



## GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

# INFORME EJECUTIVO 2016 REGIÓN DE MURCIA

Universidad de Murcia



Unión Europea

Fondo Europeo  
de Desarrollo Regional  
"Una manera de hacer Europa"





## GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

# INFORME EJECUTIVO 2016 REGIÓN DE MURCIA

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

### EQUIPO INVESTIGADOR (Universidad de Murcia) DIRECCIÓN PROYECTO GEM MURCIA

Antonio Aragón Sánchez

Alicia Rubio Bañón

### EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

J. Samuel Baixauli Soler

Nuria Nevers Esteban Lloret

José Andrés López Yepes

María Feliz Madrid Garre

Catalina Nicolás Martínez

Mercedes Palacios Manzano

Gregorio Sánchez Marín



Unión Europea

Fondo Europeo  
de Desarrollo Regional  
"Una manera de hacer Europa"



## INDICE

| Índice de contenidos   | PG. |
|--|-----|
| <b>Introducción</b>  |     |
| Proyecto GEM: Equipos investigadores y patrocinadores 2016   |     |
| I. Introducción  |     |
| II. El Proyecto GEM: conceptualización y modelo teórico  |     |
| III. Balance Score Card  |     |
| IV. Resumen ejecutivo  |     |
|  |     |
| <b>Capítulo 1. El Fenómeno Emprendedor en la Región de Murcia</b>  |     |
| 1.1. Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras en la población de la Región de Murcia                              |     |
| 1.1.1. Percepción de la población regional sobre sus valores y aptitudes para emprender                                  |     |
| 1.1.2. La percepción de la población regional sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento                      |     |
| 1.1.3. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas sobre las percepciones, valores y aptitudes para emprender |     |
| 1.2. Actividad emprendedora y sus características  |     |
| 1.2.1. Indicadores y dinámica del proceso emprendedor  |     |
| 1.2.2. Motivación para emprender: oportunidad versus necesidad   |     |
| 1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor   |     |
| 1.2.4. Financiación de la actividad emprendedora naciente  |     |
| 1.2.5. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas de la actividad emprendedora                               |     |
| 1.3. Resultado del proceso emprendedor   |     |
| 1.3.1. Aspectos generales del negocio  |     |
| 1.3.2. Expectativas de crecimiento   |     |
| 1.3.3. Orientación innovadora  |     |
| 1.3.4. Orientación internacional   |     |
|  |     |
| <b>Capítulo 2. El entorno emprendedor</b>  |     |
| 2.1. Introducción  |     |
| 2.2. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la Región de Murcia                                     |     |
| 2.3. Análisis de obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la Región de Murcia                 |     |
|  |     |
| <b>Anexo:</b> Ficha técnica del informe GEM en la Región de Murcia 2016  |     |

## Relación de los equipos integrantes de Asociación RED GEM España 2015

| Unidad                    | Institución  | Miembros   | Colaboradores  |
|---------------------------|--|--|--|
| <b>Nacional</b>           | UCEIF-CISE<br><br>Asociación RED GEM España  | Federico Gutiérrez Solana (Director Cise y Presidente GEM España)<br>Ana Fernández-Laviada (Directora Ejecutiva GEM España)<br>Iñaki Peña, Maribel Guerrero y José L. González-Pernía (Equipo Dirección Técnica GEM-España)<br>Inés Rueda (Secretaria GEM-España)<br>Manuel Redondo e Inés Rueda (Administración)<br>Manuel Redondo<br>Antonio Fernández (Web máster)<br>Asociación RED GEM España | Banco Santander<br>UCEIF-CISE<br>Asociación RED GEM España<br>Fundación Rafael del Pino  |
| <b>Andalucía</b>          | Universidad de Cádiz   | José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía)<br>Salustiano Martínez Fierro<br>José Aurelio Medina Garrido<br>Antonio Rafael Ramos Rodríguez  | Universidad de Cádiz<br><br>Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz<br><br>Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza. Consejería de Economía y Conocimiento. Junta de Andalucía |
| <b>Aragón</b>             | Universidad de Zaragoza  | Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón)<br>Cristina Bernad Morcate<br>Elisabet Garrido Martínez<br>Jaime Gómez Villascuerna<br>Consuelo González Gil<br>Juan Pablo Maicas López<br>Raquel Ortega Lapiedra<br>Sergio Palomas Doña   | Fundación Emprender en Aragón<br><br>Cátedra Emprender<br><br>Universidad de Zaragoza<br><br>Departamento de Economía, Industria y Empleo del Gobierno de Aragón                                 |
| <b>Canarias</b>           | Universidad de Las Palmas de Gran Canaria<br><br>Universidad de La Laguna                          | Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias)<br>Alicia Bolívar Cruz<br>Alicia Correa Rodríguez<br>Desiderio García Almeida<br>Ana L. González Pérez<br>Esther Hormiga Pérez<br>Pino Medina Brito<br>Silvia Sosa Cabrera<br>Domingo Verano Tacoronte   | Consejería de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento   |
| <b>Cantabria</b>          | Universidad de Cantabria<br><br>Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria                        | Ana Fernández-Laviada (Directora GEM-Cantabria)<br>Paula San Martín Espina (Coordinadora)<br>Estefanía Palazuelos Cobo<br>Andrea Pérez Pérez<br>Lidia Sánchez Ruiz   | Santander<br><br>Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía, Hacienda y Empleo   |
| <b>Cataluña</b>           | Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona<br><br>Universitat Autònoma de Barcelona | Carlos Gualarte (Director GEM-Cataluña)<br>Joan Lluís Capelleras<br>Marc Figuls<br>Enric Genescà<br>Teresa Obis  | Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Local.<br><br>Generalitat de Catalunya<br>Departament d'Empresa i Coneixement   |
| <b>Castilla La Mancha</b> | Universidad de Castilla La Mancha  | Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castilla La Mancha)<br>Ángela González Moreno<br>Francisco José Sáez Martínez<br>Rafael Minami Suzuki<br>Adrián Rabadán Guerra  | Universidad de Castilla La Mancha<br><br>Junta de Comunidades de Castilla La Mancha<br>Fundación Globalcaja HXXII  |
| <b>Castilla y León</b>    | Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León                        | Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León)<br>Nuria González Álvarez<br>Constantino García Ramos<br>José Luis de Godos Díez  | Universidad de León<br><br>Cise  |

|                                     |   |   |   |
|-------------------------------------|---|---|---|
|                                     |   | Daniel Alonso Martínez  |   |
| <b>Ceuta</b>                        | Universidad de Granada  | Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta)<br>María del Carmen Haro Domínguez<br>María José González López<br>Sara Terrón Ibáñez<br>Virginia Fernández Pérez<br>Dainelis Cabezas Pulles<br>María del Carmen Pérez López<br>Sara Rodríguez Gómez<br>José Aguado Romero<br>Manuel Hernández Peinado<br>Gabriel García-Parada Ariza<br>María Elena Gómez Miranda<br>Antonia Ruiz Moreno<br>María Teresa Ortega Egea                                   | Universidad de Granada<br><br>Cátedra Santander de la Empresa Familiar de la Universidad de Granada<br><br>Cise   |
| <b>Comunidad Autónoma de Madrid</b> | Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)<br>Universidad Autónoma de Madrid<br><br>Deusto Business School (Madrid)                | Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid)<br>Yolanda Bueno Hernández<br>Begoña Santos Urda<br>Miguel Angoitia Grijalba<br>Esperanza Valdés Lías<br>Iñaki Ortega Cachón<br>Iván Soto San Andrés  | Universidad Autónoma de Madrid<br><br>Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)  |
| <b>Comunidad Valenciana</b>         | Universidad Miguel Hernández de Elche   | José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana)<br>Ignacio Mira Solves (Director Técnico)<br>Jesús Martínez Mateo<br>Marina Estrada De la Cruz<br>Antonio J. Verdú Jover<br>M <sup>a</sup> José Alarcón García<br>M <sup>a</sup> Cinta Gisbert López<br>Lirios Alós Simó<br>Domingo Galiana Lapera<br>M <sup>a</sup> Isabel Borreguero Guerra  | Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE)<br>Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana<br>Diputación Provincial Alicante<br>Air Nostrum<br>Catral Export<br>Fundación Juan Perán-Pikolinos<br>Fundación Manuel Peláez Castillo<br>Goldcar<br>Grupo Eulen<br>Grupo Soledad<br>Mustang<br>Panter<br>Seur<br>Vectalia<br>Escuela de Empresarios (EDEM)<br>Universidad Miguel Hernández de Elche |
| <b>Extremadura</b>                  | Fundación Xavier de Salas –Universidad de Extremadura   | Ricardo Hernández Mogollón (Director Ejecutivo GEM-Extremadura)<br>J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico)<br><br>Mari Cruz Sánchez Escobedo<br>Antonio Fernández Portillo<br>Manuel Almodóvar González<br>Ángel Manuel Díaz Aunión<br>Raúl Rodríguez Preciado   | Universidad de Extremadura<br>Avante Extremadura<br>Sodiex<br>CC. NN. Almaraz-Trillo<br>Fundación Academia Europea de Yuste<br>Philip Morris Spain, S.L.<br>Palicrisa<br>Imedexsa<br>Grupo Ros Multimedia<br>Diputación de Badajoz<br>Fundación Universidad Sociedad<br>Iberdoex<br>Tambo<br>Caja Rural de Extremadura<br>Tany Nature   |
| <b>Galicia</b>                      | Universidad de Santiago de Compostela (USC)<br><br><br><br><br><br><br><br><br><br>Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE) | Loreto Fernández Fernández (Directora GEM-Galicia)<br>Isabel Neira Gómez (Directora Técnica GEM-Galicia)<br>Sara Fernández López (Coordinadora Equipo GEM-USC)<br>María Bobillo Varela<br>Nuria Calvo Babío<br>Jacobo Feás Vázquez<br>Marta Portela Maseda<br>Lucía Rey Ares<br>David Rodeiro Pazos<br>Maite Cancelo Márquez<br>M <sup>a</sup> Milagros Vivel Búa<br>Guillermo Zapata Huamaní<br><br>Norberto Penedo Rey<br>Guillermo Viña González | Universidad de Santiago de Compostela (USC)<br><br>Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)<br><br>Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE)<br><br>Secretaría Xeral de Universidades   |

|                                    |   |   |   |
|------------------------------------|---|---|---|
|                                    | Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE)   | Enrique Gómez Fernández<br>Carmen José López Rodríguez  |   |
| <b>La Rioja</b>                    | Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas<br><br>Universidad de la Rioja  | Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM- La Rioja)<br>Rubén Fernández Ortiz<br>Mónica Clavel San Emeterio<br>Jorge Pelegrín Borondo   | Agencia de Desarrollo Económico de la Rioja<br>EmprendeRioja<br>Iberaval Sociedad de Garantía Recíproca<br>Ricari Desdarrrollo de Inversiones Riojanas  |
| <b>Madrid ciudad</b>               | Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)<br><br>Universidad Autónoma de Madrid   | Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid)<br>Yolanda Bueno Hernández<br>Begoña Santos Urda<br>Miguel Angoitia Grijalba<br>Esperanza Valdés Lías   | Ayuntamiento de Madrid  |
| <b>Melilla</b>                     | Universidad de Granada  | María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla)<br>Juan Antonio Marmolejo Martín<br>Carlos Antonio Albacete Sáez<br>Ana María Bojica<br>Rocío Llamas Sánchez<br>Matilde Ruiz Arroyo<br>Jenny María Ruiz Jiménez   | Universidad de Granada<br><br>Ciudad Autónoma de Melilla<br><br>Cise  |
| <b>Murcia</b>                      | Universidad de Murcia   | Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia)<br><br>Juan Samuel Baixauli Soler<br>Nuria Nevers Esteban Lloret<br>José Andrés López Yepes<br>María Feliz Madrid Garre<br>Catalina Nicolás Martínez<br>Mercedes Palacios Manzano<br>Gregorio Sánchez Marín | Conserjería de Empleo, Universidades y Empresa<br>Instituto de Fomento de la Región de Murcia<br>Banco Mare Nostrum<br>Fondo Europeo de Desarrollo Regional<br>Plan emprendemos<br>Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia<br><br>Cátedra de Emprendedores<br>Universidad de Murcia<br>Centro de Iniciativas Municipales del Ayuntamiento de Murcia |
| <b>Navarra</b>                     | Universidad Pública de Navarra<br><br>King's College London (UK)<br><br>CEIN  | Ignacio Contin Pilart (Director GEM-Navarra)<br>Martin Larraza Kintana<br>Raquel Orcos Sánchez<br><br>Víctor Martín Sánchez<br><br>Lucía Nieto Sádaba<br>María Sanz de Galdenao   | Universidad Pública de Navarra<br><br>Gobierno de Navarra   |
| <b>País Vasco</b>                  | Universidad del País Vasco UPV/EHU<br><br>Deusto Business School<br><br>Mondragón Unibertsitatea<br><br>Newcastle Business School<br><br>Univesidad del País Vasco UPV/EHU<br><br>Deusto Business School<br><br>Universitat Autònoma de Barcelona | María Saíz (Directora Ejecutiva GEM-País Vasco)<br><br>José L. González-Pernía (Director Técnico GEM-País Vasco)<br><br>Nerea González<br><br>Maribel Guerrero<br><br>Jon Hoyos<br><br>Iñaki Peña<br><br>David Urbano   | Innobasque<br>Diputación Foral de Bizkaia<br>Diputación Foral de Gipuzkoa<br>Fundación Emilio Soldevilla  |
| <b>Trabajo de campo GEM España</b> | Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)   | Josep Ribó (Director gerente)<br>Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)  | Asociación RED GEM España   |

## I. Introducción

En el año 2016, el observatorio global sobre actividad emprendedora GEM, presenta su undécima edición en Murcia. Su principal finalidad es proporcionar datos acerca de la medición de la tasa de actividad emprendedora de las naciones, regiones y ciudades participantes, así como hacer un diagnóstico acerca del estado de las principales condiciones institucionales o del entorno para emprender.

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

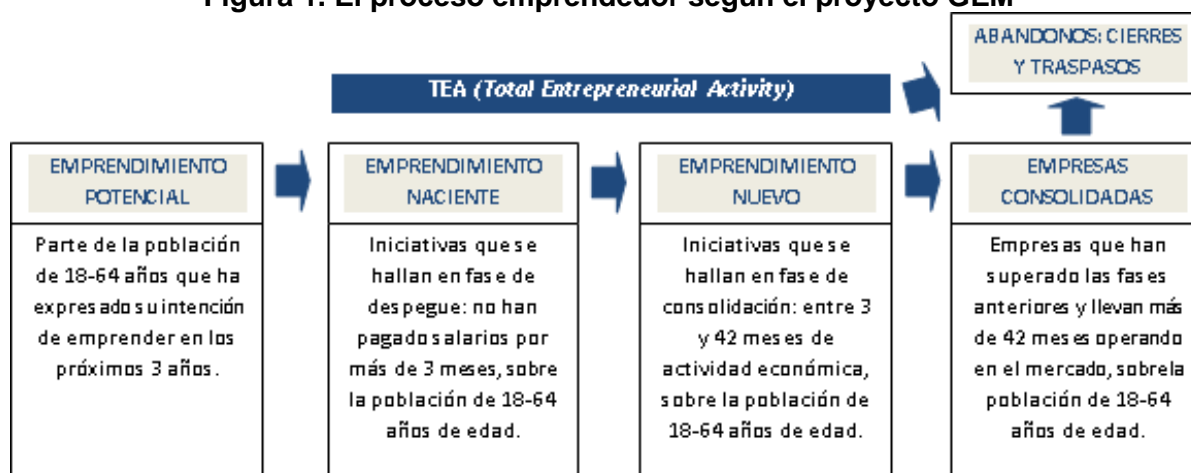
Las series temporales y las comparaciones entre distintos tipos de economías y trasfondos culturales son de gran valor para la comprensión y aprendizaje de los mecanismos que articulan el emprendimiento. Por ello, la continuidad que significa este undécimo informe a nivel regional, permite observar la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

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

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

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

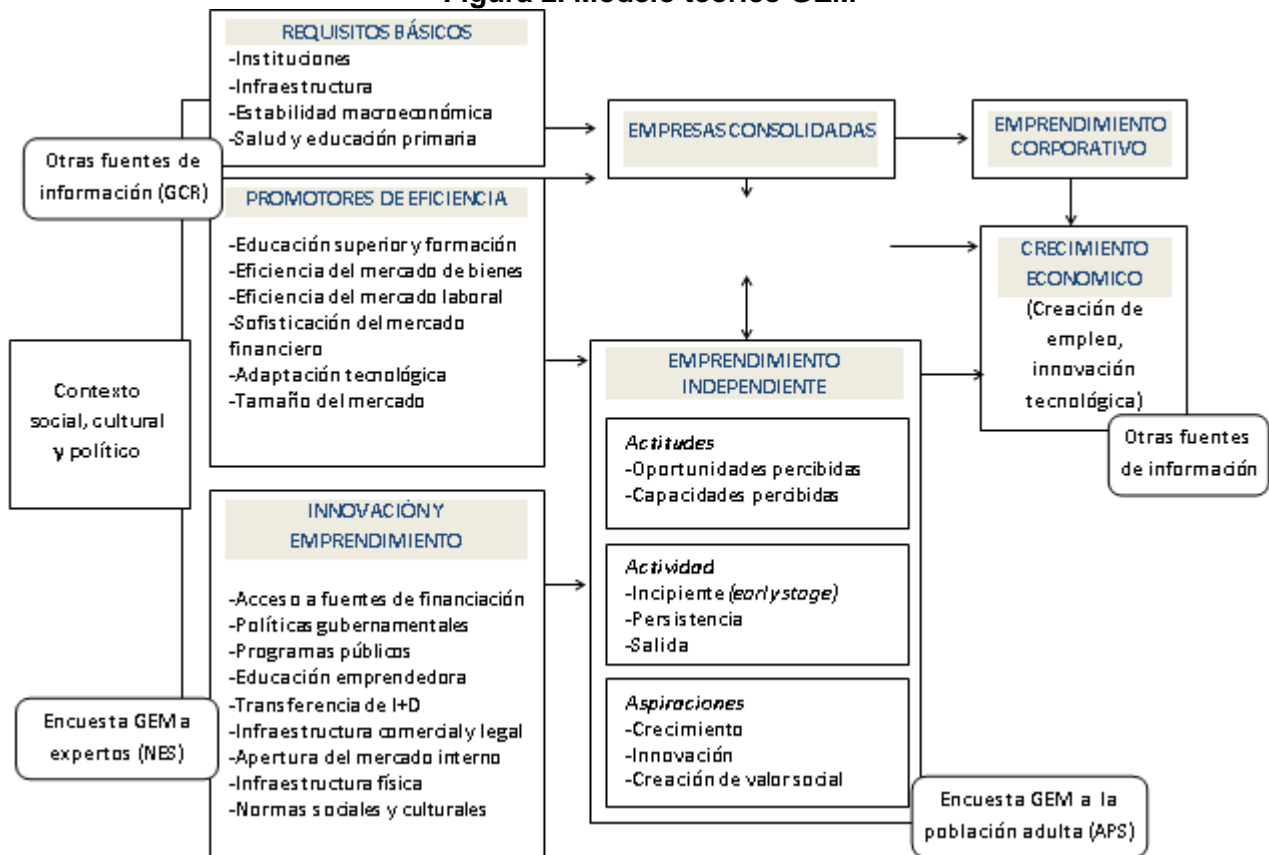
Figura 1. El proceso emprendedor según el proyecto GEM



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

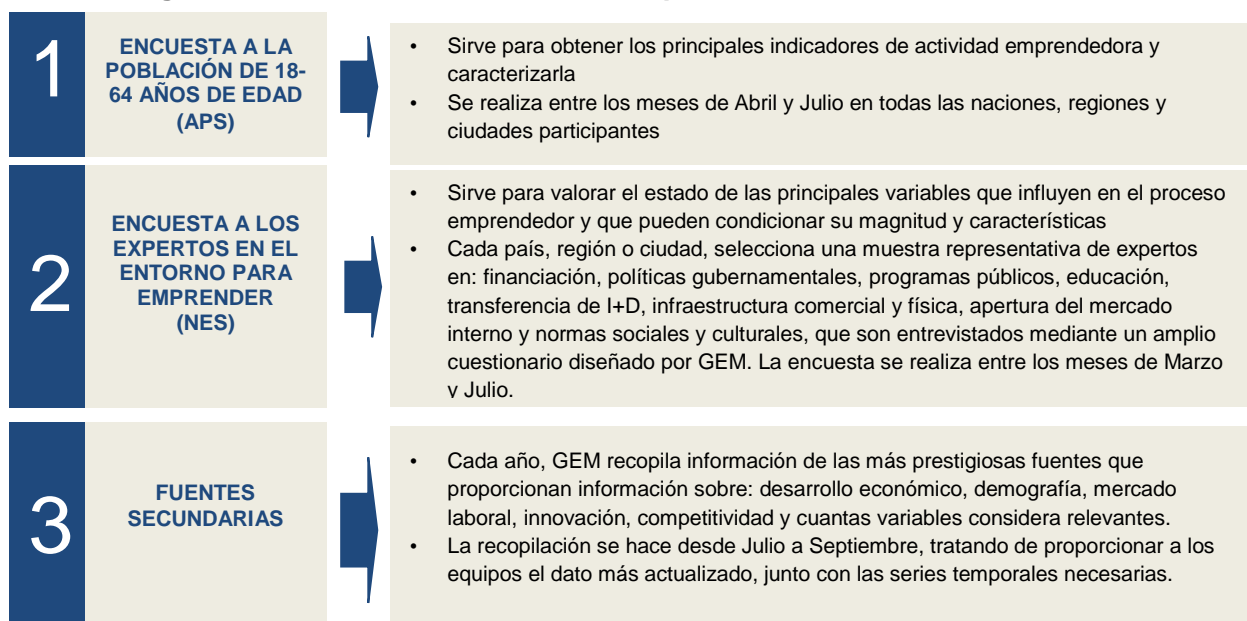
En el modelo se indican las fuentes de información del proyecto que son básicamente tres: encuesta a la población de 18-64 años (APS), encuesta a expertos en el marco institucional (NES) y variables secundarias (VS).

**Figura 2. Modelo teórico GEM**



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

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



GEM se basa en las tres fuentes de información que se describen en la figura 3. Las dos primeras, basadas en herramientas originales del proyecto, son sometidas a rigurosos controles de calidad en cuanto a su traducción y trabajo de campo para asegurar que las respuestas obtenidas en todos



los países participantes son comparables. La ficha técnica del estudio se incluye en el anexo al final del informe.

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

### III. Balance Score Card

| Valores, actitudes y aspiraciones emprendedoras en la población  | 2015   | 2016  | Var. Anual % |
|--|--------|-------|--------------|
| Tiene cierta red social (conoce a emprendedores)   | 30,5%  | 33,5% | 9,84%        |
| Percibe buenas oportunidades para emprender  | 29,5%  | 27,1% | -8,14%       |
| Se auto reconoce habilidades y conocimientos para emprender  | 45,2%  | 43,6% | -3,54%       |
| El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender   | 45,0%  | 47,9% | 6,44%        |
| La población en la Región de Murcia tiene espíritu competitivo   | 70,3%  | 69,3% | -1,42%       |
| Tiene intención de emprender en los próximos tres años   | 5,48%  | 5,5%  | =            |
| Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación   | 1,68%  | 1,6%  | -4,76%       |
| Ha actuado como inversor informal o como Business Angel  | 2,2%   | 3,1%  | 40,91%       |
| TEA, tasa de iniciativas de entre 0 y 3,5 años en el mercado sobre población de 18-64 años residente en Región de Murcia | 2015   |       | Var. Anual % |
| TEA Total  | 5,81 % | 4,0%  | -31,15%      |
| TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)   | 5,7%   | 2,9%  | -49,12%      |
| TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)   | 5,9%   | 5,1%  | -13,56%      |
| Distribución del TEA, tomado como 100%   | 2015   |       | Var. Anual % |
| TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)  | 20,7%  | 29,6% | 43,00%       |
| TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)  | 79,3%  | 64,3% | -18,92%      |
| TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)  |        | 6,1%  | --           |
| TEA del sector extractivo o primario   | 3,4%   | 3,6%  | 5,88%        |
| TEA del sector transformador   | 15,5%  | 17,9% | 15,48%       |
| TEA del sector de servicios a empresas   | 32,8%  | 28,6% | -12,80%      |
| TEA del sector orientado al consumo  | 48,3%  | 50,0% | 3,52%        |
| TEA sin empleados  | 54,3%  | 70,6% | 30,02%       |

|  |             |             |                     |
|--|-------------|-------------|---------------------|
| TEA de 1-5 empleados   | 43,5%       | 29,4%       | -32,41%             |
| TEA de 6-19 empleados  | 2,2%        |             | -100,00%            |
| TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio   | 17,2%       | 14,8%       | -13,95%             |
| TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado  | 6,9%        | 11,1%       | 60,87%              |
| TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado                                      | 13,8%       | 11,1%       | -19,57%             |
| TEA iniciativas cuyo sector es de base tecnológica media o alta  | 6,9%        | 14,3%       | 107,25%             |
| TEA iniciativas que exportan en algún grado  | 14,5%       | 29%         | 100,00%             |
| TEA iniciativas con notable expectativa de expansión a corto plazo   | 1,7%        | 0%          | -100,00%            |
| <b>EEA, porcentaje de la población española de 18-64 años involucrada en iniciativas (intra) emprendedoras</b> | <b>2015</b> | <b>2016</b> | <b>Var. Anual %</b> |
| Población (intra)emprevedora   | 1,2%        | 4,9%        | 308,33%             |
| Población que desarrolló/lideró iniciativas intraemprevedoras en los últimos 3 años                            | 0,6%        | 2,6%        | 333,33%             |
| Población que actualmente desarrolla y lidera iniciativas (intraemprevedoras)                                  | 0,6%        | 2,2%        | 266,67%             |
| <b>Valoración media de los expertos de las condiciones de entorno</b>  | <b>2015</b> | <b>2016</b> | <b>Var. Anual %</b> |
| Financiación para emprendedores  | 2,2         | 2,1         | -4,50%              |
| Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo  | 2,5         | 2,8         | 12,00%              |
| Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos  | 2,0         | 2,7         | 35,00%              |
| Programas gubernamentales  | 3,1         | 3,3         | 6,45%               |
| Educación y formación emprendedora etapa escolar   | 1,9         | 1,8         | -5,26%              |
| Educación y formación emprendedora etapa post escolar  | 2,8         | 2,8         | =                   |
| Transferencia de I + D   | 2,2         | 2,4         | 9,09%               |
| Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional  | 3,0         | 3,4         | 13,33%              |
| Dinámica del mercado interno   | 2,2         | 2,4         | 9,09%               |
| Barreras de acceso al mercado interno  | 2,4         | 2,5         | 4,16%               |
| Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios  | 3,9         | 4,2         | 7,69%               |
| Normas sociales y culturales   | 2,8         | 2,7         | -3,57%              |

## IV. Resumen ejecutivo

### Dinámica emprendedora y empresarial

En 2016 en la Región de Murcia cuatro de cada cien personas de la población adulta se encuentran involucradas en actividades emprendedoras en fase inicial (TEA del 4%), cifra inferior a la de España que es del 5,2%.

Este dato refleja un descenso del 31% de la TEA en 2016 con respecto a los datos de 2015 año en el que la TEA fue del 5,81%, volviendo a valores muy parecidos a los que se tuvieron en la Región de Murcia en 2010 y en 2012.

El porcentaje de personas de la población adulta que han declarado su intención de poner en marcha una empresa en los próximos 3 años, pero que todavía no la han iniciado, es del 5,5%, cifra algo inferior a la obtenida en España (6,1%) y prácticamente igual a la de la Región de Murcia en 2015 (5,48%), lo que puede estar indicando un cierto enfriamiento de la población hacia la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras en el futuro, cosa que parece confirma la TEA de 2016.

La disminución del TEA en 2016 a nivel general podría explicarse como consecuencia de que la intención de emprender por parte de las personas que buscaban alternativas de ocupación en plena crisis, parece reducirse a medida que mejora la economía y, puede ser más fácil el trabajo por cuenta ajena.

Si miramos los datos, dicha reducción es el resultado del descenso en el porcentaje de emprendedores nuevos, que ha pasado en la Región de Murcia del 4,41% en 2015 al 2,3% en 2016, caída que se ha visto amortiguada como consecuencia del incremento en el porcentaje de emprendedores nacientes que, en 2016 en la Región de Murcia ha sido del 1,7%, superior al de 2015 en el que fue del 1,4%. En España, tanto los emprendedores nuevos como los nacientes están por encima de los de la Región, con porcentajes del 2,3% y del 2,9% respectivamente.

Respecto de los emprendedores consolidados se constata que en 2016 son el 4% de la población, dato que es el más reducido de la serie desde 2006, afianzándose la tendencia a la baja que se inició en el año 2014.

En 2016 un 2% de la población adulta afirma haber abandonado su negocio, porcentaje un 20% superior al obtenido por Murcia en 2015 (1,68%), situándose por encima de la tasa de abandonos a nivel de España que en 2016 ha sido del 1,6%.

La principal causa de abandonos empresariales es que la actividad no era rentable (35,0%). Esto pone de manifiesto el impacto negativo que ha tenido la crisis económica en la rentabilidad de los negocios en la Región durante los últimos años, si bien, se ha reducido con respecto a 2015 que era del 64,9%. La segunda causa de mayor fuerza que ha conducido al abandono de actividades fue la edad del emprendedor, el 20,0% de los mismos cerraron por razones personales, y el 15% por dificultades con la financiación, otros motivos (15%) y por la oportunidad de vender el negocio (10%).

Por Comunidades Autónomas, el índice TEA osciló entre el 1,3% y el 7,0%, con Cataluña, Islas Baleares y Madrid a la cabeza del ranking (mostrando valores superiores al 6,0%), mientras que Asturias Ceuta y Melilla se encuentra a la cola, con valores inferiores al 3%. Murcia se sitúa por debajo la media española con valores cercanos a los de Asturias, La Rioja, Navarra o Castilla-La Mancha.

En cuanto al porcentaje de empresarios consolidados, la Región de Murcia (4%) se sitúa ligeramente por debajo de la media española con valores cercanos a los de Asturias, Comunidad Valenciana y Madrid.

## Características socioeconómicas del emprendedor

El emprendedor de la Región de Murcia en el año 2016 empeora algunas de las características de su perfil con respecto de 2015, mostrando igualmente un perfil más débil con relación a la media nacional.

Así pues, nos encontramos ante un emprendedor que se caracteriza por:

- Tener unos 40 años de edad, mayor que en 2015 (38 años)
- Con mayoría de hombres (65,0%), siendo menor la presencia de mujeres emprendedoras, que en 2015 estaba tras el 50% de las iniciativas
- Tener un nivel educativo medio-bajo (similar a años anteriores)
- Que consideran que cuentan con escasa formación específica para emprender, aunque ha mejorado con respecto a años anteriores
- Dispone de un nivel de renta alto (debido a la drástica disminución de emprendedores de rentas medias)

## Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras

Del análisis de los principales antecedentes del comportamiento emprendedor entre la población de la Región de Murcia cabe asegurar que:

La evolución de los factores individuales que influyen sobre la actitud emprendedora se mantiene favorable y, en general, se mantienen en los niveles optimistas de los últimos cinco años, de forma particular por la presencia *de lass oportunidades percibidas para emprender* en el último año, que sitúa a la Región en una posición comparativa ventajosa respecto del resto de comunidades.

No obstante, en 2016, repunta *el miedo al fracaso* como obstáculo para emprender en nuestra Región, repunte que también se observa en el conjunto de España. Asimismo, hay que indicar que se mantiene el retroceso de los conocimientos y habilidades de la población para emprender que se inició en 2014, aspecto que requeriría de medidas de actuación en este sentido.

