

INFORME EJECUTIVO GEM GALICIA 2018



INFORME EJECUTIVO GEM GALICIA 2018



Coordinación editorial: FEGAXE

Entidades responsables: Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE)
Universidade de Santiago de Compostela (USC)
Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE)

Versión electrónica: <http://www.gemgalicia.org>

Diseño: Juan Feáns

Impresión: Copinovadixital (Calcao)

ISSN: 1886-9319

ISBN: 978-84-09-16236-9

Depósito legal: C 2198-2019

■ Equipo investigación GEM: ■**Universidade de Santiago de Compostela:**

Loreto Fernández Fernández (Directora GEM-Galicia)

Isabel Neira Gómez (Directora-Técnica GEM-Galicia)

Sara Fernández López

Emilio Ruzo Sanmartín

David Rodeiro Pazos

Marta Portela Maseda

Jacobo Feás Vázquez

Colaboradores/as:

Nuria Calvo Babío, Universidade da Coruña

Lucía Rey Ares, Universidade da Coruña

Alberto Vaquero García, Universidade de Vigo

Pilar Piñeiro García, Universidade de Vigo

María Bobillo Varela, Consultora externa

Guillermo Andrés Zapata Huamaní

Yago Atrio Lema

Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE)

Norberto Penedo Rey

Fany Suárez Mansilla

Enrique Gómez Fernández

Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE)

Luciano Covelo Fandiño

RELACIÓN DE LOS EQUIPOS INTEGRANTES DE LA RED GEM ESPAÑA 2018-2019

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Nacional	UCEIF-CISE	Federico Gutiérrez-Solana (Director de CISE y Presidente GEM España) Ana Fernández-Laviada (Directora Ejecutiva GEM España) Iñaki Peña (Director Técnico GEM España) Inés Rueda (Secretaria GEM España)	Banco Santander UCEIF-CISE Asociación RED GEM España Fundación Rafael del Pino
	Asociación RED GEM España	Maribel Guerrero y José L. González-Pernía (Equipo Dirección Técnica GEM España) Manuel Redondo Antonio Fernández (Web máster) Asociación RED GEM España	
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez José María Biedma Ferrer Coordinadores Equipos Provinciales: Luis López Molina M ^a del Mar Fuentes Fuentes María Jesús Hernández Ortiz Rafael Ventura Fernández Carmen Cabello Medina Francisco Liñán	Universidad de Cádiz Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Consuelo González Gil Juan Pablo Maicas López Javier Montero Villacampa Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Fundación Emprender en Aragón Cátedra Emprender Universidad de Zaragoza Departamento de Economía, Industria y Empleo del Gobierno de Aragón Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Asturias	Universidad de Oviedo	Beatriz Junquera Cimadevilla (Directora) Jesús Ángel del Brío González Begoña Cueto Iglesias Matías Mayor Fernández	Cátedra Capgemini-Caja Rural de Asturias de Emprendimiento
Baleares	Universidad de las islas Baleares	Julio Batle Lorente (Director GEM Baleares) María Sard Bauzá Joan Garau Vadell Marco Antonio Robledo Camacho M. Vanessa Díaz Moriana Francina Orfila Sintés	Cátedra ICAPE Institut de Innovació Empresarial Consellería de Trabajo, Comercio e Industria
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	Consejería de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento
Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Ana Fernández-Laviada (Directora GEM-Cantabria) Paula San Martín Espina (Coordinadora) Carlos López Gutiérrez Javier Montoya del Corte Estefanía Palazuelos Cobo Andrea Pérez Ruiz Lidia Sánchez Ruiz	Santander SODERCAN. Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Universidades, Investigación, Medio Ambiente y Política Social
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña) Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Enric Genescà Teresa Obis	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Local. Generalitat de Catalunya Departament d'Empresa i Coneixement
Castilla La Mancha	Universidad de Castilla La Mancha	Juan José Jiménez Moreno (Director GEMCastilla-La Mancha) Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki Llanos López Muñoz Adrián Rabadán Guerra José M.ª Ruiz Palomo Mireya Martínez López	Universidad de Castilla La Mancha Junta de Comunidades de Castilla La Mancha Fundación Globalcaja HXXII
Castilla y León	Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León	Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León) Nuria González Álvarez (Co-Directora GEMCastilla y León) Constantino García Ramos José Luis de Godos Díez Daniel Alonso Martínez	Universidad de León Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Ceuta	Universidad de Granada	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Carmen Haro Domínguez María José González López Sara Terrón Ibáñez Virginia Fernández Pérez Dainelis Cabezas Pulles María del Carmen Pérez López Sara Rodríguez Gómez José Aguado Romero Manuel Hernández Peinado Gabriel García-Parada Ariza María Elena Gómez Miranda Antonia Ruiz Moreno María Teresa Ortega Egea	Universidad de Granada Cátedra Santander de la Empresa Familiar de la Universidad de Granada Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Comunidad Autónoma de Madrid	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid Deusto Business School	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Equipo UAM: Yolanda Bueno Hernández Begoña Santos Urda Miguel Angoitia Grijalba Esperanza Valdés Lías Equipo Deusto Business School: Iñaki Ortega Cachón Iván Soto San Andrés	Universidad Autónoma de Madrid Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director Técnico) Jesús Martínez Mateo Marina Estrada De la Cruz 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	Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana Diputación Provincial Alicante Air Nostrum Catral Garden Fundación Juan Perán-Pikolinos Fundación Manuel Peláez Castillo Grupo Eulen Grupo Soledad Seur Vectalia Escuela de Empresarios (EDEM) Universidad Miguel Hernández de Elche

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Extremadura	Fundación Xavier de Salas – Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director Ejecutivo GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) Mari Cruz Sánchez Escobedo Antonio Fernández Portillo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunión Raúl Rodríguez Preciado	Universidad de Extremadura Junta de Extremadura Sodiex CC. NN. Almaraz-Trillo Philip Morris Spain, S.L. Grupo Ros Multimedia Diputación de Badajoz Tambo Tany Nature
Galicia	Universidad de Santiago de Compostela (USC)	Loreto Fernández Fernández (Directora GEM-Galicia) Isabel Neira Gómez (Directora- Técnica GEM-Galicia) Sara Fernández López Jacobó Feás Vázquez Marta Portela Maseda David Rodeiro Pazos Emilio Ruzo Sanmartín Huamaní Colaboradores: Nuria Calvo Babío (Univ. da Coruña) Lucía Rey Ares (Univ. da Coruña) Alberto Vaquero García (Univ. de Vigo) Pilar Piñeiro García (Univ. de Vigo) María Bobillo Varela (consultora independiente) Guillermo Andrés Zapata Huamaní Yago Atrio Lema	Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE) Universidade de Santiago de Compostela (USC) Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE) Xunta de Galicia Secretaría Xeral de Universidades - Xunta de Galicia
	Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE)	Norberto Penedo Rey Fany Suárez Mansilla Enrique Gómez Fernández	
	Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE)	Luciano Covelo Fandiño	
La Rioja	Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas Universidad de La Rioja	Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja) Mónica Clavel San Emeterio Rubén Fernández Ortiz Juan Manuel Domínguez Ortega Emma Juaneda Ayensa	Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja EmprendeRioja Iberaval Sociedad de Garantía Reciproca Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas
Melilla	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla) Juan Antonio Marmolejo Martín Carlos Antonio Albacete Sáez Ana María Bojica Rocío Llamas Sánchez Matilde Ruiz Arroyo Jenny María Ruiz Jiménez	Universidad de Granada Ciudad Autónoma de Melilla Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Juan Samuel Baixauli Soler Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Catalina Nicolás Martínez Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Consejería de Empleo, Universidades, Empresa y Medioambiente Instituto de Fomento de la Región de Murcia Bankia Fondo Europeo de Desarrollo Regional Plan emprendemos Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia Cátedra de Emprendedores Universidad de Murcia
Navarra	Universidad Pública de Navarra-INARBE King's College London (UK) CEIN	Ignacio Contin Pilart (Co-Director GEM-Navarra) Martin Larraza Kintana Raquel Orcos Sánchez Víctor Martín Sánchez Lucía Nieto Sádaba María Sanz de Galdeano (Co-Directora GEM-Navarra)	Universidad Pública de Navarra-INARBE Gobierno de Navarra
País Vasco	Universidad del País Vasco UPV/EHU Deusto Business School Mondragón Unibertsitatea Universidad del País Vasco UPV/EHU Deusto Business School Newcastle Business School Universitat Autònoma de Barcelona	María Saiz (Directora Ejecutiva GEM-País Vasco) José L. González-Pernía (Director Técnico GEM-País Vasco) Nerea González Jon Hoyos Iñaki Peña Javier Montero Villacampa Maribel Guerrero David Urbano	SPRI Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Diputación Foral de Araba Fundación Emilio Soldevilla
Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Asociación RED GEM España

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Relación de los equipos integrantes de la Red GEM España 2018-2019	5
Índice de contenidos	11
Índice de tablas	13
Índice de figuras	15
Prólogo IGAPE	19
Prólogo FEGAXE	21
Prólogo Equipo GEM - USC	23
Resumen ejecutivo	27
Introducción	33
Capítulo 1. El proceso y la dinámica emprendedora	43
1.1. Introducción	43
1.2. Índice de actividad emprendedora (TEA)	43
1.3. Potencial emprendedor	46
1.4. Iniciativas consolidadas	48
1.5. Abandono de iniciativas emprendedoras	52
1.6. Comparativa Galicia en el contexto internacional	55
Capítulo 2. Perfil de la persona emprendedora	61
2.1. Introducción	61
2.2. Sexo	61
2.3. Edad	63
2.4. Nivel de estudios	63
2.5. Otras características	64
2.6. Motivación para emprender	66
2.7. Síntesis del perfil socioeconómico de la población emprendedora en Galicia (2018)	68
Capítulo 3. Percepciones acerca del proceso emprendedor	71
3.1. Introducción	71
3.2. Oportunidades para emprender	71
3.3. Habilidades y conocimientos para emprender	74
3.4. Aversión al riesgo	77
3.5. Cultura para emprender	78
3.6. Síntesis de las percepciones acerca del proceso emprendedor	86
3.7. Galicia en el contexto europeo	88

Capítulo 4. Características de las iniciativas emprendedoras	93
4.1. Introducción	93
4.2. Sector general de actividad	93
4.3. Dimensión de las empresas	96
4.4. Orientación innovadora	97
4.5. Nivel de competitividad percibido	100
4.6. Expectativas de crecimiento	102
4.7. Financiación de las iniciativas emprendedoras	106
4.8. Intraemprendimiento	107
4.9. Galicia en el contexto nacional	107
4.10. Síntesis de las características de las iniciativas emprendedoras en Galicia (2018)	111
Capítulo 5. El entorno emprendedor en Galicia	115
5.1. Introducción	115
5.2. Valoración de las condiciones para emprender	116
5.3. Obstáculos para emprender	120
5.4. Estímulos para emprender	122
5.5. Recomendaciones para mejorar el entorno emprendedor	123
5.6. Conclusiones	125
Anexo A. La encuesta a personas expertas (NES) 2018	127
Anexo B. Lista de personas expertas del panel 2018 en Galicia	128
BIBLIOGRAFÍA	131

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 0.1.	Ficha técnica de la investigación empírica (GEM Galicia, 2018).....	38
Tabla 0.2.	Distribución de las encuestas APS por sexo y provincia (GEM Galicia, 2018).....	38
Tabla 0.3.	Balanced Scorecard (GEM Galicia, 2017-2018)	39
Tabla 2.1.	Motivación para emprender (% , 2017-2018)	66
Tabla 2.2.	Razones detrás del aprovechamiento de una oportunidad de negocio (% , 2017 - 2018) ...	66
Tabla 3.1.	Factores psicológicos y sociales para emprender según la fase del proceso emprendedor (% población, 2018)	86
Tabla 3.2.	Factores psicológicos y sociales para emprender según nivel educativo (% población, 2018)	87
Tabla 3.3.	Factores psicológicos y sociales para emprender por género e implicación en emprendimiento (% población, 2018)	87
Tabla 3.4.	Factores psicológicos y sociales para emprender emprendedores-no emprendedores, comparativa por sexo (% población, 2018).....	88
Tabla 3.5.	Tabla 3.5 Factores psicológicos y sociales para emprender a nivel europeo (% población, 2018)	89
Tabla 4.1.	Principales características de las iniciativas emprendedoras incipientes por sectores (% , 2018)	95
Tabla 4.2.	Número de personas propietarias de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (2017-2018)	96
Tabla 4.3.	Síntesis de las características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en Galicia 2018	111
Tabla 5.1.	Descripción de las condiciones del entorno	115
Tabla 5.2.	Ficha técnica de la encuesta a personas expertas.....	127
Tabla 5.3.	Perfil socio-demográfico y profesional de las personas expertas entrevistadas	127
Tabla 5.4.	Listado de personas expertas participantes por área.....	128

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 0.1.	Contexto institucional y relación con el emprendimiento	34
Figura 0.2.	El proceso emprendedor y los términos operativos GEM.....	36
Figura 0.3.	Fuentes de información del GEM	37
Figura 1.1.	Evolución del índice TEA (% , 2005-2018)	43
Figura 1.2.	Evolución del índice TEA y del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y negocios nuevos en Galicia (% , 2005-2018)	44
Figura 1.3.	TEA en el contexto de España (% , 2018).....	45
Figura 1.4.	Evolución del TEA en función del sexo (% , 2005-2018)	45
Figura 1.5.	TEA en función del sexo en el contexto de España (% , 2018)	46
Figura 1.6.	TEA en función de la educación universitaria (% , 2018).....	46
Figura 1.7.	Evolución de emprendedores potenciales Galicia vs. España (% , 2005-2018).....	47
Figura 1.8.	Emprendedores potenciales en el contexto de España (% , 2018)	48
Figura 1.9.	Emprendedores potenciales en función del sexo (% , 2008-2018).....	48
Figura 1.10.	Emprendedores potenciales en función de la educación universitaria (% , 2011-2018).....	49
Figura 1.11.	Evolución de las iniciativas consolidadas Galicia vs. España (% , 2005-2018).....	49
Figura 1.12.	Iniciativas consolidadas en el contexto de España (% , 2018).....	50
Figura 1.13.	Iniciativas consolidadas en función del sexo (% , 2008-2018)	50
Figura 1.14.	Iniciativas consolidadas en función de la educación universitaria (% , 2011-2018).....	51
Figura 1.15.	Evolución del abandono de iniciativas (% , 2005-2018).....	51
Figura 1.16.	Evolución del abandono de iniciativas Galicia vs. España (% , 2005-2018).....	52
Figura 1.17.	Abandono de iniciativas en el contexto de España (% , 2018).....	53
Figura 1.18.	Abandono de iniciativas en función del sexo (% , 2008-2018).....	53
Figura 1.19.	Abandono de iniciativas en función de la educación universitaria (% , 2011-2018).....	54
Figura 1.20.	Principal motivo que ha impulsado al abandono de actividades de negocio, empresariales y autoempleo (% , 2018).....	54
Figura 1.21.	Ratio de regeneración empresarial (2005-2018).....	55
Figura 1.22.	TEA de los países participantes en el Proyecto GEM 2018 (% , 2018). Datos por tipo de economía.....	56
Figura 1.23.	Relación entre TEA y grado de desarrollo de los países GEM (2018)	57
Figura 2.1.	Distribución por sexo de la población emprendedora según la fase del proceso emprendedor (% de la población emprendedora, 2018)	61
Figura 2.2.	Evolución del índice TEA por sexo en Galicia y España (2008-2018).....	62
Figura 2.3.	TEA femenino en Galicia: comparativa con España (2018)	62
Figura 2.4.	Edad media de la población emprendedora (2008-2018).....	63
Figura 2.5.	Distribución por nivel de estudios de la población emprendedora según el sexo (% , 2018)	64

Figura 2.6.	Formación específica para emprender según el sexo y el nivel de estudios (% , 2018).....	64
Figura 2.7.	Evolución del índice TEA en función de la renta (2008-2018).....	65
Figura 2.8.	Distribución de la población emprendedora en función del entorno rural o urbano (% , 2008-2018).....	65
Figura 2.9.	Motivación para emprender (2018).....	67
Figura 2.10.	TEA por oportunidad en Galicia: comparativa con España (% 2018).....	67
Figura 2.11.	Evolución del comportamiento emprendedor incipiente TEA, por necesidad y oportunidad (% , 2005-2018).....	68
Figura 3.1.	Evolución de la percepción de oportunidades para emprender y TEA (% población, 2005-2018).....	72
Figura 3.2.	Percepción de oportunidades para emprender: Galicia en el contexto de España (% población, 2018).....	72
Figura 3.3.	Evolución de la percepción de oportunidades para emprender, emprendedores-no emprendedores (% población, 2008-2018).....	73
Figura 3.4.	Evolución de la percepción de oportunidades para emprender emprendedores-no emprendedores, hombres-mujeres (% población, 2008-2018).....	73
Figura 3.5.	Evolución de la percepción de oportunidades para emprender según nivel de estudios (% población emprendedora, 2008-2018).....	74
Figura 3.6.	Evolución de las habilidades y conocimientos para emprender (% población, 2007-2018).....	75
Figura 3.7.	Aptitudes para emprender (% población, 2018).....	75
Figura 3.8.	Evolución de las aptitudes para emprender, emprendedores-no emprendedores, hombres-mujeres (% población, 2008-2018).....	76
Figura 3.9.	Evolución de la aversión al riesgo (% población, 2008-2018).....	76
Figura 3.10.	Aversión al riesgo (% población, 2018).....	77
Figura 3.11.	Evolución de la aversión al riesgo emprendedores- no emprendedores, hombres-mujeres (% población, 2008-2018).....	78
Figura 3.12.	Modelos de referencia (% población, 2018).....	79
Figura 3.13.	Modelos de referencia emprendedores-no emprendedores, hombres-mujeres (% población, 2008-2018).....	79
Figura 3.14.	Modelos de referencia (% población emprendedores-no emprendedores, 2008-2018).....	80
Figura 3.15.	Evolución de los modelos de referencia emprendedores-no emprendedores, hombres-mujeres (% población, 2008-2018).....	80
Figura 3.16.	Emprender como una opción profesional (% población, 2018).....	81
Figura 3.17.	Emprender como una opción profesional (% población, 2008-2018).....	81
Figura 3.18.	Evolución de emprender como una opción profesional emprendedores-no emprendedores, hombres-mujeres (% población, 2008-2018).....	82
Figura 3.19.	Estatus profesional que otorga emprender (% población, 2018).....	82
Figura 3.20.	Estatus profesional que otorga emprender (% población, 2008-2018).....	83
Figura 3.21.	Estatus profesional que otorga emprender (% población emprendedores-no emprendedores, 2008-2018).....	83
Figura 3.22.	Evolución de estatus profesional que otorga emprender emprendedores-no emprendedores, hombres-mujeres (% población, 2008-2018).....	84

Figura 3.23.	Difusión del emprendimiento en los medios (% población, 2018).....	84
Figura 3.24.	Difusión del emprendimiento en los medios (% población, 2008-2018).....	85
Figura 3.25.	Difusión del emprendimiento en los medios (% población emprendedores-no emprendedores, 2008-2018).....	85
Figura 3.26.	Evolución de difusión del emprendimiento en los medios (% población, 2008-2018).....	86
Figura 3.27.	Factores psicológicos y sociales para emprender a nivel europeo (mínimo y máximo).....	90
Figura 4.1.	Sector de actividad (% población, 2018).....	93
Figura 4.2.	Número de personas propietarias de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018).....	96
Figura 4.3.	Dimensión de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018).....	97
Figura 4.4.	Grado de innovación de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018).....	98
Figura 4.5.	Evolución de las iniciativas emprendedoras innovadoras (total o parcialmente) según la fase del proceso (% , 2007-2018).....	98
Figura 4.6.	Nivel tecnológico del sector donde se encuadran las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018).....	99
Figura 4.7.	Evolución de las iniciativas emprendedoras incipientes en sectores con nivel tecnológico medio o alto (% , 2007-2018).....	99
Figura 4.8.	Uso de tecnologías en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018).....	100
Figura 4.9.	Evolución de las iniciativas emprendedoras con uso de tecnologías nuevas o recientes (menos de 5 años) según la fase del proceso (% , 2007-2018).....	101
Figura 4.10.	Nivel de competencia esperado en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018).....	101
Figura 4.11.	Evolución de las iniciativas emprendedoras con nivel de competencia esperado (alguna o mucha) según la fase del proceso (% , 2007-2018).....	102
Figura 4.12.	Expansión en el mercado de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018).....	103
Figura 4.13.	Evolución de las iniciativas emprendedoras que prevén expansión de mercado según la fase del proceso (% , 2007-2018).....	103
Figura 4.14.	Previsión de la evolución en cuanto a empleo para los próximos 5 años en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018).....	104
Figura 4.15.	Evolución de las iniciativas emprendedoras incipientes que prevén incremento de plantilla (% , 2008-2018).....	104
Figura 4.16.	Actividad general de internacionalización estimada en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018).....	105
Figura 4.17.	Evolución de las iniciativas emprendedoras exportadoras según la fase del proceso (% , 2007-2018).....	105
Figura 4.18.	Fuentes de financiación de las iniciativas emprendedoras a las que se ha accedido o se espera acceder para obtener capital semilla (% , 2018).....	106
Figura 4.19.	Evolución del TEA y la inversión informal (% , 200-2018).....	106
Figura 4.20.	La inversión informal en el contexto de España (% , 2018).....	107
Figura 4.21.	Evolución en el porcentaje de iniciativas emprendedoras incipientes (TEA) e iniciativas intraemprendedoras (EEA) en Galicia (% , 2015-2018).....	108

Figura 4.22.	Comparativa de CCAA en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras incipientes (TEA) por sectores (% 2018)	108
Figura 4.23.	Comparativa de CCAA en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras incipientes (TEA) en negocios innovadores y en negocios con tecnología nueva (menos de un año de antigüedad) (% 2018)	109
Figura 4.24.	Expectativas de poca o ninguna competencia. Comparativa de CCAA (% de iniciativas emprendedoras incipientes, 2018)	110
Figura 4.25.	Expectativas de alcanzar más de 5 empleados en 5 años. Comparativa de CCAA (% de iniciativas emprendedoras incipientes, 2018)	110
Figura 4.26.	Expectativas de alcanzar más del 25% de exportación. Comparativa de CCAA (% de iniciativas emprendedoras incipientes, 2018)	111
Figura 5.1.	Valoración de las condiciones del entorno para emprender (Galicia, 2017-2018)	116
Figura 5.2.	Evolución temporal de la valoración media de las condiciones del entorno para emprender (Galicia, 2009-2018)	117
Figura 5.3.	Valoración media de las condiciones del entorno para emprender en Galicia en comparación con el valor medio en España (2018)	118
Figura 5.4.	Valoración media de las condiciones del entorno para emprender en Galicia en comparación con el valor mínimo y máximo en España (2018)	119
Figura 5.5.	Valoración media de las condiciones del entorno para emprender: comparativa Galicia, España y UE28 (2018)	120
Figura 5.6.	Obstáculos a la actividad emprendedora: % personas expertas que citan cada aspecto (2018)	121
Figura 5.7.	Estímulos a la actividad emprendedora: % personas expertas que citan cada aspecto (2018)	122
Figura 5.8.	Recomendaciones para mejorar el contexto emprendedor: % personas expertas que citan cada aspecto (2018)	124

PRÓLOGO

IGAPE

El informe GEM constituye el análisis más completo sobre el emprendimiento y su entorno que existe a nivel mundial. El IGAPE no puede menos que aplaudir esta iniciativa y seguir colaborando en la elaboración del informe GEM Galicia un año más, ya que permite disponer de información de alta calidad sobre la iniciativa emprendedora, no solo a las administraciones interesadas sino a la sociedad en general.

Este informe sobre la actividad emprendedora en Galicia en el año 2018 ofrece unos resultados que no podemos dejar de recibir con satisfacción porque ponen de manifiesto dos circunstancias claramente positivas. Por una parte, continúa la tendencia al alza de las tasas anuales que miden el nivel de emprendimiento y, por otra, algo no menos importante como es el cambio en la motivación que lleva a la gente a emprender. Ya no se hace principalmente como alternativa a la falta de empleo en el mercado laboral, sino que tener un negocio, una empresa propia y la independencia profesional, son los objetivos principales que se persiguen.

Otro dato a destacar es el aumento de la actividad emprendedora de las mujeres. El informe muestra que, en Galicia, en más del 57% de los casos la persona emprendedora es una mujer y que el porcentaje de abandono de la iniciativa es menor que la que se da entre los hombres. La consolidación de los proyectos empresariales promovidos por mujeres será, sin duda, un factor decisivo de cara a la progresiva reducción de la brecha de género en el ámbito profesional. El emprendimiento se presenta como una opción elegida por las mujeres para su incorporación profesional, y probablemente como una buena fórmula para la conciliación de la vida familiar y laboral, así como para alinear la vida profesional con la personal.

O informe GEM constitúe a análise máis completa sobre o emprendemento e o seu entorno que existe a nivel mundial. O IGAPE non pode menos que aplaudir esta iniciativa e seguir colaborando na elaboración do informe GEM Galicia un ano máis, xa que permite dispoñer de información de alta calidade sobre a iniciativa emprendedora, non só ás administracións interesadas senón á sociedade en xeral.

Este informe sobre a actividade emprendedora en Galicia no ano 2018 ofrece uns resultados que non podemos deixar de recibir con satisfacción porque poñen de manifesto dúas circunstancias claramente positivas: por unha banda, que continúa a tendencia á alza das taxas anuais que miden o nivel de emprendemento e, por outra, algo non menos importante como é o cambio na motivación que leva á xente a emprender: xa non se fai principalmente como alternativa á falta de emprego no mercado laboral, senón que ter un negocio, unha empresa propia e a independencia profesional, son os obxectivos principais que se perseguen.

Otro dato que salienta é o aumento da actividade emprendedora das mulleres. O informe amosa que, en Galicia, en máis do 57% dos casos a persoa emprendedora é unha muller e que a porcentaxe de abandono da iniciativa é menor que a que se da entre os homes. A consolidación dos proxectos empresariais promovidos por mulleres será sen dúbida un factor decisivo de cara á progresiva diminución da fenda de xénero no ámbito profesional. O emprendemento preséntase como opción escollida pola muller para a súa incorporación profesional, e probablemente como unha boa fórmula para a conciliación da vida familiar e laboral, así como para aliñar a vida profesional coa persoal.

No que respecta ás iniciativas innovadoras, obsérvase que crecen de xeito significativo, especialmente nas

En lo que respecta a las iniciativas innovadoras, se observa que crecen de forma significativa, especialmente en las fases incipientes y de consolidación. En este contexto queremos hacer mención a las políticas de apoyo a la innovación abierta, que se están consolidando como modelo a seguir de colaboración público-privada para el impulso del emprendimiento innovador, y que están generando un gran interés tanto dentro como fuera de Galicia.

El emprendimiento requiere tener fe en una idea y planificar su puesta en marcha. Desde el Igape no podemos infundir esa fe, pero sí ayudar en la planificación y creación de entornos favorables para promover y consolidar la actividad emprendedora. Por eso somos también muy conscientes de la percepción subjetiva de los/as expertos/as consultados, que destacan las políticas públicas y la falta de apoyo financiero como los principales obstáculos para emprender en Galicia. Contribuir a superar esos obstáculos seguirá siendo nuestro objetivo, nuestro reto y también, por supuesto, nuestra pasión.

Juan Manuel Cividanes Roger
Director Xeral do IGAPE

fases incipientes e de consolidación. Neste contexto queremos facer mención ás políticas de apoio á innovación aberta, que se están consolidando como modelo a seguir de colaboración público-privada para impulso do emprendemento innovador, e están xerando un gran interese tanto dentro como fóra de Galicia.

O emprendemento require ter fe nunha idea e planificar a súa posta en marcha. Dende o Igape non podemos infundir esa fe, pero sí axudar na planificación e procurar contornas favorables para promover e consolidar a actividade emprendedora. Por iso somos tamén moi conscientes da percepción subxectiva dos/as expertos/as consultados, que destacan as políticas públicas e a falta de apoio financeiro coma os principais obstáculos para emprender en Galicia. Contribuír a superar eses obstáculos seguirá sendo o noso obxectivo, o noso reto e tamén, por suposto, a nosa paixón.

Juan Manuel Cividanes Roger
Director General del IGAPE

PRÓLOGO FEGAXE

Galicia siempre ha sido una tierra de emprendedores, de personas luchadoras que buscan las oportunidades para mejorar. En AJE Galicia trabajamos para fomentar la vocación empresarial y la difusión de la cultura emprendedora entre los jóvenes gallegos, representamos y defendemos sus intereses profesionales y ofrecemos oportunidades de desarrollo empresarial local, regional, nacional e internacional a través de diferentes servicios, actividades y programas, generando sinergias empresariales dentro de nuestra comunidad.

En este compromiso con la promoción del emprendimiento, la innovación empresarial, la creación de empleo y la internacionalización de la PYME colaboramos desde 2015 con el proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

Conocer la realidad del emprendimiento en Galicia gracias a la labor investigadora de la USC permite mejorar el ecosistema empresarial del que formamos parte. Actualmente, AJE Galicia cuenta con 982 socios y agrupa a 1.394 empresas, que generan cerca de 7.000 empleos directos, integradas en las asociaciones de jóvenes empresarios de AJE Coruña, AJE Ferrolterra, AJE Lugo, AJE Ourense, AJE Pontevedra y AJE Vigo.

Luciano Covelo Fandiño
Presidente de AJE Galicia

Galicia sempre foi terra de emprendedores, de xente que busca oportunidades de mellorar. En AJE Galicia traballamos para promover a vocación emprendedora e a difusión da cultura emprendedora entre a mocidade galega, representamos e defendemos os seus intereses profesionais, e ofrecemos oportunidades para o desenvolvemento empresarial local, rexional, nacional e internacional a través de diferentes servizos, actividades e programas, xerando sinerxías empresariais na nosa comunidade.

Neste compromiso coa promoción do emprendemento, a innovación empresarial, a creación de emprego e a internacionalización das pemes, colaboramos desde 2015 co proxecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

Coñecer a realidade do emprendemento en Galicia grazas ao traballo de investigación da USC permite mellorar o ecosistema empresarial do que formamos parte. Actualmente, AJE Galicia conta con 982 socios e agrupa a 1.394 empresas, que xeran preto de 7.000 empregos directos, integrados nas asociacións de mozos empresarios de AJE Coruña, AJE Ferrolterra, AJE Lugo, AJE Ourense, AJE Pontevedra e AJE Vigo.

Luciano Covelo Fandiño
Presidente de AJE Galicia

PRÓLOGO EQUIPO GEM-USC

El informe que presentamos es parte de un observatorio internacional (el proyecto *Global Entrepreneurship Monitor*), cuyo objetivo es analizar y evaluar el impacto de la actividad emprendedora en el crecimiento económico y como factor determinante para el desarrollo y bienestar de las sociedades en las que tiene lugar.

El primer informe GEM analizaba la actividad emprendedora en diez países desarrollados, y se llevó a cabo en el año 1999 de la mano de la *London Business School* (Reino Unido) y el *Babson College* (Estados Unidos). Veinte años después, la última edición del informe global (2019) midió cómo la iniciativa empresarial fue evolucionando en cuarenta y nueve países. Su metodología de recopilación de datos, compuesta de dos herramientas complementarias -la Encuesta a la Población Adulta (APS) y la Encuesta Nacional a personas Expertas (NES)- y el enfoque del análisis posterior, es común a todos los equipos nacionales que elaboran el estudio. Así, el GEM proporciona indicadores que permiten comparar la actividad emprendedora en las distintas economías, lo que le mereció el reconocimiento como el estudio longitudinal sobre el emprendimiento más importante del mundo.

España se incorporó al proyecto en el año 2000, elaborando desde entonces el informe nacional. A partir de 2003 el proyecto comenzó a crecer con la incorporación de equipos de distintas comunidades autónomas que comienzan a elaborar estudios regionales independientes de carácter anual. En 2011 el proyecto inició una etapa de transición, con la Fundación Xavier de Salas como entidad interlocutora de los equipos regionales ante la *Global Entrepreneurship Research Association* (GERA), y en el año 2012 el Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE) asume el liderazgo y coordinación del proyecto creando la Asociación RED GEM España. En la actualidad esta red está compuesta por

O informe que presentamos é parte dun observatorio internacional (o proxecto *Global Entrepreneurship Monitor*), cuxo obxectivo é analizar e avaliar o impacto da actividade emprendedora no crecemento económico e como factor determinante para o desenvolvemento e benestar das sociedades nas que ten lugar.

O primeiro informe GEM analizaba a actividade emprendedora en dez países desenvolvidos, e levouse a cabo no ano 1999 da man da *London Business School* (Reino Unido) e o *Babson College* (Estados Unidos). Vinte anos despois, a última edición do informe global (2019) mediu como a iniciativa empresarial foi evolucionando en corenta e nove países. A súa metodoloxía de recompilación de datos, composta de dúas ferramentas complementarias -a Enquisa á Poboación Adulta (APS) e a Enquisa Nacional á persoas Expertas (NES)- e o enfoque da análise posterior, é común a todos os equipos nacionais que elaboran o estudo. Así, o GEM proporciona indicadores que permiten comparar a actividade emprendedora nas distintas economías, o que lle mereceu o recoñecemento como o estudo lonxitudinal sobre o emprendemento máis importante do mundo.

España incorporouse ao proxecto no ano 2000, elaborando desde entón o informe nacional. A partir de 2003 o proxecto comezou a crecer coa incorporación de equipos de distintas comunidades autónomas que comezan a elaborar estudos rexionais independentes de carácter anual. No ano 2011 o proxecto iniciou unha etapa de transición, coa Fundación Xavier de Salas como entidade interlocutora dos equipos rexionais ante a *Global Entrepreneurship Research Association* (GERA). No ano 2012 o Centro Internacional Santander Emprendemento (CISE) asume o liderado e coordinación do proxecto creando a Asociación RED GEM España. Na actualidade esta rede está composta por

19 equipos de investigadores del entorno académico de toda España, y cuenta con el apoyo de 90 instituciones, empresas y organizaciones de todas las comunidades y ciudades autónomas de España.

Galicia participa en el proyecto desde el año 2005, contando con un equipo de investigadores perteneciente a la Universidad de Santiago de Compostela desde entonces y teniendo su principal apoyo económico en el Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE) de la Xunta de Galicia. Desde el año 2016, la USC lidera el proyecto llevando la dirección del equipo GEM Galicia y la dirección técnica del estudio. A estas instituciones se unió la Federación Gallega de Jovenes Empresarios (AJE Galicia), conformando de esta forma el proyecto una triple alianza entre la administración pública, la institución académica y el sector empresarial. Adicionalmente, a estos tres grandes pilares del proyecto hay que sumar el apoyo de otros organismos, particularmente de la Secretaría General de Universidades de la Xunta de Galicia, que año tras año viene haciendo un esfuerzo por conocer el impacto del proceso emprendedor en el ámbito de las universidades gallegas, una de las fuentes principales de iniciativas de alto potencial de crecimiento.

Esta edición del informe GEM Galicia es la décimo tercera de una ya larga serie histórica de datos recopilados entre la población y las personas expertas en el ámbito del emprendimiento de nuestra comunidad. Esto nos permite incorporar análisis longitudinales que muestran la evolución del fenómeno emprendedor a lo largo del tiempo, y particularmente del impacto que la crisis económica y financiera supuso para este motor de crecimiento económico que es la iniciativa empresarial. Estamos seguros de que con el compromiso y la colaboración de todas las partes implicadas en el fomento y desarrollo del emprendimiento podremos seguir avanzando en este objetivo común.

Loreto Fernández Fernández
Directora del Equipo GEM Galicia

dezanove equipos de investigadores do contorno académico de toda España, e conta co apoio de noventa institucións, empresas e organizacións de todas as comunidades e cidades autónomas de España.

Galicia participa no proxecto desde o ano 2005, contando cun equipo de investigadores pertencente á Universidade de Santiago de Compostela (USC) desde entón, e tendo o seu principal apoio económico no Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE) da Xunta de Galicia. Desde o ano 2016, a USC lidera o proxecto levando a dirección do equipo GEM Galicia e a dirección técnica do estudo. A estas institucións uniuse a Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE), conformando deste xeito unha tripla alianza entre a administración pública, a institución académica e o sector empresarial. Adicionalmente, a estes tres grandes pilares do proxecto hai que sumarlle o apoio doutros organismos, particularmente da Secretaría Xeral de Universidades da Xunta de Galicia, que ano tras ano vén facendo un esforzo por coñecer o impacto do proceso emprendedor no ámbito das universidades gallegas, unha das fontes principais de iniciativas de alto potencial de crecemento.

Esta edición do informe GEM Galicia é a décimo terceira dunha xa longa serie histórica de datos recopilados entre a poboación e as persoas expertas no ámbito do emprendemento da nosa comunidade. Isto permítenos incorporar análises lonxitudinais que amosan a evolución do fenómeno emprendedor ao longo do tempo, e particularmente do impacto que a crise económica e financeira supuxo para este motor de crecemento económico que é a iniciativa empresarial. Estamos seguros de que co compromiso e a colaboración de todas as partes implicadas no fomento e desenvolvemento do emprendemento, poderemos seguir avanzando neste obxectivo común.

Loreto Fernández Fernández
Directora do Equipo GEM Galicia



RESUMEN EJECUTIVO

RESUMEN EJECUTIVO

El Informe GEM analiza el emprendimiento desde la perspectiva de la población en general, desde la fase más reciente del proceso emprendedor, o “emprendimiento potencial” -la cual recoge la intención de poner en marcha una iniciativa-, a la fase de consolidación de la empresa, pasando por las fases de puesta en marcha y primeros años actividad, lo que propiamente se define como “actividad emprendedora (TEA)”.

El emprendimiento potencial recoge aquella parte de la población adulta (18-64 años) que ha expresado su intención de emprender en los próximos 3 años. En este ámbito, las cifras en 2018 son muy optimistas, puesto que el 7,61% de la población gallega espera emprender en el futuro inmediato, superando a la media española que se encuentra en el 6,81%. Esto constituye un indicador positivo de la evolución del TEA en 2019.

La fase más temprana de actividad, una vez que se ha tomado la decisión de emprender, corresponde al **emprendimiento naciente**. Son las iniciativas empresariales que se encuentran en fase de lanzamiento, puesto que no tienen más de 3 meses de actividad. Estas iniciativas, base del emprendimiento futuro, han crecido en 2018 de modo importante pasando a ser un 2,42% de la población gallega, cifra que a su vez debería redundar en un mayor crecimiento del TEA en el próximo ejercicio.

La suma de las iniciativas nacientes y nuevas, menos de 3 años de actividad, constituye la **actividad emprendedora incipiente** o “TEA” (*Total early-stage Entrepreneurial Activity* en su denominación en inglés). Este indicador es

RESUMO EXECUTIVO

O Informe GEM analiza o emprendemento dende a perspectiva da poboación en xeral, dende a fase máis recente do proceso emprendedor ou “emprendemento potencial” -a cal recolle a intención de poñer en marcha unha iniciativa-, á fase de consolidación da empresa, pasando polas fases de posta en marcha e primeiros anos de actividade, o que propiamente se define como “actividade emprendedora”.

O emprendemento potencial recolle aquela parte da poboación adulta (18-64 anos) que expresou a súa intención de emprender nos próximos 3 anos. Neste ámbito, as cifras en 2018 son moi optimistas, posto que o 7,61% da poboación galega espera emprender no futuro inmediato, superando á media española que se atopa no 6,81%. Isto constitúe un indicador positivo da evolución do TEA en 2019.

A fase máis temperá da actividade, unha vez que se tomou a decisión de emprender, corresponde ao **emprendemento nacente**. Son as iniciativas empresariais que se atopan en fase de lanzamento, debido a que non teñen máis de 3 meses de actividade. Estas iniciativas, base do emprendemento futuro, creceron no 2018 de modo importante pasando a ser un 2,42% da poboación galega, cifra que á súa vez debería redundar nun maior crecemento do TEA no próximo exercicio.

A suma das iniciativas nacentes e novas, menos de 3 anos de actividade, constitúe a **actividade emprendedora incipiente** ou “TEA” (*Total early-stage Entrepreneurial Activity* na súa denominación en inglés). Este indicador é unha das achegas máis amplamente coñecidas do proxecto GEM. No 2018 o TEA sitúase nun 5,60%, a maior taxa desde 2009, e agárdase

una de las aportaciones más ampliamente conocidas del proyecto GEM. En el año 2018 el índice TEA se sitúa en 5,60%, la mayor tasa desde 2009, y se espera que continúe convergiendo a la media española en 2019. Este incremento de la actividad emprendedora en Galicia se deriva del aumento asociado a la actividad emprendedora femenina, que pasa de un 4,52% en 2017 a un 6,43% en 2018. La actividad emprendedora de las mujeres continúa así su tendencia al alza desde 2016, alcanzando el segundo mayor valor para toda la serie 2005-2018 y superando a la masculina gallega (4,76%), y en este colectivo también a la media española.

Otro dato significativo es el incremento del TEA entre las personas que poseen estudios universitarios, que en 2017 era 7,99% y en 2018 ha pasado a ser 14,58%. Si a ello se une un menor porcentaje de abandono de las mujeres que emprenden -que se ha ido reduciendo de un 42,96% en 2017 a un 40,48% en 2018-, se puede afirmar que las mujeres emprendedoras en Galicia se han convertido en un colectivo estable con vocación de futuro. Además, si hablamos de emprendimiento por oportunidad (64,86%), una de cada tres personas que emprenden en Galicia en 2018 tiene estudios universitarios (32,97%).

En resumen, la persona emprendedora en Galicia es, en un 57,66% de los casos, una mujer. La edad media de la persona emprendedora se sitúa entre 41 y 42 años. En torno a un tercio de las iniciativas emprendedoras son promovidas por personas con estudios universitarios (32,97%), una gran mayoría se desarrollan en un entorno urbano (83,04%), y la principal motivación para su puesta en marcha es aprovechar una oportunidad de negocio (64,86%).

La decisión de emprender depende de varios factores. Uno de ellos es la detección de

que continúe convergiendo á media española no 2019. Este incremento da actividade emprendedora en Galicia derívase do aumento asociado á actividade emprendedora feminina, que pasa dun 4,52% no 2017 a un 6,43% no 2018. A actividade emprendedora das mulleres continúa así a súa tendencia á alza dende 2016, alcanzando o segundo maior valor para toda a serie 2005-2018 e superando á masculina galega (4,76%), e neste colectivo tamén á media española.

Outro dato significativo é o incremento do TEA entre as persoas que posúen estudos universitarios, que no 2017 era 7,99% e no 2018 pasou a ser 14,58%. Se a iso lle engadimos unha menor porcentaxe de abandono das mulleres que emprenden -que se foi reduciendo dun 42,96% no 2017 a un 40,48% no 2018-, pódese afirmar que as mulleres emprendedoras en Galicia convertéronse nun colectivo estable con vocación de futuro. Ademais, se falamos do emprendemento por oportunidade (64,86%), unha de cada tres persoas que emprenden en Galicia no 2018 ten estudos universitarios (32,97%)

En resumo, a persoa emprendedora en Galicia é, nun 57,66% dos casos, unha muller. A idade media da persoa emprendedora sitúase entre 41 e 42 anos. Ao redor dun terzo das iniciativas emprendedoras son promovidas por persoas con estudos universitarios (32,97%), unha gran maioría desenvólvense nunha contorna urbana (83,04%), e a principal motivación para a súa posta en marcha é aproveitar unha oportunidade de negocio (64,86%).

A decisión de emprender depende de varios factores. Un deles é a detección de oportunidades; as persoas que finalmente se deciden a dar o paso posúen unha "visión" do mundo diferente, xa que o 32% dos emprendedores sen estudos universitarios e o 40% dos que

oportunidades; las personas que finalmente se deciden a dar el paso poseen una "visión" del mundo diferente, dado que el 32% de los emprendedores sin estudios universitarios y el 40% de los que poseen estos estudios, ven oportunidades en el mercado, frente al 21% en el caso de la población en general. Analizando estos factores se observa que el grupo de no emprendedores tiene mayor aversión al riesgo, percibe menos oportunidades, afirma tener menos habilidades para emprender y muestra un menor conocimiento de personas que están en un proceso emprendedor.

En cuanto a los emprendedores, son los nuevos los que muestran una mayor percepción de oportunidades, pero también uno de los valores más altos de aversión al riesgo. Los emprendedores nacientes destacan en la posesión de conocimientos y habilidades para emprender. Aquellos que han tenido que cerrar su proyecto manifiestan una mayor aversión al riesgo, una menor percepción de oportunidades y menos habilidades. Se observan valores muy similares al realizar el análisis de los emprendedores consolidados, excepto en aversión al riesgo. Más de la mitad de los emprendedores potenciales y los que han tenido que cerrar, consideran que emprender da estatus profesional, mientras que los emprendedores incipientes y consolidados no lo afirman con tanta rotundidad. Si esta valoración se realiza por parte de las personas expertas, el apoyo financiero continúa siendo el obstáculo para emprender más citado; de hecho, es señalado por el 83,78%, y le sigue en importancia las políticas del gobierno, citado por el 81,08%.

En relación al grado de innovación se observa un incremento en las iniciativas emprendedoras innovadoras con respecto a la edición anterior, tanto en aquellas en fase consolidada (pasando de un 12,39% en 2017 a un 14,07%

posúen estos estudios, ven oportunidades no mercado, frente a 21% no caso da poboación en xeral. Analizando estes factores obsérvase que o grupo de non emprendedores ten maior aversión ao risco, percibe menos oportunidades, afirma ter menos habilidades para emprender e amosa un menor coñecemento de persoas que están nun proceso emprendedor.

Polo que respecta aos emprendedores, son os novos os que amosan unha maior percepción das oportunidades, pero tamén un dos valores máis altos de aversión ao risco. Os emprendedores nacientes destacan na posesión de coñecementos e habilidades para emprender. Aqueles que tiveron que pechar o seu proxecto manifiestan unha maior aversión ao risco, unha menor percepción de oportunidades e menos habilidades. Obsérvanse valores moi similares ao realizar a análise dos emprendedores consolidados, excepto en aversión ao risco. Máis da metade dos emprendedores potenciales e os que tiveron que pechar, consideran que emprender dá estatus profesional, mentres que os emprendedores incipientes e consolidados non o afirman con tanta rotundidade. Se esta valoración se realiza por parte das persoas expertas, o apoio financeiro continúa a ser o obstáculo para emprender máis citado; de feito, é sinalado polo 83,78%, e séguenlle en importancia as políticas do goberno, citado polo 81,08%.

En relación ao grao de innovación obsérvase un incremento nas iniciativas emprendedoras innovadoras con respecto á edición anterior, tanto naquelas en fase consolidada (pasando dun 12,39% no 2017 a un 14,07% no 2018) como, sobre todo, nas iniciativas emprendedoras incipientes, cun incremento importante con respecto á edición anterior (pasando dun 23,15% no 2017 a un 37,84% no 2018). Estas últimas son as que presentan claramente un maior grao de innovación, con máis do

en 2018) como, sobre todo, en las iniciativas emprendedoras incipientes, con un incremento importante con respecto a la edición anterior (pasando de un 23,15% en 2017 a un 37,84% en 2018). Estas últimas son las que presentan claramente un mayor grado de innovación, con más del doble de iniciativas innovadoras con respecto a las consolidadas.

En lo que se refiere a la previsión sobre la creación de empleo en los próximos 5 años, los resultados son diferentes en cuanto a la fase del proceso. En el caso de las iniciativas incipientes, por segundo año consecutivo, aumenta significativamente esta previsión (pasando de un 41,46% en 2017 a un 46,85% en 2018). Por su parte, en el caso de las iniciativas consolidadas, y al igual que en ediciones anteriores, se observa un estancamiento de las previsiones de incremento de plantilla (pasando de un 16,00% en 2017 a un 16,84% en 2018).

Isabel Neira Gómez

Directora Técnica del Informe GEM Galicia

doble de iniciativas innovadoras con respecto a las consolidadas.

No tocante á previsión sobre a creación de emprego nos próximos 5 anos, os resultados son diferentes en canto á fase do proceso. No caso das iniciativas incipientes, por segundo ano consecutivo, aumenta significativamente esta previsión (pasando dun 41,46% no 2017 a un 46,85% no 2018). Pola súa banda, no caso das iniciativas consolidadas, e do mesmo xeito que en edicións anteriores, obsérvase un estancamento das previsións de incremento de persoal (pasando dun 16,00% no 2017 a un 16,84% no 2018).

Isabel Neira Gómez

Directora Técnica do Informe GEM Galicia



INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

1. El proyecto GEM

El *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) es un observatorio internacional cuyo objetivo es analizar y evaluar el impacto de la actividad emprendedora en el crecimiento económico, como factor determinante para el desarrollo y bienestar de las sociedades en las que tiene lugar.

Los resultados de la investigación GEM facilitan el conocimiento de las nuevas empresas y proporcionan información para su estudio, permitiendo:

- Establecer comparaciones sobre el nivel y las características de la actividad emprendedora entre las diferentes economías regionales o nacionales.
- Determinar el modo en el que la actividad emprendedora influye en el crecimiento económico de las economías regionales.
- Identificar los factores que favorecen y/o dificultan la actividad emprendedora.
- Orientar a quienes tienen capacidad de decisión para proponer políticas eficaces y específicas destinadas a estimular la iniciativa empresarial.

El proyecto GEM fue puesto en marcha por la *London Business School* (Londres, Reino Unido) y el *Babson College* (Boston, EEUU). El elemento clave que le caracteriza y diferencia de otras fuentes de información sobre el fenómeno emprendedor y creación de empresas es la utilización de una metodología de investigación propia y común en todos los países y regiones participantes, lo que le permite

proporcionar información comparable entre territorios. La clave de su metodología es la homogeneidad de las herramientas empleadas para recoger la información, y el hecho de trabajar como fuente independiente complementada por las fuentes ya existentes sobre indicadores socioeconómicos.

El primer informe GEM se refería a diez economías nacionales desarrolladas y se llevó a cabo en 1999. En estos 20 años de vida, el proyecto GEM ha llegado a analizar el fenómeno emprendedor en más de 100 países, convirtiéndose en una referencia obligada en este ámbito y mereciendo el reconocimiento como el estudio longitudinal sobre el emprendimiento más importante del mundo.

