



Global Entrepreneurship Monitor  
Informe 2011/Ciudad de Madrid



# Global Entrepreneurship Monitor Informe 2011/Ciudad de Madrid

Madrid Emprende

Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)  
Universidad Autónoma de Madrid

## Autores:

Director: Iñaki Ortega Cachón

Director técnico: Isidro de Pablo López

## Equipo de Investigación:

Fernando Alfaro Ramos

Yolanda Bueno Hernández

Esther Caurín Arribas

Begoña Santos Urda

Iván Soto San Andrés

Esperanza Valdés Lías



## INDICE

<i>Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2011</i> .....	2
<i>I. Introducción al Proyecto GEM</i> .....	6
<i>II. Balanced Scorecard</i> .....	8
<i>III. Resumen ejecutivo y conclusiones</i> .....	10
Estado de las condiciones del entorno para emprender .....	10
Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la ciudad de Madrid .....	10
Perfil socioeconómico del emprendedor .....	11
Actitudes, capacidades y motivaciones para emprender en la ciudad de Madrid .....	12
Características de la iniciativas emprendedoras y consolidadas .....	13
La financiación de la actividad emprendedora .....	13
Intraemprendimiento .....	14
La perspectiva de género en la actividad emprendedora .....	14
CAPITULO 1. ESTADO DE LAS CONDICIONES DE ENTORNO PARA EMPRENDER .....	16
Condiciones del entorno para emprender en la ciudad de Madrid en el 2011 .....	22
CAPITULO 2. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE MADRID....	0
Actividad emprendedora potencial en la población .....	30
Actividad emprendedora registrada y su evolución. ....	30
Actividad empresarial consolidada y evolución .....	33
Cesés de actividad registrados y evolución .....	34
Posicionamiento de la ciudad de Madrid en el contexto español .....	38
Posicionamiento de la ciudad de Madrid en el contexto internacional .....	41
CAPITULO 3. PERFIL SOCIOECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR .....	47
Aproximación a los perfiles tipo de los emprendedores .....	47
Características demográficas: género, edad y procedencia .....	48
Análisis del Género de la persona emprendedora .....	48
Análisis de la Edad de la persona emprendedora .....	51
Análisis del origen geográfico de la persona emprendedora .....	52
Capital humano: estudios reglados y formación emprendedora específica .....	53
Nivel de renta familiar y situación laboral de los emprendedores .....	54
CAPITULO 4. ACTITUDES, CAPACIDADES Y MOTIVACIONES PARA EMPRENDER EN LA CIUDAD DE MADRID. ....	57
Actitudes y Capacidades para emprender .....	57
Percepción de oportunidades para emprender .....	57
Red social de emprendimiento .....	60
Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender .....	63
El temor al fracaso como un obstáculo para emprender .....	65

Posición de la ciudad de Madrid en el contexto de la UE respecto a las actitudes y capacidades para emprender.....	68
Apoyo social al emprendimiento .....	69
Carácter competitivo de la Sociedad .....	69
Preferencia por el emprendimiento como opción profesional .....	72
Estatus Profesional .....	75
Cobertura de Medios.....	77
Posición de la ciudad de Madrid en el contexto de la UE respecto al apoyo social al emprendimiento.....	80
Opinión de los expertos acerca de las actitudes y de los instrumentos de apoyo hacia el emprendimiento .....	81
Motivaciones para emprender en la ciudad de Madrid .....	87
<b>CAPITULO 5. CARACTERÍSTICAS DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS Y CONSOLIDADAS.....</b>	<b>92</b>
Sector de actividad.....	92
Número de propietarios .....	95
Dimensión del empleo .....	96
Expectativas de empleo .....	98
Grado de innovación en producto .....	101
Grado de competencia afrontado .....	103
Antigüedad de las tecnologías utilizadas.....	105
Nivel tecnológico del sector.....	107
Internacionalización .....	109
Expectativas de expansión en el principal mercado .....	111
<b>CAPITULO 6. FINANCIACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA .....</b>	<b>114</b>
Necesidades y fuentes de financiación en la puesta en marcha de las iniciativas .....	114
El perfil de la financiación informal.....	115
<b>CAPITULO 7. INTRAEMPRENDIMIENTO .....</b>	<b>121</b>
Índice de Actividad Intraemprendedora en la ciudad de Madrid. Comparativa a nivel regional, nacional e internacional.....	121
El entorno para el intraemprendimiento según los expertos. ....	123
Perfil del emprendedor corporativo.....	124
<b>CAPITULO 8. PERSPECTIVAS DE GÉNERO EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA.....</b>	<b>127</b>
Características de la actividad emprendedora femenina en comparación con la masculina.....	128
Entorno sociocultural de la mujer en relación a la actividad emprendedora .....	130
<b>ANEXO I: .....</b>	<b>132</b>
Metodología .....	132
Ficha <i>técnica del estudio</i> .....	133
<b>ANEXO II: Resumen de las valoraciones de los expertos sobre las condiciones para emprender en la ciudad de Madrid .....</b>	<b>133</b>

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

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Nacional	Fundación Xavier de Salas-GEM España	Ricardo Henández (Director GEM-España) Alicia Coduras (Directora Técnica GEM-España) M <sup>a</sup> de la Cruz Sánchez Juan Carlos Díaz Yancy Vaillant Esteban Lafuente	Fundación Xavier de Salas-GEM España  Dirección General de Política de la Pyme; Ministerio de Industria y Fomento
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Gobierno de Aragón  Instituto Aragonés de Fomento  Consejo Aragonés de Cámaras de Comercio  Universidad de Zaragoza
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria  Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	La Caja de Canarias Caja Canarias Gobierno de Canarias - Servicio Canario de Empleo Fondo Social Europeo
Cantabria	Universidad de Cantabria  Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Francisco Javier Martínez García (Director GEM - Cantabria) Ana Fernández Laviada (Coordinadora) Francisco M. Somohano Rodríguez (Coordinador) José Manuel Fernández Polanco Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández Jose Manuel López Fernández Ana María Serrano Bedia	Santander Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía y Hacienda. Grupo SODERCAN Fundación UCEIF
Cataluña	Institut D'Estudis Regionals i Metropolitans  Universidad Autónoma de Barcelona	Yancy Vaillant (Director GEM-Cataluña UAB) Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña, UAB) Esteban Lafuente (Investigador principal IERMB/UPC) Euardo Gómez Claudio Mancilla Marc Fíguls (IERMB) Banoj Bayan (UAB)	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic  Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Ocupació