En 2016, mejora en la Región la percepción de que existen modelos de referencia tanto a nivel agregado como con la población involucrada (especialmente) y con la población no involucrada.

La contribución de los factores culturales que se asocian positivamente con una mayor actitud emprendedora es mejor que en 2015, así, mejora el espíritu competitivo entre la población regional, hay un 30,7% de población que no está de acuerdo con estándares de vida equitativos, indica dicha percepción. Se recupera la percepción que la población regional tiene de la figura del emprendedor, más de la mitad de la población (55,6%) considera esta opción como una buena opción profesional.

Igualmente hay un importante repunte en la opinión sobre si emprender brinda un buen estatus social y económico, 55,3% muestran su acuerdo, especialmente entre la población no involucrada, lo que puede animar a nuevos emprendedores a desarrollar iniciativas emprendedoras en la Región.

Por otra parte, se confirma la percepción de que la difusión de casos de éxito empresarial en los medios de comunicación contribuye de forma importante a mejorar la imagen social y cultural de los emprendedores, hasta el punto que en 2016 cambia la percepción del colectivo de personas menos involucradas en procesos de emprendimiento, aspecto especialmente relevante.

En definitiva, en la Región de Murcia disminuyen o se estabilizan los índices de cultura de apoyo al emprendimiento “nulo” o “bajo”, aumentando hasta el 33,5% y el 21,9% los índices de apoyo medio y alto al emprendimiento, respectivamente.

Señalar que, pese a la mejora en la percepción de oportunidades para emprender, del buen estatus social y económico de los emprendedores, y del papel de los medios de comunicación difundiendo casos de éxito, todavía estamos lejos en la Región de los valores de estos indicadores en el conjunto

de la Unión Europea, lo que viene a indicar que todavía hay un importante reto de mejora en estos aspectos, si bien se observan mejoras claras en los últimos años, y más concretamente en 2016.

### **Motivación para emprender**

La motivación predominante para emprender en la Región de Murcia en 2016 ha sido la de aprovechar una oportunidad de negocio identificada en el mercado.

Durante el último año el peso específico del emprendimiento por oportunidad se ha visto reducido al mantenerse estable la tasa  $TEA_{necesidad}$  mientras que la tasa  $TEA_{oportunidad}$  sufría una reducción de más del 40%.

En todas las fases de desarrollo en las que se encuentran las nuevas empresas se observa cierto repunte del emprendimiento por necesidad.

Respecto a 2015 la ratio  $TEA_{necesidad} / TEA_{oportunidad}$  ha visto incrementado su valor, por lo que se aprecia un retroceso en la calidad del emprendimiento. La incertidumbre política, consecuencia de estar más de 10 meses con un gobierno en funciones, puede ser una de las causas de esta pérdida de calidad, pues bajo estas circunstancias muchos de los emprendedores que buscaban una oportunidad han preferido esperar hasta ver un horizonte despejado de dudas, mientras que los obligados por la necesidad no han podido esperar a que mejore la situación.

La razón mayoritaria por la que los emprendedores murcianos deciden aprovechar una oportunidad de negocio es el deseo de conseguir un mayor volumen de ingresos de su actividad laboral.

En el contexto nacional, la Región de Murcia ocupa una posición intermedia entre las diferentes comunidades autónomas, tanto respecto al emprendimiento por oportunidad como al emprendimiento por necesidad, y muestra índices  $TEA_{necesidad}$  y  $TEA_{oportunidad}$  próximos a los respectivos promedios regionales.

### **Financiación**

Con relación al proceso de financiación de las actividades emprendedoras, el año 2016 en la Región de Murcia, ha arrojado datos negativos en cuanto a número de proyectos, pero positivos en calidad debido al respaldo observado en los inversores privados.

La reducción del TEA durante este año puede que se haya visto afectada por la significativa reducción de la necesidad de emprender debido a la mejora de la coyuntura económica pero las iniciativas emprendedoras presentan un capital semilla relativamente alto, lo que puede ser indicativo de que se está ante proyectos de mayor magnitud y, probablemente, de mayor valor añadido.

Por otro lado, un signo adicional de fortaleza es que los emprendedores han invertido más en sus propias iniciativas y que se ha producido un aumento del apoyo de inversores privados ajenos.

### **Características de las actividades resultantes del emprendimiento**

En 2016 se observa en la actividad económica impulsada por las nuevas empresas un descenso de 4 puntos porcentuales en los sectores de servicios y comercio dirigido a consumidores finales, al contrario que ocurre en las actividades extractivas y de transformación que caracterizan a los sectores primario y secundario de la economía. La comparación con la distribución de los negocios consolidados es similar. Existe una preferencia decreciente por el desarrollo de nuevas actividades de negocio que guardan relación con la prestación de servicios y el comercio de bienes de consumo,

frente a un incremento en el potencial emprendedor en cuanto a creación y desarrollo de empresas de base productiva industrial.

En esta edición se observa que el porcentaje de nuevos negocios sin empleados se incrementa drásticamente de 54,5% en 2015 a 70,8% en 2016, mientras que el porcentaje de negocios que comienza su andadura en el tramo de 1-5 empleados disminuye de 43,4% a 29,2%. El porcentaje de nuevos negocios recién creados de mayor tamaño (más de 5 empleados) desaparece. El 100% de los negocios emprendedores emplean a menos de 5 personas.

La evidencia muestra la existencia de modestas tasas de personas emprendedoras que aspiran a crecer de forma rápida y pronunciada durante la crítica etapa inicial del ciclo de vida empresarial. El porcentaje de personas emprendedoras que no esperan emplear a nadie más ha aumentado en ambos colectivos, principalmente en los propietarios de negocios iniciales. En 2016 se observa mayor cautela y prudencia de quienes comienzan un negocio a la hora de fundar sus expectativas de crecimiento, frente al mayor optimismo de los emprendedores consolidados.

El grado de novedad de los productos y servicios ofrecidos por los nuevos negocios ha mejorado en 2016. Tanto los emprendedores en fase inicial como los consolidados reflejan unas tasas superiores de dependencia en tecnologías más recientes (menos de cinco años de antigüedad). Una vez más, los que ya se consideran empresarios consolidados serían los menos adeptos a las tecnologías más recientes.

Respecto al nivel tecnológico del sector, en 2016 la evolución del emprendimiento de base tecnológica muestra un dato deseable para la modernización de nuestra economía. Se aprecia un aumento de participación del segmento emprendedor en este ámbito, con una repercusión positiva en ambas iniciativas.

La actividad emprendedora en la Región de Murcia se caracteriza por su orientación marcada dentro del ámbito nacional. A la vista de los resultados de los últimos años, la actividad emprendedora murciana padece de una débil orientación internacional y no hay indicios para pensar que la tendencia vaya a cambiar.

En resumen, los datos recabados en esta edición 2016 muestran que la inmensa mayoría de los proyectos emprendedores nacen con un reducido tamaño empresarial (en clave de autoempleo sin más personas empleadas que ellas mismas), concentrados mayoritariamente en sectores de servicios, especialmente en el comercio dirigido al consumidor final, con una orientación innovadora ligeramente mayor y con mejores expectativas de crecimiento empresarial en comparación a las expresadas en la edición 2015.

## **Condiciones del entorno para emprender**

Se han analizado las circunstancias y características del entorno en la Región de Murcia de cara al ejercicio de la actividad emprendedora. Dicho análisis se ha realizado sobre la base del modelo GEM, el cual identifica dimensiones definitorias del entorno al que se ha de enfrentar el emprendedor, y que pueden condicionar su actuación.

La información se ha obtenido mediante la realización de una encuesta personal a 36 expertos en diversas materias –relacionadas con las dimensiones definitorias del entorno-. En dicha encuesta los entrevistados expresan su opinión sobre los factores identificados por el modelo GEM como definitorios de las circunstancias del entorno.

De acuerdo con ello, los factores mejor valorados en la Región de Murcia para emprender en 2016 son la *existencia y acceso a infraestructura física y de servicios* (valor medio 4,2 sobre un máximo de 5); la *existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional* (3,4), y los *programas gubernamentales* (3,3).

En el extremo opuesto se encuentran la *educación y formación emprendedora en etapa escolar* (1,8), *financiación para emprendedores* (2,1) y *transferencia de I+D* (2,4). Señalar que dichas circunstancias se mantienen sin grandes oscilaciones en los últimos años; no cabe duda que modificar esta situación, que responde a dificultades estructurales, requiere el esfuerzo continuado durante años, para que se empiecen a ver mejoras en estos indicadores.

Estos datos ponen de manifiesto que las condiciones del entorno para emprender en la Región de Murcia se pueden calificar como medias, en las que hay bastantes aspectos que mejorar. Al comparar con los datos obtenidos a nivel nacional, se comprueba que los valores de la Región son prácticamente idénticos a los de la media nacional.

De la consulta a los expertos sobre los factores que limitan, factores que apoyan y recomendaciones para mejorar la situación, se han identificado como principales **obstáculos** para emprender en la Región: *apoyo financiero, políticas gubernamentales, capacidad emprendedora y normas sociales y culturales*. Resultado que prácticamente coincide con el obtenido a nivel nacional, con excepción de la educación y formación emprendedora que si se considera un obstáculo a nivel de España y en la Región, lo es, pero en menor porcentaje.

Entre los factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan *programas gubernamentales y estado del mercado laboral*. Le siguen, con valores que rondan el 30% de las respuestas, *normas sociales y culturales y políticas gubernamentales* con un porcentaje ligeramente por encima del 20% de los encuestados.

Si se compara con lo sucedido a nivel nacional se comprueba que tres de las cuatro dimensiones antes nombradas son citadas con mucha mayor frecuencia por los expertos regionales que por los nacionales, que citan menos que los regionales la importancia de los programas gubernamentales. Por otro lado, *educación y formación* aparece a nivel nacional en el 50,0% de las respuestas como factor de apoyo, mientras que a nivel regional esa cifra se reduce hasta el 14,0% de las respuestas. Algo similar sucede con el factor transferencia de I+D, que a nivel nacional la consideran un factor de apoyo prácticamente el 25% de los encuestados, mientras que a nivel regional apenas la citan un 3%.

Lógicamente las **recomendaciones** de los expertos van en la línea de superar los principales obstáculos. En consecuencia, se centran en *apoyo financiero, educación y formación, programas gubernamentales y políticas gubernamentales*. Los expertos a nivel de España, valoran como recomendación la puesta en marcha de políticas gubernamentales (75%), mientras que a nivel regional, apenas alcanza al 30% de los expertos que hacen esta recomendación, ocupando el 4º lugar, mientras que es la recomendación con más valor a nivel de España.

Cabe destacar que, desde 2011, las principales recomendaciones se han mantenido aunque cambiadas de orden en algunos años. Se observa también un paralelismo con las propuestas a nivel nacional. Únicamente aparecen diferencias importantes en dos dimensiones: *programas gubernamentales* (recomendados en mayor medida por los expertos regionales) y *políticas gubernamentales* (recomendadas en mayor medida por los expertos a nivel nacional).

# Capítulo 1. El Fenómeno emprendedor en la Región de Murcia

## 1.1. Valores, Percepciones y Aptitudes Emprendedoras en la Población de la Región de Murcia

Este epígrafe se centra en el análisis de los factores individuales que determinan la formación de los valores, percepciones y actitudes que tiene la población entre 18 y 64 años de la Región de Murcia en relación a la actividad emprendedora, ya que se consideran determinantes a la hora de dar el paso para iniciar un proyecto emprendedor.

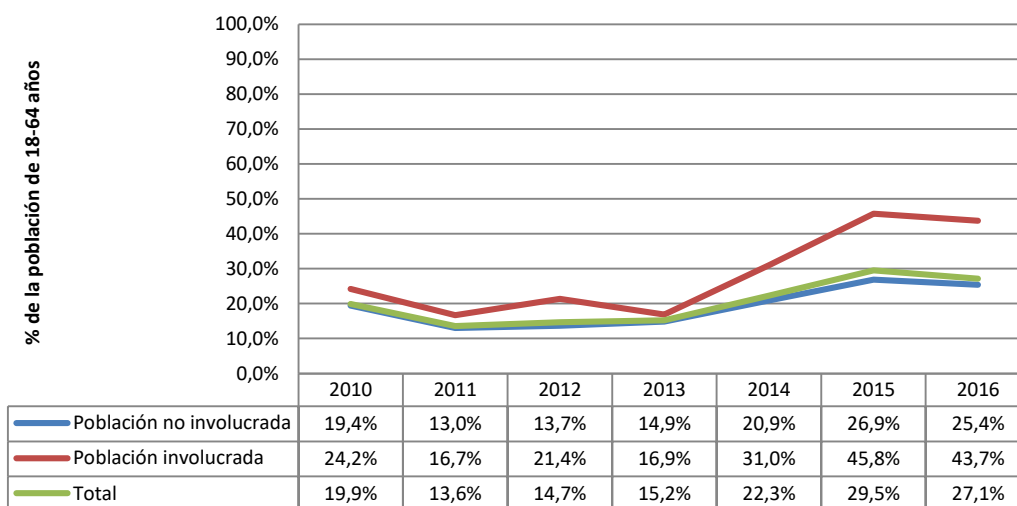
### 1.1.1.- Percepción de la población murciana sobre sus valores y aptitudes emprendedoras.

Uno de los factores que impulsa a un individuo a iniciar una actividad empresarial, es el hecho de haber identificado una oportunidad de negocio en el entorno cercano.

El gráfico 1.1.1 muestra la evolución de la percepción de oportunidades para emprender de la población regional encuestada en los últimos siete años. En este análisis, se hace una distinción entre las personas que se encuentran ya involucradas en algún tipo de proceso emprendedor de aquellas que no lo están, dado que parece lógico pensar que tendrán una capacidad diferente para percibir las oportunidades de negocio.

En 2016, un 27,1% de la población murciana percibe buenas oportunidades para emprender, si bien la percepción entre aquellos que ya están involucrados en el proceso emprendedor aumenta hasta el 43,7%. Se observa una ralentización en la evolución positiva que este factor presentaba desde 2013. Igualmente cabe resaltar que la percepción de buenas oportunidades en la Región es superior en 2016 a la de la población española (25,6%)

**Gráfico 1.1.1. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses (2010 – 2016)**

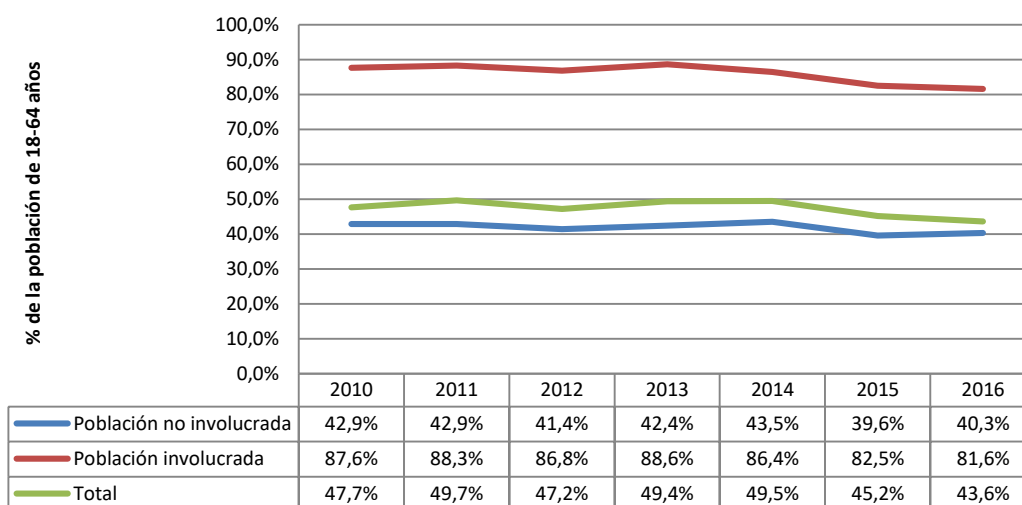


Es evidente, que la mera detección de oportunidades no es un detonador de la actividad emprendedora. Así, otro factor muy relacionado con la actividad emprendedora, es la capacidad que la población percibe para explotar dichas oportunidades.

En este sentido, el gráfico 1.1.2 indica que algo menos de la mitad de la población se considera capaz de explotar una oportunidad de negocio (43,6%). Aunque la evolución negativa de este factor parece haberse estabilizado, se sitúa en el mínimo de los últimos siete años. Igualmente sucede con la población involucrada, que consideran que cuentan con capacidades en el 81,6% de los casos, porcentaje más reducido desde 2010. Estos porcentajes son inferiores a los del conjunto de España que están en el 46,7% y en el 86,8% respectivamente.



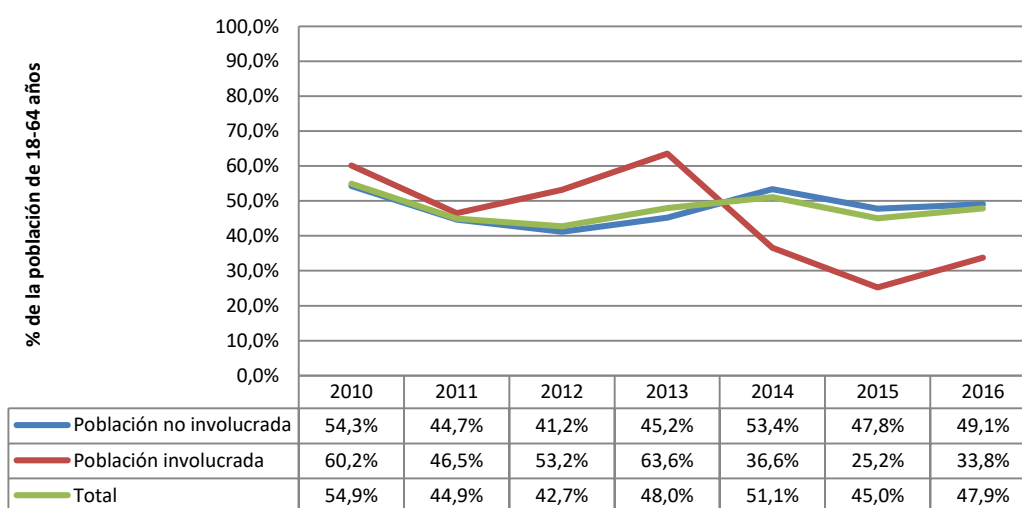
**Gráfico 1.1.2. Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender (2010 – 2016)**



Otro importante factor a tener en cuenta al analizar la intención emprendedora de la población, es el miedo al fracaso, ya que este puede suponer una importante barrera a la explotación de las oportunidades percibidas.

En el gráfico 1.1.3 se observa un ligero deterioro en este aspecto, ya que se ha invertido la evolución favorable de los últimos años en cuanto al porcentaje de población que evitaba emprender por miedo al fracaso. Aun así, seguimos por debajo de los niveles alcanzados en 2014 (51,1%). El repunte del miedo al fracaso ha sido sensiblemente más importante entre la población involucrada en el proceso emprendedor (aumento del 30%), lo que limita el mayor potencial de este colectivo para iniciar nuevas actividades emprendedoras.

**Gráfico 1.1.3. Evolución de la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender (2010 – 2016)**



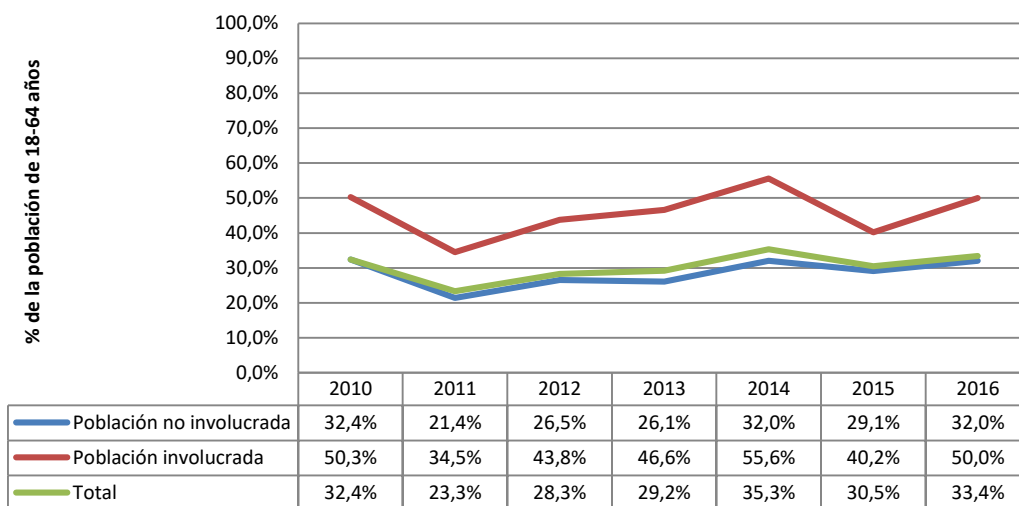
Esta tendencia se observa también para el conjunto de España, aunque en menor medida, y se mantiene la mayor aversión al riesgo de la población murciana frente al conjunto de la población española (45,0%).

Existen otros factores que pueden minimizar este efecto negativo del aumento de la aversión al riesgo, como el mantener un contacto directo con otros emprendedores o referentes de éxito, ya

que la existencia de modelos de referencia es un factor que impulsa la toma de decisiones orientadas a iniciar una empresa.

El gráfico 1.1.4 muestra un sensible incremento de los modelos de referencia de emprendedores entre la población murciana respecto al año anterior (3 puntos porcentuales), situándonos en niveles cercanos a los máximos de 2014. Este aumento es mucho más importante entre la población involucrada, lo que refleja un avance en cuanto al grado de interrelación entre la población involucrada en procesos de creación de empresas. Esta tendencia está en línea con la que se observa para el conjunto de la población española, aunque la Región de Murcia está por debajo del nivel del conjunto nacional (35,6% en conjunto y 57,0% para la población involucrada).

**Gráfico 1.1.4. Evolución de la percepción de la existencia de modelos de referencia (2010 – 2016)**



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

Más allá de los factores de carácter individual, la influencia de otros elementos sociales y culturales del entorno en las percepciones y creencias de los individuos a la hora de decidir iniciar un proyecto empresarial son determinantes, así, por ejemplo, mayores niveles de competitividad entre la población se relacionan tradicionalmente con mayores niveles de emprendimiento. Por ello, en este epígrafe analizamos el reflejo de la imagen social del emprendedor en la población regional, a través de las percepciones que estos tienen de esta opción profesional frente a otras.

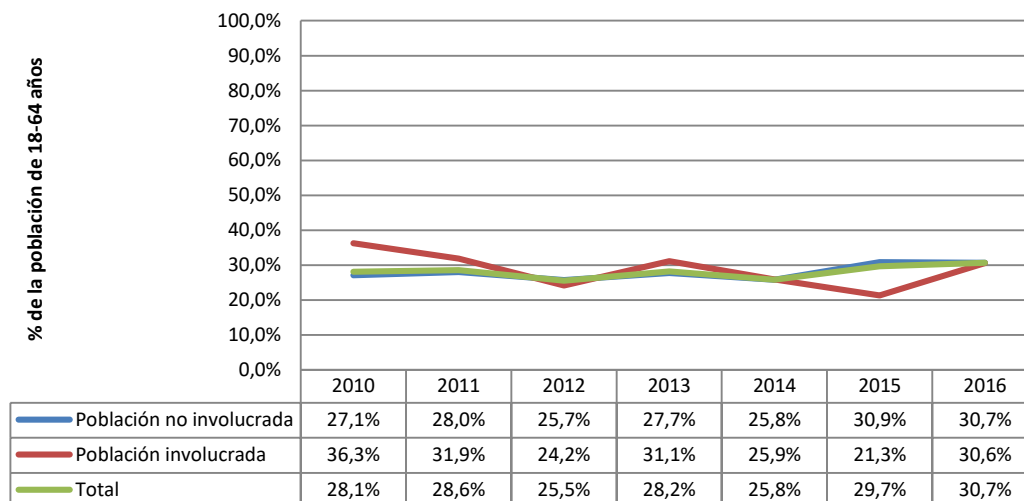
En este sentido, la figura 1.1.5 muestra una evolución positiva del espíritu competitivo entre la población murciana iniciada en 2014. El hecho de que un 30,7% de la población no esté de acuerdo con estándares de vida equitativos, refleja ese espíritu competitivo.

A pesar de que no se observan diferencias entre los colectivos analizados, la variación respecto al año anterior sí que ha sido diferente, ya que entre el colectivo involucrado se ha producido un incremento de este sentimiento, mientras que la población no involucrada se mantiene en el mismo nivel de 2015. Como viene sucediendo en años anteriores, la población de la Región de Murcia se muestra ligeramente más competitiva que la media de la población española (29,7%).

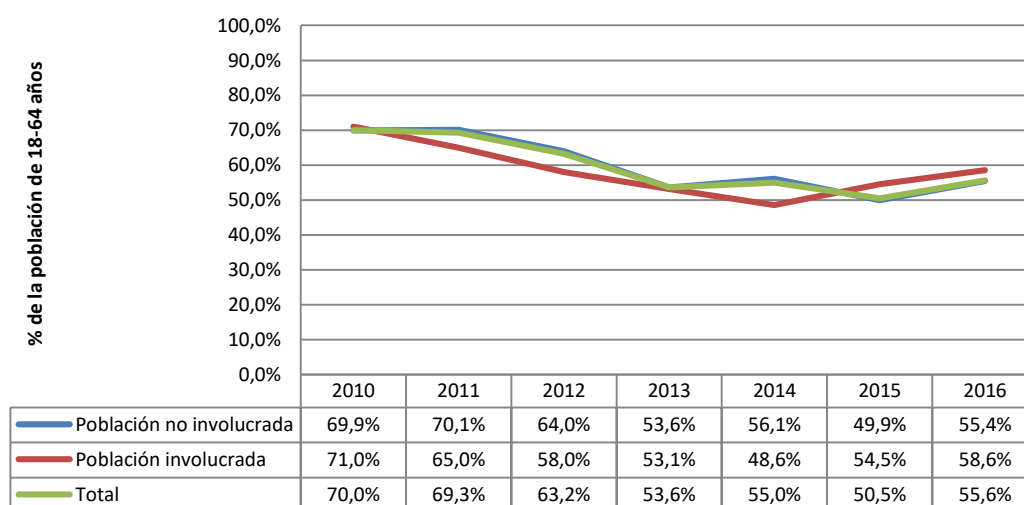
Otro aspecto cultural que favorece la actividad emprendedora es el reconocimiento social de la figura del emprendedor como opción profesional aceptable. Así, en el gráfico 1.1.6 se observa una recuperación en la percepción que la población murciana tiene de la figura del emprendedor. Más de la mitad de la población (55,6%) considera que esta opción es una buena opción profesional, un porcentaje superior al conjunto de la población española (53,7%).

Esta evolución, es sin duda mejor entre el colectivo involucrado en el proceso emprendedor, recuperándose valores previos a 2012, lo que refleja la mayor confianza de la población en la figura de los emprendedores.

**Gráfico 1.1.5. Evolución de la opinión sobre la equidad de los estándares de vida en la Región de Murcia (2010 – 2016)**



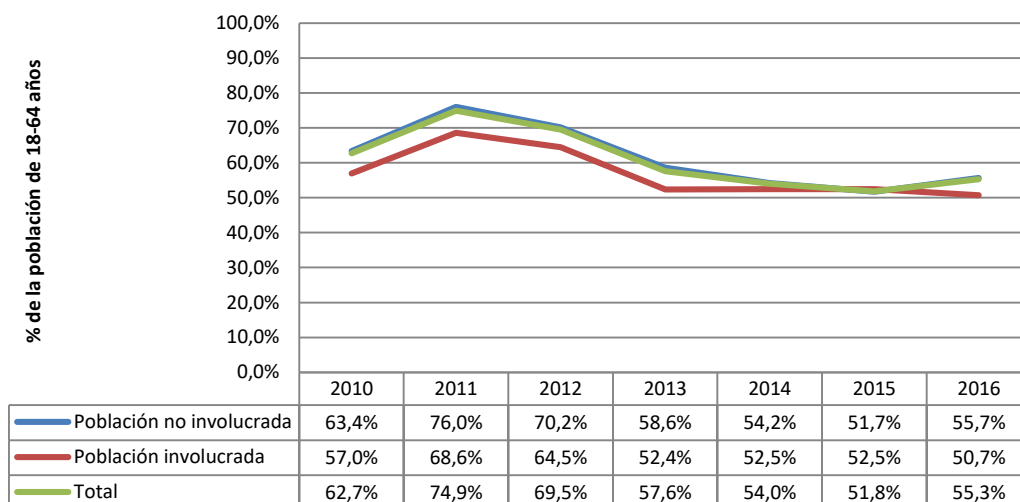
**Gráfico 1.1.6. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional en la Región de Murcia (2010 – 2016)**



Sin embargo, la idea de que emprender es una buena opción profesional se ve reforzada por el estatus social y económico que la población asocia a la figura del emprendedor. Así, cuanto mayor sea este mayor será la confianza en esta opción profesional y mayor la proclividad de iniciar una actividad emprendedora.

En el gráfico 1.1.7. se observa un repunte importante en el estatus social y económico percibido del emprendedor (55,3%), sin embargo, esta evolución positiva se debe fundamentalmente a la percepción que tiene el colectivo no involucrado en el proceso emprendedor, ya que el porcentaje de emprendedores que perciben que su estatus social y económico es bueno ha descendido dos puntos porcentuales. Esto puede animar a nuevos emprendedores a desarrollar iniciativas emprendedoras en la Región, donde este sentimiento se encuentra por encima de la media española (50.7%).

**Gráfico 1.1.7. Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico en la Región de Murcia (2010 – 2016)**

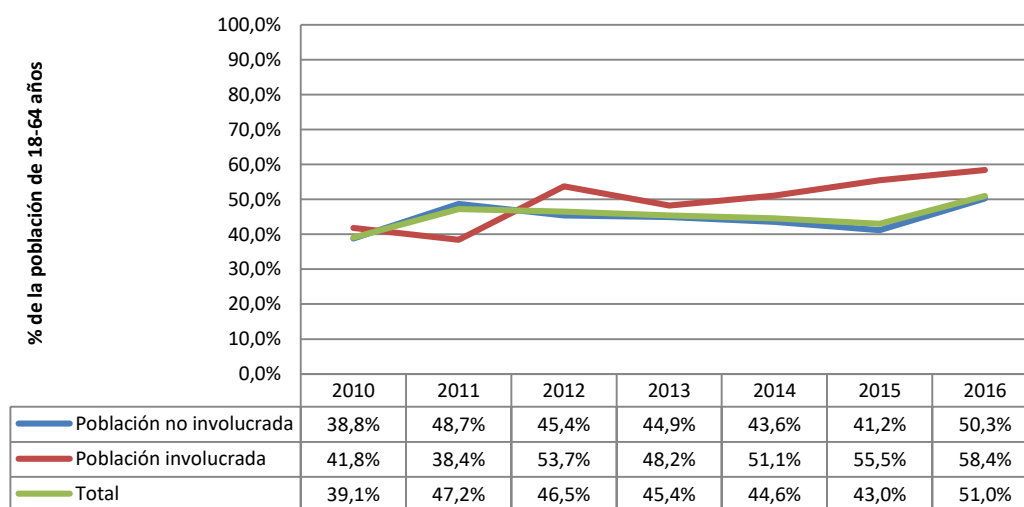


La difusión de casos de éxito empresarial en los medios de comunicación contribuye de forma importante a mejorar los aspectos de imagen social vistos anteriormente. Es por ello que el gráfico 1.1.8 analiza esta situación en la región de Murcia, y como se observa, se mantiene la evolución positiva entre el colectivo involucrado (58.4%), y cambia de forma importante la percepción del colectivo no involucrado (50,3%).

Este dato es especialmente positivo, ya que significa, que la sensibilización de los casos de éxito en medios de comunicación está llegando a ese colectivo ajeno al mundo empresarial, lo que contribuye a su posible incorporación al mismo.