España se integró en el proyecto en el año 2000, con el equipo nacional del IE Business School. A partir del 2003, el proyecto comenzó a crecer con la incorporación de equipos de investigación de las distintas Comunidades y Ciudades Autónomas, que llevan a cabo estudios regionales independientes de carácter anual. En 2011 el proyecto inició una etapa de transición, con la Fundación Xavier de Salas como entidad interlocutora de los equipos regionales ante la *Global Entrepreneurship Research Association* (GERA). Desde 2012, el Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE) lidera el programa en España, con el apoyo de la Fundación Rafael del Pino, y en 2018 la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) se incorporó al proyecto. Actualmente, son 19 los equipos académicos de universidades españolas los que llevan a cabo el proyecto GEM, agrupados en la RedGEM, cubriendo la totalidad de las Comunidades Autónomas

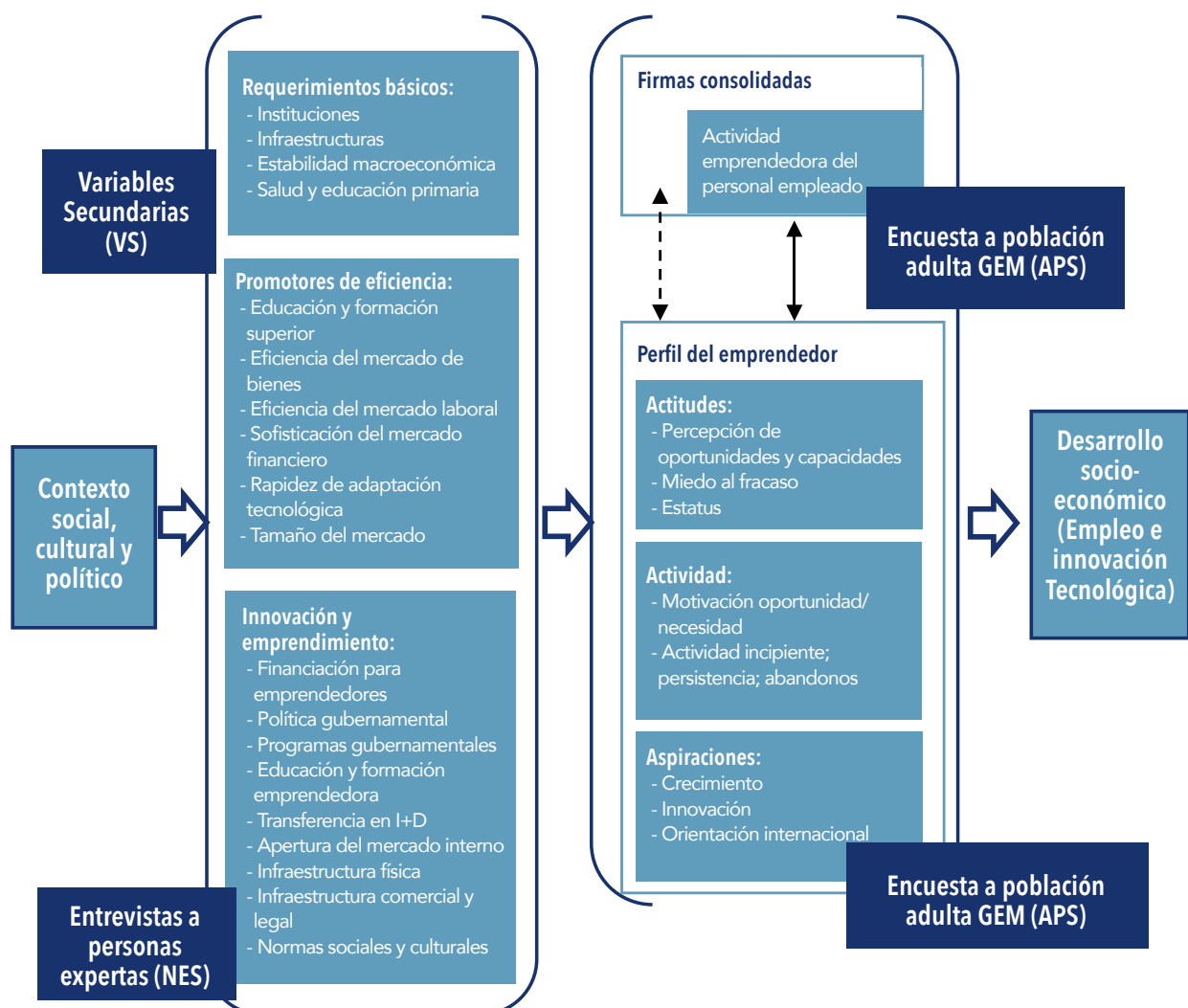
y aportando así conocimiento sobre el ecosistema emprendedor del país.

Por su parte, Galicia se sumó a la iniciativa con el Informe GEM Galicia 2005. Las 12 ediciones consecutivas publicadas hasta la fecha son un ejemplo de colaboración entre la academia (la **Universidad de Santiago de Compostela -USC-**, responsable de la elaboración del estudio), la Administración Pública (a través del **Instituto Galego de Promoción Económica -IGAPE-**, perteneciente a la Consellería de Economía, Emprego e Industria de la Xunta de Galicia), y el sector empresarial (inicialmente a través de la Confederación de Empresarios de Galicia y,

desde 2015, cuando la dirección del equipo GEM Galicia pasa a la USC, a través de la **Federación Galega de Xoves Empresarios -FEGAXE-**). Además, es preciso destacar en este esfuerzo conjunto el importante apoyo que ha venido proporcionando la Secretaría Xeral de Universidades de la Consellería de Educación, Universidade e Formación Profesional de la Xunta de Galicia.

En los siguientes sitios web se puede acceder a información detallada de este proyecto, así como a los distintos informes elaborados de ámbito global, nacional, regional y local, gracias al Consorcio de equipos de investigación pertenecientes a los países que lo integran:

Figura 0.1 Contexto institucional y relación con el emprendimiento



- Consorcio GEM: www.gemconsortium.org
- Red GEM España: www.gem-spain.com
- GEM Galicia: www.gemgalicia.org

2. El modelo conceptual GEM

El modelo teórico GEM, representado en la figura 0.1, se establece a partir del contexto institucional de cada país o región y de los efectos que tiene en el emprendimiento y, por tanto, en su desarrollo económico. Conforme a este modelo, las instituciones, las infraestructuras, la estabilidad económica, la salud y la educación primaria son variables que afectan al emprendimiento, pero son también requerimientos básicos, por lo que junto con los promotores de la eficiencia definidos en la figura 0.1, son factores que repercuten en el proceso emprendedor y son, por lo tanto, objeto de estudio.

Así, el proyecto GEM considera que el emprendimiento es un proceso con diferentes fases, que van desde la intención de poner en marcha una iniciativa emprendedora a la consolidación de empresas y al abandono de negocios. La figura 0.1 representa este proceso, si bien, dado que el contexto y los condicionantes que afectan al emprendimiento en las diferentes economías son muy diversos y complejos, no se puede concluir que una fase conduzca necesariamente a la siguiente (por ejemplo, en una determinada economía puede haber un enorme número de personas emprendedoras potenciales, pero ello no siempre se corresponde con una elevada tasa de actividad empresarial). En este sentido, no hay que interpretar las flechas de la figura como conexiones determinantes entre las diferentes etapas o fases, sino que sugieren la naturaleza de las relaciones entre ellas, cuya definición y estructura resulta especialmente útil para la evaluación del estado del emprendimiento.

El entorno influye asimismo en el proceso emprendedor; por ello se han acotado nueve condiciones del entorno que influyen en las decisiones de las personas para promover iniciativas emprendedoras, así como en su perfil. La figura 0.1 también recoge la importancia de la actividad emprendedora de las personas empleadas, o aquellas personas que desarrollan o lideran actividades de negocio para sus empleadores/as, esto es, el intraemprendimiento.

El informe GEM se centra en el estudio de cómo las personas intervienen a lo largo del proceso emprendedor, lo que le permite proporcionar una visión que va más allá de la que se obtiene a partir de los registros oficiales de empresas. Como se detallará más adelante, GEM aporta información sobre las iniciativas empresariales desde la etapa previa a la puesta en marcha, hasta su evolución como iniciativas consolidadas.

Para obtener la información para este estudio el informe GEM se nutre de dos fuentes principales: la encuesta a la población de 18 a 64 años, denominada APS (*Adult Population Survey*) y la encuesta a expertos, denominada NES (*National Experts Survey*) que se describirán más adelante.

3. Las fases del proceso emprendedor

GEM mide la actividad emprendedora y va más allá del registro anual de empresas, diferenciando entre actividades que se están poniendo en marcha, que pueden o no estar registradas y que no llevan operando más de tres meses en el mercado, y actividades en fase de consolidación, de hasta tres años y medio de vida, considerando todos los sectores y el autoempleo. Por consiguiente, los resultados facilitados por GEM se refieren a nuevas iniciativas registradas o no al cierre de la edición, y

también a actividades registradas en años anteriores, ya que su definición de la actividad emprendedora abarca un período de hasta tres años y medio.

Siguiendo el esquema teórico presentado en la figura 0.2, el proceso se inicia con el análisis del **emprendimiento potencial**, esto es, de la intención de emprender. Se trata de aquella parte de la población adulta (18-64 años) que ha expresado su intención de emprender en los próximos 3 años.

La siguiente fase corresponde al **emprendimiento naciente**, es decir, aquellas iniciativas empresariales que se hallan en fase de despegue, puesto que no tienen más de 3 meses de actividad en los que hayan pagado salarios. Es conveniente poner de manifiesto que dados los retos que se deben superar en la puesta en marcha, no todas las iniciativas alcanzan la siguiente etapa.

A continuación, el **emprendimiento nuevo** se refiere a las iniciativas que han superado esa fase inicial y están en camino de consolidación, pero que todavía no han llegado a los tres años y medio de actividad. Por tanto, son

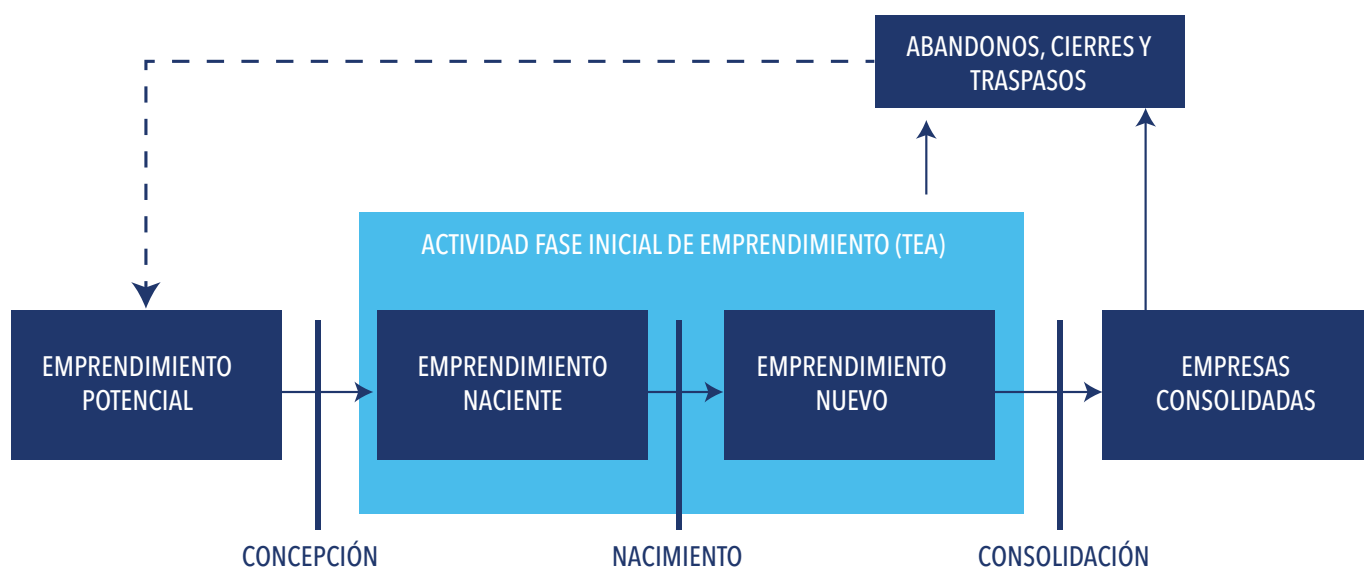
las empresas que se encuentran entre los 3 y los 42 meses de actividad económica.

La suma de las iniciativas nacientes y nuevas constituye la **actividad emprendedora incipiente** o TEA (*Total Early-stage Entrepreneurial Activity* en su denominación en inglés), indicador que constituye una de las aportaciones más ampliamente conocidas del proyecto GEM y que se describirá a continuación.

El proceso finaliza con el estudio de las **empresas consolidadas**, aquellas que superan los tres años y medio de actividad. Es muy importante analizar el comportamiento de las personas emprendedoras ya consolidadas, así como el de quienes han abandonado su actividad (por abandono, cierre o traspaso), pues representan un factor clave para otras personas emprendedoras (por ejemplo, aportándoles financiación, asesoramiento u otro tipo de apoyo). Además, pueden volver a convertirse en personas emprendedoras que ponen en marcha nuevas iniciativas o fomentan una actitud emprendedora como personal empleado.

Como ya fue mencionado, uno de los objetivos fundamentales de GEM es proporcionar

Figura 0.2 El proceso emprendedor y los términos operativos GEM



indicadores fiables sobre la actividad emprendedora que permitan llevar a cabo comparaciones significativas, tanto internamente como entre las distintas economías, a través del tiempo. Por esta razón, todos los países y regiones participantes siguen una metodología e instrumentos de investigación armonizados.

La primera unidad de medida del emprendimiento que utiliza GEM es el mencionado índice TEA, o índice de *actividad emprendedora incipiente total*, que se corresponde con el nivel de actividad emprendedora de una economía, equivalente a la incidencia de las iniciativas nacientes y de las nuevas, medida en porcentaje respecto a la población de 18 a 64 años.

No obstante, GEM analiza multitud de variables que miden, entre otras cuestiones, las características de los diferentes tipos de iniciativas emprendedoras, los emprendedores "tipo" o las motivaciones para el emprendimiento. Así, las personas que inician negocios en respuesta a la falta de otras opciones para obtener ingresos se consideran personas

emprendedoras por necesidad, mientras que quienes comienzan un negocio con la intención de explotar una oportunidad se identifican como personas emprendedoras por oportunidad.

Este último grupo incluye a personas que aspiran a mantener o mejorar sus ingresos, así como a incrementar su independencia.

4. Metodología y ficha técnica del estudio

GEM recopila los datos en ciclos anuales, mayoritariamente a través de dos fuentes de información propias y otras fuentes secundarias (Figura 0.3):

- **Encuesta a población adulta** (*Adult Population Survey o APS*). En todas las naciones y regiones participantes se lleva a cabo una encuesta de forma aleatoria entre su población, que en Galicia comprende un total de 2.000 participantes. Su realización es simultánea en todo el mundo (generalmente entre abril y julio), utilizando un mismo cuestionario

Figura 0.3 Fuentes de información del GEM



formulado por el Consorcio GEM. La APS se lleva a cabo por un proveedor independiente, elegido sobre la base de su oferta investigadora. Los datos originales se envían directamente al equipo de investigación GEM mundial para su supervisión y realización de cálculos uniformes antes de hacerlos accesibles a los equipos nacionales y regionales participantes.

- **Encuesta a un panel de personas expertas** (*National Experts Survey* o *NES*). Esta encuesta proporciona información sobre el entorno para la creación de empresas en cada economía, sobre la base de nueve condiciones marco: financiación; políticas gubernamentales; programas gubernamentales; educación y formación; transferencia de investigación y desarrollo; infraestructuras comerciales; apertura del mercado interno; infraestructura física; y normas sociales y culturales. Al menos debe entrevistarse a treinta y seis personas (cuatro por condición de entorno). En su selección también deben tenerse en cuenta factores como la distribución geográfica, el

género, la pertenencia al sector público o el nivel de experiencia.

Adicionalmente, GEM utiliza datos procedentes de organismos internacionales, como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional o las Naciones Unidas, y nacionales, como el Instituto Nacional de Estadística para el caso español. Estas fuentes secundarias se usan para añadir información de contexto, así como para explicar las relaciones entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico.

En las tablas 0.1 y 0.2 se incluyen la ficha técnica de la investigación en Galicia y su distribución territorial y por sexo para esta edición, respectivamente.

Tabla 0.1 Ficha técnica de la investigación empírica (GEM Galicia, 2018)

Universo	Población residente en Galicia de 18 a 64 años
Población objetivo	1.662.582 personas
Muestra	2.000 personas
Margen de confianza	95,0%
Error muestral	Máxima indeterminación (p=q=50%)
Período de realización de la encuesta	Abril-mayo 2018
Grabación y creación de bases de datos	Instituto Opinometre (www.opinometre.com)

Tabla 0.2 Distribución de las encuestas APS por sexo y provincia (GEM Galicia, 2018)

Provincia	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
A Coruña	408	420	828
Lugo	123	122	245
Ourense	116	115	231
Pontevedra	346	350	696
Total	993	1.007	2.000

5. Cuadro sintético de indicadores GEM Galicia 2018 (balanced scorecard)

Por último, se presenta en la tabla 0.3 una síntesis de los indicadores más relevantes que

ofrece el Informe GEM Galicia 2018, así como su comparación respecto a los resultados de 2017, permitiendo así tener una visión de conjunto de los principales resultados y su evolución respecto a la edición precedente.

Tabla 0.3 Balanced Scorecard (GEM Galicia, 2017-2018)

Concepto: TEA, tasa de iniciativas de entre 0 y 3,5 años en el mercado sobre población de 18-64 años residente en Galicia	2017	2018	Evolución
TEA total	5,06	5,60	↑
TEA femenino (sobre total de población femenina de 18-64 años)	4,52	6,43	↑
TEA masculino (sobre total de población masculina de 18-64 años)	5,61	4,76	↓
Concepto: Distribución del TEA, tomado como 100%			
% TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	33,89	31,48	↓
% TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	60,07	64,86	↑
% TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	6,04	3,66	↓
% TEA sector extractivo	9,88	11,42	↑
% TEA sector transformador	16,70	17,98	↑
% TEA sector servicios a empresas	23,14	26,28	↑
% TEA sector orientado al consumo	50,28	44,32	↓
% TEA sin personal empleado	53,05	50,67	↓
% TEA con 1-5 personas empleadas	41,91	37,33	↓
% TEA con 5-20 personas empleadas	2,51	8,00	↑
% TEA con más de 20 personas empleadas	2,53	4,00	↑
% TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	11,94	15,32	↑
% TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	9,96	14,41	↑
% TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	15,80	11,71	↓
% TEA iniciativas cuyo sector es de base tecnológica media y alta	8,06	9,01	↑
% TEA iniciativas que exportan en algún grado	29,84	32,00	↑
% TEA iniciativas con notable expectativa de expansión a corto plazo	2,94	1,80	↓
Concepto: Actitudes y aspiraciones emprendedoras en la población			
% Percepción de oportunidades para la creación de empresas	28,25	34,20	↑
% Posesión de habilidades/conocimientos para emprender	85,18	83,18	↓
% Temor al fracaso	33,61	35,78	↑
% Intención de emprender en los próximos tres años	5,91	7,61	↑
% Abandono de actividad	1,84	2,10	↑
% Inversión informal	5,08	3,65	↓



CAPÍTULO 1

EL PROCESO Y LA DINÁMICA
EMPREENDEDORA

CAPÍTULO 1

EL PROCESO Y LA DINÁMICA EMPRENDEDORA

1.1. Introducción

Este capítulo muestra los datos relativos al proceso emprendedor en Galicia, analizados desde una perspectiva temporal, geográfica, de género y nivel educativo.

Como ya se indicó anteriormente, el proyecto GEM considera como emprendedoras activas a todas aquellas personas entre 18 y 64 años que se encuentran en un proceso de puesta en marcha de un negocio o empresa, del que van a poseer una parte o la totalidad, y/o que son propietarias o gerentes de un negocio o empresa joven, tenga personas empleadas o no. Por tanto, se trata de aquellas personas involucradas en las fases del emprendimiento "naciente" y "nuevo", según el esquema mostrado en la figura 0.2, que representan la **actividad emprendedora incipiente** identificada con el indicador TEA. Pero para realizar un adecuado diagnóstico del

proceso emprendedor, también resulta crucial analizar la intención de emprender, esto es, el **emprendimiento potencial**, así como la fase de consolidación posterior al TEA, y las razones que motivan el abandono de la actividad empresarial.

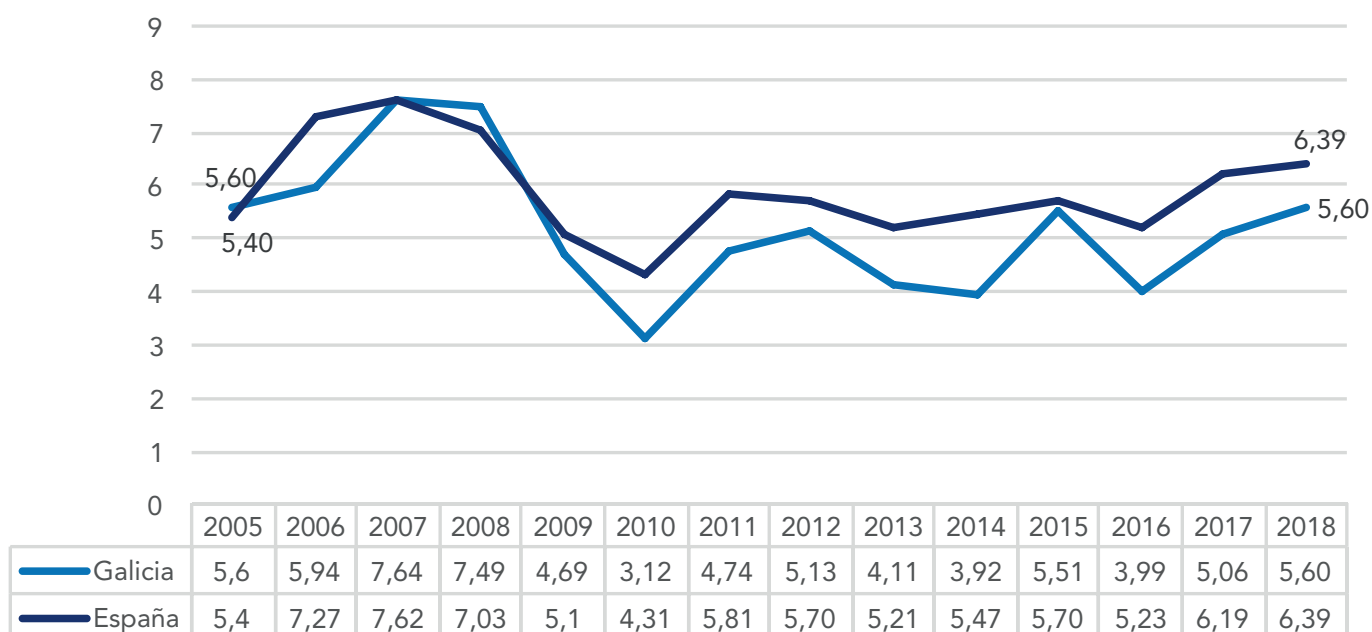
1.2. Índice de actividad emprendedora (TEA)

El TEA es el principal *output* o indicador del proyecto GEM. En este epígrafe se analiza su valor actual y evolución temporal. Además, se realiza una comparativa del TEA en Galicia con su entorno más cercano y con el de otros países. Por último, se incluye un análisis por género y educación universitaria.

1.2.1. Evolución temporal (2005-2018)

El indicador TEA representa el origen de la iniciativa emprendedora, diferenciando entre

Figura 1.1. Evolución del índice TEA (% , 2005-2018)



iniciativas nacientes (hasta 3 meses de actividad) y nuevas (entre 3 y 42 meses de actividad). En Galicia, el índice TEA obtuvo un valor de 5,60% en 2018, con una tendencia al alza en los dos últimos años y superando al registrado en 2015 que fue 5,51% (figura 1.1).

Galicia, con un 5,60%, continúa estando por debajo de la media de España (6,39%), si bien el aumento del TEA en Galicia ha sido mayor que en España, reduciéndose el diferencial existente.

De acuerdo con la tipología de iniciativa emprendedora anteriormente indicada, la figura 1.2 muestra el índice TEA desagregado para los últimos catorce años. De esta forma, se observa un aumento en las iniciativas nacientes mientras que el valor de las iniciativas nuevas disminuye para el año 2018 en relación al anterior. Las primeras aumentan del 1,42% en 2017 al 2,42% en 2018, mientras que las iniciativas nuevas pasaron de un 3,64% en 2017 al 3,18% en el año 2018. Por tanto, el aumento de las iniciativas nacientes es el que propicia un aumento del TEA.

1.2.2. Contexto nacional (comparativa entre CCAA)

La figura 1.3 identifica el TEA en las distintas comunidades y ciudades autónomas españolas¹. Analizando la posición relativa regional vemos cómo Galicia ha pasado de ocupar el décimo al sexto puesto.

1.2.3. Emprendimiento por género

Como se ha mencionado, en el año 2018 el TEA de Galicia aumenta. Este incremento de la actividad emprendedora en Galicia se deriva del aumento asociado a la actividad emprendedora femenina, que pasa de un 4,52% en 2017 a un 6,43% en 2018. La actividad emprendedora de las mujeres continúa así su tendencia al alza desde 2016, alcanzando el segundo mayor valor para toda la serie 2005-2018 (figura 1.4). Sin embargo, la evolución en la actividad emprendedora de los hombres en Galicia ha descendido respecto al año anterior. En el caso del TEA masculino no se observa ninguna

¹ Al referirnos al contexto nacional, se incluyen los datos obtenidos para las comunidades y ciudades autónomas.

Figura 1.2. Evolución del índice TEA y del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y negocios nuevos en Galicia (% , 2005-2018)

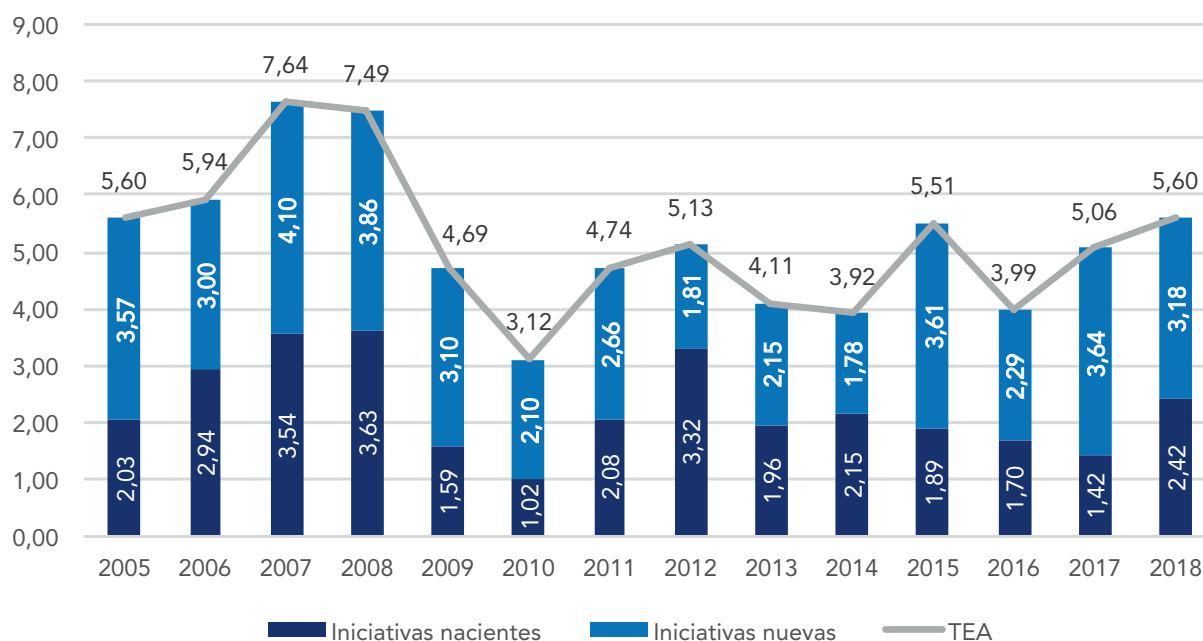


Figura 1.3. TEA en el contexto de España (% , 2018)

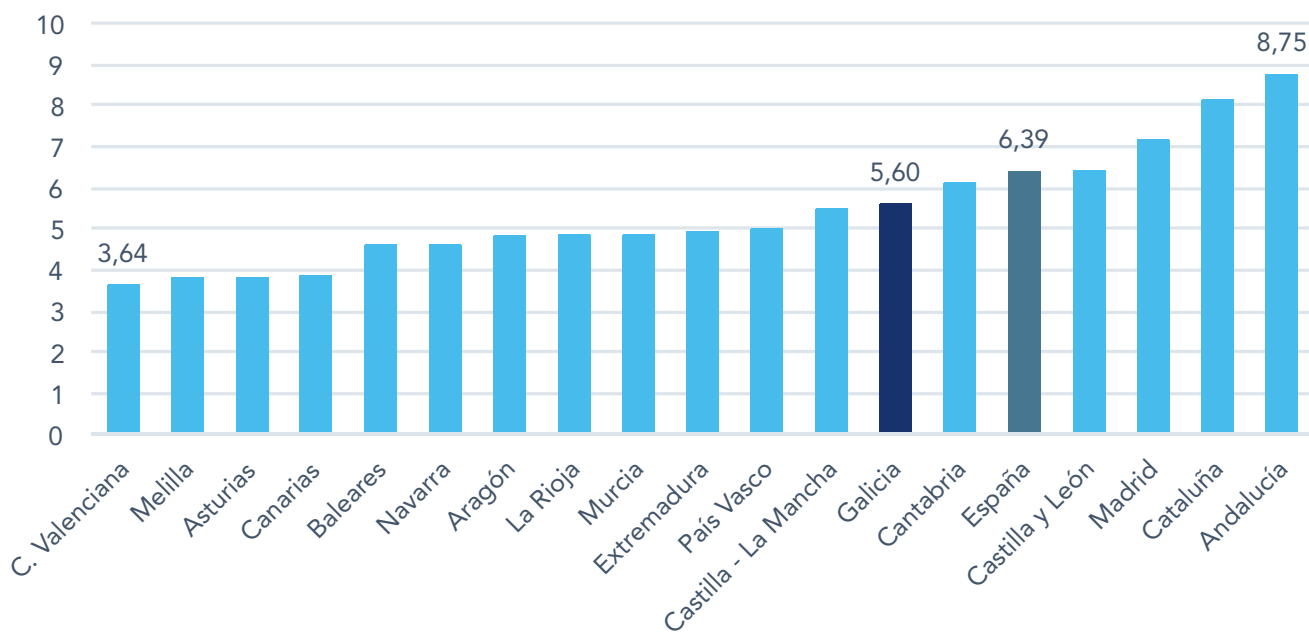
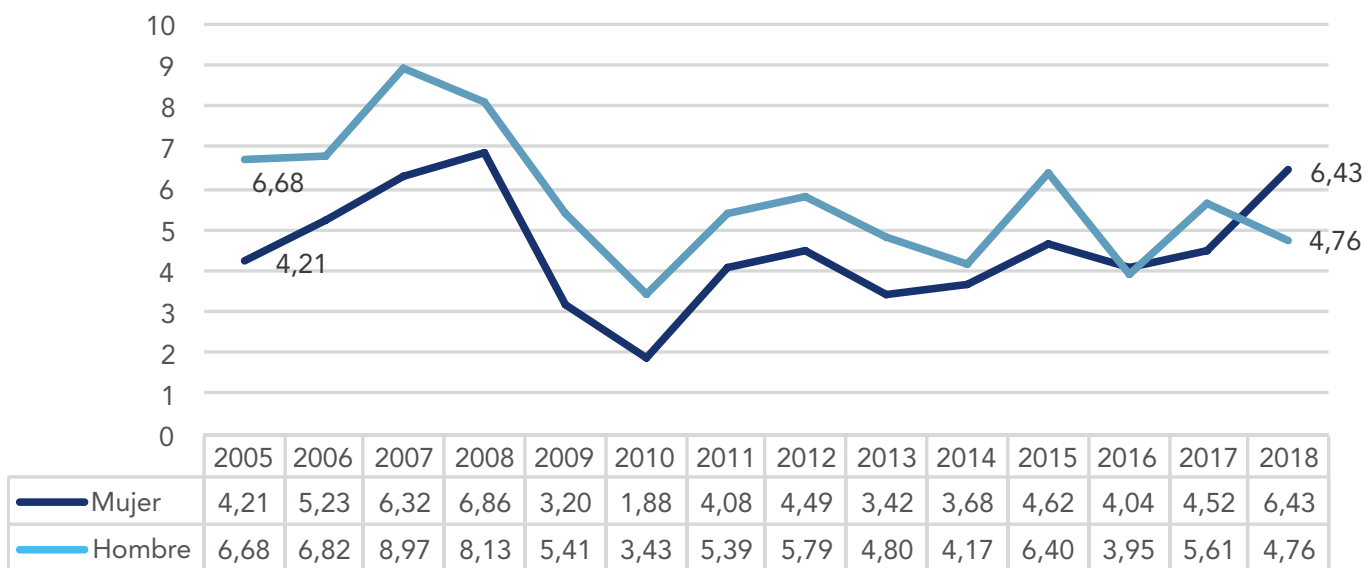


Figura 1.4. Evolución del TEA en función del sexo (% , 2005-2018)



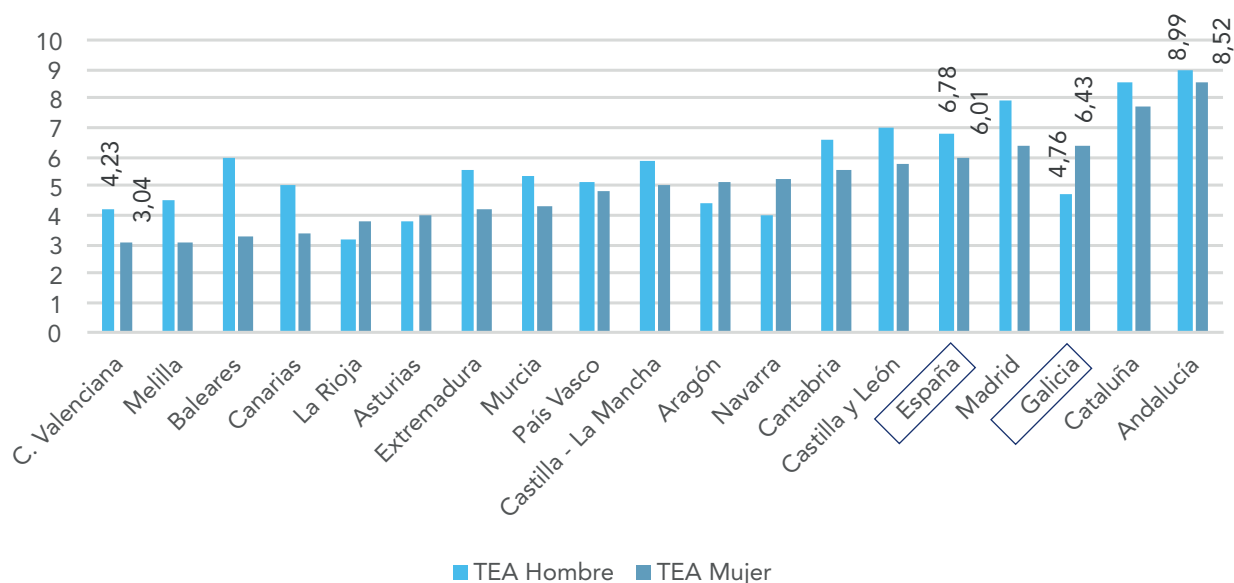
tendencia estable en los últimos años, alternando aumentos con descensos.

iniciativas emprendedoras incipientes lideradas por mujeres.

Debido al aumento del último año, el TEA femenino en Galicia supera a la media española en el año 2018, con un 6,43% frente al 6,01% en España (figura 1.5). Además, Galicia ha pasado a colocarse como la tercera comunidad autónoma con mayor porcentaje de

La diferencia del TEA entre hombres y mujeres, que generalmente era menor en Galicia que en otras comunidades, en esta ocasión aumenta debido a la tendencia negativa del TEA hombre y positiva del TEA mujer, sugiriendo la posibilidad de la existencia de diferencias de

Figura 1.5. TEA en función del sexo en el contexto de España (% , 2018)



género en el comportamiento emprendedor para el caso gallego.

1.2.4. Emprendimiento y educación universitaria

El dato más significativo en 2018 es el incremento del TEA entre las personas que poseen estudios universitarios, que en 2017 era 7,99% y en 2018 ha pasado a ser 14,58%.

En cambio, el TEA de personas sin educación universitaria sufre un pequeño descenso del 4,50% al 4,30%, pero manteniendo una tendencia similar desde el año 2011,

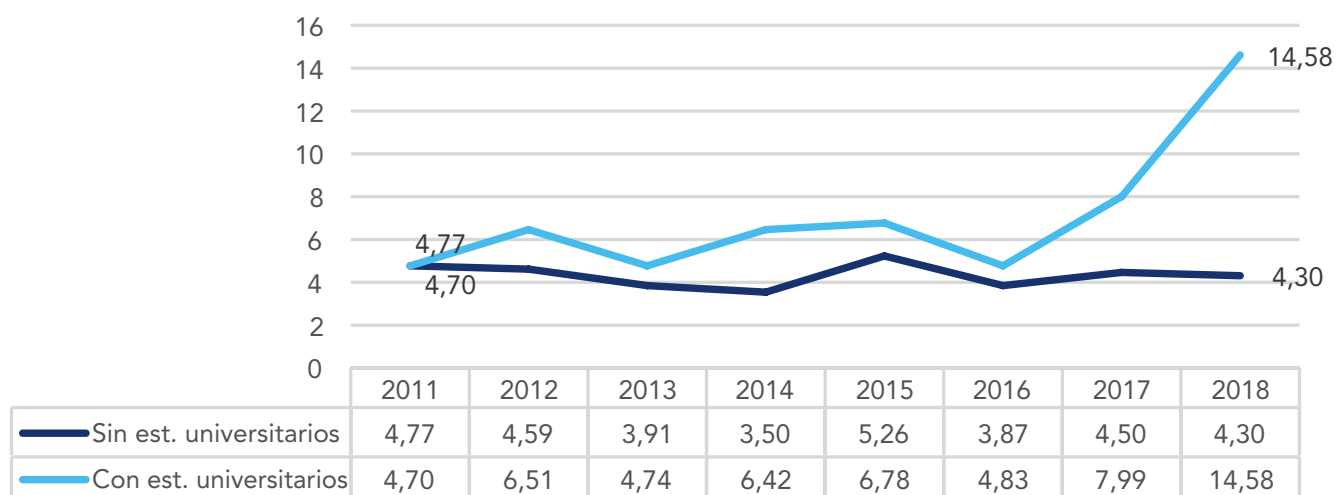
año en que comenzó a recogerse este dato (figura 1.6).

El TEA de la población universitaria ha sido superior en los últimos años al TEA de población no universitaria. En todo caso en 2018 esta diferencia ha aumentado considerablemente, alcanzando diez puntos porcentuales.

1.3. Potencial emprendedor

En este epígrafe se analizarán las iniciativas potenciales, analizando su valor actual y evolución temporal, una comparativa en el contexto de España, su estudio en función del género y

Figura 1.6. TEA en función de la educación universitaria (% , 2018)



finalmente un análisis en relación a la educación universitaria.

1.3.1. Evolución temporal (2005-2018)

El porcentaje de personas emprendedoras en fase potencial continúa mejorando sus valores de forma continuada desde el año 2014, alcanzando en Galicia un valor de 7,61% en 2018.

De esta forma, las iniciativas potenciales son las que presentan un mayor aumento en valor absoluto en el último año, pasando del 5,91% en 2017 al 7,61% en 2018. Las iniciativas potenciales pueden ser consideradas como el origen o germen de las iniciativas incipientes y en particular de las nacientes, por lo que el aumento de estas en 2017 parece reflejarse en el de las iniciativas nacientes en 2018, según analizado en el anterior epígrafe.

En relación a la comparativa entre los valores de Galicia y España en el año 2018 por

primera vez en la última década el valor de las personas emprendedoras en fase potencial para Galicia, con un 7,61%, es superior al de España, con un 6,81% (figura 1.7).

1.3.2. Contexto nacional (comparativa entre CCAA)

El valor del porcentaje de la población identificada como emprendedores potenciales para Galicia ha aumentado en relación al del año anterior, superando de esta forma al de España y colocándose como sexta región con un valor más alto en 2018 (figura 1.8).

1.3.3. Potencial emprendedor por género

El análisis de las iniciativas emprendedoras potenciales, a diferencia del TEA, muestra un mayor porcentaje de hombres emprendedores potenciales (8,65%) que de mujeres (6,59%). Si bien ambos valores tienen una tendencia positiva respecto al año anterior, el margen entre

Figura 1.7. Evolución de emprendedores potenciales Galicia vs. España (% , 2005-2018)

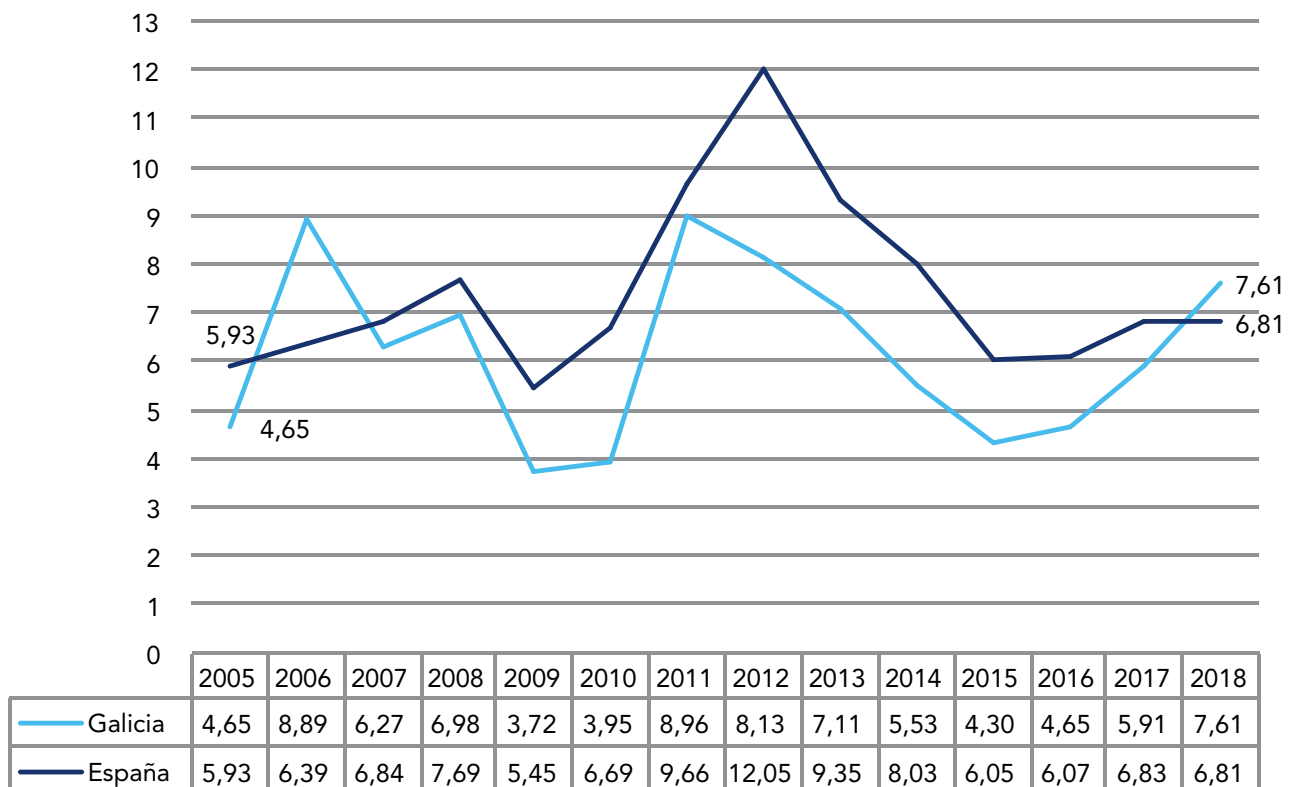


Figura 1.8. Emprendedores potenciales en el contexto de España (% , 2018)

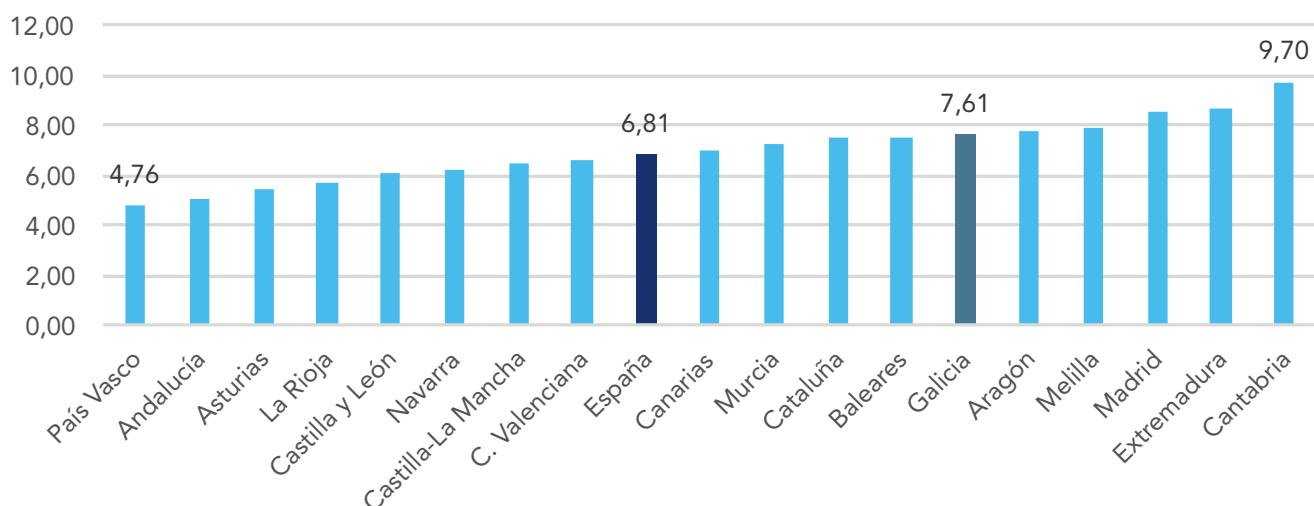
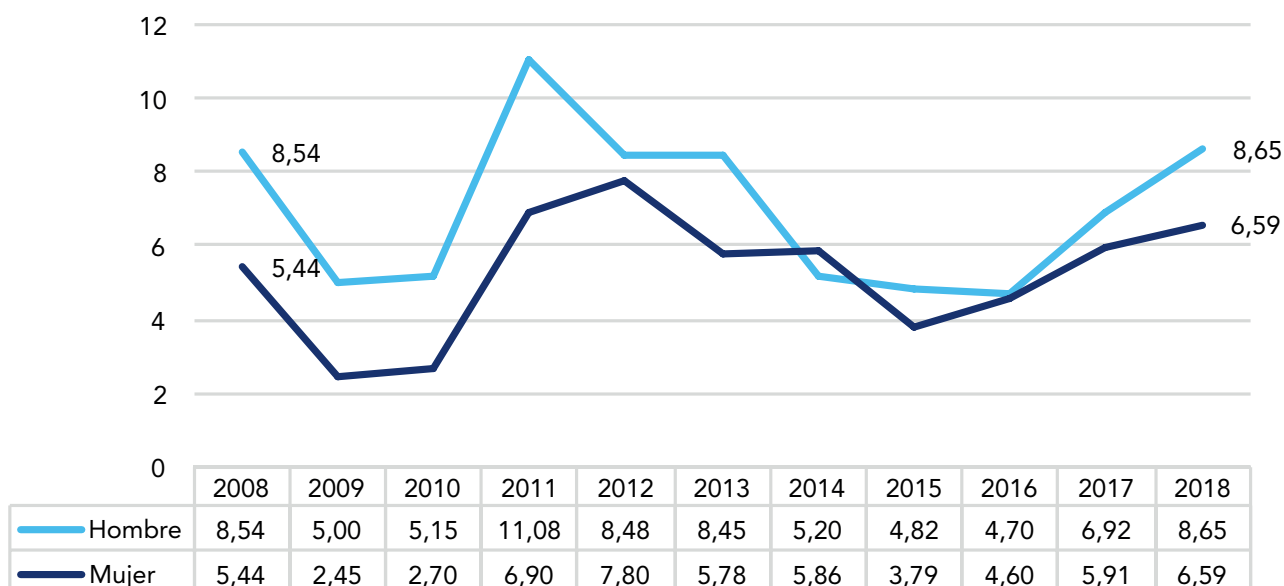


Figura 1.9. Emprendedores potenciales en función del sexo (% , 2008-2018)



ambos aumenta ligeramente a favor de las iniciativas lideradas por hombres (figura 1.9).

1.3.4. Potencial emprendedor y educación universitaria

Diferenciando a las personas emprendedoras según posean o no formación universitaria, el porcentaje de iniciativas emprendedoras potenciales experimenta un incremento mayor en el caso de emprendedores con estudios universitarios que pasa del 9,44% al 14,13% (figura 1.10).

1.4. Iniciativas consolidadas

Este epígrafe se dedica al análisis de las iniciativas consolidadas. Al igual que en los anteriores apartados, se analiza su valor y evolución temporal, su posición en el contexto nacional y regional, así como las diferencias considerando género y educación universitaria.

1.4.1. Evolución temporal (2005-2018)

En este apartado se analiza la evolución temporal de las iniciativas em-

Figura 1.10. Emprendedores potenciales en función de la educación universitaria (% , 2011-2018)

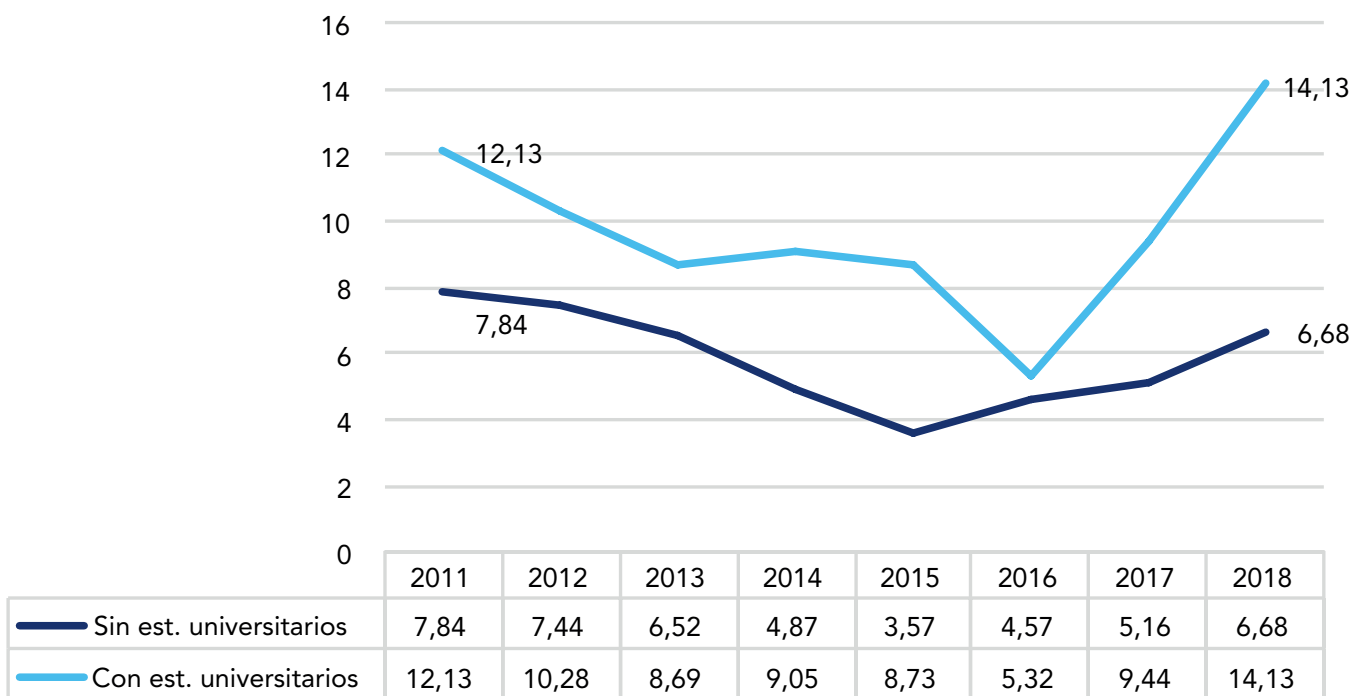
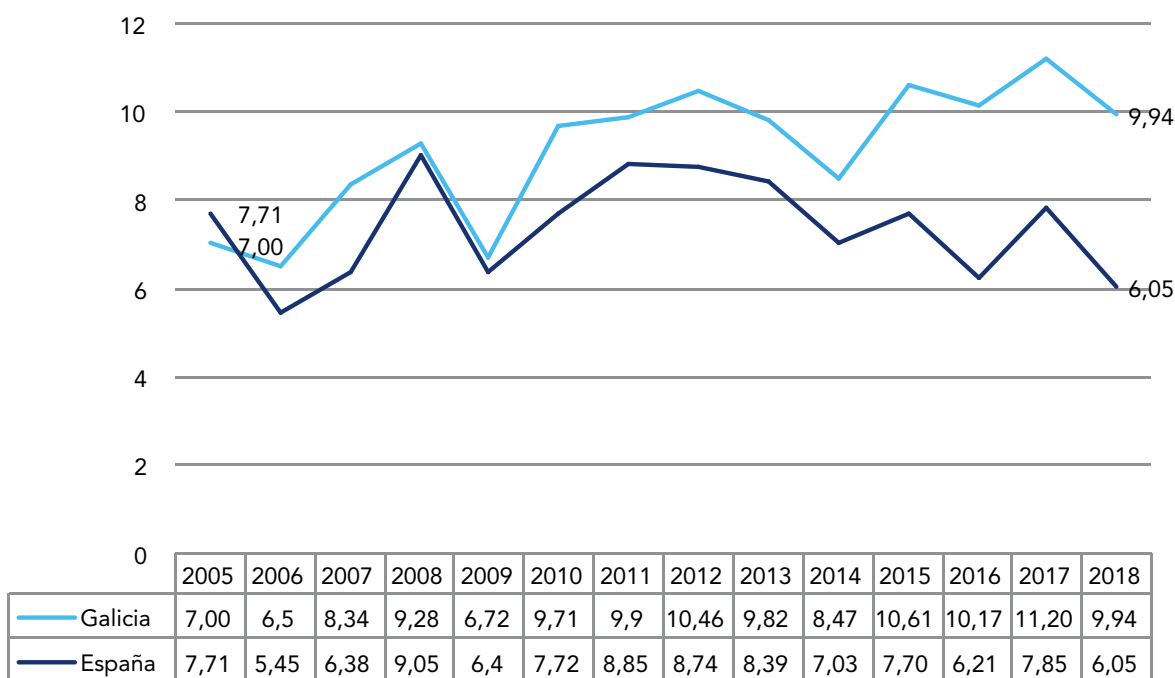


Figura 1.11. Evolución de las iniciativas consolidadas Galicia vs. España (% , 2005-2018)



prendedoras consolidadas, que son aquellas con más de 42 meses de actividad, así como su comparativa con los resultados a nivel nacional.