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
C. Valenciana	Universidad Miguel Hernández	José María Gómez Gras (Director GEM Comunidad Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover M <sup>a</sup> José Alarcón García M <sup>a</sup> Cinta Gisbert López Lirios Alos Simó Javier Sancho Azuar M <sup>a</sup> Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lopera	Air Nostrum Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (MPIVA)
Extremadura	Fundación Xavier de Salsas –Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura y Coordinador Regional) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M <sup>a</sup> de la Cruz Sánchez Escobedo Manuel Almodóvar González Ángel Díaz Aunió	Fundación Xavier de Salas, Junta de Extremadura, Universidad de Extremadura, Avante Extremadura, CC. NN. Almaraz-Trillo, Fundación Academia Europea de Yuste, Ogesa S.A., Hoy Diario de Extremadura, Grupo Alfonso Gallardo, El Periódico de Extremadura, Philip Morris Spain S. L., Palicrisa, Caja Rural de Extremadura, Cámara de Comercio de Cáceres, Urvicasa, Infostock, Comisiones Obreras de Extremadura, Federación Empresarial Cacereña, U.G.T. de Extremadura, Caja Duero, La Caixa, Gestyona S.L., Hotel Huerta Honda, Infocenter, Grupo Ros Multimedia
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)  CEEI Galicia, SA (BIC Galicia)  Universidad de Santiago de Compostela	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López María José Garrido Herrera Alejandro Prada Baceiredo Ana Vázquez Eibes Maite Cancelo Márquez Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Loreto Fernández Fernández David Rodeiro Pazos M <sup>a</sup> Milagros Vivel Búa Mercedes Teijeiro Álvarez	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)  CEEI Galicia, SA (BIC Galicia)  Universidad de Santiago de Compostela (USC)

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Madrid Ciudad	<p>Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid</p> <p>Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid</p>	<p>Iñaki Ortega Chacón (Director GEM-Madrid) Esther Caurín Arribas (Coordinadora) Iván Soto San Andrés</p> <p>Isidro de Pablo López (Director Técnico GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos</p>	<p>Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid</p>
Comunidad de Madrid	<p>Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid</p>	<p>Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos</p>	<p>Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid</p>
Murcia	<p>Universidad de Murcia</p>	<p>Antonio Aragón Sánchez (Director GEM-Murcia) Alicia Rubio Bañón (Directora GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín</p>	<p>Consejería de Universidades Empresa e Investigación Fundación Cajamurcia Instituto de Fomento de la Región de Murcia Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder) Crecemos con Europa Plan Emprendemos Universidad de Murcia</p>
Navarra	<p>Universidad Pública de Navarra</p>	<p>Ignacio Contín Pilart (Director GEM-Navarra) Martín Larraza Quintana Daniel Calvo Ibero</p>	<p>Gobierno de Navarra - Servicio Navarro de Empleo</p>
País Vasco	<p>Orkestra, instituto Vasco de Competitividad</p> <p>Deusto Business School</p> <p>Universidad del País Vasco</p> <p>Mondragón Unibertsitatea</p>	<p>Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) José Luís González-Pernía Aloña Martiarena</p> <p>Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) Juan José Gibaja</p> <p>María Saiz Jon Hoyos</p> <p>Saioa Arando Iosu Lizarralde</p>	<p>Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Fundación Emilio Soldevilla</p>
Trabajo de campo GEM España	<p>Instituto Opinómetro (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)</p>	<p>Josep Ribó (Director Gerente) Joaquín Vallés (Dirección y Coordinación Técnica)</p>	<p>Fundación Xavier de Salas-GEM España</p>





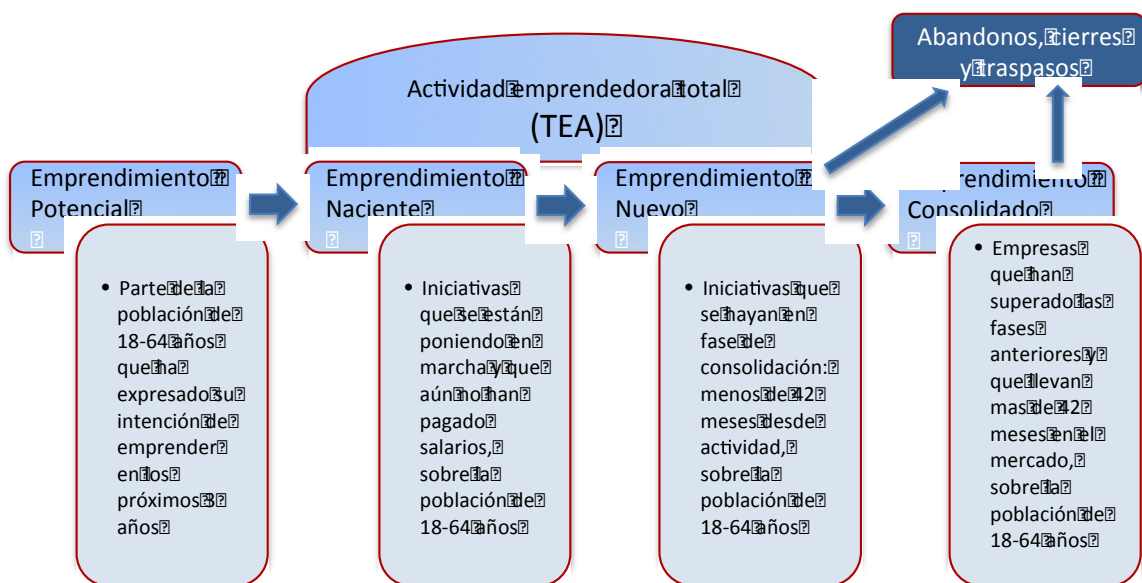
## I. INTRODUCCIÓN AL PROYECTO GEM

El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), es un Observatorio internacional de la actividad emprendedora, en el que participan regularmente más de 55 naciones y que se realiza con carácter anual. Diseñado para proporcionar los elementos de análisis acerca del papel y del peso que tiene la iniciativa emprendedora en el desarrollo económico y social de las naciones, su modelo se estructuró como una derivación del modelo convencional del proceso de creación y consolidación de empresas.

GEM inició su andadura el año 1999, y, tras doce años de operaciones, ha demostrado la influencia del emprendimiento en el desarrollo económico, enriqueciendo la información y el conocimiento científico asociados a esta parcela en el ámbito global. Su influencia ha contribuido a un mejor conocimiento de la dinámica del fenómeno emprendedor en todos los países en que ha sido implementado, así como a un mejor conocimiento de la figura del emprendedor, sus características, las de las iniciativas que crea, así como de las condiciones de entorno bajo las que desarrolla su actividad.

El emprendimiento es un proceso (ver Figura 1) que se inicia con el germen de una idea y de la intención de emprender, que se traduce más adelante en la puesta en marcha de un negocio, el cual pasa por una fase de consolidación y que, en una proporción indeterminada de casos, una vez consolidado, pasa a formar parte del tejido empresarial de un territorio, siendo múltiples las variables que intervienen en el mismo. El Observatorio GEM, cumple, entre otras misiones, la de proporcionar información exhaustiva y de calidad acerca de este proceso y de las principales variables que en él intervienen.