Además, es importante destacar que, por primera vez en los últimos años, este aspecto es sensiblemente mejor valorado que en el conjunto de España (49,6%)

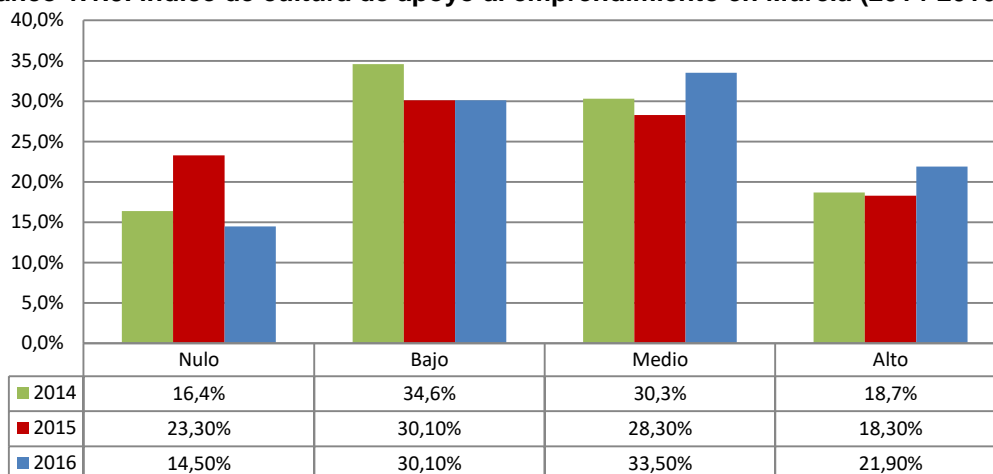
**Gráfico 1.1.8. Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación (2010 – 2016)**



A modo de resumen de todos los factores que configuran la imagen social del emprendedor, la metodología GEM elabora un índice que refleja el grado de apoyo cultural al emprendimiento, clasificándolo en cuatro categorías (nulo, bajo, medio y alto)

El gráfico 1.1.9 muestra la evolución de este índice global elaborado por GEM desde el año 2014. Como se puede observar, la evolución es muy favorable, dado que disminuyen o se estabilizan los niveles nulo y bajo, para aumentar los niveles de apoyo cultural medio y alto respecto a los años previos. Esta situación refleja que la cultura de apoyo al emprendimiento en nuestra región se afianza paulatinamente.

**Gráfico 1.1.9. Índice de cultura de apoyo al emprendimiento en Murcia (2014-2016)**

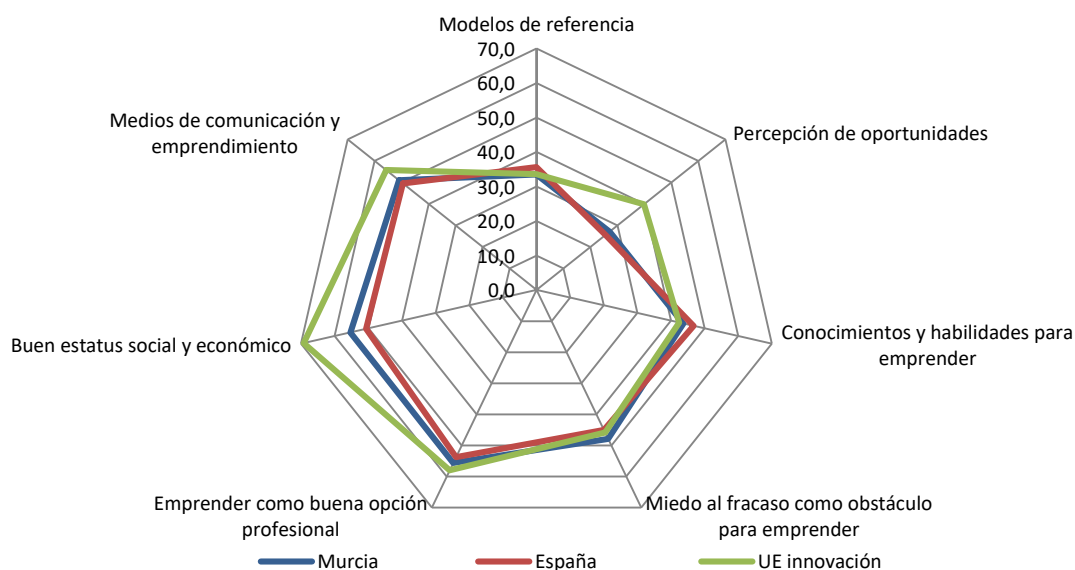


### 1.1.3.- Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas sobre las percepciones, valores y aptitudes para emprender.

Para tener una visión global del grado en que los factores analizados pueden estar contribuyendo al emprendimiento de nuestra región, es importante poder comparar con otros contextos y el grado en que estos factores están presentes en ellos.

Para ello, el gráfico 1.1.10 ofrece una imagen clara de la posición de la región respecto al conjunto de la población española y el resto de países de la Unión Europea que tienen como motor de desarrollo la innovación.

**Gráfico 1.1.10. Percepciones, valores y aptitudes de los murcianos respecto a España y UE 2016**



Así, observamos como principal aspecto positivo, que el nivel de conocimientos y habilidades para emprender de la población regional, se encuentra por encima de la media europea. También vemos

como los modelos de referencia en nuestra región están a la par que en España y otros países de la Unión Europea.

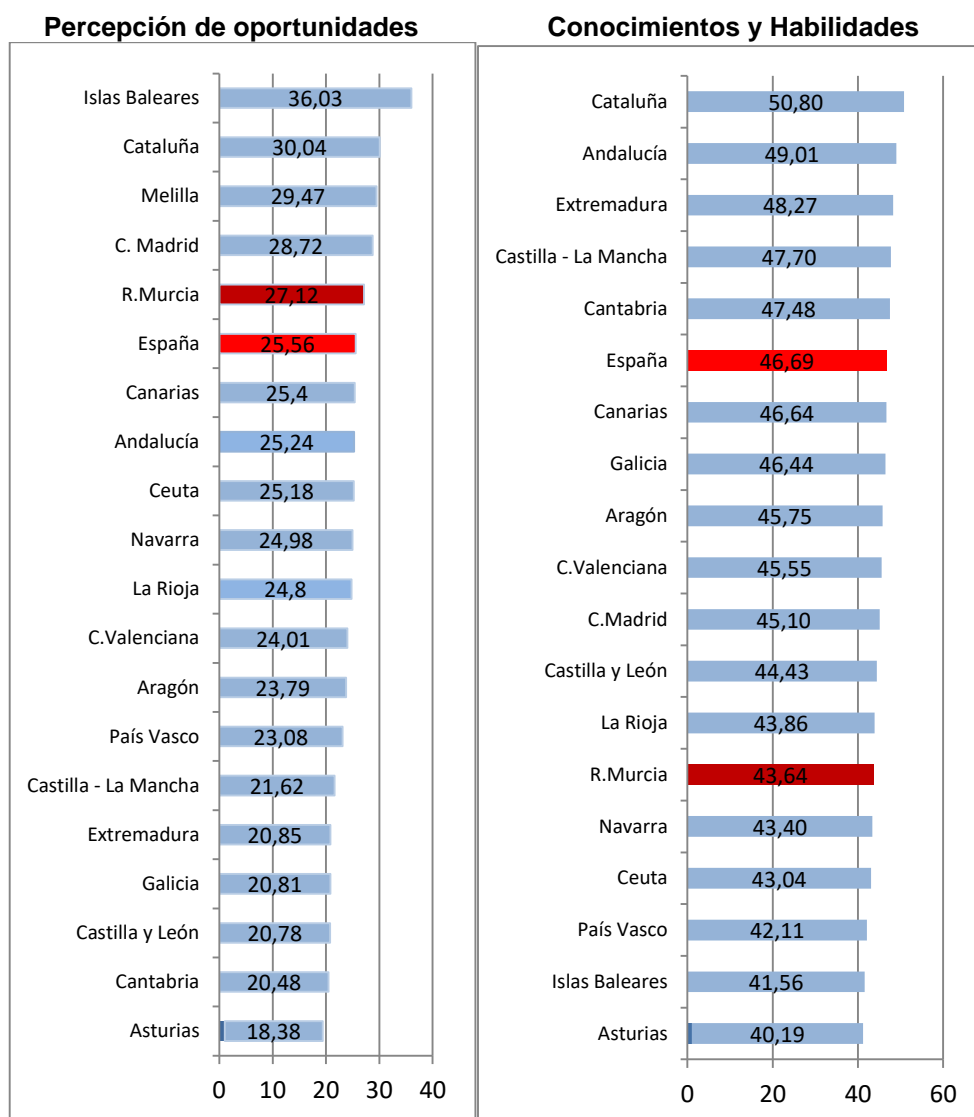
Sin embargo, otro aspecto en el que la región destaca es el miedo al fracaso como obstáculo para emprender. Este aspecto sigue siendo un factor cultural que limita el potencial emprendedor de nuestra región frente a otros países europeos.

Además, a pesar de la buena evolución del apoyo cultural a la figura del emprendedor que hemos visto anteriormente, es necesario avanzar en la construcción de una imagen social sólida de la figura del emprendedor, para acercarnos a niveles que son muy superiores en otros países de la Unión Europea.

También es necesario destacar la debilidad que se mantiene en cuanto a la percepción de oportunidades, que continúa siendo mayor en los países europeos.

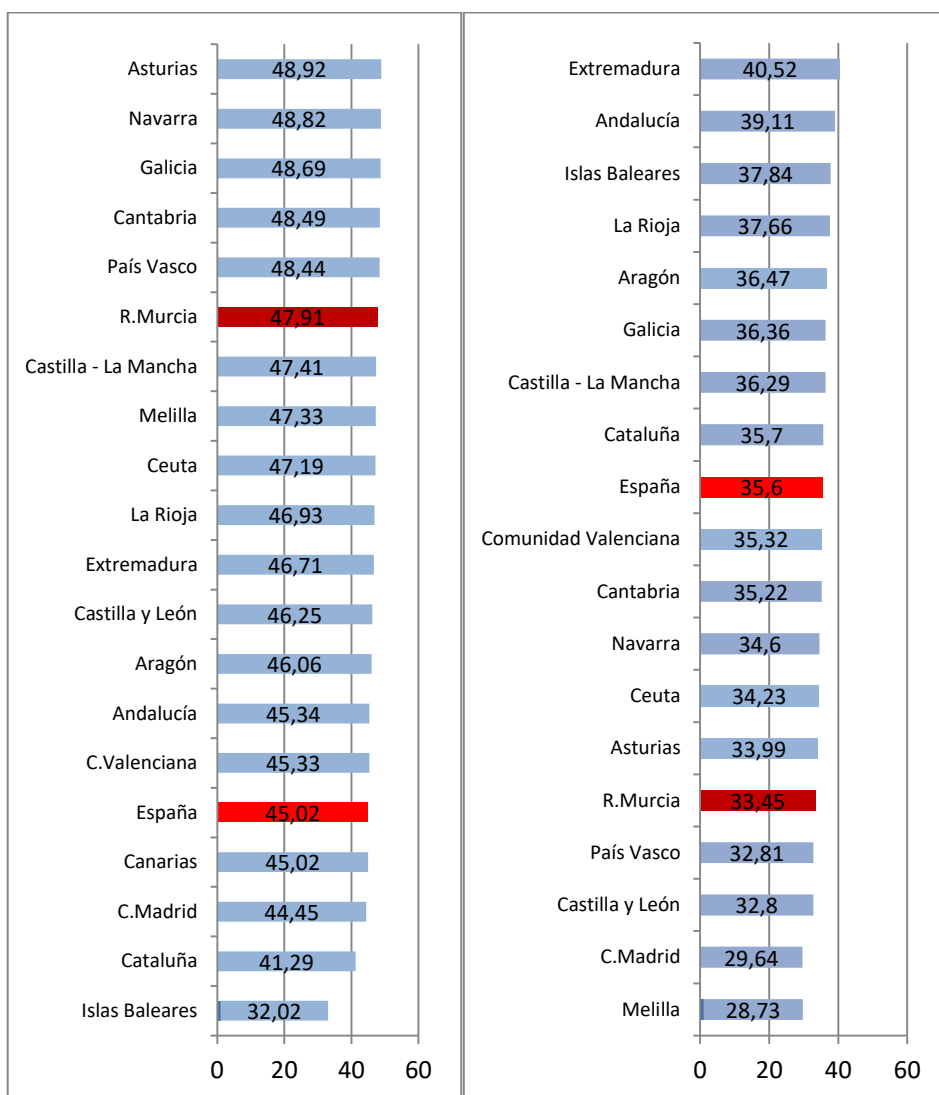
Por otro lado, esta comparativa tiene especial relevancia en el contexto de España; si se observa la situación de la Región de Murcia en dicho contexto, los gráficos 1.1.11 y 1.1.12 muestran una comparativa de los principales factores individuales que influyen en la motivación para emprender.

**Gráfico 1.1.11. Posicionamiento de la Región de Murcia en relación al resto de CC. AA. en percepción de oportunidades y auto-reconocimiento de conocimientos y habilidades para emprender 2016**



Así, se observa (gráfico 1.1.11) el buen posicionamiento de la Región de Murcia en cuanto a oportunidades percibidas para emprender, ya que se sitúa entre las cinco mejores comunidades autónomas (Islas Baleares, Cataluña, Melilla, Madrid y Murcia), mientras que la posición en cuanto a los conocimientos y habilidades que la población reconoce tener para emprender, la Región se encuentra entre los niveles más bajos comparativamente con el resto de comunidades autónomas, especialmente de Cataluña (50,8%) y Andalucía (49,01%) que poseen el mayor nivel de conocimientos percibidos.

**Gráfico 1.1.12. Posicionamiento de la Región de Murcia en relación al resto de CC. AA. En miedo al fracaso y modelos de referencia 2016**



Por último, la limitación principal al emprendimiento que supone el miedo al fracaso, sitúa a la región de Murcia en una desfavorable situación respecto al resto de comunidades, ya que es la sexta comunidad autónoma con mayor miedo al fracaso, superada por Asturias, Navarra, Galicia, Cantabria y País Vasco.

En relación a la existencia de modelos de referencia de emprendedores entre la población, la Región de Murcia, a pesar de los avances, tiene capacidad de mejora, ya que se encuentra entre las cinco comunidades con menos nivel en este aspecto (Melilla, Madrid, Castilla y León y País Vasco), y a cinco puntos porcentuales de Extremadura, donde el reconocimiento de otros emprendedores es máximo.





## 1.2.- Actividad emprendedora y sus características

### 1.2.1.- Indicadores y dinámica del proceso emprendedor

El proyecto GEM ofrece una serie de indicadores que permiten valorar los niveles de actividad emprendedora de un territorio mediante la identificación de personas involucradas en iniciativas empresariales, incluyendo el autoempleo, que se ponen en marcha, por la población adulta (entre 18 y 64 años), en cualquier sector y que no sobrepasan los 42 meses de vida.

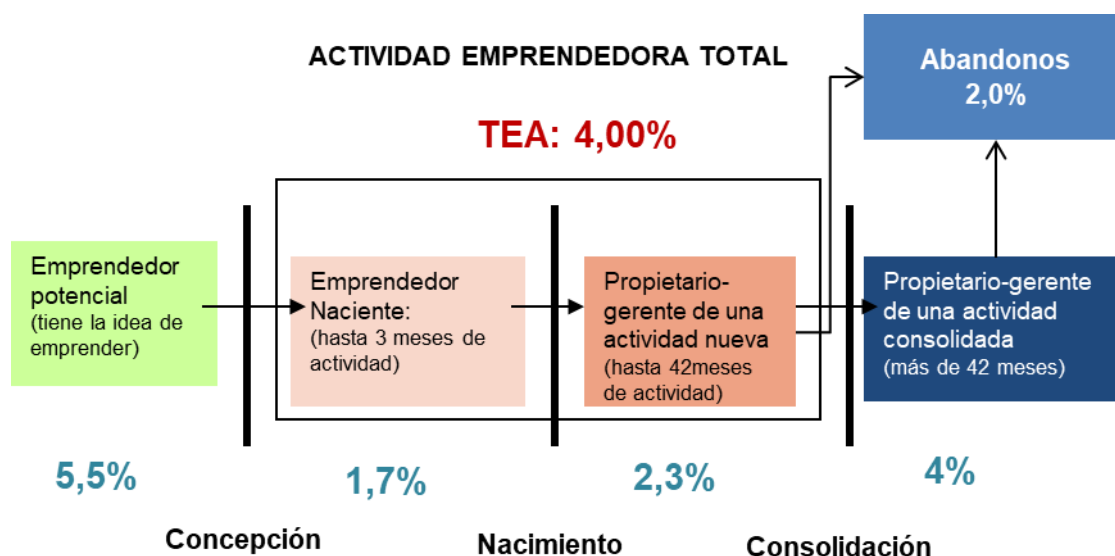
Para entender el proceso emprendedor en el gráfico 1.2.1 se detallan las distintas etapas del proceso emprendedor y se muestra el resultado de los indicadores asociados al proceso emprendedor para Murcia en esta edición 2016.

El proceso emprendedor se inicia con los emprendedores potenciales, es decir con el porcentaje de personas de población adulta que señalan su intención de poner en marcha una empresa en los próximos 3 años pero que todavía no la han iniciado. En concreto, la cifra de personas con la idea de emprender alcanza un porcentaje del 5,5% en 2016, cifra que es algo inferior a la obtenida por España (6,1%) y similar a la que se obtuvo en la Región en 2015 (5,48%) –gráfico 1.2.2-, y claramente inferior a la de la Región de Murcia en 2014, que alcanzó el 12,1% de la población regional.

Este comportamiento pone de manifiesto que la intención de emprender, por parte de las personas que buscaban alternativas de ocupación en plena crisis, parece haber ido mermando conforme se va recuperando la economía.

Respecto de la tasa de actividad emprendedora total (TEA), en esta edición del proyecto los datos recogidos muestran que el 4% de la población de Murcia de 18 a 64 años se encontraba involucrada en actividades emprendedoras en fase inicial. Esta cifra supone un descenso del 31%, con respecto a 2015, año en el que la TEA fue de 5,81% en la Región, lo que puede deberse, en parte, a la reducción de más del 50% en el número de emprendedores potenciales observada en el año 2015 respecto de 2014 y, también, por la bajada de alguno de los índices que componen la tasa.

Gráfico 1.2.1. El proceso emprendedor en la Región de Murcia según el proyecto GEM año 2016



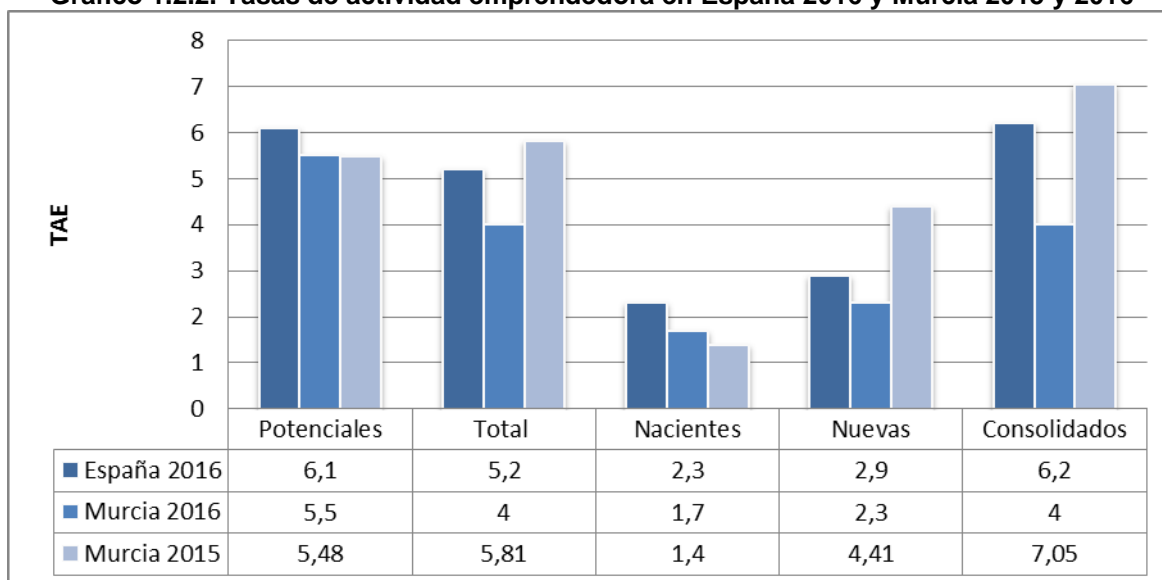
Concretamente, la TEA se calcula sumando el porcentaje de emprendedores **nacientes** y el porcentaje de emprendedores **nuevos**. Entre los nacientes se encuentran las personas adultas que están poniendo en marcha una empresa en la que se ha invertido tiempo y esfuerzo, pero que no

han pagado salarios por más de tres meses, porcentaje que es del 1,7% en 2016 (gráfico 1.2.1), porcentaje superior al del 1,4% de emprendedores nacientes en 2015. Los emprendedores nuevos, son las personas adultas que poseen un negocio que ha pagado salarios por más de 3 meses y no más de 42 meses, que es en 2016 del 2,3% (gráfico 1.2.1), más de 2 puntos inferior al 4,41% de 2015. En definitiva, cabe afirmar que la causa de la reducción de la TEA en la Región de Murcia hasta el 4% tiene su origen en la reducción en el porcentaje de emprendedores nuevos que se ha producido en la Región entre 2015 y 2016.

Si vemos como se han comportado las iniciativas nacientes y nuevas en 2016 se comprueba que la participación de la población murciana en negocios nuevos fue nuevamente superior a la participación en negocios nacientes (57,5% del TEA corresponde a emprendedores nuevos y el 42,5% restante a emprendedores nacientes).

Así mismo, de los datos se desprende que la tasa de emprendedores nacientes aumenta un 21,4% con respecto al año 2015 (gráfico 1.2.2), aumento que compensa levemente la bajada del 47,8% que se ha producido en las iniciativas nuevas, pasando del 4,41% de nuevas iniciativas en 2015 al 2,3% en 2016 (gráfico 1.2.2).

**Gráfico 1.2.2. Tasas de actividad emprendedora en España 2016 y Murcia 2015 y 2016**

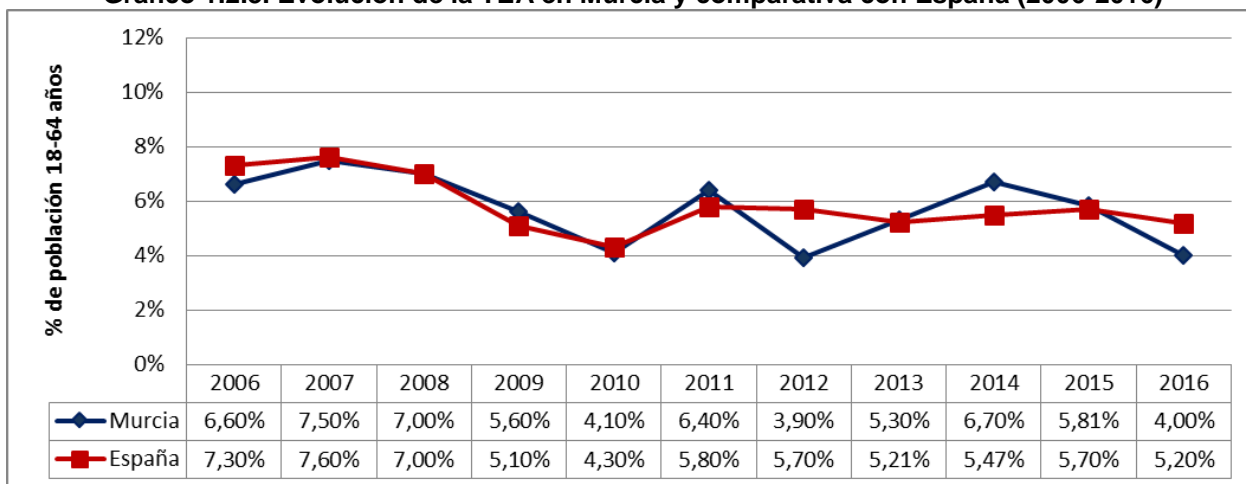


Más allá de la fase inicial del proceso emprendedor capturada por el TEA, la proporción de personas con negocios consolidados que han pagado salarios por más de 42 meses sumó el 4% de la población adulta en la Región (gráfico 1.2.1). Esta cifra sitúa en mínimos a la Región de Murcia, aproximándola a los niveles del año 2012, a la vez que queda rezagada con respecto a la media española (6,2%) y con relación a las cifras de 2015 en la propia Región (7,02%) (gráficos 1.2.1 y 1.2.2). Por tanto, al igual que el índice TEA, el porcentaje de la población adulta de Murcia identificada como empresarios consolidados muestra una bajada significativa y consolida la bajada que se viene produciendo desde 2014 en este indicador.

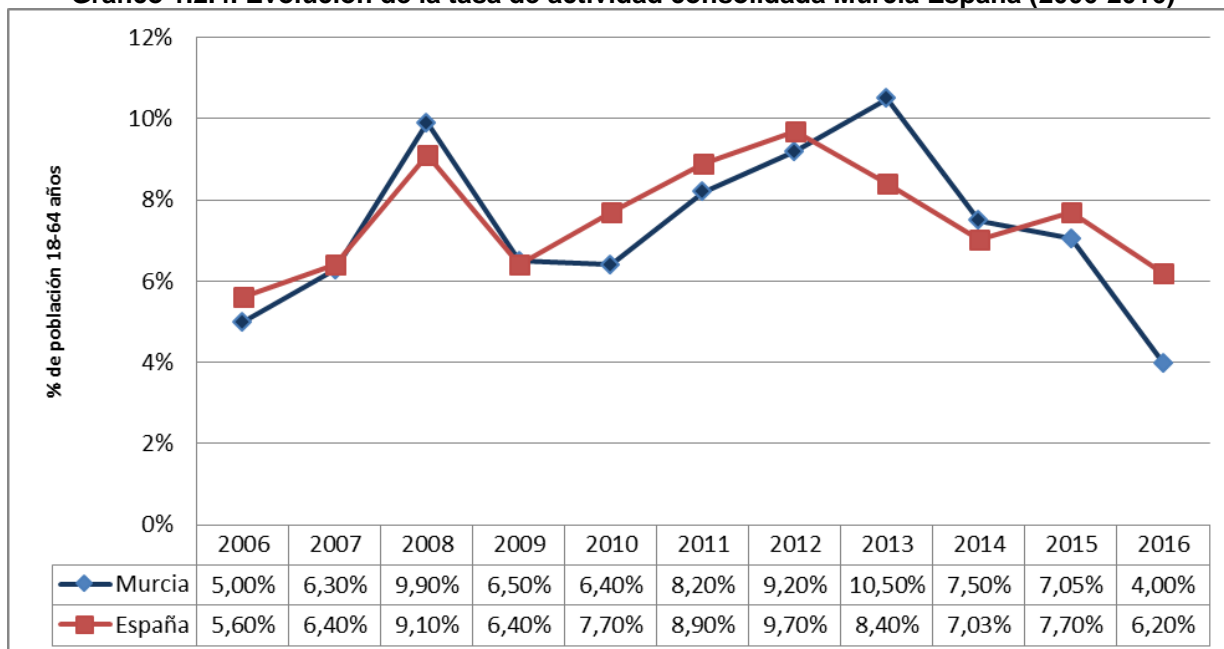
Desde el punto de vista dinámico, si ampliamos el horizonte de análisis de la TEA de la Región de Murcia y analizamos la evolución temporal, desde 2006 hasta el 2016 (gráfico 1.2.3) se observa que se vuelve a los niveles de actividad emprendedora en fase inicial de 2010 o de 2012, años en los que el indicador alcanzó los valores más reducido de la serie.

El gráfico 1.2.4, muestra la evolución de empresas consolidadas en la Región y en España. Como se puede observar este indicador es algo volátil, pues si bien desde 2010 hasta 2012 ha estado por debajo de la media española, en 2013 y 2014 se situó claramente por encima, volviendo en 2015 a estar por debajo de la media en España, si bien en 2016, las diferencias con respecto a España se han incrementado de forma relevante.

**Gráfico 1.2.3. Evolución de la TEA en Murcia y comparativa con España (2006-2016)**



**Gráfico 1.2.4. Evolución de la tasa de actividad consolidada Murcia España (2006-2016)**



Finalmente, GEM introduce un indicador de abandono de la actividad empresarial medida como el porcentaje de personas adultas que han cerrado o abandonado un negocio en los últimos 12 meses. Sin embargo, conviene matizar que no todas se vieron involucradas en cierres de negocio como tal. En algunos casos el abandono se debió a la decisión de desvincularse de la gestión o a la oportunidad de venta del negocio, de manera que este continuó operativo en manos de otras personas.

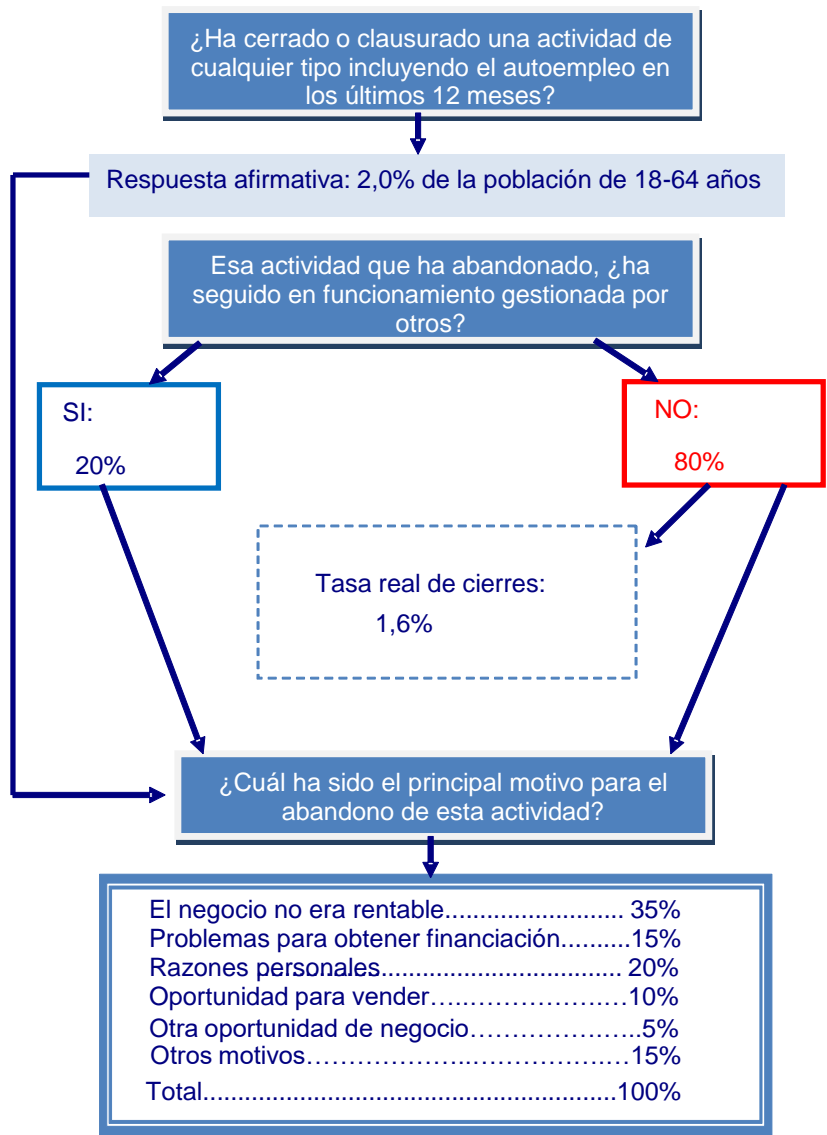
Como se puede observar en el Gráfico 1.2.5, en 2016 en la Región de Murcia el porcentaje de negocios cerrados asciende al 2,0% de la población adulta. Este porcentaje es un 20% superior al obtenido por la Región en 2015 (1,68%) situándose también por encima de la media española (1,6%).