11,20% en 2017. De esta forma se ha interrumpido la evolución positiva que venía experimentando este indicador desde 2010.

El valor para Galicia en 2018 es de 9,94%, registrando un descenso en relación al valor del

En relación al valor de España, las iniciativas consolidadas en Galicia continúan por encima, ya

que el indicador a nivel estatal también ha sufrido un descenso, situándose en 6,05% (figura 1.11).

1.4.2. Contexto nacional (comparativa entre CCAA)

En el contexto autonómico, al igual que el año anterior, Galicia (9,94%) continúa siendo la segunda región con el valor de iniciativas consolidadas más elevado, por detrás de Extremadura (10,85%) (figura 1.12).

1.4.3. Iniciativas consolidadas por género

En 2017 el porcentaje de iniciativas emprendedoras consolidadas lideradas por hombres (11,22%) se situaba ligeramente por encima del de las iniciativas lideradas por mujeres (11,17%). En 2018 esta situación se ha invertido, situándose el valor de las mujeres con un 10,23% por encima del valor de los hombres con un 9,65%. En los dos casos, se ha producido un descenso respecto al año anterior (figura 1.13).

Figura 1.12. Iniciativas consolidadas en el contexto de España (% , 2018)

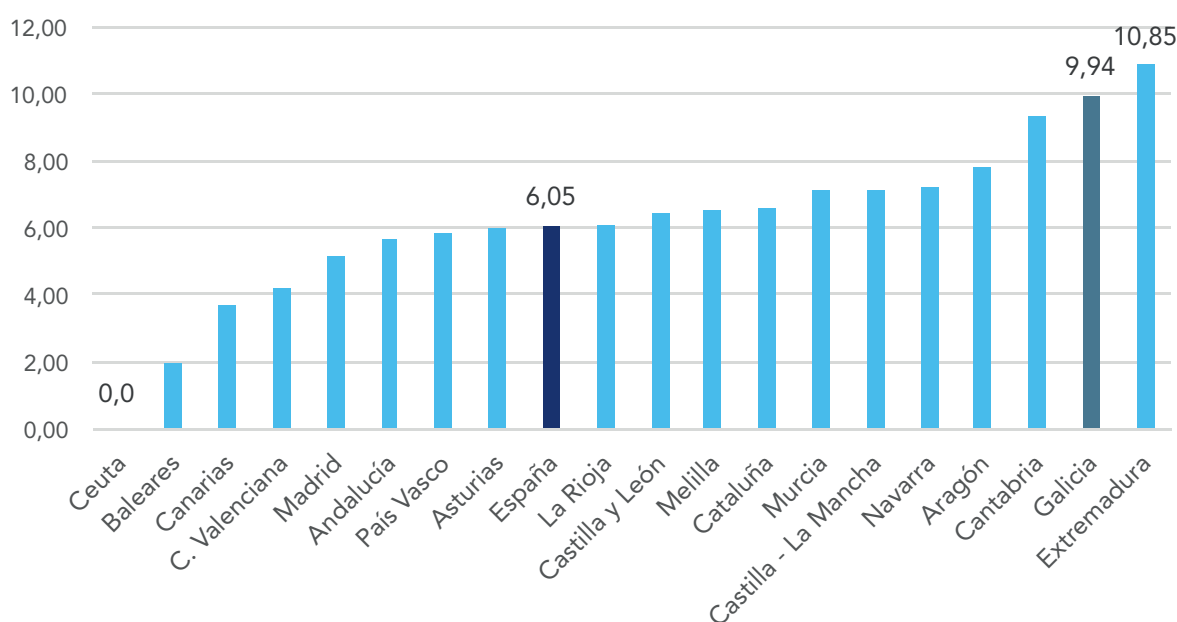


Figura 1.13. Iniciativas consolidadas en función del sexo (% , 2008-2018)

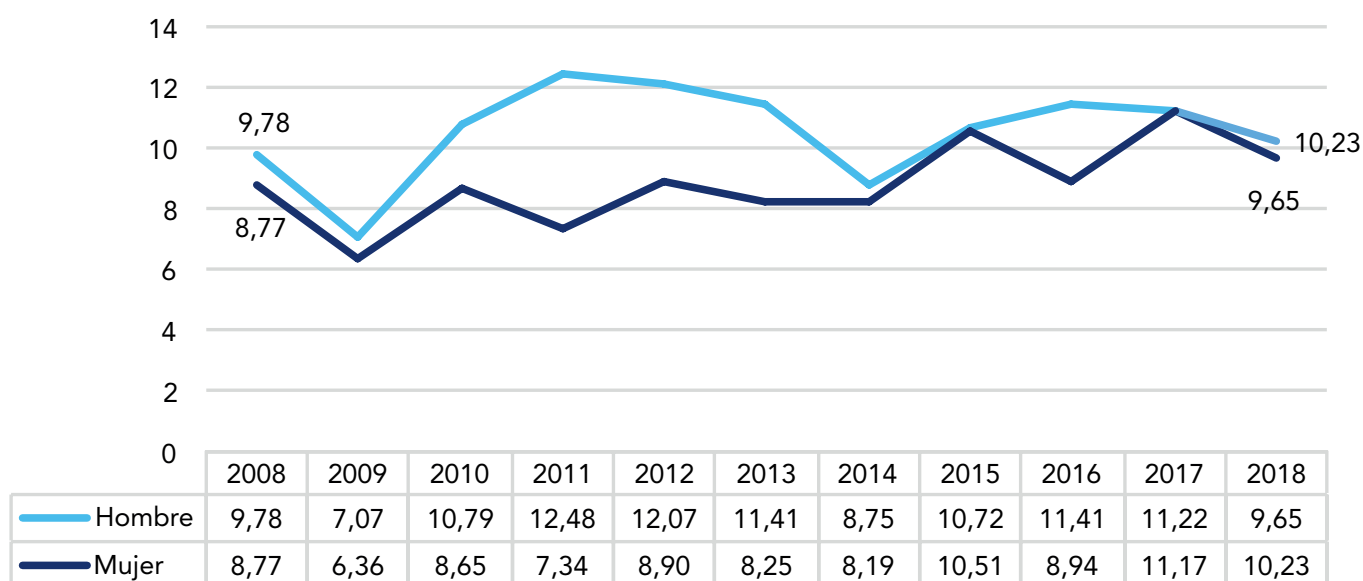
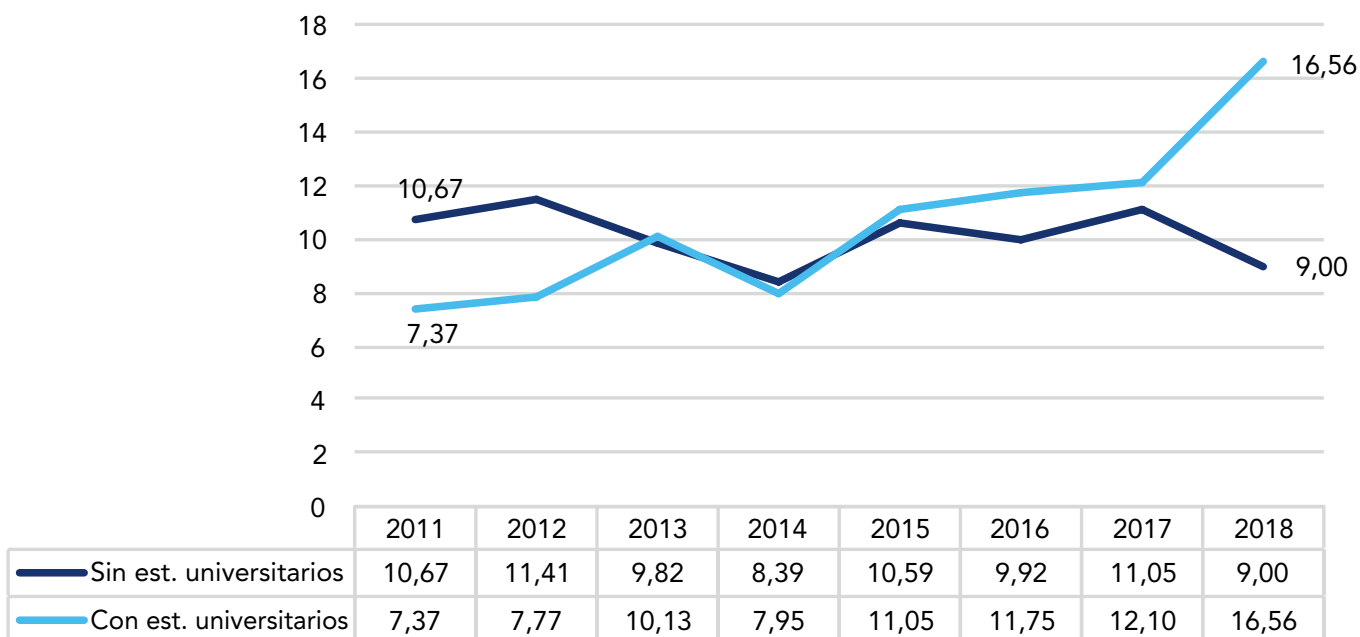


Figura 1.14. Iniciativas consolidadas en función de la educación universitaria (% , 2011-2018)



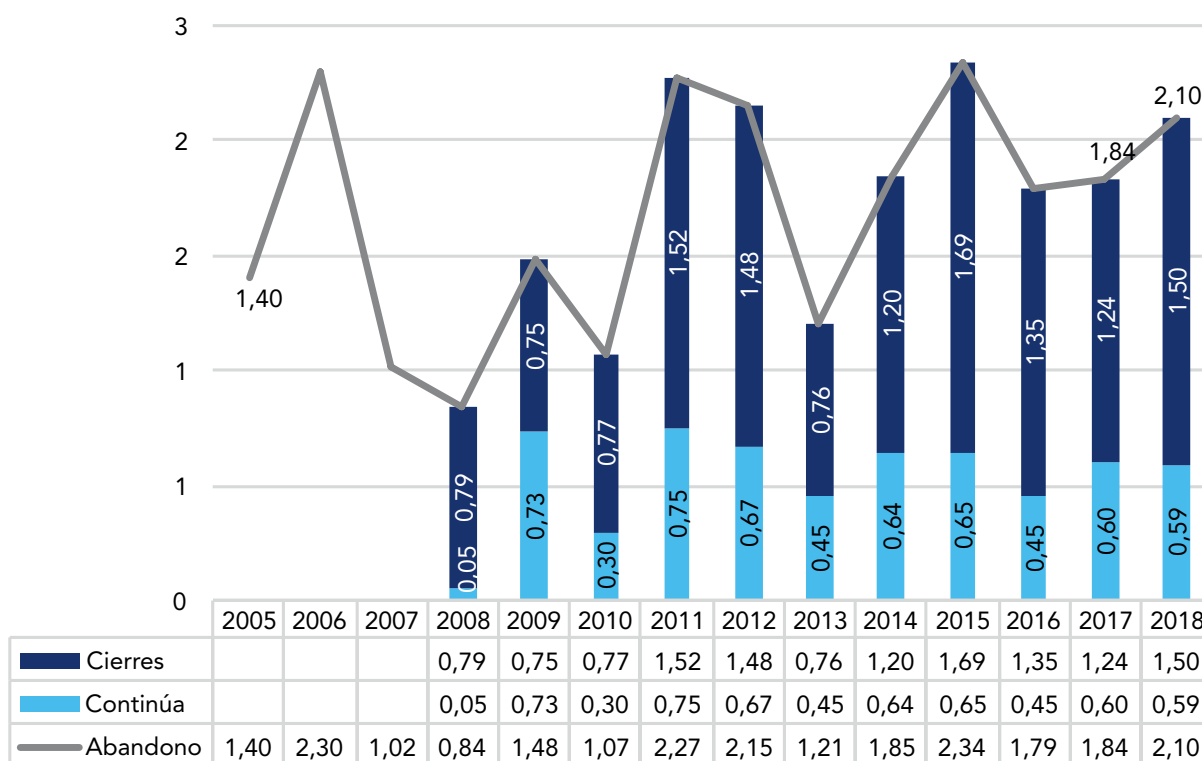
1.4.4. Iniciativas consolidadas y educación universitaria

En las iniciativas consolidadas, al igual que sucede con el TEA y con las iniciativas potenciales, también se sitúa por encima el valor de aquellas personas con estudios universitarios

que el de las que no lo poseen. Por tanto, parece que disponer de estudios universitarios es un factor positivo, tanto para comenzar una empresa como para consolidarla.

Además, en 2018, el aumento del valor de las iniciativas consolidadas de las personas

Figura 1.15. Evolución del abandono de iniciativas (% , 2005-2018)



con estudios universitarios, un 16,56% frente al 12,1% del año anterior, conjuntamente con el descenso de los no universitarios, un 9,00% en 2018 y un 11,05% en 2017, ha provocado que el margen entre ambos aumente hasta superar los siete puntos porcentuales (figura 1.14).

1.5. Abandono de iniciativas emprendedoras

Este epígrafe se dedica al análisis del abandono de iniciativas emprendedoras siguiendo el esquema de los apartados precedentes: valor y evolución temporal, posición en el contexto nacional, análisis por género y en relación a la educación universitaria.

1.5.1. Evolución temporal (2005-2018)

El porcentaje de iniciativas emprendedoras que han sido abandonadas en Galicia en el año 2018 es de 2,1%, superior al 1,84% del año 2017 (figura 1.15). La tendencia del porcentaje de abandono es al alza en los últimos años, si bien con pequeños incrementos. En esta ocasión, el valor de este indicador en Galicia

(2,10%) es superior a la tasa de abandono en España, que se sitúa en el 1,74% en 2018 (figura 1.16).

1.5.2. Contexto nacional. Comparativa entre CCAA

El valor del porcentaje de abandono en Galicia (1,74%), como ya se ha mencionado, es superior a la media estatal, situándose entre las cinco comunidades con un valor más alto en el año 2018 (figura 1.17).

1.5.3. Abandono por género

El abandono de iniciativas es superior entre los hombres, con un 2,53%, que entre las mujeres, con un 1,67%. Además, se observa como la tendencia de abandono creciente, ya que en ambos casos aumentan los porcentajes de abandono (figura 1.18).

1.5.4. Abandono y educación universitaria

Al contrario que en el año anterior, el porcentaje de personas sin estudios universitarios que cesan definitivamente sus proyectos

Figura 1.16. Evolución del abandono de iniciativas Galicia vs. España (%), 2005-2018)

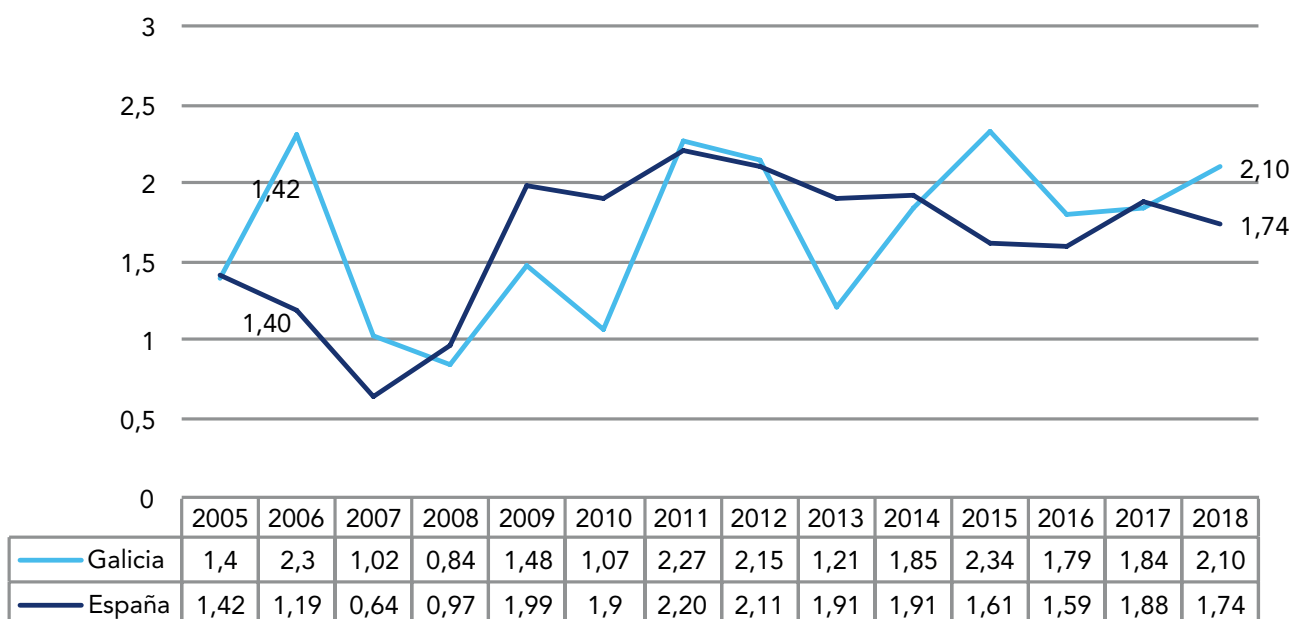


Figura 1.17. Abandono de iniciativas en el contexto de España (% , 2018)

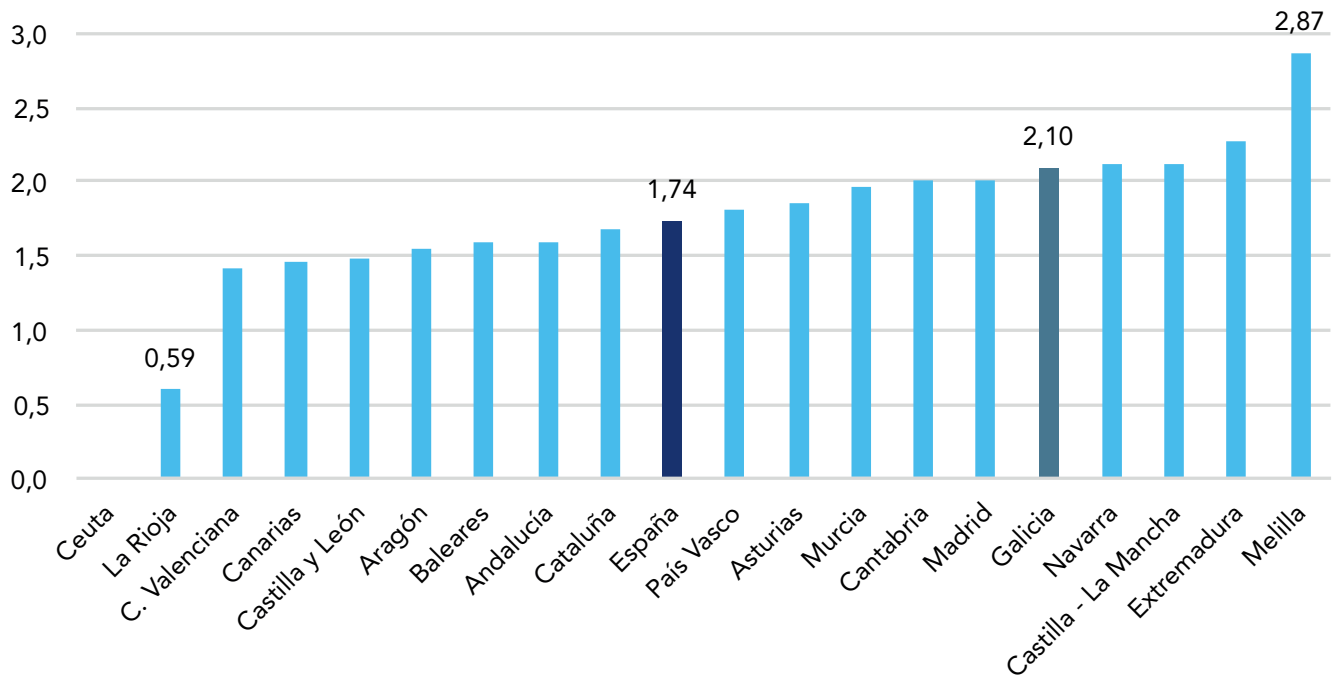
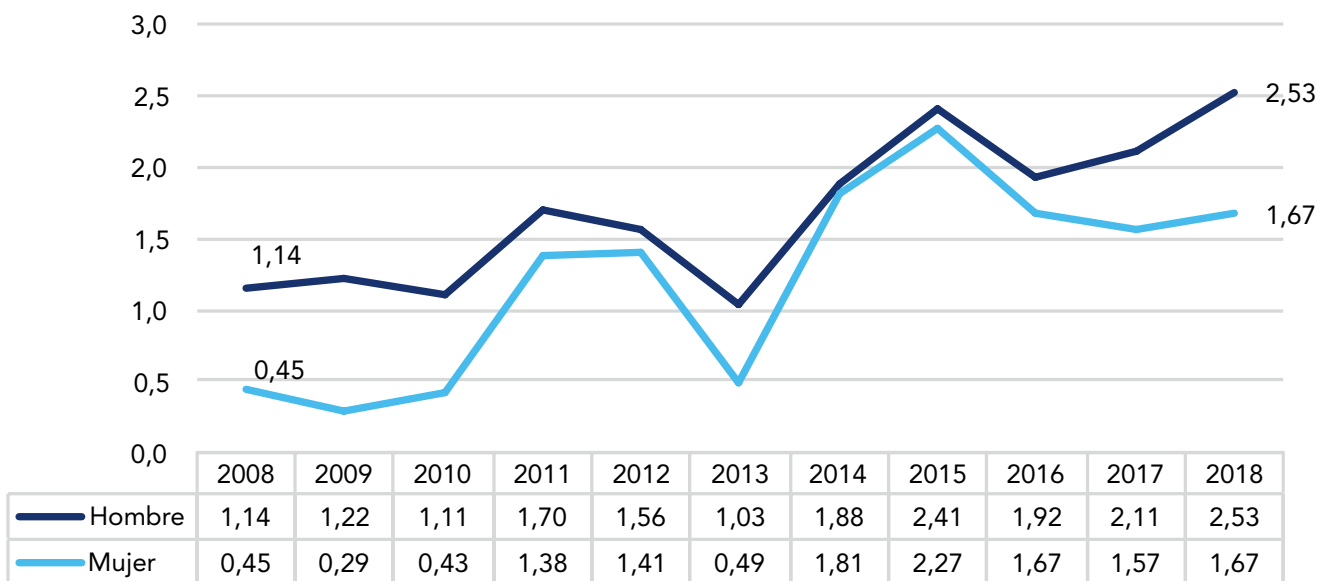


Figura 1.18. Abandono de iniciativas en función del sexo (% , 2008-2018)



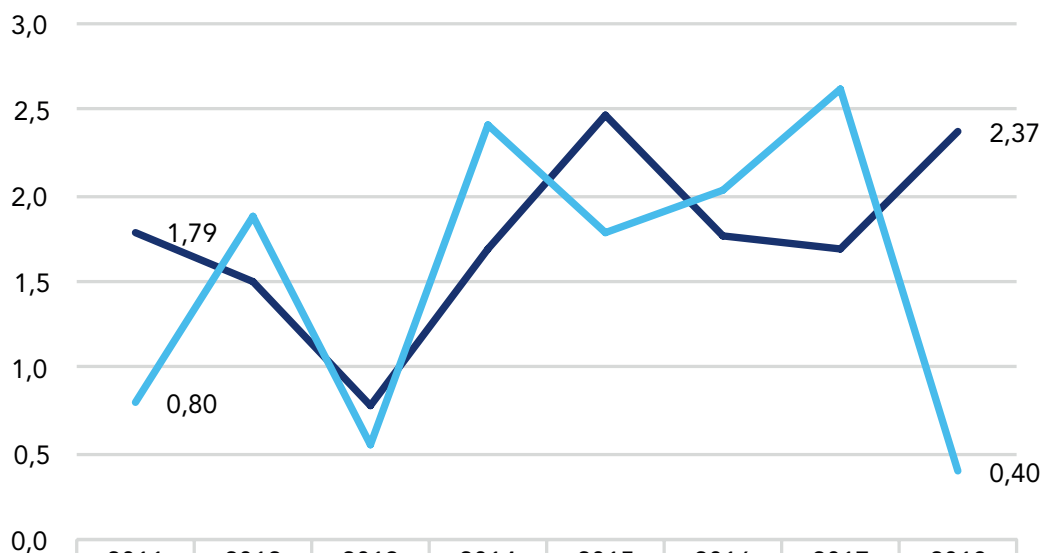
en 2018, (2,37%), es superior al de universitarios, (0,40%). Cabe destacar el descenso del valor para el grupo de emprendedores con educación universitaria que alcanza su valor mínimo para la serie 2011-2018 (figura 1.19).

1.5.5. Motivos de abandono

La figura 1.20 permite el análisis de las principales causas del cierre de negocios en Galicia durante 2018. En la misma se puede observar

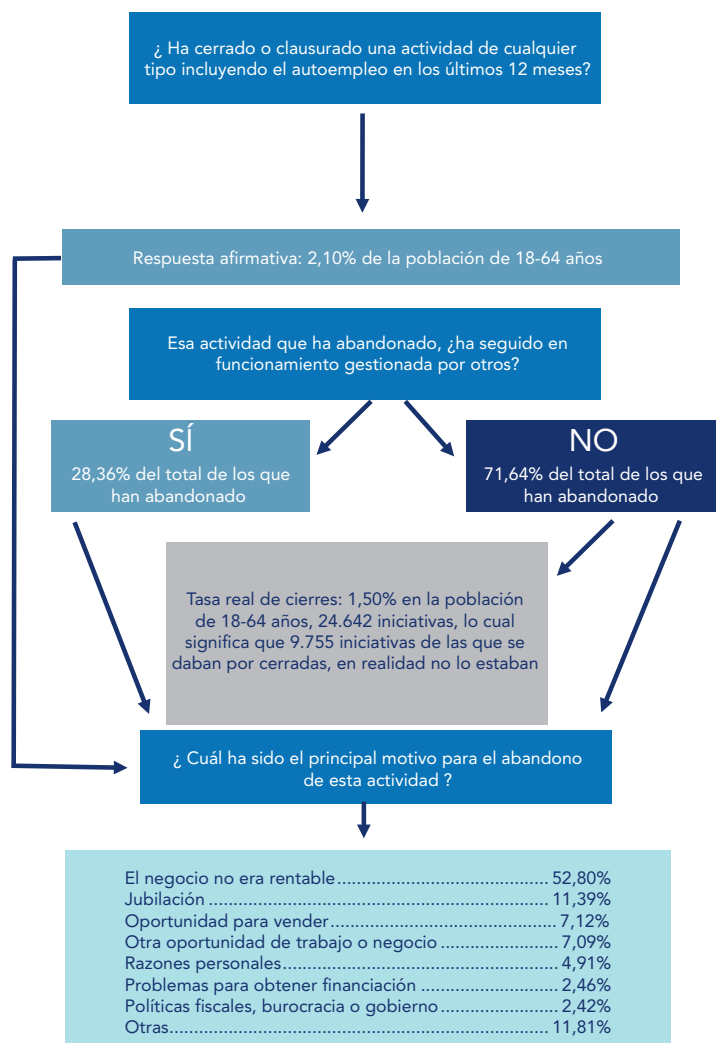
como, al igual que en años anteriores, la ausencia de rentabilidad es el principal factor determinante con un 52,80%, aumentando su importancia en relación al valor del año 2017 que era de 42,89%. A continuación, se sitúa la jubilación con un 11,39%, así como otras causas con porcentajes menores al 8%. En este último caso, los problemas para obtener financiación, que no habían sido señalados por ningún emprendedor en el año anterior, vuelven a aparecer en este periodo (figura 1.20).

Figura 1.19. Abandono de iniciativas en función de la educación universitaria (% , 2011-2018)



	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
— Sin est. universitarios	1,79	1,50	0,77	1,69	2,46	1,77	1,69	2,37
— Con est. universitarios	0,80	1,88	0,56	2,41	1,79	2,04	2,61	0,40

Figura 1.20. Principal motivo que ha impulsado al abandono de actividades de negocio, empresariales y auto-empleo (% , 2018)



1.5.6. Regeneración empresarial

La ratio de regeneración empresarial (relación entre iniciativas potenciales y nacientes respecto a los abandonos de negocio) se señala en la figura 1.21. Ambas ratios registran un ascenso respecto a los valores obtenidos en 2017, lo que a priori es positivo para la regeneración del tejido empresarial. En el caso de las iniciativas potenciales y el abandono pasa del 3,22% en 2017 al 3,63% en 2018, mientras que la ratio correspondiente a las iniciativas nacientes pasa de 0,77% en el año 2017 a 1,15% en 2018 (figura 1.21).

posee un valor de 40,84% siendo el siguiente país con el TEA más elevado Guatemala con un 27,52%. Por su parte el valor mínimo lo encontramos en Chipre con un 2,86%.

La posición de Galicia continúa mejorando desde el año 2016, en el que ocupaba el último lugar, siendo en 2018 la sexta economía con el valor más bajo en su grupo, por delante de países como Japón, Polonia, Alemania, Italia y Chipre. Si bien el valor del 5,60% para Galicia aún está lejos de la media para los países de ingresos altos de 10,14% (figura 1.22).

1.6. Comparativa Galicia en el contexto internacional

En el análisis a escala internacional del TEA, las economías gallega y española son encuadradas dentro del grupo de países con ingresos altos.

El nivel de variabilidad en los valores del índice TEA en los diferentes países permanece estable con una única excepción, Angola, que

Figura 1.21. Ratio de regeneración empresarial (2005-2018)

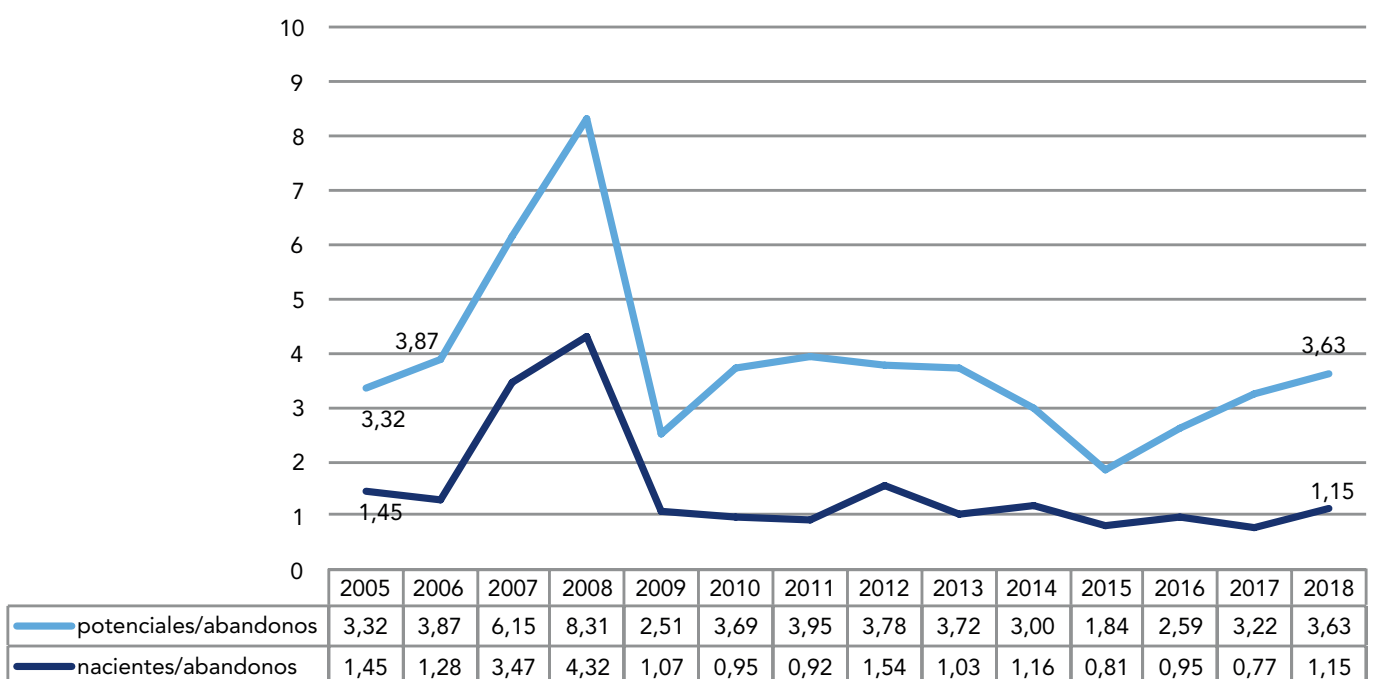


Figura 1.22. TEA de los países participantes en el Proyecto GEM 2018 (% , 2018). Datos por tipo de economía

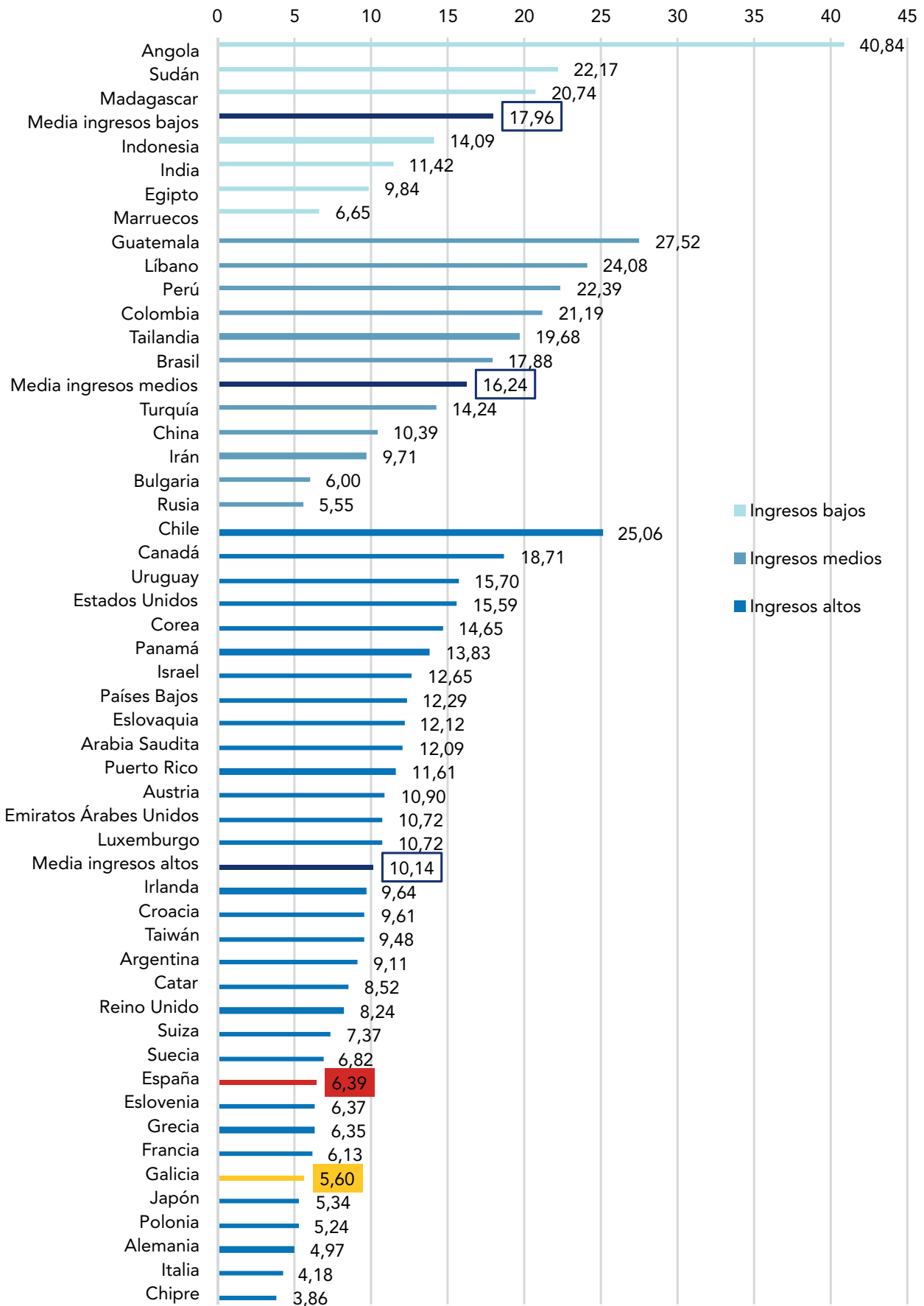
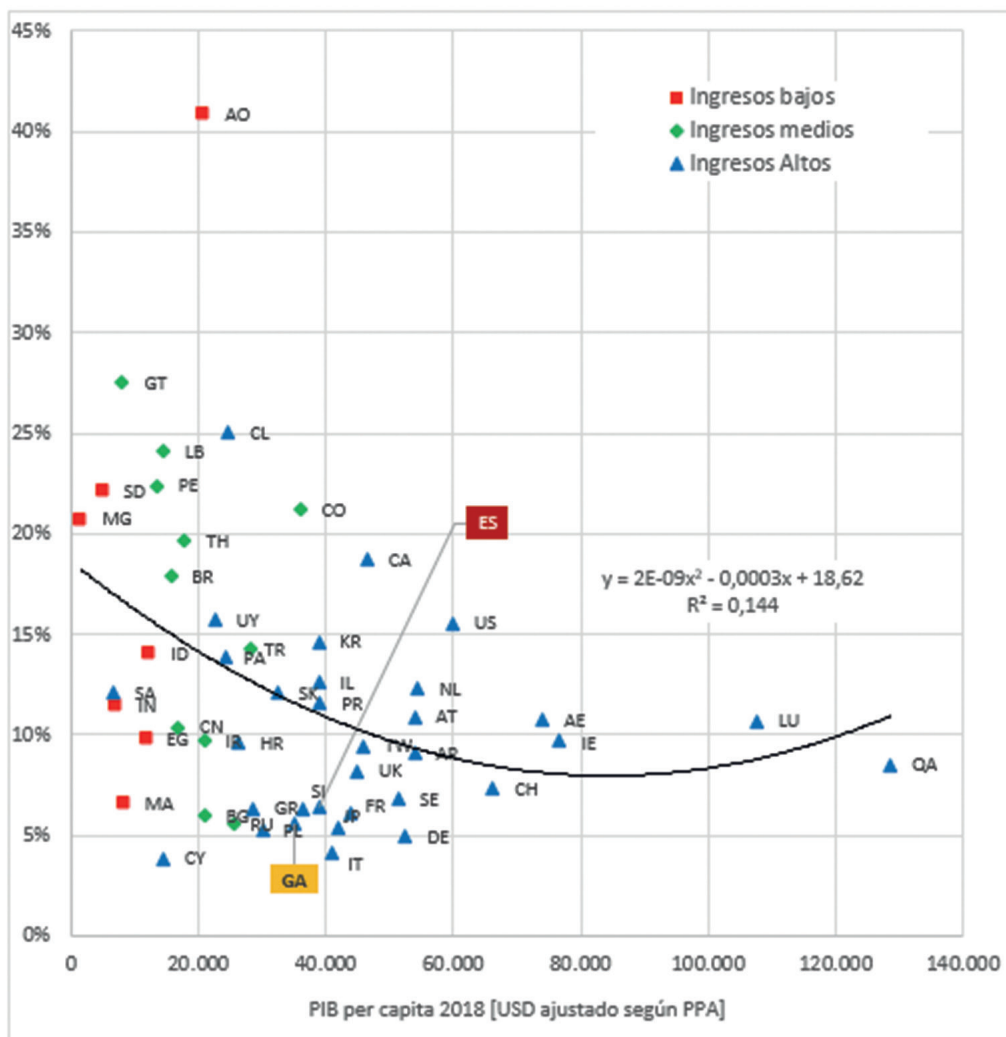


Figura 1.23. Relación entre TEA y grado de desarrollo de los países GEM (2018)²



RELACIÓN DE PAÍSES GEM 2018

DE	Alemania	KR	Corea	ID	Indonesia	PL	Polonia
AO	Angola	HR	Croacia	IR	Irán	PR	Puerto Rico
SA	Arabia Saudita	EG	Egipto	IE	Irlanda	UK	Reino Unido
AR	Argentina	AE	Emiratos Árabes	IL	Israel	RU	Rusia
AT	Austria	SK	Eslovaquia	IT	Italia	SD	Sudán
BR	Brasil	SI	Eslovenia	JP	Japón	SE	Suecia
BG	Bulgaria	ES	España	LB	Líbano	CH	Suiza
CA	Canadá	US	Estados Unidos	LU	Luxemburgo	TH	Tailandia
QA	Catar	FR	Francia	MG	Madagascar	TW	Taiwán
CL	Chile	GA	Galicia	MA	Marruecos	TR	Turquía
CN	China	GR	Grecia	NL	Países Bajos	UY	Uruguay
CY	Chipre	GT	Guatemala	PA	Panamá		
CO	Colombia	IN	India	PE	Perú		

² El modelo matemático que subyace al gráfico es del tipo cúbico: $(TEA) = b_0 + b_1 (\text{PIB per cápita}) + b_2 (\text{PIB per cápita})^2 + b_3 (\text{PIB per cápita})^3$.



CAPÍTULO 2

PERFIL DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

CAPÍTULO 2

PERFIL DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

2.1. Introducción

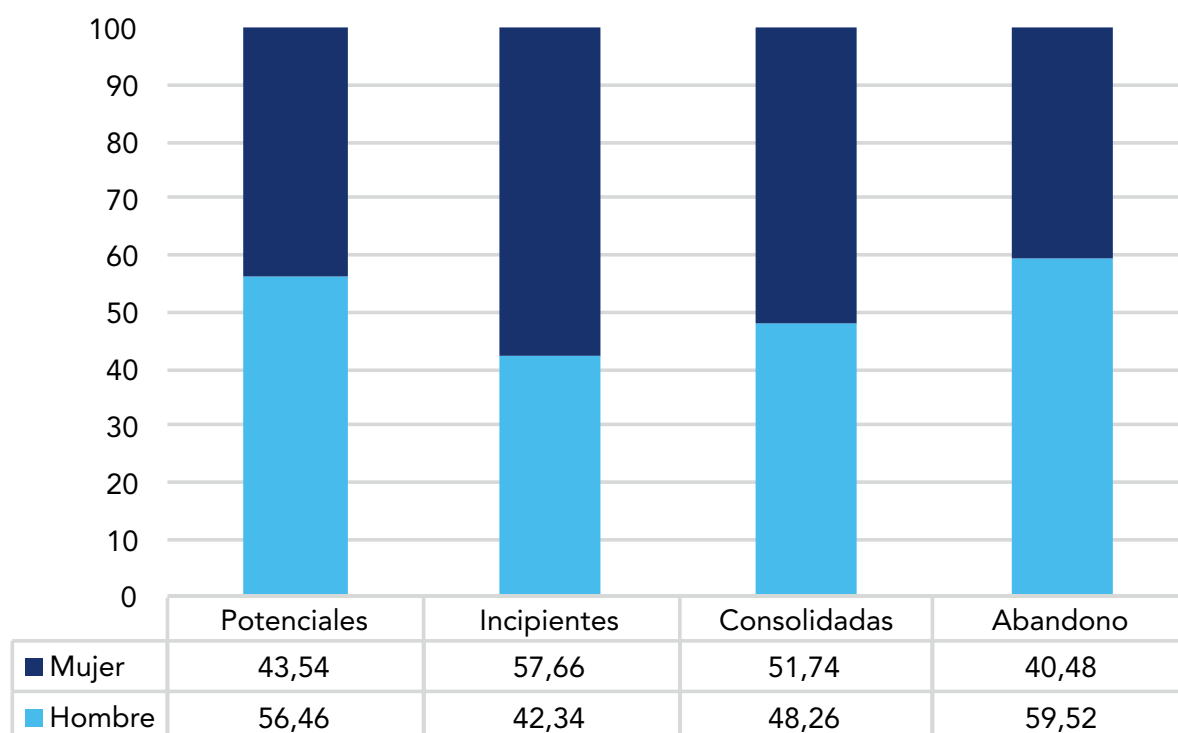
En este capítulo se analizan las principales características que definen el perfil de las personas que emprenden. Para ello se ha utilizado tanto la información demográfica y socioeconómica disponible de las personas emprendedoras (sexo, edad, nivel de estudios, nivel de renta, entorno rural o urbano), así como su motivación para emprender. Esta visión más completa del perfil de la persona emprendedora permitirá diseñar políticas ajustadas a las necesidades de cada grupo de emprendedores.

2.2. Sexo

En el año 2018 las iniciativas emprendedoras incipientes (nacientes y nuevas) y consolidadas de las mujeres superan a las de los

hombres. Esto significa que por primera vez desde que se dispone de datos en Galicia hay un mayor porcentaje de iniciativas emprendedoras lideradas por mujeres que por hombres. Si bien el porcentaje de hombres que manifiesta su intención de emprender (iniciativas potenciales) en 2018 es superior al de las mujeres, el porcentaje de mujeres con iniciativas incipientes se incrementa de un 44,78% en 2017 a un 57,66% en 2018. También el porcentaje de mujeres con iniciativas consolidadas se incrementa de un 50,08% en 2017 a un 51,74% en 2018. Si a ello se une el dato de un menor porcentaje de abandono de las mujeres que emprenden, que se ha ido reduciendo de un 42,96% en 2017 a un 40,48% en 2018, se puede afirmar que las mujeres emprendedoras en Galicia se han convertido en un colectivo estable con vocación de futuro (figura 2.1).

Figura 2.1. Distribución por sexo de la población emprendedora según la fase del proceso emprendedor (% de la población emprendedora, 2018)



El índice TEA de las mujeres emprendedoras en Galicia en 2018 (6,43) supera al de los hombres en más de dos puntos, pero también es superior al TEA femenino de la media española (6,01), acercándose a los valores del

TEA masculino de la media española (6,78). La evolución del TEA de las emprendedoras gallegas ha mantenido una tendencia creciente desde 2016, incrementándose especialmente en 2018 (figura 2.2).

Figura 2.2. Evolución del índice TEA por sexo en Galicia y España (2008-2018)

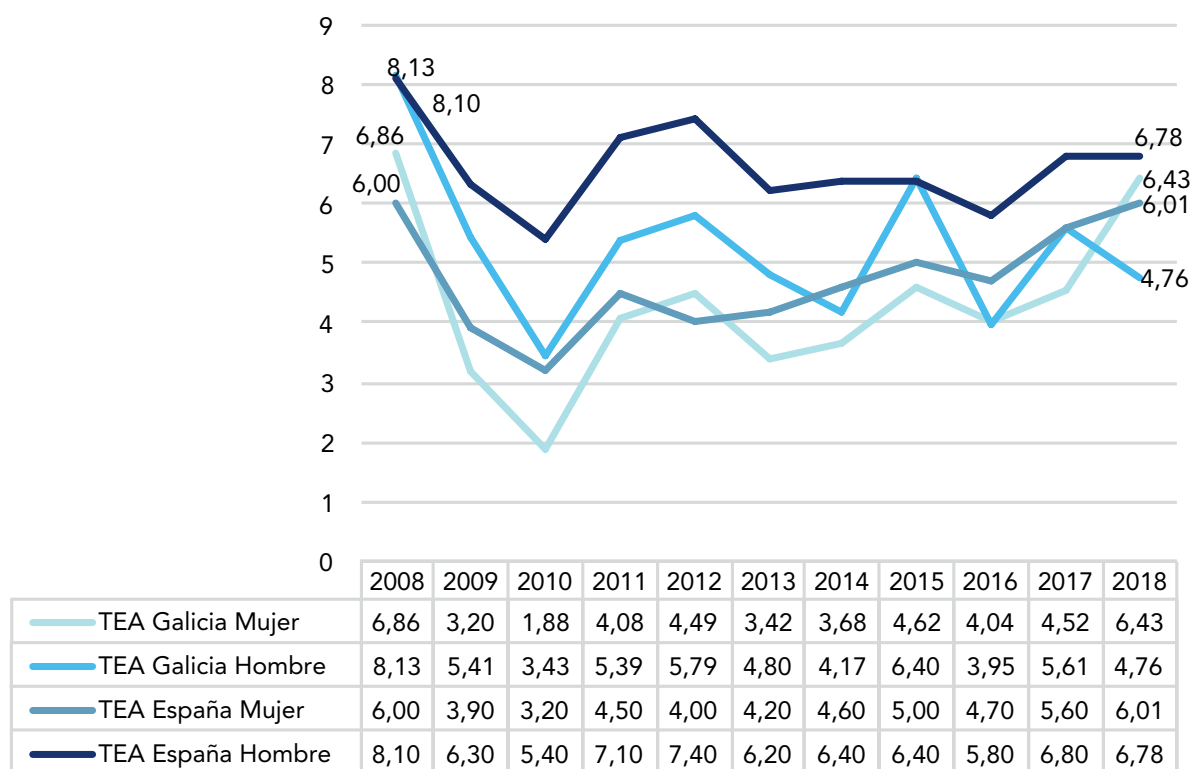
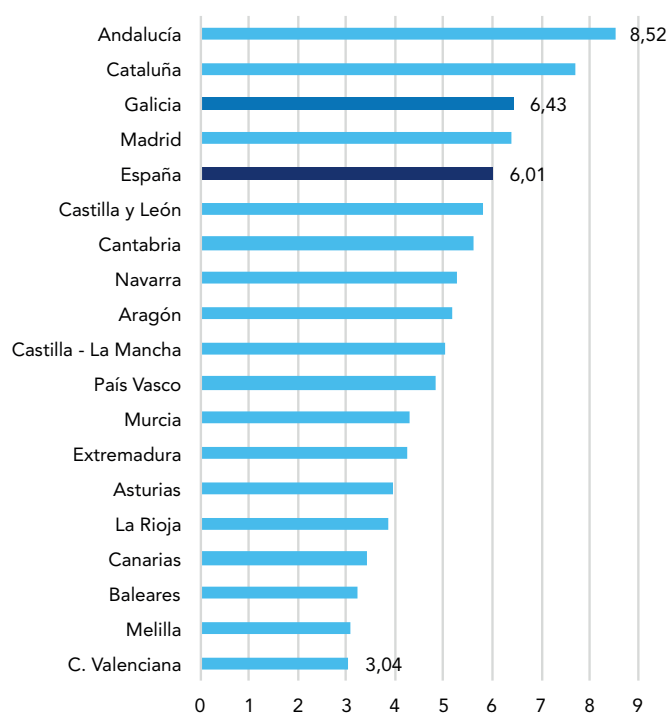


Figura 2.3. TEA femenino en Galicia: comparativa con España (2018)



La evolución de las iniciativas promovidas por mujeres permite situar a Galicia como la tercera región con mayor índice TEA de España en 2018, por encima de la media española. Dado que el TEA masculino no ha aumentado, el incremento del emprendimiento femenino es el responsable de situar a Galicia como sexta Comunidad Autónoma más emprendedora de España en 2018, muy por encima de la décima posición que ocupaba Galicia en 2017.