Figura 1. El proceso emprendedor según el Proyecto GEM



España se asoció al Proyecto GEM el año 2000. El desarrollo de GEM en España ha dado lugar a un modelo propio en que se ha logrado implementar la metodología del proyecto en las Comunidades y Ciudades Autónomas españolas por medio de una red de equipos regionales asociados. Actualmente, la red dispone de equipos en todo el territorio excepto en los casos de Baleares y La

Rioja, cuyos datos son cubiertos por el consorcio GEM España a la espera de la creación de sus respectivos equipos.

El año 2011 se ha realizado el segundo informe de GEM de la ciudad de Madrid, primera capital de una nación en que se aplica GEM. Esta experiencia pionera, es de la mayor relevancia en el seno del Observatorio, por cuanto su versión metropolitana constituye un desarrollo altamente deseado pero de compleja materialización, debido a la naturaleza altruista del Observatorio y a la necesidad de patrocinio para su realización efectiva.

El modelo español está siendo adoptado por otras naciones y es objeto de interés de muchas otras que están considerando la importancia de analizar con detalle las diferencias territoriales del emprendimiento en las diferentes zonas que constituyen una nación y que no tienen por qué ser homogéneas en sus niveles de desarrollo económico.

En ese sentido, la metodología GEM se ha afianzado como la más sólida para proporcionar información comparable entre territorios, ya se trate de naciones, regiones, ciudades o cualquier otro tipo de organización geográfica. La clave de esta 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, pero aportando datos que, de ninguna otra forma, se habrían podido obtener en muchos países debido a la falta de infraestructuras para elaborarlos.

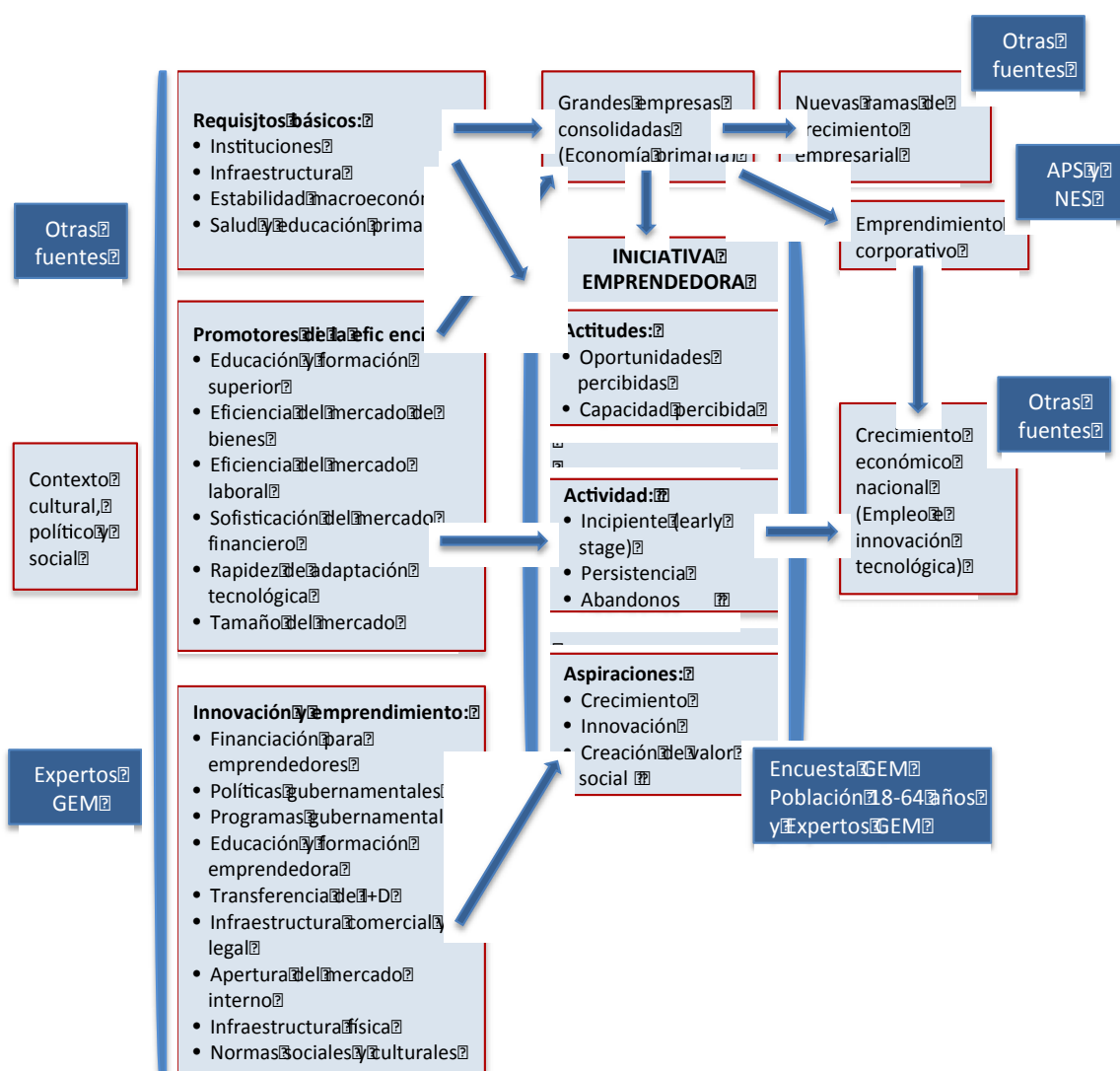
En la Figura 2 se presenta el actual modelo teórico en que se sustenta el Proyecto GEM y las fuentes de información que lo nutren. Este modelo se ha ido perfeccionando desde el año 1999, cuando fue establecido por los creadores del Observatorio, Michael Hay (London Business School), William D. Bygrave (Babson College), Paul D. Reynolds (Babson College) y Erkkö Autio (Imperial College), a partir del avance en el conocimiento del fenómeno emprendedor que ha ido resultando de las investigaciones llevadas a cabo en el seno del proyecto.

Las fuentes de información del Observatorio GEM son:

- ↪ Encuesta a la población de 18-64 años de edad (APS), que sirve para obtener los principales indicadores sobre la actitud emprendedora de una población y sus rasgos característicos. Se administra entre abril y junio.
- ↪ Encuesta a los expertos en el entorno de emprender (NES), que sirve para valorar el estado de las principales variables de entorno que pueden condicionar el proceso emprendedor. Para ello se selecciona una muestra significativa de expertos del territorio a los que se administra una encuesta diseñada por GEM entre los meses de marzo y julio.
- ↪ Información secundaria procedente de fuentes contrastadas y consistentes en el tiempo, y que sirve para contrastar y complementar la información primaria recopilada por los recursos de GEM.

El lector puede encontrar información más detallada en los informes nacional y regionales que publican anualmente los equipos de la Red GEM Española, así como en el informe global y en los de otras naciones que se hallan a disposición del público en la web del Consorcio GEM: [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)

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



Fuente: GEM Global, 2008; Bosma, Acs, Levie, Autio et al.