Tal y como se ha indicado no todas las empresas cerraron definitivamente, tal como muestra el gráfico 1.2.5, casi el 20% de las actividades han seguido en funcionamiento gestionadas por otros. Por lo que la proporción de quienes han cerrado su negocio definitivamente ha pasado al 1,61% en 2016, que comparado con el 0,99% del año anterior supone un incremento del 66% si se compara con lo que sucedió en 2015. Este dato negativo supone un freno a la consolidación de las bajadas que se venían produciendo en los últimos años.

Por otro lado, la principal causa que condujo a las personas a abandonar una actividad empresarial en 2016 fue que el negocio no era rentable (35%). Este porcentaje es similar a la media de España (39,8%), y muy inferior al 64,9% del año 2015 en la Región, lo que pone de manifiesto que el impacto negativo de la crisis económica en la rentabilidad de los negocios en la Región de Murcia durante los últimos años se está reduciendo.

La segunda causa de mayor fuerza que ha conducido al abandono de actividades fueron las razones personales (20%), seguidas por la dificultad para obtener financiación (15%). Así mismo, una de cada 10 personas que abandonó el negocio afirma que lo hicieron porque encontraron una buena oportunidad para venderlo.

**Gráfico 1.2.5. Abandono de la actividad empresarial en Murcia en 2016**



## 1.2.2.- Motivación para emprender: oportunidad versus necesidad

Con la intención de analizar la calidad de actividad emprendedora, se distinguen dos tipos de emprendimiento en base a las razones que llevan a un individuo a crear una empresa: la oportunidad o la necesidad.

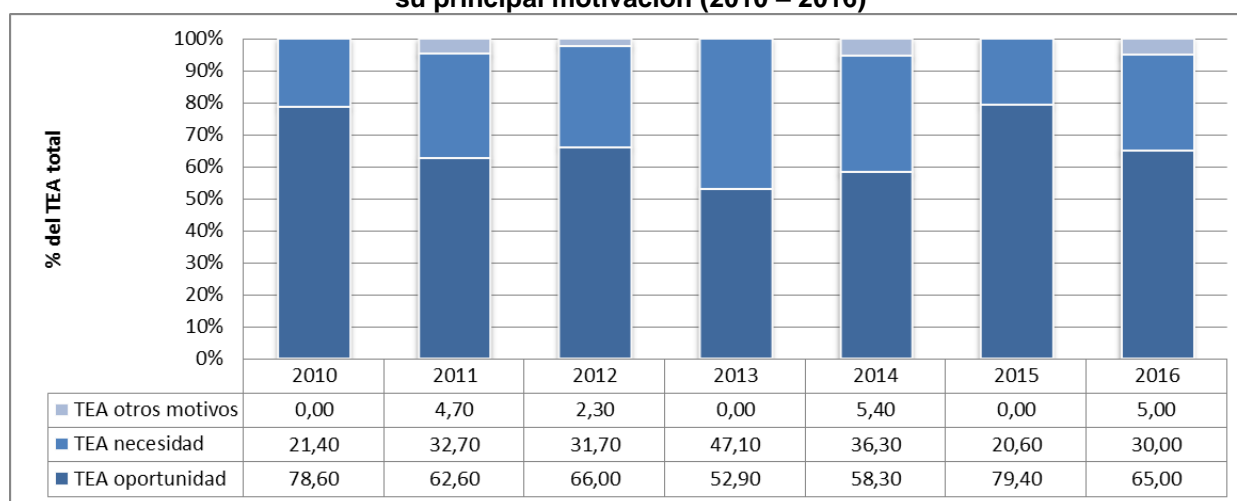
El emprendimiento por oportunidad ( $TEA_{\text{oportunidad}}$ ) incluye las iniciativas que se llevan a cabo con el fin de aprovechar oportunidades de negocio identificadas en el mercado. Por su parte, el emprendimiento por necesidad ( $TEA_{\text{necesidad}}$ ) engloba a las personas que se involucran en la puesta en marcha de un negocio porque no disponen de otras alternativas laborales que les proporcionen sustento económico suficiente.

Si se tienen en cuenta las conclusiones de diferentes estudios que analizan el efecto del emprendimiento sobre la economía de un país, vemos que la calidad del emprendimiento depende de la motivación que impulsa a emprender. Por lo general, el emprendimiento por oportunidad tiene un efecto positivo y significativo sobre el desarrollo de la economía; sin embargo, el emprendimiento por necesidad tiene una escasa incidencia en él, pues en este caso los emprendedores disponen de pocos recursos para realizar inversiones, la pequeña dimensión de los negocios hace que se generen muy pocos empleos y las actividades en las que se centran crean poco valor al ser mayoritariamente actividades relacionadas con el comercio.

Si se identifica qué parte de la tasa de emprendimiento (TEA) se debe a la oportunidad y qué parte a la necesidad (tabla 1.2.1.), vemos que la variación del último año tiene su origen en la reducción de la tasa  $TEA_{\text{oportunidad}}$ , que ha pasado de un 4,6 en 2015 a un 2,6 en 2016, a la vez que el emprendimiento por necesidad se ha mantenido estable en una tasa  $TEA_{\text{necesidad}}$  de 1,2. Este retroceso del emprendimiento por oportunidad puede ser debido a la incertidumbre política experimentada durante 2016 como consecuencia de estar más de 10 meses con un gobierno en funciones. Bajo estas circunstancias muchos de los emprendedores que buscaban una oportunidad han preferido esperar hasta ver un horizonte despejado de dudas, mientras que los obligados por la necesidad no han podido esperar.

En definitiva, se aprecia una pérdida de calidad en el emprendimiento pues la ratio  $TEA_{\text{necesidad}}/TEA_{\text{oportunidad}}$  se ha incrementado este último año pasando de 0,26 en 2015 a 0,46 en 2016. No obstante, el valor de la ratio de Murcia coincide con el valor promedio de las comunidades autónomas.

**Gráfico 1.2.6. Evolución de la distribución de la tasa total de actividad emprendedora en función de su principal motivación (2010 – 2016)**



Si analizamos en términos relativos (como porcentaje del índice global TEA) los motivos que mueven a los emprendedores murcianos (gráfico 1.2.6), vemos que se mantiene un claro predominio del emprendimiento por oportunidad; sin embargo, la trayectoria de mejora en la calidad del emprendimiento experimentada durante los años 2014 y 2015, al aumentar en ese tiempo el

peso específico del emprendimiento por oportunidad, cambia en 2016, al reducirse la proporción de estas iniciativas emprendedoras (han pasado de ser el 79,4% a ser el 65%) en favor de las motivadas por la necesidad (han pasado de ser el 20,6% a ser el 30%). Este cambio es consecuencia directa de que la tasa TEA<sub>necesidad</sub> se haya mantenido estable (1,2%) mientras se reducía la tasa TEA<sub>oportunidad</sub> (2,6%).

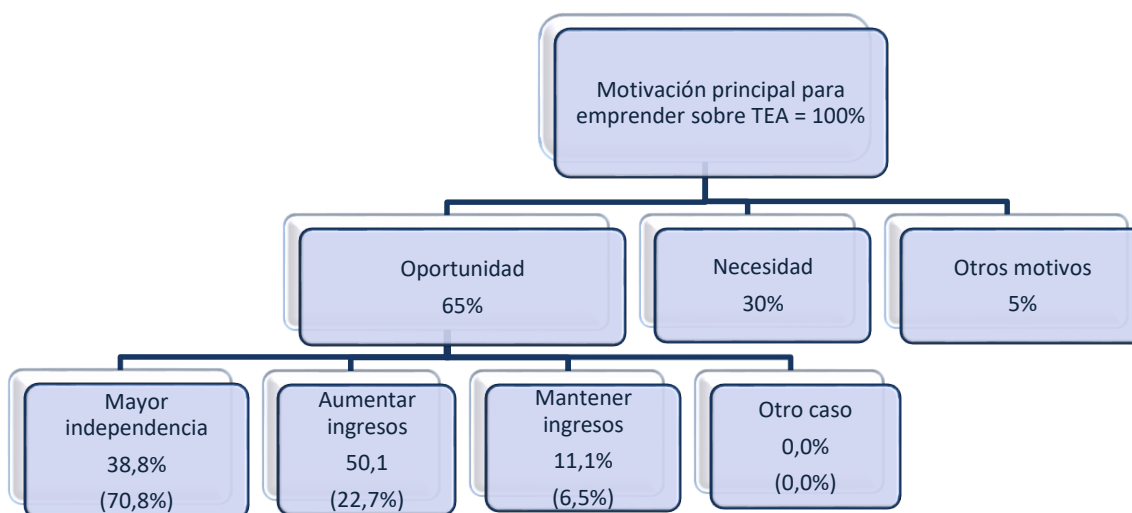
**Tabla 1.2.1. Tasa de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población murciana de 18-64 años)**

| Motivo de su creación      | Tipo de iniciativa |      |            |      |            |      |                  |      |
|----------------------------|--------------------|------|------------|------|------------|------|------------------|------|
|                            | Naciente (SU)      |      | Nueva (BB) |      | TEA: SU+BB |      | Consolidada (EB) |      |
|                            | 2015               | 2016 | 2015       | 2016 | 2015       | 2016 | 2015             | 2016 |
| Oportunidad pura           | 0,7%               | 0,8% | 2,6%       | 1,2% | 3,3%       | 2,0% | 2,3%             | 1,6% |
| Oportunidad en parte       | 0,4%               | 0,3% | 0,9%       | 0,3% | 1,3%       | 0,6% | 2,5%             | 0,8% |
| Necesidad                  | 0,3%               | 0,5% | 0,9%       | 0,7% | 1,2%       | 1,2% | 1,3%             | 1,3% |
| No clasificable, otro caso | 0,0%               | 0,1% | 0,0%       | 0,1% | 0,0%       | 0,2% | 1,0%             | 0,3% |
| Total                      | 1,4%               | 1,7% | 4,4%       | 2,3% | 5,8%       | 4,0% | 7,1%             | 4,0% |

Para conocer con mayor profundidad el tipo de emprendimiento se ha analizado cómo evoluciona la motivación para emprender en las distintas etapas de desarrollo de las nuevas iniciativas. La tabla 1.2.1 muestra que entre las empresas en fase *naciente* (con menos de 3 meses) el índice TEA<sub>necesidad</sub> ha sufrido un ligero aumento respecto a 2015, mientras que el valor de TEA<sub>oportunidad</sub> se mantiene estable. Entre las iniciativas en fase *nueva* (tienen entre 3 y 42 meses) se observa una reducción tanto del emprendimiento por necesidad como por oportunidad, aunque en este último caso la reducción es más relevante.

Finalmente, entre las que se encuentran en fase *consolidada* (llevan más de 42 meses funcionando) se aprecia una significativa reducción del emprendimiento por oportunidad manteniéndose estable el motivado por la necesidad. Estos datos revelan que el emprendimiento por necesidad ha adquirido cierto protagonismo en las diferentes fases de desarrollo de la iniciativa empresarial.

**Gráfico 1.2.7. Razones subyacentes en el emprendimiento por oportunidad**



(Entre paréntesis los valores para 2015)

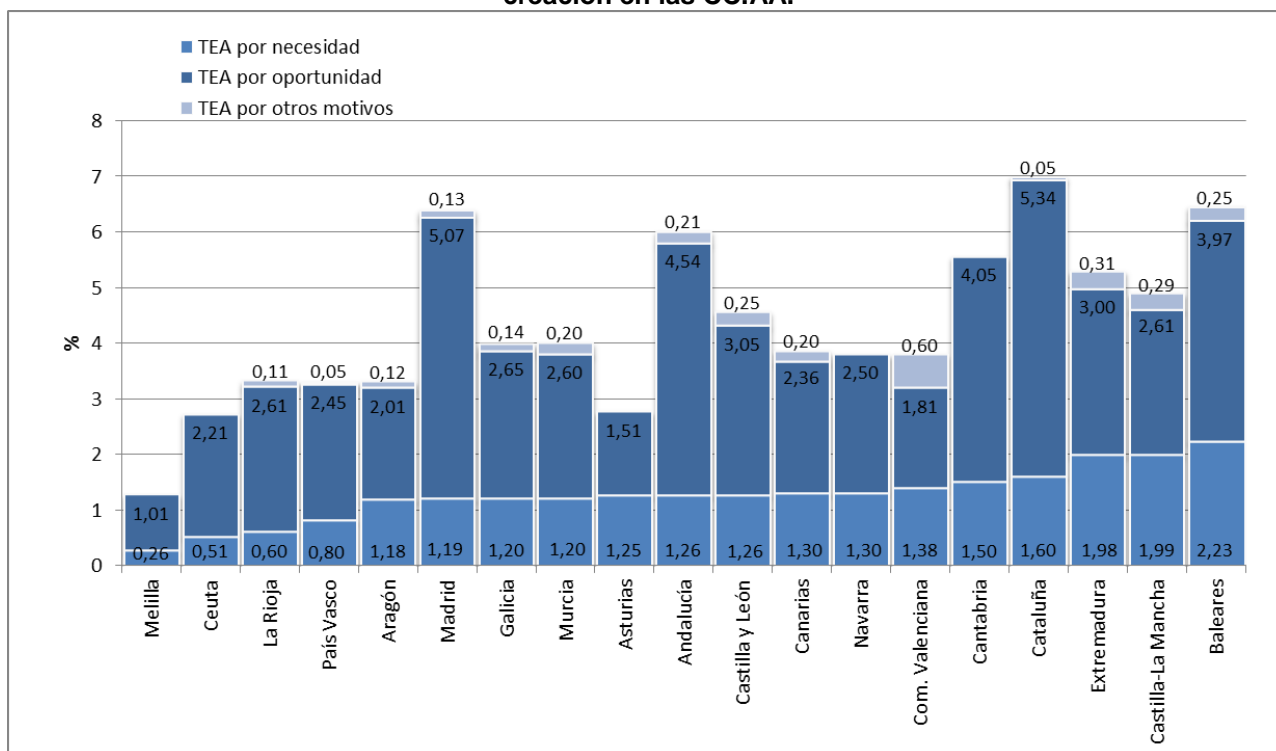
Otra información que resulta de gran interés para analizar el emprendimiento es conocer las razones que impulsan a los emprendedores a aprovechar una oportunidad de negocio identificada. En 2016, según se desprende del gráfico 1.2.7, el objetivo mayoritariamente perseguido ha sido *incrementar*

los ingresos (50,1%), seguido de la búsqueda de *mayor independencia* en el trabajo (38,8%) y, a mayor distancia, del deseo de *mantener los ingresos personales* (11,1%). Si comparamos estos datos con los del año anterior, se observa un drástico cambio en la razón predominante, pues el porcentaje de emprendedores por oportunidad que buscan mayor independencia se ha visto reducido casi a la mitad, mientras que se ha duplicado el porcentaje de los que buscan mayores ingresos. Este cambio de tendencia también se ha observado en los análisis realizados para el conjunto de España, si bien, en este caso las diferencias detectadas han sido menores.

En el contexto que conforman las comunidades autónomas españolas (gráfico 1.2.8), la Región de Murcia ocupa una posición intermedia en cuanto a emprendimiento por necesidad. Ordenando las comunidades de menor a mayor TEA<sub>necesidad</sub> la Región de Murcia se sitúa, junto con Galicia, en séptima posición y presenta una tasa similar a la de las comunidades de Madrid o Aragón. La tasa media de emprendimiento por necesidad para las comunidades autónomas en 2016 es de 1,26%, lo que sitúa a Murcia (1,20%) ligeramente por debajo de la media.

En cuanto al emprendimiento por oportunidad, Murcia también ocupa una posición intermedia (novena posición ordenando las regiones de menor a mayor TEA<sub>oportunidad</sub>) con una tasa similar a la presentada por Castilla-La Mancha y La Rioja (2,61%). Este valor queda muy distante del ofrecido por comunidades como Madrid o Cataluña, con tasas superiores al 5%, pero es próximo al valor promedio de las regiones españolas, que en 2016 alcanza un valor de 2,91%.

**Gráfico 1.2.8. Distribución de la actividad emprendedora en función del principal motivo de su creación en las CC.AA.**



### 1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

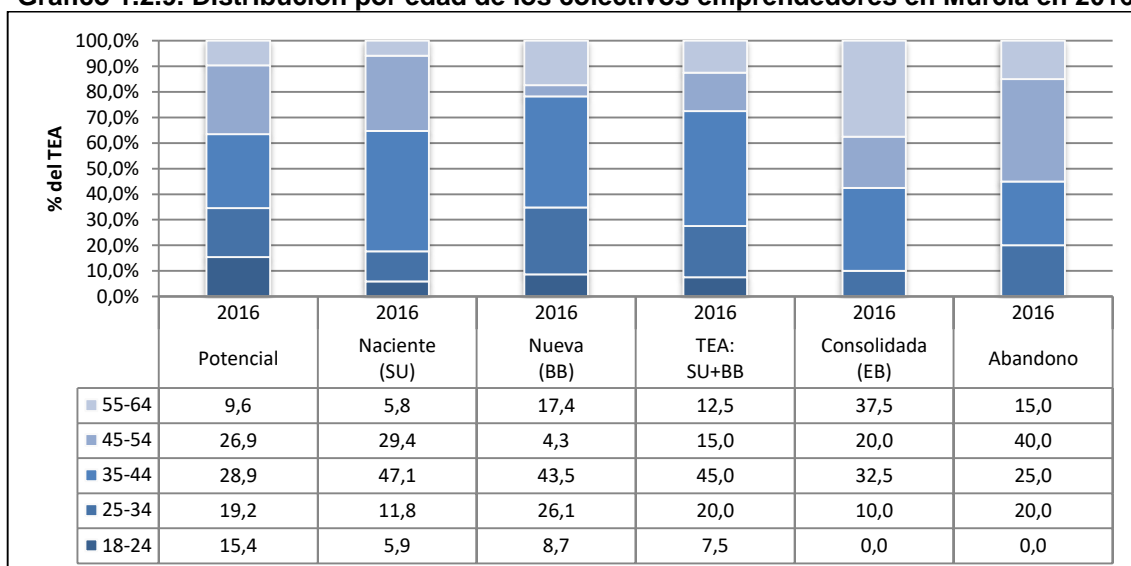
En este epígrafe se presenta el perfil de los emprendedores de la Región de Murcia en 2016 mediante la delimitación de sus principales rasgos socioeconómicos. A continuación, se describen sus principales características actuales, así como la evolución que han tenido en los últimos años, tanto en relación a la Región de Murcia como en comparación con la media nacional.

#### Distribución por edad

El emprendedor de la Región de Murcia (naciente y nuevo) tiene en 2016 una media de 40,1 años, similar al dato de la media nacional (40,4 años), pero que si lo comparamos con el año anterior de la Región (38 años en 2015), se trata de una persona algo más mayor que, por tanto, se está incorporando a la actividad en una edad algo más tardía. Los datos ponen de manifiesto, además, que la edad de los emprendedores de la Región de Murcia aumenta a medida que avanza el proceso emprendedor en el que se encuentran: los empresarios consolidados presentan una edad media de 48,3 (y 45,4 años los que han abandonado una actividad empresarial), lo que sitúa en unos 9 años el tiempo medio en el que un emprendedor potencial, que presenta una edad media de 39,5 años, puede llegar a consolidar su empresa (4 años superior a la diferencia en 2015).

El gráfico 1.2.9 muestra la distribución por edades de los distintos tipos de emprendedores identificados en la Región de Murcia en 2016. La franja de edad de 35 a 44 años es en la que más se concentran los emprendedores en fase inicial, tanto nacientes como nuevos (47,1% y 43,5% del total, respectivamente), al igual que en el caso de los emprendedores potenciales (28,9%) o empresarios consolidados (47,9% del total). Se observa, además, como la franja de edad mayoritaria asciende cuando se trata de empresarios consolidados y que abandonan una actividad: los primeros se encuentran entre los 55 y 64 años (37,5%) mientras que los segundos están entre los 45 y 54 años (40% del total). Finalmente, llama la atención la presencia en franjas elevadas de edad de emprendedores potenciales y nacientes (un 26,9% y un 29,4% se encuentra, respectivamente, entre los 45 y 54 años), lo que indica que cada vez más tanto la idea de iniciar como el lanzamiento de nuevos negocios se va extendiendo más allá de los sectores más jóvenes de la población.

**Gráfico 1.2.9. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Murcia en 2016**



Como muestra el gráfico 1.2.10, que recoge el índice TEA según la edad, el 6,5% de la población de la Región de Murcia de 35 a 44 años estaba involucrada en actividades emprendedoras en 2016. Este porcentaje está por encima tanto del TEA general (4,1%) como del TEA específico para el resto de grupos de edad. El resto de grupos de edad ya se encuentran por debajo de la media del TEA general. Así, la población de 25 a 34 años alcanza un TEA específico del 3,6%, mientras que

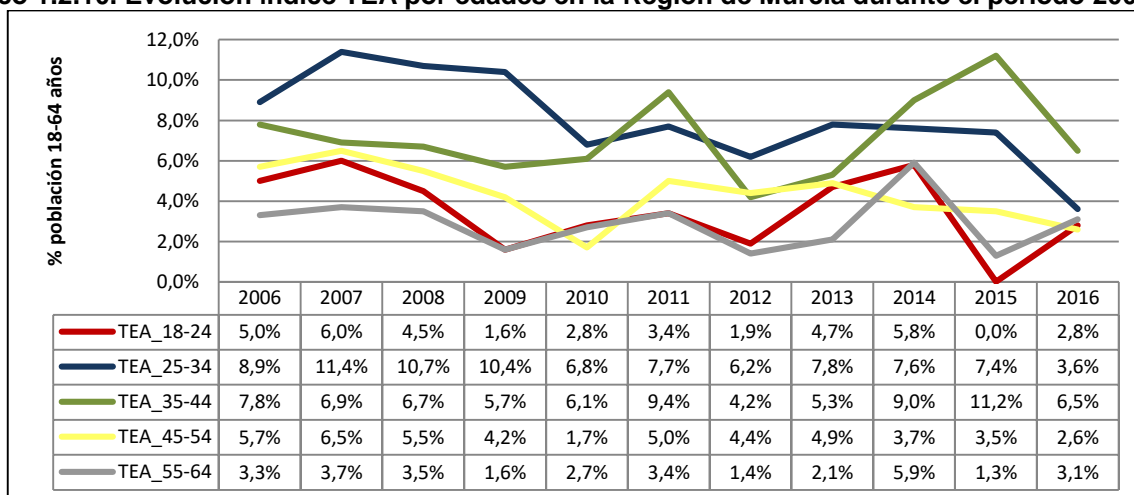


el resto de tramos de edad presentan TEAs algo inferiores y que se mueve en valores bastante similares: las poblaciones de 55 a 64 años, de 18 a 24 años, y de 45 a 54 años, presentan una tasa de emprendimiento de 3,1%, de 2,8% y de 2,6% respectivamente.

Si atendemos a la evolución temporal del TEA por edad en la Región de Murcia, en el gráfico 1.2.10 también se aprecia un importante cambio de tendencia con respecto al año anterior. Aunque en 2016 las poblaciones más emprendedoras siguen siendo las mismas que en 2015, correspondientes a los tramos de edad de 35 a 44 años y 25 a 34 años, se aprecia un significativo descenso en ambas, en torno a 4 puntos porcentuales, con respecto al año anterior. Asimismo, se observa un proceso de convergencia en la tasa de emprendimiento, pues el resto de tramos de edad, especialmente las poblaciones de mayor edad, han incrementado de forma importante sus TEAs con respecto a 2015, lo que parece indicar que el peso de la experiencia (si lo asimilamos a edad) puede ser una variable importante para emprender.

Los datos de la Región de Murcia para 2016 difieren de los de España, cuyo tramo mayoritario se sitúa en el segmento de población más joven, de entre 25 y 34 años, y con un TEA de 7,8%, muy superior al TEA del mismo tramo poblacional de Murcia (3,6%).

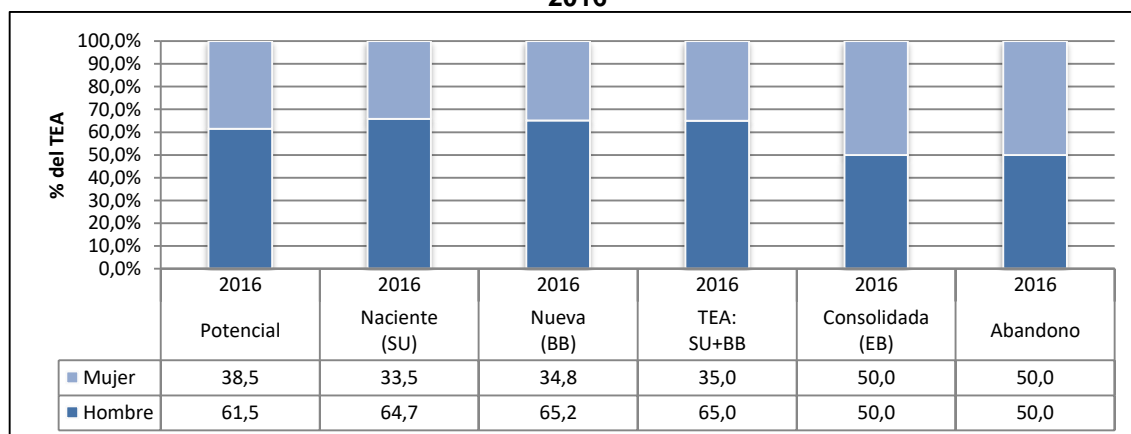
**Gráfico 1.2.10. Evolución índice TEA por edades en la Región de Murcia durante el periodo 2006-2016**



### Distribución por género

Los resultados del proyecto GEM en 2016, en contra de la tendencia iniciada hace 3 años, presentan un retroceso en la posible consolidación del emprendimiento femenino en la Región de Murcia. Los datos indican que vuelve a ser una actividad dominada principalmente por los hombres en la mayoría de las fases de emprendimiento.

**Gráfico 1.2.11. Distribución por género de los colectivos emprendedores en la Región de Murcia en 2016**



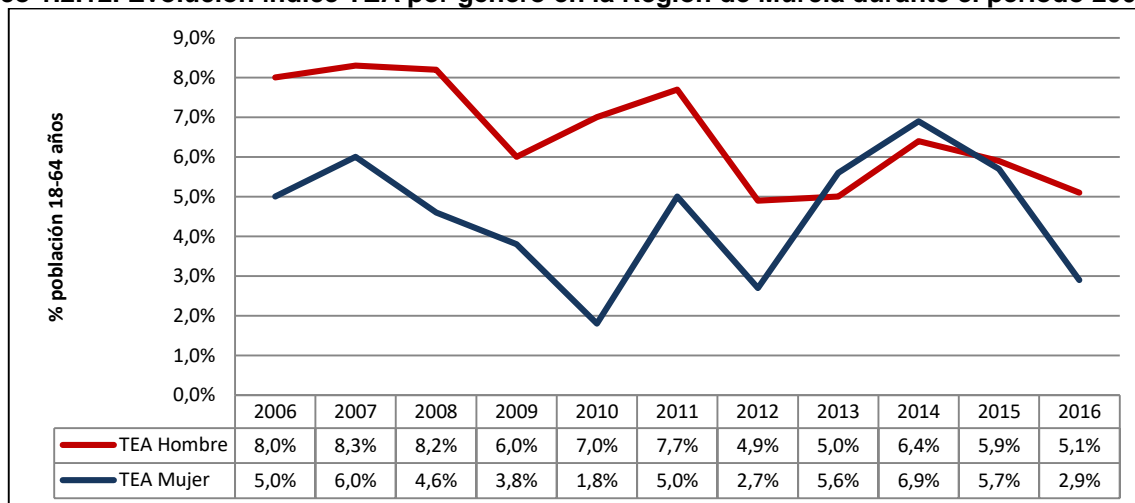
Por lo que se observa en el gráfico 1.2.11, los porcentajes más bajos de presencia femenina se dan en el colectivo de emprendedores nacientes, donde las mujeres alcanzan un 33,5%, mientras que son el 34,8% en el caso de emprendedores nuevos y el 38,5% en el caso de emprendedores potenciales. Únicamente en las fases de emprendimiento correspondientes a empresarios consolidados y que han abandonado una actividad se alcanzan proporciones de mujer similares a las de hombre: el 50% en ambos casos.

Globalmente, por tanto, los datos de mujeres emprendedoras (nacientes más nuevas) de la Región de Murcia en 2016 alcanzan sólo el 35% (gráfico 1.2.11), muy por debajo de los datos reportados los dos años anteriores (en torno al 50%) y también muy inferiores –en casi diez puntos porcentuales-, si los comparamos con la media nacional, con un 44,3% de mujeres emprendedoras en fases inicial y nueva.

Si analizamos los datos de género en términos de TEA (gráfico 1.2.12) se observa, en coherencia con los datos anteriores, que en 2016 la población de mujeres de la Región de Murcia es mucho menos propensa a emprender que la de hombres (con un TEA del 2,9% frente al 5,1%, respectivamente), lo que supone retroceder en el cambio de tendencia observado en los tres últimos años (5,7% frente a 5,9% en 2015 y 6,4% frente a 6,9% en 2014 y 5,0% frente a 5,6% en 2013, respectivamente). Estos resultados nos devuelven nuevamente, y de forma clara, el “gap de género” en el TEA, especialmente si tenemos en cuenta que la Región se sitúa muy por debajo del conjunto de España (que reporta un TEA de 4,7% para mujeres frente al del 5,8% para hombres) en cifras de emprendimiento femenino.

Asimismo, observando la serie del gráfico 1.2.12 se puede ver que en 2016 el TEA tanto de hombres y mujeres se ha visto reducido de forma importante, consolidando la tendencia descendente ya iniciada en el año 2015, reportando además una drástica caída en la propensión emprendedora de las mujeres, lo que indica la mucha mayor vulnerabilidad de las actividades emprendedoras puestas en marcha por mujeres.

**Gráfico 1.2.12. Evolución índice TEA por género en la Región de Murcia durante el periodo 2006-2016**



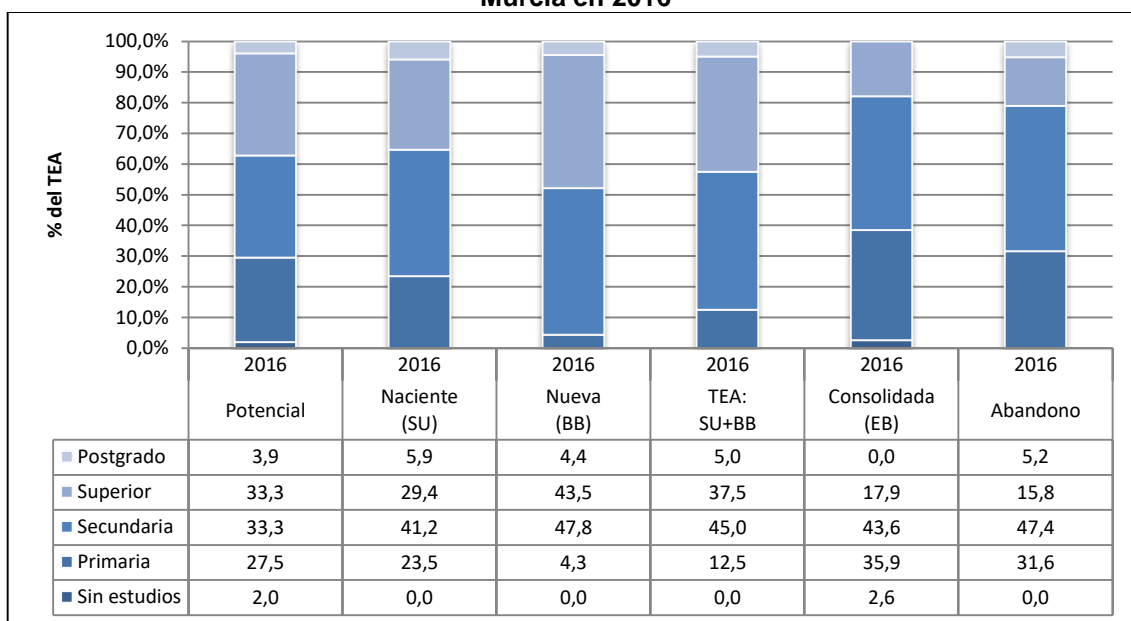
### *Distribución por nivel de educación*

Con respecto al nivel de estudios del emprendedor regional en 2016 se puede afirmar, por un lado, que se mantiene relativamente estable en relación al año anterior, ya que presenta (gráfico 1.2.13) una proporción superior de emprendedores en fase inicial (nacientes más nuevos) con estudios universitarios y de posgrado de 42,5% frente al 39,6% de 2015. Por otro lado, es de destacar la todavía escasa formación de la mayoría de los emprendedores de la Región, ya que el 45% cuenta con estudios secundarios. Aunque es positiva la reducción en relación con el año anterior (55,2%) en este tramo, también es cierto que han aumentado los emprendedores con estudios primarios en 2016, suponiendo estos un 12%. Estos datos son similares a los reportados a nivel nacional,

encontrando un 39,8% de emprendedores en fase inicial con estudios superiores y un 42% con educación secundaria.

