

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN LA REGIÓN DE MURCIA: SITUACIÓN, ENTORNO, CULTURA EMPRENDEDORA Y FINANCIACIÓN

DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN

ANTONIO ARAGÓN SÁNCHEZ Y ALICIA RUBIO BAÑÓN



Global
Entrepreneurship
Monitor



ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN LA REGIÓN DE MURCIA: SITUACIÓN, ENTORNO, CULTURA EMPRENDEDORA Y FINANCIACIÓN



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR INFORME EJECUTIVO 2013 REGIÓN DE MURCIA



EQUIPO INVESTIGADOR (Universidad de Murcia)
DIRECCIÓN PROYECTO GEM MURCIA

Antonio Aragón Sánchez

Alicia Rubio Bañón

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Nuria Nevers Esteban Lloret

José Andrés López Yepes

Maria Feliz Madrid Garre

Mercedes Palacios Manzano

Gregorio Sánchez Marín

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN LA REGIÓN DE MURCIA: SITUACIÓN, ENTORNO, CULTURA EMPRENDEDORA Y FINANCIACIÓN



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR INFORME EJECUTIVO 2013 REGIÓN DE MURCIA

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

Su análisis e interpretación es responsabilidad exclusiva de los autores.



Universidad de Murcia

2014

Informe ejecutivo 2013 : Región de Murcia / Dirección proyecto GEM Murcia Antonio Aragón Sánchez, Alicia Rubio Bañón; equipo de investigación Nuria Nevers Esteban Lloret [et al.].
-- Murcia : Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones, 2014.

-- (Editum emprender)

ISBN 978-84-16038-75-6

Empresarios-España.
Empresas nuevas-Murcia (Comunidad Autónoma)
Aragón Sánchez, Antonio
Rubio Bañón, Alicia
Universidad de Murcia. Servicio de Publicaciones.
Global Entrepreneurship Monitor (Program)

339.3(460.33)"2013"

338.1(460.33)"2013"

1ª Edición 2014

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

© Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones, 2014



ISBN: 978-84-16038-75-6

Depósito Legal: MU-1287-2014

Impreso en España - Printed in Spain

Imprime: Servicio de Publicaciones. Universidad de Murcia
C/Actor Isidoro Máiquez nº 9. 30007-MURCIA

Índice

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2013: investigadores y patrocinadores	11
INTRODUCCIÓN	21
Proyecto GEM-Murcia: introducción y marco conceptual	23
I. Introducción	23
II. El Proyecto GEM: conceptualización y modelo teórico	24
III. Balance Score Card	28
IV. Resumen ejecutivo	30
EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN MURCIA	37
Capítulo I.	39
Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población de la Región de Murcia	
I.1. Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población murciana de 18 a 64 años	39
<i>1.1.1. La percepción de la población regional sobre sus valores y aptitudes para emprender</i>	39
<i>1.1.2. La percepción de la población regional sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento</i>	43
I.2. Actividad emprendedora y sus características	52
<i>1.2.1. Indicadores y dinámica del proceso emprendedor</i>	52
<i>1.2.2. Motivación para emprender: oportunidad versus necesidad</i>	58
<i>1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor</i>	62
<i>1.2.4. Financiación de la actividad emprendedora</i>	72

1.2.5. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas de la actividad emprendedora	77
1.3. Resultado del proceso emprendedor	83
1.3.1. Aspectos generales del negocio	83
1.3.2. Expectativas de crecimiento	88
1.3.3. Orientación innovadora	90
1.3.4. Orientación internacional	95
Capítulo 2.	99
El entorno emprendedor	
2.1. Introducción	99
2.2. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la Región de Murcia	101
2.3. Análisis de obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la Región de Murcia	106
TEMAS MONOGRÁFICOS	115
Capítulo 3.	117
Fomento de la cultura emprendedora en edades tempranas	
<i>Javier Celdrán Lorente y Encarna Teruel López</i>	
3.1. Introducción y antecedentes	117
3.2. Acciones	120
3.2.1. Proyecto EME (Emprender en mi Escuela)	120
3.2.2. Proyecto EJE (Empresa Joven Europea)	122
3.2.3. Experiencias emprendedora en el aula	125
3.2.4. Día de la persona emprendedora de la Región de Murcia	126
3.2.5. Empresarios por un día	128
3.2.6. First Lego League	129
3.2.7. Concurso Imagina una Empresa Diferente	131
3.3. Líneas futuras de actuación	132

Capítulo 4.	135
La financiación del emprendimiento en la Región de Murcia	
<i>Juan S. Baixauli Soler</i>	
4.1. Introducción	135
4.2. Financiación en fase temprana: fase semilla y Start-up	136
4.3. Financiación para la expansión: etapa de crecimiento	140
4.4. Financiación de proyectos consolidados	145
4.5. Consideraciones finales	149
ANEXO	151
Ficha técnica del informe GEM en la Región de Murcia 2013.	153

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2013: investigadores y patrocinadores

<i>Unidad:</i>
Nacional
<i>Institución:</i>
UCEIF-Cise
Red Española de Equipos Regionales GEM
<i>Miembros:</i>
Ricardo Hernández (Director GEM-España)
Federico Gutiérrez-Solana (Director de Cise)
Iñaki Peña, Maribel Guerrero y José Luis González (Equipo Dirección Técnica GEM-España)
Manuel Redondo e Inés Rueda (Administración)
Antonio Fernández (Web máster)
<i>Colaboradores:</i>
Red Española de Equipos Regionales GEM
Banco Santander
UCEIF-Cise
Red Española de Equipos Regionales GEM
Fundación Rafael del Pino

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

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

<i>Unidad:</i>
Canarias
<i>Institución:</i>
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Universidad de La Laguna

Miembros:

Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias)

Alicia Bolívar Cruz

Alicia Correa Rodríguez

Desiderio García Almeida

Ana L. González Pérez

Esther Hormiga Pérez

Pino Medina Brito

Silvia Sosa Cabrera

Domingo Verano Tacoronte

Colaboradores:

Consejería de Economía, Hacienda y Seguridad

Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información

Instituto Tecnológico de Canarias

Unidad:

Cantabria

Institución:

Universidad de Cantabria

Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria

Miembros:

Ana Fernández Laviada (Directora GEM-Cantabria)

Gemma Hernando Moliner

María Concepción López Fernández

José Manuel López Fernández

Marta Pérez Pérez

Inés Rueda Sampedro

Lidia Sánchez Ruiz

Ana María Serrano Bedia

Francisco M. Somohano Rodríguez

Colaboradores:

Santander

Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía, Hacienda y Empleo

Unidad:

Cataluña

Institución:

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

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

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

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

<i>Unidad:</i>
Extremadura
<i>Institución:</i>
Fundación Xavier de Salas –Universidad de Extremadura
<i>Miembros:</i>
Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura)
J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico)
M ^a de la Cruz Sánchez Escobedo
Manuel Almodóvar González
Ángel Manuel Díaz Aunió
Antonio Fernández Portillo
José Nicolás Montero Jaramillo
Raúl Rodríguez Preciado
<i>Colaboradores:</i>
Gobierno de Extremadura
Universidad de Extremadura

Avante Extremadura
CC. NN. Almaraz-Trillo
Fundación Academia Europea de Yuste
Hoy Diario de Extremadura
El Periódico de Extremadura
Philip Morris Spain, S.L.
Palicrisa
Caja Rural de Extremadura
Imedexsa.
Caja Duero
La Caixa
Gestyona, S.L.
Grupo Ros Multimedia
Garrigues
Cofex
Cetiex
Diputación de Badajoz
Fundación Cáceres Capital
Fundación Cívica
Fundecyt-Parque Científico y Tecnológico de Extremadura
Fundación Universidad Sociedad

<i>Unidad:</i>
Galicia
<i>Institución:</i>
Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)
Instituto Gallego de Promoción Económica (Igape)
Universidad de Santiago de Compostela
<i>Miembros:</i>
Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia)
Fausto Santamarina Fernández
Marta Amate López
Ana Vázquez Eibes
Norberto Penedo Rey
Guillermo Viña González
Enrique Gómez Fernández
Isabel Neira Gómez
Sara Fernández López
Nuria Calvo Babío

María Bobillo Varela
Maite Cancelo Márquez
Loreto Fernández Fernández
Rubén Lado Sestayo
Marta Portela Maseda
Mercedes Teijeiro Álvarez
Mª Milagros Vivel Búa
David Rodeiro Pazos
Guillermo Andrés Zapata Huamani
<i>Colaboradores:</i>
Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)
Instituto Gallego de Promoción Económica (Igape)
Universidad de Santiago de Compostela (USC)

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

<i>Unidad:</i>
Murcia
<i>Institución:</i>
Universidad de Murcia
<i>Miembros:</i>
Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia)
Nuria Nevers Esteban Lloret
José Andres Lopez Yepes
María Feliz Madrid Garre
Mercedes Palacios Manzano

Gregorio Sánchez Marín
<i>Colaboradores:</i>
Consejería Industria, Turismo, Empresa e Innovación
Instituto de Fomento de la Región de Murcia
Plan emprendemos
CEEIM
Fundación Cajamurcia
Cátedra de Emprendedores Universidad de Murcia
Ayuntamiento de Murcia. Concejalía de Empleo, Comercio y Empresa

<i>Unidad:</i>
Navarra
<i>Institución:</i>
Universidad Pública de Navarra
Universitat Autònoma de Barcelona
<i>Miembros:</i>
Ignacio Contín Pilart (Director GEM-Navarra)
Martín Larraza Kintana
Víctor Martín Sánchez
<i>Colaboradores:</i>
Gobierno de Navarra - Servicio Navarro de Empleo
Confederación de Empresarios de Navarra (CEN)

<i>Unidad:</i>
País Vasco
<i>Institución:</i>
Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad, y
Deusto Business School
Universidad del País Vasco
Mondragón Unibertsitatea
Universitat Autònoma de Barcelona
<i>Miembros:</i>
Iñaki Peña y Maribel Guerrero (Directores GEM-País Vasco)
Eissa Alrumaithi
José L. González-Pernía
Ana Blanco
María Saiz
Jon Hoyos
Nerea González

Saioa Arando
David Urbano
<i>Colaboradores:</i>
Eusko Ikaskuntza
SPRI, Gobierno Vasco
Diputación Foral de Álava
Diputación Foral de Bizkaia
Diputación Foral de Gipuzkoa
Fundación Emilio Soldevilla

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

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

A thin, vertical, light green line is positioned on the left side of the page, extending from the top to the bottom.

INTRODUCCIÓN



Proyecto GEM-Murcia: introducción y marco conceptual

I. Introducción

El año 2013, el observatorio global sobre actividad emprendedora GEM, presenta su octava edición en Murcia. Su principal misión es proporcionar datos acerca de la medición de la tasa de actividad emprendedora de las naciones, regiones y ciudades participantes, así como hacer un diagnóstico acerca del estado de las principales condiciones institucionales o del entorno para emprender.

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

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

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

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

Adicionalmente en esta edición se introducen dos temas monográficos como son el fomento de la cultura emprendedora en edades tempranas, revisando las diferentes acciones que se vienen realizando para ello y la financiación del emprendimiento en la Región de Murcia en las diferentes fases: semilla y Start-up, crecimiento y proyectos consolidados.

II. El Proyecto GEM: conceptualización y modelo teórico

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

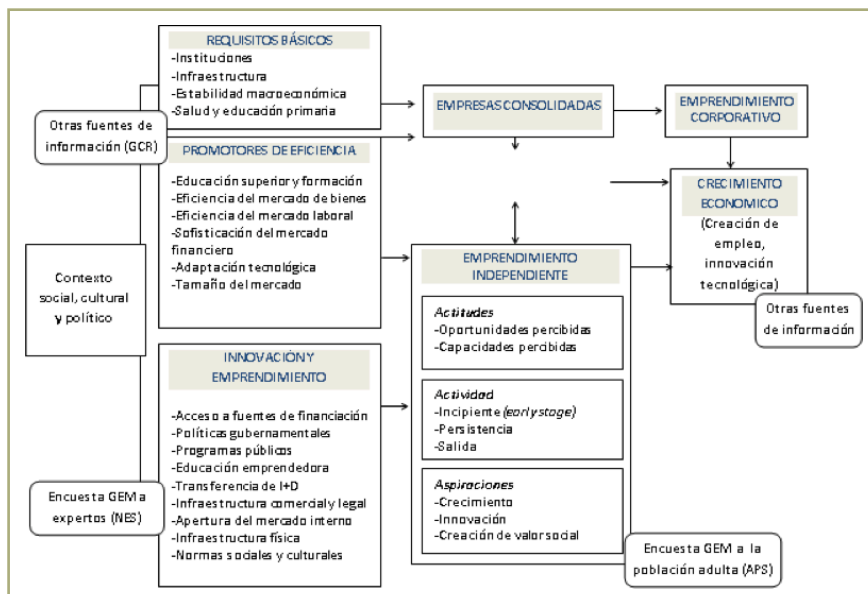


Además del diseño del proceso emprendedor, el observatorio desarrolla su actividad en base a los fundamentos del modelo teórico que se refleja en la figura 2. El contexto cultural político y social se relaciona con los grupos de factores que determinan el estatus de desarrollo y competitividad de los países participantes, tal y como los presenta el Informe Global de Competitividad. Las naciones que basan su economía en el **primer grupo de factores** son las menos desarrolladas, mientras que las que han completado el ciclo de los requerimientos básicos se hallan inmersas en el segundo estadio en que el impulso económico se logra a través de una mayor oferta y acceso a la educación y formación superior, una mayor **eficiencia del mercado** de bienes y del laboral, una sofisticación del mercado financiero, la rapidez de adaptación tecnológica, adecuando las variables económicas al tamaño del mercado. Los países desarrollados son los que han completado o están próximos a completar los ciclos de desarrollo de los requerimientos básicos y de los promotores de la eficiencia y basan el avance de sus economías en la **innovación y el emprendimiento de calidad**. Los pilares de la economía y la competitividad inciden tanto en la economía primaria, representada por las grandes firmas consolidadas, como en el proceso emprendedor, y todo ello, a su vez, impacta en el crecimiento económico de las naciones.

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

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 ubicado al final del informe.

FIGURA 2. MODELO TEÓRICO GEM



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

La información obtenida a través de estas fuentes complementarias entre sí, constituye la base para la elaboración de los resultados que se presentan en los distintos apartados de este octavo 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, emprendimiento y género, 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, y con otros países a nivel internacional.

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

1	ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS DE EDAD (APS)	➔	<ul style="list-style-type: none"> • Sirve para obtener los principales indicadores de actividad emprendedora y caracterizarla • Se realiza entre los meses de Abril y Julio en todas las naciones, regiones y ciudades participantes
2	ENCUESTA A LOS EXPERTOS EN EL ENTORNO PARA EMPRENDER (NES)	➔	<ul style="list-style-type: none"> • Sirve para valorar el estado de las principales variables que influyen en el proceso emprendedor y que pueden condicionar su magnitud y características • Cada país, región o ciudad, selecciona una muestra representativa de expertos en: financiación, políticas gubernamentales, programas públicos, educación, transferencia de I+D, infraestructura comercial y física, apertura del mercado interno y normas sociales y culturales, que son entrevistados mediante un amplio cuestionario diseñado por GEM. La encuesta se realiza entre los meses de Marzo y Julio.
3	FUENTES SECUNDARIAS	➔	<ul style="list-style-type: none"> • Cada año, GEM recopila información de las más prestigiosas fuentes que proporcionan información sobre: desarrollo económico, demografía, mercado laboral, innovación, competitividad y cuantas variables considera relevantes. • La recopilación se hace desde Julio a Septiembre, tratando de proporcionar a los equipos el dato más actualizado, junto con las series temporales necesarias.

III. Balance Score Card

Concepto: valores, actitudes y aspiraciones emprendedoras en la población	2013	2012	Evolución
Tiene cierta red social (conoce a emprendedores)	29,2%	29,30%	Mantiene
Percibe buenas oportunidades para emprender	15,2%	14,66%	Aumenta
Se auto reconoce habilidades y conocimientos para emprender	49,4%	47,20%	Aumenta
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	52,0%	55,30%	Disminuye
La población en la Región de Murcia tiene espíritu competitivo	71,8%		
Tiene intención de emprender en los próximos tres años	11,1%	12,87%	Disminuye
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	1,7%	2,06%	Disminuye
Ha actuado como inversor informal o como Business Angel	2,2%	2,51%	Disminuye
Concepto: TEA, tasa de iniciativas de entre 0 y 3,5 años en el mercado sobre población de 18-64 años residente en Murcia	2013	2012	Evolución
TEA Total	5,3%	3,86%	Aumenta
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	5,6%	2,70%	Aumenta
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	5,0%	4,96%	Aumenta
Concepto: distribución del TEA, tomado como 100%	2013	2012	Evolución
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	47,2%	31,86%	Aumenta
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	52,8%	66,06%	Disminuye
TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	--	2,08%	
TEA del sector extractivo o primario	5,8%	5,20%	Aumenta

Concepto: distribución del TEA, tomado como 100%. (Cont.)	2013	2012	Evolución
TEA del sector transformador	9,6%	22,72%	Disminuye
TEA del sector de servicios a empresas	21,2%	19,57%	Aumenta
TEA del sector orientado al consumo	63,5%	52,50%	Aumenta
TEA sin empleados	62,5%	45,5%	Aumenta
TEA de 1-5 empleados	2,5%	42,2%	Disminuye
TEA de 6-19 empleados	9,4%	12,3%	Disminuye
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	18,9%	7,00%	Aumenta
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	11,3%	5,32%	Aumenta
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	18,8%	15,48%	Aumenta
TEA iniciativas cuyo sector es de base tecnológica media o alta	5,7%	7,93%	Disminuye
TEA iniciativas que exportan en algún grado	17,1%	11,6%	Aumenta
TEA iniciativas con notable expectativa de expansión a corto plazo	-	2,7%	
TEA iniciativas de emprendedores extranjeros de régimen general	2,6%	5,2%	Disminuye
Concepto: valoración media de los expertos de las condiciones de entorno	2013	2012	Evolución
Financiación para emprendedores	1,96	1,72	Aumenta
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,40	2,32	Aumenta
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,22	2,45	Aumenta
Programas gubernamentales	2,95	2,93	Aumenta
Educación y formación emprendedora etapa escolar	2,00	1,75	Aumenta
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	2,75	2,65	Aumenta
Transferencia de I + D	2,41	2,30	Aumenta

Concepto: valoración media de los expertos de las condiciones de entorno. (Cont.)	2013	2012	Evolución
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	3,83	2,92	Aumenta
Dinámica del mercado interno	2,62	2,50	Aumenta
Barreras de acceso al mercado interno	2,45	2,31	Aumenta
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	3,83	3,72	Aumenta
Normas sociales y culturales	2,64	2,52	Disminuye
Apoyo al emprendimiento femenino	3,08	3,01	Aumenta
Apoyo al emprendimiento de alto potencial de crecimiento	2,99	2,62	Aumenta
Valoración de la innovación desde el punto de vista empresarial	3,01	3,02	Aumenta
Valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor	3,64	3,63	Disminuye
Valoración del estado de la legislación de propiedad intelectual	2,82	2,65	Aumenta

IV. Resumen ejecutivo

Dinámica emprendedora y empresarial

Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la población murciana de 18 a 64 años de edad el año 2013, es del 5,30%, lo que indica un ascenso de 1,4 puntos con respecto a los datos de 2012 (aumento del 26%) y el regreso a un valor ligeramente superior a la TEA de España, que ha sido en 2013 de 5,21%.

Teniendo en cuenta que la TEA es la suma de la iniciativas nacientes (0 a 3 meses) y de las iniciativas nuevas (3 a 42 meses), el ascenso que se

observa en la TEA en 2013 es consecuencia de que las iniciativas nacientes han pasado del 1,2% en 2012, al 2,8% -han ascendido 1,6 puntos porcentuales-, lo que indica que en 2013 en la Región de Murcia ha aumentado de forma muy importante el número de iniciativas que se están poniendo en marcha, pero no las nuevas, que se mantienen en valores similares: 2,5% (frente al 2,7% en 2012).

La TEA en la Región de Murcia es superior a la de País Vasco, Castilla y León, Cantabria, Galicia, Navarra y Asturias, mientras que es inferior a la de La Rioja, Baleares, Cataluña, Canarias y Extremadura.

Por lo que respecta a los emprendedores consolidados en la Región de Murcia en 2013 son el 10,5%, mejorando el dato de 2012 (9,2%) y los de toda la serie desde 2006, además de superar en un 18% a la media española, lo que indica menores dificultades para la consolidación de las iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia que en el resto de España.

Aunque siguen predominando las empresas creadas para aprovechar oportunidades (52,9%), la proporción de nuevas empresas creadas por razones de necesidad se ha visto incrementada en más de 15 puntos porcentuales respecto a 2012 situándose en el 47,1%. Esta evolución refleja la profunda crisis económica de los últimos años.

Características socioeconómicas del emprendedor

Respecto del perfil del emprendedor de la Región de Murcia en 2013, su edad media es de 36,8 años, más joven que en años anteriores (en 2012 la edad media fue de 38,7 años). El tramo de edad de 25 a 34 años ha sido, con excepción de 2011, el más emprendedor desde 2006.

En 2013, casi el 50% de los emprendedores en fase inicial (nacientes y nuevos) son mujeres, por encima de España donde las mujeres emprendedoras han sido el 40%. Para el caso de emprendedores potenciales y consolidados los porcentajes en la Región de Murcia son del 35% mujeres y del 65% hombres.

Crece la proporción de emprendedores con estudios universitarios que en 2013 es del 32%, manteniéndose la de los emprendedores con educación secundaria en el 41,5%.

La propensión a emprender a lo largo del periodo 2006-2012 ha sido mayor entre las personas con un nivel educativo superior; seguido por las personas con nivel de educación medio y, por último, las personas con nivel de formación bajo.

En 2013, el nivel de actividad emprendedora de la población del tercio superior de renta ha sido inferior al de la población que se encuentra en los dos tercios inferiores, tendencia que se mantiene desde 2006, no obstante, se aprecia una disminución de las diferencias en la actividad emprendedora por nivel de renta en todo el periodo. Se comprueba que el hecho de que las personas con rentas más bajas hayan aumentado su propensión a emprender se relaciona más con el emprendimiento por necesidad.

Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras

El 15,2% de la población encuestada en 2013 considera que existen buenas oportunidades de negocio para emprender en la Región de Murcia, confirmando el ligero aumento que se observa desde 2011.

El 49,4% de las personas encuestadas considera que cuenta con los conocimientos y habilidades necesarias para emprender y casi el 90% de la población involucrada en procesos de emprendimiento.

Crece hasta el 48% el porcentaje de la población que percibe que el miedo al fracaso no es un obstáculo para emprender, aspecto que cabe valorar como positivo, dado que tradicionalmente era un factor que limitaba dar el paso a emprender.

Desciende al 53,6% (en 2012 era el 63,2%), el porcentaje de personas que opinan que emprender es una buena opción profesional en la Región de Murcia. En esta línea se observa cómo la opinión de la población encuestada, que muestra su acuerdo con que “emprender brinda estatus social y económico” ha pasado del 69,5% en 2012 al 57,6% en 2013.

Para finalizar, es de resaltar que en la percepción de oportunidades para emprender, en línea con lo que percibe la población española, se encuentra por debajo de lo que ocurre en el resto de países de la UE; por el contrario, la autopercepción acerca de los conocimientos y habilidades que

posee la población para emprender es sensiblemente mejor en Murcia y España, que en el resto de países de la UE.

Financiación

En general el aumento del TEA de la Región de Murcia durante 2013 no ha llevado aparejada una mejora de la financiación de las iniciativas emprendedoras, lo que ha hecho que sean más modestas, con necesidades de capital semilla discretas y que adolezcan de una falta de apoyo de inversores privados ajenos.

Las iniciativas puestas en marcha necesitaron un capital semilla medio de 52.860 €. Teniendo en cuenta que en años anteriores este dato se situaba en torno a los 100.000 €, la reducción es relevante. No obstante, el dato de 2013 se sitúa en la línea de la cifra para el conjunto de España, que asciende a 52.159€.

El capital semilla medio del emprendedor naciente de la Región de Murcia es de 15.000 €, cifra superior a la del año anterior (8.600 €) pero significativamente inferior a las de 2011 y 2010 (37.000 € y 60.000 €, respectivamente).

La falta de apoyo financiero ajeno obliga al emprendedor naciente de la Región de Murcia a aportar la mayor parte del capital semilla, por lo que no es capaz de acometer grandes inversiones en actividades que realmente generen alto valor añadido.

En 2013, el 2,2% de la población de la Región de Murcia ha actuado como inversor privado en negocios de otros, cifra sensiblemente inferior a la del año 2012 (un 2,5%) y significativamente menor a la de 2011 y 2010, cuando un 3,4% de la población había actuado como inversor privado.

Cabe diferenciar dos periodos en el comportamiento de la inversión privada en Murcia: 2006 a 2009, en el que la caída del TEA ha venido siendo compensada por un incremento en la proporción de personas privadas que financiaban actividades ajenas, y 2009 a 2013 en el que la inversión privada ha caído significativamente, reduciéndose a la mitad a lo largo del periodo.

Características de las actividades resultantes del emprendimiento

La mayor parte de las iniciativas emprendedoras registradas en 2013, continúan ubicándose en el sector orientado al consumo (63,4%), siguiendo la tendencia de 2010 y 2011, incrementándose 12 puntos porcentuales con respecto a 2012. Le sigue el sector servicios, 21,2% de las iniciativas, que mantiene una evolución estable. Es de destacar el importante descenso de iniciativas emprendedoras en el sector transformador que ha pasado del 23,1 en 2012 al 9,7 en 2013 y se mantienen en el sector extractivo alrededor del 5% de iniciativas.

Por lo que respecta a la actividad consolidada, se observa un ligero incremento de las actividades orientadas al consumo (50% en 2013), se mantiene el peso en el sector transformador (30,3%), disminuyendo su peso en servicios y en el sector extractivo, en los que hay una reducción de actividad de prácticamente tres puntos porcentuales en cada uno de ellos.

Condiciones del entorno para emprender

Los factores más fuertes en la Región de Murcia para facilitar el emprendimiento son: *existencia y acceso a infraestructura física y de servicios* (3,83 sobre un máximo de 5); *valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor* (3,64) y, a cierta distancia, *apoyo al emprendimiento femenino, apoyo social al emprendedor, atención a la innovación desde el punto de vista de la empresa* (3,02) y *apoyo a la mujer emprendedora* (3,01). En el extremo opuesto, como principales factores limitativos, se encuentran el *acceso a financiación* (1,72), *educación primaria y secundaria* (1,75) y *conocimientos y habilidades para emprender*, con una media de 2,17. Finalmente, añadir que dichas circunstancias, se han mantenido sin grandes oscilaciones en los últimos años.


De la consulta a los expertos sobre los factores que limitan, factores que apoyan y recomendaciones para mejorar la situación, se han identificado como principales **obstáculos**: *apoyo financiero, normas sociales y culturales y políticas gubernamentales*. Áreas y tópicos que prácticamente coinciden con los obtenidos a nivel nacional.

Entre los factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan: *programas gubernamentales, clima económico y normas sociales y culturales*. Los *programas gubernamentales* han estado en esa posición durante todo el período estudiado. No así las otras dos dimensiones, las cuales han ocupado posiciones menos relevantes durante dicho período.

Lógicamente las **recomendaciones** de los expertos van en la línea de superar los principales obstáculos. En consecuencia, se centran en *apoyo financiero, políticas gubernamentales* y, en tercer lugar, en *educación y formación*, que es una de las dimensiones con una de las valoraciones más bajas (detrás de ella sólo se encuentra *apoyo financiero*).



EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN MURCIA



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

1.1. Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población murciana de 18 a 64 años

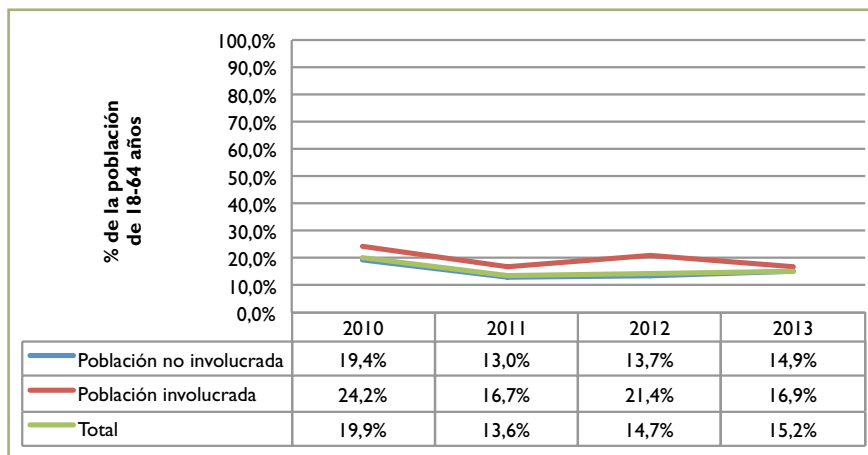
En este epígrafe se muestra, en primer lugar, la evolución que han tenido en los últimos años las percepciones, valores y aptitudes de la población murciana de entre 18 y 64 años para emprender y, en segundo lugar, la percepción sobre algunas de las características de la sociedad murciana relacionadas con el emprendimiento. La evolución de estas percepciones se analiza desde una doble perspectiva: el punto de vista de la población involucrada en un proceso emprendedor y el de aquella otra parte de la población que no lo está.

1.1.1.- La percepción de la población regional sobre sus valores y aptitudes para emprender

Uno de los principales factores que influyen en el inicio de un proceso emprendedor es la identificación de oportunidades de negocio. El gráfico 1.1.1 muestra la evolución que ha tenido en los últimos 4 años la percep-

ción por parte de la población de la Región de Murcia de entre 18 y 64 años sobre la existencia de oportunidades de negocio.

