relacionada con emprender en la escuela primaria o en la secundaria

Un 52,5% de las personas que han recibido formación específica relacionada con emprender en la escuela primaria o secundaria son hombres y un 47,5% mujeres

Un 15,3% de estas personas tiene entre 18 y 24 años; un 27,6% entre 25 y 34; un 23,1% entre 35 y 44; un 18,8% entre 45 y 54 y un 15,2% entre 55 y 64 años

Un 27,3% tiene un nivel de estudios oficiales bajo, un 46,7% medios y un 25,7% altos

Un 7,3% son inmigrantes o extranjeros de régimen general, un 1,7% de régimen comunitario y, el resto, un 91% son españoles

Dentro de este conjunto de personas que han recibido formación específica en la escuela primaria o secundaria, un 10,6% indica que piensa poner en marcha una iniciativa emprendedora en los próximos 3 años; un 8,8% está actualmente involucrado en una iniciativa en fase emprendedora, un 10% está involucrado en una empresa consolidada y un 3,6% ha actuado como "business angel"

En un 69,1% de los casos, esta formación fue voluntaria, en un 24,2% tuvo carácter obligatorio, un 6,1% recibió de los dos tipos y un 0,6% no responde

Un 14,6% de la población de 18-64 años ha recibido algún tipo de formación específica relacionada con emprender tras haber finalizado o dejado la escuela primaria o secundaria

Un 53,1% de las personas que han recibido formación específica relacionada con emprender tras pasar por la escuela son hombres y un 46,9% mujeres

Un 14,0% de estas personas tiene entre 18 y 24 años; un 26,8% entre 25 y 34; un 26,0% entre 35 y 44; un 18,3% entre 45 y 54 y un 15,0% entre 55 y 64 años

Un 24,3% tiene un nivel de estudios oficiales bajo, un 40,0% medios y un 35,3% altos

Un 6,1% son inmigrantes o extranjeros de régimen general, un 1,4% de régimen comunitario y, el resto, un 92,5% son españoles

Dentro de este conjunto de personas que han recibido formación específica tras la escuela, un 11,1% indica que piensa poner en marcha una iniciativa emprendedora en los próximos 3 años; un 9,5% está actualmente involucrado en una iniciativa en fase emprendedora, un 11,3% está involucrado en una empresa consolidada y un 4,4% ha actuado como "business angel"

Seguidamente, se describen las características de la formación específica recibida tras la etapa escolar para este grupo de personas que tuvieron acceso a la misma.

La formación sobre emprender que ha recibido formaba parte de la educación formal u oficial que cursó tras la escuela: 69% de los casos Su carácter fue: Voluntario 87,3% de estos casos Obligatorio 11,9% de estos casos NS/NC 0,8% de estos casos	La formación recibida sobre emprender no formaba parte de la educación formal u oficial que cursó tras la escuela: 54,5% de los casos Su carácter fue: Voluntario 86,6% de estos casos Obligatorio 12,3% de estos casos NS/NC 1,1% de estos casos
Formación específica proporcionada por una Cámara de Comercio o Asociación empresarial: 42% de los casos Su carácter fue: Voluntario 90,6% de estos casos Obligatorio 7,7% de estos casos NS/NC 1,7% de estos casos	Formación específica proporcionada por una entidad pública o agencia gubernamental: 37,8% de los casos Su carácter fue: Voluntario 85,7% de estos casos Obligatorio 11,1% de estos casos NS/NC: 3,2% de estos casos
Asistencia a formación específica organizada por su empleador pasado o actual: 32,3% de los casos Su carácter fue: Voluntario 78,4% de estos casos Obligatorio 17,4% de estos casos NS/NC 4,1% de estos casos	Asistencia a formación específica de otro tipo: 48,4% de los casos Su carácter fue: Voluntario 90,6% de estos casos Obligatorio 5,9% de estos casos NS/NC 3,6% de estos casos

Formación específica adquirida de manera informal: 67,3% de los casos

Formación específica adquirida online: 38,3% de los casos

Los datos ponen de manifiesto que el porcentaje de población que ha recibido formación específica sobre emprender una iniciativa y desarrollarla es muy bajo. La proporción de personas que han recibido este tipo de formación aumenta tras la etapa escolar, pero aún así, sigue siendo muy baja.

La formación tras la etapa escolar se ha recibido mayoritariamente en los centros oficiales en que se han continuado los estudios, pero en más de la mitad de los casos, se ha recibido en otro tipo de organizaciones. Las personas pueden haber recibido simultánea o independientemente ambos tipos de formación. El carácter mayormente voluntario de cualquiera de las opciones de formación analizadas, pone de manifiesto que es el propio interés de las personas el que las impulsa a interesarse por esta formación. Entre la educación de carácter obligatorio, destaca la impulsada por empleadores.