## II. BALANCED SCORECARD

En la Tabla 1 adjunta se muestra la batería de indicadores comparativos de la actividad emprendedora de la ciudad de Madrid, así como las percepciones de los principales agentes observadores de este entorno. El formato de cuadro de mando que se presenta es el mismo en el Observatorio GEM a nivel mundial, lo que permite hacer análisis comparativos y evolutivos con gran facilidad.

Tabla 1: Balanced Scorecard comparativo de la situación de la ciudad de Madrid respecto al conjunto de España

Concepto: TEA, tasa de iniciativas de entre 0 y 3,5 años en el mercado sobre población de 18-64 años residente en España	Madrid Ciudad 2010	España 2010	Madrid Ciudad 2011	España 2011	Comparación
Total	4,6%	4,3%	5,9%	5,8%	++ Elevado
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	3,2%	3,2%	4,5%	4,5%	++ Elevado
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	6,0%	5,4%	7,2%	7,0%	++ Elevado
Concepto: distribución del TEA, tomado como 100%	Madrid Ciudad 2010	España 2010	Madrid Ciudad 2011	España 2011	Comparación
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	23,0%	25,4%	21,7%	25,8%	+ Bajo
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	75,9%	73,0%	75,9%	71,6%	± Igual
TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	1,1%	1,7%	2,4%	2,6%	++ Elevado
TEA del sector extractivo o primario	2,1%	4,3%	3,6%	5,5%	+ Bajo
TEA del sector transformador	14,6%	21,4%	5,7%	18,2%	++ Bajo
TEA del sector de servicios a empresas	41,7%	25,7%	40,1%	23,1%	+ Bajo
TEA del sector orientado al consumo	41,6%	48,6%	50,6%	53,3%	++ Elevado
TEA sin empleados	56,7%	66,0%	77,5%	70,7%	++ Elevado
TEA de 1-5 empleados	38,6%	27,9%	21,1%	25,0%	++ Bajo
TEA de 6-19 empleados	4,7%	4,9%	1,4%	3,3%	+ Bajo
TEA de 20 y más empleados	0,0%	1,2%	0,0%	1,0%	± Igual
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	10,0%	10,8%	25,0%	16,3%	++ Elevado
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	4,2%	8,0%	11,2%	16,3%	++ Elevado
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	8,1%	7,5%	26,9%	14,8%	++ Elevado
TEA iniciativas cuyo sector es de base tecnológica media o alta	14,4%	9,4%	7,9%	6,5%	++ Bajo
TEA iniciativas que exportan en algún grado	25,8%	27,0%	27,9%	18,7%	++ Elevado
TEA iniciativas con notable expectativa de expansión a corto plazo	1,4%	0,8%	0,5%	0,3%	++ Bajo
TEA iniciativas de emprendedores extranjeros de régimen general	10,3%	6,2%	10,2%	15,6%	+ Elevado
TEA iniciativas de emprendedores extranjeros de régimen comunitario	6,5%	3,0%	8,3%	4,4%	+ Elevado
Concepto: actitudes y aspiraciones emprendedoras en la población	Madrid Ciudad 2010	España 2010	Madrid Ciudad 2011	España 2011	Comparación
Tiene cierta red social (conoce a emprendedores)	29,4%	32,3%	24,5%	28,7%	+ Bajo
Percibe buenas oportunidades para emprender	19,3%	16,9%	18,19%	14,4%	+ Bajo
Se auto reconoce habilidades y conocimientos para emprender	48,6%	49,1%	47,09%	50,8%	+ Bajo
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	45,8%	44,8%	47,74%	51,8%	+ Elevado
Posee espíritu competitivo	33,1%	28,1%	32,93%	28,4%	+ Bajo
Tiene intención de emprender en los próximos tres años	6,3%	6,6%	10,51%	9,7%	++ Elevado
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	2,0%	1,9%	1,34%	1,5%	++ Bajo
Ha actuado como inversor informal o como <i>Business angel</i>	3,2%	3,2%	3,12%	3,6%	++ Bajo
Concepto: valoración media de los expertos de las condiciones de entorno	Madrid Ciudad 2010	España 2010	Madrid Ciudad 2011	España 2011	Comparación
Financiación para emprendedores	2,37	2,08	2,05	2,06	Algo mejor
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,56	2,40	3,32	2,06	Bastante mejor
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,70	2,21	2,53	2,21	Algo mejor
Programas gubernamentales	3,00	2,49	2,49	2,72	Algo peor
Educación y formación emprendedora etapa escolar	1,64	1,58	1,56	1,56	Algo peor
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	1,94	2,25	2,20	2,34	Algo mejor
Transferencia de I + D	2,80	2,24	2,09	2,13	Algo peor
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	2,87	2,86	2,73	2,58	Similar
Dinámica del mercado interno	2,20	2,55	2,75	2,69	Algo mejor
Barreras de acceso al mercado interno	2,73	2,30	2,32	2,16	Algo peor
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	3,97	3,61	3,64	3,46	Algo peor
Normas sociales y culturales	2,35	2,27	2,57	2,21	Algo mejor
Apoyo al emprendimiento femenino	3,12	2,81	3,05	3,01	Algo peor
Apoyo al emprendimiento de alto potencial de crecimiento	2,90	2,54	3,25	2,66	Algo mejor
Valoración de la innovación desde el punto de vista empresarial	2,91	2,68	3,06	2,62	Algo mejor
Valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor	3,55	2,60	3,62	3,35	Algo mejor
Valoración del estado de la legislación de propiedad intelectual	2,72	2,65	2,88	2,57	Algo mejor

Nota: las valoraciones de los expertos se realizan en escalas de 5 puntos, donde 1 = situación muy deficiente, 5 =excelente

### III. RESUMEN EJECUTIVO Y CONCLUSIONES

El segundo informe del Observatorio GEM sobre la ciudad de Madrid 2011 se enmarca en un entorno económico que ha sufrido la crisis financiera del Euro, que derivó en una ralentización de las principales economías europeas, y que puede terminar en un proceso de recesión, con indicadores algo mejores en Estados Unidos y con menor crecimiento industrial en la zona de Asia. Todo ello supuso una pérdida del ritmo de crecimiento de la economía a nivel mundial en 2011 y con previsiones de que no haya cambios en 2012.

#### Estado de las condiciones del entorno para emprender

En este entorno, la información disponible en junio de 2012 sobre datos macroeconómicos de 2011 y predicciones para 2012<sup>1</sup> indican que la economía española cerraría el año 2011 con una estimación de crecimiento económico de un 0,81% en términos de Producto Interior Bruto (un 0,63% en términos de Valor Añadido Bruto) y predice para 2012 un crecimiento del 1,02% en PIB (un 1,1% en VAB), aunque predicciones más recientes indican que los datos de cierre de 2011 serán más negativos, posiblemente en torno al 0,42% en PIB (0,98% en VAB) y, para 2012, crecimientos negativos de -1,62% en PIB (-2,31% en VAB). La ciudad de Madrid presenta mejores indicadores, con una estimación de crecimiento en PIB para 2011 del 1,2% (1,01% en VAB) y con predicciones para 2012 de crecimiento de 1,5% en PIB (1,4% en VAB) superiores casi en medio punto a las del territorio nacional. Sin embargo, los últimos datos de predicción para el municipio muestran una caída notable en el crecimiento tanto en 2011 como en 2012, ya que el sector servicios (transportes y comunicaciones, los orientados a empresas, inmobiliarios, financieros y turismo) ha tenido un fuerte retroceso en los últimos tiempos.