GRÁFICO 1.1.1. EVOLUCIÓN DE LA PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER EN LOS PRÓXIMOS 6 MESES



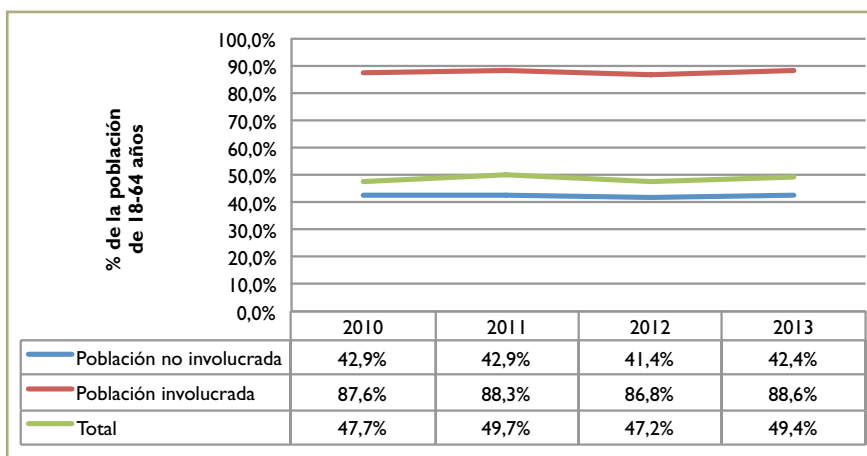
Se observa que el 15,2% de la población encuestada en 2013 considera que existen buenas oportunidades para emprender en la Región de Murcia en los 6 meses siguientes a la consulta. Esta percepción mejora ligeramente respecto al año 2012, confirmando así el cambio a una tendencia positiva iniciado en dicho año, tras la fuerte caída registrada en 2011 sobre expectativas de oportunidades de negocio en la Región de Murcia. No obstante, la perspectiva de la población involucrada empeora con respecto a 2012.

A nivel individual, una de las variables que mayor interés despierta en el proceso de creación de empresas por su importancia en el origen y éxito del mismo, es la creencia por parte de los individuos de que poseen los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha una actividad empresarial.

El gráfico 1.1.2 muestra el porcentaje de la población regional que considera que cuenta con los conocimientos y habilidades necesarios para

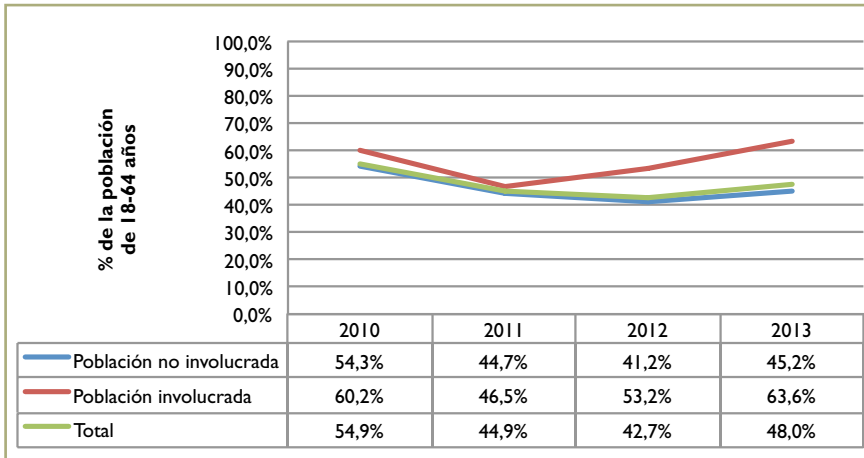
emprender. Casi un 50% de la población encuestada reconoce contar con dichos conocimientos, aunque si miramos las respuestas para el caso de la población involucrada en un proceso emprendedor, el porcentaje se acerca al 90% de la población, reduciéndose hasta el 42% cuando los que responden no están involucrados en ningún proceso emprendedor.

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



Otra de las variables a tener en cuenta, especialmente por su capacidad de obstaculizar el proceso emprendedor, es el miedo al fracaso. En este aspecto, como refleja el gráfico 1.1.3, los datos para el año 2013 muestran una situación mejor que para 2012; un 48% de la población encuestada considera que el miedo al fracaso no es un obstáculo para iniciar una actividad emprendedora. Esta mejora en cuanto a no considerar el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender, llega al 63,6% en el grupo de la población que está involucrado en algún proceso emprendedor.

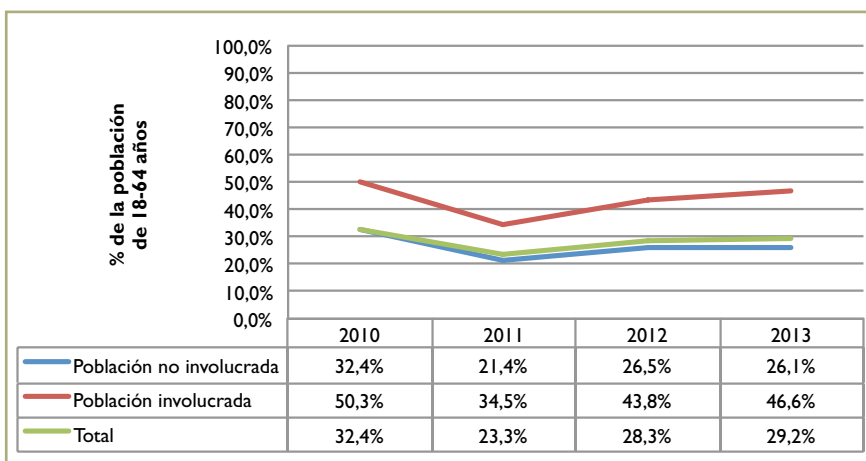
GRÁFICO 1.1.3. EVOLUCIÓN DE LA PERCEPCIÓN DEL MIEDO AL FRACASO COMO UN OBSTÁCULO PARA EMPRENDER



Un último aspecto que refuerza las percepciones que los individuos tienen sobre el proceso emprendedor es el tener contacto con modelos de referencia. El conocer a otras personas que estén involucradas en un proceso emprendedor ayuda al individuo a entender mejor las dificultades propias de la actividad emprendedora así como a percibir los beneficios de una forma más clara y realista, contribuyendo a sentar la bases para la colaboración y creación de redes que pueden ser de gran ayuda en el desarrollo de la actividad.

En el año 2013, un 29,2% de la población murciana encuestada indica que conoce a algún emprendedor que haya creado su empresa en los dos últimos años, este porcentaje es ligeramente superior al año 2012 y supone una recuperación de la importante caída sufrida en 2011, aunque aún nos encontramos por debajo de los niveles de 2010.

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

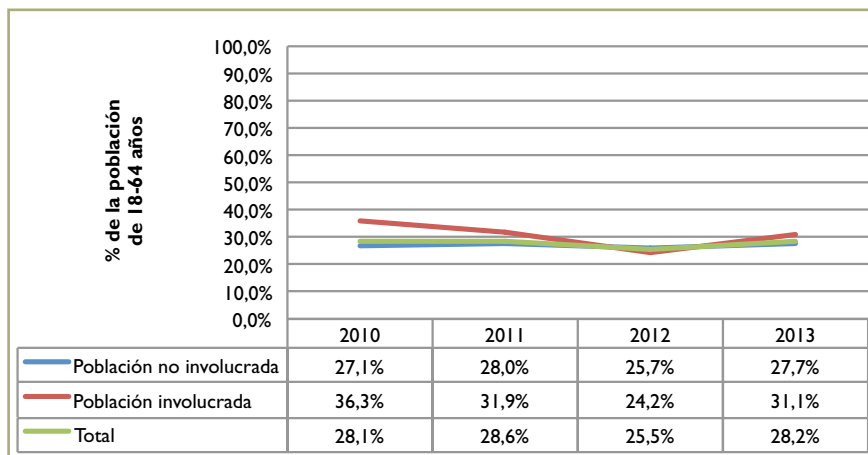


1.1.2.- La percepción de la población regional sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento

Además de los factores individuales, ciertas características sociales o culturales pueden ejercer un efecto importante sobre estas percepciones. En este apartado se trata de ofrecer una descripción de la percepción que la población regional tiene sobre factores socio-culturales como pueden ser el nivel de vida o el estatus social y económico asociado a la figura del emprendedor y el papel de los medios de comunicación en la configuración de este estatus.

La percepción sobre los estándares de distribución de la renta o el nivel de vida es un elemento que influye en la intención emprendedora, de forma que una mayor preferencia entre la población acerca de la equidad en el nivel de vida favorecería el emprendimiento.

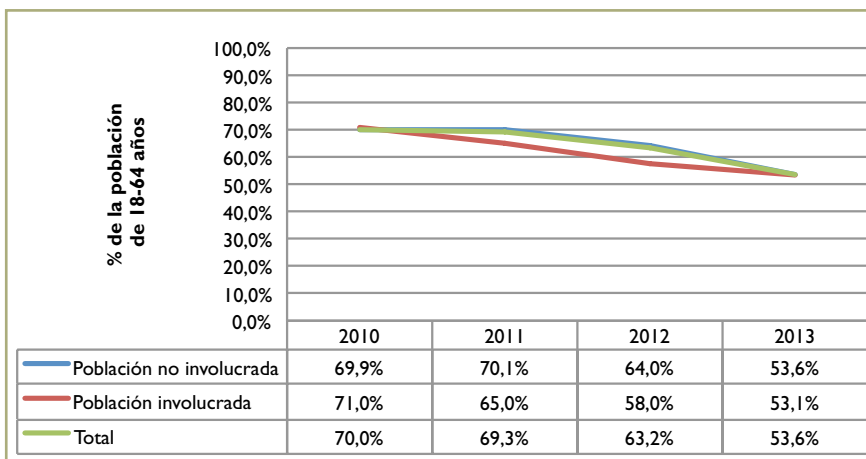
GRÁFICO 1.1.5. EVOLUCIÓN DE LA OPINIÓN SOBRE LA EQUITAD DE LOS ESTÁNDARES DE VIDA EN MURCIA



Como se observa en el gráfico 1.1.5, un 71,8% de la población encuestada considera que sería preferible que todos los ciudadanos tuvieran un nivel de vida similar, lo que, como se ha indicado, favorecerá la orientación hacia el emprendimiento. Este porcentaje está en línea con lo que ocurre en el conjunto de la población española (73,9%).

También contribuye al emprendimiento el que la población perciba la creación de empresas como una opción profesional válida y deseable. En este aspecto, un 53,6% de la población regional encuestada en 2013 percibe como una buena opción profesional el inicio de una actividad emprendedora (Gráfico 1.1.6.); mención especial hay que hacer de la que se observa en la población involucrada, de 5 puntos respecto a 2012 y de 12 puntos respecto a 2011, tal vez por ser más consciente dicho colectivo de las dificultades de este vía profesional. Los datos a nivel nacional confirman esta tendencia negativa de la opinión pública acerca de la viabilidad el proceso emprendedor como opción profesional (54,3%), siendo la cifra más baja registrada desde el inicio del proyecto GEM en España.

GRÁFICO 1.1.6. EVOLUCIÓN DE LA OPINIÓN DE QUE EMPRENDER ES UNA BUENA OPCIÓN PROFESIONAL EN MURCIA



En línea con estos datos, se observa en el gráfico 1.1.7 cómo la opinión de población murciana sobre el estatus social y económico asociado al hecho de ser empresario ha empeorado de forma importante (57,6% en 2013 respecto a 69,5% en 2012), lo que supone un cambio en la evolución de la consideración social de la figura del emprendedor en la Región de Murcia desde el año 2010.

La importancia que conceden los medios de comunicación a la figura del emprendedor así como la cobertura en medios de los principales casos de éxito en la creación de empresas contribuye a generar una conciencia social positiva acerca de la figura del emprendedor.

El gráfico 1.1.8 muestra que un 45,4% de la población regional percibe una adecuada cobertura de la figura del emprendedor en los medios de comunicación, aunque esta experimenta una tendencia ligeramente alcista desde el año 2010. No obstante, si miramos la evolución de 2012 a 2013 de la población involucrada, se observa un descenso de 5,5 puntos en éste último año.

GRÁFICO 1.1.7. EVOLUCIÓN DE LA OPINIÓN DE QUE EMPRENDER BRINDA ESTATUS SOCIAL Y ECONÓMICO EN MURCIA

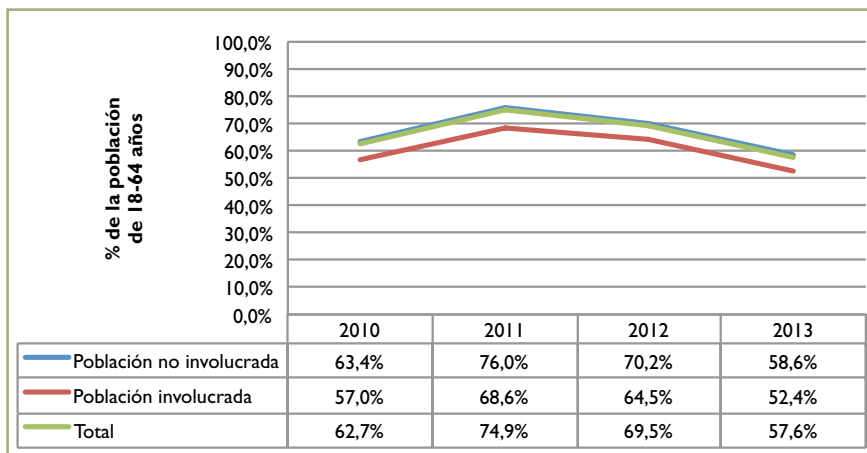
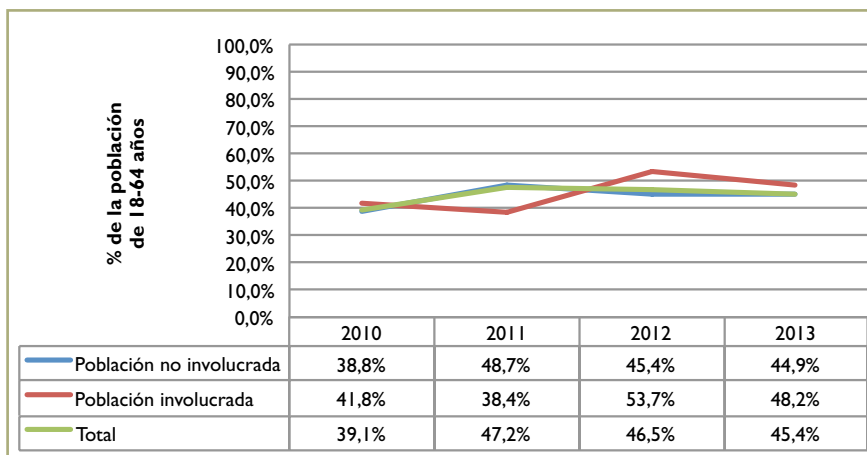
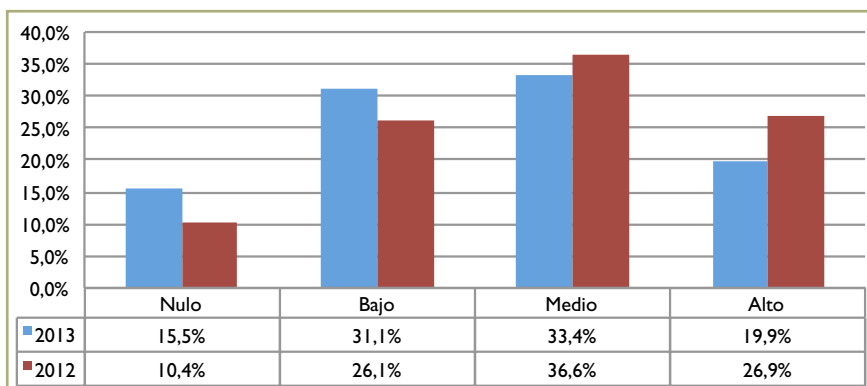


GRÁFICO 1.1.8. EVOLUCIÓN DE LA OPINIÓN SOBRE LA DIFUSIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN.



Teniendo en cuenta todos los datos anteriores, GEM elabora desde 2012 un índice de cultura de apoyo al emprendimiento para valorar globalmente el grado de apoyo social al emprendimiento. Como se puede observar en el gráfico 1.1.9 este índice ha se ha deteriorado en 2013 con respecto a los valores de 2012; en los valores medio y alto ha descendido 3,2 y 7,0 puntos respectivamente, descenso que también se ha observado para los datos del conjunto de España, donde ha disminuido 6,7 puntos porcentuales.

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



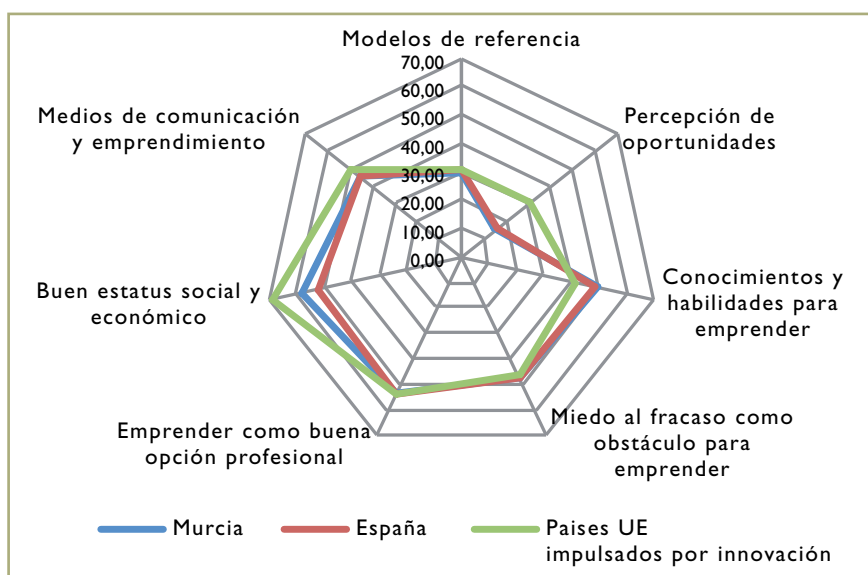
Por último, el gráfico 1.1.10 muestra una comparativa general de la percepción de la población murciana con la de la población española y la de los países de la Unión Europea.

Así, se observa que existe coincidencia en la percepción que tienen las poblaciones de la Región de Murcia, España y la del resto de la UE sobre los modelos de referencia, sobre el miedo al fracaso o la bondad del emprendimiento como opción profesional.

Sin embargo, existe una diferencia sustancial en cuanto a lo que opina la población murciana sobre el estatus social y económico de la figura del emprendedor, que es peor que en el resto de países de la UE pero ligeramente mejor que para la media de la población española.

La percepción de oportunidades para emprender es otro de los aspectos en los que la población regional, en línea con lo que percibe la población española, se encuentra muy por debajo de lo que ocurre en el resto de países de la UE. Por el contrario, la auto percepción acerca de los conocimientos y habilidades que posee la población para emprender es sensiblemente mejor en Murcia y España, que en el resto de países de la UE.

GRÁFICO 1.1.10. PERCEPCIONES, VALORES Y APTITUDES DE LOS MURCIANOS RESPECTO A ESPAÑA.



Esta comparación se puede hacer de igual modo, y con un interés mayor si cabe, entre las diferentes Comunidades y Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla.

Así, podemos ver en el gráfico 1.1.11 que es en Melilla, Baleares y Ceuta donde se tiene una mejor percepción de oportunidades para emprender. Murcia se sitúa en el undécimo, en posiciones similares a las de Andalucía, Castilla la Mancha y Extremadura, ligeramente por debajo de la media del conjunto de la población española.

Por el contrario, si lo que se examina es el control o grado en que la población encuestada entiende que cuenta con los conocimientos y habilidades precisos para emprender, la situación en la Región de Murcia es comparativamente mejor.

Murcia ocupa la posición 6 (gráfico I.1.11) en el grado en que la población percibe que cuenta con los conocimientos y habilidades necesaria para emprender, por encima de la media de España y en posiciones cercanas a las de Canarias, Cataluña, La Rioja o Aragón.

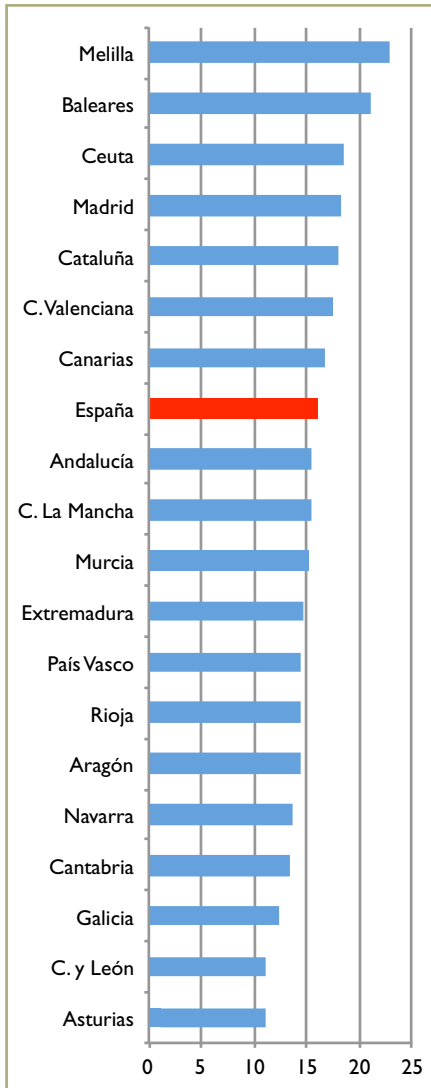
En el gráfico I.1.12 se observa la situación comparativa en relación a otros dos factores determinantes del proceso emprendedor.

En cuanto a la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender, Murcia se encuentra entre las comunidades Autónomas con mayor percepción de que el miedo al fracaso es una importante dificultad para emprender, junto con Asturias, Ceuta y Galicia.

Por otro lado (gráfico I.1.12), la Región de Murcia se encuentra entre las comunidades que peor percepción tienen de los modelos de referencia, es decir donde es más difícil el contacto con emprendedores que hayan iniciado una actividad empresarial en los últimos 2 años, algo que ocurre aún de forma más acusada en el País Vasco y Madrid, mientras que Extremadura se sitúa a la cabeza de las comunidades que más claro perciben la existencia de modelos de referencia.

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

Percepción de oportunidades



Conocimientos y Habilidades

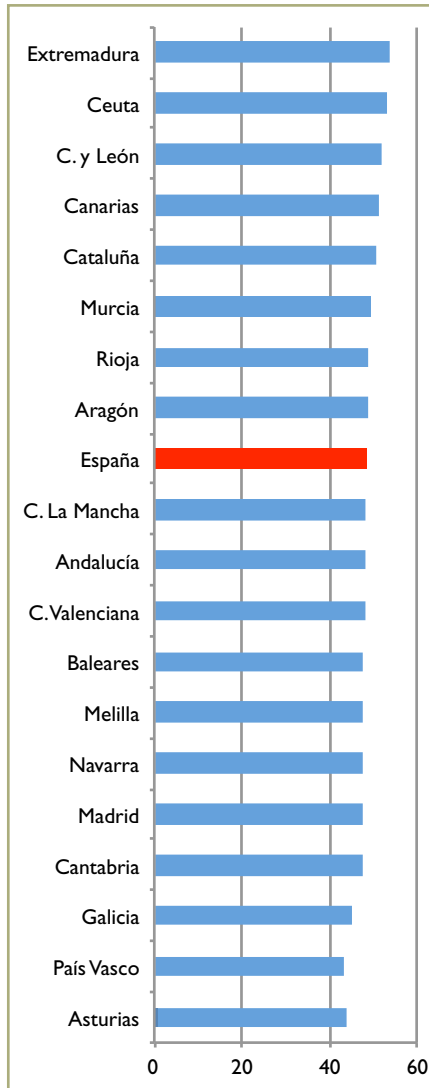
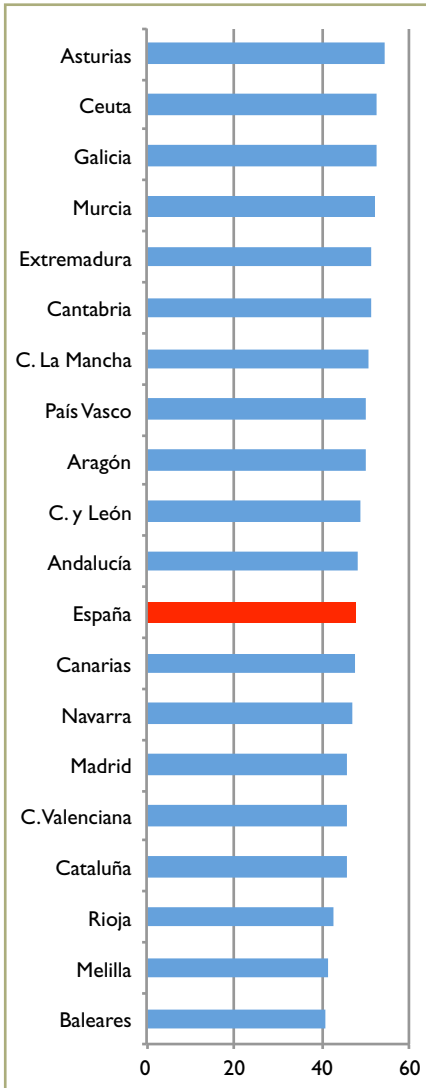
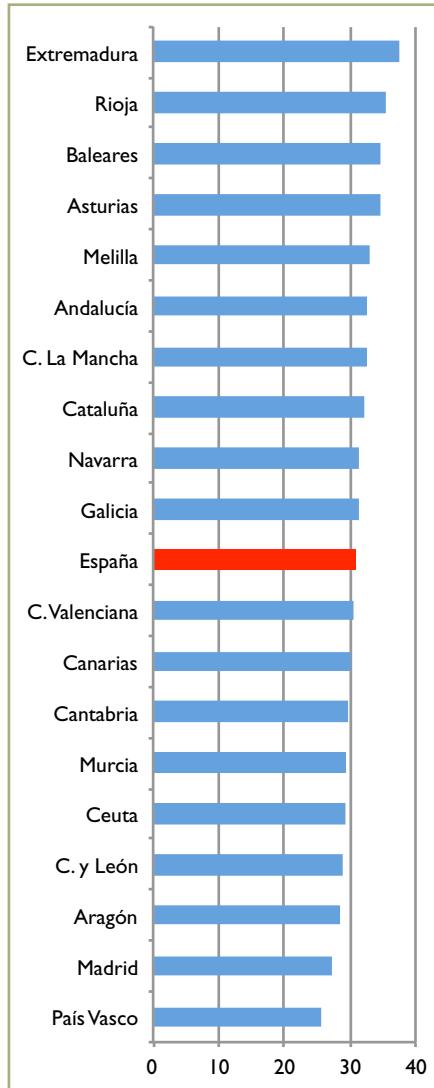


GRÁFICO I.1.12. POSICIONAMIENTO DE MURCIA EN RELACIÓN AL RESTO DE CC.AA. EN FUNCIÓN DE LAS PERCEPCIONES RELATIVAS AL MIEDO AL FRACASO Y MODELOS DE REFERENCIA

Miedo al fracaso



Modelos de referencia



I.2. Actividad emprendedora y sus características

I.2.1. Indicadores y dinámica del proceso emprendedor

GEM concibe el proceso emprendedor (gráfico 1.2.1) a través de diferentes etapas que van desde la intención de emprender en un futuro próximo, hasta la puesta en marcha de un negocio naciente (de 0 a 3 meses de actividad), la gestión de nuevos negocios (de 3 a 42 meses de actividad) o establecidos/consolidados (más de 42 meses de actividad). Así mismo, el modelo contempla los abandonos o cierres de empresas producidos en el año.

Se considera como actividad emprendedora registrada, las iniciativas emprendedoras o negocios, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida.

Los emprendedores potenciales, es decir el porcentaje de personas de población adulta (de 18 a 64 años) que han declarado su intención de poner en marcha una empresa en los próximos 3 años pero que todavía no la han iniciado, es del 11,1% en la Región de Murcia (gráfico 1.2.1) para el año 2013, tasa superior tanto a la obtenida por España (9,35) como a la que presentaba la propia Región en 2012 (8,7), dato que, sin duda, cabe calificar como positivo, aunque es necesario esperar a los datos de 2014 para confirmar que esta tendencia alcista se consolida.

El segundo indicador corresponde al porcentaje de emprendedores nacientes o personas adultas que están poniendo en marcha una empresa en la que se ha invertido tiempo y esfuerzo para su creación, pero que no han pagado salarios por más de tres meses.

Como se observa en los datos mostrados en el gráfico 1.2.1, más de la mitad de la TEA de Murcia (5,3%), está compuesta por empresas nacientes (2,8%). El gráfico 1.2.2, nos muestra como esta tasa se ha más que duplicado con respecto a 2012 y que se sitúa en torno a la media obtenida por España en 2013.

GRÁFICO I.2.1. EL PROCESO EMPRENDEDOR EN MURCIA (2013)

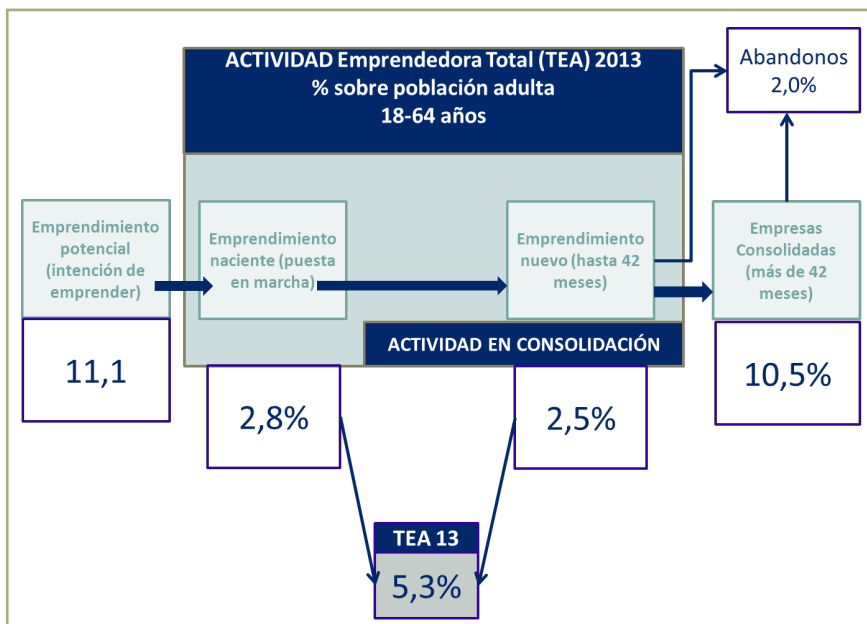
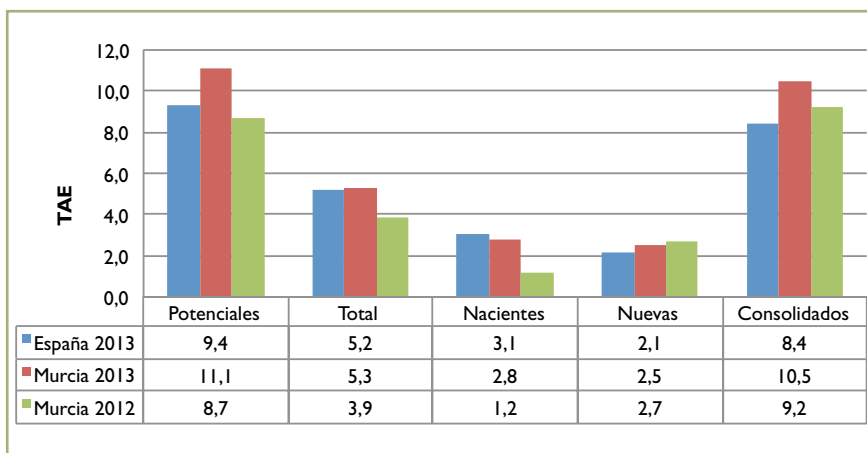


GRÁFICO I.2.2. TASAS DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORAS EN ESPAÑA 2013 Y MURCIA 2012 Y 2013



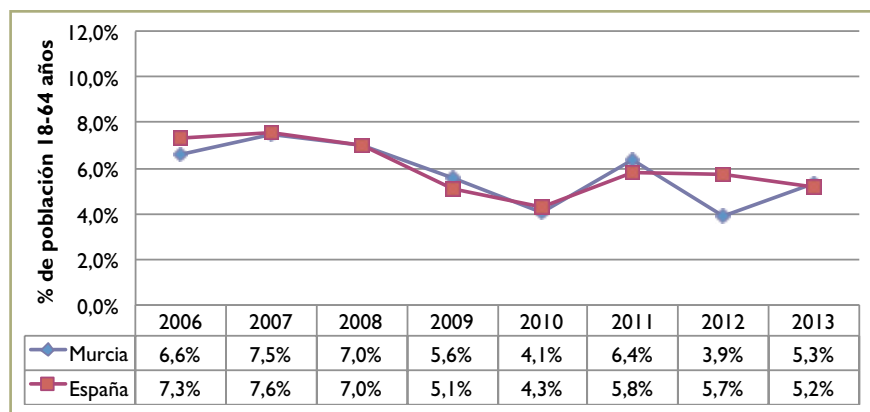
El tercer indicador es el porcentaje de emprendedores nuevos o personas adultas que poseen un negocio que ha pagado salarios por más de 3 meses y no más de 42, y por lo tanto todavía no se clasifica como consolidado.