Los datos confirman lo que vienen indicando los expertos año tras año: existe un déficit muy significativo en formación de valores, habilidades y conocimientos para emprender y, dicho déficit abarca a todo el sistema educacional, siendo más notable en la escuela primaria y secundaria. Las iniciativas formativas de Cámaras de Comercio, Asociaciones Empresariales, Agencias Gubernamentales y otras, juegan un importante papel, pero es el individuo el que recurre a ellas en la mayor parte de los casos. Asimismo, los recursos ofrecidos en Internet acerca de estas materias son aprovechados por casi un 40% de las personas que reciben este tipo de educación tras la escuela.

En conclusión, queda mucho por hacer en este ámbito y, en el caso de España, se espera que en pocos años comiencen a verse los resultados de la puesta en marcha de numerosas iniciativas formativas en las Universidades. El carácter de estas iniciativas es importante, pues la voluntariedad a la hora de escoger estas materias entre las que formen los currículos académicos no ayudará a su difusión. Es importante difundir el mensaje, y ponerlo en práctica, de que tener este tipo de conocimientos es útil sea cual sea la especialidad que se curse en una Universidad, pues abre directamente las puertas a una alternativa profesional poco conocida por la mayoría. Lo mismo se puede aplicar a la escuela, en cuanto a adquisición de valores y a la Formación Profesional en cuanto a posibilidad de desarrollo y mejora de todo tipo de negocios que tengan posibilidades de resultar innovadores dentro de los tradicionales y permanentemente necesarios.

Anexo II

Actitudes de la población de 18-64 años ante la innovación

La encuesta GEM a la población adulta del 2008 incluye tres temas relacionados con la innovación acerca de los cuales la población de 18-64 años ha expresado su grado de acuerdo o desacuerdo. Los resultados son los siguientes:

A usted, le gustaría poder comprar o utilizar nuevos productos y servicios en los próximos 6 meses						
Muy en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Indiferente	Algo de acuerdo	Muy de acuerdo	No sabe	No contesta
10,3%	10,6%	13,2%	37,6%	18,5%	9,5%	0,3%

Le gustaría poder probar productos y servicios que utilicen nuevas tecnologías en los próximos 6 meses						
Muy en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Indiferente	Algo de acuerdo	Muy de acuerdo	No sabe	No contesta
11,4%	12,2%	10,1%	36,9%	22,3%	6,6%	0,4%

Usted piensa que nuevos productos y servicios mejorarán su calidad de vida en los próximos 6 meses						
Muy en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Indiferente	Algo de acuerdo	Muy de acuerdo	No sabe	No contesta
7,4%	7,6%	10,7%	39,9%	23,2%	10,8%	0,4%

Según los resultados anteriores, nuestra población de 18-64 años es bastante sensible a la aparición de innovaciones en el mercado, si bien, más del 30% no se muestra muy interesado en adquirir nuevos productos y servicios.

1 Los datos sobre educación y formación específica proporcionan mucha más información que será presentada en un informe monográfico de carácter internacional. Asimismo, la Dirección General de Política de la PYME en combinación con la Fundación Cultural Banesto y el IE, presentan tras el lanzamiento de GEM 2008, un informe en que se relaciona este tipo de formación con el crecimiento empresarial, la tercera edición del estudio AC-E o Análisis del Crecimiento de la PYME Española.

Por otro lado, casi un 60% estaría interesado, cuando menos en probar nuevos productos y servicios, término que no implica un compromiso tan fuerte como el de la afirmación anterior de comprarlos. También es importante señalar que casi una cuarta parte de esta población no estaría apenas interesada en realizar esta prueba, lo cual puede ser una manifestación de la saturación existente en el mercado de productos en los que hay que invertir tiempo y paciencia en cuanto a su manejo y aprendizaje: a veces las innovaciones se suceden tan rápidamente que no proporcionan el tiempo suficiente para su asimilación.

Finalmente, la población es más receptiva cuando piensa en productos y servicios que puedan mejorar su calidad de vida. Al parecer, las personas consideran que el rango de posibilidades es más amplio cuando se plantea la tercera afirmación, pues en ella están incluyendo intangibles y bienes o servicios que les afecten de manera directa pero sin implicación personal: productos o servicios que beneficien a la sociedad en general sin necesidad de tener que adquirirlos. Ejemplos de este tipo serían nuevos medios de transporte colectivos más seguros, menos contaminantes y con otras cualidades; nuevas formas de producción de energía, comunicaciones, y un largo etc., que pueden ponerse al alcance de la población en general.