Si analizamos la educación de los distintos emprendedores en función de la fase en la que se encuentran, llama la atención el alto porcentaje de emprendedores potenciales con sólo educación primaria (27,5%), solo superado por los empresarios consolidados y los que han abandonado una actividad (35,9% y 31,6%, respectivamente). Así mismo, es de reseñar la elevada proporción de emprendedores nacientes y nuevos con sólo educación secundaria (41,2% y 47,8%, respectivamente), situándose en niveles muy parecidos a los empresarios consolidados y que han abandonado una actividad (43,6% y 47,4%, respectivamente). Estos datos podemos interpretarlos como que no se aprecia una mejora en la formación de los emprendedores que inician o piensan iniciar una actividad en comparación con los ya consolidados. Finalmente, en lo positivo podemos destacar la alta formación –universitaria- de los emprendedores nuevos, que alcanza el 43,5%.

**Gráfico 1.2.13. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en la Región de Murcia en 2016**

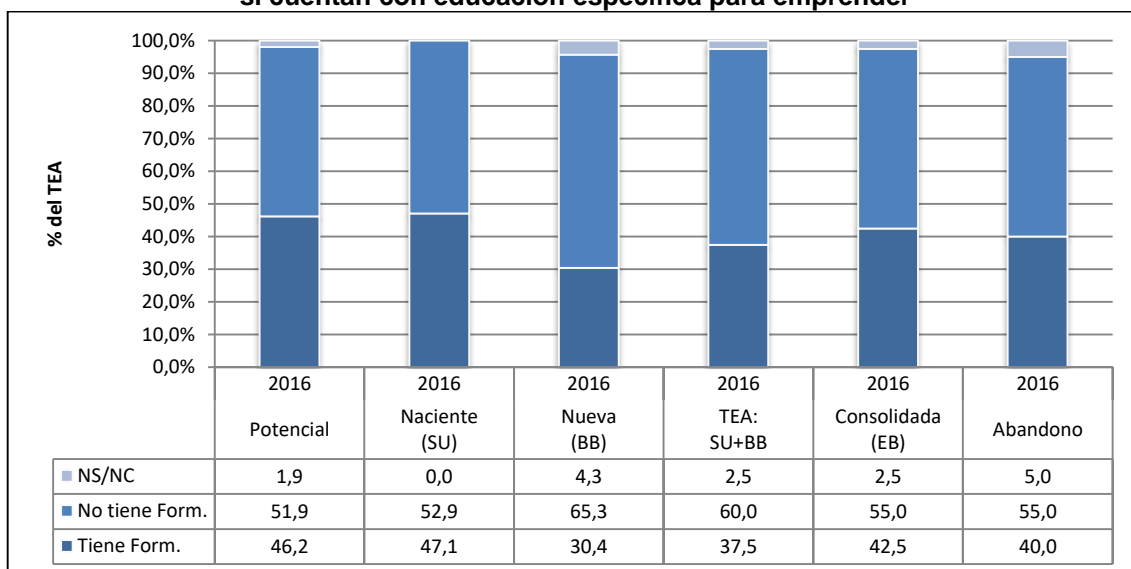


Si se atiende a la formación para emprender en la Región de Murcia, por los datos que muestra el gráfico 1.2.14, el 60,0% de emprendedores que inician una actividad (nacientes más nuevos) en 2016 afirma no haber recibido una formación específica adecuada para emprender, lo que supone un dato negativo, que no obstante supone una mejora con respecto al año anterior, ya que en 2015 un 70,7% de este colectivo de emprendedores afirmaba no haber recibido una formación específica adecuada para emprender.

Si lo comparamos con la media nacional, el dato sigue siendo negativo pues si en Murcia hay un 37,5% de emprendedores que afirman tener la formación adecuada para su actividad, en España este porcentaje se eleva hasta el 56,3%, lo cual nos sitúa significativamente por debajo de la media nacional.

Si consideramos el resto de categorías para 2016, se aprecian datos que son positivos porque mejoran los del año anterior, a pesar de no alcanzar los niveles medios de España. Por ejemplo, es positivo el que casi la mitad de los emprendedores potenciales consideren que tiene formación suficiente para emprender (46,2%), así como la importante proporción de empresarios consolidados (42,5%) y que han abandonado una actividad (40,0%) que consideran que tienen formación específica adecuada para emprender, incluso por encima de los emprendedores nuevos (30,4%).

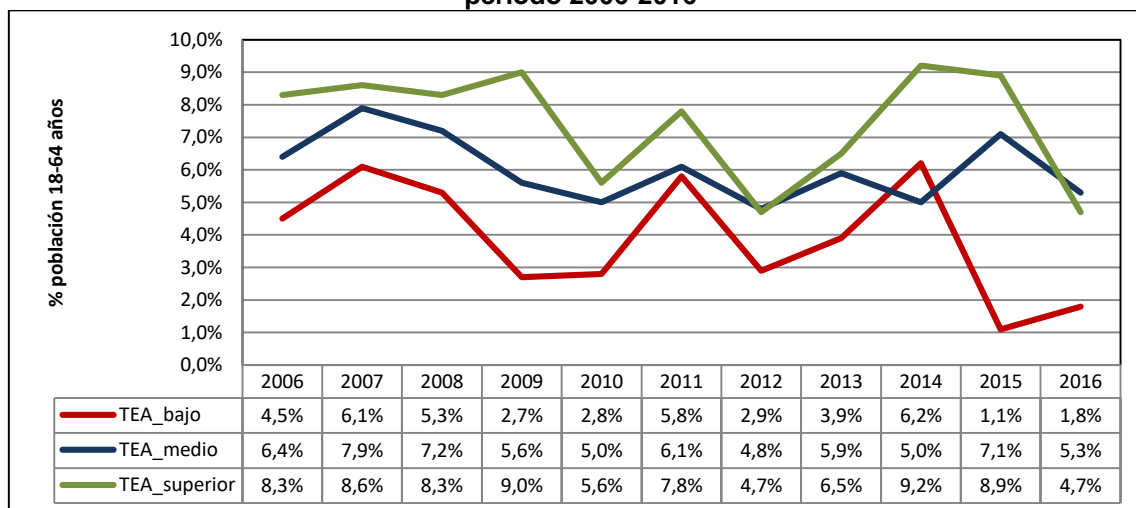
**Gráfico 1.2.14. Distribución de los colectivos emprendedores en la Región de Murcia en 2016, según si cuentan con educación específica para emprender**



La estimación del TEA por nivel educativo ofrece otra perspectiva desde la cual observar la incidencia de la formación en el emprendimiento en la Región de Murcia. Tal y como se observa en el gráfico 1.2.15, agrupando niveles educativos en tres grupos, bajo –sin estudios y primaria-, medio –secundaria-; y superior –universitarios y de postgrado-, encontramos que la mayor propensión a emprender en 2016 es la de las personas con un nivel educativo medio (5,3%), cambiando la tendencia que se venía observando desde 2013, cuando siempre la mayor orientación emprendedora se observa en los emprendedores con formación superior.

Si comparamos este dato con el de Murcia del año anterior (7,1%) se aprecia un ligero descenso en la propensión emprendedora de los murcianos con educación media, lo que es acorde con la tendencia general de 2016, año en el que desciende hasta el 4,7% el TEA de las iniciativas en las que el emprendedor tiene educación superior, dato claramente inferior al de 2015 (8,9%).

**Gráfico 1.2.15. Evolución índice TEA por nivel de educación en la Región de Murcia durante el periodo 2006-2016**



En 2016, tal y como muestra el gráfico 1.2.15, se ha vuelto a producir la pequeña anomalía que presentaron los datos en 2012, pues se constata que las personas con nivel de educación medio son las que mayor propensión emprendedora muestran (4,8%), si bien las personas con un nivel de formación alto presentan un TEA muy cercano (4,7%). Ambos colectivos, no obstante, presentan tasas de emprendimiento muy por debajo de las mostradas en 2015, especialmente los emprendedores con estudios superiores, que caen más de cuatro puntos con respecto a 2015.

Paradójicamente, el único colectivo que ha experimentado una subida en el TEA de 2016 frente al del año anterior ha sido el de los emprendedores con bajo nivel formativo (1,8% en 2016 frente a 1,1% en 2015) lo que deja entrever que quizás las iniciativas emprendedoras que han crecido este año son de bajo valor añadido. Finalmente, consecuencia de todo lo anterior es la disminución de las diferencias o gap educativos entre los tres colectivos, especialmente entre las personas de educación alta y media.

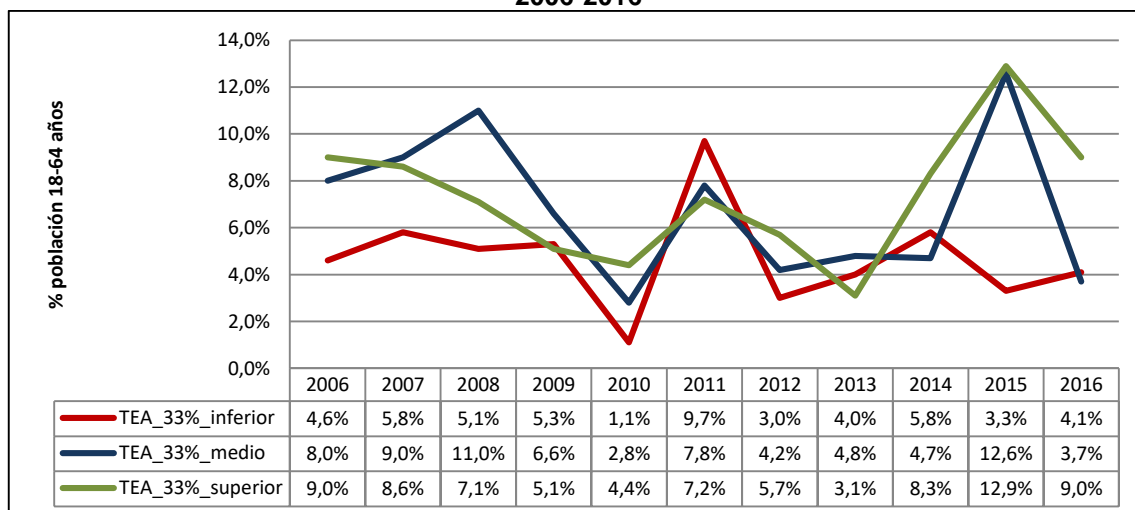
### Distribución por nivel de renta

El gráfico 1.2.16 muestra la evolución del TEA específico para la población que se encuentra en el tercio inferior, medio y superior del nivel de renta en la Región de Murcia durante el periodo 2006-2016. Aunque no se observa un patrón constante a lo largo del periodo, se puede apreciar que en 2016 el nivel de actividad emprendedora de la población de los tercios superior y medio (TEA del 9,0% y del 3,7%, respectivamente) han caído drásticamente con respecto a 2015 (12,9% y 12,6%, respectivamente), siendo extremo este descenso en el tramo de renta medio, con una caída de casi 9 puntos porcentuales. Tan sólo el tramo de renta inferior ha experimentado una pequeña subida con respecto al año anterior (TEA del 4,1% frente al 3,3%).

Comparativamente, los valores del TEA a nivel regional de 2016 son superiores a los de la media nacional en los tramos de renta superior (9,0% frente a 7,6%) e inferior (4,1% frente a 3,6%), pero se muestran muy inferiores en el tramos de renta medio (3,7% frente a 8,5%), lo que indica que los emprendedores murcianos con rentas altas se han incorporado con algo más de intensidad que en el resto de España al proceso emprendedor pero que esta subida no ha compensado la espectacular bajada de la actividad emprendedora de las rentas medias en la Región.

Es reseñable, si se observa el conjunto de datos y su evolución en el gráfico 1.2.16, el hecho de que en 2016 se consolida la tendencia estadística mayoritaria del periodo, que indica que los emprendedores de la Región de Murcia con rentas más altas son los que más habitualmente mantienen mayores tasas de actividad emprendedora. Por otro lado, también se aprecia la clara disminución del gap emprendedor en función de la renta, que mostraba grandes diferencias entre rentas medias-altas y rentas bajas, observándose en 2016 una convergencia entre rentas medias y bajas, de cuyos valores se mantienen a cierta distancia las rentas altas.

**Gráfico 1.2.16. Evolución índice TEA por nivel de renta en la Región de Murcia durante el periodo 2006-2016**



En definitiva, el emprendedor de la Región de Murcia en el año 2016 ha disminuido claramente su actividad emprendedora y con ella ha empeorado en algunas características de su perfil, mostrando igualmente un perfil más negativo con relación a la media nacional. Así pues, nos encontramos ante un emprendedor de unos 40 años (más mayor), prominentemente hombre (la mujer reduce su presencia significativamente), que tiene un nivel educativo medio-bajo (similar a años anteriores),

que aún no dispone de la formación necesaria para emprender (aunque ha mejorado con respecto a años anteriores) y que posee un nivel de renta alto (debido a la drástica disminución de emprendedores de rentas medias).

#### 1.2.4. Financiación de la actividad emprendedora naciente

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

El descenso del TEA de la Región de Murcia durante el año 2016 no ha llevado aparejada una reducción en la financiación de las iniciativas emprendedoras. Los proyectos nacientes tienen mayores necesidades de capital semilla y existe un aumento del apoyo de inversores privados ajenos. Para analizar en detalle estas cuestiones, en primer lugar, se hace referencia al capital necesario o capital semilla que el emprendedor ha necesitado para iniciar el negocio y, seguidamente, se profundiza en el papel e importancia del inversor privado en el proceso emprendedor<sup>1</sup>.

Desde el punto de vista de la demanda, la tabla 1.2.2, describe las necesidades de financiación de los proyectos de negocio de los emprendedores nacientes en la Región de Murcia en 2016. Como se aprecia, las iniciativas puestas en marcha necesitaron un capital semilla medio de 34.227 €, cifra muy por encima de los 13.926 € de 2015 en la Región, pero inferior a la cifra reportada para el conjunto de España, con un capital semilla medio de 97.563 €.

**Tabla 1.2.2. Características y distribución del capital semilla para proyectos de negocio nacientes en la Región de Murcia en 2016**

|             |    | Capital semilla necesario por los proyectos nacientes (€) | Capital semilla aportado por los emprendedores nacientes (€) |
|-------------|----|---|--|
| Media       |    | 34.227  | 60.357   |
| Mediana     |    | 17.410  | 4.969  |
| Moda        |    | 30.000  | 3.000  |
| Desv. típ.  |    | 67.580  | 186.392  |
| Mínimo      |    | 100   | 150  |
| Máximo      |    | 300.000   | 925.000  |
| Percentiles | 10 | 728   | 437  |
|             | 20 | 6.538   | 1.000  |
|             | 30 | 10.691  | 2.000  |
|             | 40 | 15.000  | 3.000  |
|             | 50 | 17.410  | 4.969  |
|             | 60 | 24.029  | 6.000  |
|             | 70 | 30.000  | 20.000   |
|             | 80 | 31.020  | 45.766   |
|             | 90 | 70.873  | 147.085  |

Debido a la dispersión que existe en las necesidades de capital semilla, que en 2016 varió en términos medios en +/-67.580 €, es preciso analizar la información de la mediana y los percentiles

<sup>1</sup> Es preciso señalar que cuando se habla de fondos necesarios para la creación de negocio y de necesidades de financiación en este capítulo, se está haciendo referencia en todo momento a las empresas nacientes (o *start-up*) de la Región de Murcia, es decir, a aquellas que llevan como mucho tres meses en el mercado.

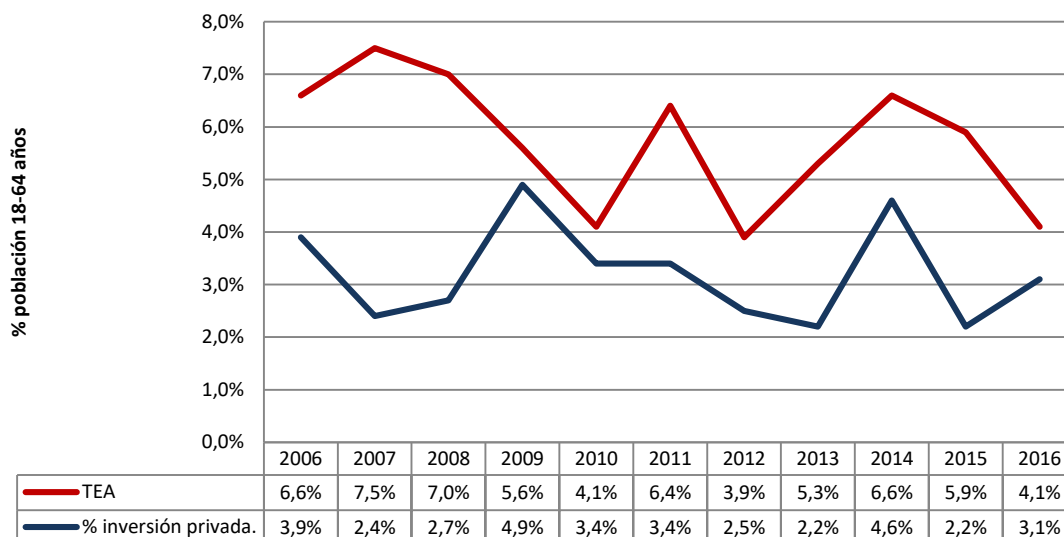
para tener una panorámica más clara de la distribución de dicho capital. Así, la mediana indica que el capital semilla mediano del emprendedor naciente de la Región de Murcia es de 17.410 €, cifra también superior a la del año 2015 (11.539 €), y que también se muestra algo más alta que la mediana del conjunto de España para 2016 (15.000 €). Estas cifras positivas vienen refrendadas por la moda -el capital que más frecuentemente ha necesitado el emprendedor para poner en marcha su actividad-, que con un importe de 30.000€ queda muy por encima del dato de la Región en 2015 y es de la misma magnitud que el dato medio nacional para 2016 (30.000 € en ambos casos).

Por otro lado, tal y como se muestra en la segunda columna de la tabla 1.2.2, es interesante señalar que, en promedio, los emprendedores de la Región de Murcia han aportado a sus proyectos de negocio nacientes una media de 60.357 € en 2016, muy por encima de los 10.152 € de 2015 y también de los 48.488€ del conjunto de España en 2016.

Si se tiene en cuenta la mediana, los emprendedores nacientes han invertido al menos 4.969 € con fondos propios, mientras que la cantidad invertida con fondos propios más común ha sido de 3.000 €, lo que, comparado con el año 2015 (mediana de 6.305 €) pone de manifiesto que no existe una diferencia significativa en las aportaciones propias en términos absolutos.

Desde el punto de vista de la oferta de financiación, para el proyecto GEM sigue siendo muy importante la valoración de la figura del inversor privado –personas de entre 18 y 64 años que han invertido dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años- en la financiación de actividades de emprendimiento. Los resultados en 2016 reflejan que el 3,1% de la población de la Región de Murcia ha actuado como inversor privado en negocios de otros, cifra claramente superior a la del año anterior (2,2%) y similar a la cifra media para el conjunto de España (3,2%), lo cual también es coherente con el aumento del capital invertido en los proyectos de negocio nacientes durante este año en la Región.

**Gráfico 1.2.17. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha invertido en negocios de terceras personas en la Región de Murcia durante el periodo 2006-2016**



En el gráfico 1.2.17 se muestra la evolución temporal 2006-2016 del indicador relativo a la proporción de personas que financian actividades ajenas y su relación con la actividad emprendedora en la Región de Murcia. Se pueden diferenciar dos periodos en el comportamiento de la inversión privada: el primero, de 2006 a 2009, en el que la caída del TEA ha sido compensada por un incremento en la proporción de inversores privados; el segundo, de 2009 a 2013, en el que la inversión privada ha caído significativamente (reduciéndose a la mitad) a lo largo de todo el periodo, incluso a pesar del momentáneo repunte del TEA en 2011. A partir de ahí, se ha producido un significativo repunte en 2014 que, desgraciadamente, no se ha visto confirmado por los datos de 2015, que presentan de nuevo una fuerte caída de la inversión privada (y en mayor proporción que

la caída del TEA), dejándola en mínimos de la serie histórica. En 2016 se recupera el porcentaje de inversión privada y aumenta significativamente el importe que se invierte en los proyectos de negocio nacientes. Estos datos unidos a una caída en el TEA apuntan a calificar como negocios de mayor inversión con mejor propuesta de valor que en años anteriores.

Además, se puede ver cómo las diferencias entre el TEA y el porcentaje de inversores privados en la Región, que fueron disminuyendo hasta hacerse mínimas en los años 2009 y 2010 y se incrementaron ligeramente de nuevo durante los años 2011 a 2014, vuelven a reducirse en 2016, registrando una diferencia mínima después de 2009 y 2010, lo que es indicativo de que los inversores privados están valorando las propuestas como de mayor potencial de crecimiento y que pueden ser negocios invertibles.

En definitiva, cabe concluir que, con relación al proceso de financiación de las actividades emprendedoras, el año 2016 en la Región de Murcia, ha arrojado datos negativos en cuanto a número de proyectos, pero positivos en calidad debido al respaldo observado en los inversores privados. La reducción del TEA durante este año puede que se haya visto afectada por la significativa reducción de la necesidad de emprender debido a la mejora de la coyuntura económica pero las iniciativas emprendedoras, que presentan un capital semilla relativamente alto, lo que puede ser indicativo de que se está ante proyectos de mayor magnitud y, probablemente, de mayor valor añadido. Por otro lado, un signo adicional de fortaleza es que los emprendedores han invertido más en sus propias iniciativas y que se ha producido un aumento del apoyo de inversores privados ajenos.



### 1.2.5. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas de la actividad emprendedora

Considerando una vez más la posibilidad que ofrece la metodología armonizada del proyecto GEM para hacer comparaciones fuera y dentro de España, en este apartado se analizan los indicadores del proceso emprendedor obtenidos en 2016 haciendo un contraste entre España y la Región de Murcia y otros entornos, así como también entre las Comunidades/Ciudades Autónomas dentro del territorio español. El resultado de los indicadores del proceso emprendedor para el conjunto de países participantes del proyecto GEM en 2016 se recoge en la Tabla 1.2.2.

Concretamente, en la edición 2016, el observatorio GEM ha contado con la participación de un total de 65 naciones y 17 comunidades autónomas

La tabla 1.2.2 muestra que los niveles de actividad emprendedora en los países cuyas economías están basadas en factores de producción, el TEA de 2016 para este grupo de países alcanzó, en promedio, el 16,8% de la población adulta, aunque con un valor mínimo del 6,3% en el caso de Rusia y un valor máximo del 33,5% en el caso de Burkina Faso. El porcentaje de emprendedores potenciales también suele ser más alto en los países menos desarrollados. Sólo en 2016 este indicador alcanzó en promedio el 35,2% de la población adulta encuestada en las economías basadas en factores de producción, con un mínimo del 5,0% en el caso de Rusia y un máximo del 71,9% en el caso de Burkina Faso.

**Tabla 1.2.2. Porcentaje de la población adulta con intención de emprender e involucrada en negocios en fase inicial (TEA), negocios consolidados y cierres de actividad empresarial en 2016. Datos por tipo de economía.**

|  |                 | Emprendedor potencial | Emprendedor naciente | Emprendedor nuevo | TEA         | Empresario consolidado | Abandono empresarial |
|--|-----------------|-----------------------|----------------------|-------------------|-------------|------------------------|----------------------|
| <b>Economías basadas en los factores de producción</b> | <b>Promedio</b> | <b>35,2</b>           | <b>10,0</b>          | <b>7,3</b>        | <b>16,8</b> | <b>11,2</b>            | <b>6,1</b>           |
|  | <b>Promedio</b> | <b>29,8</b>           | <b>8,0</b>           | <b>6,5</b>        | <b>14,2</b> | <b>8,6</b>             | <b>5,0</b>           |
| <b>Economías basadas en la eficiencia</b>              | <b>Promedio</b> | <b>18,5</b>           | <b>5,5</b>           | <b>3,7</b>        | <b>9,1</b>  | <b>6,7</b>             | <b>3,0</b>           |
|  | Alemania        | 8,1                   | 2,9                  | 1,7               | 4,6         | 7,0                    | 1,6                  |
| <b>Economías basadas en la innovación</b>              | Australia       | 15,4                  | 8,8                  | 6,2               | 14,6        | 11,3                   | 3,5                  |
|  | Austria         | 13,0                  | 6,0                  | 3,7               | 9,6         | 8,8                    | 3,3                  |
|  | Canadá          | 21,2                  | 10,0                 | 6,9               | 16,7        | 6,8                    | 6,2                  |
|  | Catar           | 42,3                  | 4,3                  | 3,6               | 7,8         | 3,0                    | 5,1                  |
|  | Chipre          | 20,1                  | 7,6                  | 4,5               | 12,0        | 8,2                    | 4,1                  |
|  | Corea           | 28,1                  | 3,7                  | 3,0               | 6,7         | 6,6                    | 1,5                  |
|  | Emiratos Árabes | 49,3                  | 1,3                  | 4,4               | 5,7         | 1,9                    | 3,6                  |
|  | Eslovenia       | 14,3                  | 5,1                  | 3,1               | 8,0         | 6,7                    | 2,0                  |
|  | <b>España</b>   | <b>6,1</b>            | <b>2,3</b>           | <b>2,9</b>        | <b>5,2</b>  | <b>6,2</b>             | <b>1,6</b>           |
|  | Estados Unidos  | 16,4                  | 8,9                  | 4,0               | 12,6        | 9,2                    | 3,4                  |
|  | Estonia         | 21,7                  | 11,6                 | 4,8               | 16,2        | 7,8                    | 4,2                  |
|  | Finlandia       | 12,0                  | 4,3                  | 2,7               | 6,7         | 7,3                    | 2,0                  |
|  | Francia         | 17,2                  | 3,1                  | 2,3               | 5,3         | 4,3                    | 2,1                  |
|  | Grecia          | 9,3                   | 3,2                  | 2,6               | 5,7         | 14,1                   | 4,1                  |
|  | Hong Kong       | 19,7                  | 5,0                  | 4,7               | 9,4         | 6,1                    | 3,4                  |
|  | Irlanda         | 16,9                  | 7,0                  | 4,4               | 10,9        | 4,4                    | 3,1                  |
|  | Israel          | 25,6                  | 7,0                  | 4,4               | 11,3        | 4,0                    | 4,4                  |
|  | Italia          | 11,6                  | 2,2                  | 2,2               | 4,4         | 5,2                    | 1,2                  |
|  | Luxemburgo      | 18,3                  | 6,4                  | 2,9               | 9,2         | 3,2                    | 3,2                  |
|  | Murcia          | 5,5                   | 1,7                  | 2,3               | 4,0         | 4,0                    | 2,0                  |
|  | Países Bajos    | 10,9                  | 5,7                  | 5,4               | 11,0        | 10,2                   | 2,7                  |
|  | Portugal        | 15,9                  | 4,7                  | 3,7               | 8,2         | 7,1                    | 1,9                  |
|  | Puerto Rico     | 25,3                  | 8,5                  | 2,0               | 10,3        | 1,6                    | 2,5                  |
|  | Reino Unido     | 11,3                  | 5,2                  | 3,7               | 8,8         | 6,1                    | 2,3                  |
|  | Suecia          | 10,4                  | 5,8                  | 1,8               | 7,6         | 4,5                    | 2,8                  |
|  | Suiza           | 10,9                  | 5,1                  | 3,2               | 8,2         | 11,1                   | 1,8                  |
| Taiwán   | 28,3            | 3,6                   | 4,6                  | 8,2               | 7,7         | 3,9                    |                      |

Fuente: GEM España, APS 2016.

En segundo lugar, dentro de las economías basadas en la eficiencia –cuyos resultados también se recogen en la Tabla 1.2.2– el nivel promedio de emprendimiento en fase inicial alcanzó en 2016 el 14,2% de la población, con los países latinoamericanos a la cabeza mostrando valores del TEA

comparativamente altos. De hecho, el conjunto de países latinoamericanos mostró niveles de emprendimiento en fase inicial por encima de la media de su categoría, con excepción de México (9,6%), Panamá (13,2%) y Uruguay (14,1%). Un año más, Malasia fue la economía basada en la eficiencia con el TEA más bajo (4,7%); y Ecuador, la que tenía el TEA más alto (31,8%).

Finalmente, dentro de las economías basadas en la innovación, los resultados de 2016 sobre el proceso emprendedor indican que los niveles de emprendedores potenciales, emprendedores en fase inicial y empresarios consolidados de España, como porcentaje de la población adulta, fueron comparativamente más bajos que en la media de los países con los que España es comparable. No obstante, los porcentajes de personas que abandonaron un negocio y de personas que cerraron definitivamente también fueron comparativamente más bajos en España con respecto a otros lugares comparables. El TEA promedio de las economías basadas en la innovación en 2016 fue del 9,1%, mientras que en España fue del 5,2%. Las economías basadas en la innovación donde el TEA del último año superó el 10% fueron Canadá (16,7%), Estonia (16,2%), Australia (14,6%), Estados Unidos (12,6%), Chipre (12,0%), Israel (11,3%), Países Bajos (11,0%), Irlanda (10,9%) y Puerto Rico (10,3%). En cambio, los únicos países que dentro de esta categoría tenían un TEA inferior al 5,0% fueron Italia (4,4%) y Alemania (4,6%). Además, mientras en España el porcentaje de emprendedores potenciales de 2016 fue del 6,1%; en el promedio de las economías basadas en la innovación, fue del 18,5%. Los países con menor porcentaje de emprendedores potenciales fueron España (6,1%), Alemania (8,1%) y Grecia (9,3%). En contraste, los países con mayor porcentaje de emprendedores potenciales fueron Catar (42,3%) y Emiratos Árabes (49,3%).

A nivel de las Comunidades/Ciudades Autónomas españolas, cabe destacar que dentro del territorio español existe heterogeneidad en cada uno de los indicadores analizados (Gráficos 1.2.18 y 1.2.19).

De acuerdo al gráfico 1.2.18, el porcentaje de emprendedores potenciales en 2016 varió entre 4,3 y 7,9% de la población adulta, siendo Canarias, Ceuta y Andalucía las comunidades que ocuparon los tres primeros puestos, respectivamente (con porcentajes superiores al 7,0%); y Melilla, País Vasco e Islas Baleares, las comunidades que ocuparon las últimas posiciones (con porcentajes por debajo del 4,5%). La gran bajada de emprendedores potenciales, de los dos últimos años sitúa a nuestra región por debajo de la media y en cifras cercanas a Navarra, Castilla la Mancha y Aragón.