Concretamente, los datos para la Región (2,5%) son bastante similares a los obtenidos el año 2012 (2,7%) y algo superiores a la media española (2,12%) tal y como se observa (cuadro 1.2.2).

El cuarto indicador es la tasa de actividad emprendedora total (TEA), que constituye el principal indicador elaborado por GEM y corresponde a la suma de porcentaje de emprendedores nacientes y el porcentaje se emprendedores nuevos. Concretamente en Murcia la tasa de actividad registrada en 2013 es del 5,3%.

Esta cifra supone un incremento de más del 36% con respecto al año 2012 y la vuelta de la Región de Murcia a magnitudes cercanas a las de la media española (5,21%) –gráfico 1.2.2-. Para contextualizar la TEA obtenida este año el gráfico 1.2.3 muestra la evolución temporal, desde 2006 hasta el 2013, de la tasa de actividad emprendedora en Murcia.

GRÁFICO 1.2.3. EVOLUCIÓN DE LA TEA EN MURCIA Y COMPARATIVA CON ESPAÑA (2006-2013)



Tras el importante inicio de la recuperación de la tasa de actividad emprendedora total (TEA) experimentado en el año 2011, el indicador acusa

un fuerte descenso -del 39%- en 2012 motivado principalmente por la pérdida de empresas entre 0 y 3 meses de actividad. Esta evolución era la esperada debido a la composición del TEA de 2011 en que un segmento significativo de la actividad emprendedora obedeció razones de necesidad como alternativa a la falta de empleo y, por consiguiente, con menores estándares de calidad que condicionaban su supervivencia en el mercado.

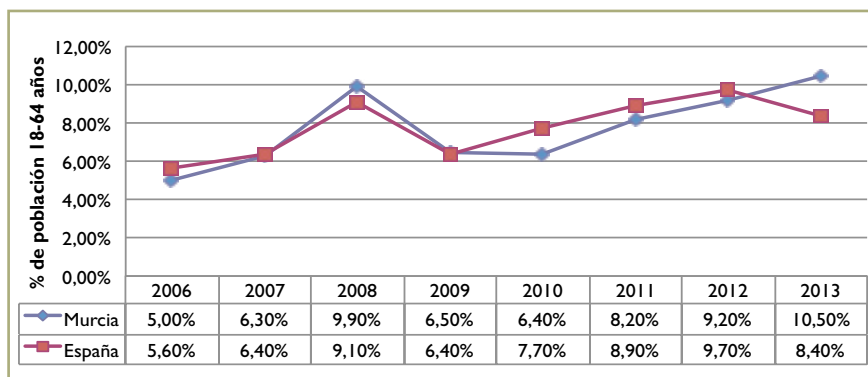
En 2013, sin embargo hay un repunte de la actividad emprendedora de más de un 26% y la vuelta a cifras cercanas a las de la media española. Es necesario que la actividad emprendedora de los próximos años recupere el peso de las iniciativas por oportunidad, con componentes de calidad como son la innovación, la internacionalización, las expectativas de crecimiento y la creación de empleo. Así mismo, esperamos que en los próximos años se confirmen los buenos datos de la tasa de emprendedores potenciales y que la tasa vuelva a crecer o que, al menos, se estabilice.

El quinto indicador es el porcentaje de empresarios consolidados o personas adultas que poseen un negocio que ya se ha afianzado en el mercado tras haber pagado salarios más de 42 meses.

Tal y como muestran los gráficos 1.2.1 y 1.2.2, los datos obtenidos este año en Murcia de emprendedores consolidados son del 10,5%, mejorando los datos de la Región de 2012 -9,2%- y los de toda la serie, desde 2006 (gráfico 1.2.4), además de superar en un 18% la media española (8,9%) de 2013, lo que indica menores dificultades para la consolidación en la Región de Murcia que en otras comunidades.

El gráfico 1.2.4 complementa los datos anteriores ofreciendo la evolución de la tasa de actividad consolidada desde el año 2006. Como se observa tras el repunte de la tasa en el año 2008 y 2012, parece que la cifra de actividades consolidadas continúa su ascenso, siendo del 10,5% en Murcia en 2013.

GRÁFICO 1.2.4. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE ACTIVIDAD CONSOLIDADA MURCIA ESPAÑA (2006-2013)



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

Las personas que abandonaron su actividad empresarial en el año 2013 en Murcia ascienden al 2% de la población adulta. No obstante como muestra el gráfico 1.2.5, apenas el 1,70% de los adultos estuvo involucrado en cierres reales de negocios que no continuaron su actividad en manos de otras personas. Esto supone un 15% de traspasos o ventas y un 80% de cierres efectivos, datos similares a los de 2012 en la Región de Murcia, aunque superiores a los del conjunto de la población española, donde fueron cerrados definitivamente el 69,5 de las iniciativas puestas en marcha.

Entre las causas por las que las personas abandonaron una actividad empresarial, la más mencionada fue que el negocio no era rentable (70%). Concretamente (gráfico 1.2.6), la evolución de la tasa de abandono de actividades de negocio incluido el autoempleo disminuyó entre los años 2011 y 2012 un 7,4%. Del mismo modo, este año 2013 tanto los abandonos como los cierres efectivos han disminuido un 17% y un 20% respectivamente. Por consiguiente, por una parte se aprecia la voluntad de permanencia en las actividades y al mismo tiempo, hay una mayor proporción de traspasos a pesar de que entre aquellos que abandonan, la ausencia de rentabilidad es el principal motivo de abandono.

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

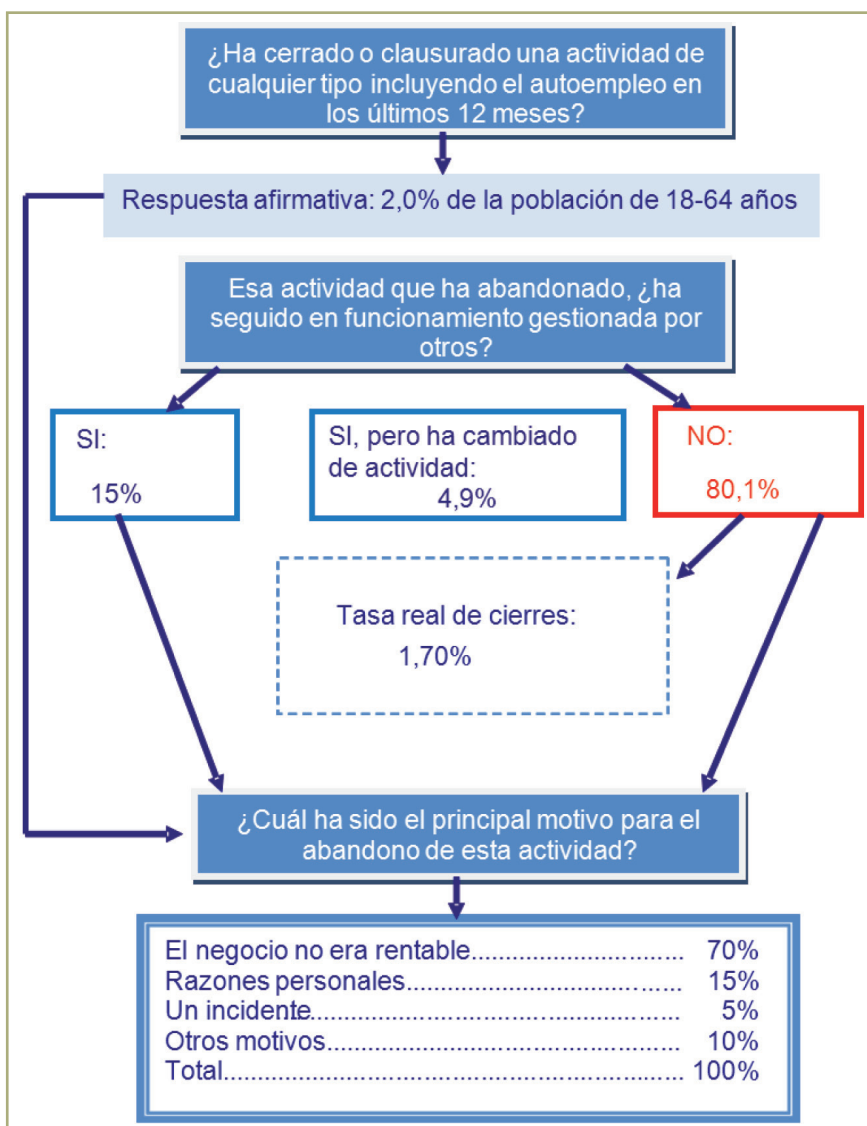
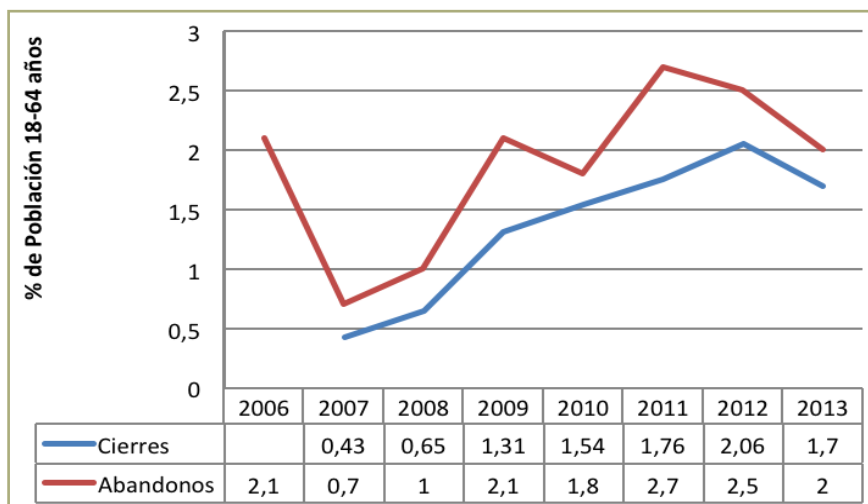


GRÁFICO 1.2.6. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE ABANDONO Y CIERRES EN MURCIA 2006-2013



1.2.2. Motivación para emprender: oportunidad versus necesidad

Con el fin de analizar la calidad de actividad emprendedora, en GEM se distinguen dos tipos de emprendimiento atendiendo a las razones que llevan a un individuo a crear una empresa: el emprendimiento por oportunidad, que hace referencia a las iniciativas que se llevan a cabo con el fin de aprovechar oportunidades identificadas en el mercado, y el emprendimiento por necesidad, que engloba todas aquellas actividades que se ponen en marcha ante la falta de otras alternativas laborales que proporcionen sustento económico.

Según diferentes estudios que analizan el efecto del emprendimiento sobre la economía de un país, el emprendimiento por oportunidad suele tener un efecto positivo y significativo sobre el desarrollo de la economía; sin embargo, el emprendimiento por necesidad apenas lo tiene, pues el emprendedor dispone de pocos recursos para realizar inversiones, genera muy pocos empleos y las actividades en la que se centra crean poco valor, por lo general son actividades relacionadas con el comercio. Estas diferen-

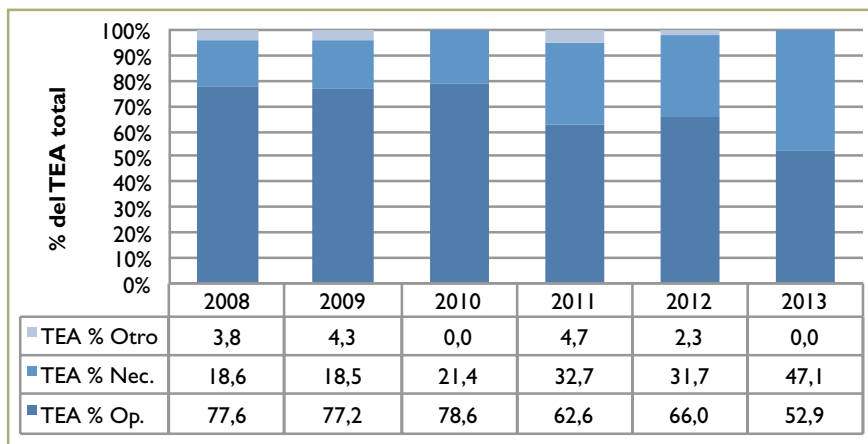
cias permiten explicar por qué la ratio $TEA_{necesidad} / TEA_{oportunidad}$ muestra valores muy bajos en los países con mayor grado de desarrollo económico.

En el año 2013, la Región de Murcia tiene una $TEA_{necesidad}$ del 2,5% y una tasa $TEA_{oportunidad}$ del 2,8%. Ambas tasas se han elevado respecto a 2012 ya que la tasa total TEA ha experimentado un importante crecimiento al pasar de un 3,9% a un 5,3%.

Si atendemos a la proporción que representa cada una de ellas sobre la tasa global, para comprobar la calidad del emprendimiento, se observa una evolución negativa (gráfico 1.2.7).

Aunque siguen predominando las empresas creadas para aprovechar oportunidades (52,9%), la proporción de nuevas empresas creadas por razones de necesidad se ha visto incrementada en más de 15 puntos porcentuales respecto a 2012 situándose en el 47,1%. Esta elevada proporción, que resulta más propia de países en vías de desarrollo refleja, a nuestro entender, la profunda crisis económica de los últimos años. Viendo la tendencia, se observa una clara tendencia al alza en la proporción de las iniciativas acometidas por necesidad, desde que comenzaron a manifestarse los primeros efectos de la crisis, sobre todo a partir de 2010.

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



Un análisis más detallado se puede realizar a partir de los datos de la tabla 1.2.1, que muestra cómo se distribuye la tasa TEA atendiendo a la motivación (*oportunidad pura*, *oportunidad en parte*, *necesidad*) y a la fase en la que se encuentra la iniciativa, *naciente* (con menos de 3 meses) o *nueva* (lleva funcionando entre 3 y 42 meses).

El hecho más significativo se observa entre las iniciativas de más reciente creación donde se da un claro predominio de las razones de *necesidad* (1,5%) en 2013. Entre las iniciativas que se encuentran en la fase *nueva* la fracción que tiene su origen en la *necesidad* es igual a la de las iniciativas basadas en *oportunidad pura*, siendo en ambos casos un 1%. En cuanto a las empresas consolidadas (llevan más de 42 meses funcionando), se advierte un claro predominio de las iniciativas basadas en *oportunidad pura*, pero se observa un importante incremento respecto a 2012, de las motivadas por *necesidad*, a pesar de haberse visto reducida la cifra total de iniciativas consolidadas (9,2% en 2012 y 8,4 en 2013).

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)

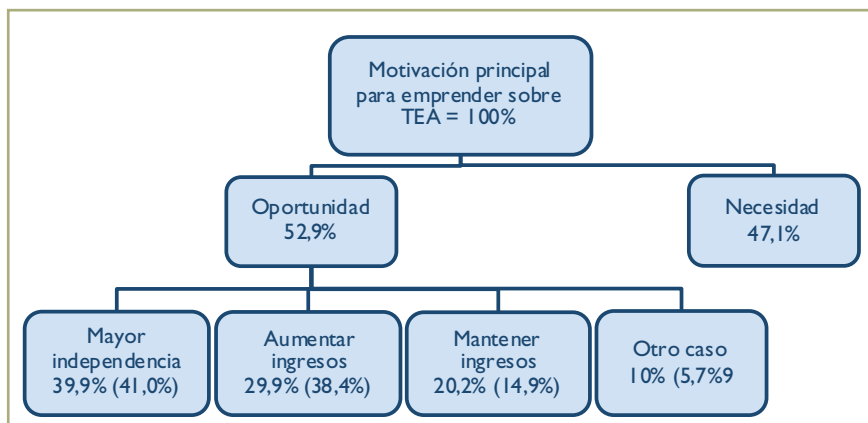
MOTIVO DE SU CREACIÓN	TIPO DE INICIATIVA							
	NACIENTE (SU)		NUEVA (BB)		TEA: SU+BB		CONSOLIDADA (EB)	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Oportunidad pura	0,4%	0,5%	1,2%	1,0%	1,7%	1,5%	3,7%	3,8%
Oportunidad en parte	0,3%	0,8%	0,6%	0,5%	0,9%	1,3%	2,7%	2,5%
Necesidad	0,5%	1,5%	0,7%	1,0%	1,2%	2,5%	1,5%	2,1%
No clasificable, otro caso	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	1,3%	0,0%
Total	1,2%	2,8%	2,7%	2,5%	3,9%	5,3%	9,2%	8,4%

Otro aspecto en el que profundiza GEM, respecto a la motivación de los emprendedores, es conocer la razón que les lleva a crear una empresa cuando observan una oportunidad de negocio. El gráfico 1.2.8, desvela que

el interés predominante entre los emprendedores regionales es conseguir mayor independencia en la actividad laboral, seguido del deseo de aumentar sus ingresos.

Si comparamos con los datos obtenidos para 2012, se observan dos cambios relevantes. La proporción de emprendedores motivados por el deseo de conseguir mayores ingresos se ha visto reducida en 8,5 puntos porcentuales, mientras que la de los que se sienten movidos a aprovechar una oportunidad de negocio para mantener su cifra de ingresos ha aumentado en 5,3 puntos. Esta variación debe interpretarse como un descenso en la calidad de la actividad emprendedora, pues el emprendimiento más competitivo es el basado en la búsqueda de mayores ingresos.

GRÁFICO 1.2.8. RAZONES SUBYACENTES EN EL EMPRENDIMIENTO POR OPORTUNIDAD



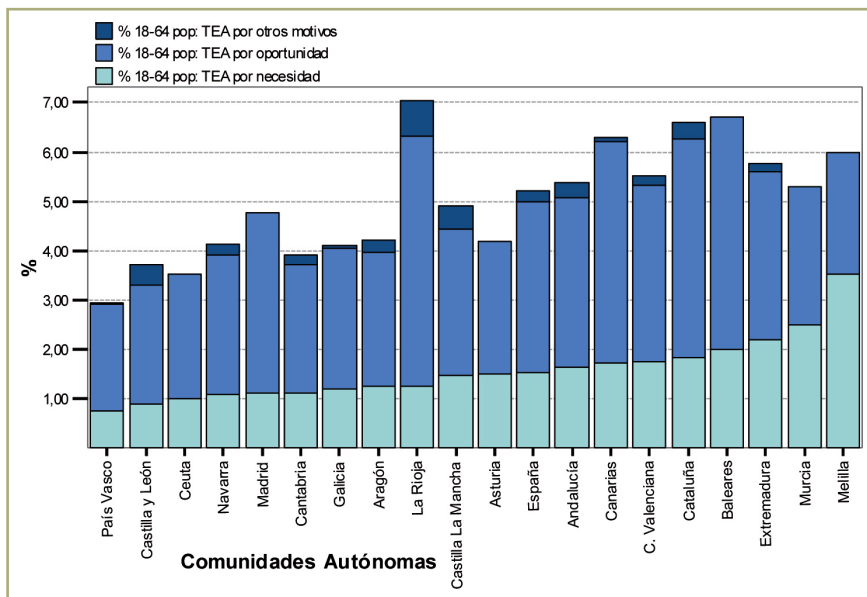
(Entre paréntesis los valores para 2012)

Realizando un análisis comparativo con el resto de comunidades españolas y con el conjunto de España (gráfico 1.2.10), observamos que la Región de Murcia ocupa una de las posiciones más elevadas respecto a emprendimiento por necesidad, siendo superada sólo por Melilla.

Sin embargo, respecto al emprendimiento por oportunidad Murcia se sitúa en una posición intermedia. Por otra parte, comparando la tasa

TEA_{necesidad} de la Región de Murcia (2,5%) con la del conjunto de España (1,52%) se advierte una diferencia considerable a pesar de que ambas tienen una tasa total TEA similar (TEA_{Murcia} = 5,3 y TEA_{España} = 5,2).

GRÁFICO 1.2.10. 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 mediante la delimitación de sus principales rasgos socioeconómicos. Partiendo de la información proporcionada por los entrevistados, a continuación se describen las principales características que definen a los emprendedores identificados por GEM en la Región de Murcia durante los últimos años, distinguiéndolos en función de la fase del proceso emprendedor en la que se encuentran. Se finaliza estableciendo el perfil medio del emprendedor regional (naciente y nuevo).

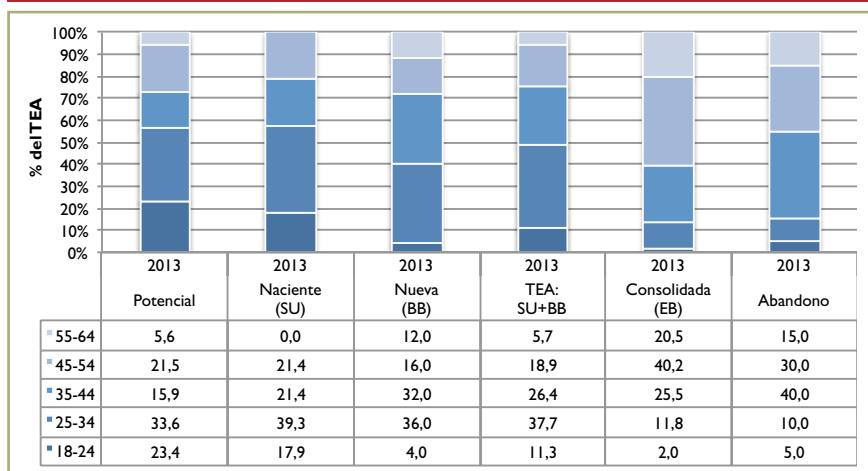
Distribución por edad

El emprendedor de la Región de Murcia (naciente y nuevo) tiene en 2013 una media de 36,8 años. Se trata de un emprendedor algo más joven que en años anteriores (en 2012 la edad media era de 38,7 años). Asimismo, también se puede apreciar alguna diferencia con respecto a la media nacional (38,6 años), lo que supone que la incorporación del emprendedor a la actividad es algo más temprana en Murcia que en el resto de España.

Se observa que la edad de los emprendedores de la Región de Murcia varía según la fase del proceso emprendedor en la que se encuentran. En 2013 el colectivo más joven es el de los emprendedores potenciales, con una media de edad de 34,5 años, seguidos de los emprendedores nacientes, con una edad de 35 años. Los empresarios consolidados en cambio presentaron una media de edad de 46,1 años, que es superior a la edad media de 43,6 que tienen las personas involucradas en cierres de empresas en el último año.

El gráfico 1.2.11 muestra la distribución por edades de los distintos tipos de emprendedores identificados en la Región de Murcia en 2013. La franja de edad en la que más se concentran los emprendedores potenciales y en fase inicial, tanto nacientes como nuevos, es de 25 y 34 años (33,6% y 37,7% del total, respectivamente). Por el contrario, el tramo de edad en el que más se concentran los empresarios consolidados es el de entre 45 y 54 años (40,2% del total), mientras que aquellos que han abandonado una actividad empresarial se encuentran mayoritariamente entre los 35 y 44 años (40% del total).

GRÁFICO 1.2.11. DISTRIBUCIÓN POR EDAD DE LOS COLECTIVOS EMPRENDEDORES EN MURCIA EN 2013



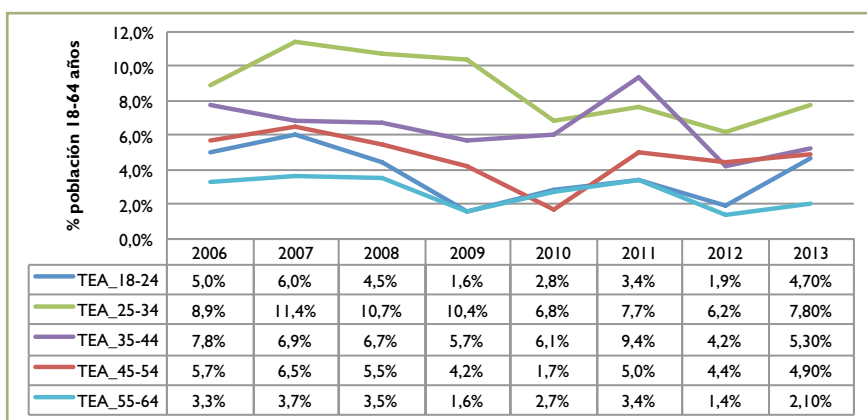
Los emprendedores en fase inicial (nacientes y nuevos) no sólo se concentran en el tramo de 25 a 34 años, sino que en general la población de dicho tramo de edad parece más propensa a emprender que el resto.

Como muestra el gráfico 1.2.12, que recoge el índice TEA según la edad, el 7,8% de la población de la Región de Murcia de 25 a 34 años estaba involucrada en actividades emprendedoras en 2013. Este porcentaje está claramente por encima tanto del TEA general (5,3%) como del TEA específico para el resto de grupos de edad. En el caso de la población de 35 a 44 años el TEA de 2013 supuso el 5,3% mientras que en las poblaciones de 45 a 54 años y de 18 a 24 años están implicados en procesos emprendedores respectivamente, el 4,9% y el 4,7%. Por el contrario, el tramo de edad en el que se observa un TEA más bajo es el de 55 a 64 años.

Si atendemos a la evolución temporal del TEA por edades en la Región de Murcia, en el gráfico 1.2.12 se aprecia también una clara tendencia que indica que el tramo de población de 25 a 34 años ha sido, con la excepción de 2011, el más emprendedor desde el año 2006. En relación a España, cuyo tramo mayoritario se encuentra en la población de entre 35 y 44 años, nuevamente podemos decir que la población más emprendedora es más joven en la Región de Murcia.

Estos datos tienen aspectos positivos y negativos. En la parte positiva, se puede afirmar que la incorporación de jóvenes al proceso emprendedor puede contribuir en mayor medida a dinamizar y consolidar la actividad empresarial de la Región, sin embargo, como aspecto negativo, es probable que estos jóvenes no cuenten con la preparación, experiencia y conocimientos necesarios para el éxito y consolidación de dicha actividad emprendedora.

GRÁFICO 1.2.12. EVOLUCIÓN ÍNDICE TEA POR EDADES EN LA REGIÓN DE MURCIA DURANTE EL PERIODO 2006-2013



Distribución por género

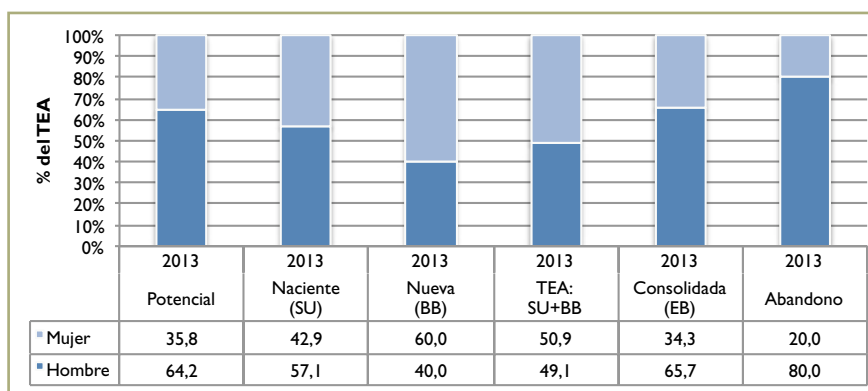
Los resultados del proyecto GEM en 2013 reflejan que emprender en la Región de Murcia sigue siendo una actividad dominada principalmente por los hombres, aunque cada vez en menor medida gracias a algunos colectivos concretos.

Por lo que se observa en el gráfico 1.2.13, en el colectivo de emprendedores nuevos las mujeres alcanzan un 60%, sin embargo, la proporción mayoritaria de hombres permanece bastante constante con independencia de la fase de emprendimiento. En todo caso, si nos centramos en el emprendedor en fase inicial (naciente más nuevo), la participación de la mujer alcanza casi el 50%, lo cual resulta positivo si además lo comparamos con

la media nacional de 2013 (que sólo registra un 40% de mujeres) o con los datos de la Región de Murcia del año anterior (un 33,9% de mujeres).

Si se atiende al resto de categorías, la proporción de hombres domina claramente en el colectivo de emprendedores potenciales (un 64,2%), de empresarios consolidados (un 65,7%) y de personas que han abandonado una actividad empresarial en el último año (un 80%).