Los resultados de la encuesta que el Observatorio GEM realiza a expertos en distintos aspectos que afectan al emprendimiento en la ciudad de Madrid, permiten realizar un diagnóstico sobre la situación de las condiciones del entorno del municipio que afectan al proceso emprendedor. Los aspectos que se señalan aceptables son los que se refieren al acceso y disponibilidad de infraestructuras físicas y de servicios para emprendedores, los programas públicos diseñados para fomentar y apoyar el emprendimiento, las políticas de prioridad y apoyo al emprendimiento y el acceso a la infraestructura comercial y profesional. En el otro extremo, las condiciones que se consideran en peor estado son las normas sociales y culturales, el acceso a la financiación y, la educación y formación específica sobre emprendimiento, tanto en etapas educativas superiores, como en primaria y secundaria.

En general, los expertos han valorado casi la totalidad de las condiciones del entorno por encima de la evaluación dada a estos aspectos en el conjunto español. Por tanto, se puede concluir que en 2011 la ciudad de Madrid es un territorio más favorable para emprender que el español.

#### Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la ciudad de Madrid

En estas condiciones la ciudad de Madrid ha tenido un importante incremento en la TEA, que ha pasado de un 4,6% en el año 2010 a un 5,9% en el 2011, por encima de la media española, pero ocho décimas por debajo de la media europea. Este aumento tan significativo se ha visto relativamente eclipsado por el espectacular aumento en la TEA a nivel nacional, que ha hecho que otras comunidades hayan avanzado aún más que la ciudad de Madrid en este indicador tan relevante del Observatorio GEM.

---

<sup>1</sup> Información facilitada por el Instituto L.R. Klein de la Universidad Autónoma de Madrid

Estos resultados positivos en términos absolutos se desdoblan en varios componentes según la metodología del Observatorio GEM. Así, la tasa de emprendimiento potencial ha pasado de 6,4% a un 10,5%, muy por encima de la media española en este indicador, y que apunta a un posible repunte de la TEA en años próximos en la medida en que los emprendedores potenciales pueden llegar más adelante a dar lugar a iniciativas nacientes y a empresas nuevas. También hay una mejora sustancial de estos indicadores en el año 2011, si bien el comportamiento no es homogéneo en todas las zonas de la ciudad. La zona Norte ha perdido en TEA respecto al año anterior, pero esta pérdida relativa de ímpetu ha sido relevada en parte por la Almendra Central, y, en parte también, por la zona Sur-Sureste. Una posible interpretación es que la zona Norte despertó antes al estímulo emprendedor, y ahora están respondiendo las otras dos.

Por su parte, la tasa de actividad consolidada también ha experimentado una mejora, si bien está por debajo de la media española, lo que es un buen indicador. Este comportamiento puede deberse tanto al diferente dinamismo del tejido empresarial madrileño, que se ha adelantado al resto del país en acelerar el proceso emprendedor, como a una mayor dificultad para consolidar un proyecto empresarial en el año 2011. En la misma línea, la tasa de abandono también está por debajo de la media española, y los abandonos se han realizado más por cierre que por traspaso del negocio, siendo la causa de ello los problemas para obtener financiación.

## Perfil socioeconómico del emprendedor

Para definir los rasgos característicos del emprendedor se ha realizado un análisis de la población encuestada buscando los elementos más comunes de su identidad. Esto permite identificar al emprendedor “medio” como un varón de unos 38 años, con estudios superiores, con una moderada preparación específica para emprender, y con un nivel de renta medio a alto.

Esta descripción no debe llevar a ignorar la realidad de que hay situaciones extremas por ambos lados de esta “media” dominante, que puede expresarse mejor por la descripción más pormenorizada de los atributos más representativos de la persona emprendedora de la ciudad de Madrid. Aunque el hombre es sistemáticamente más emprendedor que la mujer, se observa un incremento apreciable del emprendimiento femenino, sobre todo entre las emprendedoras nacientes y en las consolidadas, y, en mayor medida, en la Almendra Central de Madrid. Por el contrario, se aprecia un incremento del abandono femenino y un descenso en la intención emprendedora entre las emprendedoras potenciales, fenómeno que habrá que seguir en los próximos años.

La edad también es un factor diferencial a la hora de emprender. Se observa una mayor concentración de emprendedores jóvenes en la fase potencial y naciente, las personas de mediana edad suelen ser más abundantes en la fase de emprendimiento consolidado, mientras que los abandonos son más frecuentes en la edad madura, de 45 a 54 años. Esto puede interpretarse en coherencia con los cambios socioeconómicos relacionados con la crisis y la mortandad empresarial en aquellas actividades y formas de gestión menos adaptadas a la situación actual.

Es de destacar también la mayor iniciativa emprendedora de los residentes extranjeros en territorio español, y en la ciudad de Madrid en particular. Cualquiera que sea su origen geográfico, superan con creces a los emprendedores locales en todas las etapas del proceso emprendedor, destacando el colectivo de los inmigrantes latinoamericanos.

La literatura especializada resalta que el nivel educativo de la persona es un factor de éxito en todo proceso emprendedor, particularmente la relacionada con la formación en emprendimiento. Esto se pone de manifiesto en la ciudad de Madrid, en donde las iniciativas emprendedoras en todas las fases del proceso emprendedor son promovidas mayoritariamente por titulados superiores. Esto es más acusado entre los emprendedores nacientes y los consolidados. Lógicamente, este colectivo también tiene una fuerte presencia entre los abandonos. También es de destacar la presencia de titulados en Formación Profesional, con una proporción muy superior a la del resto del país.

Desde la perspectiva de la situación profesional de los ciudadanos madrileños se aprecia la paradoja de que las personas empleadas por cuenta ajena muestran una mayor propensión a emprender que en el pasado, mientras que los desempleados muestran una reducción significativa en su intención de emprender, todo ello motivado sin duda por las expectativas derivadas de la situación económica actual.