En conclusión, la innovación es atractiva para gran parte de nuestra población activa, pero sobre todo se valora su beneficio global más que el individual. Por ello, las iniciativas emprendedoras que innoven en ese sentido, tienen muchas posibilidades de éxito y de resistencia ante períodos de crisis como el actual. Las dedicadas a producción de energías renovables son un claro ejemplo de ello.

Anexo III

Actividad emprendedora de empleados por cuenta ajena

Conscientes de la enorme importancia que tiene el espíritu emprendedor, no sólo con relación a las personas que acaban poniendo en marcha su propia iniciativa de negocio, sino también con relación a la actitud de aquellos que trabajan por cuenta ajena, el Proyecto GEM de algunos países participantes, entre los que se cuenta España, ha preguntado a una muestra de 2.000 empleados diversas cuestiones sobre su carácter emprendedor. En este anexo se proporcionan los resultados de dicha consulta.

Considerando a la muestra de 2.000 empleados como representativa de este colectivo en España, se puede afirmar que en torno a un 5,7% de los empleados se ha visto involucrado en los últimos dos años en el desarrollo de nuevas actividades de negocio para su empleador, tales como lanzar al mercado alguna nueva línea de producto o servicio ya sea completamente nueva o subsidiaria de las principales ya existentes.

Dentro del grupo de empleados que se han visto involucrados en este tipo de iniciativas, en un 79,6% de los casos, la primera fase de puesta en marcha de la iniciativa ha consistido en el desarrollo de una idea de cara a realizar una nueva actividad de negocio. Esto ha incluido, por ejemplo, la búsqueda activa de información, actividades de "brainstorming" (tormenta de ideas) y hacer llegar nuevas propuestas a la dirección para su evaluación. En el 20,4% restante de los casos, la primera fase no ha tenido estas características.

Entre los que han participado en una fase como la descrita, algo más de la mitad de estos empleados ha desempeñado un papel de liderzazo (51,1%), mientras que un 31,1% ha realizado una labor únicamente de apoyo y un 17,8% ha asumido ambos roles.

También para el grupo de empleados involucrados en iniciativas emprendedoras dentro de la empresa, en un 70,8% de los casos, han participado en una segunda fase que ha tenido que ver con la exploración y preparación de una nueva actividad de negocio. Ello ha incluido, por ejemplo, promocionar la idea, preparar un plan de negocio, el marketing de la nueva actividad o buscar fuentes de financiación y contratar asesores u otros servicios externos. Un 15,9% no ha tenido esta experiencia y un 13,3% indica que no han entrado aún en esa fase.

Para los que han tenido esta segunda experiencia, el 55% ha desempeñado un papel de liderazgo, un 35% de apoyo y un 10% de ambos tipos.

Las empresas en que se dan este tipo de empleados son muy variadas en cuanto a sector, pero entre ellas destacan las asesorías y los gabinetes fiscales.

Otro interesante resultado es el que indica que en un 70,5% de los casos de nuevos desarrollos, la iniciativa partió del propio empleado, sin que nadie se lo solicitase, mientras que en el 29,5% restante, hubo una petición por parte del director u otro colega.

Un 63,3% de estos empleados no tuvo que vencer ningún grado de resistencia sobre su idea, un 29,5% alguna y tan sólo un 6,8% mucha resistencia. Un 15,9% tomó algún tipo de riesgo personal al involucrarse en esta iniciativa, mientras que en un 84,1% de los casos no se dio esta situación. En un 28,6% de los casos, el riesgo fue el de pérdida de estatus en la empresa, en un 42,9% el de daños en su carrera profesional en general y, en un 28,6% la posible pérdida de dinero personal en la actividad.

Por termino medio, los empleados emprendedores esperan que trabajen gracias a la nueva idea 22 personas tras 5 años de su puesta en marcha, si bien la dispersión es tan amplia que abarca casos que van desde 1 a 500 personas.

En un 36,4% de los casos, la actividad tiene que ver con un producto o servicio que es nuevo en la empresa, mientras que en el 63,6% restante no es así. A pesar de ello, la nueva actividad no será desconocida en el mercado en un 84,1% de los casos, lo será algo en un 11,4% de los mismos y resultará completamente nueva en un 4,5%.

Finalmente, en cuanto a competitividad, estas nuevas iniciativas se enfrentan a una elevada competencia en el mercado en el 81,8% de los casos y, tan sólo un 18,2% tienen poca competencia.

En conclusión, las actividades emprendedoras de empleados o “intrapreneuship” tienen muchos puntos en común con las que desarrollan los emprendedores por cuenta propia, por lo que esta parcela de estudio abre nuevos caminos de investigación de gran interés para mejorar la iniciativa personal que pueda dar importantes frutos en empresas que tienen plantilla. Se confirma pues, que el empleado emprendedor constituye un gran valor dentro de la empresa y que la educación y formación emprendedora no sólo beneficiaría a la actividad emprendedora independiente, sino también a las grandes compañías. Su extensión es muy discreta, pero se puede incrementar si se trabaja y se fomenta.