GRÁFICO I.2.13. DISTRIBUCIÓN POR GÉNERO DE LOS COLECTIVOS EMPRENDEDORES EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2013

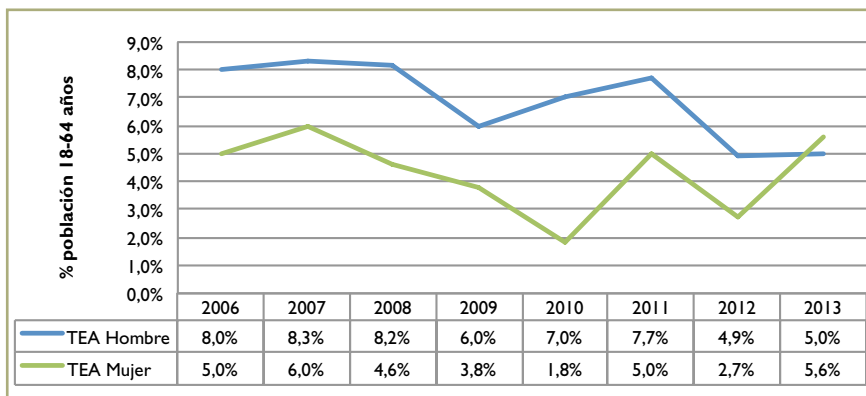


Al estimar el índice TEA según el género (gráfico I.2.14) se observa que en 2013 la población de mujeres de la Región de Murcia es más propensa a emprender que la de hombres (con un TEA del 5,6% frente al 5,0%, respectivamente), invirtiéndose por primera vez la tendencia que se ha venido manteniendo desde 2006 hasta 2012.

Este dato viene además avalado por una tendencia a la reducción de las diferencias (o “gap de género”) en el TEA de ambos colectivos a lo largo del periodo 2006-2013, que se ha concretado finalmente en los datos de este último año.

No obstante, a la misma vez también se aprecia durante dicho periodo que claramente el TEA masculino ha sido superior al femenino: mientras el primero ha variado entre un mínimo y un máximo del 4,9% y del 8,3%, el femenino ha variado entre el 1,8% y el 6,0%.

GRÁFICO 1.2.14. EVOLUCIÓN ÍNDICE TEA POR GÉNERO EN LA REGIÓN DE MURCIA DURANTE EL PERIODO 2006-2013



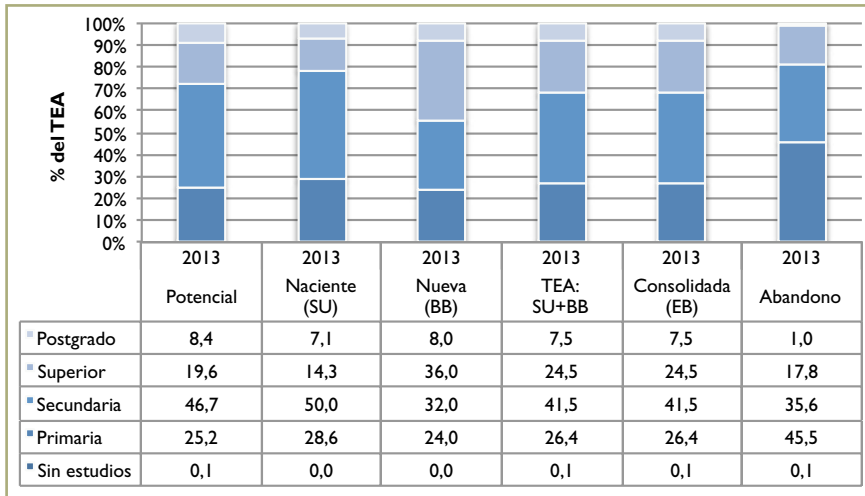
Distribución por nivel de educación

El nivel de estudios del emprendedor murciano ha mejorado ligeramente en 2013 con respecto a los datos del año anterior. Tal y como se advierte en el gráfico 1.2.15, en comparación con los datos de 2012, hay una proporción superior de emprendedores en fase inicial (nacientes más nuevos) con estudios universitarios, 32% frente a 28,1% de 2012; con niveles similares en educación secundaria, un 41,5% frente al 41,8% de 2012.

Sin embargo, estas cifras son todavía inferiores a las que se aprecian en el conjunto de España, dónde la proporción de emprendedores con estudios universitarios es bastante más elevada, alcanzando un 42,8%.

Por categorías, tal y como se observa, se puede ver mayor proporción de emprendedores con estudios superiores y de postgrado en las fases nueva y consolidada (con un 42% y un 32%, respectivamente) comparadas con las fases de emprendedor potencial y que ha abandonado una actividad (con un 28% y un 18,8%, respectivamente).

GRÁFICO 1.2.15. DISTRIBUCIÓN DE LOS COLECTIVOS EMPRENDEDORES POR NIVEL DE EDUCACIÓN EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2013



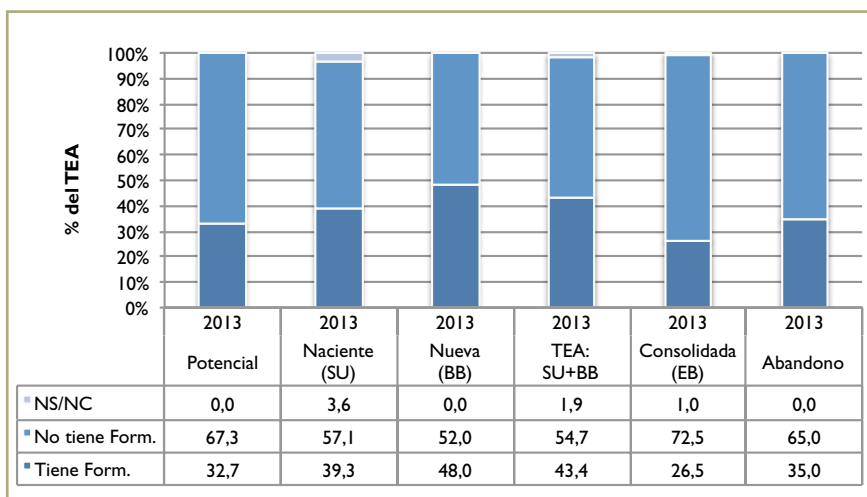
Como en ediciones anteriores, es en la fase de abandono en la que los porcentajes de estudios universitarios son significativamente inferiores. Sin embargo, es preocupante que los emprendedores potenciales, que van a incorporarse al proceso emprendedor, también aparezcan con escaso nivel formativo superior. Asimismo, la formación secundaria (dentro de la cual está la formación profesional) sigue consolidándose como la más ampliamente incorporada al colectivo emprendedor de la Región de Murcia.

Si se atiende a la formación específica para emprender, por los datos que muestra el gráfico 1.2.16, el colectivo que en 2013 declaró estar formado para emprender en mayor medida fue el de los emprendedores nuevos (48% del total), seguido de los emprendedores nacientes (39,3% del total), lo que hace que el emprendedor de la Región de Murcia en fase inicial (naciente más nuevo) presente una proporción de 43,4% de personas que afirman haber recibido una formación específica adecuada para emprender.

Este porcentaje es más reducido que el del año anterior (que alcanzaba el 45,9%) y es todavía menor si se compara con el alcanzado en el conjunto de España en 2013 (47,1%).

En cuanto al resto de categorías, se aprecian datos ciertamente negativos, como, por ejemplo, que el porcentaje de emprendedores nacientes que valoran como suficiente la formación recibida para emprender (32,7%) sea inferior al de las personas que han tenido que abandonar una actividad (35%), lo que puede estar indicando la carencia de un adecuado impulso formativo, por un lado, y el que muchas personas con poca formación, como consecuencia de la crisis, se deciden a emprender aún sin la suficiente formación para hacerlo.

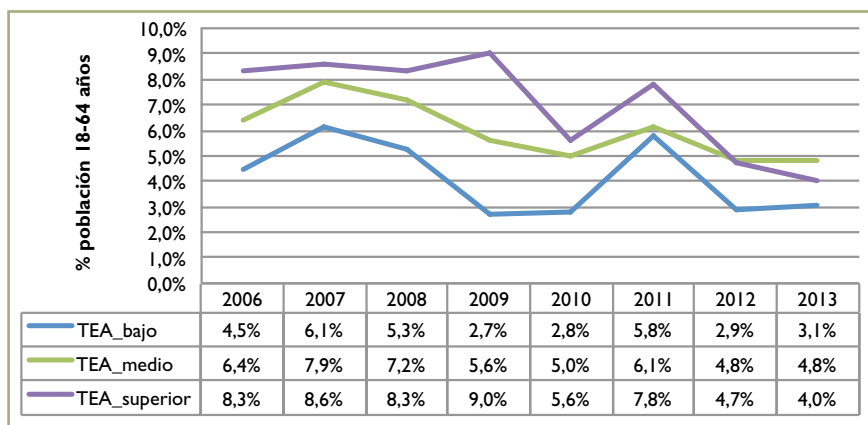
GRÁFICO 1.2.16. DISTRIBUCIÓN DE LOS COLECTIVOS EMPRENDEDORES EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2013, SEGÚN SI CUENTAN CON EDUCACIÓN ESPECÍFICA PARA EMPRENDER



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 1.2.17, agrupando niveles educativos en tres grupos (bajo –sin estudios y primaria-; medio –secundaria-; y superior –universitarios y de postgrado-), la propensión a emprender a lo largo del periodo 2006-2012 ha sido mayor entre las personas con un nivel educativo superior, seguido por las personas con nivel de educación medio y, por último, las personas con nivel de formación bajo.

Curiosamente, en 2013 estas cifras se han invertido, pasando a ser las personas con nivel formativo medio aquellas que mayor TEA presentan (4,8% frente a las personas con formación superior (4,0%). Esta disminución de las diferencias o gaps educativos en los últimos años hasta llegar a la situación de 2013 puede venir explicado por la alarmante caída del TEA en la Región de Murcia en años recientes como consecuencia de la crisis, lo que ha podido incidir en que las personas de mayor nivel formativo abandonen progresivamente la actividad emprendedora para dedicarse a profesiones por cuenta ajena, menos arriesgadas y con mayor seguridad en términos de renta disponible.

GRÁFICO 1.2.17. EVOLUCIÓN ÍNDICE TEA POR NIVEL DE EDUCACIÓN EN LA REGIÓN DE MURCIA DURANTE EL PERIODO 2006-2013



Distribución por nivel de renta

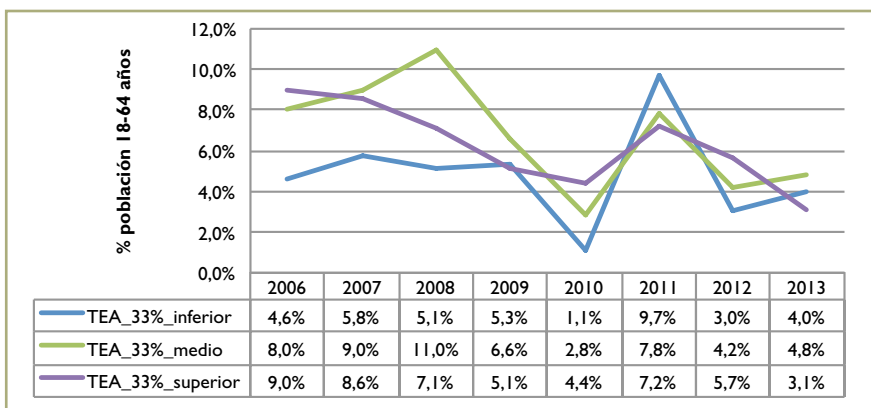
El gráfico 1.2.18 muestra la evolución del TEA específico para la población que se encuentra en el tercio inferior, medio y superior del nivel de renta en la Región de Murcia durante el periodo 2006-2013. Aunque no se observa un patrón constante a lo largo del periodo, se puede apreciar que en 2013 el nivel de actividad emprendedora de la población del tercio superior de renta ha sido inferior al de la población que se encuentra en los tercios inferiores.

Los emprendedores de mayor nivel de renta han reportado un TEA de 3,1%, mientras que en los tramos medio y bajo de renta el TEA ha sido de 4,8% y 4%, respectivamente. En comparación con la media de España, los valores del TEA a nivel nacional son bastante superiores para todos los tramos de renta en 2013 a los reportados en la Región de Murcia: 6,1% en el tramo superior, 5,4% en el medio y 5,2% en el bajo.

Es reseñable, si se observa el conjunto de datos y su evolución en el gráfico 1.2.18, el hecho de que, con la excepción de los años 2006 y 2010, los emprendedores de la Región de Murcia con rentas más altas han estado por debajo de los de rentas medias y bajas en lo que a tasas de actividad emprendedora se refiere. También se aprecia una disminución de las diferencias de actividad emprendedora por nivel de renta a lo largo de todo el periodo, lo que parece indicar que esta variable no tiene un efecto significativo en la decisión de emprender de la población en la Región de Murcia.

Es posible que la necesidad de iniciar actividades nuevas por parte de las personas de la Región de Murcia como consecuencia de la crisis económica, sobre todo a partir del año 2008, haya provocado que el nivel de renta pase a ser una variable secundaria. Se advierte, al igual que en el conjunto de España, que el hecho de que las personas con rentas más bajas hayan aumentado su propensión a emprender se relaciona más con el emprendimiento por necesidad ya comentado en apartados anteriores.

GRÁFICO 1.2.18. EVOLUCIÓN ÍNDICE TEA POR NIVEL DE RENTA EN LA REGIÓN DE MURCIA DURANTE EL PERIODO 2006-2013



I.2.4. Financiación de la actividad emprendedora naciente

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

En general el aumento del TEA de la Región de Murcia durante el año 2013 no ha llevado aparejada una mejora de la financiación de las iniciativas emprendedoras, lo que ha hecho que sean más modestas, con necesidades de capital semilla discretas y que adolezcan de una falta de 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 emprendedor¹.

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 2013. Como se aprecia, las iniciativas puestas en marcha necesitaron un capital semilla medio de 52.860 €.

Si se tiene en cuenta que en años anteriores este dato se situaba en torno a los 100.000 €, estamos hablando de una reducción relevante. El dato de 2013 se sitúa, sin embargo, en la línea de la cifra reportada para el conjunto de España, que con un capital semilla medio de 52.159 €, también ha tenido un descenso importante de magnitud en las actividades nacientes a financiar.

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

TABLA 1.2.2. CARACTERÍSTICAS Y DISTRIBUCIÓN DEL CAPITAL SEMILLA PARA PROYECTOS DE NEGOCIO NACIENTES EN LA REGIÓN DE MURCIA EN 2013

		CAPITAL SEMILLA NECESARIO POR LOS PROYECTOS NACIENTES	CAPITAL SEMILLA APORTADO POR LOS EMPRENDEDORES NACIENTES	CAPITAL SEMILLA APORTADO POR LOS EMPRENDEDORES NACIENTES (% SOBRE TOTAL)
Media		52860	50077	66,0
Mediana		15000	7009	60,0
Moda		1000	5000	100,0
Desv. típ.		105661	117030	34,3
Mínimo		5000	2000	20,0
Máximo		400000	400000	100,0
Percentiles	10	5000	2210	20,7
	20	8999	3792	27,4
	30	10000	5000	37,4
	40	13048	5811	48,0
	50	15000	7009	60,0
	60	30000	15939	100,0
	70	37946	23908	100,0
	80	60000	47916	100,0
	90	263917	333208	100,0

No obstante, debido a la importante dispersión que existe en las necesidades de capital semilla, que en 2013 varió en 105.661 €, es preciso analizar la información de la mediana y los percentiles para tener una panorámica más clara de la distribución de dicho capital.

Así, la mediana indica que el capital semilla medio del emprendedor naciente de la Región de Murcia es de 15.000 €, cifra superior a la del año

anterior (8.600 €) pero significativamente inferior a las de 2011 y 2010 (37.000 € y 60.000 €, respectivamente).

De igual forma, si se tiene en cuenta la mediana de España para 2013, que se sitúa en 19.500 €, cabe afirmar que continúa la importante y prolongada disminución de la necesidad de inversión en las iniciativas nacientes en la Región de Murcia. Estas cifras además vienen refrendadas por la moda, que con un importe de tan sólo 1.000 € este año, nos indica el modesto capital que más frecuentemente ha necesitado el emprendedor para poner en marcha su actividad. Asimismo, si atendemos a los percentiles, se aprecia que, efectivamente, existen iniciativas bastante menos ambiciosas (algunas de ellas incluso con coste cero) que las de años anteriores en la Región de Murcia.

En este sentido, es interesante señalar que, en promedio, los emprendedores de la Región de Murcia han aportado a sus proyectos de negocio nacientes una media de 50.077 € de su propio bolsillo. En términos porcentuales, la inversión hecha por estos en 2013 representa un 66% del capital semilla total requerido para dichos proyectos.

Si se tiene en cuenta la mediana, el 50% de los emprendedores nacientes han invertido al menos 7.009 € con fondos propios, mientras que la cantidad invertida con fondos propios más común ha sido de 5.000 €. En comparación con los datos de años anteriores, los emprendedores murcianos han aportado (considerando la mediana) más capital que en 2012 (1.733 €) pero mucho menos que en 2011 y 2010 (unos 13.000 € y 24.000 €, respectivamente), al mismo tiempo que se ha producido un notable aumento de la proporción que aporta el propio emprendedor en términos relativos, pasando de la mitad de la inversión en 2010 y 2011 a dos tercios de la misma en 2013.

Este dato evidencia que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, el emprendedor murciano se ha visto obligado a aportar la gran mayoría del capital semilla para iniciar sus actividades, algo que es consistente con las cifras del conjunto de España: mediana de 10.000 € aportados por el emprendedor en términos absolutos, lo que supone un 68,9% del total de la inversión en términos relativos.

Por consiguiente, se puede concluir que la falta de apoyo financiero ajeno obliga al emprendedor naciente de la Región de Murcia a poner

en marcha la mayor parte del capital semilla, por lo que no es capaz de acometer grandes inversiones en actividades que realmente generen alto valor añadido, lo que, en última estancia, vuelve a perjudicar el emprendimiento y la creación de empleo y riqueza.

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

Los resultados en 2013 reflejan que el 2,2% de la población de la Región de Murcia ha actuado como inversor privado en negocios de otros. Esta cifra es sensiblemente inferior a la del año anterior (un 2,5%) y significativamente menor a la de 2011 y 2010, cuando un 3,4% de la población había actuado como inversor privado. Esta escasa actividad financiadora se explica por la ya prolongada duración de la crisis económica, que hace que las personas que anteriormente financiaban vayan poco a poco disminuyendo su participación en actividades ajenas.

Esta tendencia es similar a la de España, que con una cifra del 3,2%, también refrenda esa escasa participación del inversor privado en la actividad emprendedora, si bien aún sigue siendo superior a la cifra de inversores privados de la Región.

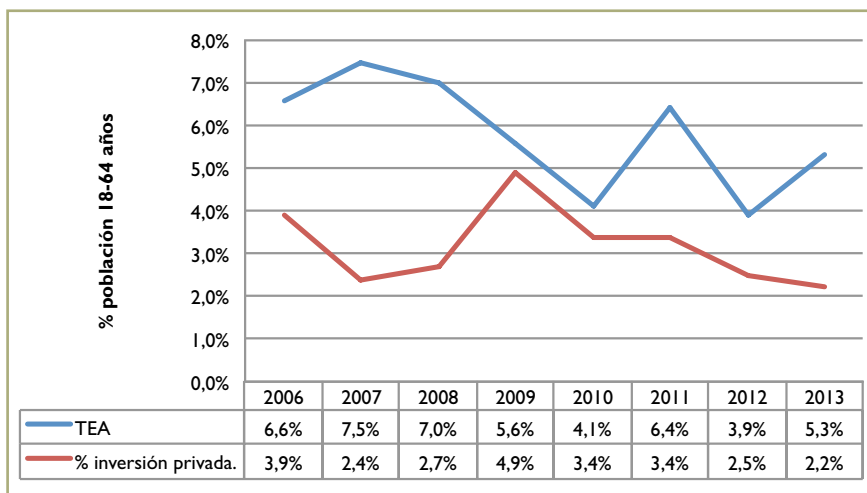
No obstante, hay que señalar que la inversión media hecha por los inversores privados identificados en 2013 ha sido de 28.623 €, muy superior a la realizada en años anteriores en la Región de Murcia (en 2012 fue de 18.276 €, mientras que en 2011 y 2010 fue de 8.714 € y de 6.500 €, respectivamente).

El 50% de estos inversores ha hecho una inversión de al menos 13.139 €, siendo dicha cantidad invertida la que más se repite entre los encuestados. Estos datos de inversión media son, además, superiores a los del conjunto de España para el año 2013 (26.283 € de media y 7.883 € de mediana), lo que indica que la reducción en el número de estos inversores se ha visto compensada por el mayor esfuerzo inversor de los mismos.

En el gráfico 1.2.19 se muestra la evolución temporal 2006-2013 del indicador relativo a la proporción de personas que financian actividades ajenas y su relación con la actividad emprendedora en la Región de Murcia. Como se observa, se pueden diferenciar dos periodos en el comportamiento de la inversión privada en Murcia. El primero, de 2006 a 2009, en el que la caída del TEA ha venido siendo compensada por un incremento en la proporción de personas privadas que financiaban actividades ajenas, lo que resultaba positivo.

El segundo, de 2009 a 2013, en el que la inversión privada ha caído significativamente (reduciéndose a la mitad) a lo largo de todo el periodo, incluso a pesar del momentáneo repunte del TEA en 2011. Esto indica que las escasas iniciativas emprendedoras siguen careciendo actualmente de financiación suficiente. Parece que la persistencia y duración de la crisis sigue limitando el apoyo económico al emprendimiento por parte de la población.

GRÁFICO 1.2.19. EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS QUE HA INVERTIDO EN NEGOCIOS DE TERCERAS PERSONAS EN LA REGIÓN DE MURCIA DURANTE EL PERIODO 2006-2013



Si se observa la evolución de los últimos años, tal y como muestra el gráfico 1.2.19, se aprecia que la proporción de inversores privados en la Región de Murcia viene disminuyendo de manera ininterrumpida desde el año 2009 hasta la actualidad.

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, se vuelven a incrementar de nuevo en los últimos tres años, lo que supone que la falta de financiación bancaria y pública para los proyectos de negocio nacientes no está siendo compensada por la iniciativa privada.

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

En la edición 2013, el observatorio GEM ha contado con la participación de un total de 63 naciones y 17 CC.AA. más las ciudades autónomas de Ceuta y de Melilla. Esto permite la posibilidad de comparación de los datos de la Región de Murcia con la de otros entornos nacionales e internacionales.

El tener una tasa de emprendimiento más o menos elevada no es sinónimo de que la economía de un país vaya mejor o peor. En general, las investigaciones GEM permiten concluir que los países en vías de desarrollo son los que, por término medio, presentan tasas de emprendimiento más elevadas, mientras que los más desarrollados presentan tasas de emprendimiento más bajas.

Asimismo, es importante tener en cuenta que el impacto económico del emprendimiento depende más de su calidad que de su cantidad. En la tabla 1.2.3 se muestra el resultado del proceso emprendedor en los países GEM que han participado en la edición 2013, clasificados en grupos de desarrollo.

Como se observa, los resultados en el contexto internacional muestran la elevada diferencia entre las tasas promedio de intención y actividad emprendedora y consolidada de los países en vías de desarrollo respecto de los desarrollados. A medida que las economías se desarrollan, crece el empleo ofrecido por las grandes compañías multinacionales y por el sector público, disminuyendo la necesidad de emprender por falta de alternativas de trabajo

y ralentizándose la implantación de valores y cultura emprendedora, a menos que ésta tenga un arraigo profundo asociado a una tradición histórica

Por ello un análisis de los datos pone de manifiesto que las economías basadas en los factores de producción, que habitualmente se encuentran en vías de desarrollo, son las que experimentan los valores más altos en los distintos indicadores del proceso emprendedor (tabla 1.2.3).

Las economías basadas en la eficiencia, que también suelen situarse como economías en vías de desarrollo pero con una mejor posición competitiva, mostraron un TEA promedio del 15,5% en 2013. En este caso, los países latinoamericanos fueron los que dentro de este grupo de economías mostraron tasas de actividad emprendedora total más altas, por encima de la media del 14,5% en la mayoría de los casos.

Finalmente, en las economías basadas en la innovación, entre las que se encuentra España, los indicadores del proceso emprendedor muestran valores más moderados. Por ejemplo, el TEA promedio en estos países es de 8,11%, y en la mayoría de países no supera el 10% a excepción de EE.UU, Canadá, Trinidad y Tobago, Israel y Singapur. No obstante, la actividad emprendedora motivada por la necesidad es mucho menos importante en estos países que en las economías basadas en los factores y en la eficiencia.

Los emprendedores potenciales en las economías basadas en la innovación representaron en 2013 entre el 6,2 (Noruega) y el 30,9% (Trinidad y Tobago). En cambio, el índice TEA varió entre el 3,7% (Japón) y el 19,4% (Trinidad y Tobago). Por último, mientras el porcentaje de empresarios consolidados varió entre el 2,0 (Puerto Rico) y el 12,6 (Grecia), el porcentaje de personas involucradas en cierres empresariales se mueve entre el 0,98% (Bélgica) y el 4,08% (Grecia).

Por lo que respecta a la relación entre la actividad emprendedora total y el nivel de desarrollo de los países, los porcentajes más altos de emprendedores en fase inicial se encuentran en países con menor PIB *per cápita*, pero a medida que aumenta el poder adquisitivo la actividad emprendedora disminuye hasta llegar a un punto de inflexión a partir del cual vuelve a aumentar en las economías que avanzan hacia estados de desarrollos superiores, en los que la competitividad depende de la comercialización de innovaciones.

TABLA 1.2.3. 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 2013, POR TIPO DE ECONOMÍA.

	EMPREN- DEDOR POTEN- CIAL	EMPREN- DEDOR NACIEN- TE	EMPREN- DEDOR NUEVO	TEA	EMPRE- SARIO CONSOLI- DADO	ABAN- DONO EMPRE- SARIAL
Economías basadas en los factores de producción (en vías de desarrollo)						
Media	46,66	8,88	12,37	20,89	13,77	9,49
Economías basadas en la eficiencia (en vías de desarrollo)						
Media	28,30	8,39	6,38	14,46	7,97	2,92
Economías basadas en la innovación (países desarrollados)						
Media	14,85	4,79	3,43	8,11	6,86	1,88
Alemania	8,90	3,07	2,00	4,98	5,07	1,00
Bélgica	9,20	3,06	1,93	4,92	5,94	0,98
Canadá	17,05	7,79	4,70	12,19	8,44	2,64
Corea del Sur	13,64	2,65	4,25	6,85	9,01	1,77
Eslovenia	14,68	3,58	2,87	6,45	5,68	1,92
España	9,35	3,09	2,20	5,21	8,39	1,40
Estados Unidos	16,64	9,16	3,73	12,73	7,49	2,47
Finlandia	9,31	2,75	2,69	5,29	6,65	1,26
Francia	13,73	2,73	1,84	4,57	4,09	1,27
Grecia	8,94	3,25	2,26	5,51	12,60	4,08
Irlanda	14,71	5,55	3,84	9,25	7,50	1,87
Israel	26,71	5,30	4,78	10,04	5,94	3,16
Japón	7,05	2,23	1,49	3,72	5,71	1,15
Luxemburgo	19,24	6,00	2,78	8,69	2,39	1,97
Murcia	11,1	2,8	2,5	5,3	10,5	2,0
Noruega	6,23	2,90	3,40	6,25	6,15	1,15
Países bajos	10,28	4,67	4,77	9,27	8,68	1,59

	EMPREN- DEDOR POTEN- CIAL	EMPREN- DEDOR NACIEN- TE	EMPREN- DEDOR NUEVO	TEA	EMPRE- SARIO CONSOLI- DADO	ABAN- DONO EMPRE- SARIAL
Economías basadas en la innovación (países desarrollados). (Cont.)						
Portugal	15,97	4,22	4,16	8,25	7,72	1,73
Puerto Rico	16,76	6,56	1,83	8,28	2,03	1,32
República Checa	15,28	4,89	2,67	7,33	5,26	2,22
Singapur	20,27	6,39	4,43	10,68	4,20	1,86
Suecia	11,02	5,87	2,46	8,25	6,03	1,74
Suiza	11,31	4,55	3,70	8,18	9,96	1,36
Taiwán	29,13	3,28	4,99	8,16	8,28	1,91
Trinidad y Tobago	30,95	11,38	8,50	19,48	11,40	3,37

Una vez que se han presentado los datos desde una perspectiva internacional, es importante conocer los resultados que se desprenden de la comparación de los distintos indicadores del proceso emprendedor a nivel regional.

En primer lugar, del análisis del porcentaje de emprendedores potenciales se desprende que el porcentaje varió en 2013 entre el 6,02% y el 11,67% (gráfico 1.2.20). Los resultados para la Región de Murcia muestran que se sitúa a la cabeza de las regiones que más personas dispuestas a emprender junto con Canarias, Cataluña y Andalucía. Por otro lado, País Vasco, Navarra, Castilla y León y Galicia son las comunidades con una menor intención emprendedora.

Así mismo, el gráfico 1.2.21 presenta el índice TEA por CC.AA. en 2013; éste varió entre un 2,96% del País Vasco un 7,04% de la Rioja. A la cabeza en tasa total de emprendimiento, junto a La Rioja, se encuentran las Islas Baleares, Cataluña y Canarias. Murcia se sitúa ligeramente por encima de la media española y a mitad de la clasificación. A la cola, además del País Vasco, se sitúa Ceuta, Castilla León y Cantabria.