## **Actitudes, capacidades y motivaciones para emprender en la ciudad de Madrid**

El Observatorio GEM distingue entre el emprendimiento por oportunidad y el que ocurre por necesidad. El primero va asociado a una mayor calidad e innovación, y tiene, en general, unas mayores perspectivas de crecimiento y generación de empleo. En general, cuanto más desarrollada es una economía, mayor es la propensión a que desarrolle emprendimiento por oportunidad, como es el caso de España, que ha venido siguiendo una pauta de 80-15 a favor de las iniciativas por oportunidad. Esta tendencia se ha roto en el año 2010, y se mantiene en el 2011, si bien con una ligera mejora respecto al año anterior. Así en el año 2011 se ha registrado un 75,9% de emprendimiento por oportunidad y un 21,7% por necesidad, cifras mejores que las del año anterior, y que las del conjunto de España, que muestra un 71,6% y un 25,8% respectivamente. Esto concuerda con las mejores condiciones económicas y de entorno para los negocios que presenta la ciudad.

En general, los ciudadanos madrileños tienen una percepción de oportunidades para emprender superior a la española, pero ambas están por debajo de la mayoría de los países de la Unión Europea, acorde con la diferente manifestación que la crisis económica está teniendo en los países de ésta.

Profundizando en las actitudes frente al emprendimiento de los ciudadanos de Madrid, el Observatorio GEM distingue entre las personas involucradas y las no involucradas en un proceso emprendedor. En general, las diferencias entre ambos son consistentes a lo largo de los años. Así, los emprendedores tienen referentes emprendedores en su entorno cercano, tienen mayor sensibilidad hacia la percepción de oportunidades de negocio, y mayor disponibilidad de conocimientos y habilidades para emprender. En muchos de estos aspectos la posición de la ciudad de Madrid no muestra diferencias significativas respecto a otros países de la UE. Sin embargo, el miedo al fracaso se manifiesta como un aspecto todavía a mejorar, especialmente entre los madrileños no emprendedores. A pesar de ello, los indicadores apuntan a una posición dentro de la media de la UE, a la altura de países como Alemania o el Reino Unido.

Es también destacable la evolución de la actitud de la ciudadanía hacia la necesidad de ser competitivos para prosperar, y que esto marca una diferencia entre las personas emprendedoras y las que no lo son. También se aprecia una mejora en la percepción del estatus social de la persona emprendedora, que se va acercando poco a poco a la otros países de referencia. En la misma línea se percibe una mejora del 17% en el papel que están jugando los medios de comunicación en la difusión del espíritu emprendedor hasta llegar a un 47% de valoración positiva, aspecto en el que la ciudad de Madrid está por delante de la media nacional, y que cada vez se acerca más a la media europea.

En opinión de los expertos, el contexto social y cultural no parece tener un papel muy significativo en el impulso de la iniciativa emprendedora, si bien manifiestan que la ciudad de Madrid ofrece un campo más favorable para las iniciativas emprendedoras en comparación con el resto de España.

Entre las principales motivaciones de los madrileños para emprender siguen destacando el deseo de incrementar sus ingresos y de trabajar de forma independiente. Sin embargo, el “mantener ingresos”, que en el pasado era casi marginal, ha tenido un incremento del 29%, lo que se justifica por la situación de crisis actual. No obstante, el principal motivo para emprender sigue siendo el aprovechamiento de una oportunidad de negocio, que, como se ha señalado anteriormente, es superior a la media nacional, y en el entorno de otras potencias económicas europeas.

Todo ello permite concluir que en la ciudad de Madrid se dan unas condiciones adecuadas para desarrollar procesos emprendedores de calidad.

## Características de la iniciativas emprendedoras y consolidadas

En el año 2011 el perfil de una iniciativa en fase emprendedora en la ciudad de Madrid sería una empresa del sector servicios orientados al consumo, con dos propietarios, sin empleados en la actualidad y que espera crear dos empleos en los próximos cinco años, poco innovadora en relación al servicio que ofrece y en las tecnologías que emplea, que opera en mercados muy competitivos, en un sector escasamente tecnológico, con reducida presencia en los mercados internacionales y con expectativas de crecimiento de su mercado moderado.

Estas características tipo, muy similares a las de 2010, ocultan, sin embargo, diferencias muy notables. Así, ha aumentado el peso del sector servicios orientados a consumo en más de 20 puntos, y disminuye el de los sectores transformador y extractivo. El número medio de propietarios en fase emprendedora se sitúa en 2 personas, lo que ha supuesto un aumento en el número de emprendedores probablemente porque se hace necesario repartir el riesgo y los costes de la actividad. Ha aumentado la proporción de iniciativas que sólo dan empleo a los emprendedores, pero se ha modificado la expectativa de empleo. Sigue siendo mayoritaria la proporción que esperan emplear entre 1 y 5 personas en un horizonte a 5 años, pero ha disminuido esta proporción incrementado a más del doble el porcentaje que espera contratar entre 6 y 19 empleados. Aun no siendo empresas innovadoras, ha caído en casi 20 puntos esta proporción incrementándose la de empresas completamente innovadoras. También ha disminuido la proporción de empresas que tienen mucha competencia en 25 puntos, aumentando las que tienen poca o ninguna competencia. La tecnología empleada sigue teniendo, principalmente, una antigüedad superior a 5 años, aunque la proporción ha disminuido, incrementándose fuertemente el empleo de tecnología de última generación. Se ha agudizado más que se trata de iniciativas en un sector escasamente tecnológico. Siendo empresas que no exportan, se ha casi doblado el porcentaje de empresas que exportan hasta el 75% de su producción. Y, por último, aunque la mayoría no tienen expectativas de expansión, sí ha aumentado la proporción de las que esperan alguna expansión, casi triplicándose el porcentaje de las que esperan alguna expansión con nuevas tecnologías. Esto muestra una evolución positiva en las características de estas iniciativas en un entorno económico muy difícil para emprender en los últimos meses.

El perfil tipo de una iniciativa consolidada en la ciudad de Madrid en 2011 es similar al de la que está en fase emprendedora, y difiere en cuanto al sector, pues se trataría de una empresa de servicios orientados al consumo, servicios a empresas o industrial transformadora, es menos innovadora, está en mercados más competitivos, en sectores de base tecnológica algo mayor, con muy limitada presencia internacional y tienen reducidas expectativas de crecimiento.

También se percibe que en muchas características las iniciativas emprendedoras del municipio de Madrid son más competitivas que las del conjunto del territorio nacional ya que muestran mayor propensión a la innovación, competitividad, uso de tecnologías de última generación y voluntad exportadora.

## La financiación de la actividad emprendedora

A pesar de que en el años 2011 se pusieron en marcha más iniciativas que en el año anterior, los recursos medios aportados para ello son de menor cuantía: 15.819 euros de mediana frente a 25.000 euros, siendo el caso más frecuente de 10.000 frente 30.000 en al año 2010, tres veces menos. En este escenario, sólo el 41.7% de los emprendedores aportan el 100% del capital necesario, el resto necesitan recurrir a fuentes ajenas.

El 3,12% de la población de Madrid con edades entre 18-64 años financia negocios de terceros, cifra similar al conjunto nacional. El caso más frecuente es que inviertan 6.000 euros en la



iniciativa, el doble que en el caso nacional, expresión de la mayor propensión a asumir riesgos de la población madrileña, y de su mayor capacidad inversora.