2.3. Edad

La edad media de la persona emprendedora en Galicia en 2018 es de 42 años para las mujeres y 41 para los hombres. Sin embargo, la evolución entre sexos es distinta. Mientras la edad de las emprendedoras aumenta respecto a 2017, la de los emprendedores disminuye. En ambos casos la media de edad se corresponde con aquella que tenían hombres y mujeres emprendedores en el año 2008, inicio de la crisis económica en España (figura 2.4).

2.4. Nivel de estudios

Una de cada tres personas que emprenden en Galicia en 2018 (figura 2.5) tiene estudios universitarios (32,97%). Este porcentaje es

ligeramente inferior en el caso de las mujeres (31,75%) que en el de los hombres (34,69%). Dado que las iniciativas emprendedoras de personas con estudios universitarios suelen tener más posibilidades de sobrevivir y crecer en el futuro y, además, son capaces de generar más empleo cualificado¹, el hecho de que aproximadamente un tercio de las iniciativas emprendedoras sean promovidas por personas con estudios universitarios puede favorecer sus resultados futuros.

Un aspecto relevante para la buena marcha de las iniciativas emprendedoras, además del nivel educativo de la persona promotora, es si esta posee formación específica para emprender. En este sentido, un porcentaje relevante de las personas que emprende en 2018 manifiesta tener formación específica para hacerlo; en concreto (figura 2.6), aproximadamente 6 de cada 10 mujeres emprendedoras (59,06%) y 4 de cada 10 hombres emprendedores (40,94%). En consecuencia, las mujeres emprendedoras parecen formarse en mayor medida que los hombres emprendedores. De un modo similar, el 67,52% de los emprendedores con estudios

¹ Calvo, N., Rodeiro, D. y Soares, I. (2013). "Are USOs more supported to compete than spin-offs not linked to universities? A dynamic overview and proposal of model of USOs support". *International Journal of Innovation and Learning*, 14-(3/4), pp.271-288.

Figura 2.4. Edad media de la población emprendedora (2008-2018)

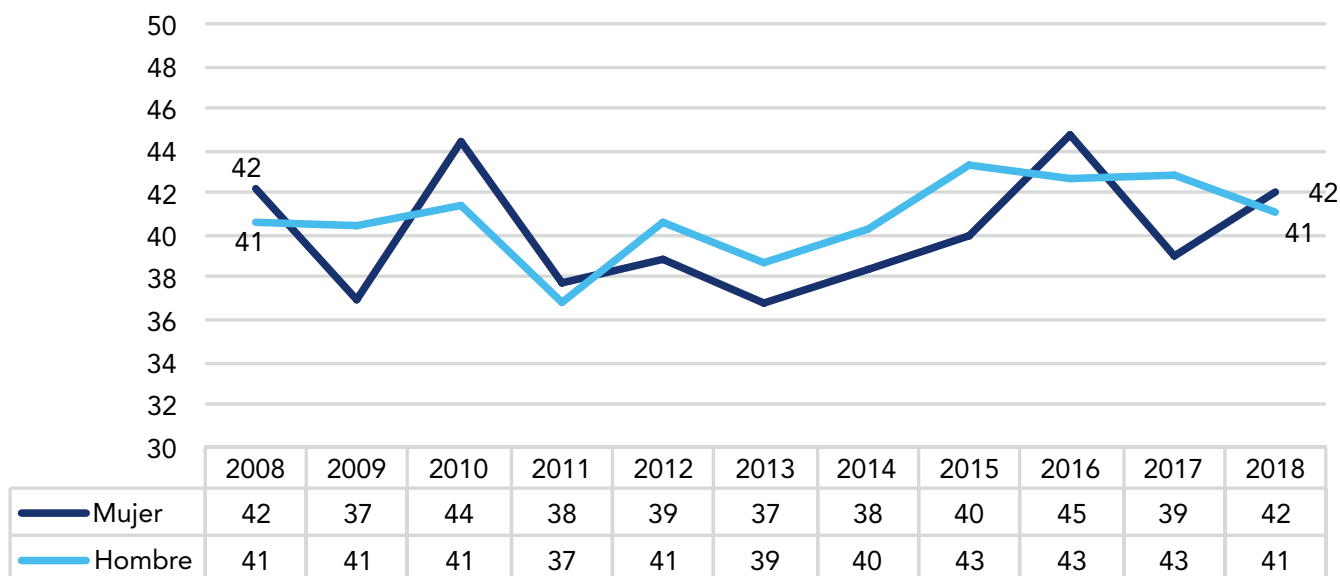


Figura 2.5. Distribución por nivel de estudios de la población emprendedora según el sexo (% , 2018)

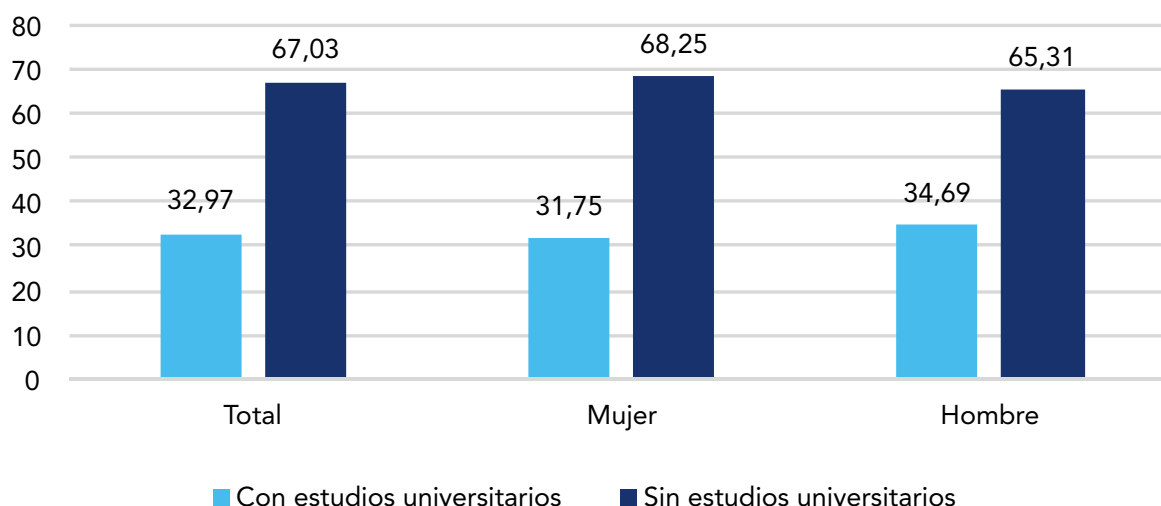
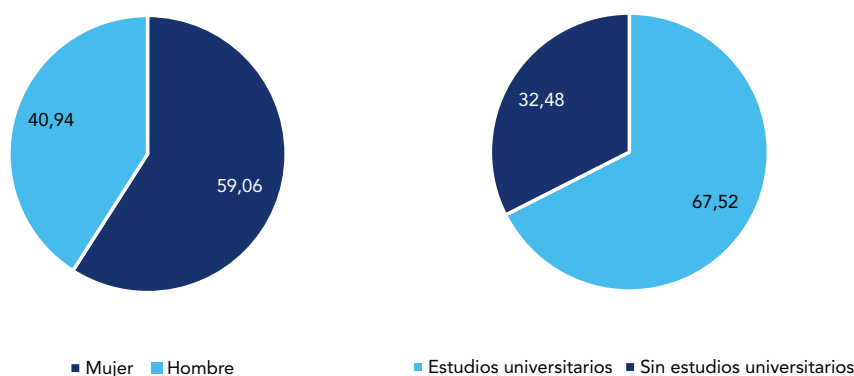


Figura 2.6. Formación específica para emprender según el sexo y el nivel de estudios (% , 2018)



universitarios también señalan que tienen la formación específica necesaria para emprender, lo que es coherente con los resultados de un informe específico sobre emprendimiento universitario publicado en 2016².

2.5. Otras características

El nivel de renta de las personas que emprenden se considera un aspecto relevante de su perfil demográfico, dado que la financiación de las primeras fases de la actividad emprendedora suele ser a costa de los ahorros

personales del emprendedor. La figura 2.7 muestra la evolución del índice TEA en función del nivel de renta de la persona emprendedora en los últimos diez años. No obstante, es necesario advertir que estos datos suelen ser muy volátiles en todas las ediciones debido al escaso número de respuestas de los encuestados en relación a su nivel de renta.

El aspecto más reseñable es la drástica caída del porcentaje de emprendedores con niveles de renta superiores a 40.000 euros, que pasa de un 12,53% en 2017 a un 4,56%, en 2018 el tercer valor más bajo de los últimos diez años, que no se corresponde con la evolución del TEA de España (que aumenta de un 11,3% en 2017 a un 12,9% en 2018). Por otro lado, el porcentaje de personas emprendedoras con niveles de renta entre 20.001 y 40.000 euros

2 Guerrero, M. (coord.): *Perfil emprendedor del estudiante universitario. Observatorio de emprendimiento universitario, Informe 2015-2016*. CRUE-RedEmprendia-CISE, 2016. Este estudio, fruto de la colaboración de seis equipos regionales de la RedGEM, entre ellos el Equipo GEM Galicia, contó con la participación de 14.413 estudiantes de 2º curso (46%) y 4º curso (54%) de 29 universidades españolas, para analizar la intención de emprender de los estudiantes universitarios a lo largo de su formación en la universidad.

aumenta ligeramente del 4,26% en 2017 al 4,31% en 2018, mientras que el porcentaje de emprendedores con niveles de renta inferiores a 20.000 euros continúa el crecimiento iniciado en 2016 y sube de un 5,06% a un 6,39%. Este resultado puede estar relacionado con las mayores facilidades de crédito tras la crisis.

En un entorno como el de Galicia, resulta interesante identificar la localización de las iniciativas emprendedoras. En general, en los últimos diez años, 2 de cada 10 iniciativas emprendedoras se desarrollan en el entorno rural (Figura 2.8). Estas cifras pueden estar indicando la desigualdad en términos de facilidades e infraestructuras para emprender entre los entornos rurales y urbanos.

Figura 2.7. Evolución del índice TEA en función de la renta (2008-2018)

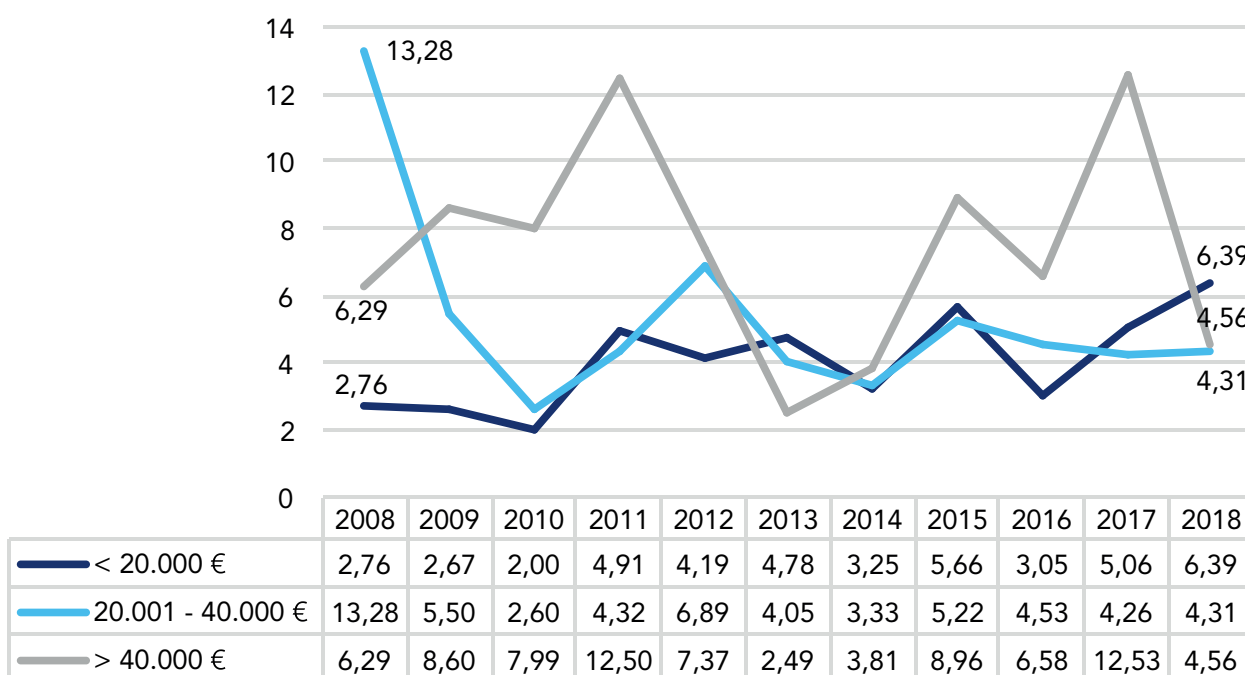


Figura 2.8. Distribución de la población emprendedora en función del entorno rural o urbano (% , 2008-2018)

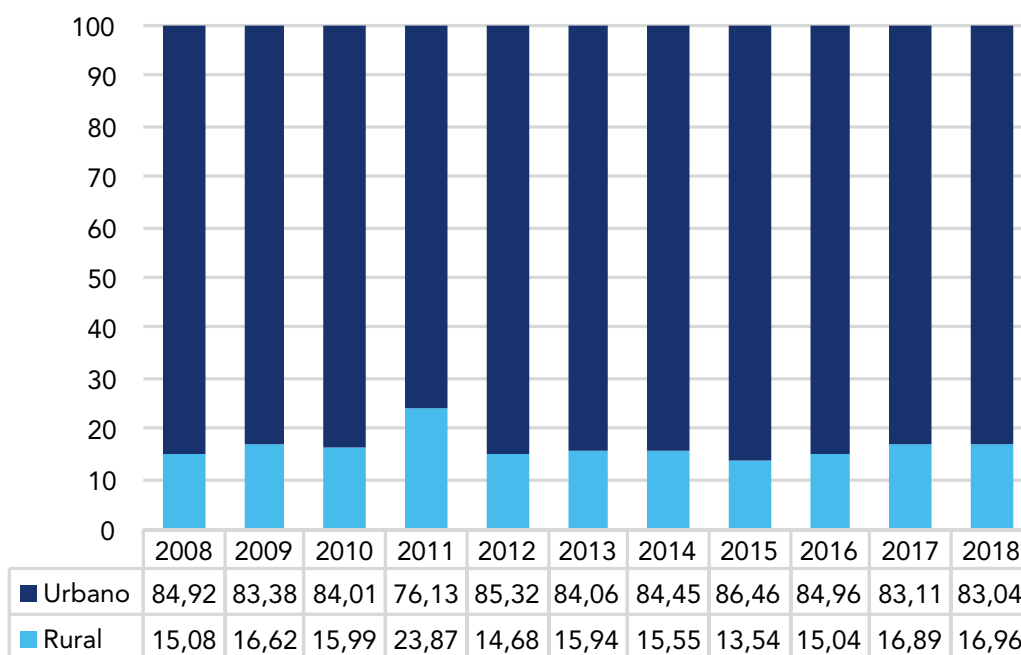


Tabla 2.1 Motivación para emprender (% , 2017 - 2018)

	2017	2018	Evolución
% Aprovechamiento de una oportunidad de negocio (oportunidad)	60,07	64,86	↑
% Necesidad de crear el propio puesto de trabajo ante la falta de otras alternativas laborales (necesidad)	33,89	31,48	↓
% Otros motivos y situaciones intermedias entre las dos anteriores	6,04	3,66	↓

Tabla 2.2 Razones detrás del aprovechamiento de una oportunidad de negocio (% , 2017 - 2018)

	2017	2018	Evolución
% Mayor independencia	57,21	42,02	↓
% Aumento de ingresos	26,61	38,31	↑
% Mantenimiento del ingreso	9,55	19,68	↑

2.6. Motivación para emprender

Las razones que llevan a las personas a poner en marcha nuevas empresas son diversas. Generalmente, se diferencia entre: “emprendimiento por oportunidad” (aquel en el que se crea una empresa a partir de la observación del mercado y con potencial de crecimiento); “emprendimiento por necesidad” (se emprende como una salida profesional para buscar soluciones a problemas laborales) y emprendimiento por otros motivos y situaciones intermedias entre las dos anteriores. En la literatura sobre la materia, el emprendimiento por oportunidad muestra un carácter pro-cíclico y más orientado al crecimiento, mientras que el emprendimiento por necesidad es contra-cíclico³.

Tal y como se muestra en la Tabla 2.1, el porcentaje de personas que emprenden para aprovechar una oportunidad de negocio en 2018 (TEA por oportunidad) se sitúa en un 64,86% (aumentando desde un 60,07% en 2017), mientras que el de las que lo hacen por necesidad (TEA por necesidad) se reduce algo más de dos

puntos porcentuales situándose en el 31,48%. Este repunte muestra que el emprendimiento en Galicia se consolida como una opción voluntaria que no responde a una necesidad laboral motivada por la ausencia de oportunidades. Por otro lado, estas tendencias son similares a la media española, donde el índice TEA por oportunidad se situó en un 71% y por necesidad en el 23%.

Adicionalmente se puede profundizar en cuáles son los motivos que están detrás de ese aprovechamiento de oportunidades de negocio. Se pueden identificar al menos dos: la búsqueda de una mayor independencia y el incremento o mantenimiento del volumen de ingresos (Tabla 2.2). A diferencia de años anteriores, en 2018 desciende la importancia de la independencia laboral como razón para emprender. El porcentaje de emprendedores que emprende por oportunidad y menciona este factor como principal razón pasa de un 57,21% en 2017 a un 42,02% en 2018, lo que aumenta la importancia de los ingresos como motivador del emprendimiento por oportunidad. En este sentido, el porcentaje de personas que emprenden por oportunidad con el objetivo de aumentar sus ingresos pasa de un 26,61% en 2017 a un 38,31% en 2018, y

3 Fairlie, W. y Fosse, M. (2018). *Opportunity versus Necessity Entrepreneurship: Two Components of Business Creation*. IZA DP No. 11258.

el porcentaje de las que lo hacen para mantener sus ingresos pasa de un 9,55% en 2017 a un 19,68% en 2018. Ello constituye un cambio significativo en la motivación emprendedora respecto al año anterior.

La figura 2.9 resume los datos comentados de forma esquemática.

El hecho de que aproximadamente 2 de cada 3 personas emprendedoras tengan una motivación basada en el aprovechamiento de una oportunidad, posiciona a Galicia como la sexta Comunidad Autónoma con mayor TEA por oportunidad en 2018 (figura 2.10). Este aspecto es relevante porque el emprendimiento por oportunidad difiere del

Figura 2.9. Motivación para emprender (2018)

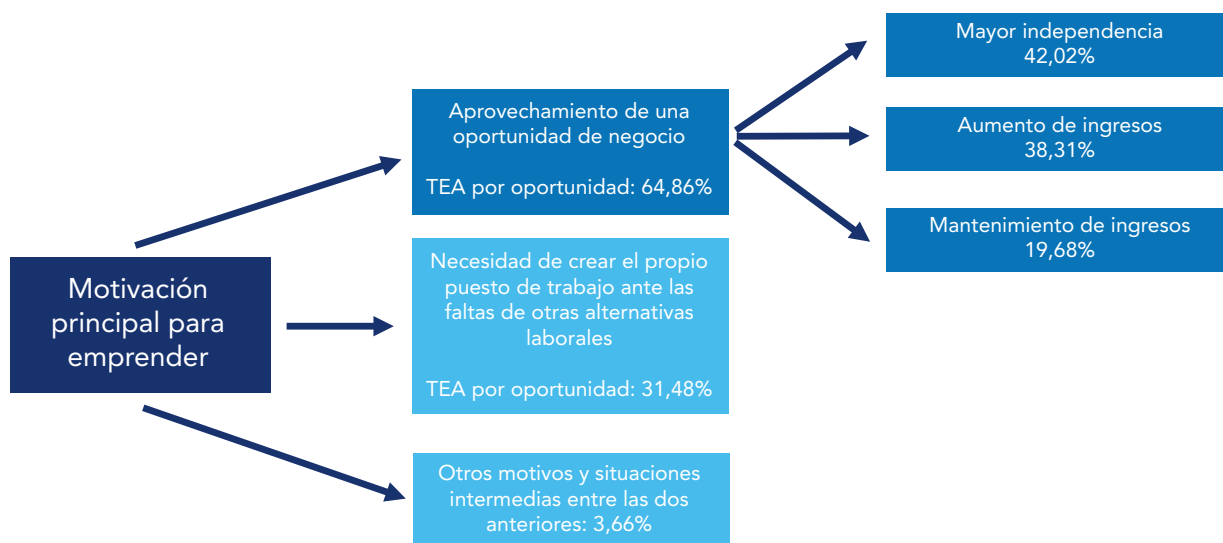


Figura 2.10. TEA por oportunidad en Galicia: comparativa con España (% , 2018)

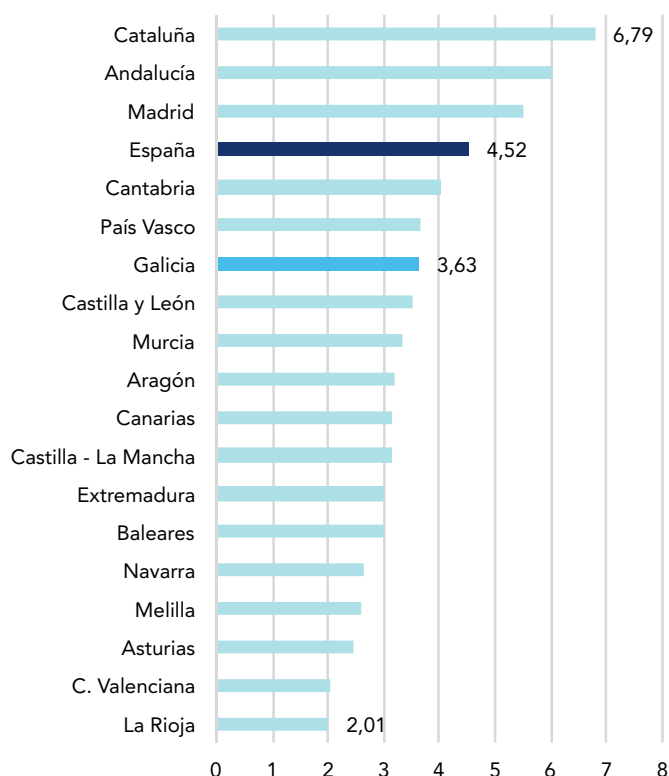
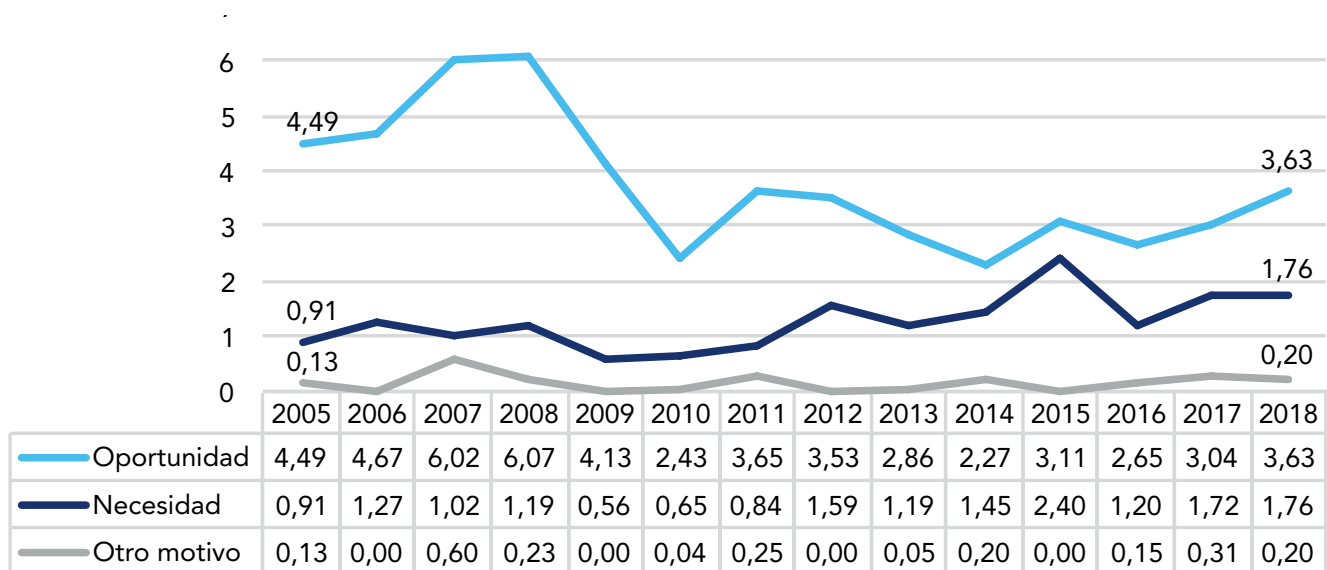


Figura 2.11 Evolución del comportamiento emprendedor incipiente TEA, por necesidad y oportunidad (% , 2005-2018)



emprendimiento por necesidad no solo en lo que se refiere a los sectores en los que operan las iniciativas empresariales, sino también en las aspiraciones de crecimiento de los negocios. Así, las iniciativas de emprendedores que buscan aprovechar una oportunidad de negocio suelen tener mayores expectativas de crecimiento⁴.

En la figura 2.11 se muestra la evolución temporal del TEA por oportunidad y necesidad en los últimos catorce años. Se observa que el emprendimiento por oportunidad lleva tres años creciendo, aunque todavía está muy lejos de los niveles que había antes de la crisis de 2008. El emprendimiento por necesidad muestra un comportamiento más estable, con pequeñas variaciones puntuales.

2.7. Síntesis del perfil socioeconómico de la población emprendedora en Galicia (2018)

En resumen, en 2018 la persona emprendedora en Galicia es en un 57,66% de los casos una mujer. La edad media de la persona emprendedora se sitúa entre 41 y 42 años. En

torno a un tercio de las iniciativas emprendedoras son promovidas por personas con estudios universitarios (32,97%).

La renta anual de las personas emprendedoras se sitúa mayoritariamente por debajo de los 20.000 euros. Además, la iniciativa emprendedora se desarrolla en un entorno urbano (83,04%) para aprovechar una oportunidad de negocio (64,86%).

4 Acs, Z. J. y Varga, A. (2005). "Entrepreneurship, agglomeration and technological change". *Small Business Economics*, 24(3), pp. 323-334.



CAPÍTULO 3

PERCEPCIONES ACERCA DEL PROCESO EMPRENDEDOR

CAPÍTULO 3

PERCEPCIONES ACERCA DEL PROCESO EMPRENDEDOR

3.1. Introducción

La literatura sobre los factores determinantes del emprendimiento se ha abordado desde diferentes enfoques derivados del campo de la psicología, la sociología o la economía. Los factores más relevantes están relacionados con temas como la educación, la edad, la riqueza y la situación laboral¹. Desde el campo de la sociología se han trabajado cuestiones como el entorno, la cultura, etc. y finalmente desde un punto de vista relacionado con la percepción, señalan la percepción² de oportunidades, la aversión al riesgo (entendida como temor a fracasar), y la confianza en las propias habilidades como elementos de gran relevancia en la decisión de emprender.

En los siguientes epígrafes se analizan las percepciones que los individuos presentan en cuanto a la detección de oportunidades de emprender, las habilidades y conocimientos que le capacitan para iniciar un proyecto empresarial, y su aversión al riesgo, factores clave en la decisión de emprender. A continuación, nos referiremos a diversos aspectos que conforman la cultura emprendedora de la población, para finalizar con una síntesis de los principales resultados obtenidos, tanto desde una visión gallega específica, como desde una perspectiva general que compara a Galicia con el panorama europeo.

3.2. Oportunidades para emprender

Uno de los primeros aspectos a considerar al analizar el potencial emprendedor en una población, es su percepción de oportunidades de negocio en el entorno.

En 2018, dos de cada diez personas en Galicia percibían oportunidades para emprender y, de ellos, dos de cada tres que aprovechaban estas oportunidades. Más aún, desde 2009 la percepción de oportunidades por parte de la población gallega no solo ha disminuido drásticamente, sino que, además, se ha situado por debajo de la percepción de la media española. Durante el periodo analizado (2008-2018), el TEA de Galicia ha evolucionado siguiendo en gran medida la tendencia de las percepciones de oportunidades para emprender.

En la figura 3.1 se muestra la evolución de dicha percepción, tanto a nivel gallego como nacional, constatando un comportamiento muy similar, con un descenso de la misma durante el período de la crisis y un repunte en los últimos años, aunque con una ligera caída respecto al año anterior. Observando la evolución del TEA se aprecia que sigue una pauta similar a la evolución de las oportunidades para emprender, aunque diverge en el último año, donde las oportunidades descienden levemente y el TEA se incrementa, también de forma suave.

1 Neira, I., Fernández, L., Portela, M. y Calvo, N. (2017). "Entrepreneur: do social capital and culture matter?". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(2), pp. 665-683.

2 Arenius, P. y Minniti, M. (2005). "Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship". *Small Business Economics*, 24, pp. 233-247.

Figura 3.1 Evolución de la percepción de oportunidades para emprender y TEA (% población, 2005-2018)

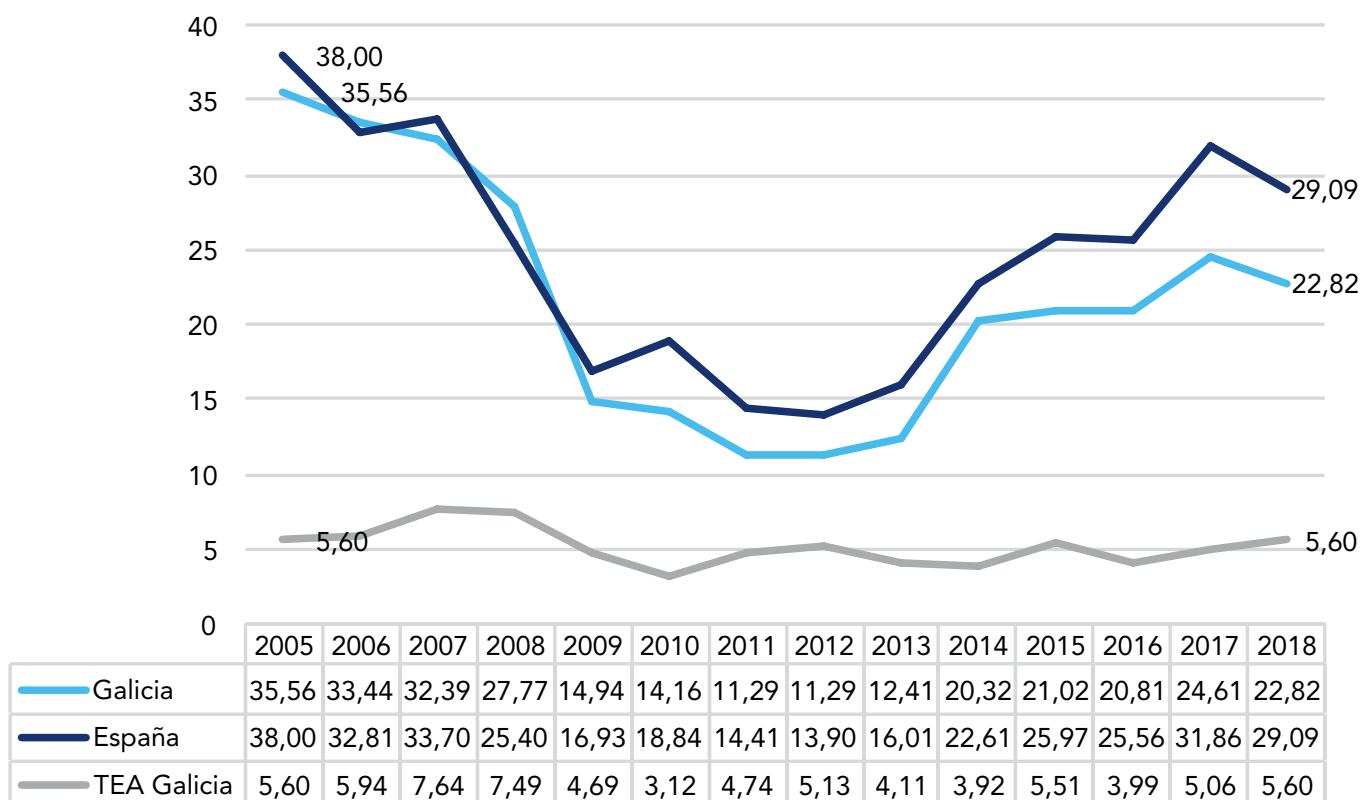
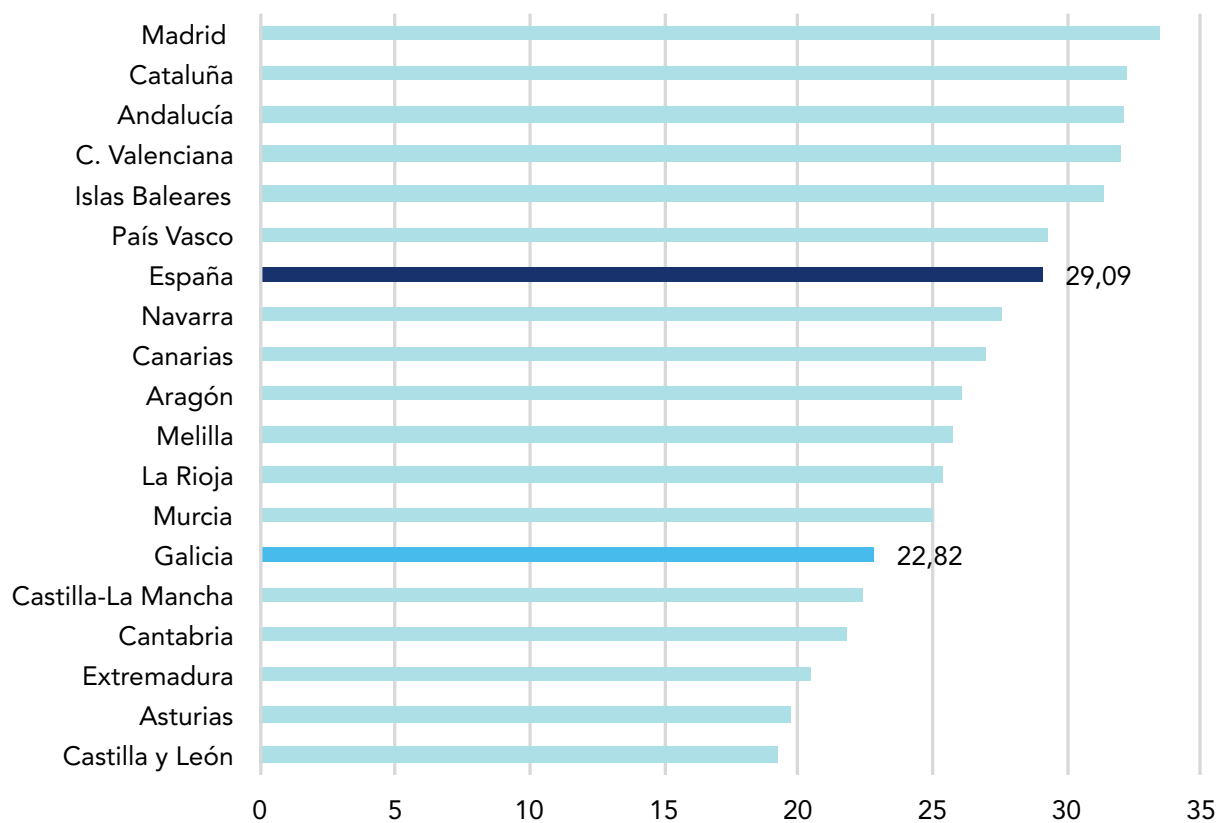


Figura 3.2 Percepción de oportunidades para emprender: Galicia en el contexto de España (% población, 2018)



Comparando la situación de la percepción de las oportunidades para emprender entre las diferentes CCAA (figura 3.2) se observa que Galicia se encuentra entre las regiones con menor percepción de oportunidades, aunque disminuye su brecha con la media nacional y avanza una posición con respecto al año 2017.

Si se analiza esta variable a lo largo del tiempo y diferenciando entre emprendedores y no emprendedores (figura 3.3) se observa que los primeros ven siempre más oportunidades para emprender. La evolución de ambas variables es similar con momentos en los que se acorta la diferencia y otros en los que se vuelve a

Figura 3.3 Evolución de la percepción de oportunidades para emprender, emprendedores-no emprendedores (% población, 2008-2018)

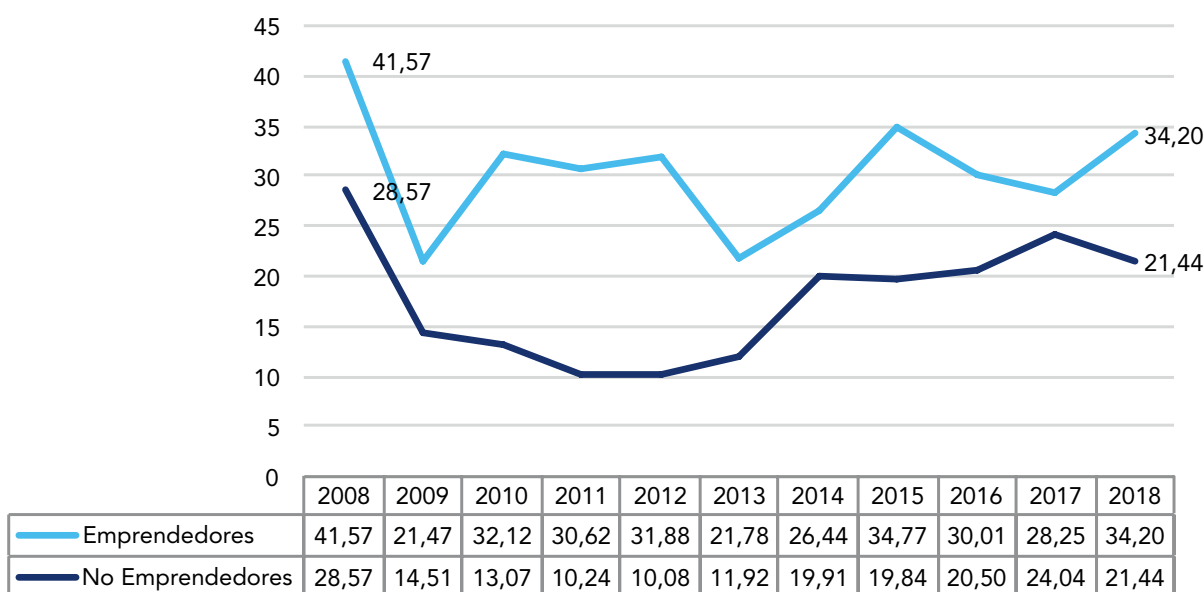
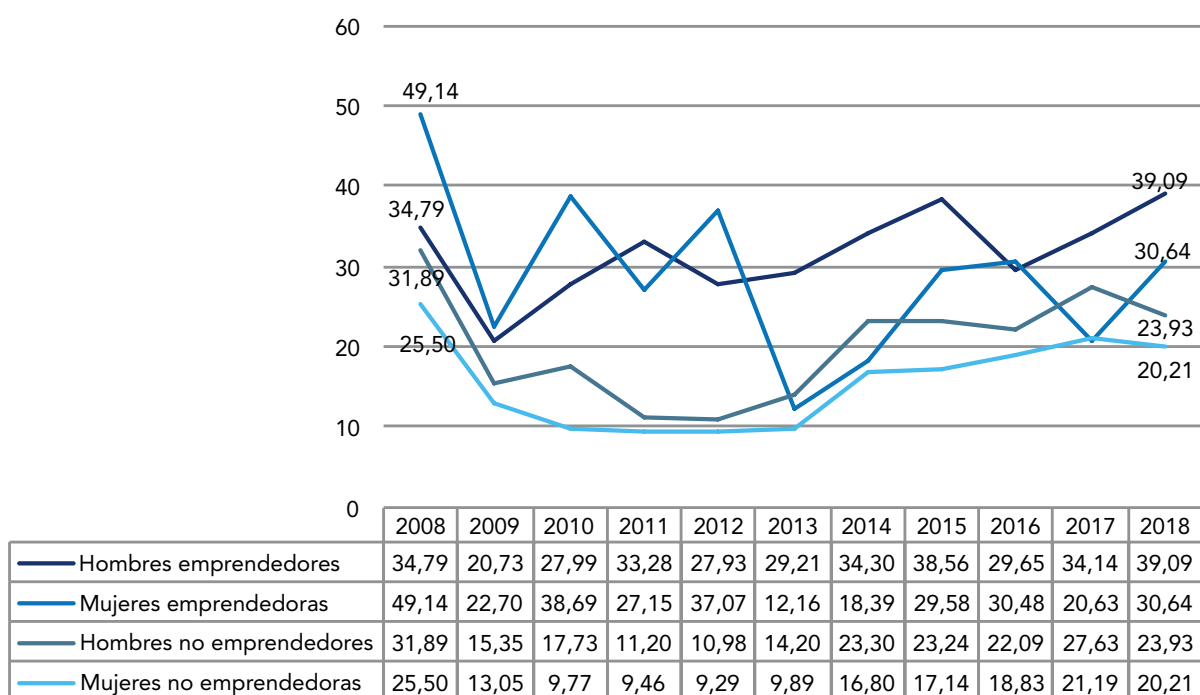


Figura 3.4 Evolución de la percepción de oportunidades para emprender emprendedores-no emprendedores, hombres-mujeres (% población, 2008-2018)



ampliar. La menor diferencia en la percepción se produce en el año 2017, que para los emprendedores toma el valor de 28,25% y para los no emprendedores un 24,04% y la mayor en el año 2012 (31,88% para los emprendedores y 10,08% para los no emprendedores).

Si realizamos un análisis por género (figura 3.4), podemos observar diferencias más acusadas entre la población que decide involucrarse en un proceso emprendedor. Es decir, todas las mujeres (emprendedoras y no emprendedoras) manifiestan detectar menos oportunidades que los hombres, pero estas divergencias son más importantes entre la población involucrada en el proceso emprendedor.

En relación al nivel de estudios, los emprendedores universitarios son los que perciben más oportunidades para emprender (figura 3.5), lo que corrobora los datos obtenidos sobre actitud y competencias emprendedoras del estudio sobre el perfil emprendedor del estudiante universitario en España³.

3 Guerrero, M. (coord.) (2016). *Perfil emprendedor del estudiante universitario. Observatorio de emprendimiento universitario, Informe 2015-2016*. CRUE-RedEmprendia-CISE.

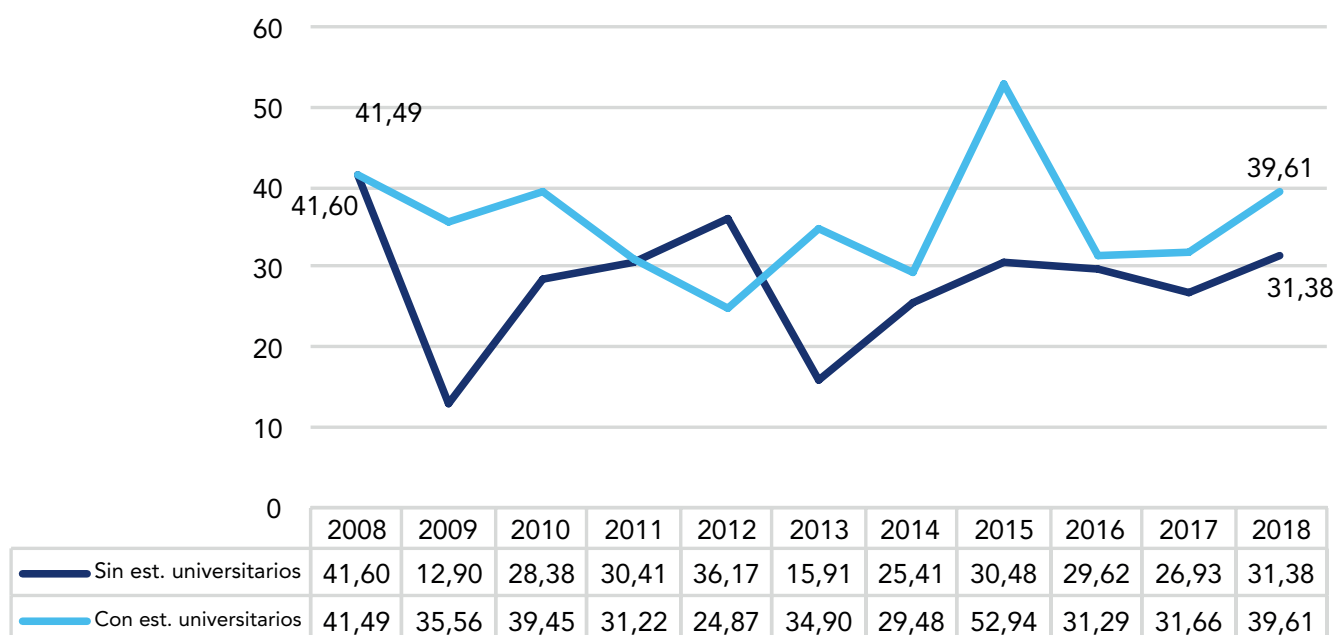
3.3. Habilidades y conocimientos para emprender

La percepción sobre conocimientos y habilidades representan el factor psicológico y social más importante para explicar el emprendimiento. La figura 3.6 muestra que un 48,31% de la población manifiesta tener habilidades y conocimientos para emprender en Galicia durante 2018, incrementándose con respecto al año anterior y situándose muy cerca de la media nacional (48,46%).

En un análisis por regiones españolas (figura 3.7), Galicia se sitúa en la parte alta en cuanto a las aptitudes para emprender en el año 2018, prácticamente en la media nacional como ya se ha señalado.

La evolución temporal de la diferencia en las aptitudes para emprender entre emprendedores y no emprendedores se muestra en la figura 3.8. Claramente se observa que son los primeros los que presentan mayores aptitudes con porcentajes superiores al 80% para todo el período, mientras que los no

Figura 3.5. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender según nivel de estudios (% población emprendedora, 2008-2018)



emprendedores se encuentran en porcentajes en torno al 40%. La percepción en este ítem es similar entre géneros, aunque las mujeres se sitúan ligeramente por debajo, tanto en la población involucrada como no involucrada en el proceso emprendedor.