GRÁFICO 1.2.20. POSICIONAMIENTO DE MURCIA EN FUNCIÓN DEL PORCENTAJE DE EMPRENDEDORES POTENCIALES

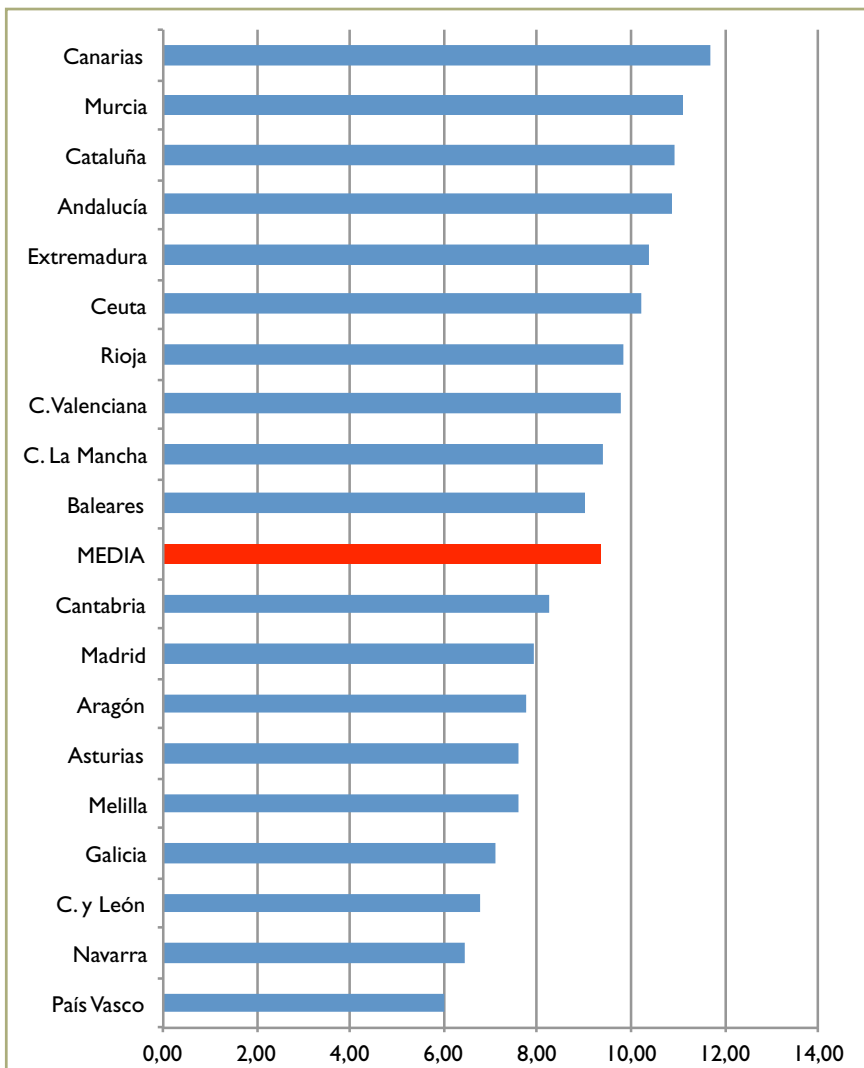
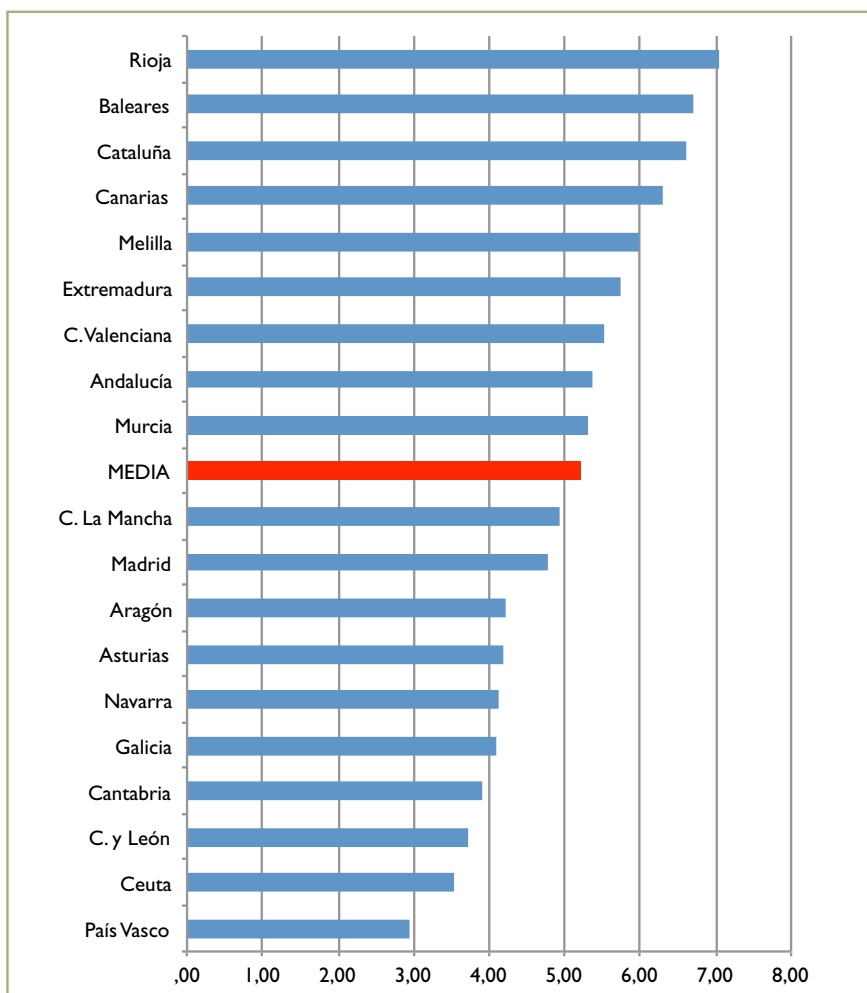


GRÁFICO 1.2.21. POSICIONAMIENTO DE MURCIA EN FUNCIÓN DEL PORCENTAJE DE EMPRENDEDORES TOTAL



Por último, en lo que respecta al porcentaje de empresarios consolidados, este se movió en 2013 entre el 5,36% y el 12,57%. En esta ocasión son Extremadura, La Rioja, Castilla-La Mancha y Castilla León las comunidades con más emprendedores consolidados. Murcia vuelve a situarse por encima de la media española y cercana a las comunidades con tasas más altas.

1.3. Resultado del proceso emprendedor

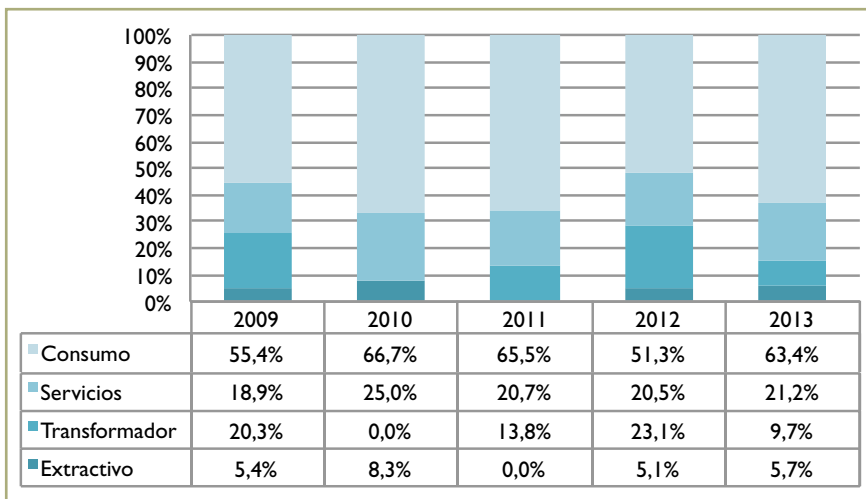
El observatorio GEM trata de dar información sobre las características de las iniciativas resultantes de la actividad emprendedora (nacientes y nuevas), viendo su distribución por sector de actividad, número de propietarios de las iniciativas, número de empleados actual y esperado en cinco años desde la puesta en marcha, carácter innovador y uso de nuevas tecnologías, entre otros aspectos.

Los resultados que se recogen en este epígrafe profundizan en la situación negativa que se inició en 2011, acentuada en algunos aspectos en el 2013, como consecuencia, en nuestra opinión, del clima económico general que continua siendo hostil para el emprendedor y para emprender.

1.3.1. Aspectos generales del negocio

Cada vez hay una menor actividad emprendedora en los sectores transformador y extractivo, y un mayor dinamismo en sectores de servicios a empresas y servicios dirigidos al consumo (gráfico 1.3.1)

GRÁFICO 1.3.1. DISTRIBUCIÓN DE EMPRENDEDORES EN FASE INICIAL EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD EN 2013



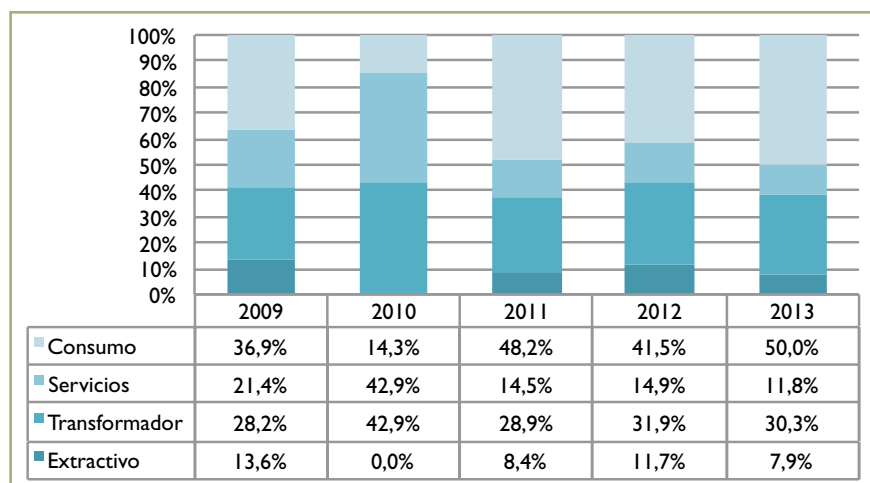
La mayor parte de las iniciativas emprendedoras registradas en el 2013, que tienen entre 0 y 42 meses de operatividad, continúan ubicándose en el sector orientado al consumo (63,4%), siguiendo la tendencia de años anteriores.

Es de destacar el importante descenso de las nuevas iniciativas emprendedoras en el sector transformador que han pasado del 23,1% en 2012 al 9,7% en 2013, lo que implica un descenso en el potencial emprendedor en cuanto a la creación y desarrollo de empresas de base productiva industrial.

Por lo que respecta a la actividad consolidada (gráfico 1.3.2) se observa un ligero incremento de las actividades orientadas al consumo (50,0% en 2013), que se mantiene el peso de las actividades en el sector transformador (30,3%), disminuyendo su peso en servicios y en el sector extractivo, en los que hay una reducción de actividad de prácticamente tres punto porcentuales en cada uno de ellos.

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

GRÁFICO 1.3.2. DISTRIBUCIÓN DE EMPRENDEDORES CONSOLIDADOS EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD EN 2013



El número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas constituye un primer dato acerca de su tamaño. La tabla 1.3.1 proporciona datos de la distribución de esta variable para las actividades nacientes, nuevas y consolidadas, comparando los resultados del período 2009-2013.

Las iniciativas que están en período naciente muestran un descenso de participación en la propiedad, situándose en los niveles de 2011, con 1,82 propietarios por iniciativa. Similar orientación se observa en las actividades nuevas. Es en las iniciativas consolidada donde se observa un ligero incremento en la media de los propietarios; 1,90, en 2013 frente a 1,52 el año anterior, siendo la cifra más elevada del periodo.

Estos resultados evidencian un cierto recrudescimiento de la crisis en 2013, dado que el proceso emprendedor se ha reducido en cuanto a sus indicadores de propiedad de las nuevas iniciativas empresariales con la excepción de las consolidadas.

Las nuevas empresas nacen con un pequeño tamaño. La mayoría de los nuevos negocios se constituyen en clave de autoempleo. Aproximadamente, nueve de cada diez negocios emprendedores en fase inicial y consolidados son de un tamaño de hasta cinco empleados y la opción del autoempleo ha aumentado en ambos casos desde el inicio de la crisis en la Región de Murcia.

En 2009 y 2010 la Región de Murcia registró una proporción de iniciativas en fase emprendedora con 1-5 empleados superior a la de aquellas que sólo proporcionan empleo al emprendedor. Este resultado cambió en 2011 con una drástica incremento de las iniciativas que no generaban empleo (más allá del propio emprendedor). La proporción de iniciativas en fase emprendedora con 1-5 empleados se sitúa en el 25,2% en 2013, la cifra más baja del periodo, mientras que el porcentaje de aquellas que sólo proporcionan empleo al emprendedor asciende al 62,4% (gráfico 1.3.3.).

En el caso de la empresa consolidada (gráfico 1.3.4) la situación es similar. Prevalcen las iniciativas consolidadas que no generan empleo, si bien, alrededor del 30% de dichas iniciativas cuentan con entre 1 y 5 empleados. Es de destacar el porcentaje del 4,1% de propietarios de empresas que cuentan con 20 o más empleados.

TABLA 1.3.1. DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE PROPIETARIOS DE LAS INICIATIVAS NACIENTES, NUEVAS Y CONSOLIDADAS EN EL PERÍODO 2009-2013

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

GRÁFICO 1.3.3. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES EN FASE INICIAL (TEA) EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN EL TAMAÑO EN EMPLEO DE SUS INICIATIVAS (2009-2013)

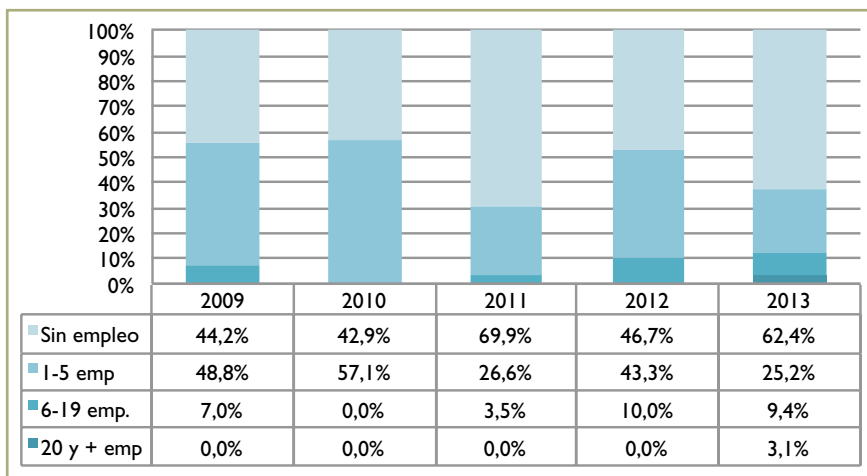
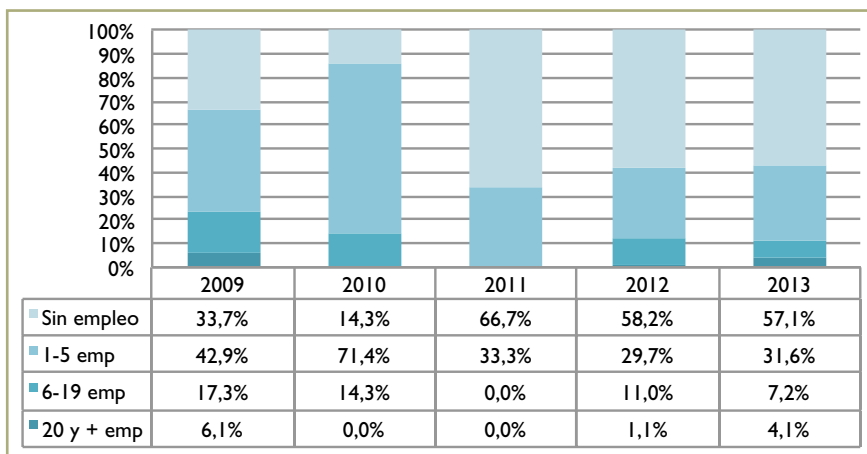


GRÁFICO 1.3.4. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES CONSOLIDADOS EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN EL TAMAÑO EN EMPLEO DE LAS INICIATIVAS (2009-2013)



La actividad emprendedora que se desarrolla en la Región de Murcia está mayoritariamente inscrita en el Registro Mercantil. No obstante, los datos sugieren que los emprendedores no registran de inmediato sus respectivos negocios (tabla 1.3.2).

Es preciso tener en cuenta que sólo los emprendedores que deciden constituir una sociedad mercantil están obligados a inscribir su negocio en el Registro Mercantil, mientras que los autónomos no lo están.

En 2013, un 57,2% de la actividad naciente no está registrada, hecho que obedece a que sus promotores están en la fase de puesta en marcha. Con todo, es positivo y notable que un 42,8% de esta actividad esté ya operativa y registrada, superando la cifra del año 2012. En el caso de la actividad nueva, el registro abarca un 83,4% de las actividades.

En el caso de negocios consolidados, en 2013 se ha detectado que un 8% de los empresarios no tiene su negocio registrado, porcentaje superior al del ejercicio 2012 –tabla 1.3.2-.

TABLA 1.3.2. REGISTRO MERCANTIL DE LOS NUEVOS NEGOCIOS

	2012		2013	
	INSCRITOS	NO	INSCRITOS	NO
Negocios de emprendedores nacientes	33,4%	66,6%	42,8%	57,2%
Negocios de emprendedores nuevos	91,3%	8,7%	83,4%	16,6%
Negocios de emprendedores en fase inicial	71,4%	28,6%	61,5%	38,5%
Negocios de empresarios consolidados	93,5%	6,5%	92%	8%

1.3.2. Expectativas de crecimiento

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 se sitúa en 4,23 puestos en 2013. Para las empresas consolidadas, la media de crecimiento se sitúa en 1,70 empleos esperados por empresa, siguiendo una línea de crecimiento desde 2011.

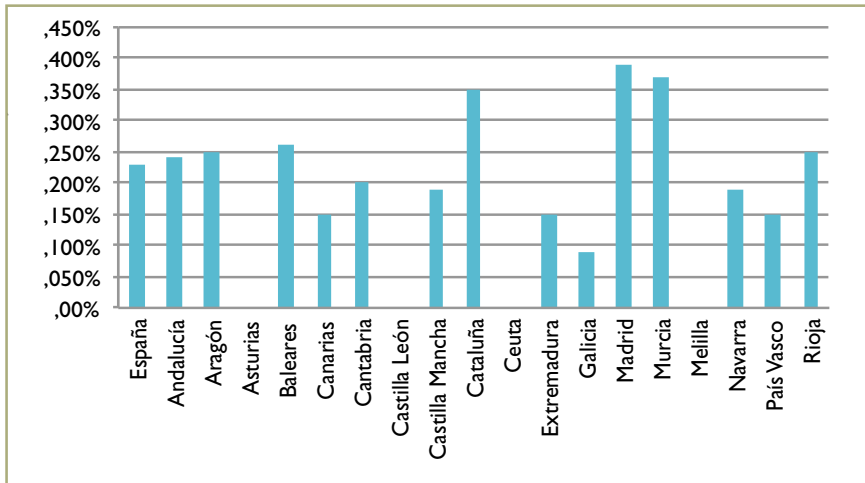
TABLA 1.3.3. CRECIMIENTO MEDIO EN EMPLEO ESPERADO POR LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS Y CONSOLIDADAS PARA DENTRO DE CINCO AÑOS

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

A continuación, gráfico 1.3.5, se muestra la posición de la Región de Murcia en el contexto nacional con relación al número de emprendedores que presentan un alto potencial de crecimiento del empleo en los próximos cinco años. La figura muestra dicha posición en el conjunto de las regiones participantes en la edición de GEM 2013.

Desde una perspectiva nacional, la Región de Murcia se ha alineado con Cataluña y Madrid, y aventaja a Comunidades como Extremadura, Galicia, Asturias y Canarias, entre otras. El indicador ha tenido una evolución importante en 2013, pasando al 0,37%, indicador positivo que indica las expectativas de creación de empleo desde la esfera de la actividad emprendedora.

GRÁFICO 1.3.5. PREVALENCIA DE EMPRENDIMIENTO CON ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO EN EMPLEO EN LAS ECONOMÍAS GEM IMPULSADAS POR LA INNOVACIÓN EN 2013



1.3.3. Orientación innovadora

Una alternativa para el emprendedor es la de diferenciarse de la competencia, innovar, desarrollar nuevas tecnologías, etc., de forma que haga lo que sus competidores no puedan hacer.

La diferenciación es una condición necesaria, pero no suficiente, para competir en el mercado. Con el objeto de captar el grado de diferenciación aplicado en los negocios resultantes de la actividad emprendedora, una de las preguntas que se dirigen a los emprendedores es qué porcentaje de sus clientes opina que su producto o servicio es novedoso.

Los datos muestran que el grado de novedad se ha reducido, sobre todo desde que estalló la crisis (Gráficos 1.3.6 y 1.3.7). En 2009, aproximadamente la mitad de los emprendedores en fase inicial encuestados opinaba que su producto/servicio no era novedoso. Desde esa fecha ha ido creciendo el porcentaje hasta llegar a 2013 en que son el 81% de los emprendedores en fase inicial quienes comparten esta opinión. En esta línea, señalar que el porcentaje es de un 93% (gráfico 1.3.7) entre los empresarios consolidados, quienes tienen una mayor experiencia del funcionamiento del mercado.

GRÁFICO 1.3.6. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES EN FASE INICIAL (TEA) EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN EL GRADO DE NOVEDAD DE SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS EN 2013

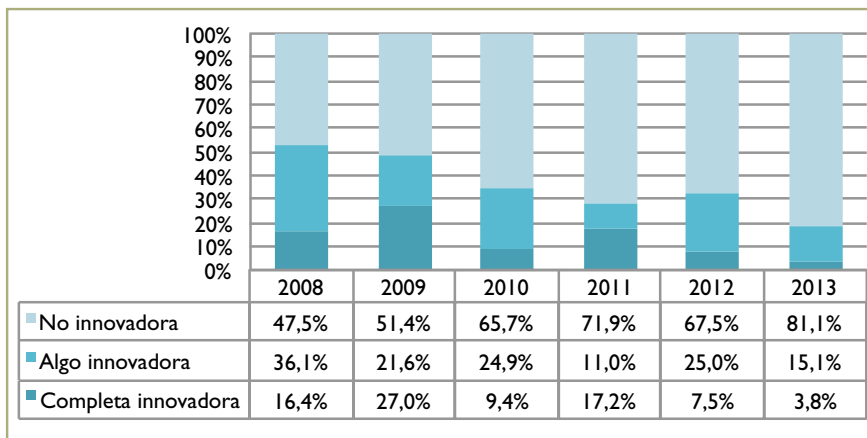
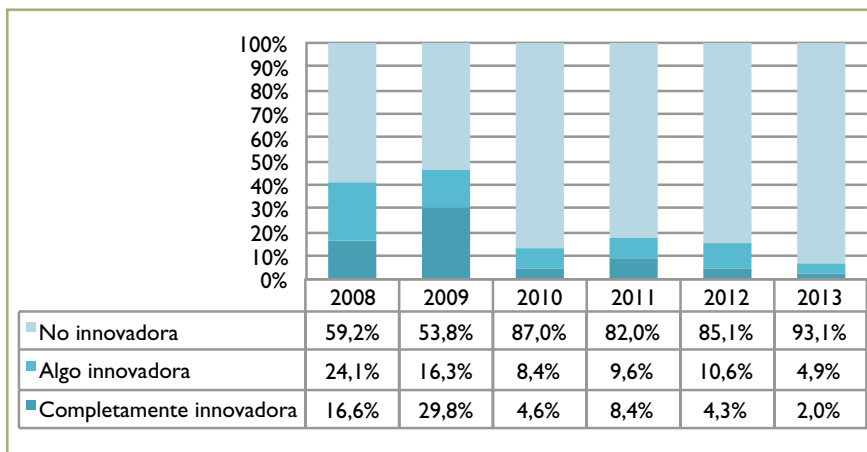


GRÁFICO 1.3.7. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES CONSOLIDADOS EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN EL GRADO DE NOVEDAD DE SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS EN 2013



En ocasiones, la novedad de los productos/servicios guarda relación con el desarrollo y/o aplicación de nuevas tecnologías por parte de los em-

prendedores. Los datos muestran que los emprendedores murcianos se apoyan mayoritariamente en tecnologías cuya antigüedad supera los cinco años. Un 81% de los emprendedores en fase inicial manifiesta que la tecnología con la que trabajan tiene más de cinco años (Gráfico 1.3.8). Una vez más, los empresarios consolidados tienen en menor medida que los emprendedores que están en fase inicial (Gráfico 1.3.9).

Por otro lado, un 9,4% de los emprendedores en fase inicial estaría utilizando tecnologías de última generación (de antigüedad inferior a un año), frente a un 4% de los emprendedores consolidados.

En definitiva, si bien los emprendedores pueden contribuir a transformar una economía con la generación de nuevos productos/servicios/tecnologías, nuestros datos no muestran indicios suficientes como para pensar que la actividad emprendedora murciana apunte en esa dirección.

Por otra parte es de señalar que la tendencia desde 2009 indica, en ambos casos, que siguen una trayectoria creciente las iniciativas con tecnologías que tienen una vida que supera los cinco años, lo que nos está indicando que éste puede ser un problema estructural del emprendimiento en la Región de Murcia y que habría que tomar decisiones para revertir esta tendencia en los próximos años, si se quiere estar en ámbitos que generen mayor valor añadido y empleo de más cualificación.

GRÁFICO 1.3.8. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES EN FASE INICIAL (TEA) EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN LA ANTIGÜEDAD DE LAS TECNOLOGÍAS UTILIZADAS EN 2013

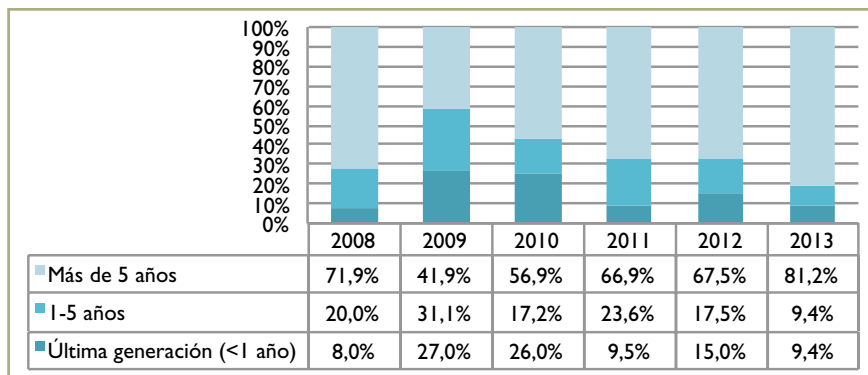
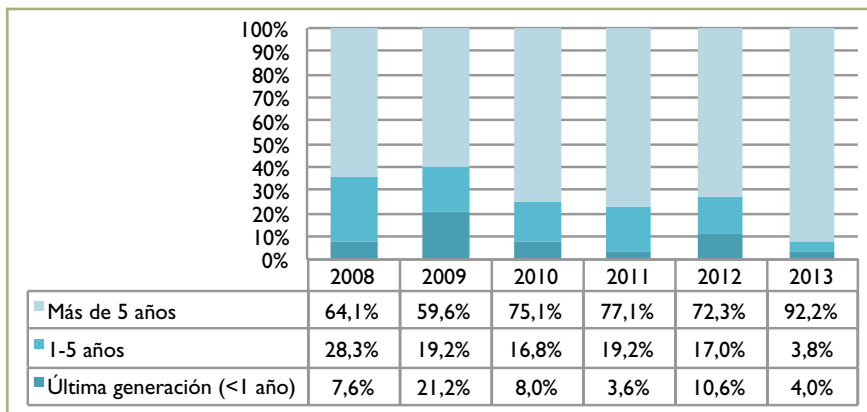


GRÁFICO 1.3.9. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES CONSOLIDADOS EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN LA ANTIGÜEDAD DE LAS TECNOLOGÍAS UTILIZADAS EN 2013



Respecto al emprendimiento de base tecnológica, el dato de 2013, así como la evolución del mismo no muestra los valores que serían precisos para la necesaria modernización de la economía en la Región de Murcia. Se observa un continuo descenso de participación del segmento emprendedor en este ámbito, con el consiguiente efecto negativo en las iniciativas consolidadas (gráficos 1.3.10 y 1.3.11).

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

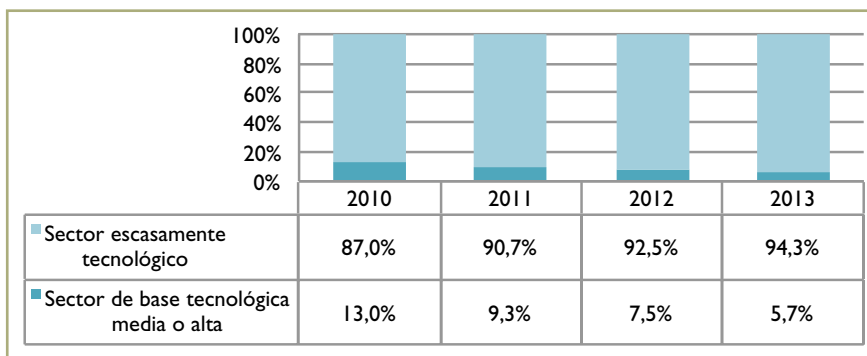
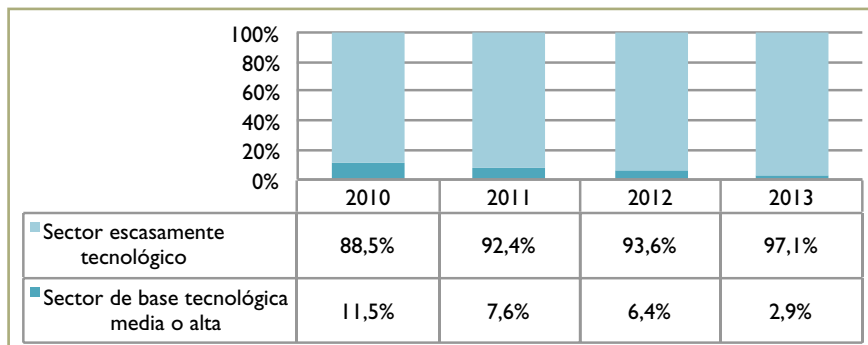


GRÁFICO 1.3.11. DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN FASE CONSOLIDADA SEGÚN LA BASE TECNOLÓGICA DEL SECTOR Y SU EVOLUCIÓN TEMPORAL



Así, la tasa de emprendimiento en sectores de base tecnológica media o alta desciende en un 24% y la de empresas consolidadas en un 55%, situándose respectivamente en un 5,7% y en un 2,9% del total de actividades emprendedoras y consolidadas, mostrando la cifra más baja del periodo analizado (2010 a 2013), gráficos 1.3.10 y 1.3.11.

El grado de competencia externa es uno de los factores que dificultan el desarrollo de las empresas e impulsan al cierre de iniciativas. Las empresas más capaces de diferenciarse en cuanto a producto y servicio y con mejor relación calidad/precio son las que tienen más posibilidades de supervivencia en este terreno. Si la diferenciación lograda por los emprendedores fuese óptima, el grado de competencia percibida se reduciría de forma importante.

La competitividad constituye uno de los factores que caracterizan el emprendimiento de calidad. Así, junto a la innovación, es uno de los elementos cuyo desarrollo más se ha recomendado para afrontar la crisis. En el año 2013, un 11,4% de los emprendedores en fase inicial percibe que no tiene competencia en el mercado (gráfico 1.3.12), a diferencia de un 2% de los que tienen negocios consolidados (gráfico 1.3.13). Tal vez, las nuevas iniciativas son más optimistas y al cabo de estar más de cuatro años en el mercado se hacen con una composición de lugar más precisa.