En este mismo gráfico, se observa que la posición de Murcia está por debajo de la media española en el caso de los emprendedores nacientes, cuyo ranking es encabezado por Andalucía y Castilla León con cifras cercanas al 3%.

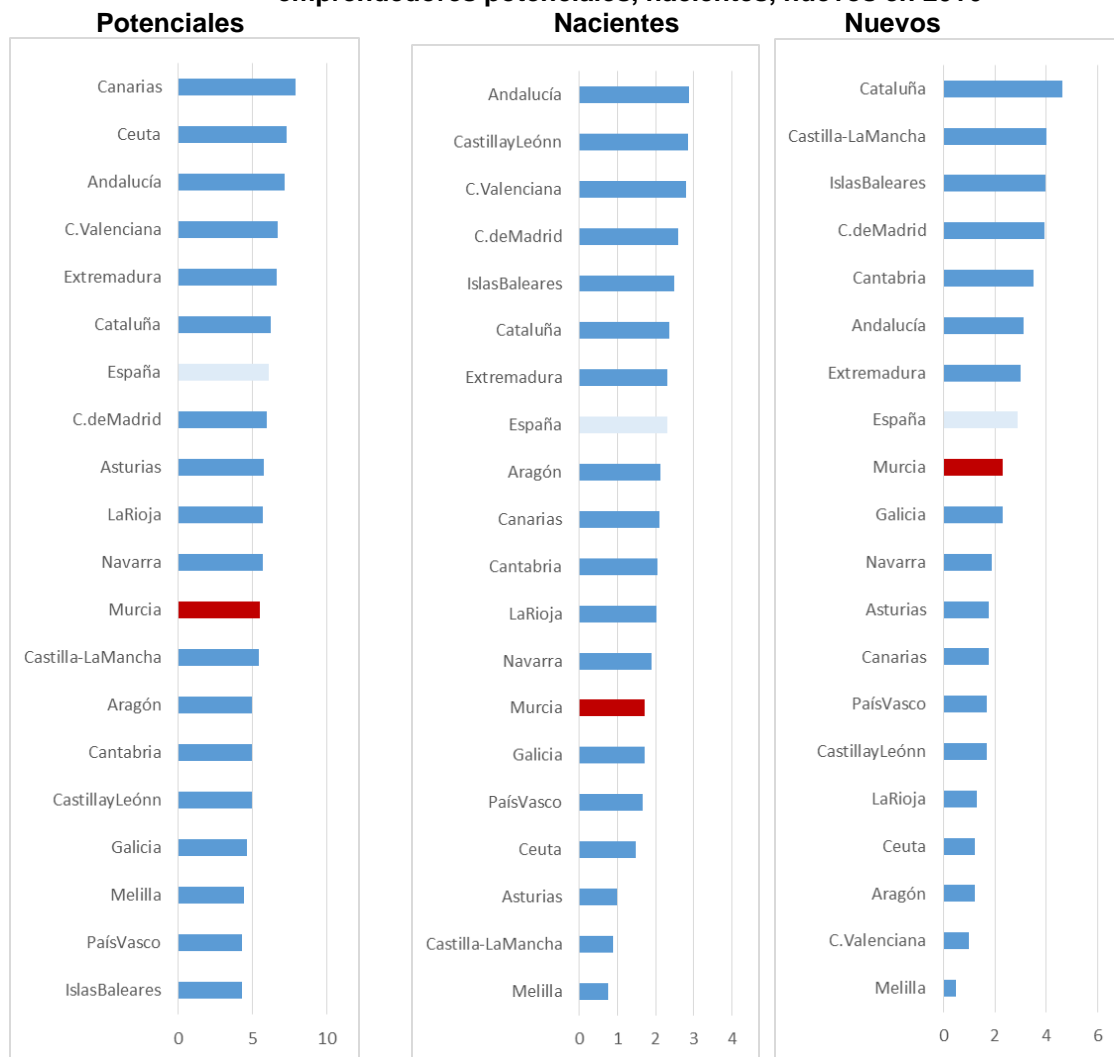
Las comunidades con más emprendedores nuevos son Cataluña y Castilla la Mancha, situándose Murcia en la parte media de la tabla, cercana a la media de España y a comunidades como Galicia y Extremadura.

Respecto del índice TEA, el Gráfico 1.2.19 también muestra que este osciló entre 1,3% y 7,0%, con Cataluña, Islas Baleares y Madrid a la cabeza del ranking (mostrando valores por encima del 6,0%), mientras que Asturias, Ceuta y Melilla se encontraron a la cola (mostrando valores inferiores al 3,0%). Murcia, nuevamente se sitúa por debajo de la media española, aunque es la novena comunidad en tasa de actividad emprendedora.

Por otra parte, con una variación que va desde el 2,0% hasta el 11,1% de la población adulta, el ranking según el porcentaje de empresarios consolidados lo lideraron Castilla-La Mancha, Cataluña, Cantabria y Galicia (con valores por encima del 10,0%), mientras que en último lugar se posicionaron Andalucía, Canarias y Ceuta (con valores inferiores al 3,5%).

Finalmente, las Comunidades Autónomas con menor porcentaje de personas involucradas en cierre definitivos de negocios fueron, en primer lugar, País Vasco (0,5%); en segundo lugar, La Rioja (0,5%); y en tercer lugar, Navarra (0,7%). Por el contrario, las comunidades con mayor porcentaje de la población involucrada en cierres de negocios fueron Castilla y León (2,3%), Asturias (2,0%) y Ceuta (1,8%), respectivamente.

**Gráfico 1.2.18. Posicionamiento de Murcia a nivel nacional en función del porcentaje de emprendedores potenciales, nacientes, nuevos en 2016**



**Gráfico 1.2.19. Posicionamiento de Murcia a nivel nacional en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados, y de las personas involucradas en cierres de empresas en 2016.**



### 1.3.- Resultado del proceso emprendedor

En este apartado se identifican las actividades económicas donde surgen un mayor número de nuevos negocios, las expectativas de crecimiento y generación de empleo de las personas emprendedoras, su apuesta por la innovación y su propensión para la captación de clientes internacionales.

La información recabada nos permite conocer el perfil de los negocios derivados de la actividad emprendedora en la Región de Murcia. Para ello, se analiza cómo se comportan los negocios en fase inicial que se encuentran en estado naciente los negocios consolidados.

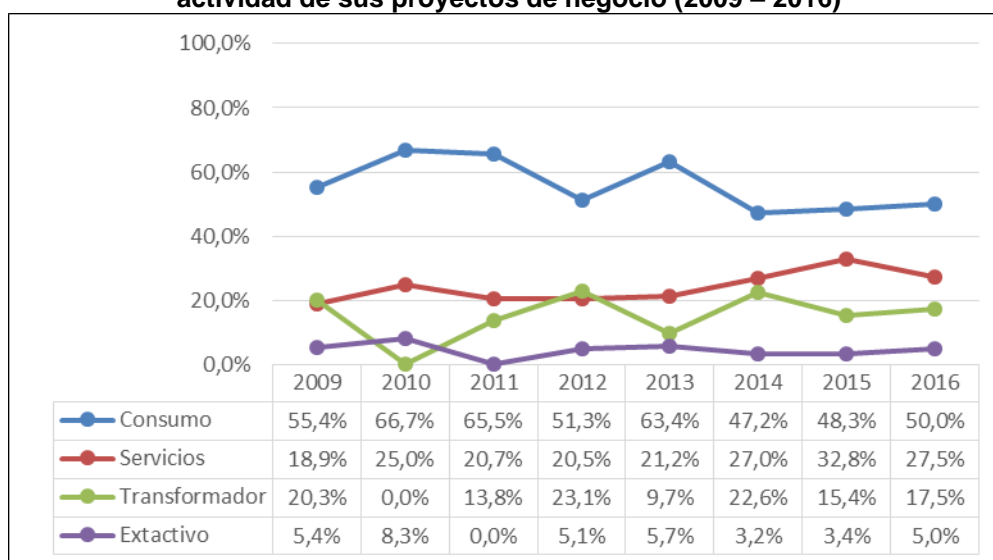
#### 1.3.1.- Aspectos generales del negocio

La distribución sectorial del emprendimiento en la Región de Murcia, el número de socios de la empresa y el empleo que crean con sus negocios nos permite obtener una aproximación del perfil de las iniciativas empresariales, tanto en su fase inicial como consolidada.

La distribución sectorial del emprendimiento se modifica en 2016 respecto de 2015, encontrando un descenso del 16% en el sector servicios frente a un ligero aumento del 13% en el sector transformador. El 50% de las iniciativas emprendedoras registradas en el 2016 continúan ubicándose en el sector orientado al consumo, tal y como ocurría en años anteriores.

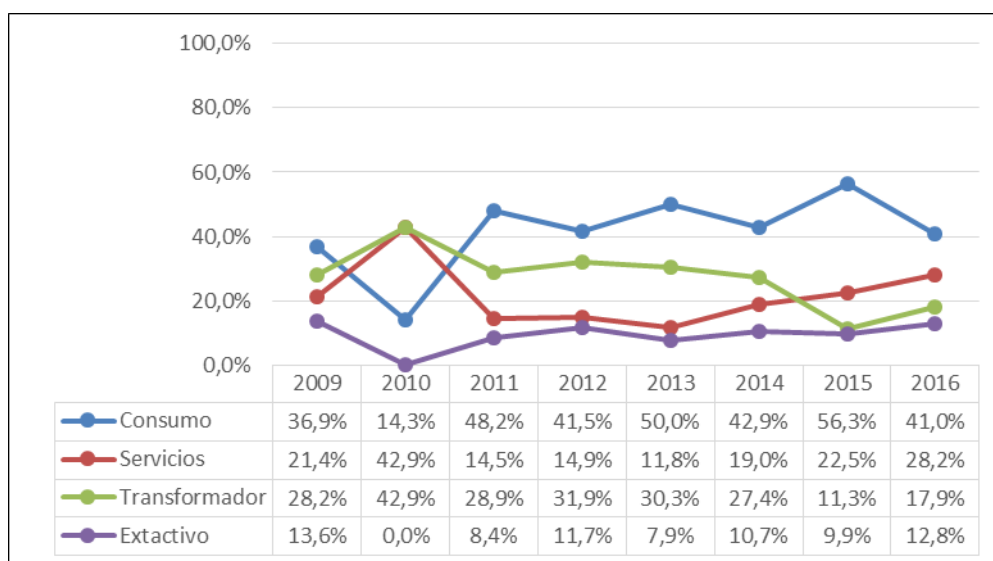
Si miramos la evolución desde 2009, el comportamiento de los emprendedores varía poco, aglutinando las actividades de consumo y servicios más del 75% de las iniciativas.

**Gráfico 1.3.1. Distribución de emprendedores en fase inicial en la Región de Murcia por el sector de actividad de sus proyectos de negocio (2009 – 2016)**



Cabe reseñar que el porcentaje de nuevas empresas consolidadas que se dedican a los sectores extractivo y transformador es de aproximadamente un 31%, mientras que dicha proporción para los nuevos negocios de edad inferior a los 42 meses es de apenas un 22%. Por el contrario, un 41% de la actividad económica de los negocios consolidados se concentra en el sector orientado al consumo, frente al 50% en los emprendedores en fase inicial. Las empresas ubicadas en el sector transformador comienzan a recuperarse, con una participación aproximada del 18% en el año 2016 (gráfico 1.3.2).

**Gráfico 1.3.2. Distribución de emprendedores consolidados en la Región de Murcia por el sector de actividad de sus proyectos de negocio (2009 – 2016)**



España es un país en el que las iniciativas suelen desarrollarse mayoritariamente en solitario, y la Región de Murcia no es una excepción. La tabla 1.3.1 proporciona un descriptivo de la distribución de esta variable para las actividades nacientes, nuevas y consolidadas, comparando los resultados del período 2011-2016.

Como podemos observar, las iniciativas que están en periodo naciente muestran una estabilidad en la propiedad, manteniéndose en 1,7 propietarios en 2016, mientras que las iniciativas nuevas han aumentado su participación de 1,4 propietarios en 2015 a 1,8 en 2016, y las consolidadas de 1,6 a 1,9 propietarios en 2016.

**Tabla 1.3.1. Distribución del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas en el período 2011-2016.**

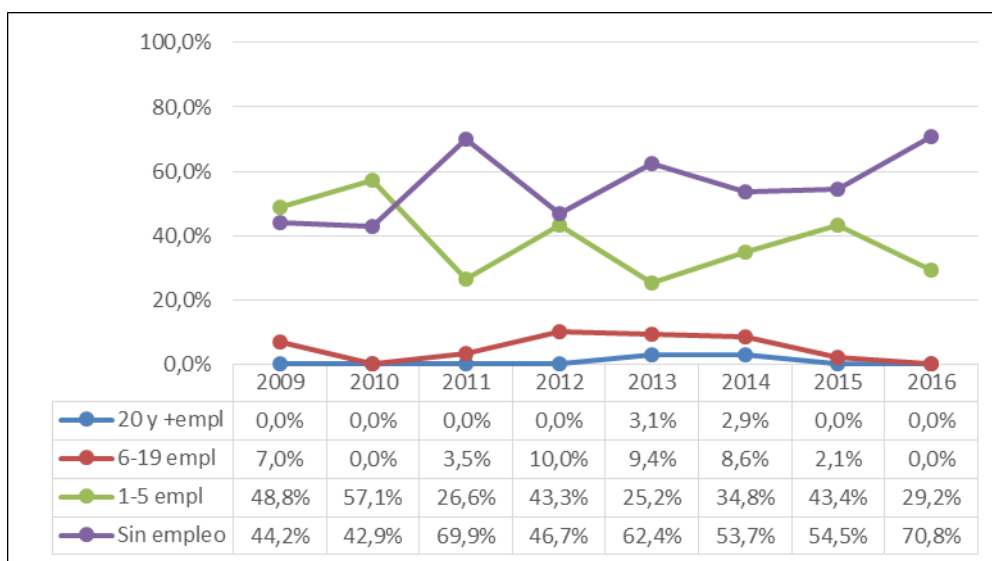
| Iniciativas | Nacientes (hasta 3 meses) |      |      |      |      |      | Nuevas (entre 3 y 42 meses) |      |      |      |      |      | Consolidadas (>42 meses) |      |      |      |      |      |
|-------------|---------------------------|------|------|------|------|------|-----------------------------|------|------|------|------|------|--------------------------|------|------|------|------|------|
|             | 2011                      | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2011                        | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2011                     | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Año         | 2011                      | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2011                        | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2011                     | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Media       | 1,8                       | 2,0  | 1,8  | 2,1  | 1,7  | 1,7  | 1,4                         | 1,7  | 1,6  | 1,8  | 1,4  | 1,8  | 1,7                      | 1,5  | 1,9  | 1,6  | 1,6  | 1,9  |
| Mediana     | 1,0                       | 2,0  | 1,0  | 2,0  | 1,0  | 1,0  | 1,0                         | 1,0  | 1,0  | 1,0  | 1,0  | 1,0  | 1,0                      | 1,0  | 1,0  | 1,0  | 1,0  | 1,5  |
| Moda        | 1                         | 1    | 1    | 1    | 1    | 1    | 1                           | 1    | 1    | 1    | 1    | 1    | 1                        | 1    | 1    | 1    | 1    | 1    |
| D. típica   | 1,3                       | 1,0  | 1,0  | 1,8  | 1,3  | 1,1  | 0,8                         | 1,1  | 1,3  | 1,3  | 0,6  | 1,9  | 1,4                      | 1,2  | 1,8  | 1,4  | 1,2  | 1,6  |
| Mínimo      | 1                         | 1    | 1    | 1    | 1    | 1    | 1                           | 1    | 1    | 1    | 1    | 1    | 1                        | 1    | 1    | 1    | 1    | 1    |
| Máximo      | 8                         | 4    | 4    | 10   | 6    | 5    | 4                           | 5    | 7    | 5    | 3    | 10   | 9                        | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   |

Las nuevas empresas que nacen en la Región de Murcia lo hacen con un pequeño tamaño. La mayoría de los nuevos negocios se constituyen en clave de autoempleo, sin más asalariados. En esta edición se observa que el porcentaje de nuevos negocios sin empleados se incrementa drásticamente de 54,5% en 2015 a 70,8% en 2016, mientras que el porcentaje de negocios que comienza su andadura en el tramo de 1-5 empleados disminuye de 43,4% a 29,2%. El porcentaje de nuevos negocios recién creados de mayor tamaño (más de 5 empleados) desaparece. La totalidad de las actividades emprendedoras emplean a menos de 5 personas (gráfico 1.3.3).

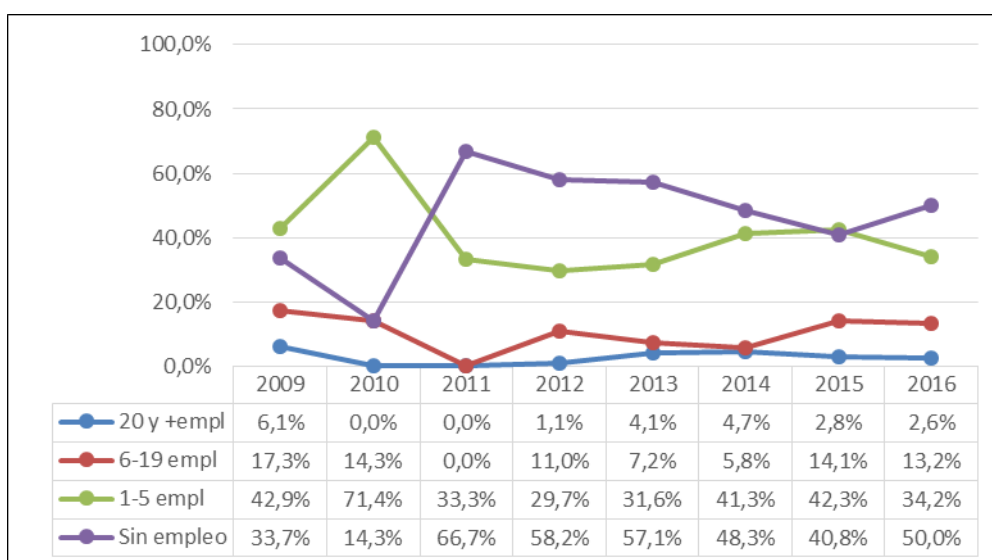
En el caso de los negocios consolidados, el porcentaje de iniciativas que no generan más empleo que el de sus propietarios se sitúa en un 50% frente al 40,8% del 2015. Por el contrario, el porcentaje de aquellos con entre 1 y 5 empleados ha disminuido de un 42,3% en 2015 a un 34,2% en 2016. El porcentaje de negocios de mayor tamaño (más de 5 empleados) se reduce muy levemente en 2016, situándose en un 13,2% en el tramo de 6-19 empleados y en un 2,6% en los negocios de tamaño superior a los 20 empleados (gráfico 1.3.4).

Queda patente que la mayoría de las empresas nacen pequeñas y se mantienen pequeñas. Al comparar el número de socios de las fases iniciales con las consolidadas, en ambos casos predominan las sociedades unipersonales.

**Gráfico 1.3.3. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en la Región de Murcia por el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio (2009 – 2016)**



**Gráfico 1.3.4. Distribución de los emprendedores consolidados en la Región de Murcia por el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio (2009 – 2016)**



### 1.3.2.- Expectativas de crecimiento

Para hacer crecer un negocio debe existir una ambición y aspiración convencida para la expansión.

En la tabla 1.3.3 se muestran los datos medios de expectativa de creación de empleo para las actividades emprendedoras y consolidadas. La media de las actividades emprendedoras continúa descendiendo, situándose en 1,72 puestos en 2016 frente a los 4,23 de 2013. Para las empresas consolidadas, la media de crecimiento también ha descendido, situándose en valores negativos, situación que ocurre por primera vez en todo el periodo analizado; cabría pensar que la

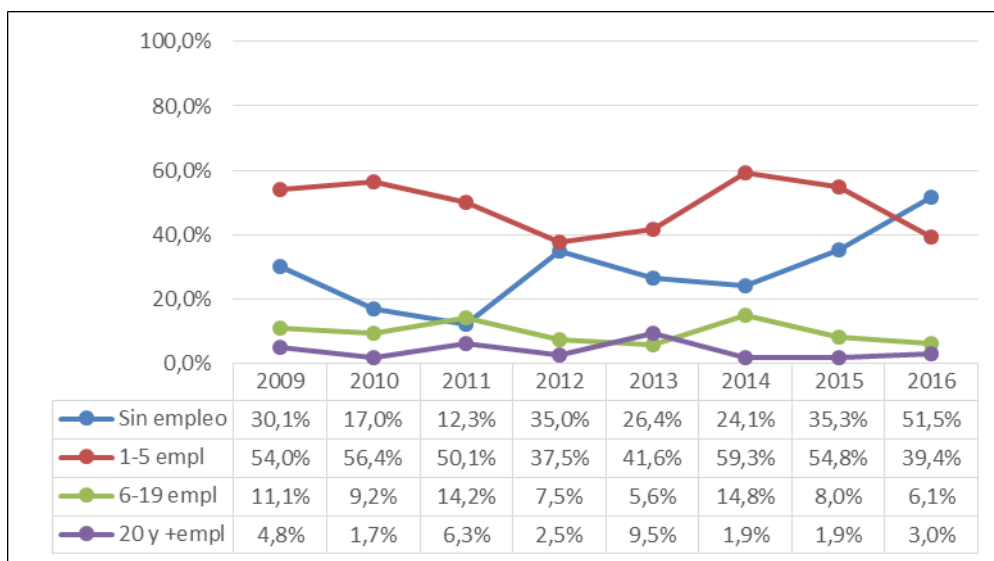
incertidumbre del contexto político en 2016 ha influido en este descenso en las expectativas en el empleo de las iniciativas emprendedoras.

**Tabla 1.3.3. Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas para dentro de cinco años (2009 – 2016)**

| Crecimiento medio en empleo esperado en 5 años por:         | Media (D. típica) |                 |                 |                 |                  |                 |                |                |                 |
|---|-------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------------|----------------|----------------|-----------------|
|   | Año               | 2009            | 2010            | 2011            | 2012             | 2013            | 2014           | 2015           | 2016            |
| TEA: iniciativas emprendedoras (0-42 meses de actividad)    |                   | 2,11<br>(4,40)  | 2,04<br>(2,80)  | 5,58<br>(10,33) | 16,05<br>(95,97) | 4,23<br>(10,89) | 3,6<br>(13,23) | 1,75<br>(3,59) | 1,72<br>(4,35)  |
| EB: iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad) |                   | 0,24<br>(14,49) | 2,82<br>(14,33) | 0,95<br>(2,90)  | 0,48<br>(2,10)   | 1,70<br>(11,67) | 1,23<br>(5,97) | 0,53<br>(1,76) | -0,30<br>(3,58) |

Una aproximación a la medición del potencial de alto crecimiento son las aspiraciones de empleo esperado a cinco años vista que recoge el proyecto GEM. Los gráficos 1.3.5 y 1.3.6 muestran los resultados referentes a las actividades emprendedoras y a las consolidadas.

**Gráfico 1.3.5. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en la Región de Murcia por el tamaño de empleo esperado a cinco años (2009 – 2016)**

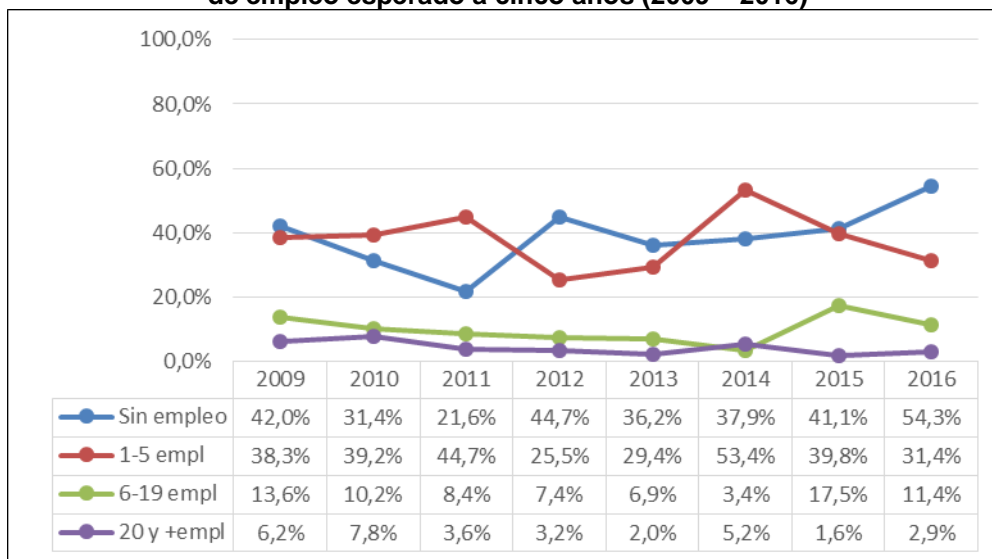


La proporción de casos en los que sólo tendría trabajo el emprendedor o el empresario ha aumentado significativamente respecto del año 2015, situándose en un 51,5% en los emprendedores con negocios en fase inicial y en un 54,3% en los emprendedores con negocios consolidados. Un 9% de las personas emprendedoras en fase inicial opina que en un plazo de cinco años empleará a más de cinco personas, mientras que este porcentaje aumenta a un 14,3% en los negocios consolidados.

Por otro lado, es relevante el incremento de las expectativas del empleo creado en el tramo de 20 o más empleados que tienen los negocios consolidados, frente al descenso del tramo de 1 a 5 empleados y de 6 a 19 empleados en el caso de las empresas consolidadas (gráfico 1.3.6).



**Gráfico 1.3.6. Distribución de los emprendedores consolidados en la Región de Murcia por el tamaño de empleo esperado a cinco años (2009 – 2016)**

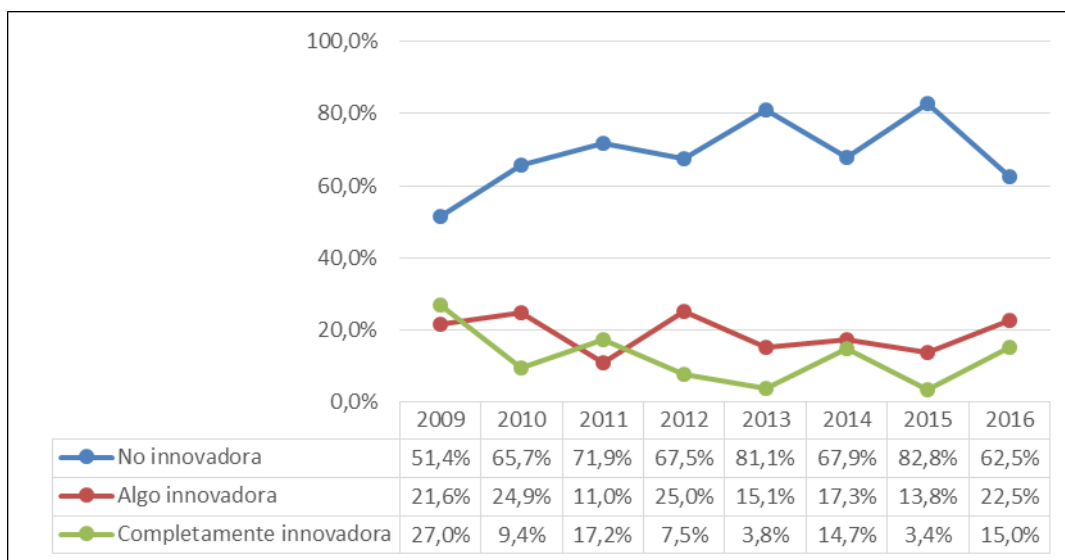


### 1.3.3.- Orientación innovadora

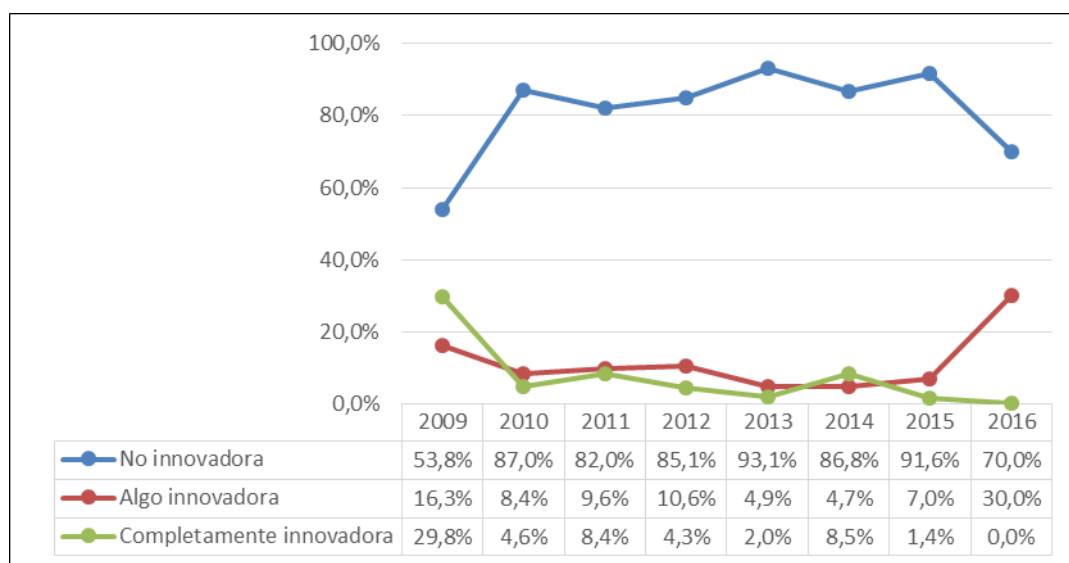
La transformación del tejido empresarial pasa por la dotación de nuevas empresas innovadoras. Los datos apuntan a que el grado de novedad de los productos y servicios ofrecidos por los nuevos negocios ha mejorado en esta edición 2016 (gráfico 1.3.7), así, un 15% de las personas emprendedoras en fase inicial afirma que ofrece un producto/servicio “completamente innovador”, frente a un 22,5% que afirma ofrecer un producto/servicio “algo innovador”.

Las personas emprendedoras con negocios consolidados parecen ser más cautas en sus repuestas (gráfico 1,3.8), actitud quizá avalada por su dilatada experiencia emprendedora, o quizás porque sus productos/servicios son menos innovadores que los de las personas emprendedoras cuyos negocios se encuentran en fase inicial. En este sentido, un 70% de los emprendedores consolidados afirma ofrecer un producto/servicio “no innovador”, mientras que el 30% restante asegura que sus productos y servicios son “algo innovadores” (gráfico 1.3.8).