Figura 3.6 Evolución de las habilidades y conocimientos para emprender (% población, 2007-2018)

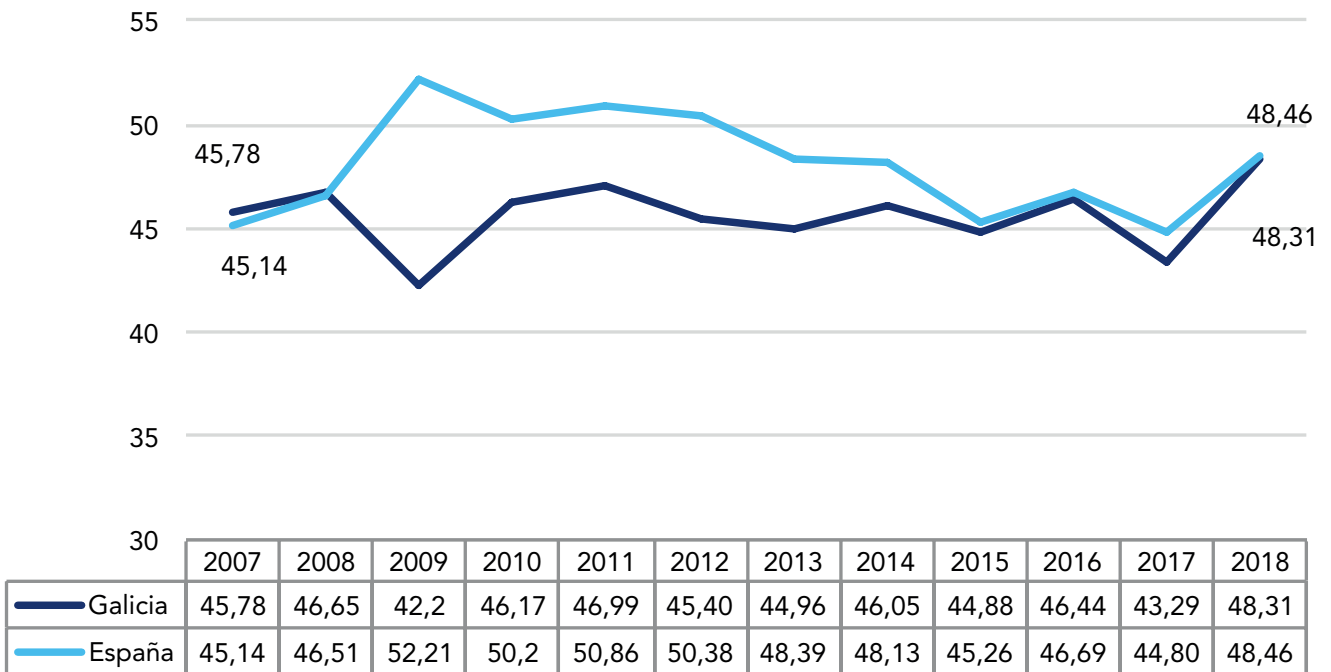


Figura 3.7 Aptitudes para emprender (% población, 2018)

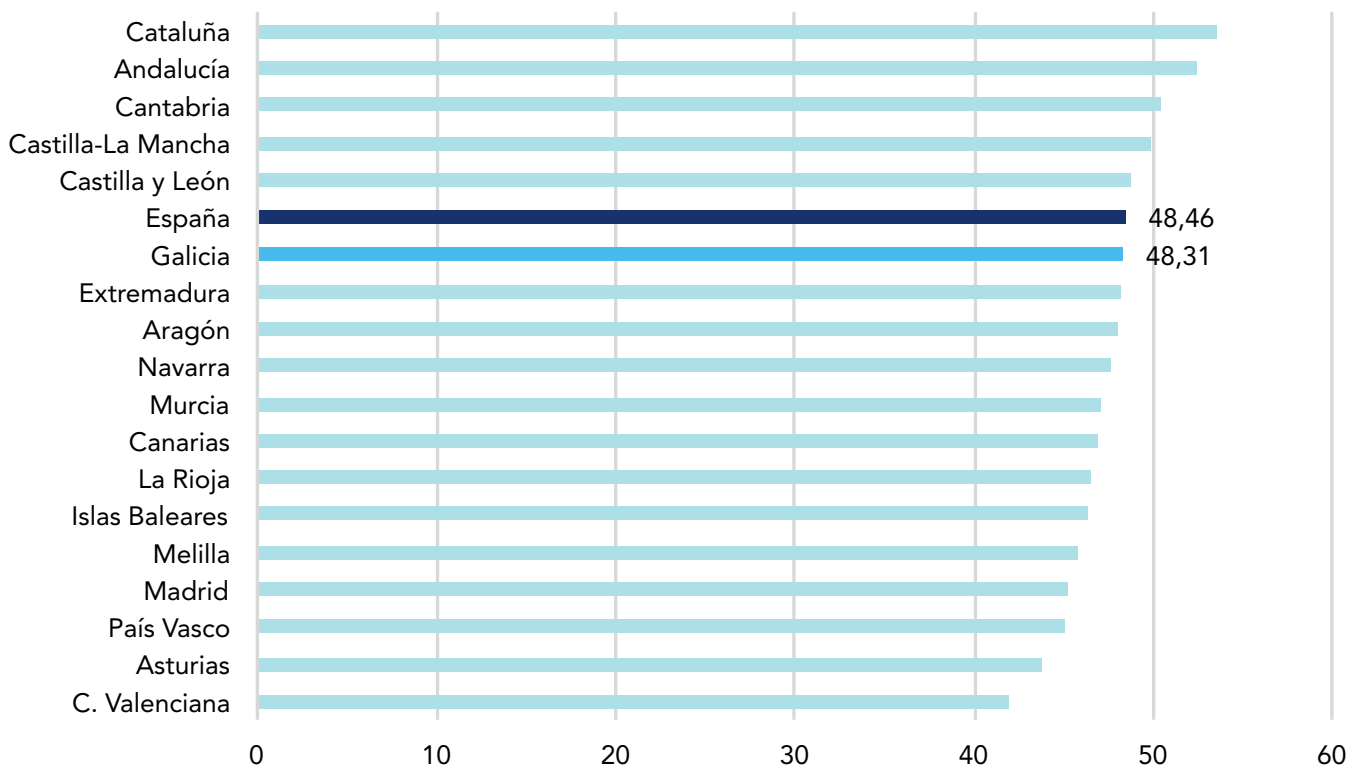


Figura 3.8 Evolución de las aptitudes para emprender, emprendedores-no emprendedores, hombres-mujeres (% población, 2008-2018)

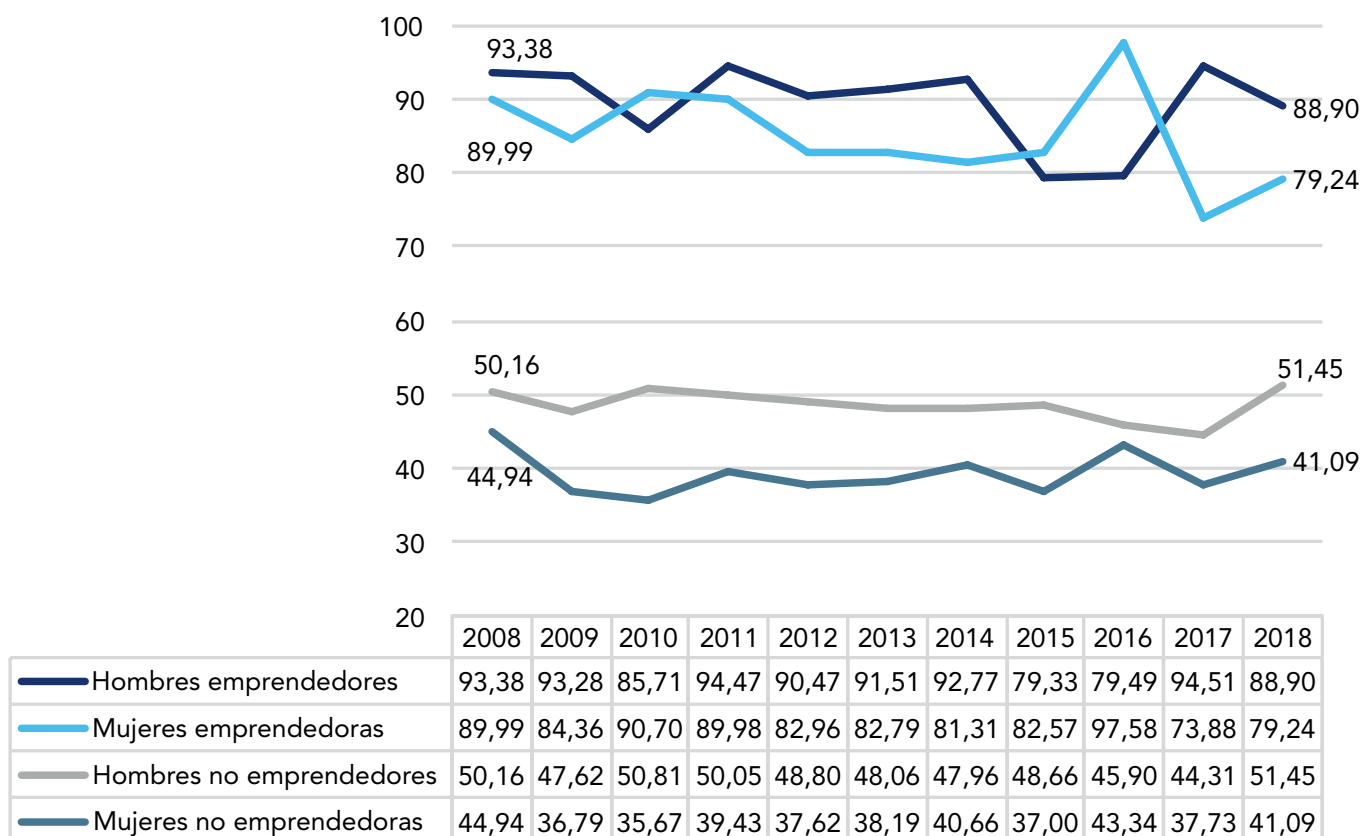
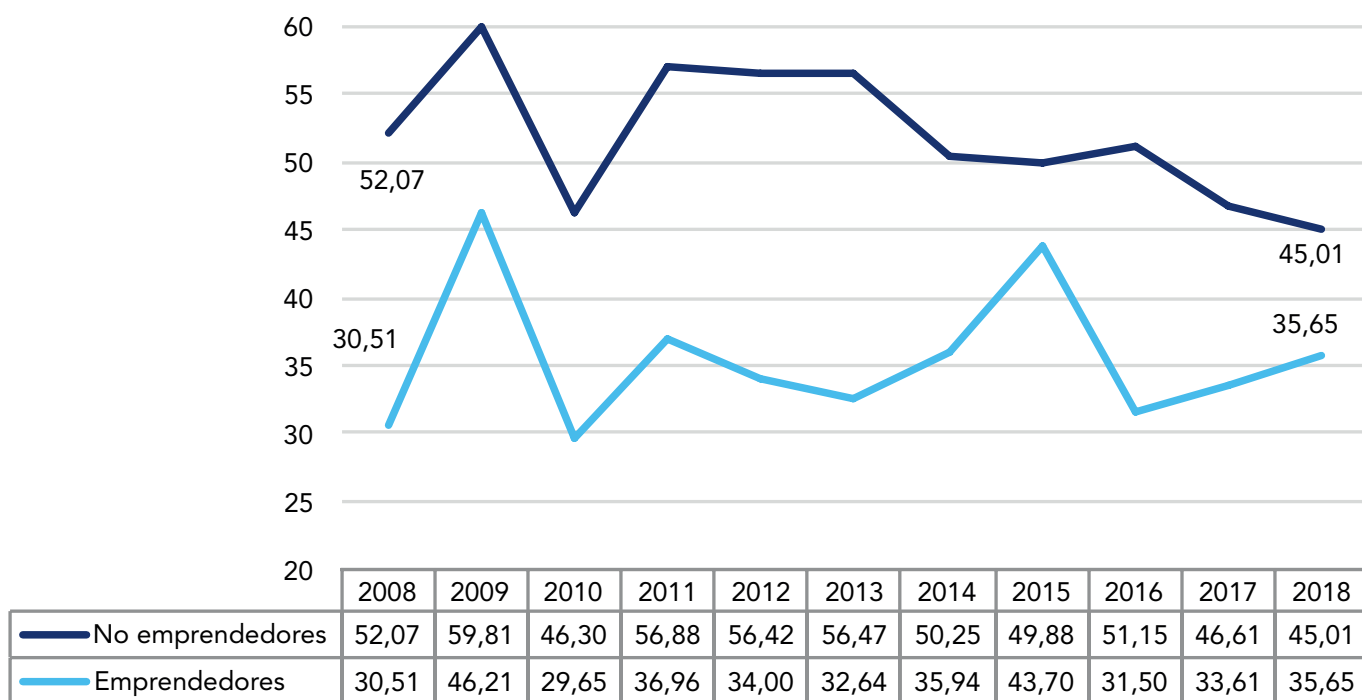


Figura 3.9 Evolución de la aversión al riesgo (% población, 2008-2018)



3.4. Aversión al riesgo

La aversión al riesgo es un factor que puede obstaculizar para el emprendimiento, por cuanto puede generar en la persona emprendedora el temor a que su proyecto acabe fracasando. Así, en el contexto de este estudio, mayor aversión al riesgo se refiere a mayor temor a fracasar en la aventura empresarial. En la figura 3.9 se muestra la evolución de este variable durante los últimos 10 años, observándose una evolución positiva, con un descenso continuado desde 2011 en la aversión al riesgo de la población no emprendedora. La aversión al riesgo de la población emprendedora es inferior en toda la serie pero no presenta una tendencia clara.

En el contexto regional (figura 3.10), ese valor todavía es ligeramente superior al de la media

nacional, pudiéndose destacar que las CCAA con un indicador más elevado son Castilla-La Mancha y Asturias, mientras que se obtiene un menor valor en Cataluña y País Vasco, donde la población encuentra en menor medida este obstáculo para emprender. Un valor alto en este indicador implica una menor predisposición de la población para emprender.

La población emprendedora muestra un menor porcentaje de aversión al riesgo que la población no emprendedora, siendo menor para los hombres que para las mujeres, salvo por la bajada brusca de las mujeres emprendedoras en el último año de análisis y la fuerte subida de los hombres emprendedores con aversión al riesgo, duplicando el valor del año anterior (figura 3.11).

Figura 3.10 Aversión al riesgo (% población, 2018)

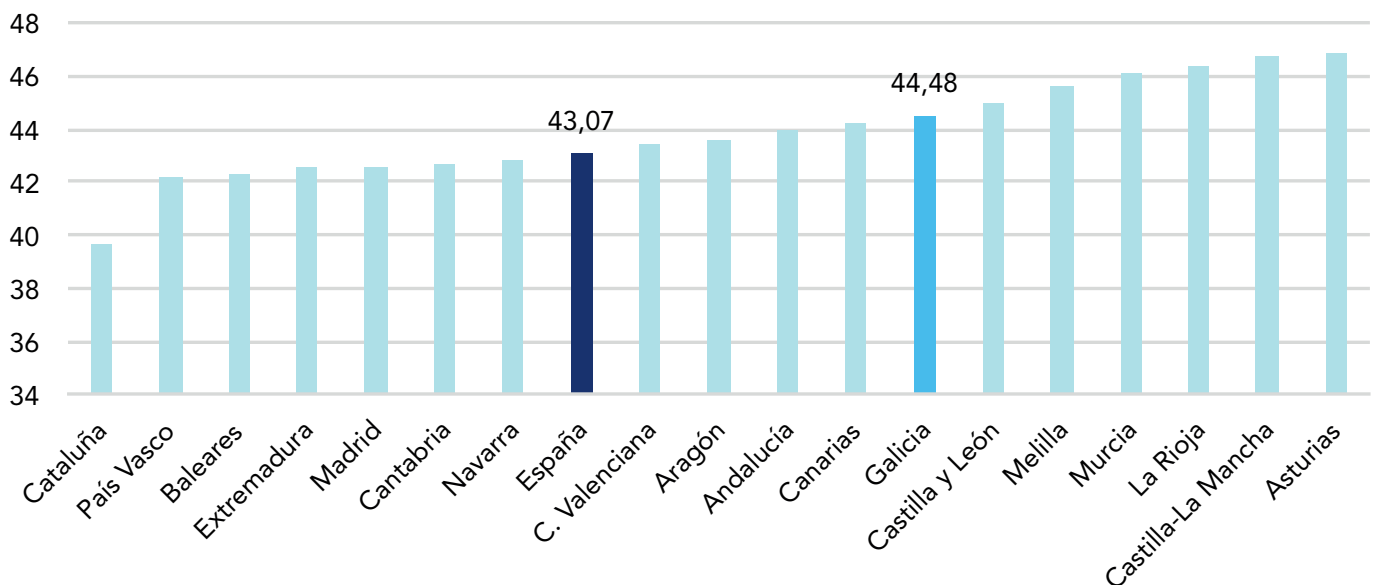
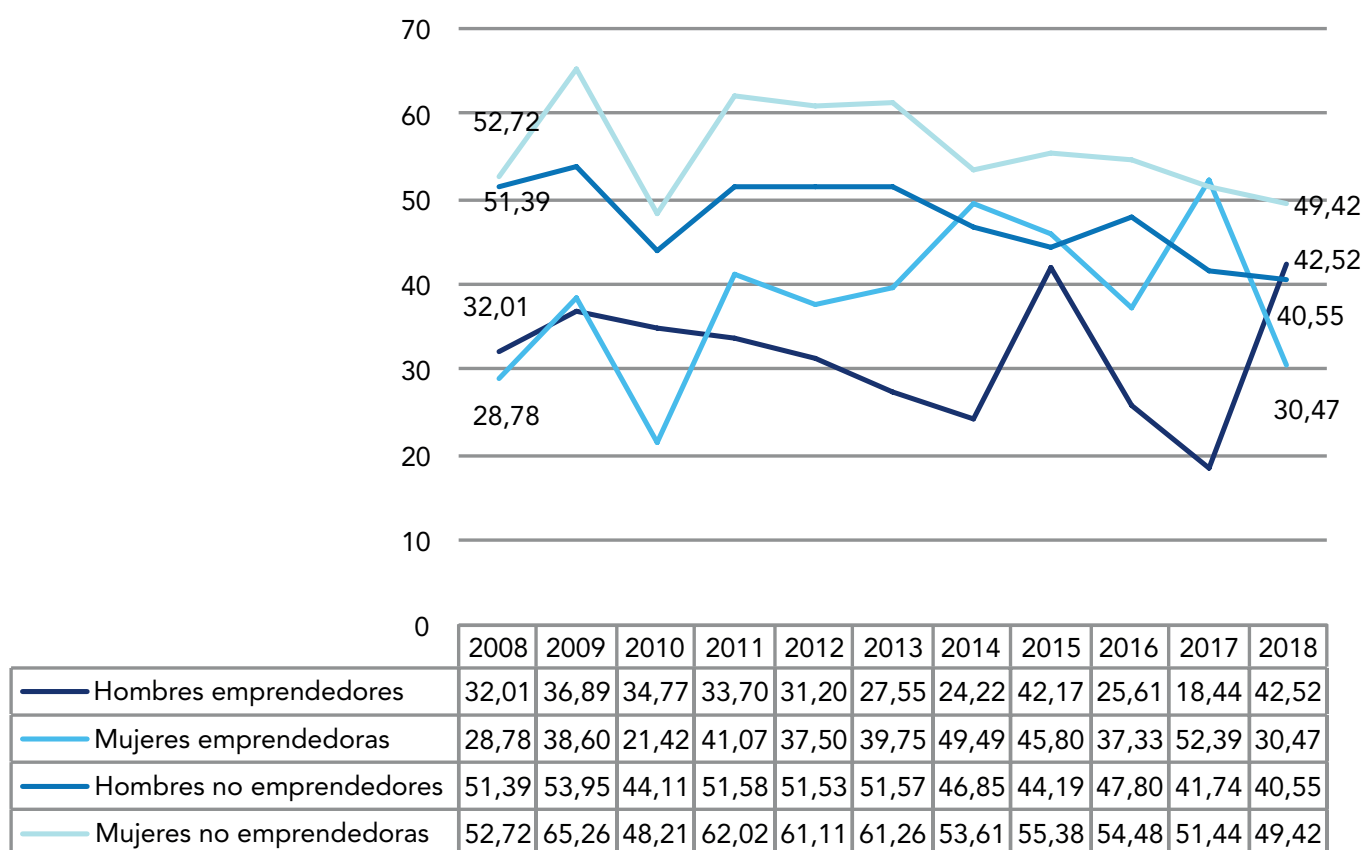


Figura 3.11 Evolución de la aversión al riesgo emprendedores- no emprendedores, hombres- mujeres (% población, 2008-2018)



3.5. Cultura para emprender

Uno de los factores importantes a la hora de llevar a cabo iniciativas emprendedoras es la existencia de un entorno económico y social que facilite la generación y el desarrollo de nuevos proyectos y que no penalice los fracasos. Entre estos elementos destaca la existencia de modelos de referencia, la posibilidad de considerar al emprendimiento como una opción profesional, el estatus de los emprendedores y la difusión y el tratamiento del emprendimiento en los medios de comunicación.

3.5.1. Modelos de referencia

La existencia de modelos de referencia, es decir, del conocimiento de alguien que está involucrado en un proceso emprendedor es

uno de los aspectos más importantes para el emprendimiento. En la figura 3.12 se expone esta variable a nivel regional. Galicia se encuentra situada en la parte superior (con un 35,17%), ligeramente por encima de la media española (33,36%), correspondiendo el mayor valor a Extremadura (41,64%) y el menor a la Comunidad de Madrid (29,30%).

La evolución temporal muestra una tendencia ligeramente decreciente durante los cuatro últimos años con valores todavía muy alejados de la situación antes de la crisis, pero superiores a los del período de crisis.

La población emprendedora muestra un conocimiento mucho más elevado de esos modelos de referencia que los no emprendedores, teniendo un similar comportamiento su evolución temporal (figura 3.14).

Figura 3.12 Modelos de referencia (% población, 2018)

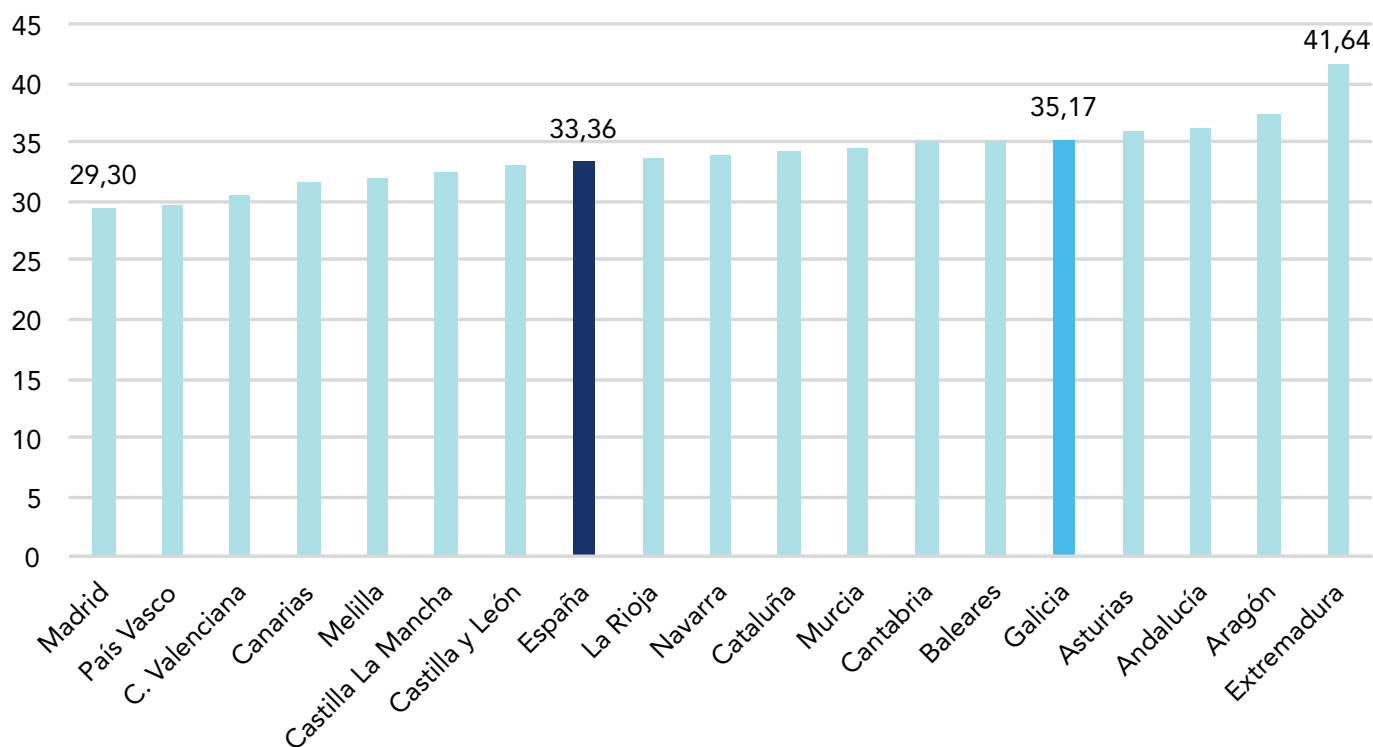
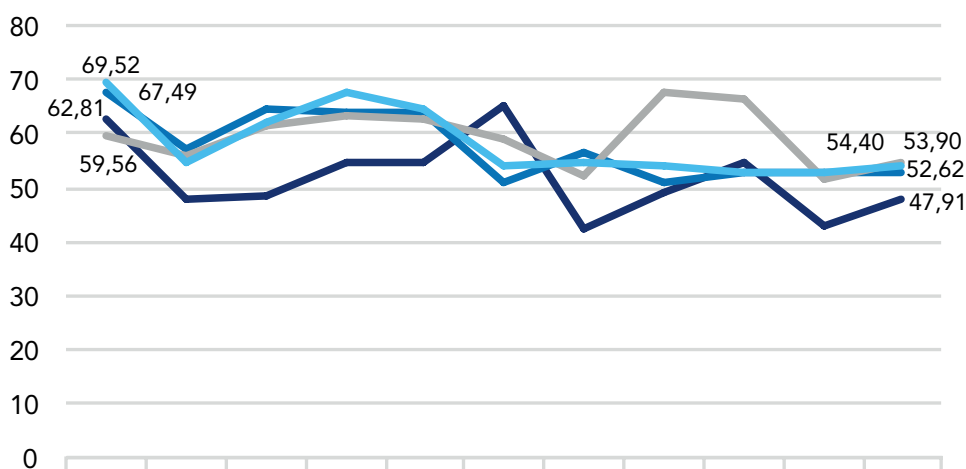


Figura 3.13 Modelos de referencia emprendedores-no emprendedores, hombres-mujeres (% población, 2008-2018)



	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
— Mujeres emprendedoras	62,81	48,02	48,25	54,76	54,88	64,85	42,35	48,83	54,51	42,85	47,91
— Mujeres no emprendedoras	67,49	57,08	64,48	64,11	63,76	51,23	56,60	50,83	52,73	52,90	52,62
— Hombres emprendedores	59,56	56,01	61,20	63,08	62,99	59,07	51,89	67,85	66,70	51,31	54,40
— Hombres no emprendedores	69,52	54,84	62,37	67,37	64,35	53,79	54,51	53,86	52,75	53,01	53,90

Figura 3.14 Modelos de referencia (% población emprendedores-no emprendedores, 2008-2018)

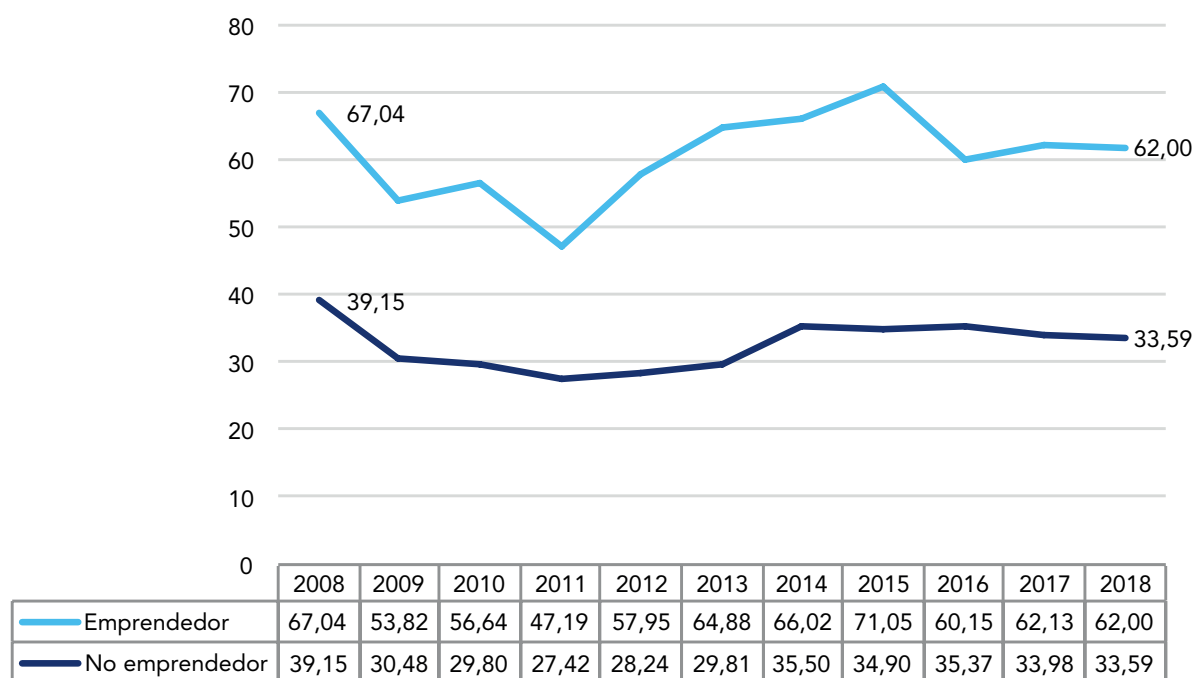
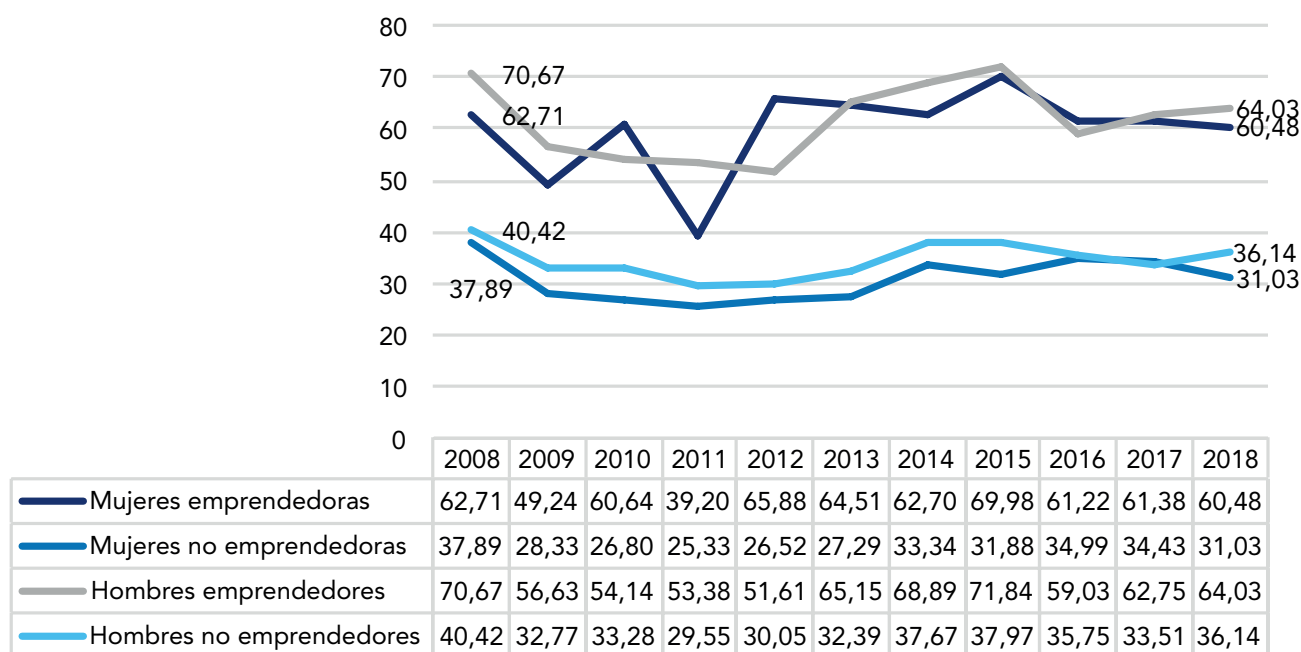


Figura 3.15 Evolución de los modelos de referencia emprendedores-no emprendedores, hombres-mujeres (% población, 2008-2018)



3.5.2. Emprender como opción profesional

Emprender es considerado en España, en general, como una buena opción profesional (figura 3.16), con valores superiores al 45% en todas las CCAA. Galicia (53,14%) se sitúa muy próxima a la media nacional (53,11%) y dentro

del grupo superior de regiones que creen que emprender es una opción profesional. El mayor valor corresponde a Cataluña (58,3%) y el menor a Asturias (45,30%).

Si se analiza esta variable comparando la población emprendedora con la no emprendedora (figura 3.17), se observa que hasta

el año 2012 los no emprendedores consideraban el emprendimiento como una opción profesional en mayor porcentaje que los emprendedores. A partir de ese año se produce un descenso entre la población no emprendedora que se ha mantenido hasta la actualidad. Para los emprendedores

el comportamiento es más variable, situándose entre 2014 y 2016 con mayores porcentajes y decreciendo por debajo de los no emprendedores en los últimos dos años. Diferenciando entre hombres y mujeres (figura 3.18) no se aprecian diferencias significativas.

Figura 3.16 Empezar como una opción profesional (% población, 2018)

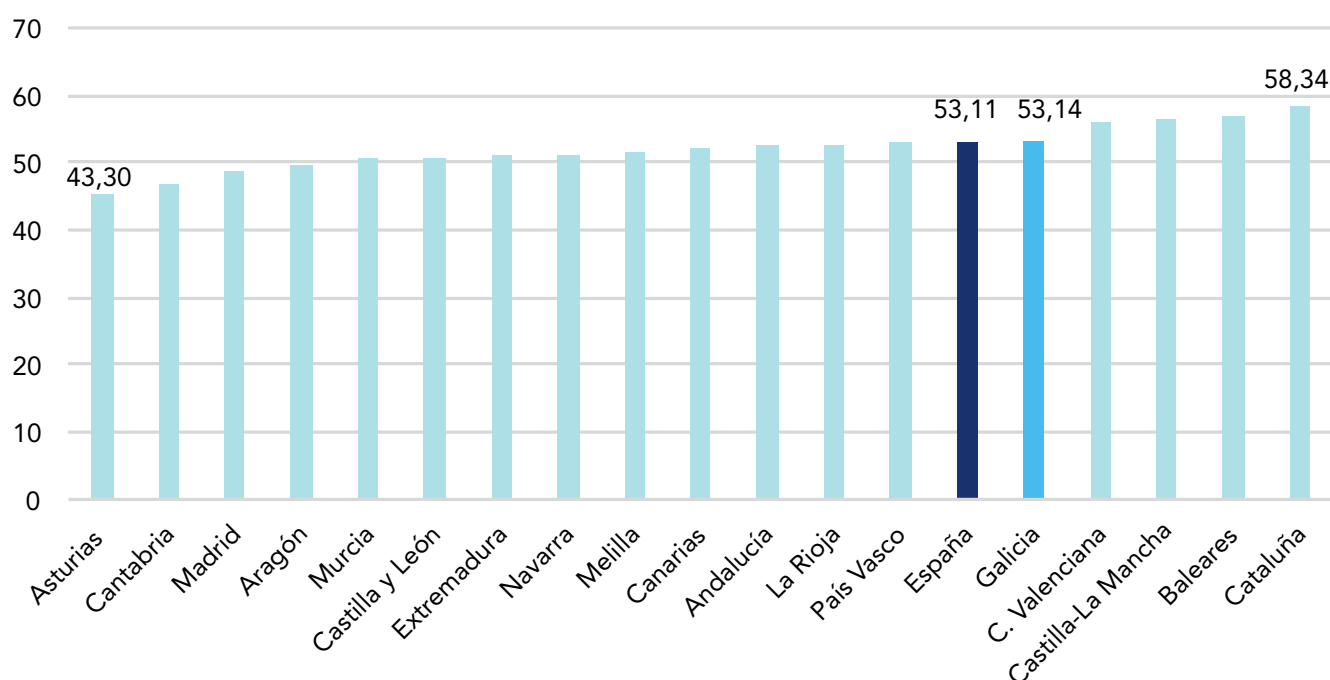
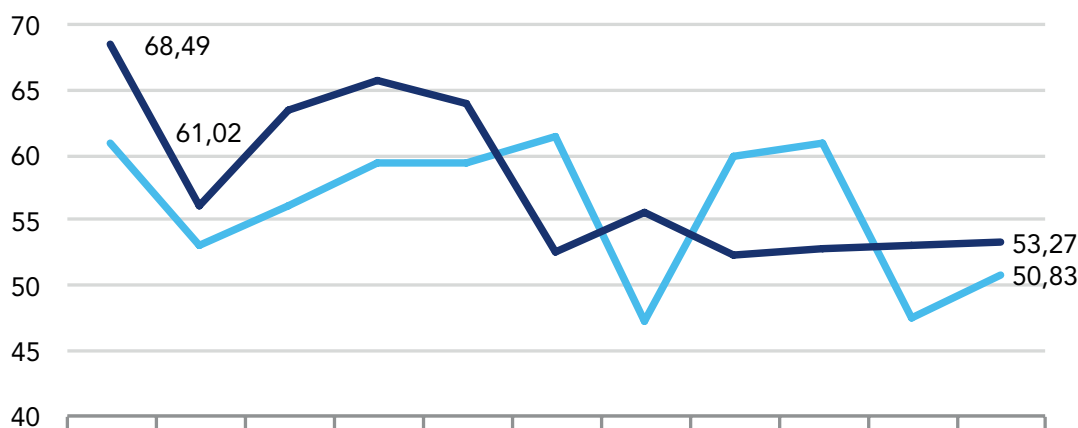


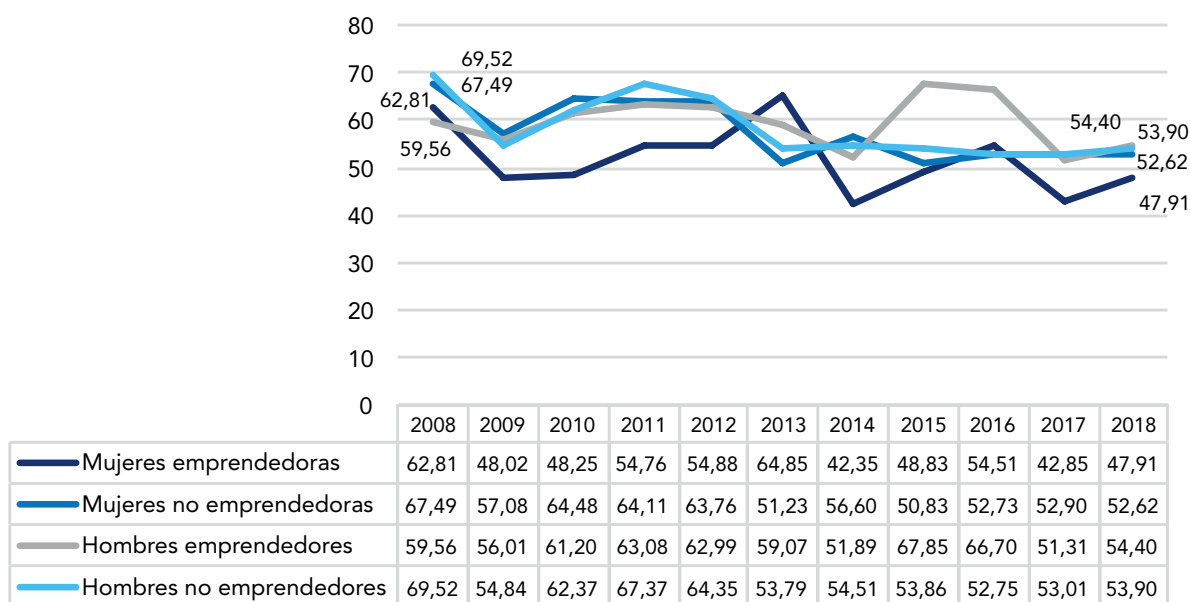
Figura 3.17 Empezar como una opción profesional (% población, 2008-2018)



	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Emprendedor	61,02	53,12	55,98	59,41	59,35	61,53	47,15	59,77	60,98	47,49	50,83
No emprendedor	68,49	55,98	63,49	65,71	64,05	52,51	55,55	52,33	52,74	52,95	53,27

— Emprendedor — No emprendedor

Figura 3.18 Evolución de emprender como una opción profesional emprendedores-no emprendedores, hombres-mujeres (% población, 2008-2018)

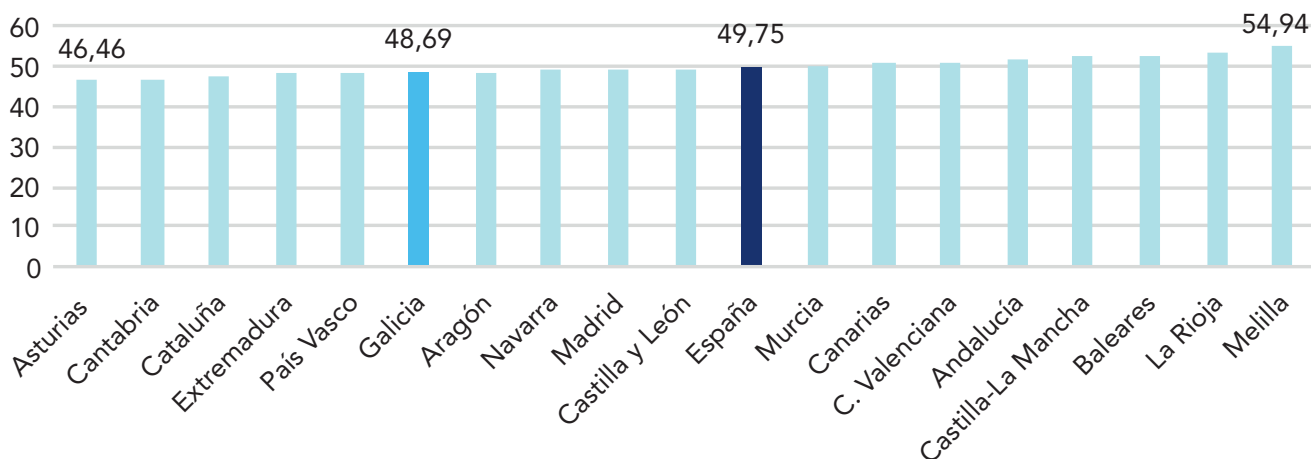


3.5.3. Estatus profesional que otorga emprender

En este apartado se analiza si tener éxito en el proceso emprendedor otorga un estatus social elevado.

El porcentaje en Galicia (48,69%) se encuentra cerca de la media nacional (49,75%) y en la parte media-baja dentro del contexto regional (figura 3.19), correspondiendo el mayor valor a Melilla (54,94%) y el menor a Asturias (46,46%).

Figura 3.19 Estatus profesional que otorga emprender (% población, 2018)



Si se analizan los cambios de esa variable a lo largo de los últimos diez años (figura 3.20), se observa que el mayor porcentaje se alcanza en 2011 (70,56%), desde donde desciende hasta mantener un comportamiento bastante

estable en los últimos cinco años. La población no emprendedora es la que considera en mayor porcentaje que tener éxito en las iniciativas emprendedoras otorga un mayor estatus social (figura 3.21).

Figura 3.20 Estatus profesional que otorga emprender (% población, 2008-2018)

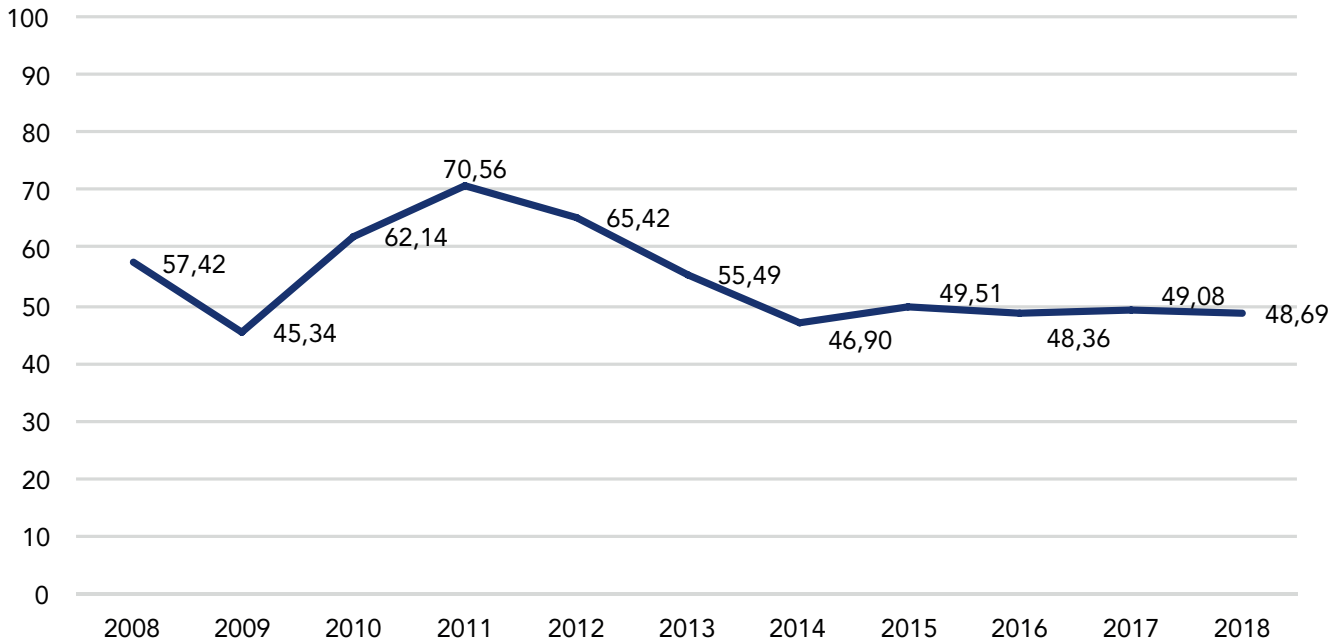


Figura 3.21 Estatus profesional que otorga emprender (% población emprendedores-no emprendedores, 2008-2018)

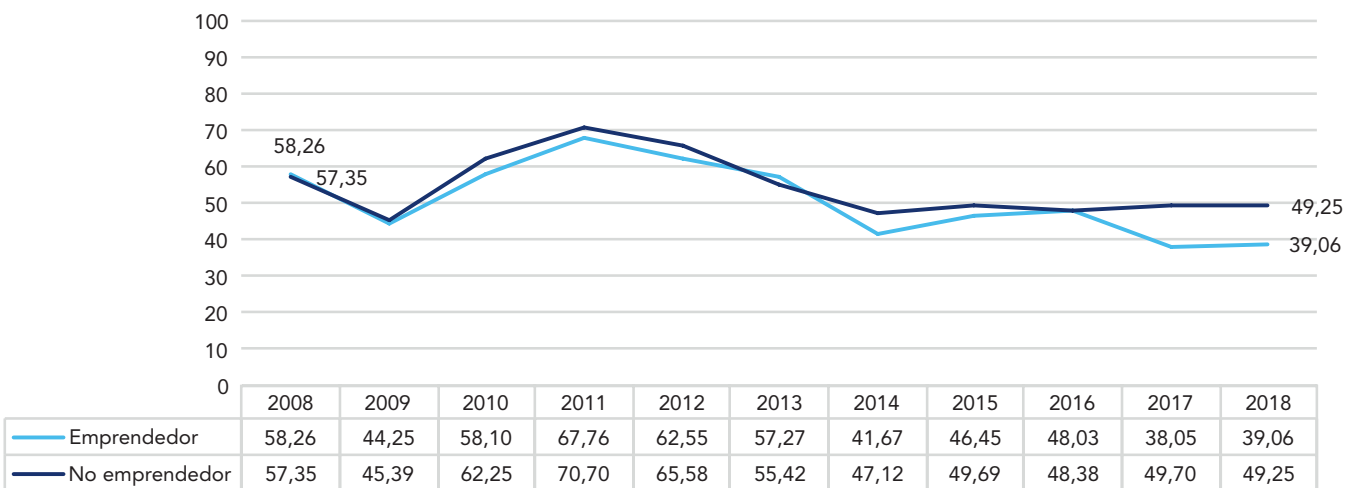
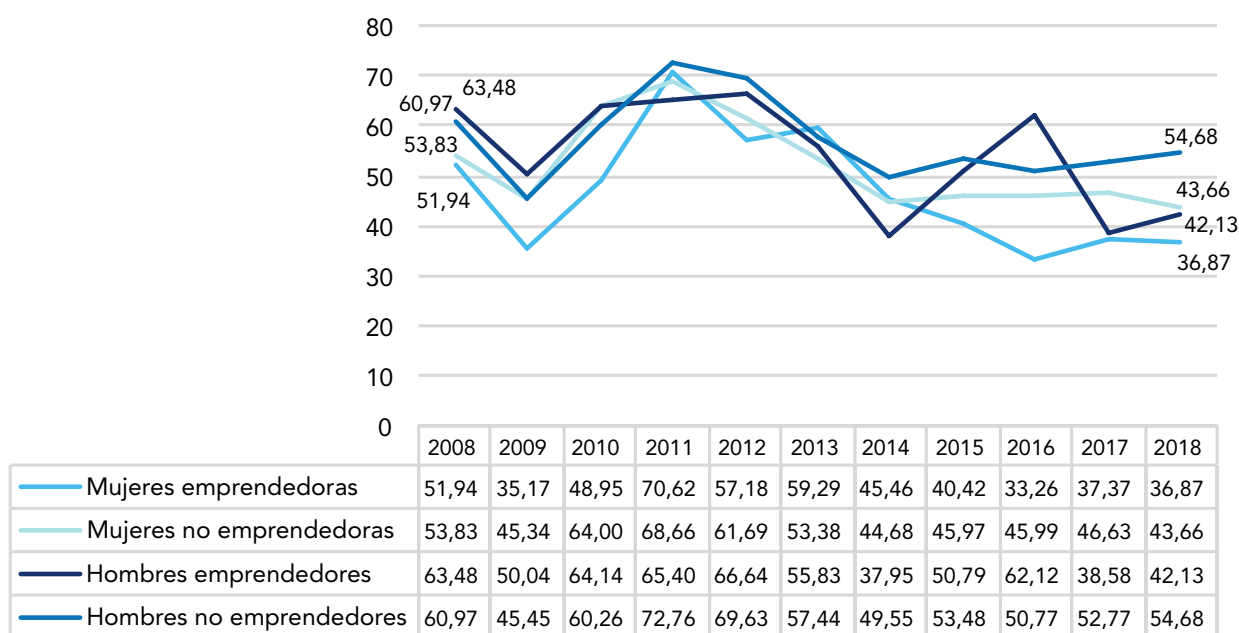


Figura 3.22 Evolución de estatus profesional que otorga emprender emprendedores-no emprendedores, hombres-mujeres (% población, 2008-2018)



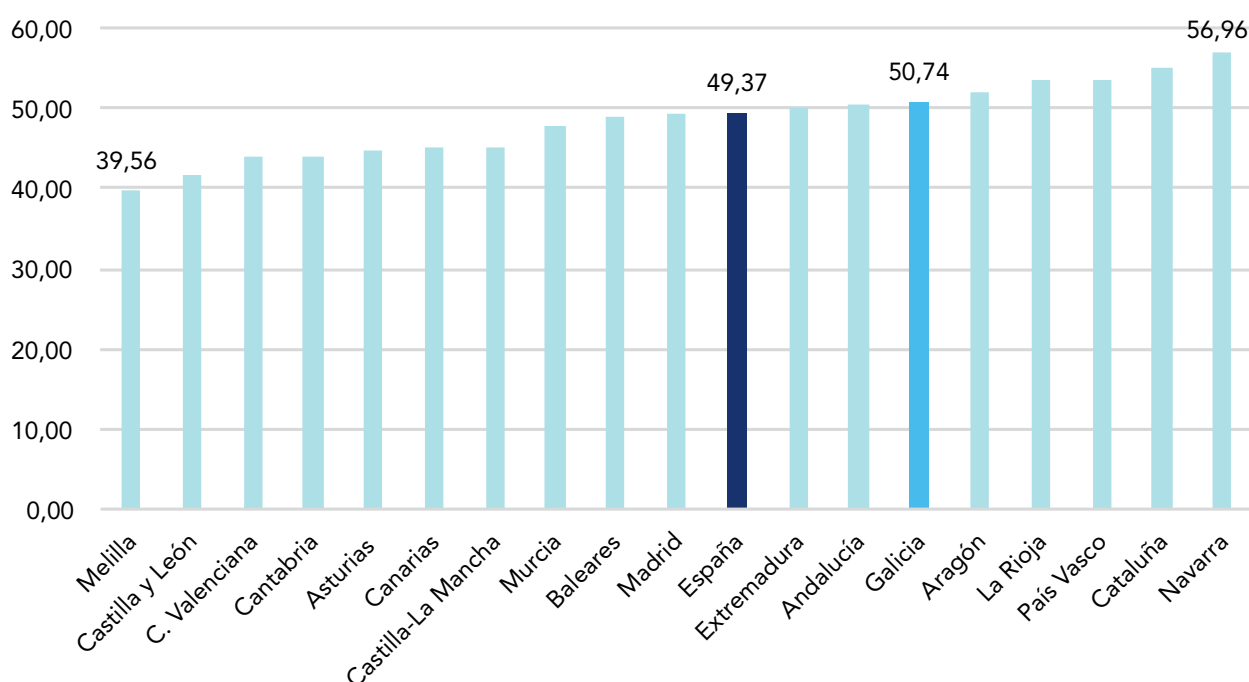
3.5.4. Difusión del emprendimiento por los medios

La difusión de experiencias sobre nuevos negocios de éxito en los medios de comunicación es otro de los factores positivos para el comportamiento emprendedor en una sociedad. En España, un 49,37% de la población

afirma que a menudo se produce esa difusión (figura 3.23). Ese porcentaje es superior en Galicia (50,74%). A nivel regional el mayor valor en España se alcanza en Navarra (56,96%) y el menor en Melilla (39,56%).

La evolución temporal de esta variable en Galicia muestra un incremento continuo en los

Figura 3.23 Difusión del emprendimiento en los medios (% población, 2018)



últimos cinco años, alcanzando en la actualidad uno de los mayores porcentajes del período analizado (figura 3.24).

Así, analizando la difusión del emprendimiento en los medios de comunicación

diferenciando entre población emprendedora y no emprendedora (figura 3.25), se observan pocas diferencias, con cifras ligeramente superiores en los últimos años dentro de la población emprendedora y con una tendencia creciente en ambos casos.