GRÁFICO 1.3.12. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES EN FASE INICIAL (TEA) EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN LA COMPETENCIA PERCIBIDA EN EL MERCADO EN 2013

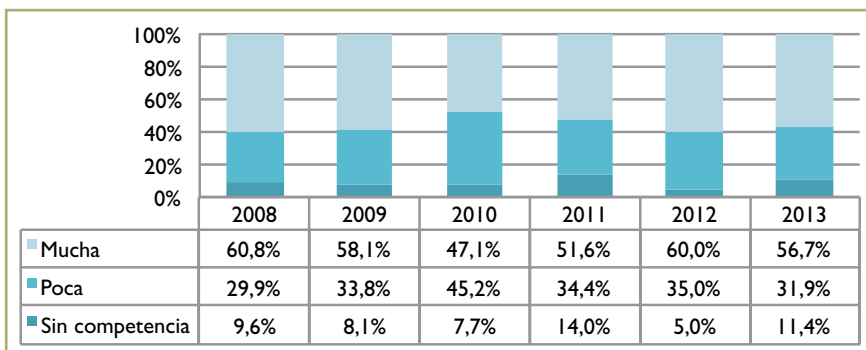
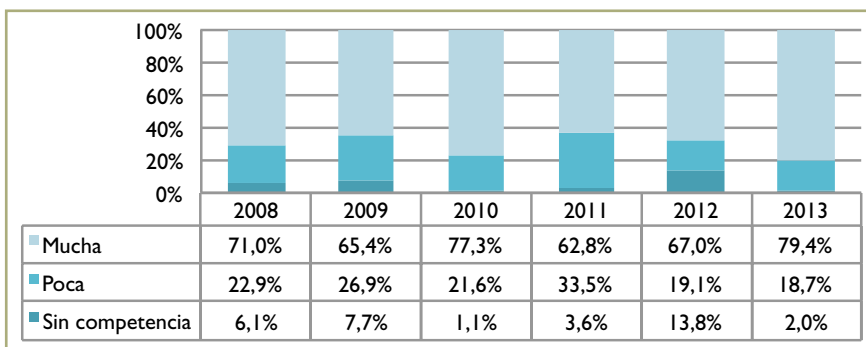


GRÁFICO 1.3.13. DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES CONSOLIDADOS EN LA REGIÓN DE MURCIA SEGÚN LA COMPETENCIA PERCIBIDA EN EL MERCADO EN 2013



1.3.4. Orientación internacional

Introducirse en los mercados internacionales en un contexto global y altamente competitivo como el actual es clave, por lo que la orientación exportadora debe hallarse entre los temas prioritarios en muchos sectores.

Los datos concretos sobre actividad exportadora de las iniciativas empresariales emprendedoras en la Región de Murcia se muestran en los gráficos 1.3.14 y 1.3.15.

Los datos evidencian un continuo aumento desde 2008 de los emprendedores de la Región de Murcia que no realizan exportaciones, si bien en 2013 esta cifra ha disminuido 5 puntos respecto a 2012, situándose en un 82,9% (gráfico 1.3.14). Las empresas consolidadas, muestran un comportamiento prácticamente idéntico, siendo en este caso un 85,4% las que no realizan ninguna exportación.

Con la crisis, la actividad emprendedora en la Región de Murcia parece haberse concentrado cada vez más en el mercado doméstico. Tan sólo un 20% de los emprendedores en fase inicial factura a clientes extranjeros, a diferencia de un 40% que lo hacía en 2008. Entre los empresarios con negocios consolidados, alrededor de un 15% factura a clientes extranjeros en 2013, mientras que en 2008 eran un 35% los que vendían a clientes de otros países (gráfico 1.3.15).

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

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

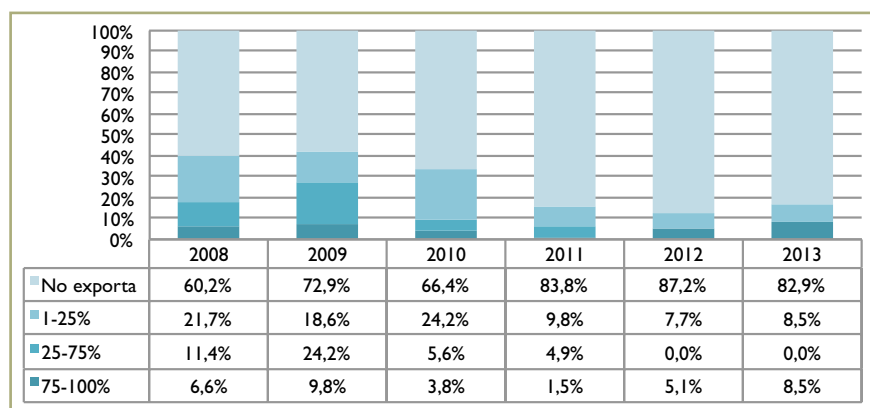
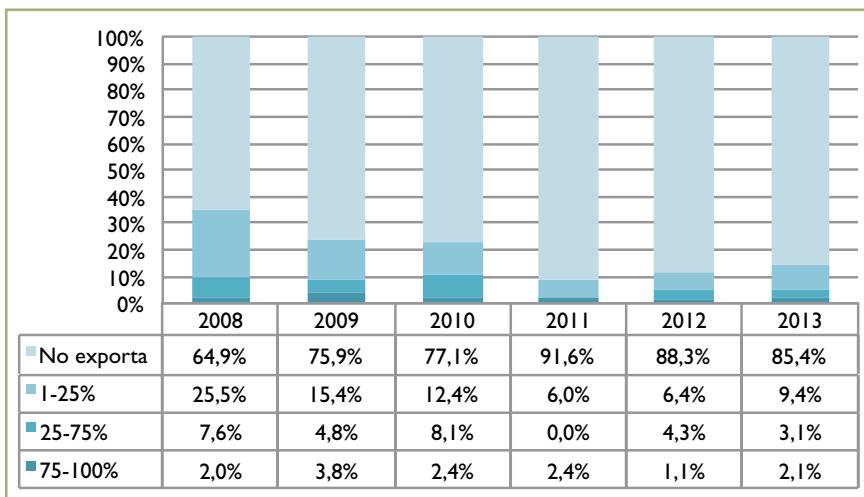


GRÁFICO 1.3.15. DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN FASE CONSOLIDADA SEGÚN LA INTENSIDAD EXPORTADORA Y SU EVOLUCIÓN TEMPORAL



2

El entorno emprendedor

2.1. Introducción

El modelo GEM sostiene que las circunstancias del entorno tienen una influencia notable sobre la actividad emprendedora. 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.

El segundo grupo incluye una serie de factores que son decisivos para la innovación y que influyen de forma especial sobre la misma una vez que se ha llegado a los mínimos señalados con anterioridad. 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. Incluyen 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 de una entrevista personal realizada a 36 expertos en 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.

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 resto de Comunidades Autónomas. A continuación se estudian los factores que suponen un obstáculo y los que representan un apoyo para la creación de empresas. Finalmente, se recogen las recomendaciones de los encuestados para mejorar las circunstancias del entorno y, como consecuencia, facilitar la actividad emprendedora.

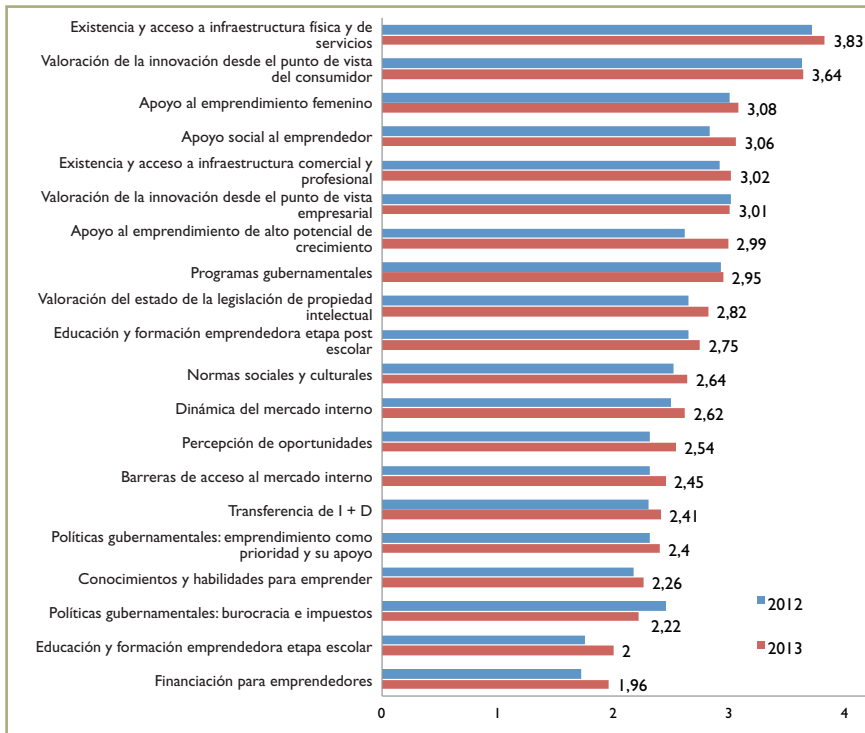
2.2. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la Región de Murcia

En primer lugar se analiza la valoración media dada por los encuestados a las dimensiones definitorias del entorno. Por la parte superior destaca *existencia y acceso a infraestructura física y de servicios* (3,83), seguida por *atención a la innovación desde el punto de vista del consumidor* con 3,64.

A cierta distancia –con valores próximos a 3- se encuentran *apoyo al emprendimiento femenino*, *existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional* y *valoración de la innovación desde el punto de vista empresarial*.

En los últimos lugares se sitúan *financiación para emprendedores* (1,96) y *educación y formación emprendedora en la etapa escolar*, con una media de 2 (gráfico 2.2.1).

GRÁFICO 2.2.1. VALOR MEDIO DE LAS CONDICIONES DEL ENTORNO PARA EMPRENDER EN LA REGIÓN DE MURCIA (2012-2013)⁽¹⁾



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

A partir de la opinión de los expertos consultados se puede afirmar que, en la Región de Murcia, el entorno presenta unas condiciones no muy favorables para la creación de empresas. De hecho, la mayoría de las dimensiones tienen un valor comprendido entre dos y tres, con la excepción de *existencia y acceso a infraestructura física* y *valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor* (ambas próximas a cuatro), mientras que *financiación para emprendedores* se sitúa ligeramente por debajo de dos. No se puede pasar por alto que las cifras más bajas se obtienen en aspectos tan relevantes para la creación de empresas como son la ya citada *financiación para emprendedores* (1,96), y *educación y formación emprendedora en etapa escolar* (2,0).

En términos generales, como se puede observar en el gráfico 2.2.1, las condiciones del entorno han mejorado ligeramente si se comparan con los datos de 2012. Se trata de diferencias pequeñas, pero que se dan en todos los factores analizados, con la excepción de *políticas gubernamentales* en lo que a burocracia e impuestos se refiere.

Por otro lado, estos factores no han sufrido grandes cambios en los últimos años. Se observa que los que ocupan las primeras y las últimas posiciones lo hacen durante todo el período analizado (aunque hay alguna excepción). Tomando en consideración toda la serie analizada, se puede comprobar que las condiciones del entorno se mantienen más o menos en los valores de 2010, con la excepción del bache de 2012 (es precisamente la caída del dicho año lo que explica la mejoría experimentada en el actual, año en el que se ha vuelto a las cifras normales). Llama la atención el importante descenso de *políticas gubernamentales* (medidas de apoyo) experimentado en 2012, y que se mantiene en la actualidad (tabla 2.2.1).

TABLA 2.2.1. VALORACIÓN DE LAS CONDICIONES DEL ENTORNO PARA EMPRENDER. REGIÓN DE MURCIA 2010 - 2013

DIMENSIONES DEL ENTORNO	VALOR			
	2013	2012	2011	2010
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	3,83	3,72	3,88	3,80
Valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor)	3,64	3,63	3,59	3,58
Apoyo al emprendimiento femenino	3,08	3,00	3,05	3,34
Apoyo social al emprendedor	3,06	2,83	3,13	3,03
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	3,02	2,92	3,04	2,94
Valoración de la innovación desde el punto de vista empresarial	3,01	3,02	3,12	2,92

DIMENSIONES DEL ENTORNO. (CONT.)	VALOR			
	2013	2012	2011	2010
Programas gubernamentales	2,95	2,93	3,03	3,05
Valoración del estado de la legislación de propiedad intelectual	2,82	2,65	2,93	2,85
Educación y formación emprendedora etapa post escolar.	2,75	2,65	3,02	2,92
Normas sociales y culturales	2,64	2,52	2,76	2,50
Dinámica del mercado interno	2,62	2,50	2,44	2,46
Percepción de oportunidades	2,54	2,32	2,66	2,79
Barreras de acceso al mercado interno	2,45	2,31	2,54	2,58
Transferencia de I + D	2,41	2,30	2,58	2,54
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,40	2,32	2,86	2,80
Conocimientos y habilidades para emprender.	2,26	2,17	2,17	2,12
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,22	2,45	2,61	2,56
Educación y formación emprendedora etapa escolar	2,00	1,75	2,01	1,91
Financiación para emprendedores	1,96	1,72	2,17	2,23

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

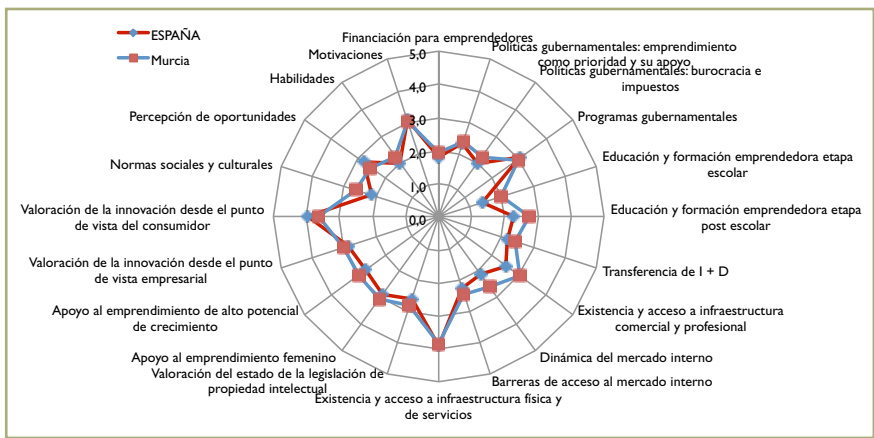
Menos preocupantes son, a nuestro juicio, los otros factores que ocupan de forma repetida las últimas posiciones, como es el caso de *apoyo financiero y políticas gubernamentales*. Estos factores son coyunturales y, por tanto, más fáciles de corregir.

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

Son de destacar los casos de *educación y formación emprendedora*, tanto en primaria como en etapa post-escolar, *normas sociales y culturales*, y también *infraestructura comercial y profesional*, dimensiones en las que la Región de Murcia está claramente por encima de la media nacional.

Sucede lo contrario en *percepción de oportunidades* y *valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor*. En el resto de dimensiones apenas se aprecian diferencias.

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



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

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

En la tabla 2.3.1 se muestran los principales **obstáculos** para la creación de empresas en la Región de Murcia a juicio de los expertos consultados. El factor reconocido como principal obstáculo es la carencia de *apoyo financiero* (así aparece en el 93% de las respuestas obtenidas).

A mucha distancia se encuentran *normas sociales y culturales y políticas gubernamentales*, presentes en el 46,6% y 43,3% de las respuestas obtenidas, respectivamente. En el otro extremo se encuentran *capacidad emprendedora* (2,8% de las respuestas), *transferencia de I+D* (3%) y *contexto político, social e institucional* (8,8%). Se ha de mencionar también que *acceso a infraestructura física y estado del mercado laboral* no han sido citados como obstáculo en ningún caso.

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

FACTORES CITADOS POR LOS EXPERTOS COMO OBSTÁCULOS A LA CREACIÓN DE EMPRESAS.	2013		2012	2011	2010	2009
	% DE RESPUESTAS	ORDEN	ORDEN	ORDEN	ORDEN	ORDEN
Apoyo financiero	93,0	1	1	3	1	1
Normas sociales y culturales	46,6	2	4	7	6	6
Políticas gubernamentales	43,3	3	2	4	3	4
Clima económico	26,6	4	6	6	4	6
Apertura de mercado, barreras	23,4	5	7	9	10	9
Programas gubernamentales	23,4	5	3	2	5	7
Educación, formación	17,5	6	4	1	2	5
Infraestructura comercial y profesional	11,4	7	8	7	9	8
Contexto político, social e institucional	8,8	8	6	8	7	7
Transferencia de I+D	3,0	9		5	6	4
Capacidad emprendedora	2,8	10	5	9	8	4
Estado del mercado laboral	0,0	11		7	9	2
Acceso a infraestructura física	0,0	11		9	10	3

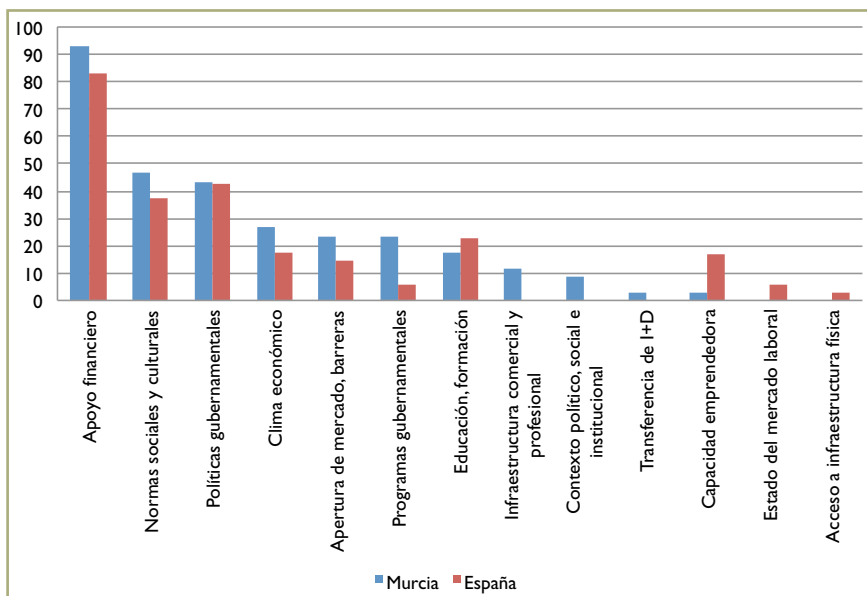
Este año, al igual que en los anteriores, la falta de *apoyo financiero* ha sido considerada como el principal obstáculo. Esta dimensión ha sido citada desde que se realiza este estudio como el obstáculo más importante, tanto en los últimos años, en los que el acceso a la financiación ha sido difícil, como en los años anteriores a la crisis (en los que no había tantas dificultades).

Por otro lado, ha adquirido relevancia *normas sociales y culturales*, que ha pasado a ocupar el segundo lugar. La dimensión *capacidad emprendedora* -que en 2012 ocupó el quinto puesto- ha descendido hasta las posiciones que ha ocupado tradicionalmente. En lo que se refiere a las últimas posiciones, la situación es prácticamente igual a la de los años anteriores.

Con respecto al conjunto de España, hay coincidencia en cuanto a las dimensiones situadas en los tres primeros lugares (aunque cambia el orden). Las mayores diferencias se encuentran en *capacidad emprendedora* y *estado del mercado laboral* las cuales son consideradas como importantes obstáculos por los expertos nacionales, mientras que lo son en mucha menor medida por los expertos de la Región.

En el caso de *programas gubernamentales* sucede lo contrario, son un obstáculo mayor a juicio de los expertos de la Región que a juicio de los expertos del conjunto de España (gráfico 2.3.1)

GRÁFICO 2.3.1. PRINCIPALES OBSTÁCULOS PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN LA REGIÓN DE MURCIA Y EN ESPAÑA (2013)



En la identificación de factores que suponen un **apoyo** a la creación de empresas en la Región de Murcia, destacan *programas gubernamentales* y *clima económico*, presentes en el 66,8% y 52,7% de las respuestas, respectivamente. A continuación se encuentran *normas sociales y culturales* y *estado del mercado laboral*, con porcentajes superiores al 30%.

En el otro extremo, con cifras inferiores al 10% se encuentran *capacidad emprendedora*, *infraestructura comercial y profesional*, *políticas gubernamentales* y *acceso a infraestructura física* (tabla 2.3.2).

Respecto al papel del *clima económico* como apoyo para la creación de empresas, hemos de señalar que la actual situación de crisis fuerza a muchas personas a crear su propio negocio como única forma de encontrar trabajo. A este respecto se puede comprobar en el apartado 1.2.3 de este informe, que la tasa de creación de empresas por necesidad ha pasado del 21,4% del TEA en 2010 al 47,1% en 2013, lo que indica que el actual clima económico (caracterizado por la crisis) actúa como impulsor de la creación de empresas.

Es destacable el caso de *educación y formación* que en 2012 aparecía en segundo lugar, y ha descendido hasta el sexto puesto. Igualmente son dignos de mención los casos de *normas sociales y culturales* y *apertura del mercado*, que pasan de la octava posición en 2012 a las posiciones tercera y quinta en el actual, respectivamente.

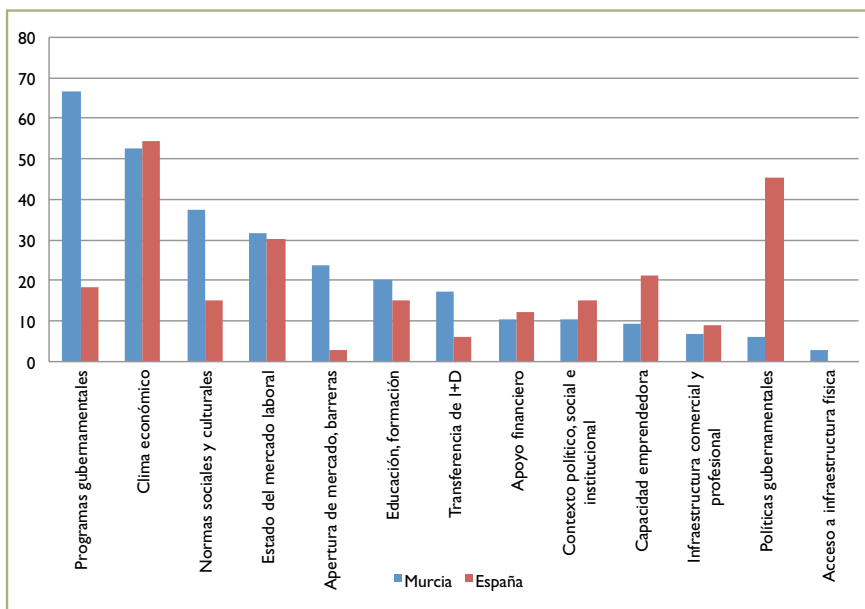
Al comparar con los factores identificados a nivel nacional surgen disparidades. Mientras que *programas gubernamentales* ocupa el primer puesto a nivel regional, cae hasta el quinto a nivel nacional.

También cambia sustancialmente la posición de *apertura de mercado* y de *capacidad emprendedora*. Aunque la diferencia más notable es la que se da en *políticas gubernamentales*, que pasa de ser el segundo factor a nivel nacional a ocupar el penúltimo puesto en la opinión de los expertos regionales (gráfico 2.3.2).

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	2013		2012	2011	2010	2009
	% DE RESPUESTAS	ORDEN	ORDEN	ORDEN	ORDEN	ORDEN
Programas gubernamentales	66,8	1	1	1	1	1
Clima económico	52,7	2	6	7	2	6
Normas sociales y culturales	37,6	3	8	7	6	4
Estado del mercado laboral	31,7	4	3	7	8	6
Apertura de mercado, barreras	23,9	5	8	--	5	9
Educación, formación	20,0	6	2	3	8	7
Transferencia de I+D	17,3	7	7	4	5	5
Apoyo financiero	10,6	8	5	5	5	8
Contexto político, social e institucional	10,4	9	6	7	6	7
Capacidad emprendedora	9,5	10	4	--	3	4
Infraestructura comercial y profesional	6,7	11	7	7	7	4
Políticas gubernamentales	6,2	12	7	2	4	2
Acceso a infraestructura física	3,0	13	7	6	8	3

GRÁFICO 2.3.2. PRINCIPALES APOYOS PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN LA REGIÓN DE MURCIA Y EN ESPAÑA (2013)



En cuanto a las **recomendaciones**, aparecen en los primeros lugares *apoyo financiero* (81,5%), *políticas gubernamentales* (67,2), *educación y formación* y *programas gubernamentales* (presentes en más del 40% de las respuestas) (tabla 2.3.3).

Comparando con el año 2012 se observa que las recomendaciones citadas en primer lugar coinciden en ambos años. Lo más destacable es el caso de *programas gubernamentales* que del primer lugar en 2012 pasa al cuarto en 2013.

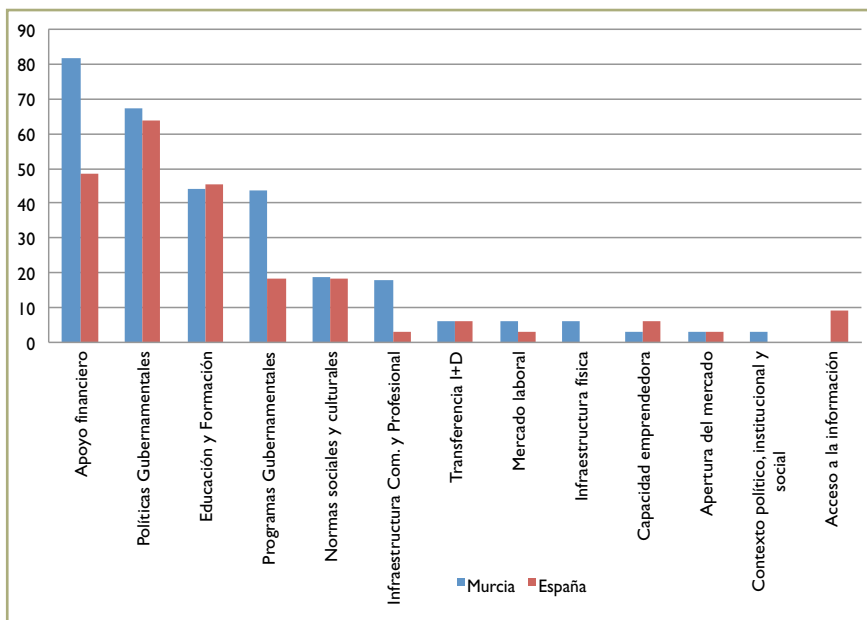
Por lo demás no hay grandes cambios, salvo que las respuestas de los expertos a esta pregunta en esta edición han estado más dispersas que las proporcionadas en 2012. Finalmente, mencionar que las recomendaciones que ocupan los primeros lugares se mantienen a lo largo de todo el período estudiado, y coinciden con las expuestas a nivel nacional.

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	2013		2012	2011	2010	2009
	% DE RESPUESTAS	ORDEN	ORDEN	ORDEN	ORDEN	ORDEN
Apoyo financiero	81,5	1	2	3	3	3
Políticas Gubernamentales	67,2	2	3	1	3	5
Educación y Formación	44,3	3	2	1	1	1
Programas Gubernamentales	43,6	4	1	2	2	2
Normas sociales y culturales	18,6	5	5	5	5	4
Infraestructura Com. y Profesional	17,9	6	7		7	7
Transferencia I+D	6,1	7		3	5	6
Mercado laboral	6,1	7	6	5	7	11
Infraestructura física	6,1	7			6	9
Capacidad emprendedora	2,9	8	4		7	8
Apertura del mercado	2,9	8			5	9
Contexto político, institucional y social	2,9	8		4	4	8
Acceso a la información	0,0					
Clima económico				5	6	8

Si se compara con el conjunto de España, además de lo indicado en el párrafo anterior, se observa que no hay diferencias importantes. Sobresalen los casos de *apoyo financiero* y *programas gubernamentales* que son recomendados en mayor medida por los expertos de la Región de Murcia que por los del conjunto de España. Por el contrario, *acceso a la información* se cita en el 9,1% de las respuestas a nivel nacional, mientras que a nivel regional no aparece en ningún caso. (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 2013





TEMAS MONOGRÁFICOS

3

Fomento de la cultura emprendedora en edades tempranas

Encarna Teruel López

Coordinadora técnica de programas de educación emprendedora del Instituto de Fomento de la Región de Murcia

Javier Celdrán Lorente

Consejería de Educación Cultura y Universidades.

3.1. Introducción y antecedentes

El mundo necesita de personas que sean capaces de adaptarse rápidamente a los cambios, capaces de aceptar nuevos retos, asumir riesgos, aprender de los errores como forma de adquisición del conocimiento y por tanto de tener desarrolladas unas habilidades creativas y de innovación que le permitan resolver los desafíos del siglo XXI, pues bien es sabido que los cambios que se generan en un país vienen generados y producidos por las personas emprendedoras.

Las personas emprendedoras tienen cualidades propias, innatas o adquiridas, como son la creatividad, la capacidad de innovación, la curiosidad, la resiliencia, la tolerancia al error como parte del aprendizaje continuo, la iniciativa, la autonomía etc.

La Unión Europea ha reconocido en multitud de ocasiones, que la educación y la formación son esenciales para el desarrollo de la actual sociedad del conocimiento y la economía. En el “Marco Estratégico para la cooperación europea en la educación y la formación (ET 2020), la Unión

Europea establece como objetivo estratégico a largo plazo “incrementar la creatividad y la innovación, incluido el espíritu empresarial, en todos los niveles de la educación y la formación”.

De todo esto surge la necesidad de fomentar el espíritu emprendedor desde edades tempranas.

Desde el INFO, haciéndose eco de todas las recomendaciones que se vienen haciendo a los estados Miembros, en esta materia, ha puesto en marcha iniciativas, acciones y programas para promover la cultura, las actitudes y las capacidades que vinculan el espíritu empresarial y emprendedor en el sistema Educativo de la Región de Murcia.

Es por ello que el Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO) en coordinación con la Consejería de Educación de la Región de Murcia, partiendo del análisis y la constatación de la situación actual, ha puesto en marcha desde el curso escolar 2009/2010 programas ligados al fomento de la cultura emprendedora en el ámbito de la educación y formación, con acciones concretas, medidas específicas y orientaciones metodológicas, dirigidas a los centros educativos y formativos , incluido el ámbito universitario.