En la línea anterior, se observa que en un 18% de los casos no existe relación previa entre el inversor y el promotor. Se trataría de un inversor profesional, un *business angel* formal o informal. Este porcentaje ha subido siete puntos con respecto al informe de la ciudad de Madrid de 2010 y es casi diez puntos superior a la media nacional. Esto es indicativo que la ciudad de Madrid se producen iniciativas emprendedoras de mayor calidad y envergadura.

El perfil del inversor externo ha variado con respecto al año pasado, aunque el más habitual es el de un hombre, de edad mediana, de origen español, con estudios superiores y sin formación específica para emprender. Se ha producido un ligero aumento en la edad del inversor, y ha disminuido el porcentaje de inversores con rentas altas y estudios universitarios.

## Intraemprendimiento

La iniciativa emprendedora en el seno de las empresas es también un factor de competitividad del tejido productivo del territorio por cuanto que permite el desarrollo de la innovación necesaria para mantener su capacidad de adaptación a los mercados y a las necesidades sociales. El intraemprendimiento permite a las empresas, mejorar en sus productos, servicios y procesos de trabajo, y, por tanto, contribuye a su mejor posicionamiento en un mundo cada vez más competitivo. Por tanto, debe ser una política a estimular dentro de las empresas, y es el motivo por el que se ha abordado su análisis en el Observatorio GEM.

La ciudad de Madrid se posiciona dentro del conjunto nacional como un enclave propicio para el desarrollo de iniciativas emprendedoras corporativas, muy por encima de la media nacional, debido posiblemente a la mayor consolidación del tejido empresarial de que disfruta esta ciudad, y que es equiparable a otras economías desarrolladas, como es el caso de la alemana.

De hecho, en Madrid, la tasa de intraemprendimiento de la ciudad de Madrid es más elevada que la tasa actividad emprendedora, lo que expresa claramente el nivel de desarrollo de esta faceta de la actividad empresarial.

No obstante, según los expertos, aún queda camino por avanzar, siendo la carencia más destacable el escaso valor que dan las empresas a la promoción del intraemprendimiento, con estructuras organizativas todavía demasiado verticales y poco participativas, y la escasa incorporación de esta faceta de la gestión empresarial en los programas formativos y de desarrollo corporativo.

## La perspectiva de género en la actividad emprendedora

En general, se observa un predominio del hombre sobre la mujer en todas las etapas del proceso emprendedor, y esto se ve más acusado en la fase de empresario consolidado, donde se da una relación de 0,37 mujeres por cada hombre, y se difumina más en la fase de emprendedor nuevo y en la fase del abandono del negocio, presentando respectivamente un ratio de 0,89 y 0,71 mujeres por cada hombre.

A pesar de que esta posición es mejorable respecto a otros países de nuestro entorno, la ciudad de Madrid muestra un claro liderazgo respecto al resto de España, pues muestra una posición destacada, seguida de cerca por Murcia y con una clara ventaja respecto al resto de las comunidades.

Dicho esto, al analizar las diferencias entre la actividad emprendedora no se observan diferencias significativas en la mayoría de las variables que caracterizan la actividad emprendedora y el género. Sin embargo, las mujeres tienden a crear empresas con menos empleados, mientras que los hombres tienen actividad en todos los tramos del tamaño de las plantillas. También se observa que

la edad media de las mujeres emprendedoras (40,32 años) supera a la de los hombres (35,7 años), y que los hombres emprenden antes que las mujeres.

En general, los expertos muestran una posición bastante neutra acerca de las posibles ventajas de la ciudad de Madrid en cuanto a las condiciones socioculturales que pueden condicionar la iniciativa emprendedora femenina en relación al resto de España. Así, consideran que factores como la disponibilidad de servicios sociales, la relación entre edad y maternidad, la aceptación social de la iniciativa emprendedora femenina y el apoyo social e institucional para emprender muestran posiciones muy homogéneas respecto a la media española.

Sin embargo, los expertos consideran que en la ciudad de Madrid las mujeres tienen muchas más oportunidades para crear empresas que los hombres en relación al resto del territorio nacional.

GEM diagnostica anualmente el estado de las condiciones de entorno para emprender analizando los resultados de una encuesta específica realizada a un conjunto representativo de expertos de cada país, región o ciudad, familiarizados con las mismas.

El Observatorio GEM identifica 9 condiciones principales relacionadas con la actividad emprendedora:

1. Financiación
2. Políticas públicas
3. Programas públicos
4. Educación y formación
5. Transferencia de I+D
6. Infraestructura comercial
7. Apertura del mercado interno
8. Infraestructura física
9. Normas sociales y culturales

Los expertos valoran entre 4 y 7 afirmaciones sobre cada una de ellas por medio de escalas de Likert de 5 puntos en que 1=completamente falso y 5=completamente cierto. GEM proporciona las medianas de valoración y también ofrece una síntesis de la información de cada bloque mediante la aplicación de la técnica de Componentes Principales a cada uno de ellos. Gracias a esta técnica se obtienen nuevas variables que resumen en una o dos la información de cada condición de entorno.

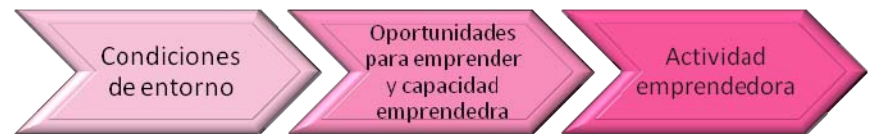
La encuesta a expertos también proporciona valoraciones acerca del apoyo a la mujer emprendedora, al emprendimiento de alto potencial de crecimiento, sobre la legislación de propiedad intelectual, la innovación tanto desde el punto de vista de la empresa como del consumidor, la existencia de oportunidades, motivación, capacidad emprendedora y, finalmente, identificación de obstáculos y apoyos al emprendimiento, así como recomendaciones para la mejora del entorno emprendedor.

## CAPITULO 1. ESTADO DE LAS CONDICIONES DE ENTORNO PARA EMPRENDER

El principal indicador que calcula el Observatorio GEM, la tasa de actividad emprendedora total denominada TEA -Total Entrepreneurship Activity Rate- toma un valor de 5,9% en la ciudad de Madrid el año 2011, cifra que supera en un punto a la 2010 aunque está dos décimas por debajo de la media española.

Según el modelo teórico GEM, el estado de las condiciones del entorno para emprender de un territorio (ver Figura 1), influye en la existencia y captación de oportunidades por parte de la población, así como en su capacidad de emprendimiento; elementos que, finalmente, inciden a su vez en la magnitud de la actividad emprendedora total. Por este motivo, se inicia el informe con la descripción de la valoración que han efectuado los expertos acerca de dichas condiciones.