Figura 3.24 Difusión del emprendimiento en los medios (% población, 2008-2018)

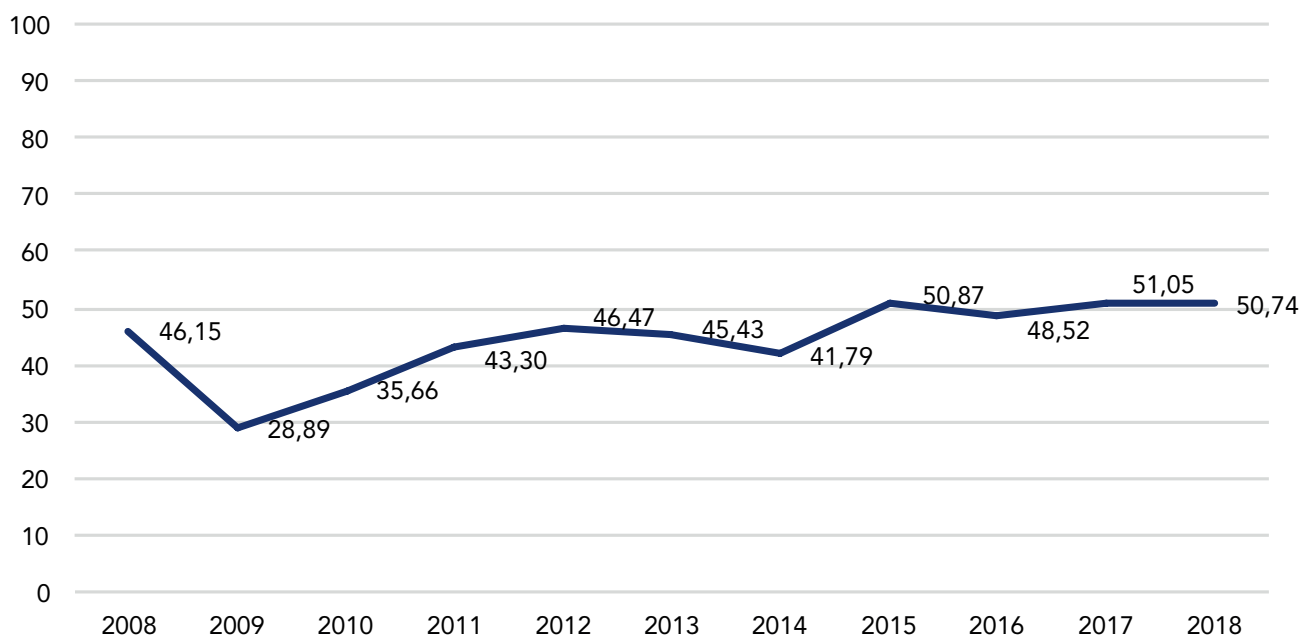
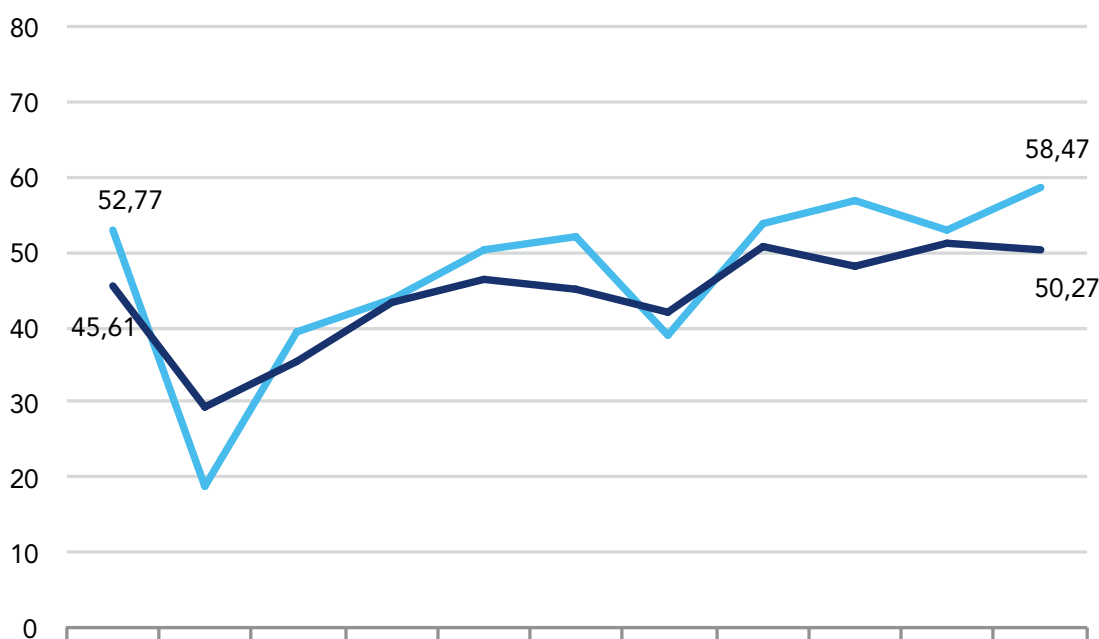
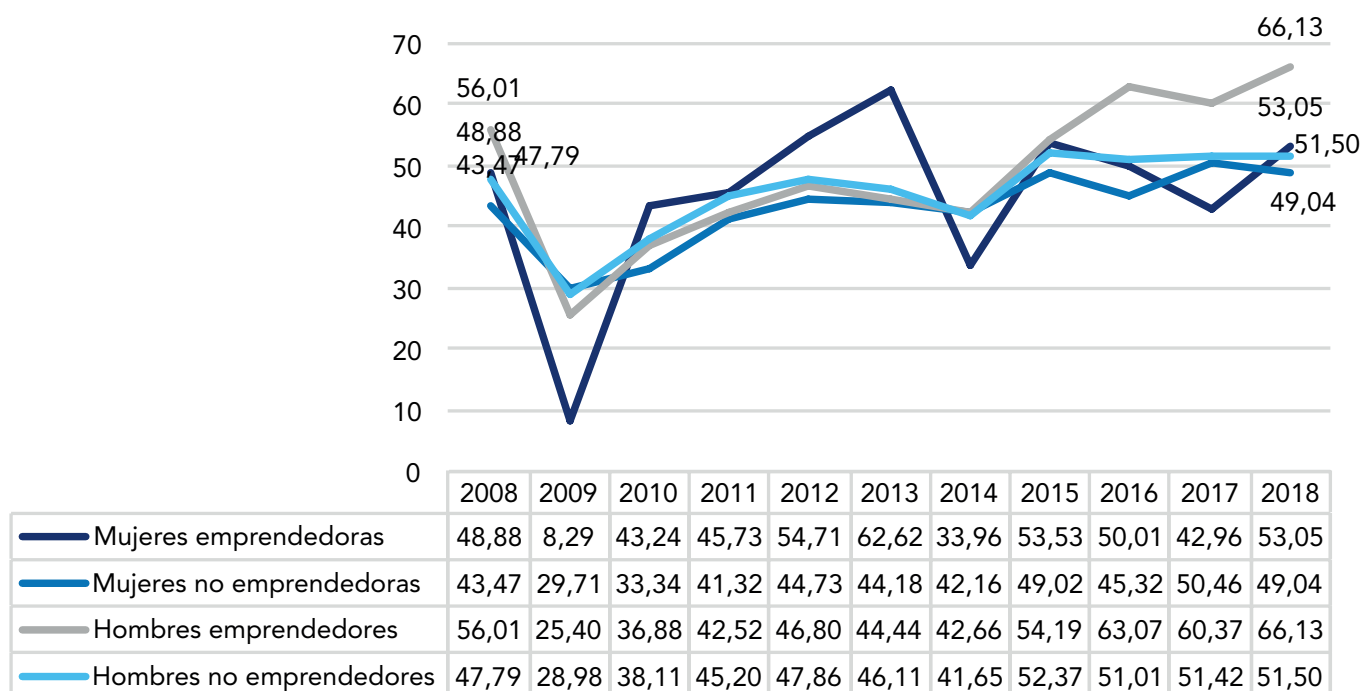


Figura 3.25 Difusión del emprendimiento en los medios (% población emprendedores-no emprendedores, 2008-2018)



	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Emprendedor	52,77	18,76	39,32	43,90	50,14	51,82	38,71	53,91	56,76	52,72	58,47
No emprendedor	45,61	29,36	35,56	43,27	46,28	45,14	41,91	50,69	48,17	50,95	50,27

Figura 3.26 Evolución de difusión del emprendimiento en los medios (% población, 2008-2018)



3.6. Síntesis de las percepciones acerca del proceso emprendedor

En este apartado se presenta un resumen de los factores psicológicos y sociales para emprender según diversos criterios.

Teniendo en cuenta las fases del proceso emprendedor (tabla 3.1), hay tres factores que afectan de forma positiva: la percepción de oportunidades, la posesión de conocimientos y habilidades para emprender y el conocimiento de alguna persona implicada en el proceso

Tabla 3.1 Factores psicológicos y sociales para emprender según la fase del proceso emprendedor (% población, 2018)

	Emprendimiento				No emprendedores
	Potencial	Incipiente	Consolidado	Cierres	
Oportunidades para emprender (+)	35,66	34,02	28,49	25,64	21,37
Habilidades y conocimientos (+)	74,82	83,18	82,23	71,43	41,83
Aversión al riesgo (-)	33,33	35,78	33,50	40,48	46,26
Modelos de referencia (+)	48,63	61,47	54,73	50,00	33,53
Emprender como opción profesional	48,61	50,98	48,57	48,65	53,28
Estatus profesional	53,57	38,83	45,70	56,10	49,29
Difusión del emprendimiento en los medios	53,15	58,49	47,87	64,10	50,31

Nota: +/- Indican el efecto que tradicionalmente la literatura atribuye a estos factores psicosociales sobre la puesta en marcha del negocio.

Tabla 3.2 Factores psicológicos y sociales para emprender según nivel educativo (% población, 2018)

	Oportunidades para emprender	Habilidades y conocimientos	Aversión al riesgo	Modelos de referencia	Opción profesional	Estatus profesional	Difusión en los medios
Sin est. universitarios	31,94	81,71	40,24	33,40	54,20	49,80	50,60
Con est. universitarios	40,00	87,50	23,08	46,60	45,30	39,90	52,60

emprendedor; y uno que actúa como freno: la aversión al riesgo.

Analizando esos factores se observa que el grupo de no emprendedores tiene mayor aversión al riesgo, percibe menos oportunidades, afirma tener menos habilidades para emprender y muestra un menor conocimiento de personas que están en un proceso emprendedor. En cuanto a los emprendedores, son los nuevos los que muestran una mayor percepción de oportunidades, pero también uno de los valores más altos de aversión al riesgo. Los emprendedores nacientes destacan en la posesión de conocimientos y habilidades para emprender. Aquellos que han tenido que cerrar su proyecto manifiestan una mayor aversión al riesgo, una menor percepción de oportunidades y menos habilidades, valores muy similares al realizar el análisis de los emprendedores consolidados, excepto en cuanto a la aversión al riesgo.

Más de la mitad de los emprendedores potenciales y los que han tenido que cerrar consideran que emprender da estatus profesional, mientras que los emprendedores incipientes y consolidados no lo afirman con tanta rotundidad.

Como en el indicador anterior, los individuos que han cerrado su negocio son más conscientes de la difusión del emprendimiento en los medios, siendo los consolidados los que menos lo aprecian.

En la tabla 3.2 se presentan los factores psicológicos y sociales para emprender según el nivel educativo de la población emprendedora. Se puede observar que el grupo de personas sin estudios universitarios son casi el doble de aversas al riesgo que la población emprendedora con estudios universitarios, siendo esta la característica en la que más difieren ambos grupos.

Los emprendedores sin estudios universitarios conocen menos modelos de referencia que los que sí poseen formación universitaria. Además, aunque tienen menor autopercepción sobre sus habilidades y conocimientos y encuentran menos oportunidades de emprender, los emprendedores no universitarios consideran al emprendimiento como una buena opción profesional en un porcentaje mayor que los emprendedores con estudios universitarios.

Tabla 3.3 Factores psicológicos y sociales para emprender por género e implicación en emprendimiento (% población, 2018)

		Oportunidades para emprender	Habilidades y conocimientos	Aversión al riesgo	Modelos de referencia	Opción profesional	Estatus profesional	Difusión en los medios
Mujeres	Emprendedoras	30,64	79,24	30,47	60,48	47,91	36,87	53,05
	No emprendedoras	20,21	41,09	49,42	31,03	52,62	43,66	49,04
Hombres	Emprendedores	39,09	88,90	42,52	64,03	54,40	42,13	66,13
	No emprendedores	23,93	51,45	40,55	36,14	53,90	54,68	51,50

Diferenciando por género entre las personas que han iniciado un proyecto emprendedor y las que no, la tabla 3.3 muestra que la población no emprendedora tiene una percepción de oportunidades para emprender similar y cercana al 20%, mientras que los hombres emprendedores encuentran más oportunidades para emprender que las mujeres. Éstas tienen en torno a un 10% menos de autopercepción de poseer habilidades y conocimientos que los hombres, para cualquier nivel de formación.

Podemos observar una anomalía en los valores de la aversión al riesgo, ya que sería esperable que la población emprendedora fuese menos aversa al riesgo, y por eso se lanzase a emprender. Sin embargo, los hombres emprendedores tienen un mayor porcentaje de aversión al riesgo que su contraparte no emprendedora, siendo las mujeres emprendedoras notablemente menos aversas al riesgo. Los hombres encuentran un mayor estatus profesional en el emprendimiento y una mayor difusión del emprendimiento en los medios, siendo la población no emprendedora la que le otorga menos estatus profesional a la actividad emprendedora.

Por último, en la tabla 3.4 se presentan los factores psicológicos y sociales para emprender según la implicación en el emprendimiento de la población gallega y la media nacional. Según estos datos, la población gallega encuentra menos oportunidades para emprender

que la media de la población española, siendo la diferencia de casi diez puntos en el caso de los emprendedores.

En Galicia existe una mayor percepción de modelos de referencia que en el territorio español, especialmente en el caso de la población emprendedora. Los españoles emprendedores, reconocen un mayor estatus profesional al emprendimiento que su contraparte gallega, aunque siendo menor que el estatus que reconocen los no emprendedores en ambos territorios.

3.7. Galicia en el contexto europeo

En la tabla 3.5 y en la figura 27 se presentan los factores psicológicos y sociales para emprender en Galicia y España, y se comparan una serie de países europeos.

España y Galicia presentan menores percepciones de oportunidades para emprender, solo teniendo por debajo de Bulgaria y Grecia. En la percepción de habilidades y conocimientos, tanto Galicia como España se encuentran entre los que tienen más valor en el factor, situándose solo por debajo de Eslovenia, Croacia y Eslovaquia. Galicia y España tienen unos niveles medios de aversión al riesgo, inferiores a los datos relativos a los países del Mediterráneo.

En el caso de los modelos de referencia vuelve a ocurrir algo similar a la aversión al

Tabla 3.4 Factores psicológicos y sociales para emprender emprendedores-no emprendedores, comparativa por sexo (% población, 2018)

		Oportunidades para emprender	Habilidades y conocimientos	Aversión al riesgo	Modelos de referencia	Opción profesional	Estatus profesional	Difusión en los medios
Galicia	Emprendedor/a	34,02	83,18	35,78	61,47	50,98	38,83	58,49
	No emprendedor/a	22,04	46,12	44,89	33,53	53,28	49,29	50,31
España	Emprendedor/a	42,70	83,80	32,70	55,20	52,90	44,90	55,20
	No emprendedor/a	27,10	43,40	44,50	30,30	53,10	50,50	48,50

riesgo. Los datos están en torno a la media, siendo notablemente superiores al valor obtenido por los países del Mediterráneo.

España y Galicia se encuentran en el grupo de que los menos consideran emprender como una buena opción profesional, situándose treinta puntos por debajo de Países Bajos y Polonia.

En el estatus profesional que otorga emprender, tanto Galicia como España se encuentran en torno a 20 puntos porcentuales por debajo de la media, y a casi treinta y cinco puntos del

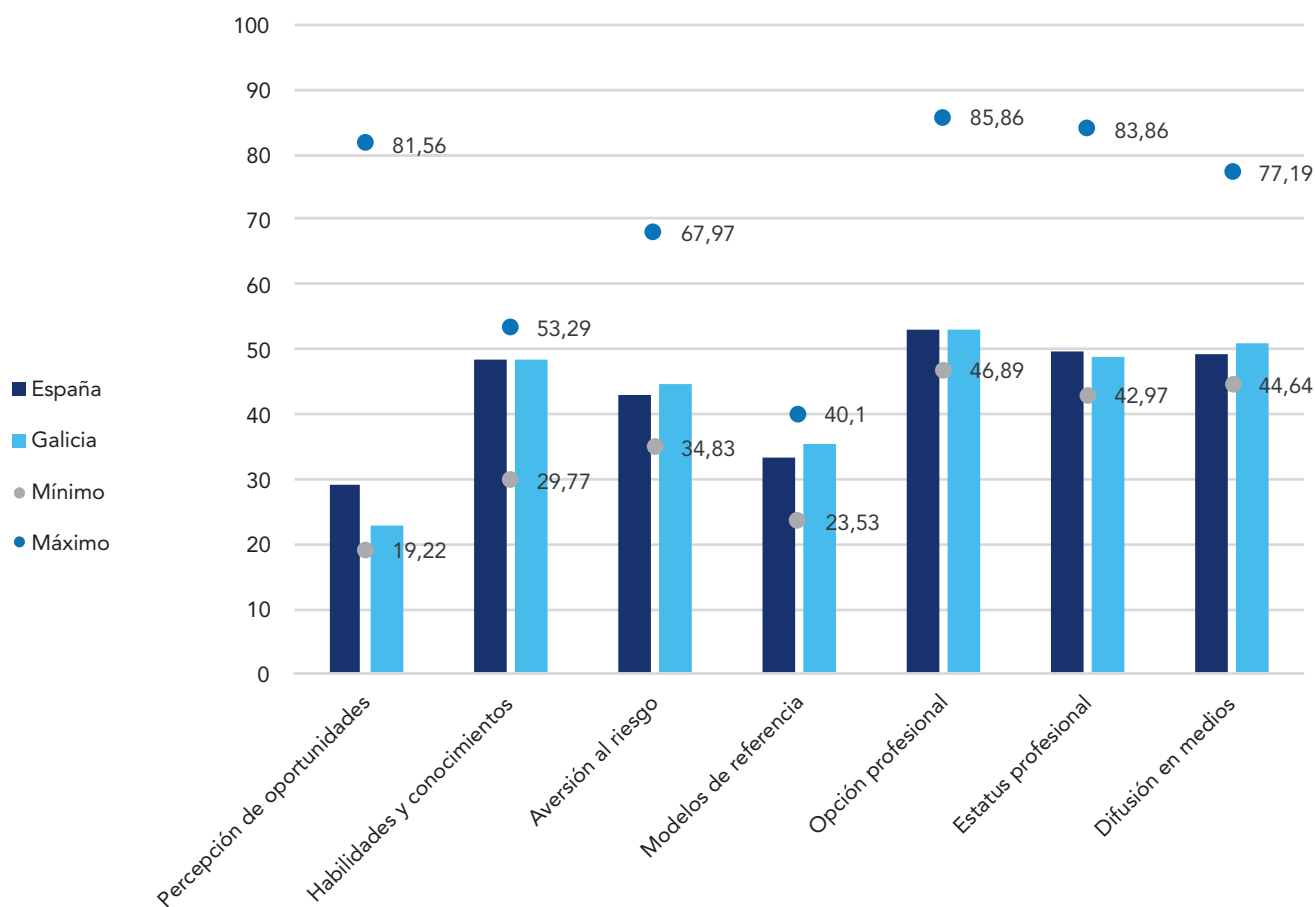
país que más estatus profesional le otorga al emprendimiento (Irlanda). España es, tras Croacia, el segundo país en el que emprender está peor considerado socialmente que no emprender.

España y Galicia se encuentran ligeramente debajo de la media de los países europeos en cuanto a la difusión del emprendimiento en los medios percibida, estando la mayoría en una banda relativamente estrecha en cuanto a valores, salvo dos países, como son Eslovenia e Irlanda, con 20 puntos porcentuales por encima de la media.

Tabla 3.5 Factores psicológicos y sociales para emprender a nivel europeo (% población, 2018)

	Oportunidades para emprender	Habilidades y conocimientos	Aversión al riesgo	Modelos de referencia	Opción profesional	Estatus profesional	Difusión en los medios
Alemania	42,11	38,31	38,72	23,69	49,60	74,79	50,59
Bulgaria	19,25	36,88	47,52	33,47	62,57	69,31	44,64
Chipre	45,89	45,89	55,06	33,21	69,93	67,60	54,26
Croacia	33,13	52,32	39,55	34,62	62,09	42,97	53,68
Eslovaquia	37,41	53,29	38,54	34,96	46,89	60,36	53,92
Eslovenia	42,17	50,97	37,42	38,45	58,43	75,78	77,19
España	29,09	48,46	43,07	33,36	53,11	49,75	49,37
Francia	34,95	37,46	36,71	33,16	58,21	71,52	52,84
Galicia	22,82	48,31	44,48	35,2	53,14	48,69	50,74
Grecia	19,22	46,39	67,97	23,53	64,89	67,80	50,13
Irlanda	51,65	45,56	41,22	32,41	55,48	83,86	73,42
Italia	34,57	29,77	51,95	26,02	63,93	74,63	60,23
Luxemburgo	55,00	43,91	50,74	35,29	48,81	74,22	49,29
Países Bajos	66,73	46,08	34,83	36,01	81,74	63,05	64,77
Polonia	68,48	46,60	40,63	40,1	85,86	76,33	46,22
Reino Unido	44,02	46,63	39,79	33,27	56,09	76,42	58,48
Suecia	81,56	38,42	42,15	39,24	49,01	72,13	62,81

Figura 3.27 Factores psicológicos y sociales para emprender a nivel europeo (mínimo y máximo)





CAPÍTULO 4

CARACTERÍSTICAS DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS

CAPÍTULO 4

CARACTERÍSTICAS DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS

4.1. Introducción

En este capítulo se analizan las principales características generales de la actividad de las iniciativas emprendedoras, así como las expectativas de dichas experiencias en el momento de lanzar y desarrollar su actividad de negocio. Este análisis se realiza en función de la fase del proceso emprendedor en la que se encuentren, bien iniciativas incipientes o bien iniciativas ya consolidadas, presentando tanto un análisis de la situación actual de cada aspecto analizado como un análisis de su evolución.

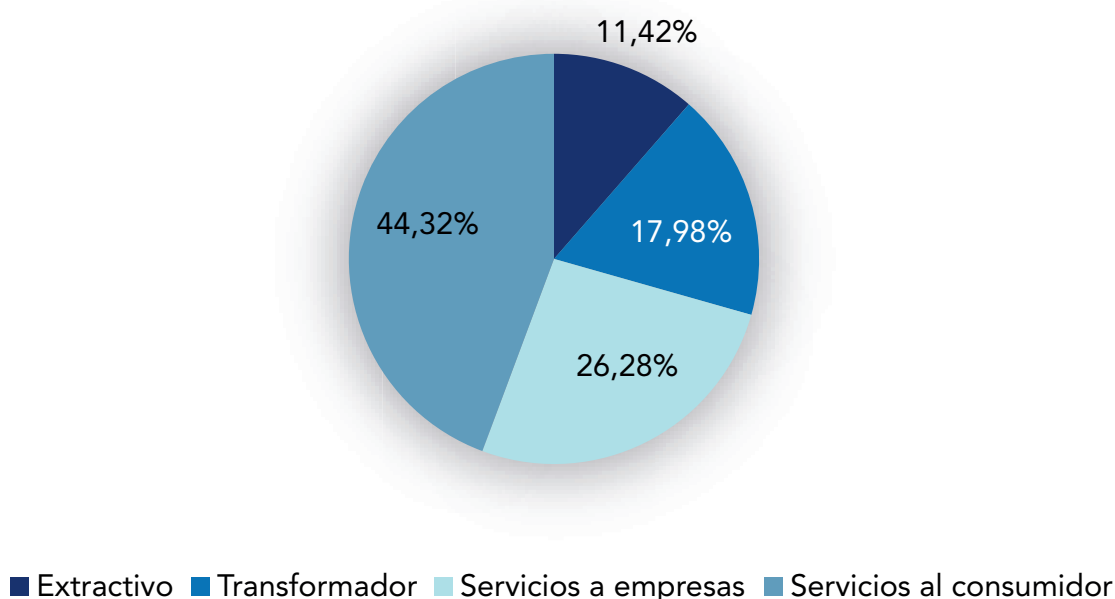
De este modo, se estudian características como el sector general de actividad en el que se encuadran las iniciativas emprendedoras, la dimensión en base al número de personas propietarias y trabajadoras que presenta, la orientación innovadora de las iniciativas (analizando el grado de innovación, el nivel tecnológico y el empleo de nuevas tecnologías), el nivel de competencia percibido, las expectativas de

crecimiento de las iniciativas emprendedoras (analizando la previsión de expansión de mercado, la previsión de incremento de plantilla y las expectativas de internacionalización del negocio), la financiación de las iniciativas y, por último, el desarrollo de intraemprendimiento. Finalmente, se presenta una comparativa de la situación de Galicia con relación a estas características y expectativas con respecto a la media nacional y al resto de CCAA, terminando el capítulo con una síntesis de las características y expectativas de las iniciativas emprendedoras.

4.2. Sector general de actividad

Teniendo en cuenta el sector general de actividad a la que se dedican las iniciativas emprendedoras en la fase incipiente, tal como se observa en la figura 4.1 las prácticas que predominan a lo largo del año 2018, al igual que en años anteriores, son aquellas concentradas en el sector servicios (con más del 70% del total de iniciativas), especialmente el sector servicios

Figura 4.1. Sector de actividad (% población, 2018)



orientados al consumidor, aunque se reduce ligeramente, pasando del 50,28% en 2017 al 44,32% en 2018.

De este modo, continúa con la tendencia de años anteriores, puesto que las iniciativas emprendedoras incipientes enmarcadas en el sector servicios orientados al consumidor casi triplica a aquellas que se concentran en el sector transformador (17,98%), valor que se incrementa ligeramente con respecto al año anterior.

El sector servicios orientados a empresas aumenta significativamente su presencia, superando los valores alcanzados en los años inmediatamente anteriores (de 21,88% en 2015, a 16,78% en 2016, 23,14% en 2017 y 26,28% en 2018). Finalmente, en el caso del sector extractivo o primario se observa un ligero aumento con respecto al año anterior, pasando de un 9,88% en 2017 al 11,42% en 2018. Por tanto, en esta edición continúa la tendencia de orientación de iniciativas emprendedoras a servicios, especialmente de consumo (con una ligera reducción en este caso), apreciándose incrementos en el porcentaje de iniciativas emprendedoras orientadas a los servicios a empresas, al sector transformador y al sector extractivo.

A continuación, se presenta la tabla 4.1 como resumen de las características de las iniciativas emprendedoras incipientes en función del sector de actividad en el que se encuadran.

Atendiendo a la dimensión en función del nivel de empleo, tanto en los sectores de servicios (al consumo y a empresas) como en el sector transformador predomina la existencia de iniciativas emprendedoras con generación de empleo. De este modo, en cada uno de los sectores anteriores más de la mitad de las iniciativas genera empleo (respectivamente, con un 51,61%, un 52,63% y un 53,33%, valores

semejantes a los del año 2017, excepto en el caso de los servicios a empresas, donde se pasa de un 72,79% de iniciativas sin empleo en el 2017 a un 47,37% en el año 2018). En el sector extractivo, la mayoría corresponden a actividades sin personal empleado, alcanzando un 70% del total de iniciativas.

En cuanto al grado de innovación, todos los sectores presentan una mayoría de iniciativas no innovadoras, con valores en torno al 60%. Se concentra una mayor proporción de iniciativas innovadoras en los sectores transformador (40%), servicios al consumo (38,78%), servicios a empresas (37,93%) y, finalmente, el sector extractivo (30,77%). A nivel tecnológico, solo en los servicios a empresas y en el sector transformador el nivel tecnológico medio-alto se sitúa en torno al 20%, mientras que en el sector extractivo y en servicios al consumo todas las iniciativas tienen un nivel tecnológico bajo. Por su parte, en todos los sectores las iniciativas incipientes disponen de tecnología antigua, siendo quizás más relevante en el sector extractivo y el sector transformador, donde la disponibilidad de tecnología de más de 5 años alcanza el 100% y el 80%, respectivamente. En el caso del sector servicios, estos porcentajes son inferiores al 70% (68,97% y 59,18% para servicios a empresas y al consumo, respectivamente).

En cuanto al grado de competitividad, las iniciativas incipientes tienen una percepción similar de elevada competencia con independencia del sector en el que operen, especialmente en el sector extractivo (100%) y en los servicios a empresas (96,55%), mientras que estos valores también representan la mayoría, pero son algo inferiores en el caso del sector transformador (85%) y en el caso de los servicios al consumo (75,51%). En lo referente a la expansión de mercado, en todos los sectores predominan las iniciativas sin expansión, con

valores que se sitúan entre el 65% y el 70%, y sólo en el caso de las iniciativas del sector servicios al consumo se presentan unos valores significativos de expansión cercanos al 50%. Por último, en cuanto al grado de internacionalización, las iniciativas pertenecientes al sector extractivo y al sector transformador

apenas tienen intención de exportar (en ambos casos un 80% no exporta), mientras que aquellas pertenecientes tanto al sector de servicios a empresas como al sector de servicios al consumo tienen un nivel mayor de expectativas de exportación (respectivamente, un 44,44% y un 32,56%).

Tabla 4.1. Principales características de las iniciativas emprendedoras incipientes por sectores (% , 2018)

Características de las iniciativas emprendedoras incipientes		Sector de actividad			
		Extractivo	Transformador	Servicios a empresas	Servicios al consumo
Nivel de empleo	Sin empleados	70,00	46,67	47,37	48,39
	1-5 empleados	30,00	26,67	47,37	38,71
	6-19 empleados	-	13,33	5,26	9,68
	20 o más empleados	-	13,33	0,00	3,23
Grado de innovación	Totalmente innovadora	7,69	5,00	13,79	22,45
	Parcialmente innovadora	23,08	35,00	24,14	16,33
	No innovadora	69,23	60,00	62,07	61,22
Nivel tecnológico	Bajo	100,00	80,00	79,31	100,00
	Medio	-	10,00	3,45	-
	Alto	-	10,00	17,24	-
Antigüedad de la tecnología	Tecnología nueva (menos de 1 año)	-	10,00	13,79	14,29
	Tecnología reciente (1-5 años)	-	10,00	17,24	26,53
	Tecnología antigua (más de 5 años)	100,00	80,00	68,97	59,18
Nivel de competitividad	Mucha competencia	23,08	55,00	75,86	36,73
	Alguna competencia	76,92	30,00	20,69	38,78
	Sin competencia	-	15,00	3,45	24,49
Expansión de mercado	Sin expansión	69,23	65,00	68,97	51,02
	Alguna expansión (sin nueva tecnología)	30,77	25,00	17,24	34,69
	Alguna expansión (con nueva tecnología)	-	10,00	13,79	10,20
	Profunda expansión	-	-	-	4,08
Grado de internacionalización	75%-100%	-	5,00	-	2,33
	25%-75%	-	5,00	7,41	2,33
	1%-25%	20,00	10,00	37,04	27,91
	No exporta	80,00	80,00	55,56	67,44

4.3. Dimensión de las empresas

En este epígrafe se analiza la dimensión de las iniciativas emprendedoras en fase incipiente y en fase consolidada, medida tanto a través del número de propietarios como del número de trabajadores. Como se describe en los dos epígrafes siguientes, la mayor parte de las iniciativas emprendedoras se configura como microempresas con una única persona propietaria y sin personal empleado.

4.3.1. Por número de propietarios

En 2018 sigue la tendencia de los últimos años en lo que se refiere a las iniciativas emprendedoras que se desarrollan con una única persona propietaria, tanto en el caso de las iniciativas incipientes como en el de las consolidadas. En el caso de las incipientes

se produce un incremento, ya que pasa del 57,86% en 2017 al 67,57% en 2018, al contrario que en el caso de las iniciativas consolidadas, donde se produce una reducción, pasando del 72,96% en 2017 al 69,15% en 2018 (figura 4.2).

Del mismo modo, y tal como se viene observando en ediciones anteriores, la media de personas propietarias de las iniciativas emprendedoras consolidadas sigue siendo mayor en España que en Galicia y, además, la diferencia sigue aumentando, de modo que en el caso de España es más del doble que en el caso de Galicia (respectivamente, 3,67 frente a 1,56 propietarios de iniciativas emprendedoras consolidadas). Sin embargo, en las iniciativas emprendedoras incipientes, el número de propietarios en Galicia (1,60) supera al de España (1,55) (tabla 4.2).

Figura 4.2. Número de personas propietarias de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018)

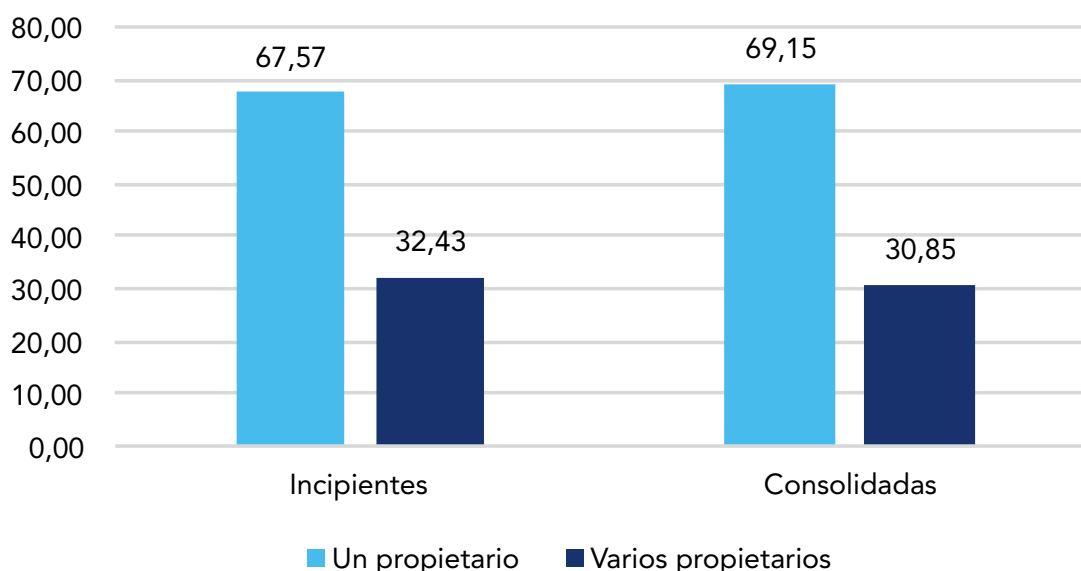


Tabla 4.2. Número de personas propietarias de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (2017-2018)

Fase del proceso emprendedor	Galicia		España	
	Media		Media	
	2017	2018	2017	2018
Fase incipiente	1,17	1,60	2,10	1,55
Fase consolidación	1,45	1,56	1,92	3,67

4.3.2. Por número de trabajadores

En cuanto a la dimensión de las iniciativas emprendedoras en función del número de trabajadores, como puede apreciarse en la figura 4.3, se produce una ligera reducción del porcentaje de iniciativas sin personal empleado en ambas fases del proceso emprendedor, tanto en las iniciativas incipientes (de 53,05% en 2017 al 50,67% en 2018) como en el caso de las consolidadas (de 54,23 en 2017 al 53,09% en 2018).

4.4. Orientación innovadora

En este epígrafe se analiza la situación de las iniciativas emprendedoras en función de su grado de innovación, de su nivel tecnológico y de la antigüedad de la tecnología empleada, mostrando los datos de dichas iniciativas tanto en fase incipiente como en fase consolidada, así como su evolución temporal desde 2007 hasta 2018. Como veremos en el epígrafe, las iniciativas emprendedoras en Galicia presentan, al igual que en años anteriores, valores reducidos en cuanto a su carácter innovador, presencia en el sector tecnológico o utilización de tecnologías nuevas o recientes.

4.4.1. Grado de innovación

En primer lugar, con relación al grado de innovación se observa un incremento en las iniciativas emprendedoras innovadoras con respecto a la edición anterior, tanto en aquellas en fase consolidada (pasando de un 12,39% en 2017 a un 14,07% en 2018) como, sobre todo, en las iniciativas emprendedoras incipientes, con un incremento importante con respecto a la edición anterior, pasando de un 23,15% en 2017 a un 37,84% en 2018 (figura 4.4), siendo estas últimas las que presentan claramente un mayor grado de innovación, con más del doble de iniciativas innovadoras con respecto a las consolidadas.

De este modo, con relación a las iniciativas que se consideran parcial o totalmente innovadoras, se produce un repunte importante en la tendencia, tanto en la fase consolidada como, sobre todo, en la fase incipiente, volviendo a niveles próximos a los alcanzados en el año 2012, cercanos al 15% para las consolidadas y al 40% para las incipientes (figura 4.5).

Figura 4.3. Dimensión de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018)

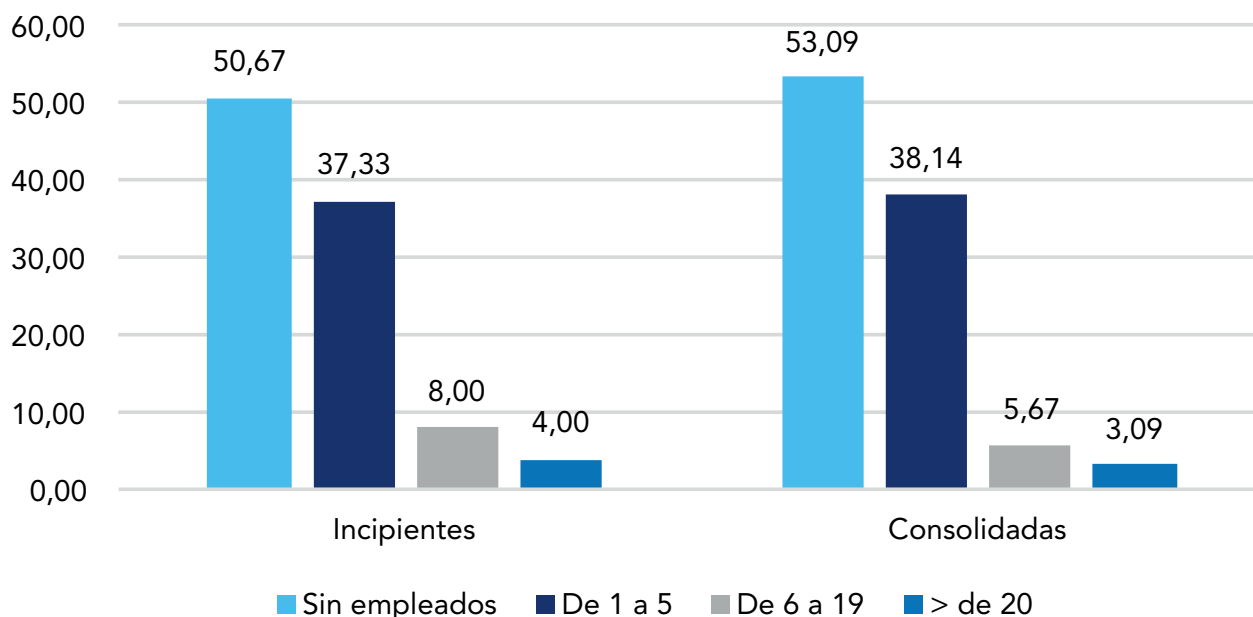


Figura 4.4. Grado de innovación de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018)

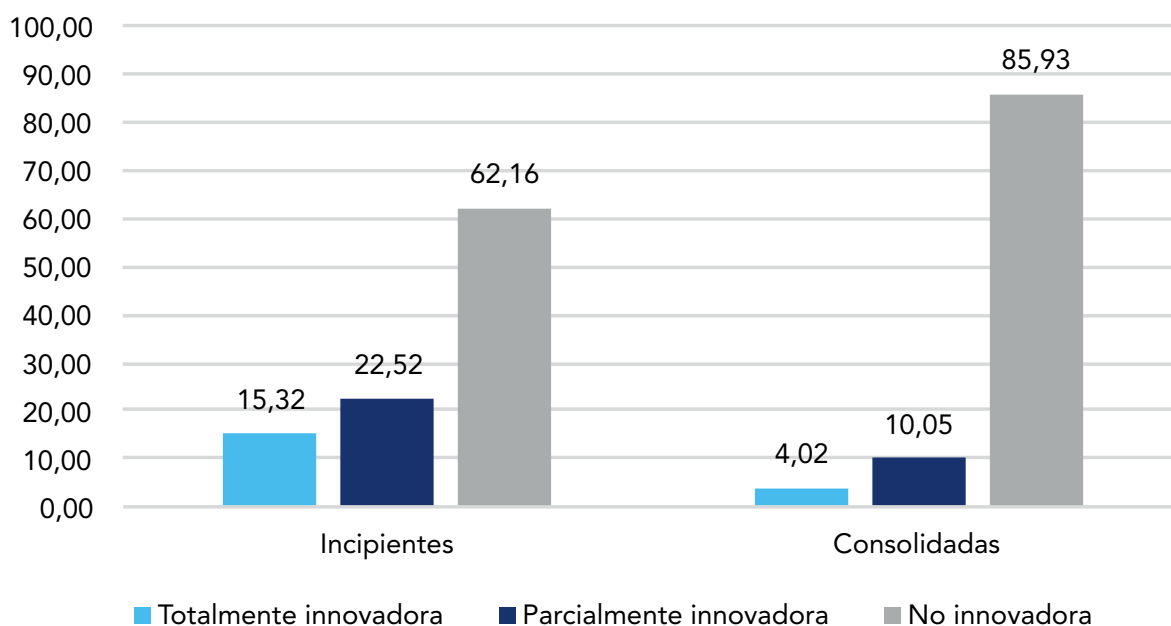
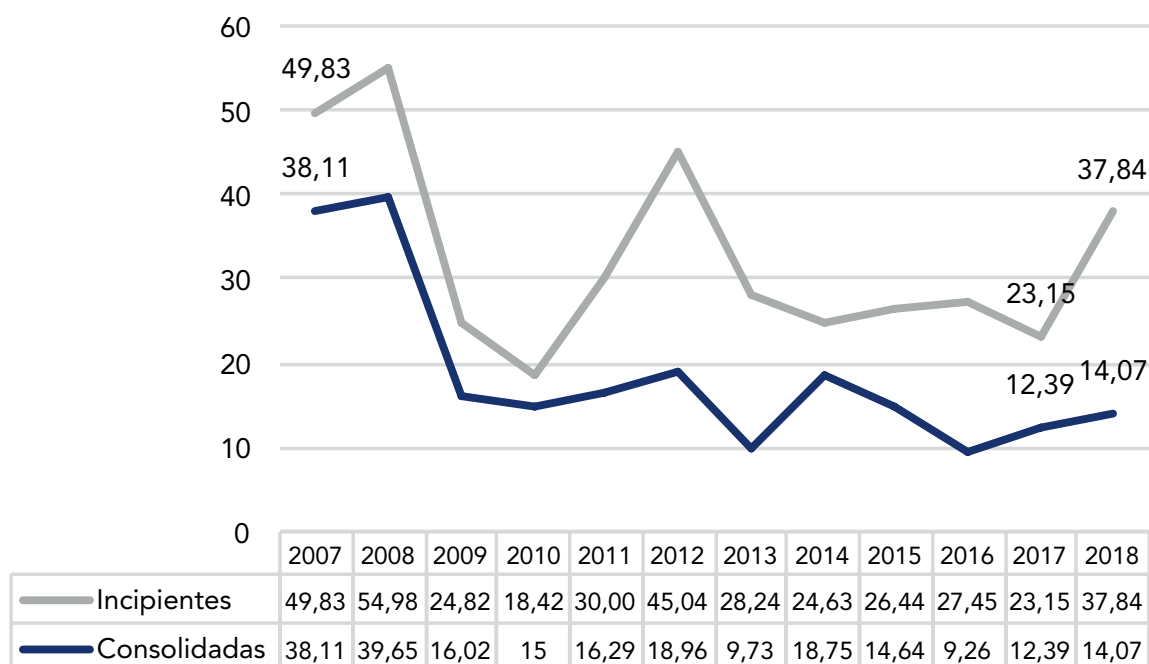


Figura 4.5. Evolución de las iniciativas emprendedoras innovadoras (total o parcialmente) según la fase del proceso (% , 2007-2018)



4.4.2. Nivel tecnológico

En segundo lugar, en relación al nivel tecnológico, la presencia de iniciativas en sectores de media y alta tecnología sigue teniendo un carácter residual en las iniciativas emprendedoras de Galicia, con porcentajes

que apenas superan el 8% en ambas fases del proceso emprendedor (figura 4.6). En todo caso, cabe destacar que las iniciativas incipientes con un nivel tecnológico alto experimentan un ligero incremento, pasando de un 5,07% en 2017 a un 6,31% en 2018, de modo que las iniciativas incipientes con un

nivel tecnológico medio o alto alcanzan un 9,01% en 2018. Por su parte, con relación a las iniciativas emprendedoras consolidadas se observa un incremento en aquellas con un nivel tecnológico medio, pasando de un 5,46% en 2017 a un 6,03% en 2018, de modo que las iniciativas consolidadas con un nivel tecnológico medio o alto alcanzan el 8,04% en 2018.

Si se analiza la evolución en relación a las iniciativas emprendedoras incipientes en sectores con nivel tecnológico medio o alto, se aprecia una consolidación de la tendencia en los últimos tres años, con incrementos sostenidos para mostrar el valor más alto de la serie desde el año 2013, pasando de un 9,82% en dicho año a un 9,01% en el año 2018 (figura 4.7).

Figura 4.6. Nivel tecnológico del sector donde se encuadran las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018)

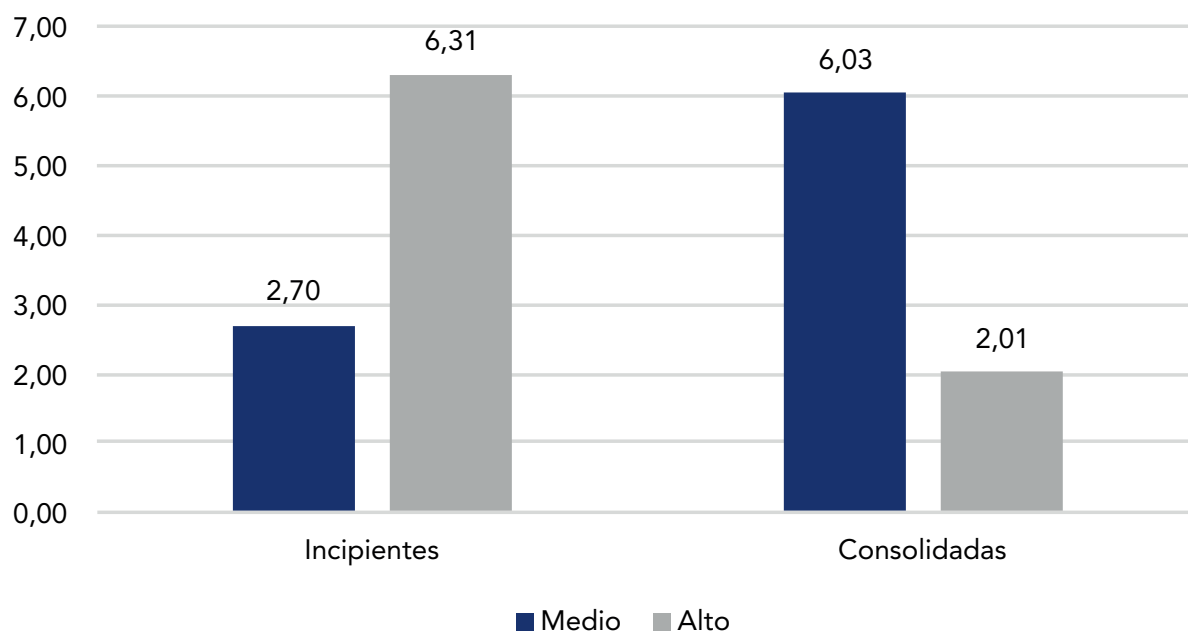
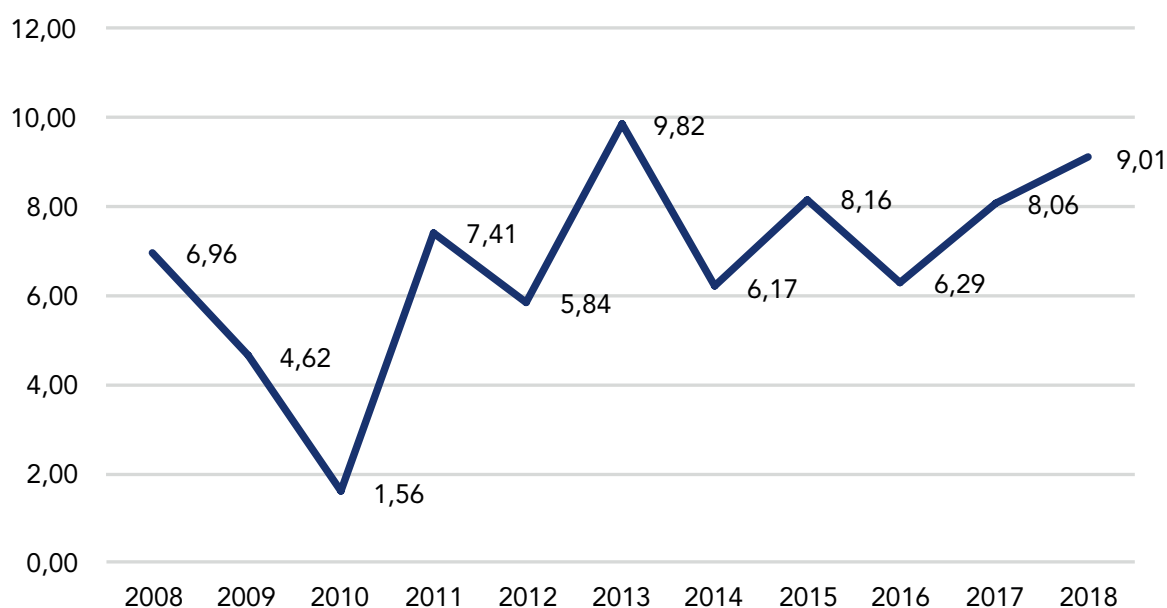


Figura 4.7. Evolución de las iniciativas emprendedoras incipientes en sectores con nivel tecnológico medio o alto (% , 2008-2018)



4.4.3. Antigüedad de la tecnología empleada

En tercer lugar, con respecto a la antigüedad de la tecnología utilizada, la mayor parte de iniciativas emprendedoras sigue utilizando tecnologías con más de 5 años, aunque este porcentaje es superior en el caso de las iniciativas consolidadas (81,40%) que en el caso de las iniciativas incipientes (70,27%). Sin embargo, mientras en el caso de las iniciativas emprendedoras incipientes se produce una reducción de aquellas que utilizan tecnologías de 5 años o menos (pasando de un 36,97% en 2017 a un 29,73% en 2018), en el caso de las iniciativas emprendedoras consolidadas se observa un incremento en aquellas iniciativas que emplean tecnología de 5 años o menos (pasando de un 15,49% en 2017 a un 18,59% en 2018). En ambos casos, el mayor porcentaje de iniciativas se encuentra en el tramo de 1 a 5 años de antigüedad, siendo un 18,02% en el caso de las incipientes y un 11,06% en el caso de las consolidadas (figura 4.8).

De este modo, con respecto a la utilización de tecnologías nuevas o recientes (5 años o menos) podemos observar una consolidación de una

tendencia creciente para el caso de las iniciativas emprendedoras consolidadas, acercándose a niveles próximos al 20% alcanzados en 2011. Sin embargo, en el caso de las iniciativas emprendedoras incipientes se rompe una tendencia que se había estabilizado alrededor del 35%, con una reducción de 7 puntos porcentuales en 2018, volviendo a niveles de la década pasada (figura 4.9).

4.5. Nivel de competitividad percibido

La percepción de quienes emprenden en Galicia sobre el nivel de competencia de los mercados continúa siendo elevada, siendo mayoritarias las iniciativas emprendedoras que perciben mucha competencia, tanto incipientes como consolidadas. Sin embargo, como se muestra en la figura 4.10, mientras que en el caso de las iniciativas consolidadas se aprecia un incremento de aquellas que perciben mucha competencia (pasando de un 70,67% en 2017 a un 72,36% en 2018), en el caso de las iniciativas incipientes estos valores son inferiores, observando por el contrario una reducción de aquellas que perciben mucha competencia (pasando de un 52,83% en 2017 a un 48,65% en 2018).