**Gráfico 1.3.7. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en la Región de Murcia por el grado de novedad de sus productos y servicios (2009 – 2016)**



**Gráfico 1.3.8. Distribución de los emprendedores consolidados en la Región de Murcia por el grado de novedad de sus productos y servicios (2009 – 2016)**

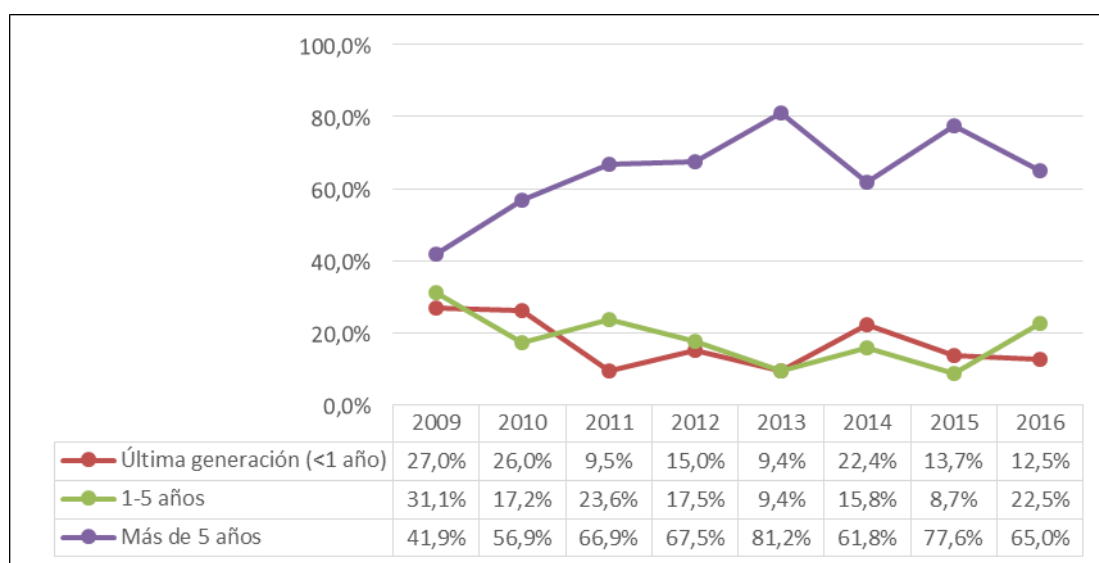


El desarrollo y la aplicación de las nuevas tecnologías por parte de las personas emprendedoras suele incidir en el grado de innovación de los productos y servicios lanzados al mercado.

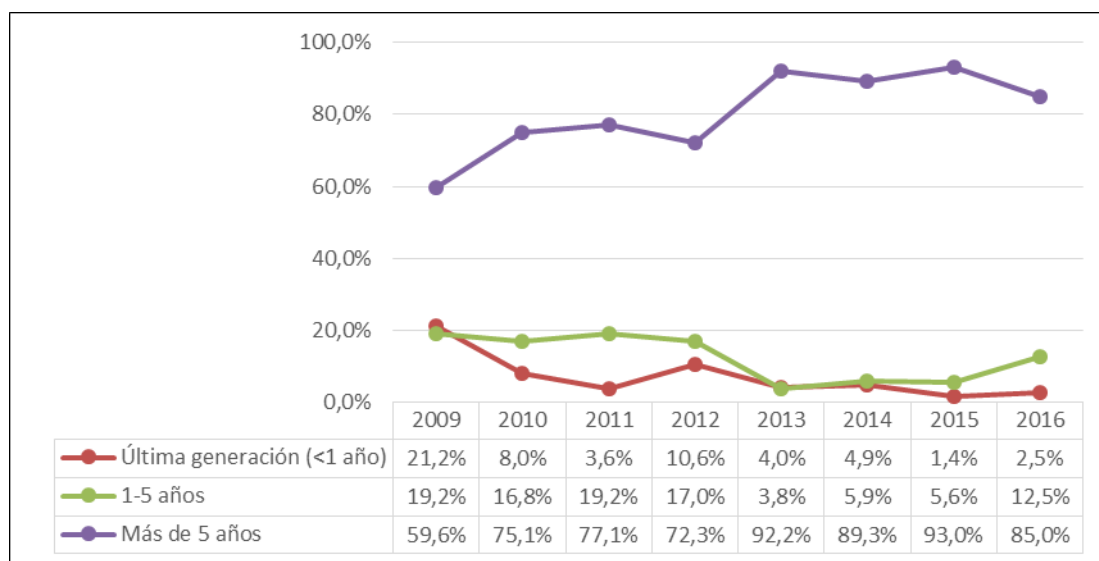
Los datos muestran que los emprendedores regionales se apoyan mayoritariamente en tecnologías cuyo nivel de obsolescencia es superior a los cinco años. No obstante, en 2016, alrededor de un 35% de personas emprendedoras con un negocio en fase inicial se apoya en tecnologías cuyo nivel de obsolescencia es inferior a los cinco años, frente a la cifra del 22% en el año 2015 (gráfico 1.3.9).

Este porcentaje desciende al 15% entre las personas emprendedoras propietarias de negocios consolidados. Los datos del colectivo emprendedor con negocios consolidados reflejan unas tasas superiores de dependencia en tecnología más obsoletas (más de cinco años de antigüedad) a las exhibidas en años anteriores a la crisis. En 2016, un 85% de personas emprendedoras con negocios consolidados se apoyan en tecnologías cuyo nivel de obsolescencia es superior a los cinco años (gráfico 1.3.10).

**Gráfico 1.3.9. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en la Región de Murcia por la antigüedad de las tecnologías utilizadas (2009 – 2016)**

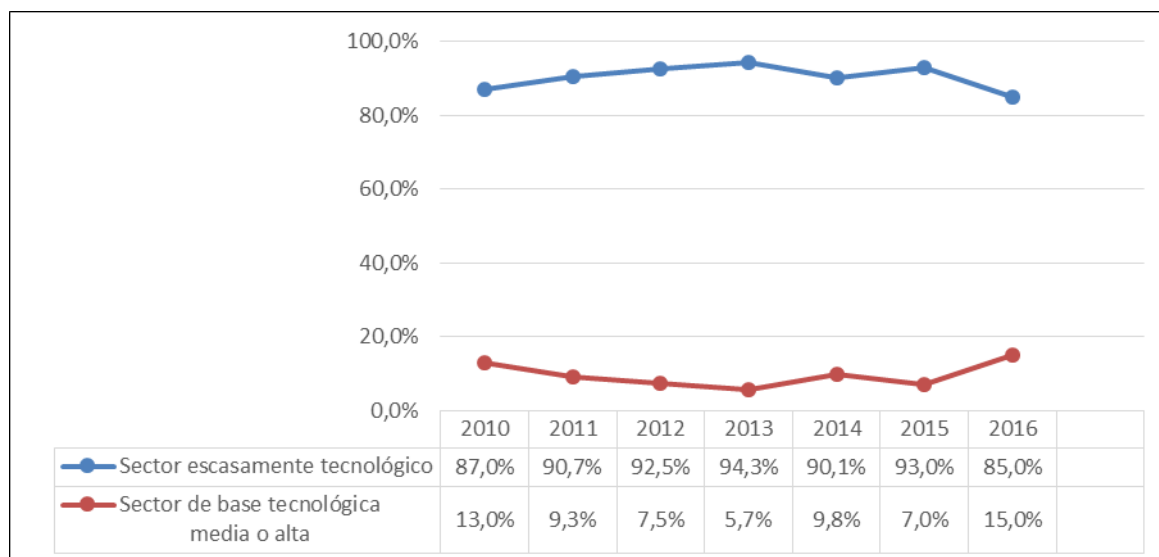


**Gráfico 1.3.10. Distribución de los emprendedores consolidados en la Región de Murcia por la antigüedad de las tecnologías utilizadas (2009 – 2016)**

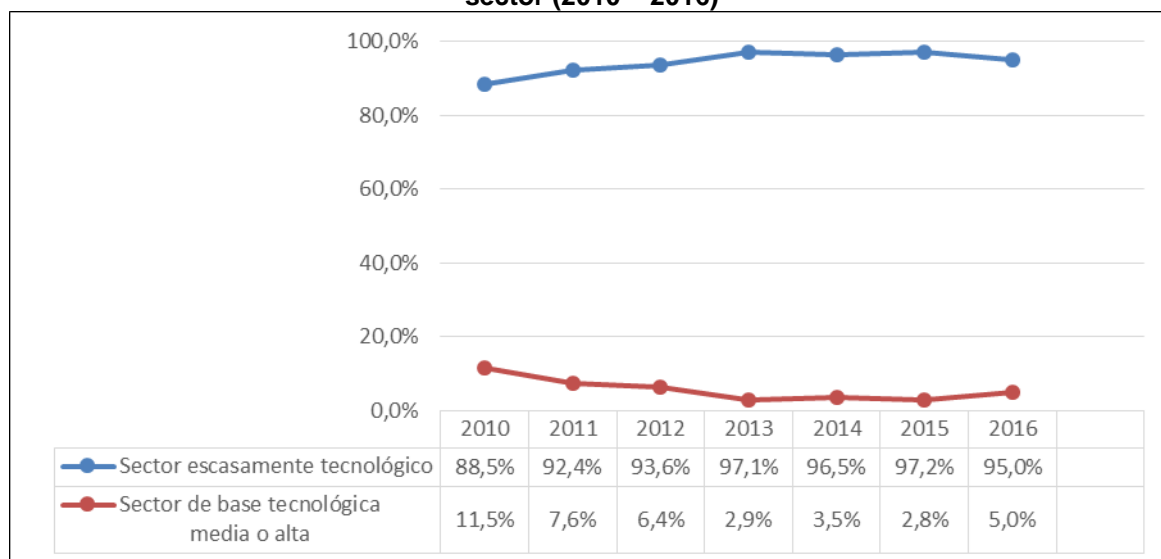


Respecto al nivel tecnológico del sector, en 2016 la evolución del emprendimiento de base tecnológica muestra un ligero repunte deseable para la modernización de nuestra economía. Se aprecia un aumento de participación del segmento emprendedor en este ámbito, con una repercusión positiva en ambas iniciativas. Así, el porcentaje de iniciativas de base tecnológica media o alta aumenta de un 7% en 2015 a un 15% en 2016 (gráfico 1.3.11), mientras que en las empresas consolidadas también se incrementa de un 2,8% a un 5% (gráfico 1.3.12).

**Gráfico 1.3.11. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la base tecnológica del sector (2010 – 2016)**



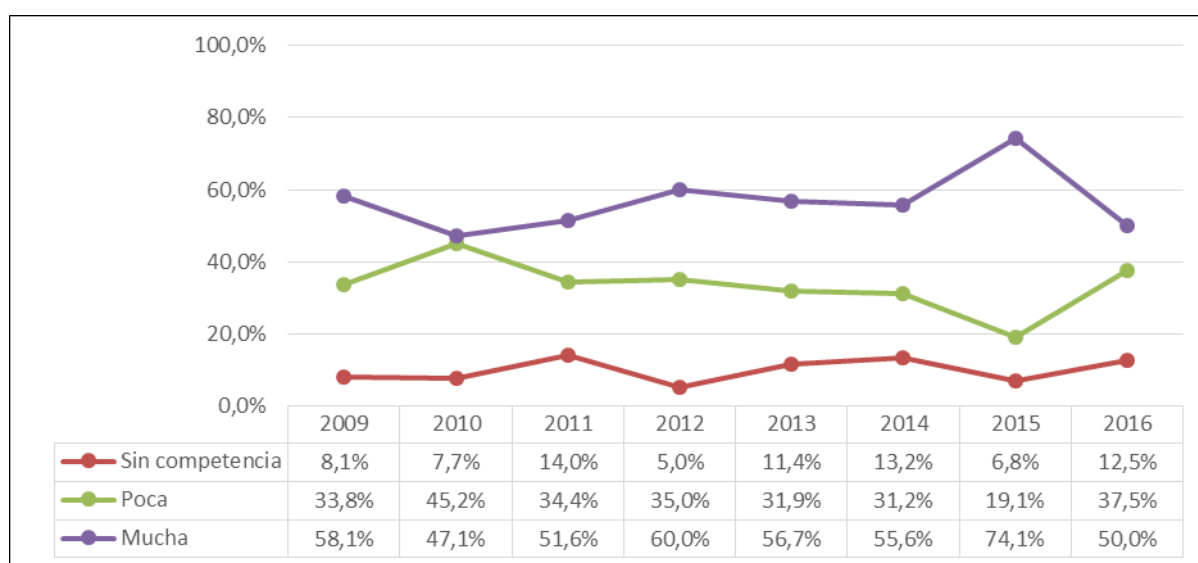
**Gráfico 1.3.12. Distribución de las empresas en fase consolidada según la base tecnológica del sector (2010 – 2016)**



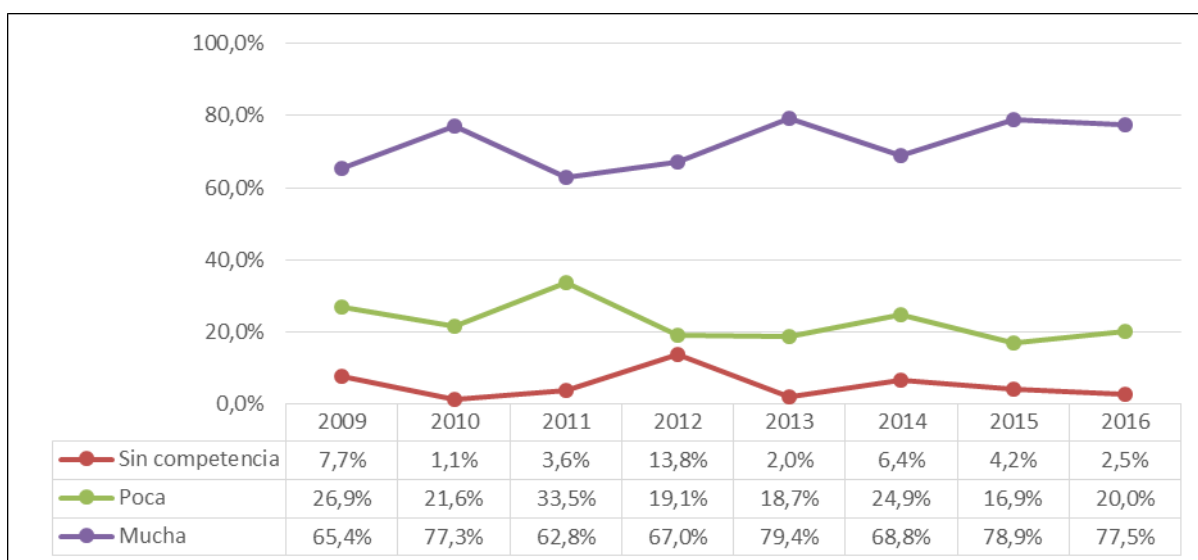
Si nos centramos en la competencia percibida por los emprendedores, un 12% de las personas emprendedoras con negocios en fase inicial percibe que no tienen competencia en el mercado, a diferencia de un 2,5% de las personas emprendedoras con negocios consolidados. Los datos muestran un importante incremento en el porcentaje de las empresas emprendedoras sin competencia. Parece que los nuevos entrantes son más optimistas y al cabo de un tiempo de estar en el mercado la competencia percibida es mayor.

En definitiva, si las personas emprendedoras no aspiran a hacer crecer sus negocios, si no innovan, si no utilizan nuevas tecnologías, etc., su capacidad para sobrevivir se verá mercaada en el medio-largo plazo. En el contexto competitivo actual, cada vez resulta más importante innovar, adaptar y re-inventar el negocio. De no innovar y explotar oportunidades únicas de negocio, el riesgo de abandono irá en aumento.

**Gráfico 1.3.13. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en la Región de Murcia según la competencia percibida en el mercado (2009 – 2016)**



**Gráfico 1.3.14. Distribución de los emprendedores consolidados en la Región de Murcia según la competencia percibida en el mercado (2009 – 2016)**



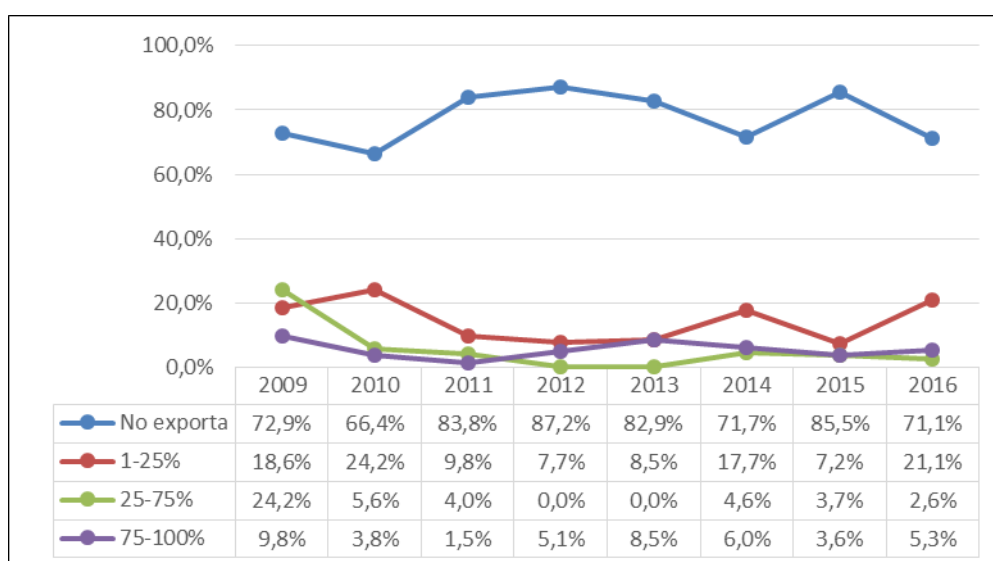
### 1.3.4.- Orientación internacional

Resulta cada vez más difícil depender exclusivamente de un mercado local, sobre todo cuando la demanda interna es débil. Por ello, las personas emprendedoras se sienten obligadas a considerar otros mercados de ámbito internacional. Los datos obtenidos en esta edición 2016 ponen de manifiesto que la tendencia hacia mercados exteriores ha mejorado ligeramente, principalmente en los emprendedores en fase inicial.

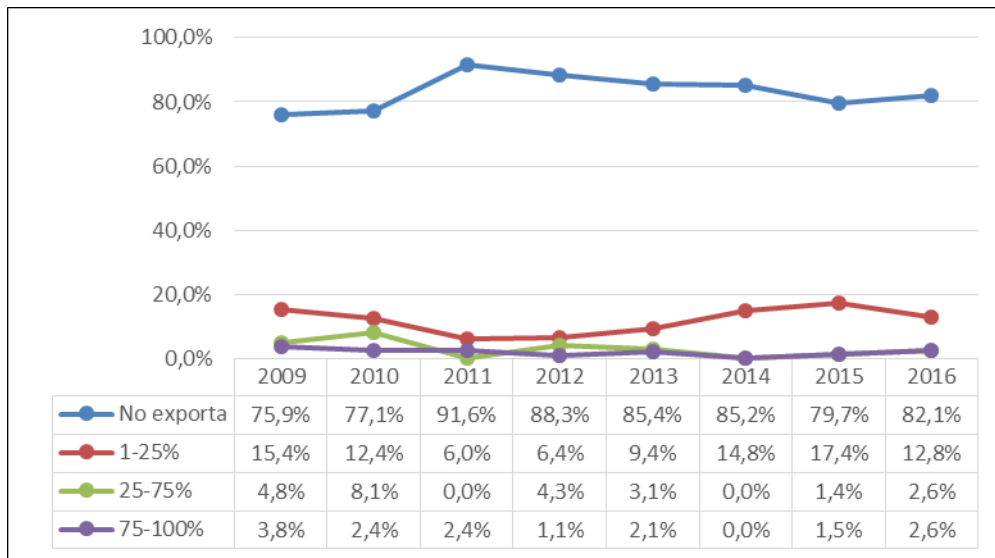
Los datos concretos sobre actividad exportadora de las empresas murcianas se muestran en los gráficos 1.3.15 y 1.3.16. Se constata que la actividad emprendedora en Murcia se caracteriza por una orientación local y nacional.

Un 29% de las personas emprendedoras cuyo negocio se encuentra en fase inicial facturan a clientes extranjeros, cifra que se aproxima a la obtenida en el año 2014. Sin embargo, esta cifra se reduce a tan sólo un 18% entre los emprendedores con negocios consolidados (gráfico 1.3.16).

**Gráfico 1.3.15. Distribución de los emprendedores en fase inicial de la Región de Murcia según la orientación internacional (2009 – 2016)**



**Gráfico 1.3.16. Distribución de los emprendedores consolidados en la Región de Murcia según la orientación internacional (2009 – 2016)**



## Capítulo 2. El entorno emprendedor

### 2.1. Introducción

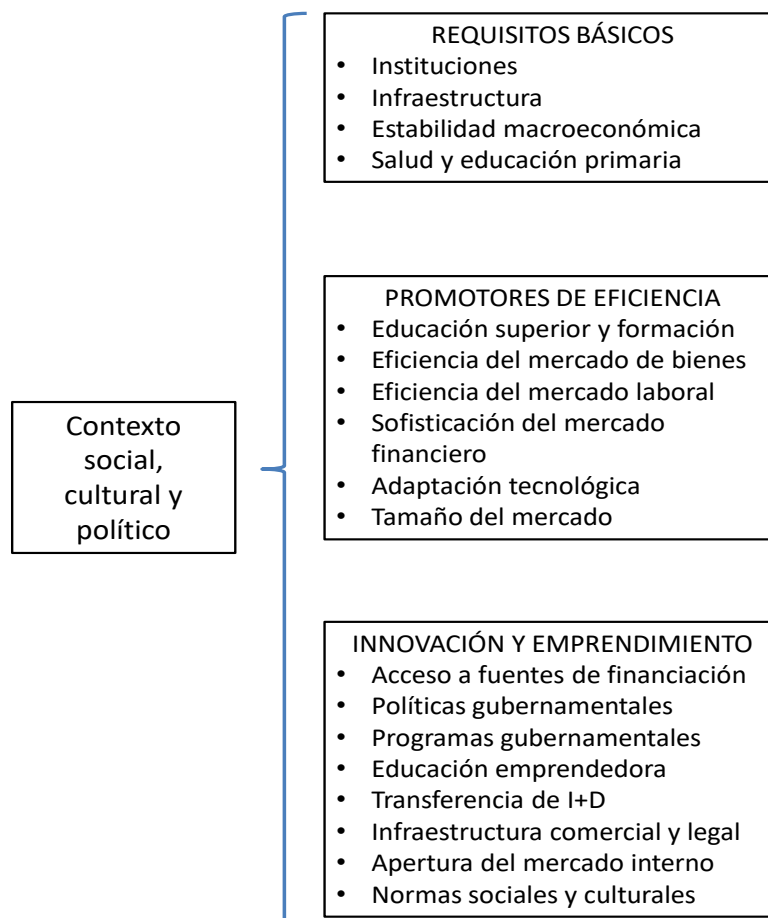
Resulta por todos conocido que las circunstancias del entorno tienen una notable influencia sobre la actividad emprendedora, y así lo recoge el modelo GEM. Para este modelo los factores o dimensiones que determinan las características de dicho entorno se pueden agrupar en tres grandes categorías: *requisitos básicos*, *promotores de eficiencia* y, en tercer lugar, *innovación y emprendimiento*.

En el primer grupo, como su nombre indica, se incluyen los mínimos necesarios para llevar a cabo la actividad emprendedora. Sin ellos no podría existir dicha actividad. Es el caso, por ejemplo, de la existencia de determinadas infraestructuras o de estabilidad macroeconómica.

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

En tercer lugar, se encuentran la innovación y el emprendimiento propiamente dichos. Se trata de las actitudes y acciones directamente encaminadas a promover la actividad emprendedora. Entre otras, se encuentran en esta categoría normas sociales y culturales, políticas gubernamentales y apoyo financiero (gráfico 2.1.1)

Gráfico 2.1.1. El modelo GEM. Dimensiones



Fuente: Bosma et al. (2008)

En este capítulo se analiza la situación del entorno y su efecto sobre la creación de empresas en la Región de Murcia. El análisis se basa en la información obtenida mediante una entrevista personal realizada a 36 expertos, seleccionados en función de su representatividad en una o varias de las dimensiones recogidas en el modelo GEM. Para la entrevista se utiliza un cuestionario estructurado que incluye dos bloques de preguntas. El primero recoge un amplio espectro de afirmaciones relacionadas con las dimensiones del modelo GEM, y el experto ha de expresar su opinión con respecto a las mismas en una escala tipo Likert (siendo 1 = completamente falso, y 5 = completamente cierto). El segundo bloque incluye una serie de preguntas abiertas en las que se solicita al encuestado que identifique cuáles son –en su opinión- los factores que limitan en mayor medida la creación de empresas, cuáles la favorecen y, en tercer lugar, que formule recomendaciones para mejorar la situación<sup>2</sup>.

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

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

En primer lugar, se analiza la valoración media dada por los encuestados a las dimensiones definitorias del entorno. Por la parte superior destaca *existencia y acceso a infraestructura física y de servicios* (4,2), seguida por *existencia y acceso a infraestructura comercial y de servicios* (3,4) y por *programas gubernamentales* (3,3). Es de destacar que estas tres son las únicas dimensiones que obtienen una valoración superior a 3.

En los últimos lugares se sitúan *dinámica del mercado interno y transferencia de I+D* (ambas con 2,4), *financiación para emprendedores* (2,1) y *educación y formación emprendedora en la etapa escolar* (1,8) (gráfico 2.2.1).

A partir de la opinión de los expertos consultados se puede afirmar que las condiciones del entorno para emprender en la Región de Murcia son unas condiciones medias. Condiciones que, salvo pequeñas oscilaciones, se mantienen año tras año. La mayoría de las dimensiones tienen un valor comprendido entre dos y tres, con las excepciones señaladas en los párrafos anteriores. No se puede pasar por alto que las cifras más bajas se obtienen en aspectos tan relevantes para la creación de empresas como *financiación para emprendedores* y *educación y formación emprendedora en etapa escolar*.

En términos generales, como se puede observar en el gráfico 2.2.1, las condiciones del entorno han mejorado muy ligeramente si se comparan con los datos de 2015. Todas las dimensiones mejoran o se mantienen, salvo *financiación para emprendedores* y *educación y formación emprendedora en etapa escolar*, que son precisamente, las dimensiones ubicadas en los dos últimos lugares.

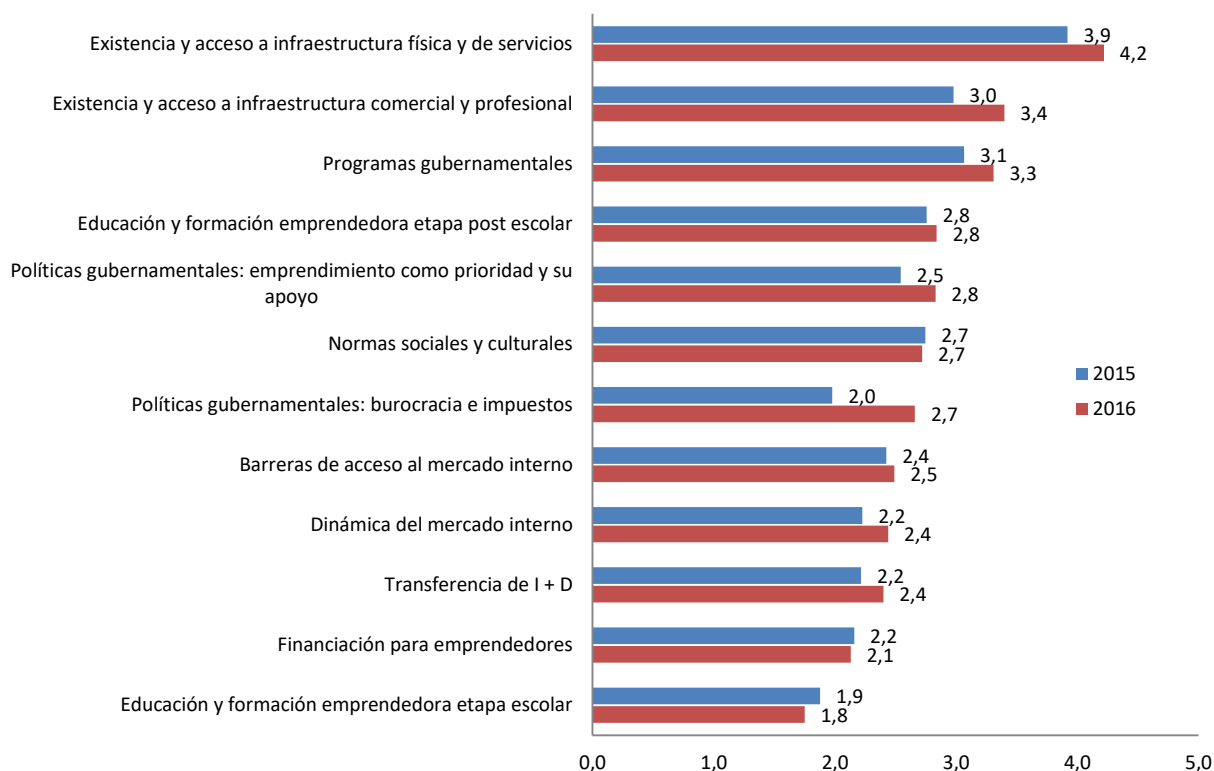
Cabe destacar la subida experimentada por las dimensiones siguientes: 1) *políticas gubernamentales*; 2) *burocracia e impuestos*; *existencia y acceso a infraestructura comercial profesional*; y 3) *existencia y acceso a infraestructura física y de servicios*.

---

<sup>2</sup> Se ha producido un cambio en la metodología respecto a años anteriores, debido a la reducción del cuestionario dirigido a expertos. Por este motivo no se ha obtenido información relativa a algunas condiciones del entorno, tales como: apoyos al emprendimiento femenino, emprendimiento de alto potencial, valoración de la innovación y protección de la propiedad intelectual.



**Gráfico 2.2.1. Valor medio de las condiciones del entorno para emprender en la Región de Murcia (2015-2016)<sup>(1)</sup>**



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

Fuente: GEM España NES 2016

Por otro lado, estos factores no han sufrido grandes cambios en los últimos años (aunque hay alguna excepción). Así, se puede comprobar que los factores situados en los primeros lugares ocupan esas posiciones durante todo el horizonte temporal estudiado. Igual sucede con los que aparecen en los últimos lugares. Es especialmente preocupante el caso de *educación y formación emprendedora en la etapa escolar* que aparece año tras año como uno de los factores con una valoración más baja y que en 2016 ha experimentado un retroceso con respecto al año anterior de casi el 7%. Circunstancia que lleva a convertir la falta de formación emprendedora en un factor de carácter estructural que limita la creación de empresas.

Ésta es una dimensión para la que se deberían tomar medidas estructurales, ya que el efecto de las mismas tardará años en hacerse notar. Menos preocupantes son, a nuestro juicio, los restantes factores que ocupan de forma repetida las últimas posiciones, como es el caso de *financiación para emprendedores* (aunque también cae con respecto a 2015) y *transferencia de I+D* y *dinámica del mercado interno*, dimensiones que se podrían corregir en un plazo de tiempo inferior al que precisa *educación y formación emprendedora en etapa escolar*.