La puesta en marcha de estas iniciativas, surgen a raíz de que en el año 2009, el Instituto de Fomento de la Región de Murcia, desarrolla un plan, llamado PLAN EMPRENDEMOS, cuyo objetivo era el de **fomentar la cultura emprendedora en la sociedad murciana y apoyar mediante iniciativas concretas y coordinadas la creación y consolidación de empresas en la Región de Murcia.**

Dicho Plan, se estructuró en 3 ejes. Siendo dentro del EJE I y concretamente en la

Línea de actuación **“Valores emprendedores en edades tempranas”**, donde se enmarca las actuaciones concretas que se describirán en este informe, relacionadas con el fomento del espíritu emprendedor en edades tempranas.

GRAFICO 3.1. EJES DEL PLAN EMPRENDEMOS

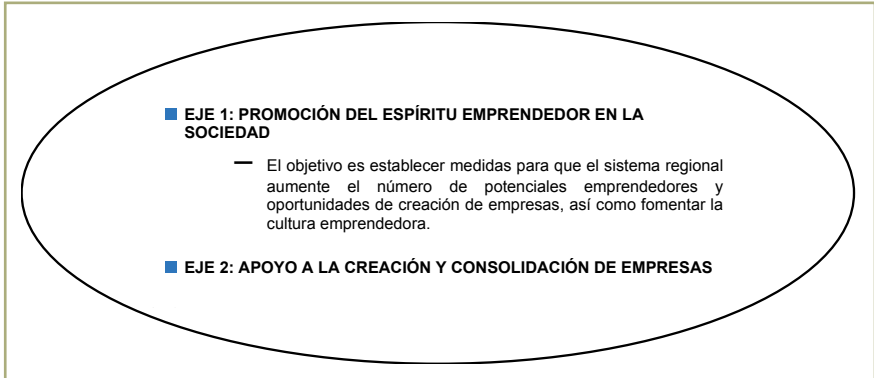
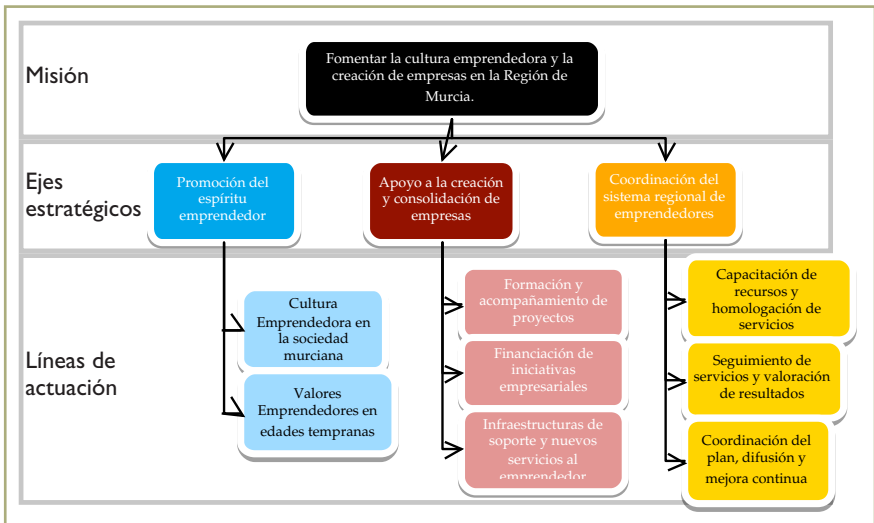


GRÁFICO 3.2. ESTRUCTURA DEL PLAN EMPRENDEMOS



Y es de ahí de donde nacen diversos programas y acciones, para el desarrollo en los estudiantes de la Región de Murcia, de las habilidades y competencias necesarias, para convertirse en personas emprendedoras.

Además el impulso de los programas y acciones de Fomento de la Cultura Emprendedora en Edades Tempranas en la Región de Murcia surge de la creencia firme de *la educación* como eje de articulación social y desarrollo económico. Siendo el objetivo principal, poner en valor, generaciones de niños y jóvenes que serán los adultos que necesita el nuevo escenario económico y social, capaz de adaptarse a los cambios, de asumir nuevos retos e ideas innovadoras, capaces de asumir riesgos y cometer errores como parte del proceso de aprendizaje y por tanto de su formación como persona y profesional.

3.2. Acciones

3.2.1. Proyecto EME (Emprender en mi Escuela)

Descripción

Emprender en mi Escuela es un programa educativo dirigido a alumnado de educación Primaria, en el que durante el curso escolar los alumnos y alumnas crean y gestionan una cooperativa en la que fabrican productos que venden una vez al año, en el mercado de su localidad.

EME es un proyecto educativo que de forma transversal se desarrolla en las diferentes áreas de conocimiento del currículum de último Ciclo de Educación Primaria, (5º y 6º).

EME propone una metodología donde el alumnado es el protagonista y centro de su propio aprendizaje. Se basa en un trabajo desde la práctica donde el aprendizaje es activo, cooperativo y significativo. Para ello la relación entre el centro educativo y los hechos de su entorno más cercano están presentes diariamente.

La metodología se basa en proyectos, desde la participación real y efectiva del alumnado en el aula. Serán ellos y ellas quienes tomen las decisiones y se arriesguen.

El objetivo general de **EME** es el descubrimiento y desarrollo de las habilidades emprendedoras en los niños, promoviendo conductas y actitudes de colaboración, coordinación, superación de conflictos y asunción de problemas y responsabilidades.

Este objetivo se concreta en los siguientes específicos:

- Desarrollar y adquirir hábitos de comportamiento autónomo en relación con el trabajo y orientados a las relaciones interpersonales.
- Conocer las normas de funcionamiento grupales y desarrollar hábitos de conciencia emprendedora referidos a la empresa u otro tipo de asociación.
- Iniciar al alumnado en la identificación y conocimiento de los elementos y principios básicos de puesta en marcha de un proyecto.

Datos de participación y evolución

Desde el curso escolar 2010/2011, en el que se puso en marcha este proyecto, cada año se han ido incorporando nuevos centros educativos y por tanto un mayor número de alumnado.

La evolución experimentada puede verse en los siguientes gráficos

GRAFICO 3.3. EVOLUCIÓN ALUMNADO PARTICIPANTE

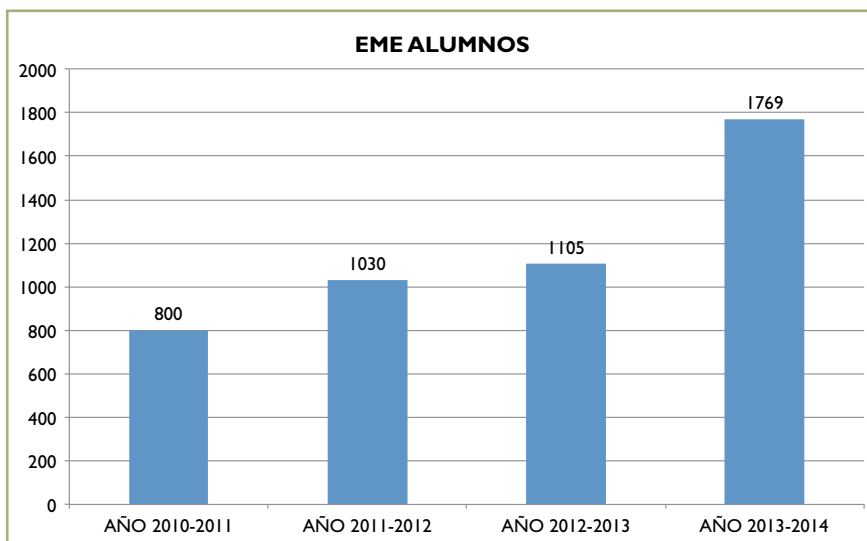
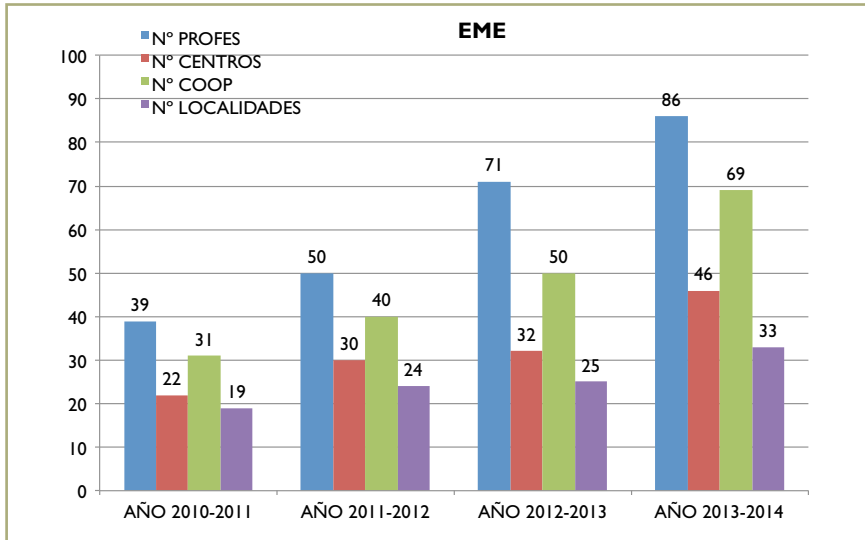


GRÁFICO 3.4. EVOLUCIÓN PARTICIPACIÓN POR CENTROS, PROFESORES, LOCALIDADES Y COOPERATIVAS CREADAS



3.2.2. Proyecto EJE (Empresa Joven Europea)

Descripción

EJE es un proyecto educativo para el desarrollo de competencias emprendedoras, dirigido a alumnado de 3º y 4º de Educación Secundaria Obligatoria.

Este proyecto, está enmarcado en las asignaturas de INICIACION PROFESIONAL LA ADMINISTRACION ó INICIACION PROFESIONAL AL COMERCIO Y MARKETING.

Se trata de una experiencia de creación y gestión de mini-empresas de comercio internacional e interregional en el aula. Es una herramienta pedagógica basada en una experiencia práctica (el desarrollo de un proyecto empresarial) y en interacción con agentes externos.

En el Proyecto Empresa Joven Europea el alumnado crea y gestiona una empresa (sociedad cooperativa). De este modo, la cooperativa creada en el

aula establecerá relaciones comerciales con otras cooperativas escolares, de otras comunidades autónomas o países con el objetivo de 'importar' y 'exportar' productos entre si. Los productos importados serán comercializados en el mercado local para posteriormente analizar los resultados y repartir los beneficios obtenidos al igual que cualquier empresa real.

Por tanto, el alumnado a través de esta experiencia práctica, tendrá la oportunidad de desarrollar en un contexto real habilidades y actitudes tales como la iniciativa, la toma de decisiones, la creatividad y el trabajo en equipo a la vez que asimilarn conceptos básicos sobre la creación y gestión de empresas.

Del mismo modo, **EJE** proporciona al alumnado oportunidades para el conocimiento y contacto con instituciones, entidades y empresas existentes en su entorno local.

Objetivos

- Potenciar el desarrollo del espíritu emprendedor (capacidades y actitudes emprendedoras).
- Proporcionar al alumnado los conocimientos básicos para la creación y gestión de una empresa a través de una experiencia real y práctica fomentando el Aprendizaje Cooperativo
- Dotar a la educación de una dimensión global fomentando la cooperación entre alumnado y profesorado de distintos centros educativos y propiciando el contacto con entidades y empresas del ámbito local.

Datos de participación y evolución

Desde el curso escolar 2009/2010, en el que se puso en marcha este proyecto, como proyecto piloto con 25 centros educativos, y tras el éxito y aceptación obtenida por toda la comunidad educativa, cada año se han ido incorporando nuevos centros educativos y por tanto un mayor número de alumnado.

La evolución experimentada puede verse en los siguientes gráficos

GRAFICO 3.5. EVOLUCIÓN ALUMNADO PARTICIPANTE

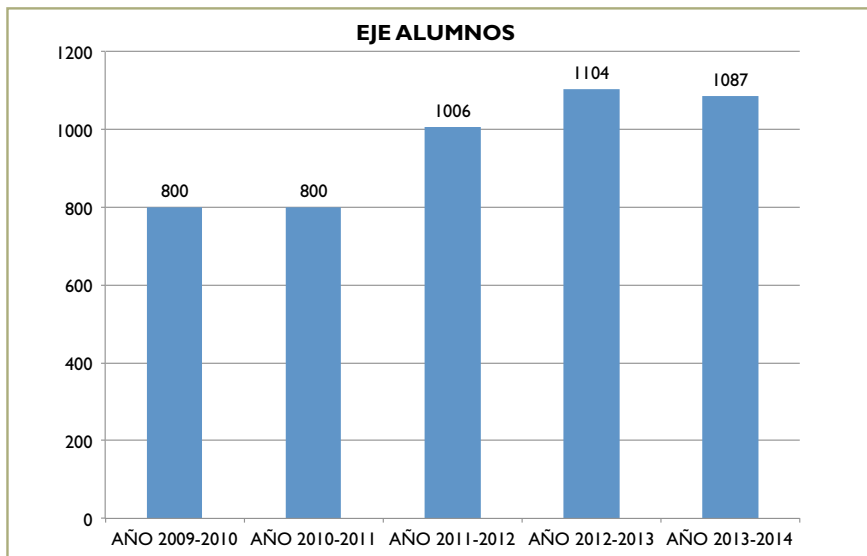
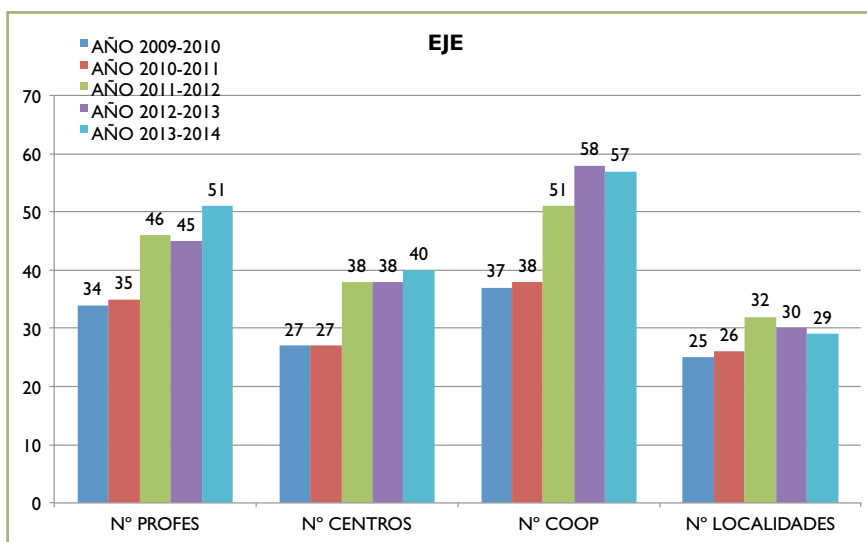


GRAFICO 3.6. EVOLUCIÓN PARTICIPACIÓN CENTROS, PROFESORES, LOCALIDADES, COOPERATIVAS CREADAS



3.2.3. Experiencias Emprendedoras en el aula

Descripción

Experiencias Emprendedoras en el aula, es una actividad que se desarrolla, en el entorno del aula, tanto en Bachillerato como en ESO.

Esta actividad consiste en la visita al aula de un emprendedor-empresario, que de forma altruista y voluntaria, quiere contribuir al desarrollo de la cultura emprendedora en nuestros jóvenes de la Región de Murcia, donde trasladará al alumnado, su experiencia como persona emprendedora, desde sus inicios, hasta el momento actual de desarrollo de su actividad empresarial; pasando por la exposición de las inquietudes que le llevaron a emprender, los caminos andados para el desarrollo de la idea, las vicisitudes vividas durante el desarrollo de su actividad empresarial, para llevar finalmente al alumnado a las conclusiones de los beneficios de “emprender” y de “ser tu propio jefe”.

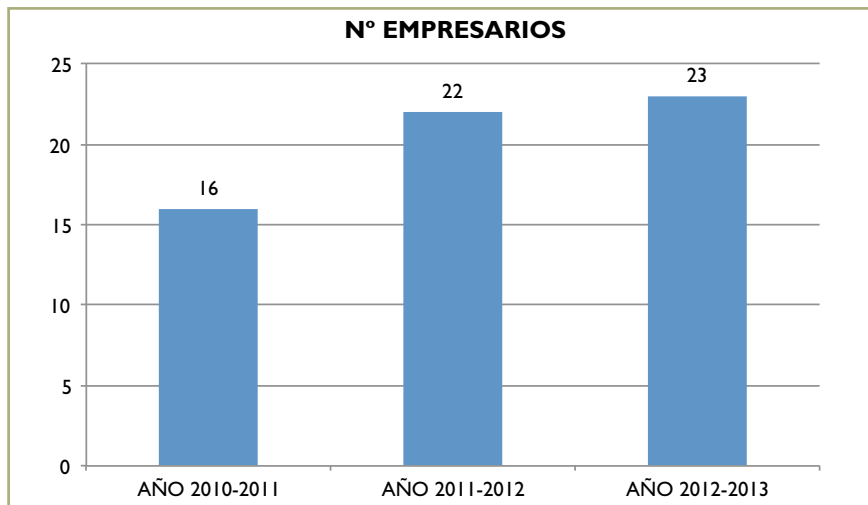
Está orientado a alumnos que cursan alguna modalidad de Bachillerato, relacionado con las Ciencias Sociales o Tecnología o alumnos que cursan 4º ESO, en alguna de las materias de INICIACION PROFESIONAL que oferte el Centro Educativo.

Objetivos

- Acercar la figura del emprendedor-empresario a los jóvenes con el fin de generar un cambio de mentalidad y visión del término “EMPRESARIO”, pudiendo contribuir a que sea visto como “**agente de cambio** en la sociedad y de creación de valor y riqueza en la sociedad”.
- Provocar en los jóvenes la visión del “emprendimiento” como opción laboral y profesional de futuro.

Datos de participación y evolución

GRAFICO 3.7. EVOLUCIÓN N° EMPRESARIOS PARTICIPANTES



3.2.4. Día de la persona emprendedora de la Región de Murcia

Descripción

El Día de la Persona Emprendedora es un Congreso anual, que integra diferentes tipos de actividades de información, asesoramiento, formación y encuentros de negocios para emprendedores. Esta iniciativa se realiza por primera vez en la Región de Murcia en el año 2008, como iniciativa coordinada por la Dirección General de la PYME del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, y con la participación de la práctica totalidad de Comunidades Autónomas.

En la primera edición, las Comunidades Autónomas participantes consensuaron un modelo de evento, unos objetivos y una imagen común para la iniciativa. Igualmente se decidió realizar el evento en el mismo mes del año, en fechas cercanas al Día Europeo de la PYME.

Tras varios años de impulso, patrocinio y coordinación por parte del Ministerio, una vez que la iniciativa ya se encontraba consolidada en los territorios, se decidió que fuesen cada Comunidad Autónoma la que organizara y continuara con la misma.

En la Región de Murcia, se ha mantenido la esencia del evento, tal y como fue definido en su inicio, y en cada nueva edición se han ido incorporando innovaciones tanto en formatos como en contenidos.

El formato de este evento presenta diferentes tipos de actividades:

- Conferencias, charlas y ponencias de expertos en diferentes temas de interés para los emprendedores: financiación, trámites para la creación de la empresa, ideas de negocio, marketing, habilidades de gestión de empresas, etc.
- Espacios expositivos de asociaciones, entidades, organismos y empresas que ofrecen servicios a los empresarios y emprendedores.
- Talleres prácticos para formar en ciertos aspectos de interés para los emprendedores.
- Encuentros de “networking” para la conexión entre emprendedores y la generación de oportunidades de negocios.
- Concursos y actos de entrega de premios y reconocimientos.

Objetivos

Este macro evento de un día de duración tiene como objetivos:

- Dar a conocer la oferta regional de organismos que ofrecen apoyo al emprendimiento.
- Orientar, asesorar y formar a emprendedores en proceso de maduración de su idea empresarial o en crecimiento.
- Sensibilizar sobre la importancia del emprendimiento.
- Reconocer el papel que los emprendedores y los empresarios juegan en la sociedad y en la generación de riqueza.
- Informar sobre las últimas tendencias, herramientas y puntos de vista de expertos en emprendimiento y desarrollo empresarial.

Datos de participación y evolución

AÑO	LUGAR	ASISTENTES	ESTUDIANTES
2011	Lorca	1270	-
2012	Molina de Segura	1366	48%
2013	Aguilas	2500	55%

3.2.5. Empresarios por un día

Descripción

1. “Empresarios por un día” es una actividad en la que un alumno vive en primera persona la experiencia de ser “Empresario por un día” a través del acompañamiento durante una jornada de trabajo a un Empresario que de manera altruista y desinteresada colabora con la actividad.

2. “Empresarios por un día” es una actividad que se desarrolla fuera del aula, en el entorno de una empresa o lugar de trabajo del empresario participante.

3. Durante un día elegido de común acuerdo entre los participantes, el alumno, inicia y acaba al lado del emprendedor su jornada laboral, asistiendo y desarrollando junto a el, todo tipo de actividades que el emprendedor tenga previsto en ese día.

4. Esta orientado a alumnos que cursan alguna modalidad de Bachillerato, relacionado con las Ciencias Sociales o Tecnología o alumnos que cursan 4º ESO, en alguna de las materias de INICIACION PROFESIONAL que oferte el Centro Educativo

Objetivos

“Empresarios por un día” tiene como objetivos :

- Acercar la figura del emprendedor-empresario a los jóvenes con el fin de generar un cambio de mentalidad y visión del término “EMPRESARIO”, pudiendo contribuir a que sea visto como “agente de cambio en la sociedad y de creación de valor y riqueza en la sociedad”.

- Provocar en los jóvenes la visión del “emprendimiento” como opción laboral y profesional de futuro.

Datos de participación y evolución

CURSO ACADÉMICO	EMPRESARIOS PARTICIPANTES	ALUMNOS PARTICIPANTES
2009-2010	2	2
2010-2011	5	5
2011-2012	6	15
2012-2013	8	24
2013-2014	15	56
TOTAL		

3.2.6. First Lego League

Descripción

FIRST Lego League también conocido por sus siglas FLL es un concurso mundial para estudiantes de primaria y secundaria (años permitidos 9-14, 10-16 en Europa), organizado por la organización FIRST. En España, es coordinado y organizado por la Fundación Scientia. En la Región de Murcia es organizado por el Instituto de Fomento de la Región de Murcia a través del CEEIC (Centro Europeo de Empresas e Innovación de Cartagena), y la colaboración de la Universidad Politécnica de Cartagena.

Cada año se centra en un tema distinto de ciencia o tecnología. Todas las pruebas del concurso en un determinado año, entonces, tendrán que ver con este tema. Los estudiantes buscan soluciones a los distintos problemas que se les fueron dados y exponen su investigación y su proyecto en concursos regionales que se llevan a cabo en todo el mundo.

1. Se trata por tanto de una iniciativa internacional que invita a los jóvenes de 10 a 16 años a descubrir la diversión y la emoción en la ciencia y la tecnología, fomenta las vocaciones científicas y tecnológicas y promueve

los valores del trabajo en equipo, la innovación, la creatividad y el emprendimiento.

2. Los equipos participantes en el desafío FLL estarán formados grupos de 3 a 10 estudiantes, y están tutorizados por un profesor que adoptará el rol de entrenador. A lo largo de un mínimo de 8 semanas, los alumnos deberán resolver un desafío que se divide en 3 ámbitos:

- Desarrollo de un Robot: diseñar, construir y programar un robot con las piezas de LEGO para resolver las misiones establecidas en un tiempo limitado, usando conceptos de ingeniería para lo que se requiere creatividad e ingenio.
- Proyecto Científico: identificar un problema real, investigarlo y proponer soluciones innovadoras.
- Valores FLL: mostrar espíritu de equipo, entusiasmo y respeto a sí mismos y a los demás.

Objetivos

FLL, como competición internacional basa su filosofía en el desarrollo de valores y la consecución de los siguientes objetivos:

- Desarrollar el espíritu emprendedor, creativo, crítico, analítico e investigador.
- Acercar a los jóvenes a la tecnología, la innovación y la ciencia.
- Desarrollar habilidades de trabajo en equipo, toma de decisiones, liderazgo, improvisación y oratoria.

Datos de participación y evolución

CURSO ACADÉMICO	NÚMERO DE CENTROS	EQUIPOS	ALUMNOS
2011/2012	14	15	150
2012/2013	12	13	130
2013/2014	16	17	170
TOTAL	42	45	450

3.2.7. Concurso Imagina una Empresa Diferente

Descripción

El Concurso IMAGINA UNA EMPRESA DIFERENTE se desarrolla a través de un concurso que premia las mejores ideas de proyectos empresariales innovadores, que posibiliten la puesta en marcha y desarrollo de empresas innovadoras en la Región de Murcia. Organizado por el Instituto de Fomento de la Región de Murcia a través del CEEIM (Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia), y con la colaboración de la Consejería de Educación, este concurso viene organizándose desde el año 2009 en la Región.

El Concurso fomenta la creatividad y la innovación entre escolares y alumnos de FP mediante el emprendimiento. Los concursantes, alumnos de 3º y 4º de ESO, 1º y 2º de Bachillerato, y grados medios de FP de Centros educativos de la Región de Murcia, deben desarrollar una idea de negocio innovadora, que sea realizable, y que permita solucionar un problema social o dar cobertura a una necesidad. Cada año, el concurso se tematiza en diferentes ámbitos, de forma que las ideas de negocio deben ser sobre unos campos concretos.

Utilizando la base de un esquema tipo de modelo de negocio o plan de empresa, el Concurso tiene dos fases diferenciadas:

- En la primera fase, los concursantes deben presentar un proyecto empresarial por escrito, cubriendo todos los aspectos clave de un proyecto empresarial. Un jurado formado por expertos en emprendimiento selecciona una decena de proyectos que pasan a la siguiente fase.
- En la segunda fase, los finalistas deben presentar el proyecto ante un tribunal, utilizando para ello medios audiovisuales, prototipos o cualquier otro tipo de apoyo para convencer sobre la innovación y viabilidad de sus ideas.

Objetivos

“Imagina Una Empresa Diferente” es un proyecto educativo, para fomentar la creatividad y la innovación mediante el emprendimiento en ámbitos escolares y formativos. Los principales objetivos de este concurso son:

- Fomentar y promover las iniciativas innovadoras desde el ámbito educativo.
- Apoyar y difundir la cultura emprendedora entre los miembros de los centros educativos de la Región de Murcia.
- Favorecer la aplicación de los conocimientos adquiridos en la creación de nuevas empresas.
- Motivar a los jóvenes en la generación de ideas innovadoras que caminen hacia un futuro de oportunidades.

Datos de participación y evolución

		Nº PROYECTOS	IES	ALUMNOS
1º	2009	12	6	52
2º	2010	2	10	80
3º	2011	48	16	103
4º	2012	92	24	218
5º	2013	38	14	103
6º	2014	180	44	340
TOTAL		372	114	896

3.3. Líneas Futuras de Actuación

La gran mayoría de las acciones expuestas en los apartados anteriores corresponden a proyectos e iniciativas que se enmarcan en el denominado “Plan Emprendemos” del Gobierno Regional de Murcia. Dicho Plan, en el primero de sus ejes dedicado a la promoción del espíritu emprendedor en la sociedad, y especialmente en edades tempranas, incluía una importante batería de medidas que han tenido gran éxito.

Podemos afirmar que la Región de Murcia, con las acciones del Plan Emprendemos, ha sido pionera y región de referencia en materia de fomento

del emprendimiento. Esta afirmación es constatada por el hecho de que la Región de Murcia obtuvo el galardón “Región Europea Emprendedora” otorgado por el Comité de las Regiones de la Unión Europea, siendo la primera Región española en obtenerlo.

La Consejería de Educación de la Región de Murcia, junto con el Instituto de Fomento de la Región de Murcia, trabajan en la implementación del 2º Plan Regional para el Apoyo en la Creación de Empresas y Fomento del Emprendimiento, “Plan Emprendemos”. En este segundo plan, se amplían los objetivos perseguidos en el primer plan, y se otorga un mayor protagonismo a los organismos intermedios, agentes colaboradores en el fomento del emprendimiento en la sociedad y en la asistencia a los emprendedores.

Pero el capítulo del fomento del emprendimiento en edades tempranas y en el marco del sistema educativo va a ganar más protagonismo. Las oportunidades y retos de la implantación de la LOMCE va a permitir que se desarrollen nuevas iniciativas curriculares y extracurriculares vinculadas con el emprendimiento, la creatividad y la innovación.

Así, la Consejería de Educación trabaja en el diseño de varias iniciativas que se implementarán a partir del curso 2015-2016, que aunque todavía se encuentran en estado incipiente y de diseño, se pueden resumir en las siguientes:

- Diseño de una asignatura en primaria que irá destinada a fomentar la creatividad, el espíritu crítico y el emprendimiento.
- Diseño de actividades para la educación financiera en centros educativos desde edades tempranas.
- Diseño e implementación de una red de aulas de creatividad en Centros Escolares: serán espacios en los que se promoverá la creatividad y la innovación, y se desarrollarán actividades vinculadas con la innovación.
- Creación de micro incubadoras tecnológicas escolares, espacios para el desarrollo de iniciativas emprendedoras.
- Creación de una red de empresarios educativos: se dedicarán a dar charlas en centros educativos, participar en conferencias y motivar a los escolares sobre la importancia de la empresa.

- Diseño de un Plan Regional para el Fomento del Emprendimiento en el sistema educativo: incluiría acciones en el sistema educativo de régimen general (primaria, secundaria y bachillerato), pero también en las enseñanzas de régimen especial (música, arte dramático, diseño), y en el sistema universitario.

En definitiva, en un futuro próximo la Región seguirá apostando por el fomento del emprendimiento desde edades tempranas, con especial atención a la formación y desarrollo de habilidades financieras, tecnológicas, emprendedoras, y la práctica de la creatividad y la innovación.

4

La financiación del emprendimiento en la Región de Murcia

Juan S. Baixalui Soler

Profesor Finanzas. Universidad de Murcia.

4.1. Introducción

La financiación para el emprendimiento es uno de los principales inconvenientes que se señalan cuando se realiza una consulta sobre los obstáculos para emprender. Existen diferentes fuentes de financiación según el oferente de los fondos: inversores informales, inversores privados, entidades de crédito, organismos públicos, fondos de inversión, etc., aunque los intereses que persigue cada fuente son muy diferentes y dependen de las características del negocio, la madurez y su grado de consolidación.

Es importante prestar especial atención a este tema y detectar dónde está la posible desconexión entre oferta y la demanda de fondos para la actividad empresarial. La mayor desconexión entre la oferta y la demanda de fondos para financiar la actividad empresarial se produce en los primeros años de vida de las empresas. Durante la fase temprana, los problemas relacionados con la oferta de fondos están relacionados con el riesgo percibido que se deriva de la incertidumbre, la ausencia de garantías y las asimetrías de información de los proyectos. Esto se debe a que en esta fase no hay una trayectoria pasada, los plazos de recuperación son más

dilatados y existen dificultades para evaluar el proyecto. Por el lado de la demanda, también puede haber una resistencia de los emprendedores a ceder sus ideas, el control del negocio y la toma de decisiones o una baja preparación para negociar o acudir a foros de financiación.