Figura 4.8. Uso de tecnologías en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018)

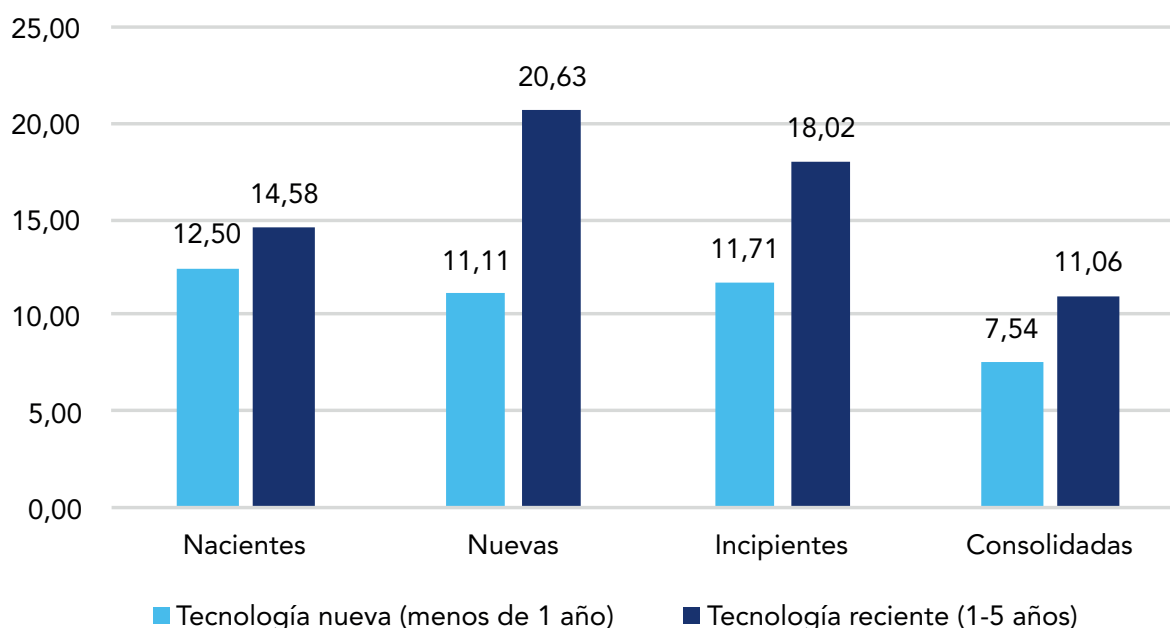


Figura 4.9. Evolución de las iniciativas emprendedoras con uso de tecnologías nuevas o recientes (menos de 5 años) según la fase del proceso (% , 2007-2018)

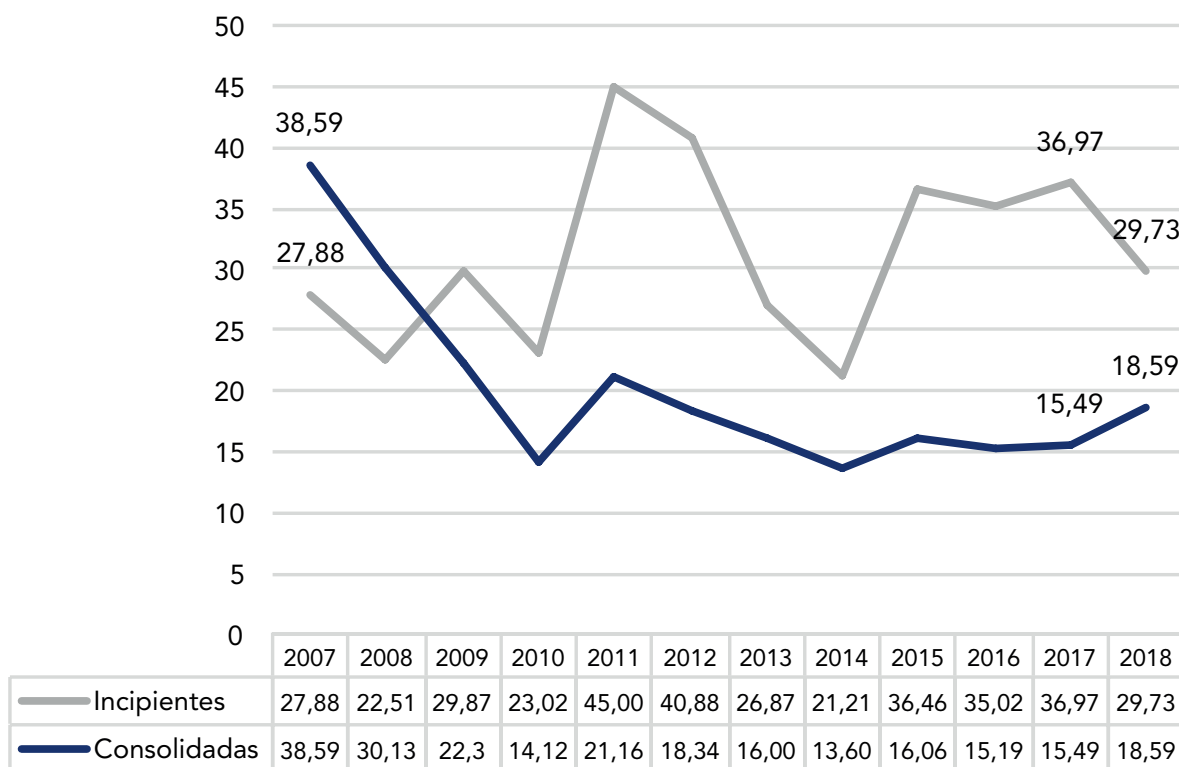
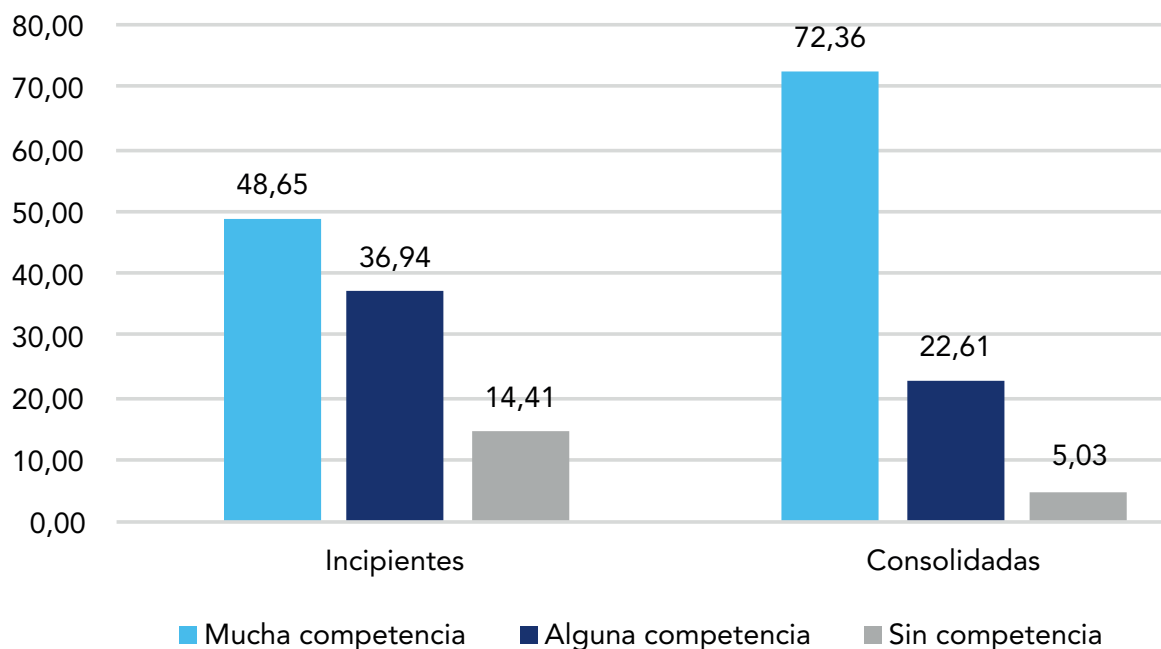


Figura 4.10. Nivel de competencia esperado en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018)



Por su parte, con respecto al análisis temporal del nivel de competitividad percibido, se aprecia el mantenimiento de unos valores situados en torno al 95% por parte de las iniciativas consolidadas a lo largo de

toda la serie analizada. Sin embargo, en el caso de las iniciativas incipientes estos valores vuelven a reducirse, de modo que aun siendo mayoría, el porcentaje de iniciativas incipientes que perciben alguna o mucha

competencia se sitúa en el 85,59% en 2018, 10 puntos porcentuales por debajo de las consolidadas, siendo esta la mayor diferencia entre ambas en toda la serie en relación al nivel de competitividad percibida entre ambas fases (figura 4.11).

4.6. Expectativas de crecimiento

En este epígrafe se analizan las expectativas de crecimiento de las iniciativas emprendedoras en cuanto a la expansión del mercado, al incremento de plantilla y al grado de internacionalización, mostrando los datos de dichas iniciativas tanto en fase incipiente como en fase consolidada, así como su evolución temporal desde 2007 hasta 2018.

4.6.1. Expansión de mercado

En primer lugar, con respecto a la expansión de mercado según las fases del proceso emprendedor, las mayores expectativas de

expansión se encuentran en la previsión de alguna expansión sin uso de nuevas tecnologías, observándose un incremento en las iniciativas emprendedoras con estas expectativas de expansión, tanto en el caso de las consolidadas (pasando de un 10,25% en 2017 a un 12,56% en 2018) como, fundamentalmente, en el caso de las incipientes (pasando de un 15,19% en 2017 a un 27,93% en 2018) (figura 4.12).

Al realizar un análisis temporal puede observarse que las iniciativas incipientes presentan mayores expectativas de expansión de mercado a lo largo de toda la serie analizada, recuperando la tendencia positiva y alcanzando un 39,64% en 2018. Por su parte, las iniciativas consolidadas repiten tendencia al alza por segundo año consecutivo, alzando un 20,10% en 2018 en cuanto a expectativas de expansión de mercado, niveles próximos a los alcanzados en el año 2012 (figura 4.13).

Figura 4.11. Evolución de las iniciativas emprendedoras con nivel de competencia esperado (alguna o mucha) según la fase del proceso (% , 2007-2018)

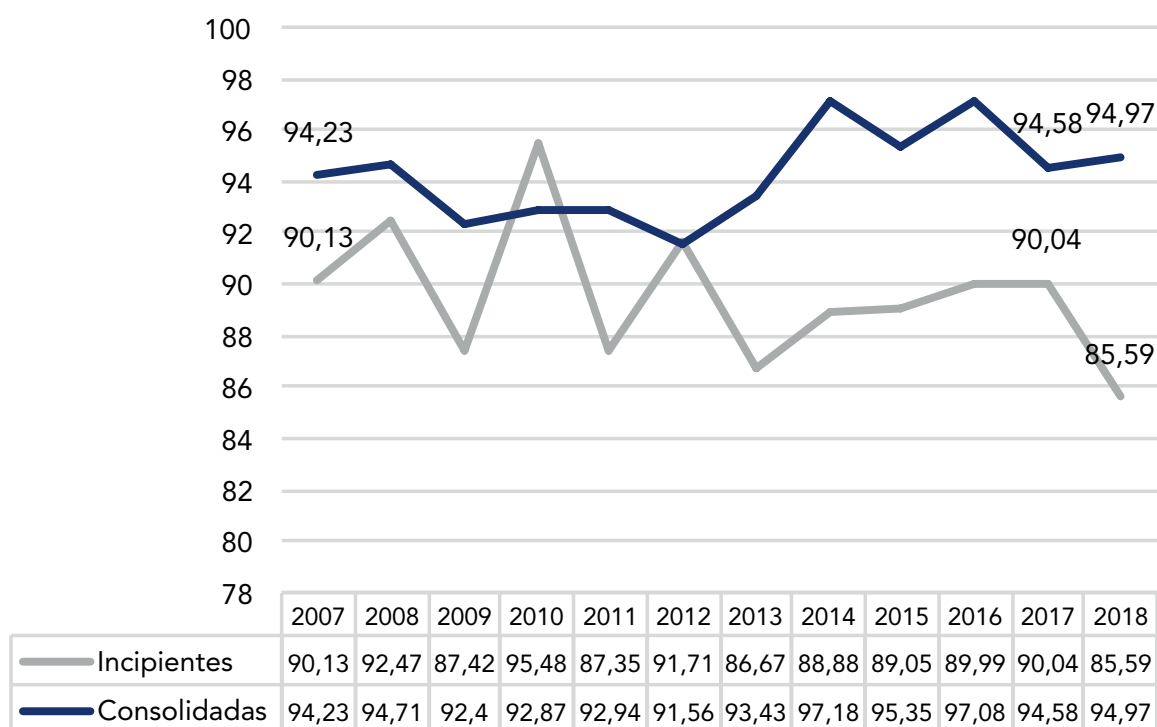


Figura 4.12. Expansión en el mercado de las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018)

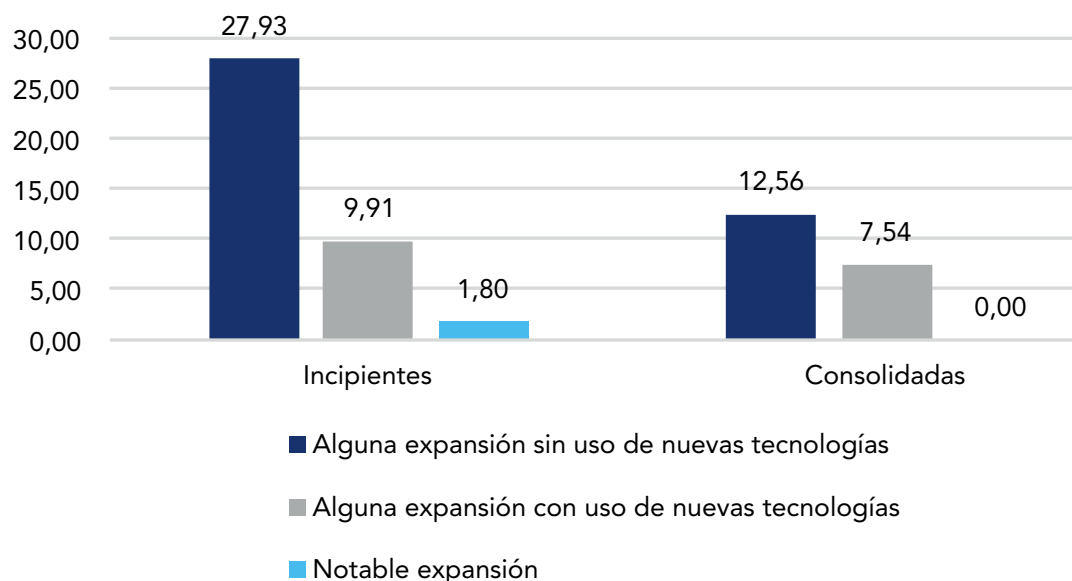
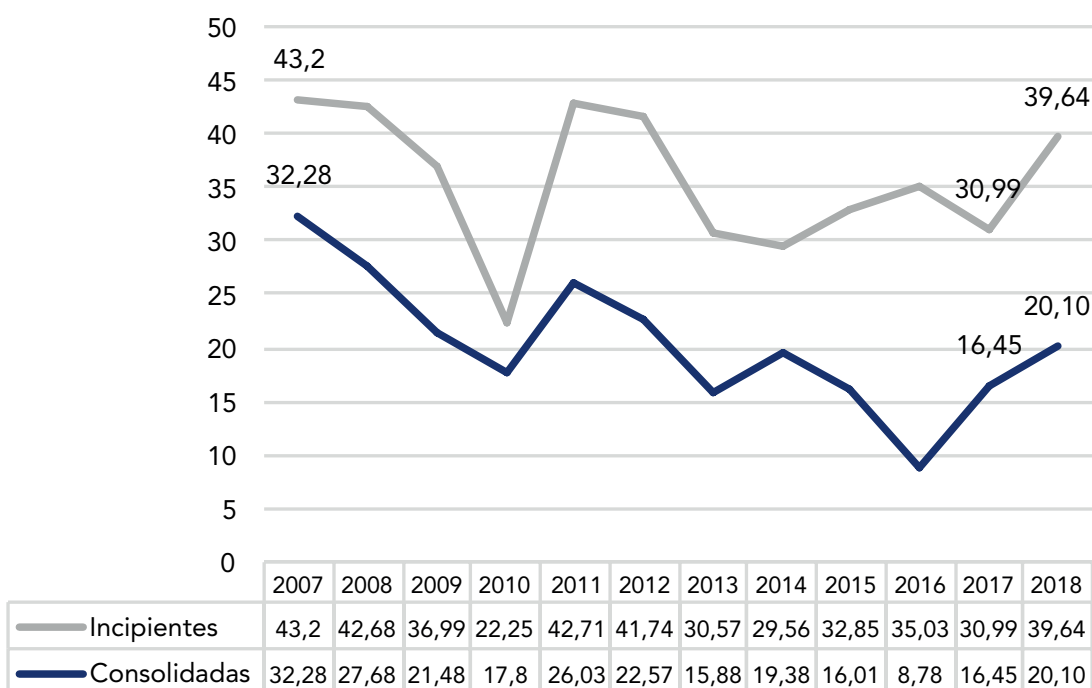


Figura 4.13. Evolución de las iniciativas emprendedoras que prevén expansión de mercado según la fase del proceso (% , 2007-2018)



4.6.2. Incremento de plantilla

En segundo lugar, con relación a la previsión sobre la creación de empleo en los próximos 5 años, los resultados son diferentes en cuanto a la fase del proceso emprendedor (figura 4.14). En el caso de las iniciativas incipientes, por segundo año consecutivo, aumenta

significativamente la previsión de incrementar la plantilla en los próximos 5 años, pasando de un 41,46% en 2017 a un 46,85% en 2018. Por su parte, en el caso de las iniciativas consolidadas, al igual que en ediciones anteriores, se observa un estancamiento de las previsiones de incremento de plantilla, pasando de un 16,00% en 2017 a un 16,84% en 2018.

Si se analiza la serie temporal con respecto a las previsiones de incremento de plantilla, en el caso de las iniciativas incipientes se aprecia una recuperación en los dos últimos años, alcanzando un 46,85% de las iniciativas incipientes, en 2018, volviendo a los valores más elevados que se observan en la serie temporal desde prácticamente el primer año analizado (figura 4.15).

4.6.3. Internacionalización

En tercer lugar, con relación a las previsiones de internacionalización de las iniciativas emprendedoras se constata nuevamente un incremento en la actividad general de internacionalización estimada tanto en las iniciativas consolidadas como, especialmente, en las incipientes. El mayor porcentaje en ambos se

Figura 4.14. Previsión de la evolución en cuanto a empleo para los próximos 5 años en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018)

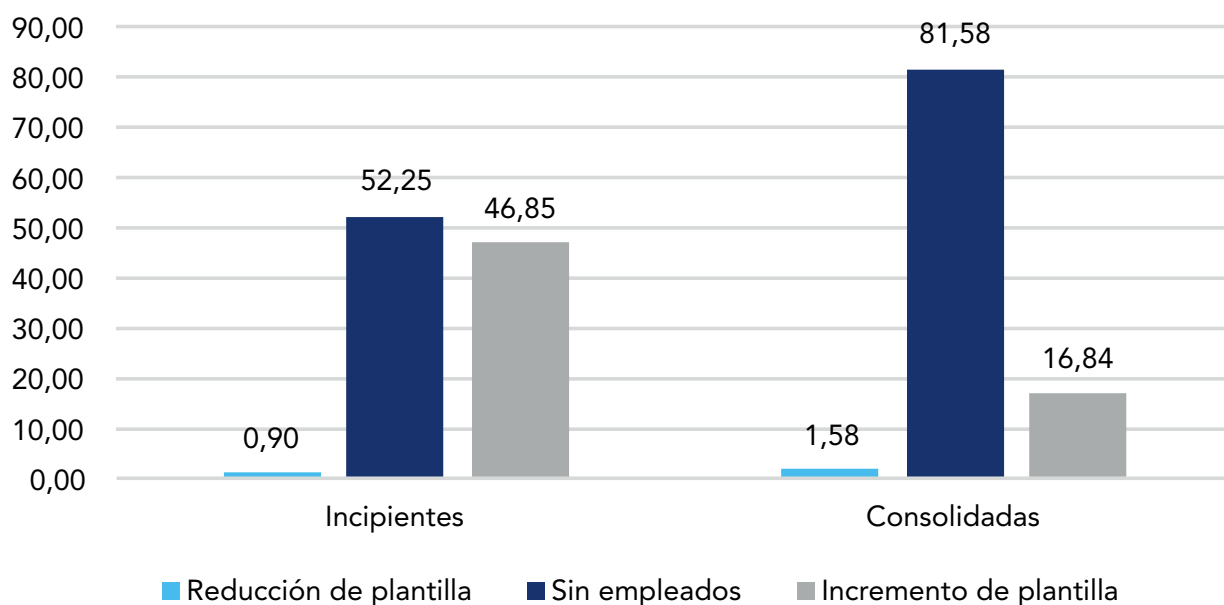
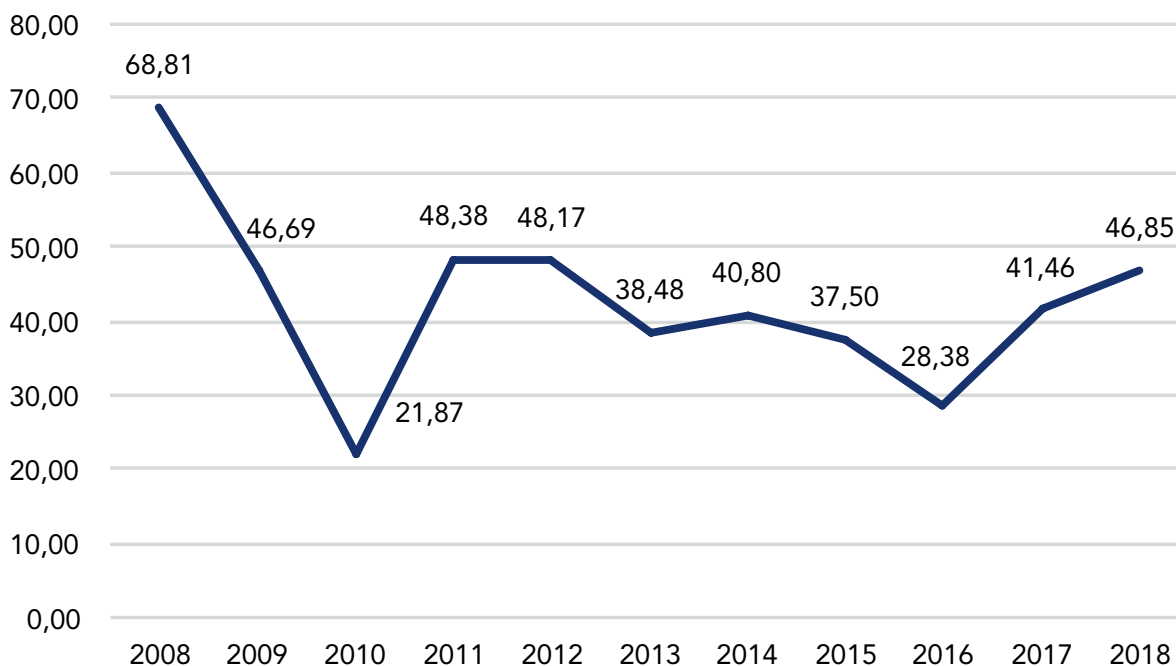


Figura 4.15. Evolución de las iniciativas emprendedoras incipientes que prevén incremento de plantilla (% , 2008-2018)



concentra en las iniciativas que tienen un nivel de exportación entre el 1% y el 25%, de modo que las consolidadas pasan de un 17,08% en 2017 a un 19,80% en 2018, mientras que las incipientes logran un mayor incremento, pasando de un 21,43% en 2017 a un 26,00% en 2018 (figura 4.16). A partir de la figura 4.17, se aprecia una consolidación de la tendencia creciente en

ambas fases analizadas, de modo que las iniciativas consolidadas afianzan el crecimiento obtenido en años anteriores, situándose en un 23,35% en 2018, mientras que las iniciativas incipientes continúan con su tendencia creciente por segundo año consecutivo, alcanzando un 32,00% en 2018, siendo éste el valor alcanzado más elevado desde el año 2008.

Figura 4.16. Actividad general de internacionalización estimada en las iniciativas emprendedoras según la fase del proceso (% , 2018)

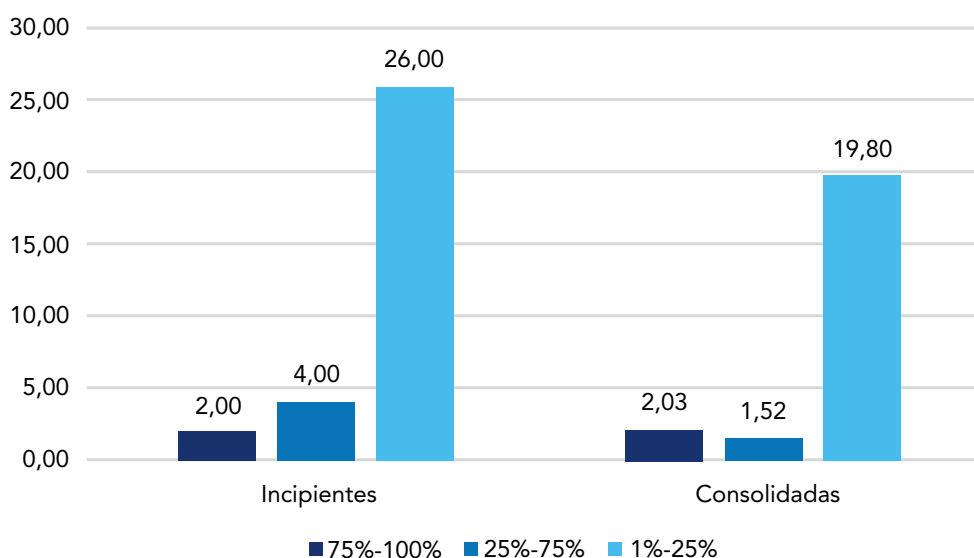
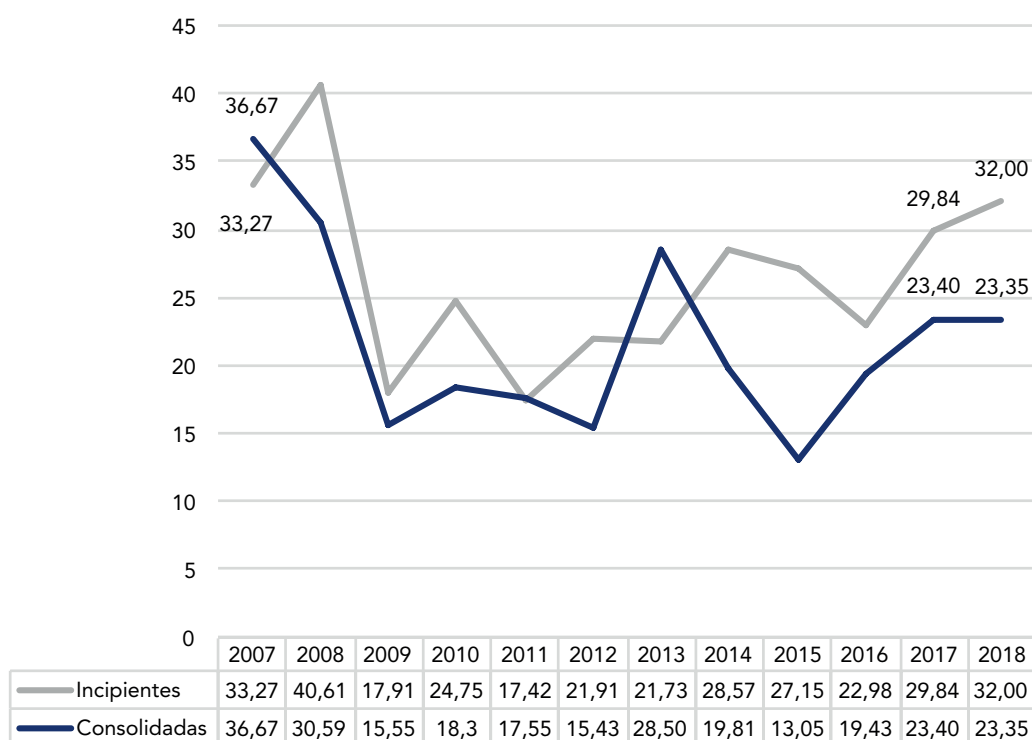


Figura 4.17. Evolución de las iniciativas emprendedoras exportadoras según la fase del proceso (% , 2007-2018)



4.7. Financiación de las iniciativas emprendedoras

El capital semilla utilizado por las iniciativas emprendedoras en el año 2018 procede, fundamentalmente, de los ahorros propios, lo que representó el 66,41% de las iniciativas (un 56,25% procedente de ahorros personales y un 10,16% procedente de familiares). Por su parte, un 24,69% de las

iniciativas emprendedoras tuvo que recurrir a instituciones financieras, mientras que el 8,91% restante recurrió a programas públicos, crowdfunding y fuentes de otro tipo (figura 4.18).

De acuerdo con la metodología del Proyecto GEM, toda persona que invierta capital propio en un negocio ajeno se considera que participa en el proceso de inversión

Figura 4.18. Fuentes de financiación de las iniciativas emprendedoras a las que se ha accedido o se espera acceder para obtener capital semilla (% , 2018)

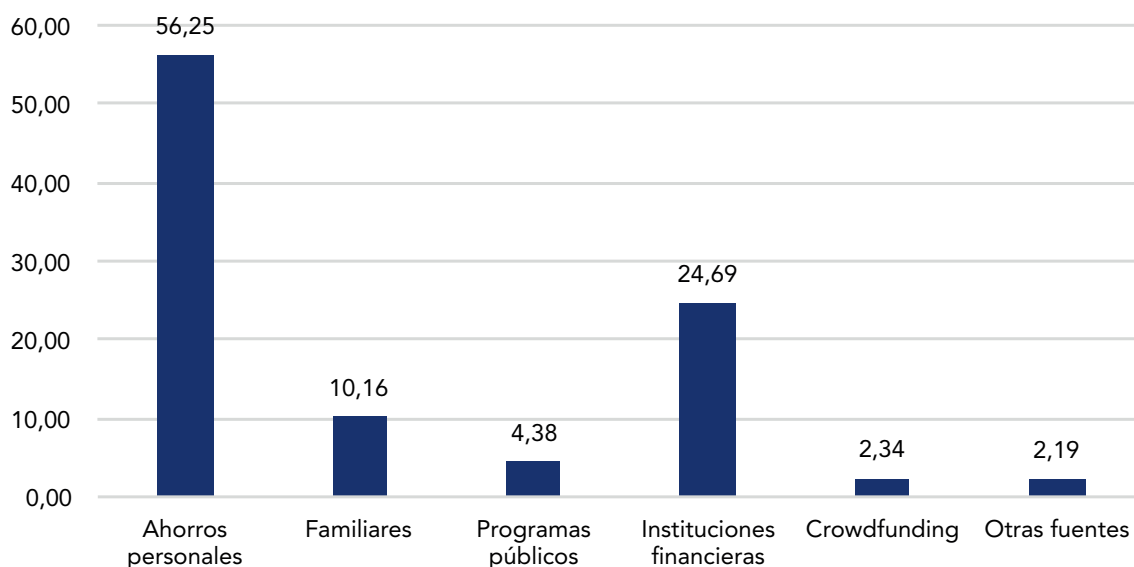
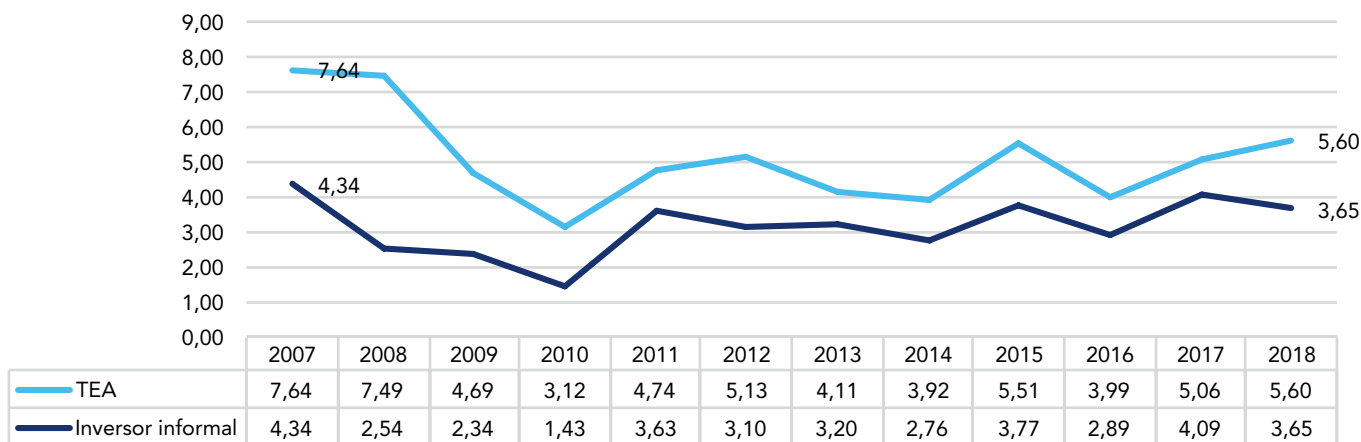


Figura 4.19. Evolución del TEA y la inversión informal (% , 2007-2018)



informal. Los inversores informales representan un 3,65% de la población en 2018, porcentaje inferior al 4,09% en 2017 (figura 4.19), rompiendo ligeramente la evolución paralela que había mantenido este indicador con respecto a la evolución del TEA en la serie temporal analizada, que consolida una tendencia creciente mientras la participación en la inversión informal cambia hacia una tendencia decreciente, si bien mantiene el tercer valor más alto de toda la serie analizada.

Finalmente, si se realiza una comparativa por CCAA, Galicia vuelve a situarse entre aquellas que presentan menor porcentaje de inversión informal, muy cerca pero ligeramente por debajo de la media nacional, que recupera una tendencia creciente, pasando de un 3,18% en 2017 a un 3,84% en 2018 (figura 4.20).

4.8. Intraemprendimiento

Desde el año 2015 el proyecto GEM ha analizado la actividad emprendedora que llevan a cabo los empleados emprendedores dentro

de sus organizaciones para desarrollar nuevos productos o servicios o nuevos negocios bajo el paraguas de sus empleadores, lo que se denomina intraemprendimiento (EEA por las siglas en inglés entrepreneurial employers activity). Si se observa la evolución durante el período analizado se comprueba un incremento desde el 1,31% en 2015 al 1,97% en 2018, situándose por encima del 1,71% obtenido para España (figura 4.21).

4.9. Galicia en el contexto nacional

En este epígrafe se presenta un benchmarking por CCAA de las características de las iniciativas emprendedoras incipientes en 2018, con la finalidad de realizar una comparativa y analizar la situación de Galicia en el contexto nacional en relación a estas variables.

En primer lugar, se realiza la comparativa por CCAA de las iniciativas emprendedoras incipientes por sectores en el año 2018 (figura 4.22), así como la situación de Galicia en dicho contexto. De este modo, Galicia se sitúa por encima de la media nacional en el sector de

Figura 4.20. La inversión informal en el contexto de España (% 2018)

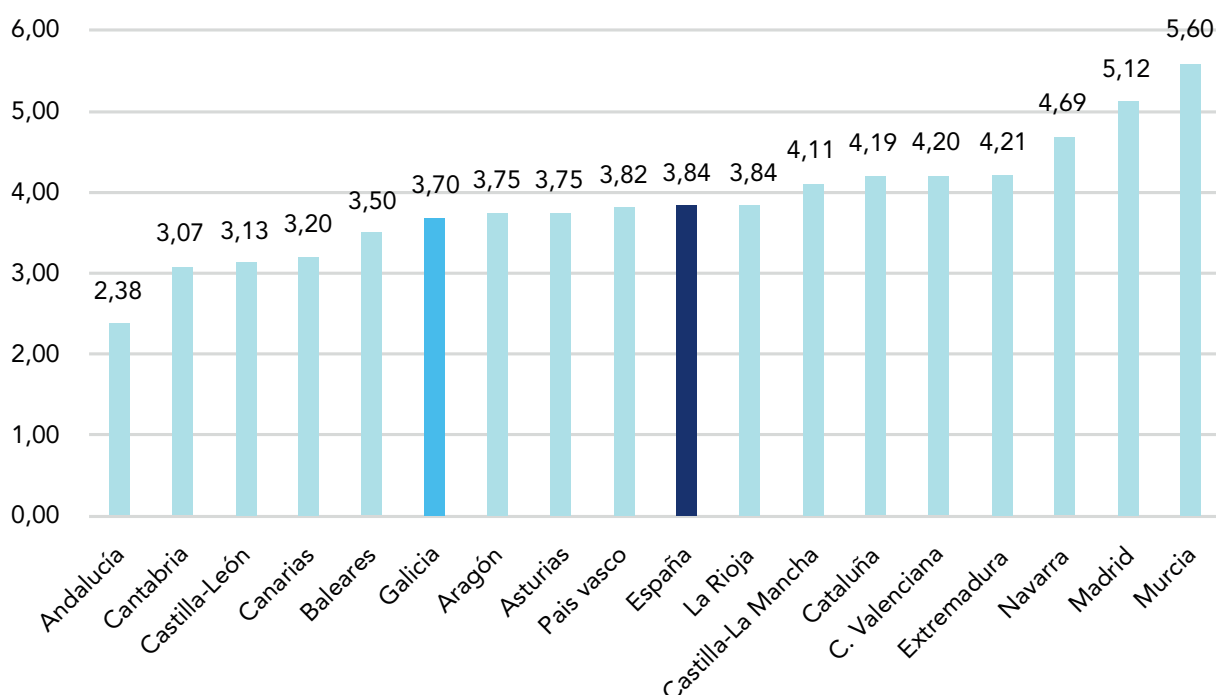


Figura 4.21. Evolución de iniciativas emprendedoras incipientes (TEA) e iniciativas intraempreedoras (EEA) en Galicia, (% , 2015-2018)

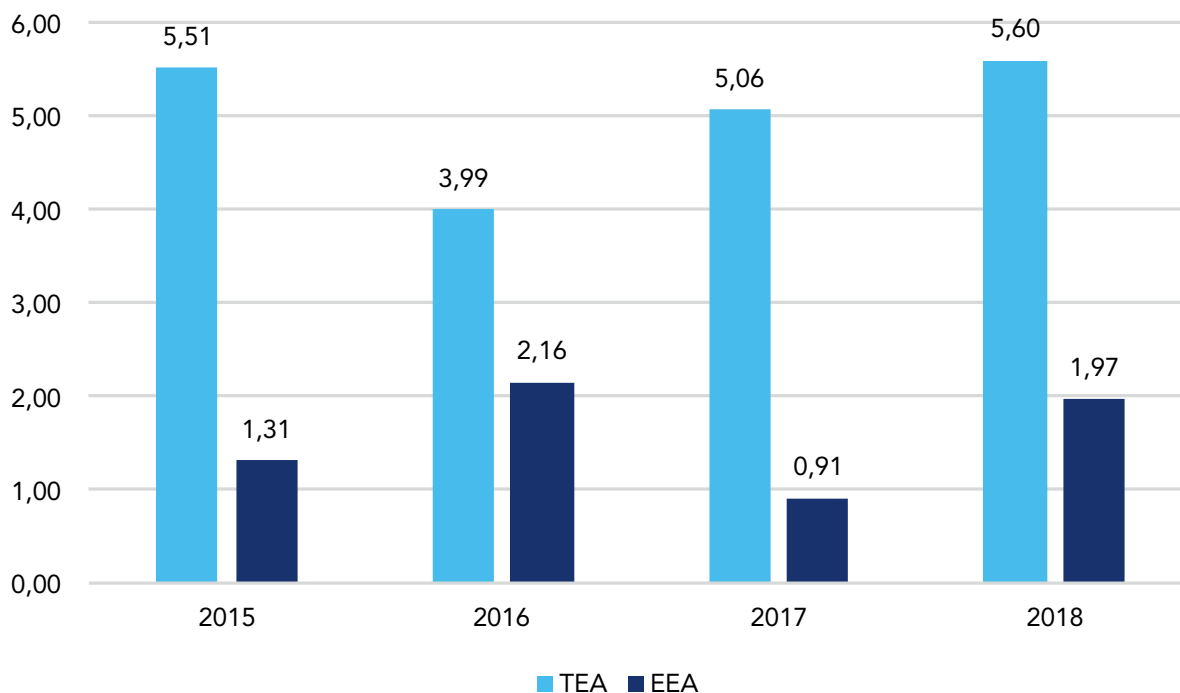
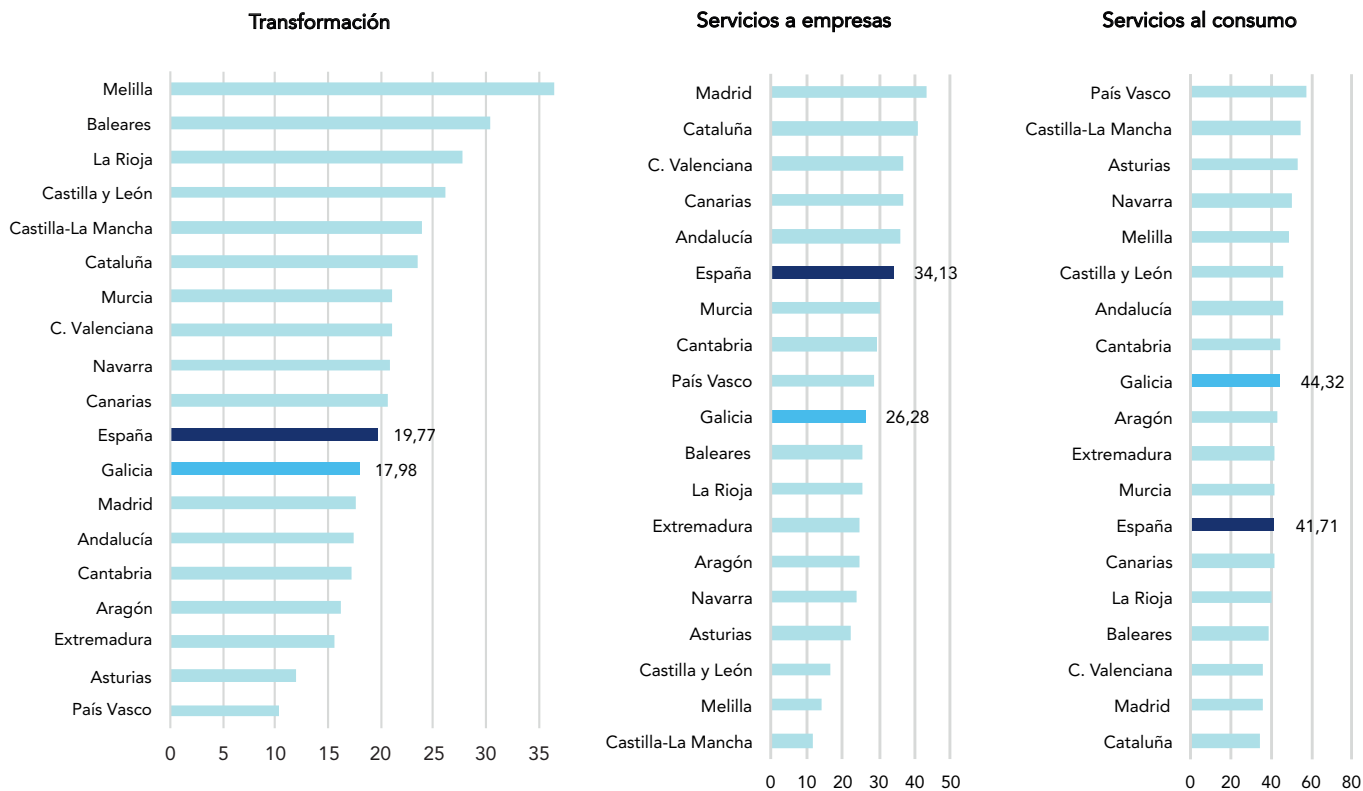


Figura 4.22. Comparativa de CCAA en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras incipientes (TEA) por sectores (% , 2018)



servicios al consumo (44,32% frente a 41,71%), ocupando la novena posición en el conjunto de las CCAA. Galicia (17,98%) se sitúa muy próxima a la media nacional en cuanto al sector transformación (19,77%), ocupando el undécimo lugar en el conjunto de comunidades. Finalmente, en cuanto al sector de servicios a empresas Galicia (26,28%) se sitúa por debajo de la media nacional (34,13%), ocupando la novena posición.

En segundo lugar, se realiza la comparativa por CCAA de las iniciativas emprendedoras incipientes en negocios innovadores y en negocios que emplean tecnología nueva en 2018 (figura 4.23), así como la situación de Galicia. En ambos casos nuestra Comunidad Autónoma se sitúa por encima de la media nacional; para el caso de negocios innovadores alcanza un 37,84% frente al 35,14% nacional, mientras que para el caso de empleo de tecnología nueva (menos de un año de antigüedad) alcanza un 11,71% frente al 9,99% nacional, ocupando la sexta posición por CCAA.

Finalmente, en tercer lugar, se realiza la comparativa por CCAA de las iniciativas emprendedoras incipientes en función de sus expectativas de negocio en 2018, así como la situación de Galicia. Como se observa en la figura 4.25, nuestra Comunidad Autónoma (14,41%) se sitúa por encima de la media nacional (13,36%) en cuanto a las iniciativas que esperan tener más de 5 empleados en 5 años, ocupando la cuarta posición para el conjunto de las CCAA. Del mismo modo la figura 4.24 muestra que Galicia se sitúa también por encima de la media nacional en cuanto a las iniciativas que esperan tener poca o ninguna competencia (un 51,53% frente al 42,05% nacional), ocupando el sexto lugar a nivel regional. Finalmente, en cuanto a las iniciativas que esperan generar más del 25% de exportación (figura 4.26), Galicia se sitúa por debajo de la media nacional (6% frente al 9,32% nacional), ocupando la undécima posición dentro del conjunto de CCAA.

Figura 4.23. Comparativa de CCAA en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras incipientes (TEA) en negocios innovadores y en negocios con tecnología nueva (menos de un año de antigüedad) (% 2018)

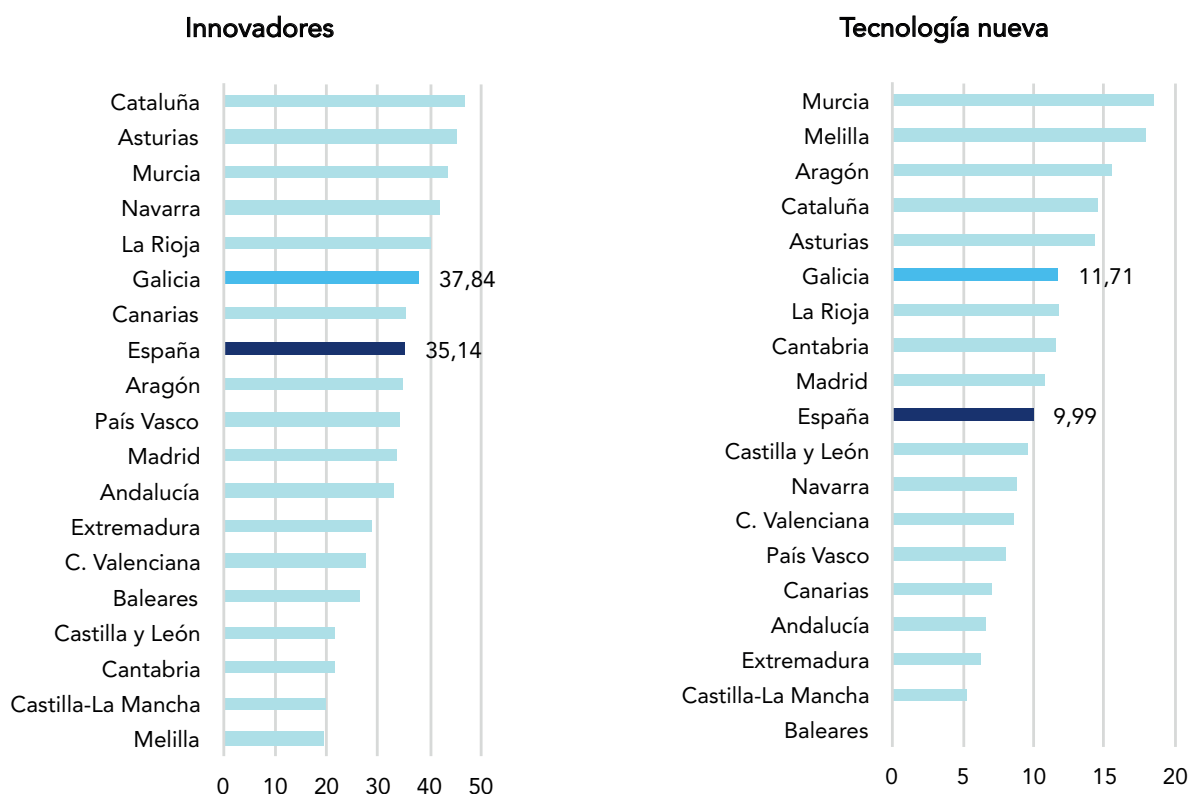


Figura 4.24. Expectativas de poca o ninguna competencia. Comparativa de CCAA
(% de iniciativas emprendedoras incipientes, 2018)

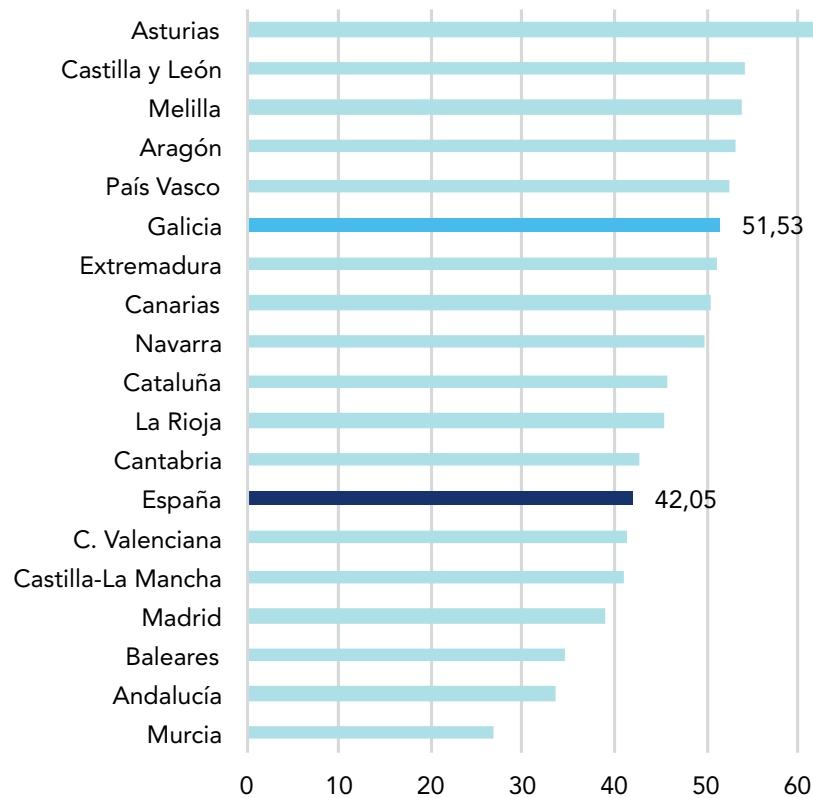


Figura 4.25. Expectativas de alcanzar más de 5 empleados en 5 años. Comparativa de CCAA
(% de iniciativas emprendedoras incipientes, 2018)

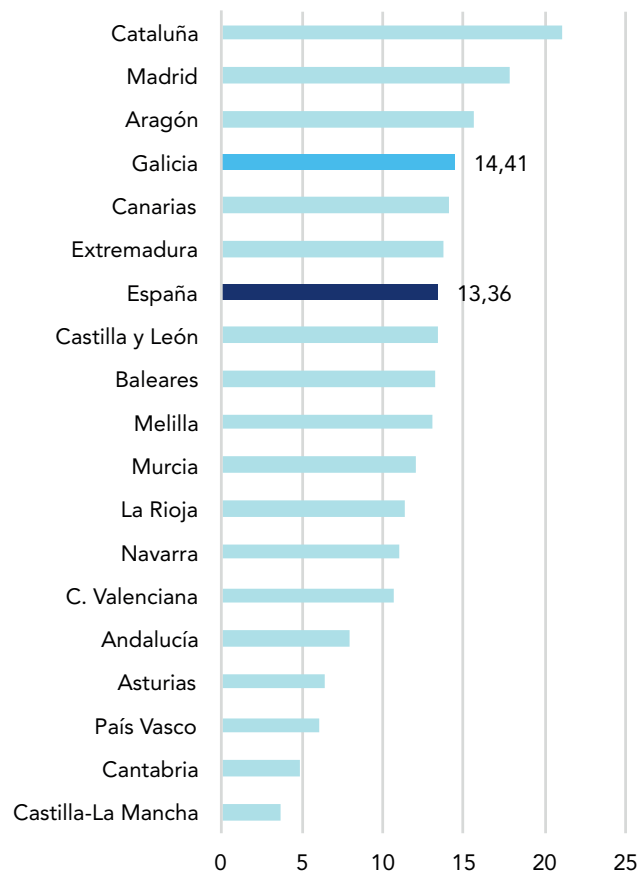
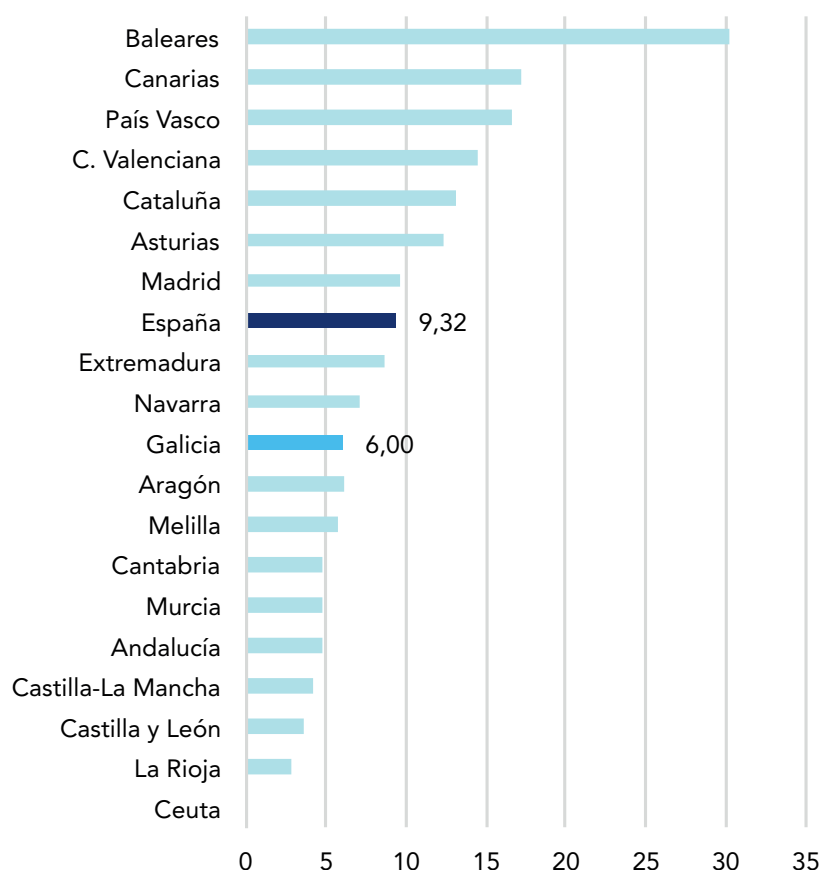


Figura 4.26. Expectativas de alcanzar más del 25% de exportación. Comparativa de CCAA (% de iniciativas emprendedoras incipientes, 2018)



4.10. Síntesis de las características de las iniciativas emprendedoras en Galicia (2018)

Como resultado del análisis realizado, se presenta una síntesis de las principales características de las actividades del proceso

emprendedor durante 2018. Para ello se utilizan las mismas variables analizadas a lo largo de este capítulo y se encuadran en las dos fases del proceso emprendedor analizadas en este capítulo: incipiente y consolidada (tabla 4.3).