Cabe destacar el importante aumento experimentado por *políticas gubernamentales, burocracia e impuestos* (34,47%), aunque es cierto que el punto de partida es muy bajo (valoración media de 2 en 2015). Son también dignos de mención los crecimientos de *existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional* y *políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo*. La evolución de las dimensiones del entorno en los últimos años se pueden observar en la tabla 2.2.1

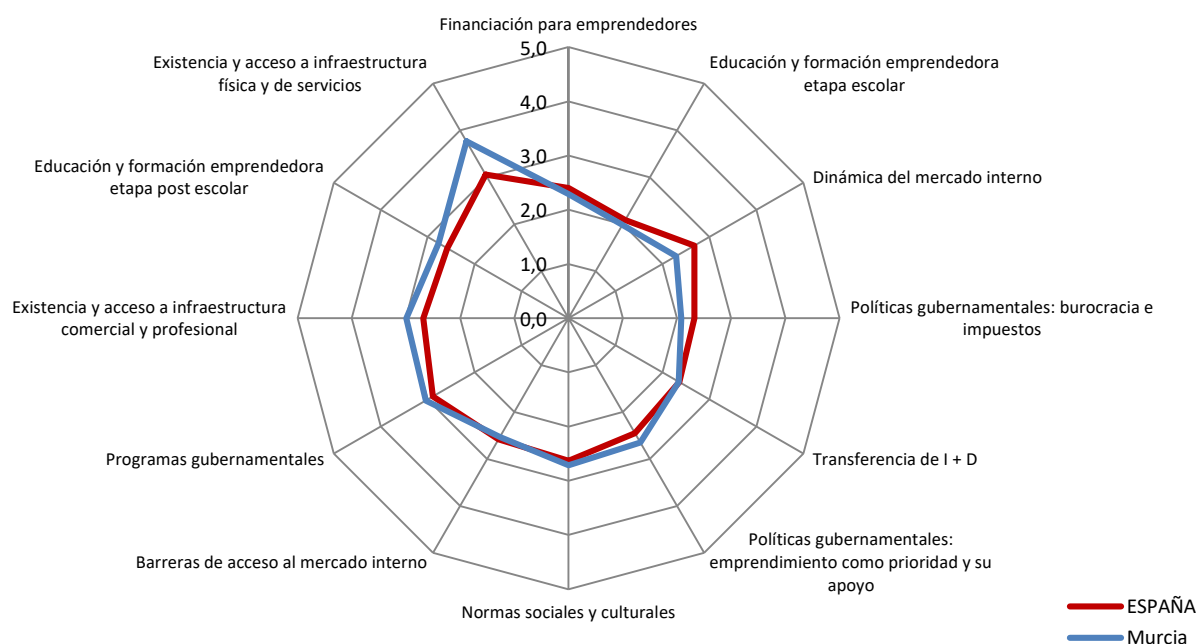
**Tabla 2.2.1. Evolución de las valoraciones medias de las condiciones del entorno para emprender. Región de Murcia 2011 – 2016**

| Dimensiones del entorno   | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | % Variac. 2015-16 | Promedio 2011 -16 |
|---|------|------|------|------|------|------|-------------------|-------------------|
| • Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios         | 3,9  | 3,7  | 3,8  | 3,8  | 3,9  | 4,2  | 7,64              | 3,88              |
| • Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional       | 3,0  | 2,9  | 3,0  | 3,2  | 3,0  | 3,4  | 14,15             | 3,08              |
| • Programas gubernamentales   | 3,0  | 2,9  | 3,0  | 3,1  | 3,1  | 3,3  | 7,99              | 3,07              |
| • Educación y formación emprendedora etapa post escolar               | 3,0  | 2,7  | 2,8  | 3,2  | 2,8  | 2,8  | 2,98              | 2,88              |
| • Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo | 2,9  | 2,3  | 2,4  | 2,6  | 2,5  | 2,8  | 11,28             | 2,58              |
| • Normas sociales y culturales  | 2,8  | 2,5  | 2,6  | 2,6  | 2,8  | 2,7  | -0,95             | 2,67              |
| • Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos                   | 2,6  | 2,5  | 2,2  | 2,5  | 2,0  | 2,7  | 34,47             | 2,42              |
| • Barreras de acceso al mercado interno                               | 2,5  | 2,3  | 2,5  | 2,7  | 2,4  | 2,5  | 2,74              | 2,48              |
| • Dinámica del mercado interno  | 2,4  | 2,5  | 2,6  | 2,2  | 2,2  | 2,4  | 9,62              | 2,38              |
| • Transferencia de I + D  | 2,6  | 2,3  | 2,4  | 2,5  | 2,2  | 2,4  | 8,32              | 2,40              |
| • Financiación para emprendedores                                     | 2,2  | 1,7  | 2,0  | 1,9  | 2,2  | 2,1  | -1,36             | 2,02              |
| • Educación y formación emprendedora etapa escolar                    | 2,0  | 1,8  | 2,0  | 2,1  | 1,9  | 1,8  | -6,82             | 1,93              |

Fuente: GEM España NES 2016

En el gráfico 2.2.2 se compara el valor obtenido por cada una de las dimensiones en la Región de Murcia con el obtenido en España. En términos generales, los datos regionales se muestran muy próximos a la media nacional. Sobresalen los casos de *acceso a infraestructura comercial y profesional* y, sobre todo, *acceso a infraestructura física y de servicios*, casos en los que los datos de la Región de Murcia se sitúan por encima de la media nacional.

**Gráfico 2.2.2. Condiciones del entorno para emprender en Murcia y en España (2016)**



Fuente: GEM España NES 2016

Por el contrario, *dinámica del mercado interno y políticas gubernamentales: burocracia e impuestos* salen mejor valorados en el conjunto de España que en la Región de Murcia. En el resto apenas existen diferencias.

Para finalizar este apartado se ha elaborado la tabla 2.2.2., en la que se refleja la valoración obtenida en cada una de las dimensiones del entorno por Comunidades Autónomas y la media nacional. Como se puede observar, los valores obtenidos en dichas Comunidades Autónomas son muy similares, a pesar de las circunstancias económicas, sociales y geográficas que se presentan en las mismas y que determinan las peculiaridades de cada comunidad.

**Tabla 2.2.2. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en España y en sus Comunidades Autónomas. Año 2016.**

| Dimensiones del entorno   | Comunidades autónomas |           |        |          |           |                 |                    |          |               |             |         |        |        |         |            |          |
|---|-----------------------|-----------|--------|----------|-----------|-----------------|--------------------|----------|---------------|-------------|---------|--------|--------|---------|------------|----------|
|   | Media España          | Andalucía | Aragón | Canarias | Cantabria | Castilla y León | Castilla La Mancha | Cataluña | C. Valenciana | Extremadura | Galicia | Madrid | Murcia | Navarra | País Vasco | La Rioja |
| Financiación para emprendedores                                     | 2,4                   | 2,1       | 2,2    | 2,0      | 1,9       | 2,3             | 2,3                | 2,4      | 2,2           | 2,3         | 2,1     | 2,3    | 2,1    | 2,3     | 2,5        | 2,5      |
| Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo | 1,9                   | 2,4       | 2,4    | 2,7      | 2,3       | 2,1             | 2,4                | 2,3      | 2,3           | 2,7         | 2,5     | 2,4    | 2,8    | 2,5     | 2,8        | 3,5      |
| Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos                   | 2,0                   | 1,8       | 2,1    | 2,4      | 2,0       | 2,2             | 2,2                | 2,4      | 2,3           | 2,0         | 1,9     | 2,3    | 2,7    | 2,2     | 2,8        | 3,3      |
| Programas gubernamentales   | 3,1                   | 2,6       | 3,2    | 3,0      | 2,6       | 2,9             | 2,7                | 3,2      | 3,0           | 3,1         | 2,8     | 3,0    | 3,3    | 3,5     | 3,3        | 4,1      |
| Educación y formación emprendedora etapa escolar                    | 1,7                   | 1,4       | 1,8    | 1,8      | 1,8       | 1,9             | 1,7                | 2,0      | 1,8           | 1,6         | 1,5     | 1,5    | 1,8    | 1,9     | 1,7        | 2,2      |
| Educación y formación emprendedora etapa post escolar               | 2,1                   | 2,8       | 2,6    | 2,8      | 2,5       | 2,6             | 2,8                | 2,8      | 3,0           | 2,6         | 2,5     | 2,6    | 2,8    | 2,6     | 2,7        | 2,9      |
| Transferencia de I + D  | 2,7                   | 2,2       | 2,5    | 2,3      | 2,1       | 2,3             | 2,2                | 2,4      | 2,5           | 2,4         | 2,4     | 2,2    | 2,4    | 2,4     | 2,4        | 2,9      |
| Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional       | 3,2                   | 2,6       | 3,3    | 3,2      | 2,8       | 2,8             | 2,9                | 3,3      | 3,2           | 3,0         | 2,7     | 3,0    | 3,4    | 3,1     | 3,1        | 3,3      |
| Dinámica del mercado interno  | 2,7                   | 2,1       | 2,2    | 2,3      | 2,5       | 2,7             | 2,5                | 2,5      | 2,3           | 2,4         | 2,3     | 2,4    | 2,4    | 2,1     | 2,5        | 2,3      |
| Barreras de acceso al mercado interno                               | 2,8                   | 2,3       | 2,4    | 2,3      | 2,4       | 2,2             | 2,2                | 2,4      | 2,7           | 2,4         | 2,2     | 2,2    | 2,5    | 2,4     | 2,3        | 2,7      |
| Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios         | 3,2                   | 3,9       | 3,7    | 4,2      | 3,6       | 3,6             | 3,8                | 3,7      | 4,1           | 3,6         | 3,6     | 4,0    | 4,2    | 3,6     | 3,9        | 4,0      |
| Normas sociales y culturales  | 2,7                   | 2,3       | 2,4    | 2,6      | 2,4       | 2,6             | 2,6                | 2,9      | 2,9           | 2,3         | 2,3     | 2,3    | 2,7    | 2,6     | 2,8        | 3,1      |

Fuente: GEM España NES 2016

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

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

En la tabla 2.3.1 se muestran los principales **obstáculos** para la creación de empresas en la Región de Murcia a juicio de los expertos consultados. El factor reconocido como principal obstáculo es la carencia de *apoyo financiero* (así aparece en el 77,2% de las respuestas obtenidas). Después se encuentran las políticas gubernamentales (figura en el 44,4% de las respuestas recibidas) seguido por *capacidad emprendedora* y *normas sociales y culturales* (30,6% y 22,2% de las respuestas, respectivamente). En el otro extremo, con el 5,65% de las respuestas, se encuentran *acceso a infraestructura física*, *programas gubernamentales*, *contexto político social e institucional* y *corrupción*.

**Tabla 2.3.1. Principales obstáculos para la creación de empresas según los expertos consultados**

| Factores citados por los expertos como OBSTÁCULOS a la creación de empresas. | 2016            |       | 2015  | 2014  | 2013  | 2012  | 2011  |
|--|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|  | % de respuestas | Orden | Orden | Orden | Orden | Orden | Orden |
| • Apoyo financiero   | 72,2            | 1     | 1     | 1     | 1     | 1     | 3     |
| • Políticas gubernamentales  | 44,4            | 2     | 2     | 2     | 3     | 2     | 4     |
| • Capacidad emprendedora   | 30,6            | 3     | 4     | 5     | 10    | 5     | 9     |
| • Normas sociales y culturales   | 22,2            | 4     | 3     | 4     | 2     | 4     | 7     |
| • Educación, formación   | 11,1            | 5     | 5     | 4     | 6     | 4     | 1     |
| • Apertura de mercado, barreras  | 11,1            | 5     | 5     |       | 5     | 7     | 9     |
| • Clima económico  | 8,3             | 6     | 4     | 3     | 4     | 6     | 6     |
| • Infraestructura comercial y profesional                                    | 8,3             | 6     | 5     | 7     | 7     | 8     | 7     |
| • Transferencia de I+D   | 8,3             | 6     | 6     | 9     | 9     |       | 5     |
| • Estado del mercado laboral   | 8,3             | 6     |       | 10    | 11    |       | 7     |
| • Acceso a infraestructura física  | 5,6             | 7     |       | 6     | 11    |       | 9     |
| • Programas gubernamentales  | 5,6             | 7     | 4     | 8     | 5     | 3     | 2     |
| • Contexto político, social e institucional                                  | 5,6             | 7     | 5     |       | 8     | 6     | 8     |
| • Corrupción   | 5,6             | 7     |       |       |       |       |       |
| • Otros  | 8,3             |       |       |       |       |       |       |

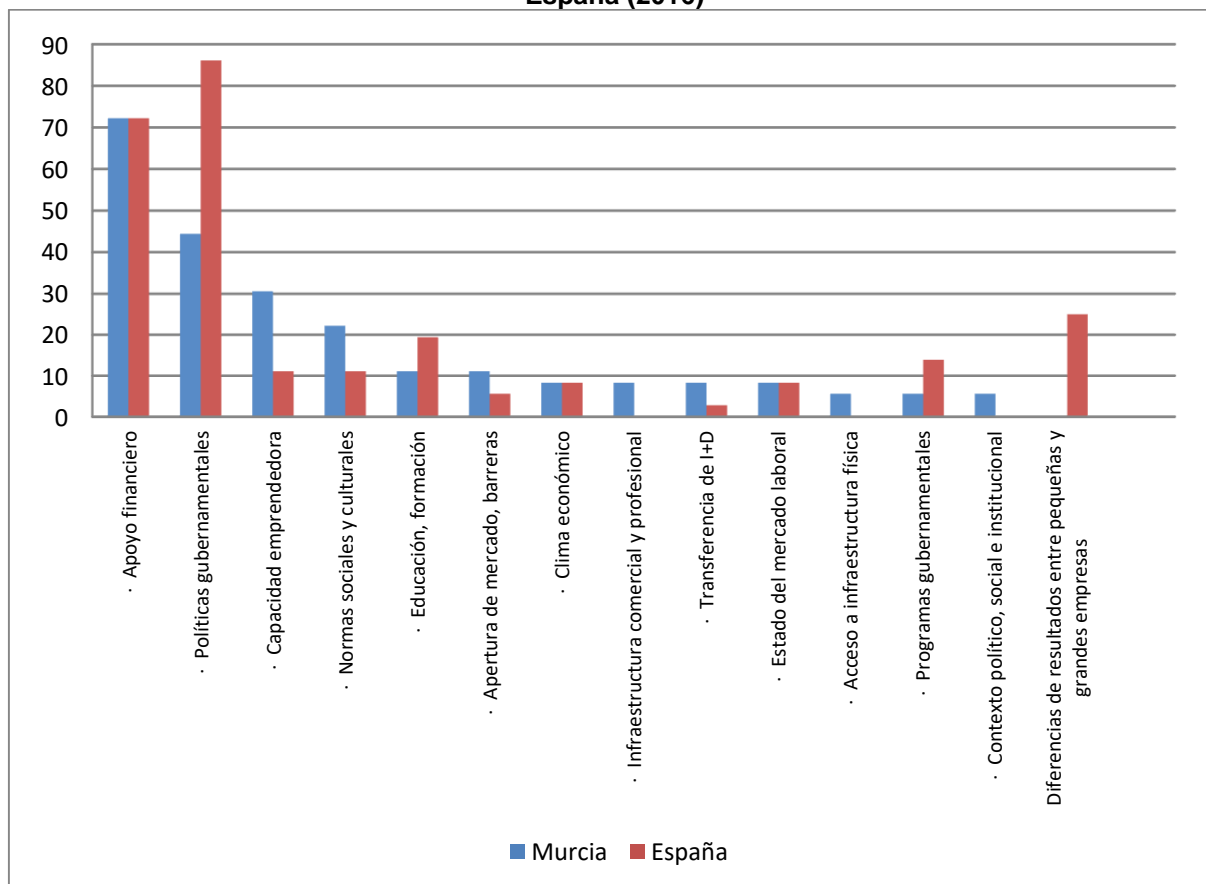
Fuente: GEM España NES 2016

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

Si se comparan las respuestas de Murcia con las del conjunto de España se observan diferencias, tanto en el orden en el que aparecen las dimensiones del entorno como restricciones para la creación de empresas como en el porcentaje de respuestas de los expertos en que son citadas. La diferencia más significativa se encuentra en *políticas gubernamentales*, citada en el 86% de las respuestas a nivel nacional, mientras que esa cifra se reduce al 44% si se considera el caso de la Región de Murcia. Son también importantes las diferencias en *capacidad emprendedora* y *normas sociales y culturales*, ambas presentes en mayor medida en las respuestas de los expertos

regionales. Hay coincidencia, sin embargo, en *apoyo financiero* que figura en el 72,2% de las respuestas, tanto a nivel regional como nacional (gráfico 2.3.1).

**Gráfico 2.3.1. Principales obstáculos para la creación de empresas en la Región de Murcia y en España (2016)**



Fuente: GEM España NES 2016

En la identificación de factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas (tabla 2.3.2) en la Región de Murcia, destaca *programas gubernamentales* presente en el 42,9% de las respuestas. Le siguen *estado del mercado laboral* (40%) y *normas sociales y culturales* (34,3% de las respuestas).

En el otro extremo, con un 2,8%, se encuentra *transferencia de I+D*, *contexto político, social e institucional* y *apertura del mercado, barreras*, ambas con un 5,7%. Es digno de mención el caso de *apoyo financiero*, que en 2014 apareció como factor de apoyo a la creación de empresas en el 2,86% de las respuestas, experimentó una notable subida en 2015 y este año prácticamente se mantiene en los niveles del anterior en un porcentaje del 14,3%.

Respecto al papel del *clima económico* como apoyo para la creación de empresas, hemos de señalar que la actual situación de crisis fuerza a muchas personas a crear su propio negocio como única forma de encontrar trabajo. A este respecto se puede observar en el apartado 1.2.2 de este informe la tasa de creación de empresas por necesidad. Esta tasa (cuyo valor máximo se alcanzó en 2013, con el 47,1% del TEA) se sitúa en la actualidad en el 30%, lo que indica que la situación de crisis económica actúa como impulsora de la creación de empresas aunque, como se ha indicado, dicho porcentaje lo hace por necesidad y no por oportunidad, como sería deseable.

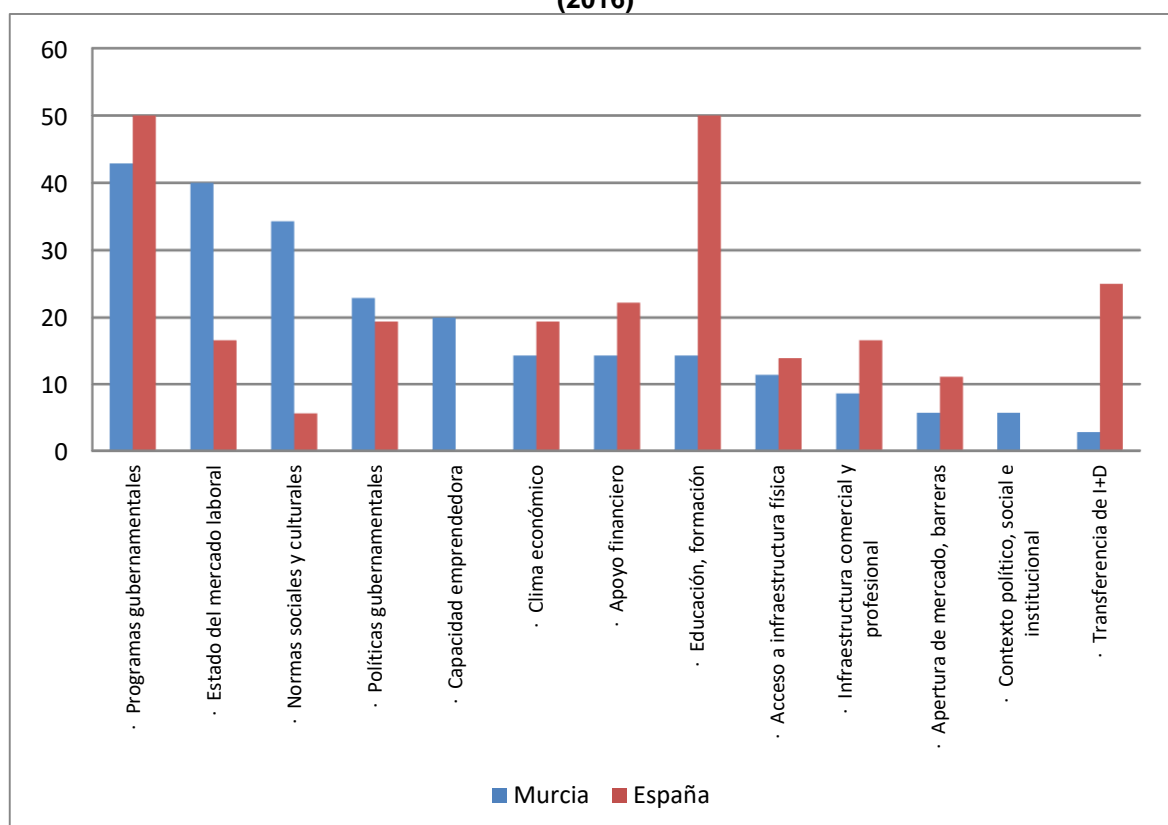
**Tabla 2.3.2. Principales apoyos para la creación de empresas según los expertos consultados**

| Factores citados por los expertos como APOYOS a la creación de empresas | 2016            |       | 2015  | 2014  | 2013  | 2012  | 2011  |
|---|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|   | % de respuestas | Orden | Orden | Orden | Orden | Orden | Orden |
| • Programas gubernamentales   | 42,9            | 1     | 1     | 1     | 1     | 1     | 1     |
| • Estado del mercado laboral  | 40,0            | 2     | 3     | 3     | 4     | 3     | 7     |
| • Normas sociales y culturales  | 34,3            | 3     | 3     | 4     | 3     | 8     | 7     |
| • Políticas gubernamentales   | 22,9            | 4     | 5     | 7     | 12    | 7     | 2     |
| • Capacidad emprendedora  | 20,0            | 5     | 6     | 6     | 10    | 4     | --    |
| • Clima económico   | 14,3            | 6     | 2     | 2     | 2     | 6     | 7     |
| • Apoyo financiero  | 14,3            | 6     | 4     | 7     | 8     | 5     | 5     |
| • Educación, formación  | 14,3            | 6     | 5     | 4     | 6     | 2     | 3     |
| • Acceso a infraestructura física                                       | 11,4            | 7     | 5     | 6     | 13    | 7     | 6     |
| • Infraestructura comercial y profesional                               | 8,6             | 8     |       | 7     | 11    | 7     | 7     |
| • Apertura de mercado, barreras   | 5,7             | 9     | 7     | 5     | 5     | 8     | --    |
| • Contexto político, social e institucional                             | 5,7             | 9     | 7     |       | 9     | 6     | 7     |
| • Transferencia de I+D  | 2,8             | 9     | 6     | 6     | 7     | 7     | 4     |

Fuente: GEM España NES 2016

Al comparar los factores identificados a nivel nacional y regional, se observan diferencias entre ambos. Así, destaca el caso de *educación y formación*, presente en el 50,0% de las respuestas a nivel nacional, mientras que esa cifra se reduce a un 14,3% en la Región de Murcia; algo similar sucede con transferencia de I+D, que aparece en el 25% de las respuestas a nivel nacional mientras que se queda en un escaso 2,8% en el caso de la Región de Murcia. Son también significativas las diferencias apreciadas en *estado del mercado laboral*, *normas sociales y culturales* y *capacidad emprendedora*. Se trata de dimensiones citadas con mucha mayor frecuencia en las respuestas de los expertos de Murcia que en las de los expertos del conjunto de España (gráfico 2.3.2).

**Gráfico 2.3.2. Principales apoyos para la creación de empresas en la Región de Murcia y en España (2016)**



Fuente: GEM España NES 2016

En cuanto a las **recomendaciones**, aparecen en los primeros lugares *apoyo financiero* (60,0% de las respuestas), *educación y formación* (48,6%) y *programas gubernamentales* (40,0%). Además de las anteriores, cabe destacar también *políticas gubernamentales* (28,6%). El resto de las recomendaciones presenta cifras inferiores al 20% (tabla 2.3.3).

Comparando con el año 2015 se observa que *apoyo financiero* (60% de las respuestas) ha pasado de la segunda a la primera posición y *educación y formación*, con el 48,6% de las respuestas, sube también de la cuarta a la segunda posición. A partir de la quinta posición apenas se advierten diferencias con respecto al año anterior. Es de señalar que no aparecen como recomendaciones en ningún caso *mercado laboral*, *infraestructura comercial y profesional*, *apertura del mercado* y *clima económico*.

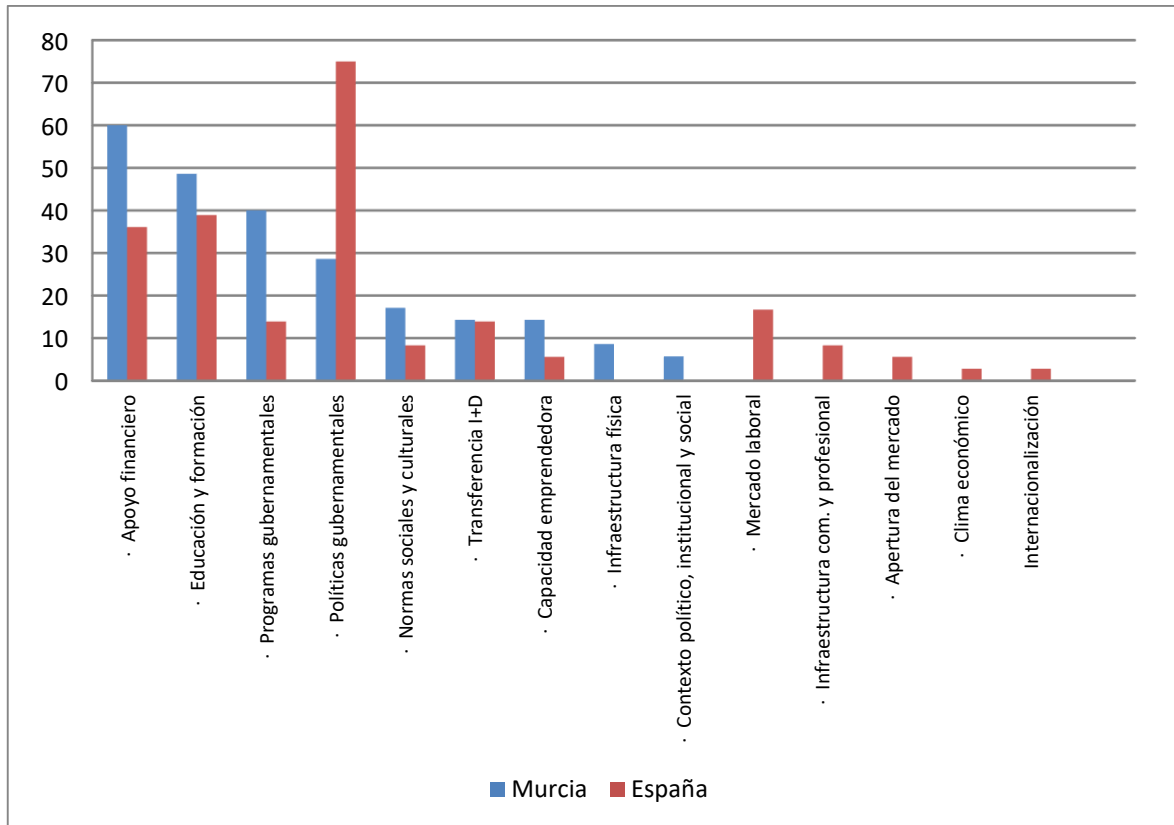
**Tabla 2.3.3. Principales recomendaciones para la creación de empresas según los expertos consultados**

| Factores citados por los expertos como RECOMENDACIONES a la creación de empresas. | 2016            |       | 2015  | 2014  | 2013  | 2012  | 2011  |
|---|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|   | % de respuestas | Orden | Orden | Orden | Orden | Orden | Orden |
| • Apoyo financiero  | 60,0            | 1     | 2     | 2     | 1     | 2     | 3     |
| • Educación y formación   | 48,6            | 2     | 4     | 3     | 3     | 2     | 1     |
| • Programas gubernamentales   | 40,0            | 3     | 3     | 1     | 4     | 1     | 2     |
| • Políticas gubernamentales   | 28,6            | 4     | 1     | 6     | 2     | 3     | 1     |
| • Normas sociales y culturales  | 17,1            | 5     | 5     | 4     | 5     | 5     | 5     |
| • Transferencia I+D   | 14,3            | 6     | 6     | 5     | 7     |       | 3     |
| • Capacidad emprendedora  | 14,3            | 6     | 7     | 8     | 8     | 4     |       |
| • Infraestructura física  | 8,6             | 7     | 7     | 8     | 7     |       |       |
| • Contexto político, institucional y social                                       | 5,7             | 8     |       |       | 8     |       | 4     |
| • Mercado laboral   |                 |       | 7     | 9     | 7     | 6     | 5     |
| • Infraestructura com. y profesional  |                 |       | 7     | 6     | 6     | 7     |       |
| • Apertura del mercado  |                 |       |       | 7     | 8     |       |       |
| • Clima económico   |                 |       |       | 9     |       |       | 5     |

Fuente: GEM España NES 2016

Si se compara con el conjunto de España, son destacables las diferencias observadas en la dimensión *apoyo financiero* presente en el 60% de las respuestas regionales frente al 36,1% de las nacionales, *programas gubernamentales*, en el 38,9% de las respuestas regionales, mientras que sólo aparece en el 13,9% de las nacionales. Por su parte, *políticas gubernamentales* se cita en el 75% de las respuestas nacionales, cifra que se reduce hasta el 28,6% de las respuestas a nivel regional. Se puede citar también el caso de *mercado laboral*, que no aparece como recomendación entre los expertos regionales, mientras que a nivel nacional se cita en el 16,7% de las respuestas. Por otro lado, hay numerosas dimensiones que se citan a nivel nacional y no a nivel regional, y viceversa (gráfico 2.3.3).

**Gráfico 2.3.3. Principales recomendaciones para favorecer la creación de empresas en la Región de Murcia y en España, año 2016**



Fuente: GEM España NES 2016



## **Anexo: Ficha técnica del informe GEM 2016 en la Región de Murcia**

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

1. Encuesta a la población adulta española de 18-64 años de edad, realizada en Junio y Julio de 2016
2. Encuesta a expertos de los ámbitos: financiero, políticas y programas gubernamentales, infraestructura física, infraestructura comercial y de servicios a empresas, educación y formación, normas sociales y culturales, transferencia de I+D y apertura del mercado interno. Realizada entre Mayo y Junio de 2016. Se ha entrevistado a 36 expertos en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.
3. Variables secundarias procedentes de las siguientes fuentes:
  - Crecimiento y desarrollo nacional: IMF
  - Empleo: ILO, OCDE, WDI
  - Exportación: WTO, CL-CC
  - Demografía: US Census, Eurobarómetro
  - Educación: WDI
  - Tecnología e información: ITV, WDI, WCY
  - Papel del Gobierno en temas económicos: WCY, WDI y otras
  - Productividad: PROD NOTE
  - Renta: WDI
  - Competitividad: GCR, WCY, IEF
  - Capital Riesgo: VCNOTES, BRL, ICRG

Siendo:

BRL = Bankruptcy and Reorganisation Laws

CL-CC = Company Law or Commercial Code

GCR = Global Competitiveness Report

ICRG = International Country Risk Guide

IMF = World Economic Outlook Data Base, International Monetary Fund

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

ILO = International Labour Organization

ITV = NUA Internet Surveys

OECD = Organization for Economic Coordination and Development

PROD NOTE = WCY, IMF, ILO

USCENSUS = US Census Bureau International Database

WDI = The World Bank, World Development Indicators

| <b>FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS</b>  |  |
|---|--|
| Universo (1)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>928.234 habitantes residentes en la Región de Murcia de 18 a 64 años.</li> </ul>  |
| Muestra   | <ul style="list-style-type: none"> <li>1.000 individuos mayores de 18 años y menores de 65 años</li> </ul> <u>Género:</u><br>510 hombres<br>490 mujeres<br><u>Edad:</u><br>18 a 24 años: 106<br>25 a 34 años: 228<br>35 a 44 años: 276<br>45 a 54 años: 231<br>55 a 64 años: 159<br>(Rural: 13; Urbano 987)  |
| Selección de la muestra   | <p>Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural).</p> <p>En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo entre 18 y 64 años.</p> |
| Metodología   | Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI).   |
| Error muestral (+/-) (2)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>± 3,10% para el conjunto de la muestra</li> </ul>   |
| Nivel de confianza  | <ul style="list-style-type: none"> <li>95%</li> </ul>  |
| Periodo encuestación  | Junio-Julio de 2016  |
| Trabajo de campo  | Instituto Opinometre   |
| Codificación y base de datos  | Instituto Opinometre   |
| (1) Fuente Eurostat-INE   |  |
| (2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas, hipótesis: p=q=50% o de máxima indeterminación. |  |

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que es un Consorcio compuesto, en la edición 2014, por equipos investigadores de 68 países participantes. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Andalucía, Aragón, Canarias, Cantabria, Castilla La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid CA, Madrid Ciudad, Murcia, Navarra, País Vasco, diez regiones de Chile y la de Guanajuato en Méjico. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en la introducción de este Informe. Asimismo, existe el Informe Global Entrepreneurship Monitor y los Informes del resto de naciones participantes que pueden obtenerse en: [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org).