El tópico especial escogido en el 2008 por el Proyecto GEM revela que la educación y la formación emprendedora es el factor clave que merece mayor atención a corto plazo por parte de los diseñadores de políticas públicas relacionadas con el fomento de la creación empresarial.

Anexo IV

Ficha Técnica del informe GEM

La metodología del Proyecto GEM ha sido ampliamente descrita en el Informe Ejecutivo de España del año 2005, por lo que se remite al lector o investigador interesado en profundizar en estos aspectos a dicho informe, disponible en formato pdf en la página web: www.ie.edu/gem.

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

Encuesta a la población adulta española de 18-64 años de edad, realizada entre abril y julio de 2008

Encuesta a expertos de los ámbitos: financiero, políticas y programas gubernamentales, infraestructura física, infraestructura comercial y de servicios a empresas, educación y formación, normas sociales y

culturales, transferencia de I+D y apertura del mercado interno. Realizada entre abril y junio de 2008.

Variables secundarias procedentes de las siguientes fuentes:

Crecimiento y desarrollo nacional: IMF
 Empleo: ILO, OCDE, WDI
 Exportación: WTO, CL-CC
 Demografía: US Census, Eurobarómetro
 Educación: WDI
 Tecnología e información: ITV, WDI, WCY
 Papel del Gobierno en temas económicos: WCY, WDI y otras
 Productividad: PROD NOTE
 Renta: WDI
 Competitividad: GCR, WCY, IEF
 Capital Riesgo: VCNOTES, BRL, ICGR
 Siendo:

BRL = Bankruptcy and Reorganisation Laws
 CL-CC = Company Law or Commercial Code
 GCR = Global Competitiveness Report
 ICRG = International Country Risk Guide
 IMF = World Economic Outlook Data Base, International Monetary Fund
 IEF = Index of economic freedom (Heritage Foundation & The Wall Street Journal)
 ILO = International Labour Organization
 ITV = NUA Internet Surveys
 OECD = Organization for Economic Coordination and Development
 PROD NOTE = WCY, IMF, ILO
 USCENSUS = US Census Bureau International Database
 WDI = The World Bank, World Development Indicators



FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA DE LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS	
Universo (1)	26.187.435 habitantes, residentes en España de 18 a 64 años.
Muestra	30.879 personas de 18 años hasta 64 años.
Selección de la muestra	Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios en las provincias según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural) En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo de entre 18 y 64 años cumpliendo cuotas de sexo y edad proporcionales a la población de cada Comunidad Autónoma.
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Error muestral (+/-) (2)	$\pm 0,58\%$ a priori y $\pm 0,28\%$ a posteriori
Nivel de confianza	95%
Periodo encuestación	Desde el mes de abril hasta julio de 2.008
Trabajo de campo	Instituto Opinometre
Codificación y base de datos	Instituto Opinometre
(1) Fuente US Census 2008 (2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas Hipótesis: $P=Q=50\%$ o de máxima indeterminación.	

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que es un Consorcio compuesto, en la edición 2008, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Angola, Argentina, Bélgica, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Colombia, Corea, Croacia, Chile, Dinamarca, Ecuador, EE.UU., Egipto, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, India, Irán, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Letonia, Macedonia, México, Noruega, Países Bajos, Perú, República Dominicana, Reino Unido, Rumania, Rusia, Serbia, Sudáfrica, Turquía y Uruguay. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Andalucía, Aragón, Asturias, Canarias, Cantabria, Castilla La Mancha, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Escocia, Extremadura, Gales, Galicia, Irlanda del Norte, Madrid, Murcia, Navarra, País Vasco, las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla y cinco regiones de Chile. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en el Informe Nacional Español. Asimismo, existe el Informe Global Entrepreneurship Monitor y los Informes del resto de naciones participantes que pueden obtenerse en: www.gemconsortium.org. GEM Global agradece a todos los investigadores del proyecto y a sus patrocinadores, su trabajo y su apoyo, que son los que hacen posible que esta investigación vea la luz cada año.

Aunque los datos utilizados en la confección de este informe han sido recopilados por el Consorcio GEM, su análisis e interpretación es solamente responsabilidad de los autores.

© Global Entrepreneurship Research Association



Patrocinadores e Instituciones

Nacional



Andalucía



Aragón



Asturias



Canarias



Cantabria



Castilla - La Mancha



Castilla y León



Cataluña



Ceuta



Comunidad Valenciana



Extremadura



Galicia



Madrid



Melilla



Murcia



Navarra



País Vasco