Tabla 4.3. Síntesis de las características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en Galicia 2018

		Emprendimiento incipiente	Emprendimiento consolidado
Sector de actividad		Servicios al consumidor 44,32 %	-
Dimensión	Único Propietario	67,57%	69,15 %
	Tiene personal empleado	49,33 %	46,91 %
Innovación	Innovadora	37,84 %	14,07 %
	Nivel tecnológico medio o alto	9,01 %	8,04 %
	Tecnología nueva o reciente	29,73 %	18,60 %
Poca competencia percibida		51,35 %	27,64 %
Expectativas	Con expansión de mercado	39,64 %	20,10 %
	Con incremento de plantilla	46,85 %	16,84 %
	Exporta	32,00 %	23,35 %
Intraemprendimiento		1,97 %	-



CAPÍTULO 5

EL ENTORNO EMPRENDEDOR
EN GALICIA

CAPÍTULO 5

EL ENTORNO EMPRENDEDOR EN GALICIA

5.1 Introducción

La literatura sobre emprendimiento otorga un papel destacado al entorno, entendido como el conjunto de factores que pueden favorecer o retraer la actividad emprendedora en el ecosistema en el que se desarrolla¹. En esta línea, podemos denominar “ecosistema emprendedor” al grupo interconectado de diferentes personas emprendedoras, agentes financiadores (empresas, entidades financieras, *business angels*, *venture capitalists*...) y organizaciones promotoras (instituciones públicas,

universidades y centros de investigación...) vinculadas al emprendimiento y orientadas a generar valor en el territorio².

El proyecto GEM posibilita la realización de un diagnóstico de este entorno emprendedor a través de la *National Experts Survey* (NES); una encuesta dirigida a personas expertas pertenecientes al ecosistema, en relación a nueve áreas del mismo, que se traducen en doce condiciones del entorno en el que se enmarca el proceso emprendedor. Estas condiciones aparecen detalladas en la tabla 5.1.

1 Aparicio, S., Urbano, D. y Audretsch, D. (2016). "Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence". *Technological Forecasting and Social Change*, 102, pp. 45-61.

2 Mason, C. y Brown, R. (2014). *Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship*. Documento para workshop organizado por OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs, Países Bajos.

Tabla 5.1. Descripción de las condiciones del entorno

1) APOYO FINANCIERO A PERSONAS EMPRENDEDORAS	Disponibilidad de recursos financieros para creación, puesta en marcha y crecimiento de nuevas empresas, incluyendo subvenciones y subsidios.
POLÍTICAS PÚBLICAS: 2) PRIORIDAD Y APOYO 3) BUROCRACIA E IMPUESTOS	Apoyo de las políticas de las administraciones públicas a empresas nuevas o en crecimiento. Se valora tanto la prioridad que se estima da el Gobierno a esta política, como el peso de los trámites administrativos y fiscales exigidos para emprender.
4) PROGRAMAS GUBERNAMENTALES	Existencia de iniciativas o programas de apoyo directo para asistir a empresas nuevas y en crecimiento.
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN EMPRENDEDORA: 5) ESCOLAR (ENSEÑANZA OBLIGATORIA) 6) POSTOBLIGATORIA	Presencia en los sistemas educativos y demás formación no reglada, de programas y herramientas que potencien habilidades y conocimientos necesarios para la creación y dirección de empresas. Se valora de forma separada la educación en la fase escolar u obligatoria (primaria y secundaria) y la educación postobligatoria (bachillerato, formación profesional y universitaria).
7) TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA	Contribución de los sistemas de investigación y desarrollo a la creación de nuevas oportunidades de negocio relacionadas con la I+D.
8) ACCESO A INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL	Disponibilidad de servicios comerciales, contables y legales, y otras instituciones que facilitan servicios para creación o desarrollo de negocios.
APERTURA DEL MERCADO INTERNO: 9) DINAMISMO DEL MERCADO INTERNO 10) BARRERAS DE ACCESO AL MERCADO INTERNO	Facilidad de las empresas nuevas y en crecimiento para introducirse en el mercado y competir. Se valora tanto la capacidad de reacción que muestra el mercado (su dinamismo), como la existencia de barreras de entrada.
11) ACCESO A INFRAESTRUCTURA FÍSICA Y DE SERVICIOS	Facilidad de acceso a los recursos físicos existentes a un coste que no discrimine a las empresas nuevas o en crecimiento.
12) NORMAS SOCIALES Y CULTURALES	Medida en la que las normas culturales y sociales del territorio favorecen o inhiben la puesta en marcha de nuevas empresas.

En la NES de la edición GEM Galicia 2018 han participado un total de 37 personas expertas, seleccionadas tanto por su representatividad en cada una de las condiciones del entorno consideradas, como por su ubicación geográfica en Galicia. El cuestionario incluye preguntas cerradas que recogen su valoración acerca del conjunto de las condiciones antes mencionadas (escala Likert 1-5), y preguntas abiertas para expresar su opinión sobre los principales obstáculos y estímulos a la actividad emprendedora en Galicia, así como recomendaciones de cara a su fortalecimiento.

En el anexo A se recoge la ficha técnica del estudio y se describe el perfil de la muestra de personas expertas que conformaron esta edición. En el anexo B se muestra la lista de las personas que conformaron el panel.

A continuación, el segundo apartado se centra en la valoración de las condiciones para emprender en Galicia; el tercer y cuarto apartados presentan, respectivamente, el análisis de los principales obstáculos y apoyos al emprendimiento; y el quinto apartado sintetiza las

recomendaciones sugeridas por el panel de personas expertas. Finalmente, se presentan las principales conclusiones del capítulo.

5.2. Valoración de las condiciones para emprender

Tal y como se puede observar en la figura 5.1, en general, la valoración del entorno para emprender ha experimentado una mejoría en 2018 respecto al año anterior. Desde el punto de vista del panel de expertos todas las condiciones consideradas son mejores, exceptuando las dos relacionadas con el mercado interior, esto es, su dinamismo y las barreras de entrada, que experimentan un pequeño retroceso en su valoración.

La mayor parte de condiciones del entorno reciben una valoración inferior o próxima a la media (3 sobre 5). Solo tres de las condiciones analizadas superan esa puntuación, y de ellas, únicamente el acceso a la infraestructura física y de servicios recibe una valoración destacable por encima de la media, al considerar las personas expertas que las empresas gallegas

Figura 5.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender (Galicia, 2017-2018)



nuevas o en crecimiento pueden conseguir un buen acceso -en tiempo y forma- a servicios de telecomunicación, sin incurrir en un coste muy elevado.

Poseer un nivel educativo de primaria y secundaria³ (1,97), la burocracia asociada a los trámites administrativos y el nivel de impuestos (2,25) y la cuestión de la financiación (2,35), continúan siendo, al igual que ocurría en la anterior edición del Informe GEM, las condiciones peor valoradas del entorno emprendedor. Cabe destacar que, a pesar de su baja valoración, uno de los aspectos que experimenta mayor incremento respecto a 2017 ha sido el de políticas públicas asociadas a cuestiones burocráticas e impositivas.

3 Para un análisis más detallado acerca de la valoración de las condiciones vinculadas a la educación obligatoria y postobligatoria, puede consultarse: Rey, L., Fernández, S., Fernández, L. y Rodeiro, D. (2019). "La educación en Galicia: ¿impulso o barrera al emprendimiento empresarial?" en Guillot-Valdés, M. y Guillén-Riquelme, A. (Comps.) *XVI Foro internacional sobre la evaluación de la calidad de la investigación y de la educación superior*, Ed. Asociación Española de Psicología Conductual.

5.2.1. Evolución de las condiciones para emprender en la última década

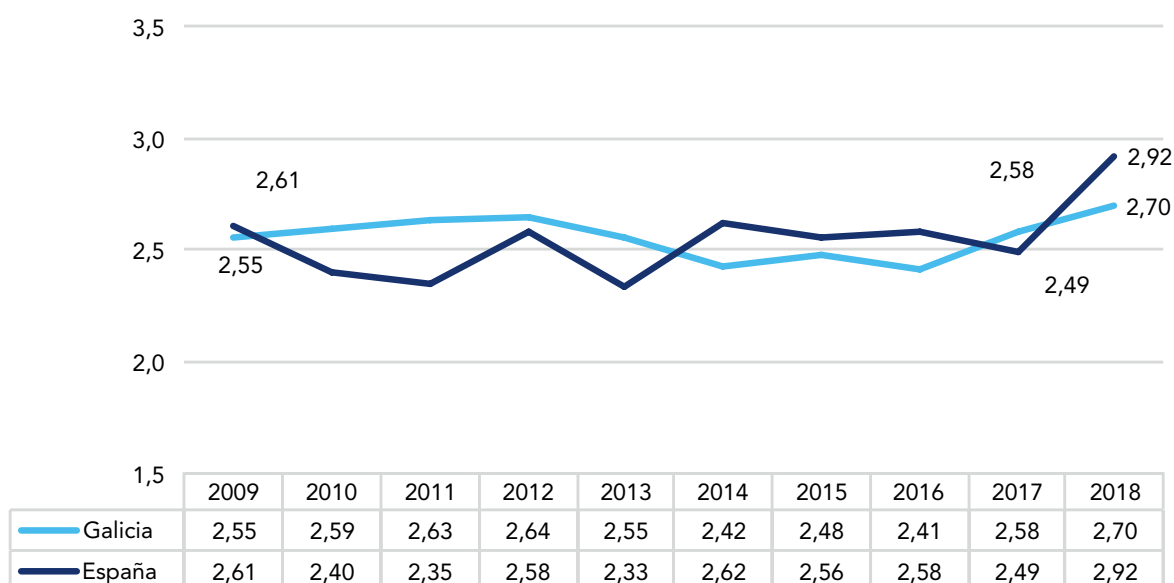
Estimando la valoración media de las doce condiciones del entorno analizadas, la figura 5.2 refleja la evolución de dicho indicador a lo largo de los últimos diez años, comparando Galicia con el contexto nacional.

Como se puede observar⁴, si bien en todo este período la valoración del entorno gallego ha estado siempre muy próxima al valor medio (3 sobre 5), aunque por debajo del mismo, en los dos últimos años se muestra cierta recuperación hasta alcanzar el 2,70 actual, ligeramente por debajo de España (2,92).

Galicia mantuvo una valoración media de su entorno por encima de la valoración nacional en los años posteriores a la crisis, concretamente entre 2010 y 2013; sin embargo, desde 2014 la valoración del entorno por parte de las personas expertas está por debajo de la media nacional, con la única excepción del año 2017.

4 En el eje de ordenadas solo se recoge el intervalo de 1,5 a 3,5 para que puedan apreciarse mejor las diferencias.

Figura 5.2. Evolución temporal de la valoración media de las condiciones del entorno para emprender (Galicia, 2009-2018)



5.2.2 Comparativa de Galicia con el resto de España

Centramos ahora nuestra atención en la realización de un *benchmarking* por CCAA. La figura 5.3 presenta la valoración media de las condiciones del entorno para emprender en Galicia en comparación con la media de las CCAA.

En general, Galicia se encuentra muy cerca de la media española. Solo en dos de las condiciones valoradas se puede observar una cierta ventaja a favor de Galicia; concretamente, en los procesos de transferencia de I+D, y en el acceso a infraestructuras físicas y de servicios las personas expertas otorgan en Galicia unas puntuaciones de más de 0,2 puntos por encima de la media española. Si tenemos en cuenta este mismo diferencial, pero en sentido

negativo y aunque sea poco significativo, solo en una de las condiciones de Galicia está por debajo del promedio nacional y es, en este caso, la enseñanza emprendedora postobligatoria, a pesar de que en Galicia se valora peor la enseñanza emprendedora a nivel escolar.

En un análisis más pormenorizado, la figura 5.4 presenta los valores otorgados por las personas expertas a las condiciones en Galicia, en comparación con las puntuaciones máxima y mínima que alcanzan en el territorio nacional. Con este análisis se trata de mostrar la posición intermedia de Galicia. Particularmente en una de las condiciones destacadas anteriormente como mejor valoradas, el acceso a la infraestructura física y de servicios, se comprueba que la valoración en Galicia (4 puntos sobre 5) se sitúa en un nivel muy próximo a la

Figura 5.3. Valoración media de las condiciones del entorno para emprender en Galicia en comparación con el valor medio en España (2018)

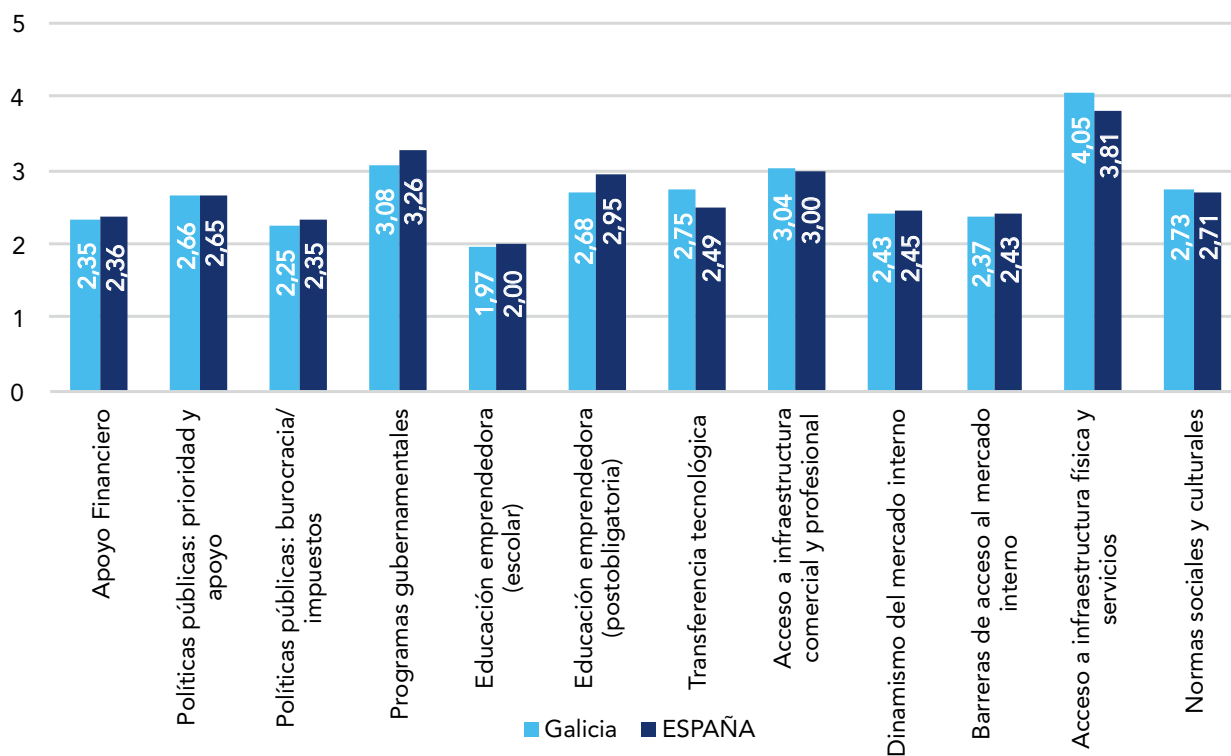
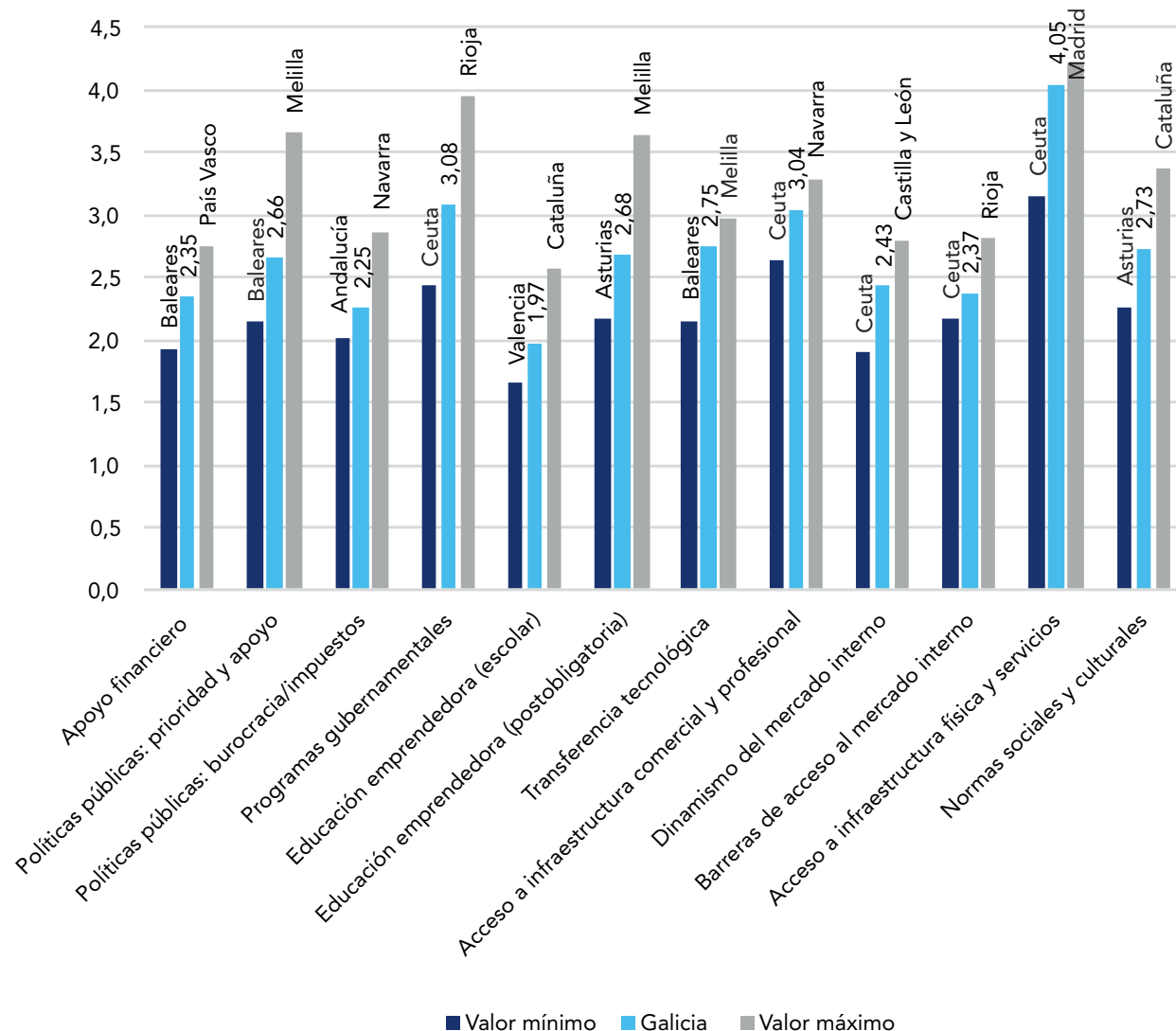


Figura 5.4. Valoración media de las condiciones del entorno para emprender en Galicia en comparación con el valor mínimo y máximo en España (2018)



puntuación más elevada, que corresponde a la Comunidad de Madrid.

Por último, y con el objetivo de realizar una comparativa internacional, en la figura 5.5⁵ se incluyen, junto a Galicia y España, las valoraciones medias de las condiciones del entorno para emprender en la mayoría de las 28 economías de la Unión Europea basadas en la innovación⁶. La valoración media de las doce condiciones

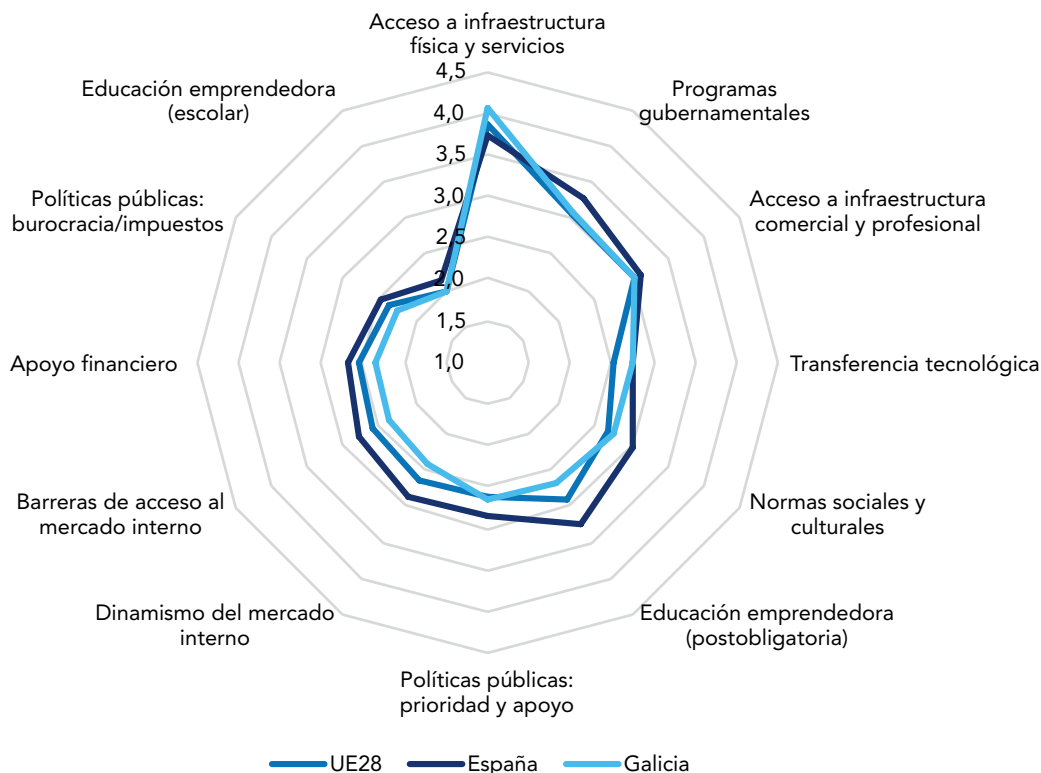
del entorno es prácticamente la misma que en Galicia (2,80 en Europa frente a 2,70 en Galicia). En general, la valoración que reciben las diferentes condiciones del entorno gallego se sitúa por detrás o a medio camino entre las dos realidades comparadas. Solo en el caso del acceso a la infraestructura física y de servicios, la comunidad gallega parece presentar una situación ligeramente más favorable para emprender.

Por el contrario, en cuanto a la enseñanza postobligatoria se corrobora la peor situación de Galicia con respecto a España o a la UE28, así como en apoyo financiero, políticas públicas relacionadas con cuestiones burocráticas

5 Para una mejor visión se han obviado los valores 0 y 5 del gráfico.

6 En esta edición, los países de la UE28 participantes en la NES fueron: Alemania, Austria, Chipre, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

Figura 5.5. Valoración media de las condiciones del entorno para emprender: comparativa Galicia, España y UE28 (2018)



e impositivas, y los aspectos relacionados con el dinamismo y las barreras de acceso al mercado interno.

5.3. Obstáculos para emprender

Al preguntar a las personas expertas cuáles consideran que son los obstáculos que en Galicia frenan el proceso emprendedor, pueden señalar hasta un máximo de tres elementos. La figura 5.6 muestra el porcentaje de personas expertas que mencionan cada uno de esos obstáculos.

El apoyo financiero continúa siendo el obstáculo más citado; de hecho, el 83,78% de las personas expertas lo citan, pero, además, de éstas, el 43,24% lo señala en primer lugar⁷. Al analizar las razones concretas para señalar este factor como principal freno del

emprendimiento se destaca la falta de financiación, sobre todo en el caso de empresas de nueva creación; y en menor medida, la casi inexistente compra pública para empresas innovadoras, la falta de garantías en la financiación, o la escasez de financiación pública -ayudas y subvenciones- para el inicio de la actividad emprendedora.

Como obstáculo al emprendimiento, además del apoyo financiero, le siguen en importancia las políticas del gobierno; un 81,08% lo citan, y de estos el 29,73% lo hace en primer lugar.

En ambos casos ha aumentado el porcentaje de personas expertas que señalan estos factores como principales obstáculos al emprendimiento empresarial en relación a la edición anterior. En lo que respecta a las políticas de gobierno, el panel de expertos coincide en señalar las trabas burocráticas y la falta de una verdadera ventanilla única, la

⁷ Aunque no se les pide que citen los tres obstáculos por orden de importancia, sí puede entenderse que, de alguna forma, el primero citado es el que consideran más importante. Aun así, este dato ha de tomarse con cierta cautela.

Figura 5.6. Obstáculos a la actividad emprendedora: % personas expertas que citan cada aspecto (2018)



carga impositiva -sobre todo al inicio de la actividad- o la falta de apoyo de las administraciones públicas a empresas de nueva o reciente creación en concursos y licitaciones públicas. En el caso de las ayudas públicas, las personas expertas no destacan tanto su inexistencia -salvo en el caso de ayudas a la consolidación de empresas, que consideran muy limitadas-, como la ausencia de coordinación real o el desorden de las ayudas existentes. En relación a la formación y educación, tercer obstáculo más citado,

el panel de personas expertas insisten en la ausencia de una formación en emprendimiento en las diferentes etapas del sistema educativo, como reflejan algunas de las respuestas abiertas: "No existe una apuesta real por la educación desde primaria en competencias emprendedoras"; "Falta una educación sólida en competencias básicas para el emprendimiento".

El miedo al fracaso, la estigmatización de la figura del empresario/a -como tirano/a-, la

baja disposición para asumir riesgos, o la ausencia de reconocimiento social son los obstáculos citados dentro de las normas sociales y culturales. Dentro de los costes laborales, acceso y regulación laboral, destacan las altas cuotas de la Seguridad Social, el acceso y/o incorporación de especialistas en la empresa, la necesidad de contar con profesionales en el desarrollo de negocio, y la introducción de tecnologías disruptivas.

El desconocimiento sobre el mapa de ayudas al emprendimiento es otro de los obstáculos al emprendimiento en Galicia. Además, en relación al contexto político, institucional y social, señalan la dificultad de acceso y la falta de conexión entre los diferentes agentes vinculados al emprendimiento -emprendedores/as, administración, universidades, *business angels*...-, o incluso el “excesivo” fomento del emprendimiento: “El excesivo impulso al emprender por emprender (burbuja emprendedora)”; “El emprendimiento como moda que

lleva asociado asunciones falsas y expectativas no razonables”.

5.4. Estímulos para emprender

Al preguntar acerca de los aspectos que consideran que pueden estimular la actividad emprendedora en Galicia (figura 5.7), las personas expertas consideran que el aspecto más determinante es la mejora de las características de la fuerza laboral. Así lo señalan el 64,86%, de las que el 16,22% lo mencionan en primer lugar. Este factor mantiene la hegemonía registrada en los dos informes previos.

A continuación, se citan las políticas de transferencia de I+D (48,65%), un estímulo que es el que más veces se cita en primer lugar (21,62%). En los siguientes puestos encontramos factores como el clima económico, la apertura del mercado, el apoyo financiero, y la educación y formación.

Figura 5.7. Estímulos a la actividad emprendedora: % personas expertas que citan cada aspecto (2018)



En cuanto a las características de la fuerza de trabajo, las personas expertas coinciden en señalar el desempleo y la falta de alternativas laborales -o la precariedad de éstas- como uno de los principales estímulos a emprender. Le siguen, por orden de importancia, las transferencias de I+D, entre las cuales el panel de expertos destaca los programas de aceleración empresarial disponibles en Galicia, y también, en menor medida, la transferencia del conocimiento desde las universidades, los programas de mentorización y la dinamización de los viveros empresariales.

El tercer estímulo al emprendimiento viene motivado por el clima económico, y particularmente, por la mejora de la situación económica y el surgimiento de oportunidades de negocio, como se refleja en la siguiente respuesta: “El repunte de la actividad económica, especialmente en la industria, que arrastra consigo la creación y desarrollo de servicios avanzados a empresas”.

También la apertura de mercado juega, a juicio de las personas expertas consultadas, un papel clave a la hora de impulsar el emprendimiento. Más en concreto, el surgimiento de nuevas oportunidades de negocio, vinculadas en muchos casos a la economía digital, y de nuevos mercados, estimula la actividad emprendedora.

La educación y formación y el apoyo financiero, que antes destacaban como principales obstáculos al emprendimiento empresarial, constituyen, a su vez, fuerzas motrices de este. Si bien las personas expertas se mostraban críticas en las respuestas anteriores, ahora destacan las políticas y programas educativos, una formación muy cualificada de los recursos humanos, y el cada vez mayor impulso -aunque tímido en algunos casos- de la formación en emprendimiento en las diferentes

etapas educativas. En lo que se refiere al apoyo financiero, las personas expertas destacan, sobre todo, iniciativas vinculadas al capital privado y, en menor medida, el mayor acceso a la financiación proporcionada por entidades financieras y la promoción a la creación de redes de *business angels*.

5.5. Recomendaciones para mejorar el entorno emprendedor

Por último, se solicita al panel de personas expertas que indiquen tres recomendaciones para mejorar el contexto en que se desarrolla la actividad emprendedora en Galicia.

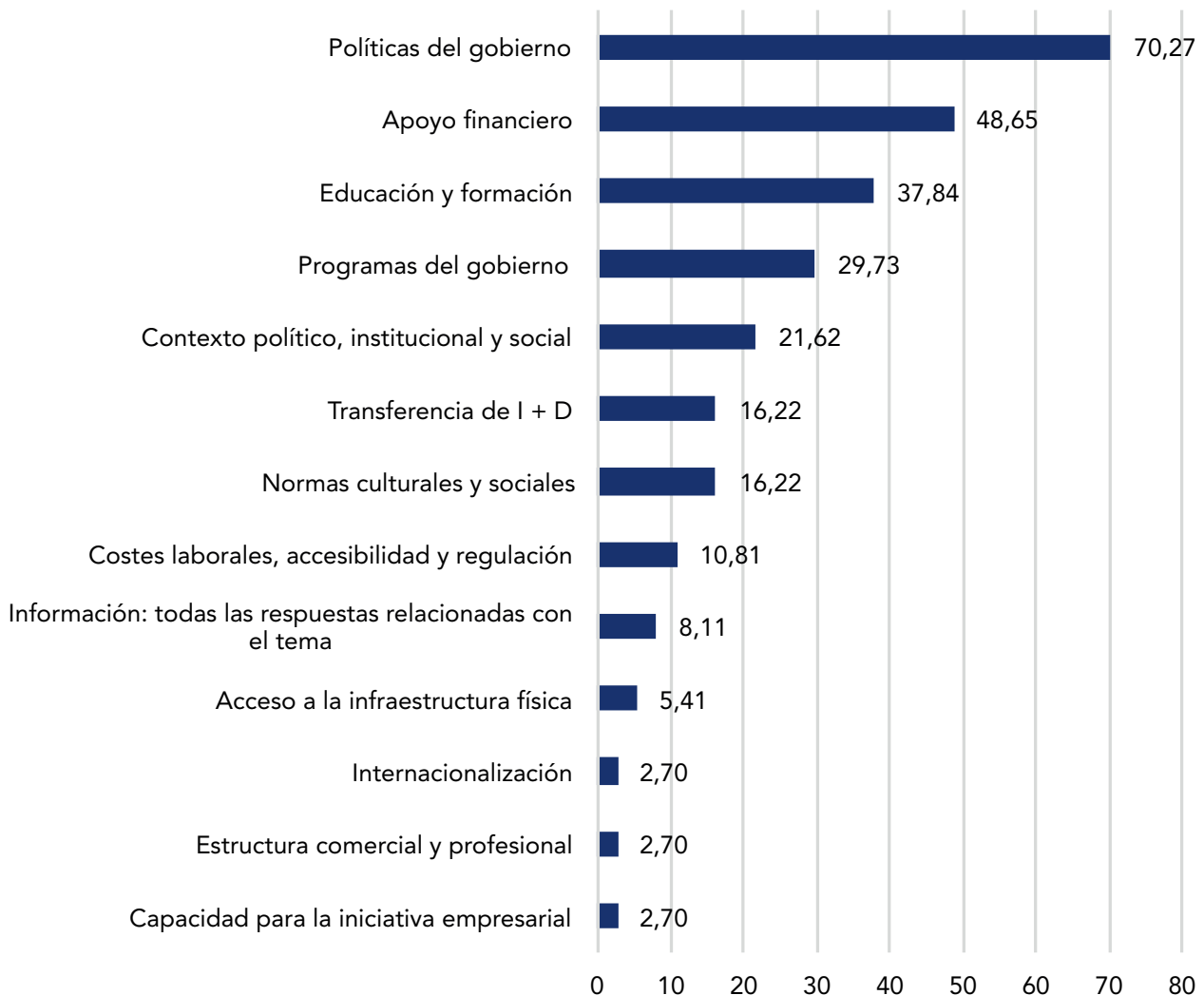
Como se observa en la figura 5.8, al igual que ya ocurría en la edición anterior, la recomendación más citada (70,27%) es el establecimiento de políticas públicas adecuadas para el fomento de la actividad emprendedora, pasando las medidas de apoyo financiero a un segundo lugar (48,65%), aunque se trata de la recomendación más citada en primer término (por un 24,32%). Las mejoras en el ámbito educativo y de la formación para emprender son señaladas en tercer lugar (37,84%).

Dado el interés de las recomendaciones apuntadas por las personas consultadas, profundizamos a continuación en cada una de las áreas consideradas, buscando medidas concretas para la mejora del entorno emprendedor en Galicia.

5.5.1. Políticas públicas de apoyo al emprendimiento

En esta línea, las propuestas abogan por la reducción de las tasas y trámites administrativos, el establecimiento de bonificaciones fiscales y de las cuotas a la Seguridad Social; el fortalecimiento de la ventanilla única; o la mejora de las políticas de apoyo del gobierno, por

Figura 5.8 Recomendaciones para mejorar el contexto emprendedor: % personas expertas que citan cada aspecto (2018)



ejemplo, a través del fomento de una contratación estable con más flexibilidad que la actual.

“La mejora de las políticas de apoyo del gobierno, reduciendo la aún excesiva burocracia en los procesos administrativos de creación de empresas y las regulaciones, y siendo consecuentes con la realidad social tan cambiante que se está viviendo actualmente; reduciendo también los elevadísimos costes y cargas fiscales y sociales que soportan los emprendedores desde que abren sus negocios sin tener siquiera facturación, lo que impide ya no solo el lanzamiento de nuevos proyectos empresariales, sino también la consolidación de muchas de las iniciativas que se lanzan”.

5.5.2. Financiación al emprendimiento

Las recomendaciones desde el punto de vista de apoyo financiero incluyen, entre otras, la mejora de los instrumentos financieros, tanto de carácter público como privado. En este sentido, las personas expertas reclaman un mayor apoyo al capital riesgo o un mayor impulso del sistema de garantías. Esta mejora de los instrumentos se señala no solo para la fase inicial de la actividad emprendedora, sino también para la fase de consolidación: “Apoyo real a la financiación de proyectos emprendedores, sobre todo en las etapas tempranas en las que no se cuenta con los avales y garantías necesarios, y en la fase de consolidación”.

5.5.3. Educación y formación para emprender

En el área de educación y formación, las propuestas de mejora se concentran en fomentar la formación en emprendimiento del alumnado, tanto en lo que se refiere a contenidos como a competencias y habilidades, desde las etapas iniciales del sistema educativo. Ello puede conllevar también la necesidad de capacitar al profesorado para que pueda impartir esta formación: “Formar profesorado especializado en la educación primaria para potenciar la iniciativa, la creatividad y el desarrollo de ideas en la escuela, cuando la personalidad está formándose y el cerebro es más plástico”.

También se señala una mayor colaboración entre las esferas académica y empresarial, una mayor formación en competencias digitales y un fomento de la cultura emprendedora desde las aulas: “Mejorar la educación y formación en creación de empresas en todos los niveles educativos, desde edades tempranas, y particularmente en la universidad y época post-escolar. Se trata también de hacer percibir que emprender es una buena opción profesional, sensibilizar hacia ello”.

5.5.4. Programas gubernamentales

En esta área destaca, entre otros aspectos, la necesidad de apostar por programas públicos de apoyo al emprendimiento más claros y estables; la coordinación de las políticas en emprendimiento de los diferentes organismos públicos; el apoyo y la mentorización de proyectos; o el fomento de programas de consolidación de empresas, para dar continuidad a proyectos surgidos en aceleradoras. También se señalan medidas más concretas, como la promoción de los programas “*Erasmus entrepreneur*”.

5.5.5. Contexto político, institucional y social

La coordinación y generación de conexiones entre los diferentes agentes involucrados en el emprendimiento es una de las recomendaciones más citadas en el bloque de contexto político, institucional y social; quinta área que aglutina más propuestas de mejora de la actividad emprendedora en Galicia.

Para finalizar, se analizan brevemente algunas propuestas en otras áreas menos citadas. Las propuestas de transferencia de I+D, concretadas en un mayor apoyo a las universidades en sus programas de transferencia, una mayor colaboración y coordinación público-privada, o una posible transferencia libre de I+D de las universidades públicas; o las propuestas vinculadas a normas sociales y culturales, centradas en la eliminación de la estigmatización del fracaso y el fomento de la cultura emprendedora, concentran otra parte destacable de las recomendaciones del panel de expertos en Galicia: “Programas de formación y valorización social sobre emprendimiento en educación primaria y secundaria, especialmente los dirigidos a visibilizar a las mujeres emprendedoras y científicas”.

Otras medidas relacionadas con la mejora de la capacidad para emprender, de la estructura comercial y profesional, y la internacionalización de las empresas son las menos citadas para mejorar el contexto emprendedor. Ello parece ser síntoma de que, antes que plantearse estas cuestiones, las personas expertas piensan que Galicia todavía está necesitada de una verdadera política de apoyo al emprendimiento

5.6. Conclusiones

La valoración del entorno para emprender en Galicia ha mejorado en 2018 respecto a 2017. Desde el punto de vista de las personas

expertas, todas las condiciones del entorno son más positivas, exceptuando las dos relacionadas con el mercado interior: su dinamismo y las barreras de entrada. A lo largo de la última década, la valoración media del entorno gallego ha estado siempre muy próxima al valor medio (3 puntos sobre 5), aunque por debajo del mismo. Sin embargo, en los dos últimos años se constata cierta recuperación hasta los 2,70 puntos actuales, acortándose así el diferencial con respecto a España (2,92) y a la UE28 (2,80).

Si analizamos la situación de Galicia en el contexto español, se puede afirmar que la valoración del entorno emprendedor gallego se encuentra muy cerca de la media española. Solo en dos de las condiciones valoradas se puede observar una cierta ventaja a favor de Galicia; en particular, en los procesos de transferencia de I+D, y en el acceso a infraestructuras físicas y de servicios. La condición en la cual Galicia se encuentra valorada por debajo de la media española es la enseñanza emprendedora postobligatoria, aunque la diferencia tampoco resulta muy significativa. Debe tenerse en cuenta que en Galicia las personas expertas valoran peor la enseñanza emprendedora a nivel escolar, pero comparativamente con el resto de España, esta etapa formativa recibe también puntuaciones muy bajas.

Dos aspectos destacan de forma clara como obstáculos para emprender en Galicia según la visión de las personas expertas consultadas. El apoyo financiero continúa siendo el obstáculo más citado (83,78% de las personas expertas), seguido muy de cerca por las políticas del gobierno (81,08%).

Entre los aspectos que pueden estimular la actividad emprendedora, dos son los más determinantes: la mejora de las características de la fuerza laboral (citado por el 64,86% de las personas expertas), un factor que ya venía destacándose en los informes previos; y las políticas de transferencia de I+D (48,6%), estímulo éste que es el que más veces se cita en primer lugar.

Por último, al igual que ya ocurría en la edición anterior, la recomendación más citada para mejorar el entorno emprendedor en Galicia es el establecimiento de políticas públicas adecuadas para el fomento de la actividad emprendedora (70,3%). Las medidas de apoyo a la financiación pasan a un segundo lugar (48,6%), aunque la mejora del apoyo financiero continúa siendo la recomendación más citada en primer lugar por las personas expertas.

Anexo A. La encuesta a personas expertas (NES) 2018

En la tabla 5.2 se muestra la ficha técnica del estudio en el que se basa este capítulo: la *National Experts Survey* (NES). La tabla 5.3 muestra el perfil de las personas expertas integrantes del panel de esta edición, conformado por 16 mujeres y 21 hombres, con una edad media de 47 años y aproximadamente 13 años de experiencia en áreas afines al emprendimiento. Todas las personas que integran la muestra cuentan con estudios superiores; en su mayoría estudios de posgrado -máster y/o doctorado- (59,46%).

Tabla 5.2. Ficha técnica de la encuesta a personas expertas

Población objetivo	Personas con representatividad en cada una de las condiciones del entorno
Muestra	37 personas distribuidas en función de las condiciones del entorno para emprender (ver tabla 5.1) y la provincia
Período de realización de encuestas	Abril-Julio de 2018
Metodología	Encuesta en línea asistida por el GERA Data Quality Team. El cuestionario está integrado por preguntas cerradas valoradas con una escala Likert 1-5 (siendo 5 la valoración máxima) y preguntas abiertas en las que se consulta la opinión de las personas encuestadas acerca de los principales obstáculos, apoyos y recomendaciones en relación a las condiciones del entorno que influyen en la actividad emprendedora.
Trabajo de campo	Equipo GEM Galicia
Grabación y creación de la base de datos	GERA Data Quality Team y Equipo GEM Galicia

Tabla 5.3. Perfil socio-demográfico y profesional de las personas expertas entrevistadas

Género	43,24% mujeres 56,76% hombres
Edad promedio	47 años
Años de experiencia	Experiencia promedio de 13 años en áreas relacionadas con el emprendimiento
Nivel educativo	40,54% estudios universitarios 59,46% estudios de postgrado (máster o doctorado)
Categoría profesional ⁸	43,24% emprendedor/a 16,22% inversor/a, financiador/a o banquero/a 27,03% gestor/a de políticas públicas 50,00% proveedor/a de servicio y apoyo a empresas 35,14% educador/a, investigador/a o académico/a

⁸ La persona entrevistada puede seleccionar más de una categoría profesional.

Anexo B. Lista de personas expertas del panel 2018 en Galicia

El Equipo GEM Galicia quiere agradecer la colaboración de las personas que han participado en la encuesta a personas expertas de esta edición 2018 (tabla 5.4).

Tabla 5.4. Listado de personas expertas participantes por área

Área	Persona	Empresa/Institución
Financiación	D. Fernando Orejón Guillén	Red Gallega de Business Angels. ABANCA
	D. Gonzalo González Pérez	AFIGAL, S.G.R.
	D. José Lino Comesaña Calvo	ABANCA
	Dª Mª Isabel Aneiros Penedo	XESGALICIA (Sociedad Gestora de Entidades de Capital Riesgo)
	Dª Yolanda Facón García	UNIRISCO Galicia, SCR, S.A y UNINVEST, SGEIC, S.A.
Políticas gubernamentales	D. Alfonso Salazar Martínez	ASCEGA- Emprendedores de Galicia
	D. Carlos Alberto Vaamonde Rivero	Axencia Galega de Innovación (GAIN)
	Dª Mª Eugenia Pérez Fernández	Subdirección General de Formación Profesional. Xunta de Galicia
	D. Roberto Vieites Rodríguez	Unidad Galicia Emprende. Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE)
Programas gubernamentales	Dª Beatriz González-Tejada	TECNÓPOLE, S.A.
	Dª. Esther Libia García Méndez	Confederación de Empresarios de Pontevedra
	Dª Eva López Barrio	Área de Valorización, Transferencia y Emprendimiento. Woman Emprende. Universidade de Santiago de Compostela
	Dª Marta Amate López	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)
Educación y formación	Dª Ana Mª Alzate Rodríguez	Servicio de Orientación Profesional y Relación con Empresas. Consellería de Cultura, Educación e Ordenación Universitaria.
	D. Juan Freire Botana	XTribe
	Dª Margarita Valcarce Fernández	Departamento de Pedagogía y Didáctica. Universidade de Santiago de Compostela
	Dª Mª Teresa Moya Fernández	Asesora de Emprendimiento y Programas Europeos FP. Consellería de Cultura, Educación y Ordenación Universitaria. Xunta de Galicia
Transferencia I+D	D. Javier Garrido Barral	Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación. Universidade de A Coruña.
	D. José Luis Villaverde Acuña	Área de Valorización, Transferencia y Emprendimiento. Universidade de Santiago de Compostela
	Dª Mª Ángeles López Lozano	Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI). Universidade de Vigo
	D. Vicente Lustres Pérez	Emprendedor. Biostatech
Infraestructura comercial	Dª Carme Casado Casado	CERSIA Empresa
	D. Daniel Fernández Mosquera	Emprendedor. QubioTech Health Intelligence
	Dª Rosa Mary Cardeso Trillo	Cámara de Comercio de Santiago de Compostela
	D. Ramón Tubío Villanueva	Craftium Consultores
Apertura mercado interno	Dª Carolina Lodeiro Malde	Wayna Consultora, S.L.
	D. Elio Celso Laureano Gálvez	Emprendedor. AXEL Lugo
	D. Jacobo García Durán	HANSA Consultores
	D. Roberto Pereira Costa	Asesoría Roberto Pereira, S.L. Club Financiero de Santiago
Infraestructura física	Dª Berta Álvarez-Buylla Falces	Centro de Emprendemento Gaiás
	D. Juan Diego Pereiro Areán	WeKCo (espacio de coworking) y WeKAb.com (3P Ventures S.L. - Startup IEBT)
	D. Rafael Granados Guillén	Asociación de Trabajadores Autónomos de Galicia (ATA Galicia)
	D. Rodolfo Ojea Alonso	Fundación CEL – Iniciativas por Lugo
Normas sociales y culturales	D. Diego Parajó Naviera	Emprendedor. XENEME Intervención Social, S.L.
	D. Higinio Mougán Bouzón	Asociación Galega de Cooperativas Agrarias (AGACA)
	D. Luis García Deber	Fundación Ronsel
	Dª Margarita Hermo Figueira	Asociación Gallega de Empresa Familiar



BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

Acs, Z. J. y Varga, A. (2005). "Entrepreneurship, agglomeration and technological change". *Small Business Economics*, 24 (3), pp. 323-334.

Aparicio, S., Urbano, D. y Audretsch, D. (2016). "Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence". *Technological Forecasting and Social Change*, 102, pp.45-61.

Arenius, P. y Minniti, M. (2005). "Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship". *Small Business Economics*, 24, pp. 233-247.

Bosma, N. y Kelley, D. (2019): "Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019. Global Report". Gráfica Andes, Chile.

Calvo, N., Rodeiro, D. y Soares, I. (2013). "Are USOs more supported to compete than spin-offs not linked to universities? A dynamic overview and proposal of model of USOs support". *International Journal of Innovation and Learning*, 14-(3/4), pp.271-288.

Fairlie, W. y Fosse, M. (2018). "Opportunity versus Necessity Entrepreneurship: Two Components of Business Creation". IZA DP No. 11258.

Global Entrepreneurship Monitor (2019): *Informe GEM España 2018-2019*. Instituto de Empresa, Cátedra Najeti. Editorial de la Universidad de Cantabria Santander.

Guerrero, M. (coord.): (2016). *Perfil emprendedor del estudiante universitario. Observatorio de emprendimiento universitario, Informe 2015-2016*. CRUE-RedEmprendia-CISE.

Mason, C. y Brown, R. (2014). "Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship". Documento preparado para un workshop organizado por OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs, Países Bajos.

Neira; I., Fernández, L., Portela, M. y Calvo, N. (2017). "Entrepreneur: do social capital and culture matter?". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13 (2), pp. 665-683.

Rey, L., Fernández, S., Fernández, L. y Rodeiro, D. (2019). "La educación en Galicia: ¿impulso o barrera al emprendimiento empresarial?". En Guillot-Valdés, M. y Guillén-Riquelme, A. (Comps.) *XVI Foro internacional sobre la evaluación de la calidad de la investigación y de la educación superior (FECIES)*, Ed. Asociación Española de Psicología Conductual.



**INFORME EJECUTIVO
GEM GALICIA 2018**