Este capítulo se centra en describir las fuentes de financiación a las que tiene acceso un proyecto dependiendo del estado en el que se encuentre. También se presentan datos de la actividad de financiación en la Región de Murcia.

4.2. Financiación en fase temprana: fase semilla y Start-up

En la literatura anglosajona, los proyectos de negocio que se encuentran en la fase inicial de desarrollo se denominan start-up. Su financiación es muy complicada porque su grado de madurez y consolidación es muy bajo. Se ha iniciado la actividad empresarial hace poco tiempo por lo que no se dispone ni de información previa ni de la capacidad de estimar la evolución futura del proyecto. Incluso lo habitual es que existan resultados negativos en los primeros años ya que el ritmo de pagos es superior al de cobros. A toda la incertidumbre que genera la falta de madurez del negocio se le puede añadir que la naturaleza de los activos en los que se está invirtiendo sean intangibles, o con riesgo tecnológico importante, como ocurre en las denominadas empresas de base tecnológica (EBT).

El Promotor

Cuando se inicia la actividad empresarial, con la puesta en valor de una oportunidad de negocio, se requiere de un capital semilla que es la inversión necesaria durante el periodo inicial de incertidumbre. En España no hay un mercado desarrollado de capital riesgo que pueda atender estas necesidades.

Para muchos emprendedores que se encuentran en la fase inicial de financiación de su plan de negocio, el acceso a la financiación es un problema fundamental porque puede impedir la creación de la empresa. Como consecuencia, las nuevas iniciativas de negocio dependen de los ahorros personales o familiares de los fundadores.

GRÁFICO 4.1. EVOLUCIÓN DEL VALOR MEDIO DEL IMPORTE DEL CAPITAL SEMILLA (MEDIDO POR LA MEDIANA)

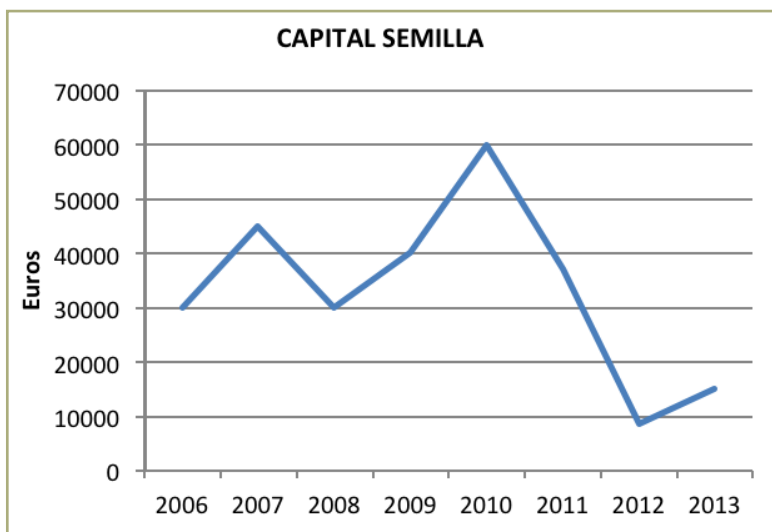


GRÁFICO 4.2. EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE MEDIO DEL CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR

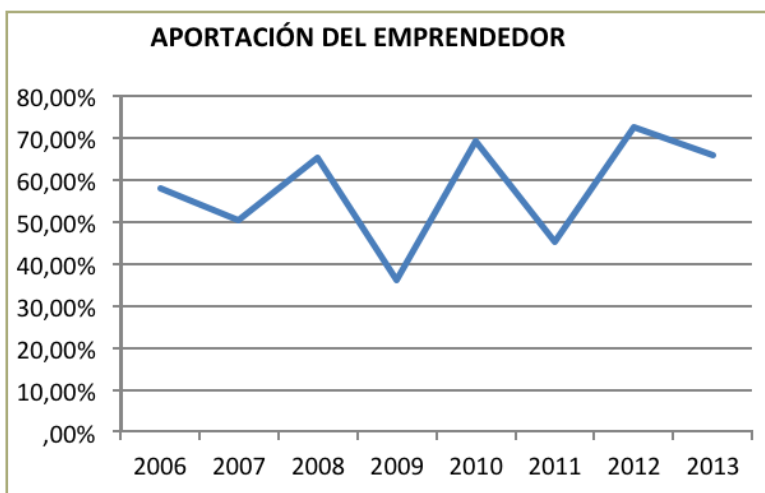
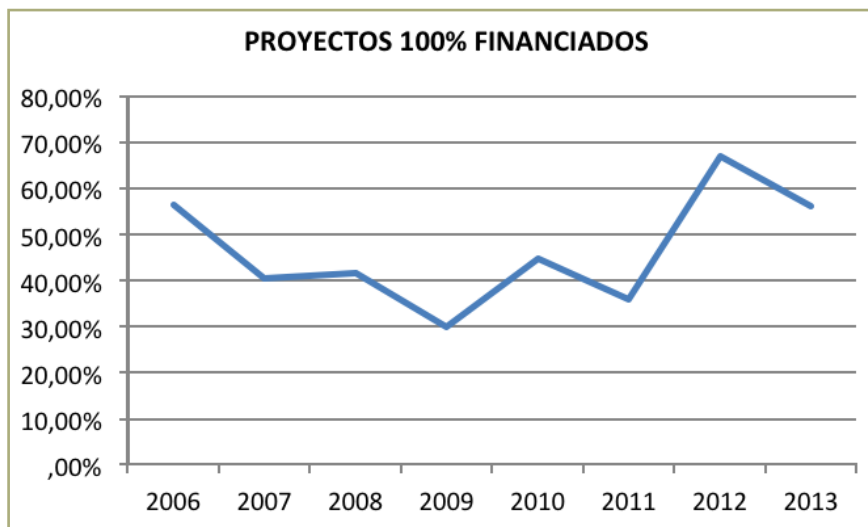


GRÁFICO 4.3. EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE DE PROYECTOS FINANCIADOS SÓLO POR EL EMPRENDEDOR



Como se observa en el gráfico 4.1 el valor medio del importe del capital semilla (medido por la mediana) oscilaba entre 30.000 y 60.000 euros entre 2006 y 2011, y se situó en menos de 10.000 euros en 2012 por la creación de muchas empresas con poca financiación. El capital aportado por los promotores en término medio a lo largo de este periodo representa entre un 40% y un 60% del capital inicial (gráfico 4.2), siendo el emprendedor en la mayoría de los casos el socio mayoritario.

En el gráfico 4.3 se observa que el porcentaje de proyectos en los que el emprendedor aporta el 100% del capital es del 30% en el año 2009, como valor mínimo, y del 67,1% en el año 2012, como valor máximo. Hay que tener en cuenta que en el año 2009 la economía española se encontraba en plena crisis y que en 2012 el importe del capital semilla con el que se constituyen las empresas es el mínimo de los años analizados.

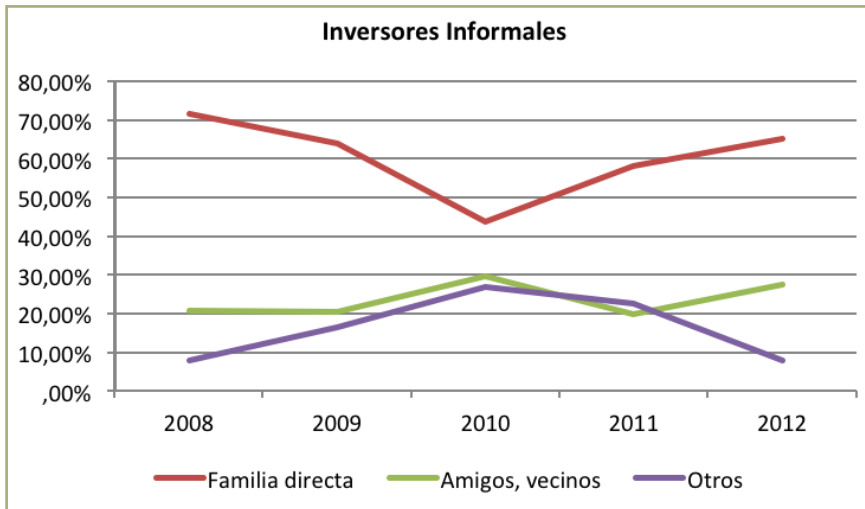
Inversores Informales

Más allá del capital que dispone el emprendedor, se encuentran los inversores informales que suelen tener una relación con él: familiares, amigos, vecinos, compañeros de trabajo, etc. En la literatura anglosajona esta fuente de financiación es conocida como Family, Friends and Fools o 3Fs. Estos inversores también son una fuente de financiación básica para constituir el capital semilla porque no tienen el objetivo de obtener un retorno específico, en un plazo determinado y confían en el emprendedor. Este colectivo de inversores se denomina inversores informales porque a diferencia de los inversores formales no demandan información formal, plan de negocio o contratos de préstamo y no persiguen un calendario de plazos o porcentajes de rentabilidad prefijados. Desde el punto de vista del emprendedor, puede mantener la autonomía en la toma de decisiones. Además, si ha cometido errores derivados de la inexperiencia o falta de preparación no suponen una barrera para seguir financiando el proyecto.

El importe que puede suponer esta fuente de financiación suele ser muy importante, no sólo en cuanto a su importe en forma de capital, sino que pueden ser no dinerarias como locales, equipamiento o vehículos que pueden valorarse como capital social de la empresa. El incremento en el capital social será un aspecto positivo para acceder a otras formas de financiación.

Por tanto, la inversión desinteresada que realizan los inversores informales junto con los fondos propios de los fundadores es la fuente principal de financiación para iniciar el negocio.

GRÁFICO 4.4. EVOLUCIÓN DE LA IMPORTANCIA DE LOS TIPOS DE INVERSORES INFORMALES



El gráfico 4.4 muestra la evolución de la descomposición de los inversores informales que participan en la financiación de la actividad emprendedora en la Región de Murcia. La familia directa es el inversor informal que mayor porcentaje de fondos aporta con porcentajes por encima del 40% y, que en 2008, superó el 70%. Después de la familia directa, son los amigos los que aportan mayor porcentaje de fondos, en general, superior al del resto de inversores informales.

4.3. Financiación para la expansión: etapa de crecimiento

Una vez creada la empresa y tras los primeros años, las necesidades de financiación para crecer son importantes. Sin embargo, la empresa se encuentra en una situación en la que sigue sin una trayectoria que le avale y su evolución supone mucha incertidumbre para los inversores. En este periodo se produce un vacío en conjunto de fuentes de financiación disponibles que la literatura ha denominado (equity gap) y las empresas se encuentran en el denominado valle de la muerte, caracterizado por generar

cash flow crecientes por el incremento en los ingresos pero negativos por las necesidades de inversión. Durante esta etapa, las principales fuentes de financiación son: la autofinanciación, las ayudas públicas y las empresas consolidadas.

Autofinanciación

En muchos casos los emprendedores combinan el desarrollo del proyecto con la realización de actividades que les ofrecen unos ingresos que destinan a la inversión y consolidación del proyecto. Esta práctica permite paliar el problema de financiación en la etapa temprana y ayuda a posicionar a la empresa en la etapa de crecimiento.

Aquellos emprendedores que confían en un sistema de autofinanciación reducen la necesidad de recurrir a fuentes externas de financiación y así mantener el control de la propiedad. Minimizar la necesidad de financiación en las etapas tempranas suele suponer el diferimiento de la inversión, la búsqueda de ingresos por actividades relacionadas, el empleo de los recursos propios al máximo y de la búsqueda de inversores informales. Así pues, se alcanza la madurez del proyecto con los mínimos recursos posibles y se pospone la captación de recursos para momentos de menor riesgo, mayor probabilidad de éxito y mejores condiciones.

Este sistema de generación de fondos junto con la financiación aportada por los promotores y sus familiares ayudará a reducir la asimetría informativa y aumentar la confianza en el proyecto por parte de inversores privados. Este tipo de práctica es habitual en empresas de base tecnológica que tienen que destinar recursos al desarrollo de productos y la experimentación. Especialmente destaca el sector de las TIC. No obstante, es un sistema que no está al alcance de todos los proyectos y que supone la respuesta a las fuertes restricciones que sufren los emprendedores para financiarse en la etapa temprana.

Ayudas públicas

Las principales ayudas que se dirigen a cubrir las necesidades de financiación para alcanzar la etapa de crecimiento son a través de las convocatorias del Centro de Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI) y

la Empresa Nacional de Innovación (ENISA). Estas ayudas van destinadas al segmento de proyectos innovadores y que tienen un mayor potencial de crecimiento. Para acceder a estas ayudas los emprendedores deben presentar sus proyectos para que sean evaluados desde el punto de vista técnico y económico. Las convocatorias son competitivas y la obtención de la financiación supone una señal a futuros inversores sobre la calidad del proyecto. Al tratarse de una ayuda directa y/o préstamo blando permite reducir el coste del capital y la necesidad de captar fondos de otras fuentes.

En la actualidad el CDTI depende del Ministerio de Economía y Competitividad. El objetivo del CDTI es canalizar fondos para financiar proyectos empresariales de I+D+i. Las fórmulas que adopta la financiación son subvención, préstamo blando y capital riesgo según el programa. Dentro de las ayudas que convoca destacan la línea CDTI de financiación y el programa NEOTEC en sus modalidades Iniciativa Neotec y Neotec Capital Riesgo, la primera para fases tempranas y la segunda para proyectos a consolidar.

Por otro lado, ENISA depende del Ministerio de Industria, Energía y Turismo y realiza inversiones en empresas tanto en etapas de nacimiento como de expansión. La principal fórmula de financiación que utiliza ENISA son los préstamos participativos.

Los préstamos participativos son una forma de financiación que se diferencia de los préstamos convencionales en que el coste queda vinculado a los resultados de la empresa siendo la garantía es el propio proyecto empresarial. En general, el coste incluye una parte fija y otra variable. La parte fija que es independiente de la evolución del proyecto suele ser un índice que refleje la evolución de los tipos de interés (Euribor, en la mayoría de los casos) más un diferencial. La parte variable toma como referencia los beneficios.

Hay que tener en cuenta que el préstamo participativo tiene la consideración de deuda subordinada situándose por detrás de los acreedores comunes en el orden de prelación de créditos. Por otro lado, se considera híbrido porque figura entre los recursos exigibles pero tiene un riesgo similar al de los fondos propios y percibe una remuneración vinculada a los beneficios como si se tratará de un dividendo.

Para el emprendedor esta fórmula permite financiar el crecimiento como si se tratara de fondos propios, con una retribución condicionada a la evolución del proyecto y disfruta de las ventajas fiscales del pago de intereses.

A nivel regional, el Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO) también mantiene líneas de financiación para emprendedores con distintos objetivos.

Los inversores privados

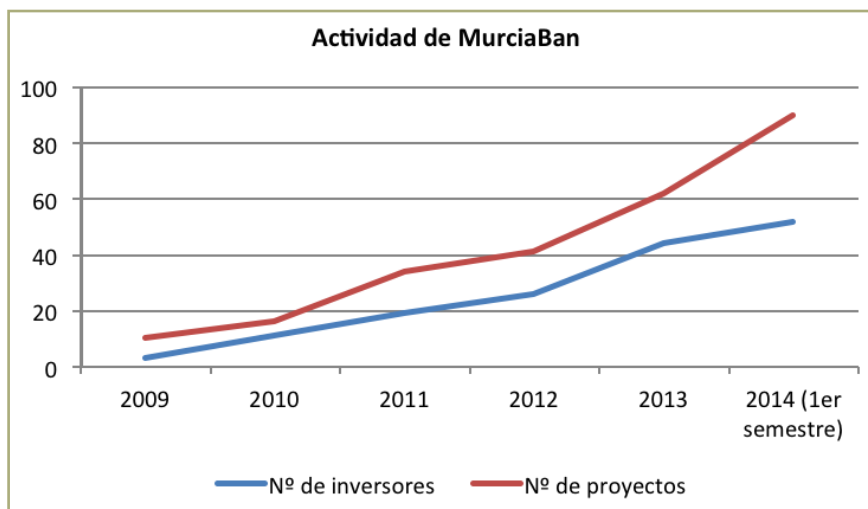
Los Business Angels son inversores privados que pueden convertirse en la fuente de financiación que esté presente al final de la etapa temprana y la etapa de crecimiento. Según el directorio de la Asociación Europea de Business Angels (EBAN), en julio de 2014 habían 36 redes de business angels operando en España. En Murcia, la red de business angels registrada es MurciaBan. MurciaBan es una red de inversores, business angels, que se constituyó en Murcia en 2009 y que pretende conectar a emprendedores con iniciativas innovadoras con inversores privados para que financien y asesoren en las etapas iniciales de vida de la empresa. Los inversores privados actúan como capitalistas y mentores, es decir, aportan fondos a cambio de una rentabilidad esperada y conocimiento adquirido en su etapa profesional.

Entre los objetivos de MurciaBan se encuentran: proyectos innovadores con elevado potencial de crecimiento que requieran recursos financieros para consolidarse y promover la inversión de los business angels poniendo a su disposición proyectos empresariales de alto valor añadido y ajustados a sus expectativas de inversión.

MurciaBan es la única red de inversores privados de la Región de Murcia. Desde 2012 hasta la actualidad la red ha duplicado su tamaño. En 2013 la red ha actuado como facilitador financiero en más de 60 proyectos emprendedores, su departamento de asesoramiento financiero atiende unos 150 proyectos por año y ha organizado más de 60 jornadas divulgativas de cultura financiera. Entre las actividades organizadas destaca el foro de inversión top capital donde se realiza una exposición de un número reducido de proyectos en formato de 5+5, cinco minutos de exposición a inversores y expertos más cinco minutos de preguntas.

La actividad de la red de inversores MurciaBan ha ido creciendo en cuanto al número de proyectos y el número de inversores que forman la red. En el segundo semestre de 2014 el número de inversores adheridos a la red y que cumplían con requisitos formales, compromiso y experiencia laboral fue de 52 mientras que los proyectos con expectativas de rentabilidad que suponen una oportunidad de inversión son 90. El capital solicitado por los proyectos es de 22.497.000 euros mientras que los inversores pueden alcanzar una financiación de 43.160.000 euros. El sector que mayor número de proyectos engloba es el de las TIC y el comercio on line.

GRÁFICO 4.5. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE INVERSORES Y PROYECTOS INCLUIDOS EN LA RED DE INVERSORES MURCIABAN



Las empresas consolidadas

Entre los inversores privados no hay que olvidar las empresas consolidadas que están dispuestas a invertir en proyectos innovadores, relacionados y con potencial de crecimiento. En este caso las empresas, en lugar de buscar nuevos proyectos desde dentro, exploran las propuestas de

emprendedores en base a las posibles economías de escala, complementariedad geográfica, sinergias en comercialización o innovación adaptable a sus productos.

Normalmente, las grandes compañías tienen un departamento que evalúa proyectos en función de sus objetivos estratégicos. El objetivo es firmar un acuerdo privado y tomar participación en el proyecto para convertirse en socio estratégico, interviniendo en la gestión y ejerciendo control. El proceso de evaluación de los proyectos puede llegar a ser menos formal ya que las empresas detectan fácilmente las fuentes de creación de valor del proyecto presentado.

En este caso, el emprendedor tiene que estar dispuesto a compartir el conocimiento tecnológico y la autonomía en la toma de decisiones a cambio de la aportación que realiza el socio industrial, financieramente, de conocimiento, sinergias, etc.

4.4. Financiación de proyectos consolidados

Cuando los proyectos ya tienen una trayectoria con cash flow positivos, son escalables y necesitan financiación para consolidarse pueden acceder a fuentes de financiación más tradicionales. En esta situación se incluye el capital riesgo por su escaso desarrollo en España para atender a proyectos en fases tempranas. Además de las entidades de capital riesgo, las fuentes de financiación tradicional incluyen la financiación bancaria y los mercados de capitales.

Entidades de Capital Riesgo

Las entidades de capital riesgo pueden adoptar la forma jurídica de Sociedades o Fondos de Capital Riesgo. El objetivo de estas entidades es financiar las iniciativas emprendedoras a medio y largo plazo pero sin vocación de permanencia. Transcurrido un determinado periodo la intención de las entidades es vender las participaciones del proyecto para obtener una plusvalía de la inversión. Además de la financiación, prestan apoyo en gestión, red de contactos o asesoramiento a aquellos proyectos en los que han invertido.

Según las preferencias de cada entidad de capital riesgo puede tener el objetivo de invertir en proyectos en fase temprana (fase semilla o arranque) o en fases más avanzadas. En general, en España hay pocas entidades de capital riesgo que se dirijan a fases tempranas. En este caso, las inversiones que se realizan se conocen en la literatura anglosajona como, *venture capital*, y son operaciones de un importe menor a las que se hacen en fase más avanzadas y que se conocen como, *private equity*. Además, el crecimiento que se le exige al proyecto es mayor, generalmente de dos dígitos ya que se buscan rentabilidades altas. Hay que tener en cuenta que los gestores de los fondos tratan de compensar las malas y las buenas inversiones para ofrecer buenos resultados a los inversores que aportan el capital.

El principal obstáculo para que en España se desarrollen las entidades de capital riesgo es la dificultad que existe para desinvertir, ya que la bolsa de valores o los mercados alternativos son estrechos y están poco desarrollados. Por tanto, la desinversión para las entidades de capital riesgo se reducen a los pactos de recompra con el propio emprendedor u otras empresas del mismo sector.

En la Región de Murcia, opera la Sociedad de capital riesgo Murcia Emprende. Murcia Emprende inicio la actividad en 2004 y sus socios mayoritarios son INFO, Caja de Ahorros del Mediterráneo, Cajamar y Cajamurcia. El objetivo es financiar a pymes que quieran establecerse en Murcia. El plazo de inversión oscila entre 3 y 7 años y las participaciones nunca exceden el 49%. El rango de inversión es de 150.000 a 1.000.000 de euros mediante la toma de participaciones o de préstamos participativos, preferentemente en fases de arranque o expansión. Durante 2012 invirtió 200.000 euros en un proyecto. Entre las compañías que ha participado en forma de participación en capital se encuentran: Aunon Sweets (600.000 euros), Voozeer Technologies (200.000 euros), Nuestro Mundo Empresarial (750.000 euros), Capital Genetic EBT (850.000). En forma de préstamo participativo destacan: Ecohidro Agua y Medioambiente (220.000 euros), Novedades Agrícolas (500.000 euros), Nuestro Mundo Empresarial (750.000 euros) y Sistema Azud (600.000 euros).

La financiación bancaria

La financiación bancaria no es una alternativa cuando existen asimetrías y dificultades para evaluar los proyectos hasta que no son proyectos consolidados. Además, los plazos e importes que se necesitan tanto en la fase temprana como en la fase de expansión son elevados y a largo plazo. La ausencia de un historial económico, la incertidumbre y la carencia de avales provocan que los emprendedores no consideren la financiación bancaria como una alternativa. Adicionalmente, las entidades financieras no tienen personal especializado para evaluar la viabilidad económica de los proyectos.

En España las entidades financieras representan la principal fuente de financiación de los individuos y las empresas. A diferencia de otros países europeos, el porcentaje de financiación que representa la financiación bancaria en las empresas es muy elevado mientras que la emisión de deuda privada tiene muy poco peso. En una situación como esta es fundamental que las entidades financieras sigan generando líneas de financiación específicas para emprendedores y que las oficinas se especialicen para ofrecer servicios relacionados con líneas de financiación gubernamentales y asesoramiento especializado.

Las entidades financieras están desarrollando vehículos de inversión especializados en forma de fondos de capital riesgo ampliando el segmento de negocio. A modo de ejemplo, puede verse BBVA ventures, Caixa Capital Micro, TIC y Biomed o Bankinter Capital Riesgo.

Las entidades financieras colaboran con el Instituto de Crédito Oficial (ICO) para intermediar en las líneas de mediación. El ICO pone a disposición de las entidades los fondos a un coste menor que el de mercado y las entidades financieras los prestan asumiendo el riesgo de insolvencia de la operación. Por tanto, trata de proporcionar financiación bancaria de menor coste y mayor plazo de devolución que las entidades financieras. Dado el poco uso que hacen los bancos de las líneas ICO, en el año 2013 creó un fondo de capital riesgo denominado FOND-ICO Global que va dirigido a invertir en empresas en todas sus fases de desarrollo y que trata de impulsar la financiación no bancaria en proyectos que sean innovadores.

Mercados de capitales

Los principales mercados de capitales, Bolsa de Valores y mercado de renta fija (AIAF), permiten captar financiación de un universo de inversores muy amplio que incluye inversores institucionales de todo el mundo. Sin embargo, los requisitos de tamaño, resultados y los costes de cumplimiento con los requisitos de mantenimiento hacen que las pequeñas empresas no puedan acceder a los mismos aún cuando el grado de madurez del proyecto es elevado.

En los últimos años se han creado mercados de capitales alternativos: Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF). En el Mercado Alternativo Bursátil se facilita el acceso a las pequeñas empresas con unos costes de mantenimiento menores y requisitos de información menores. El reciente caso de fraude de la empresa Gowex (Let's Gowex, S.A.) abre el debate sobre los requisitos de información exigidos y la transparencia de este mercado. Sin duda, este caso de fraude puede paralizar el desarrollo del MAB creado en 2008 y habrá que esperar para saber si hay modificaciones de las condiciones de acceso y permanencia en el mercado.

El número de empresas que en septiembre de 2014 cotizan en el MAB es de 24 (incluida Gowex). Con independencia del caso Gowex, el desarrollo de este mercado alternativo es muy lento y está muy lejos de alcanzar a otros mercados alternativos de países europeos (por ejemplo, en el mercado alternativo inglés cotizan más de 1.000 empresas, en el francés o en el escandinavo más de 120). A diferencia de la financiación de las entidades de capital riesgo, la financiación que se obtiene de los mercados de capitales permite mantener la autonomía en la gestión y la estructura del consejo de administración.

En la Región de Murcia, a través del Instituto de Fomento de la Región de Murcia, se convocaron ayudas directas a las empresas que quisieran incorporarse al mercado alternativo. Además, de la ayuda de la Región de Murcia existe una línea de préstamos blandos en la Empresa Nacional de la Innovación (ENISA).

Por otro lado, el MARF pretende dar acceso a las pequeñas empresa a la emisión de títulos de deuda, bonos y pagarés, con vencimientos entre dos

y cinco años. El mercado se creó a finales de 2013 y el volumen de pagarés y bonos que se han emitido aún es pequeño.

4. 5. Consideraciones finales

En este capítulo se han expuesto las principales fuentes de financiación en función de la etapa en la que se encuentre un proyecto. Además de las fuentes expuestas, hay que tener en cuenta las ayudas sustitutivas de inversión como son las ayudas gubernamentales dirigidas a incubadoras y plataformas de apoyo a los emprendedores, que han aumentado en los últimos años. Una vez que se supera un proceso de evaluación de la idea de negocio o del proyecto en las incubadoras, aceleradoras o centros europeos de empresas e innovación (CEEIs), accede a una serie de recursos que facilitan la puesta en marcha de la actividad empresarial como son los espacios físicos para oficinas, formación y de relación con otros emprendedores, los servicios de asesoramiento, los programas de formación y las jornadas especializadas, la difusión del proyecto entre potenciales inversores y los servicios administrativos.

Los premios a los que pueden optar los emprendedores también suponen un estímulo en la fase inicial para la creación y puesta en marcha de una empresa. En la actualidad, se convocan diferentes premios que son una oportunidad para mejorar la formación, realizar contactos y conseguir una cantidad de dinero que puede estar asociada a la constitución de la empresa. La participación en estos premios, aún cuando no se ganan, permite al emprendedor iniciar un entrenamiento en las habilidades para presentar su idea de negocio y conseguir que otros agentes con experiencia empresarial le mejoren sus planteamientos iniciales mediante el debate y cuestiones que suelen realizar.

Sin duda, las mayores dificultades de financiación se encuentran en proyectos que, pese a ser rentables, no son escalables y la rentabilidad es moderada. Estos proyectos que en muchos casos pueden perseguir el autoempleo del promotor difícilmente pueden acceder a fuentes de financiación ya que tienen los problemas que se han descrito en este capítulo y no pueden dirigirse a inversores privados porque no hay un componente innovador, de contenido tecnológico y de grandes expectativas de crecimiento.



ANEXO

Ficha técnica del informe GEM 2013 en la Región de Murcia

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

1. Encuesta a la población adulta española de 18-64 años de edad, realizada en Mayo -Julio de 2013

2. Encuesta a expertos de los ámbitos: financiero, políticas y programas gubernamentales, infraestructura física, infraestructura comercial y de servicios a empresas, educación y formación, normas sociales y culturales, transferencia de I+D y apertura del mercado interno. Realizada entre Mayo y Julio de 2013. Se ha entrevistado a 36 expertos en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

3. Variables secundarias procedentes de las siguientes fuentes:

- Crecimiento y desarrollo nacional: IMF
- Empleo: ILO, OCDE, WDI
- Exportación: WTO, CL-CC
- Demografía: US Census, Eurobarómetro

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

Siendo:

BRL = Bankruptcy and Reorganisation Laws

CL-CC = Company Law or Commercial Code

GCR = Global Competitiveness Report

ICRG = International Country Risk Guide

IMF = World Economic Outlook Data Base, International Monetary Fund

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

ILO = International Labour Organization

ITV = NUA Internet Surveys

OECD = Organization for Economic Coordination and Development

PROD NOTE = WCY, IMF, ILO

USCENSUS = US Census Bureau International Database

WDI = The World Bank,World Development Indicators

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

Universo ⁽¹⁾	956.139 habitantes residentes en la Región de Murcia de 18 a 64 años.
Muestra	1.000 individuos mayores de 18 años y menores de 65 años <u>Género:</u> 518 hombres 482 mujeres <u>Edad:</u> 18 a 24 años: 128 25 a 34 años: 259 35 a 44 años: 264 45 a 54 años: 206 55 a 64 años: 143
Selección de la muestra	Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural). En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo entre 18 y 64 años.
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI).
Error muestral (+/-) ⁽²⁾	± 3,1% para el conjunto de la muestra.
Nivel de confianza	95,5%
Periodo encuestación	Mayo-Julio de 2013
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 2013, por equipos investigadores de 71 países participantes. Asimismo, son componentes regionales del Pro-

yecto, 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.