Figura 1. El entorno y su impacto: modelo teórico



Las valoraciones medias de los expertos respecto de estas condiciones para el año 2011 en la ciudad de Madrid son favorables en algunos aspectos y mejorables en otros (ver Figura 2).

La condición mejor valorada es la que atañe al acceso y disponibilidad de infraestructuras físicas y servicios para emprendedores. Le sigue una percepción media positiva de los programas públicos diseñados para fomentar y apoyar al emprendimiento, las políticas de prioridad y apoyo al emprendimiento y el acceso a infraestructura comercial y profesional. Por otro lado, se aproximan al estado considerado aceptable, las barreras de entrada al mercado, la dinámica del mercado interno, las políticas relacionadas con aspectos fiscales y trámites burocráticos y la transferencia de I+D. Los expertos destacan por su baja valoración las normas sociales y culturales, el acceso a la financiación, la educación, y la formación específica sobre emprendimiento en las etapas educativas superiores y de primaria y secundaria.

Desde el año 2000 en que se inició la valoración de esta formación específica en cuanto a su implantación y resultados en los primeros años escolares, los expertos españoles han venido otorgando valoraciones medias cada vez más críticas sobre la misma<sup>2</sup>, de

<sup>2</sup> Para más información, véase Informe GEM España 2011.

forma que en los últimos cuatro años, no se ha alcanzado siquiera el valor 2 de la escala. La evaluación de esta condición en la ciudad de Madrid está alineada con esta tendencia general aunque los expertos la sitúan en los dos últimos años (2010 y 2011) por encima de la valoración media española.

Por otro lado, el acceso a la financiación, uno de los obstáculos más graves para emprender, en opinión de los expertos, y también se percibe como deficiente, pero en menor grado que para España en su conjunto. En el recuadro adjunto se relacionan las principales iniciativas de la Agencia de Desarrollo de la ciudad de Madrid, Madrid Emprende, que pueden ayudar y motivar a los emprendedores potenciales que se decidan por la puesta en marcha de iniciativas en la zona. Estos apoyos, relacionados con la fiscalidad y con el impulso de la I+D, mejoran una parte de la vertiente financiera de la creación empresarial, pero el clima económico actual no está favoreciendo el acceso al crédito, principal fuente de financiación de la actividad emprendedora española, y la más mencionada por los expertos en sus comentarios abiertos.

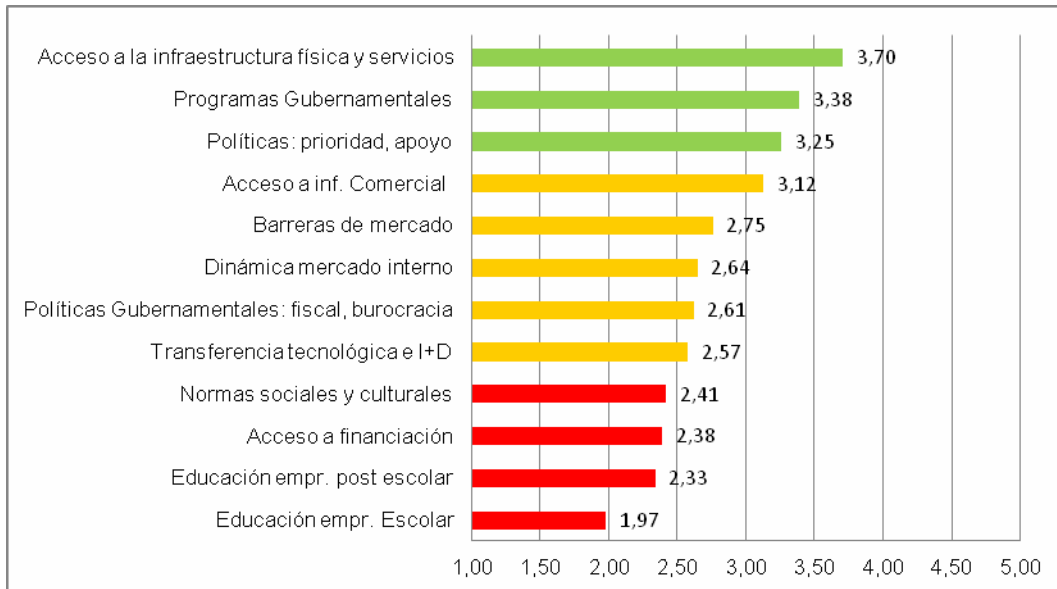
Otros datos, como los ofrecidos por *Doing Business* en su edición 2011, acerca de la facilidad para hacer negocios en España en su conjunto, están más en sintonía con la valoración aportada por los expertos GEM de Madrid acerca de la dinámica del mercado, pues nuestra posición entre 183 economías, ha seguido una tendencia descendente en dicho apartado entre los años 2010 (en que ocupábamos la número 48) y 2011 (en que ocupamos la 49). Concretamente, España ha retrocedido tres posiciones en cuanto a la facilidad de apertura de un negocio, dos en el manejo de permisos de construcción y seis en el ámbito del registro de propiedades, todo lo cual implica una mayor complejidad en la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras en algunos sectores.

**Madrid Emprende** es la agencia del Ayuntamiento de Madrid encargada de promover la iniciativa empresarial en la capital. Desde su creación en 2005, esta agencia ha atendido a más de 110.000 emprendedores y empresarios -solo en 2011, casi 21.000 usuarios se beneficiaron de sus servicios-. La actividad de promoción que Madrid Emprende desarrolla cubre todas las fases y aspectos relativos a la puesta en marcha de una empresa: elaboración del plan de negocio, constitución de la empresa, alojamiento empresarial, formación y asesoramiento especializados y financiación del nuevo proyecto.

Las actuaciones más destacadas de la agencia son:

- Red de Viveros de Empresas: con siete infraestructuras dedicadas a la incubación de nuevos negocios que conjuga espacios especializados con servicios de acompañamiento empresarial, ostentando el sello de Centro Europeo de Empresas Innovadoras (CEEI-BIC).
- Reintegro de las cuotas de la seguridad social a nuevos autónomos menores de 30 años: Madrid Emprende subvenciona el 50% de este gasto durante los primeros 18 meses de actividad empresarial.
- Fondo Seed Capital en colaboración con inversores privados, para apoyar el arranque y expansión de startups innovadoras, con una dotación de cuatro millones de euros, y capacidad para movilizar otro tanto procedente de business angels y entidades de capital riesgo.
- Zona Franca ICC para potenciar las industrias culturales y creativas en el barrio de Las Cortes, que ha sido declarado por el Ayuntamiento de Madrid Zona Franca Urbana, para que las empresas pertenecientes a este sector que tengan su sede en él se beneficien de una exención total en una cesta de tributos municipales.
- Ventanilla Única Emprendedora para el asesoramiento y tramitación para los emprendedores de la ciudad que reúne en una misma oficina -situada en Gran Vía, 24- a técnicos de Madrid Emprende, la Agencia de Gestión de Licencias, la Comunidad de Madrid y la Cámara de Comercio.

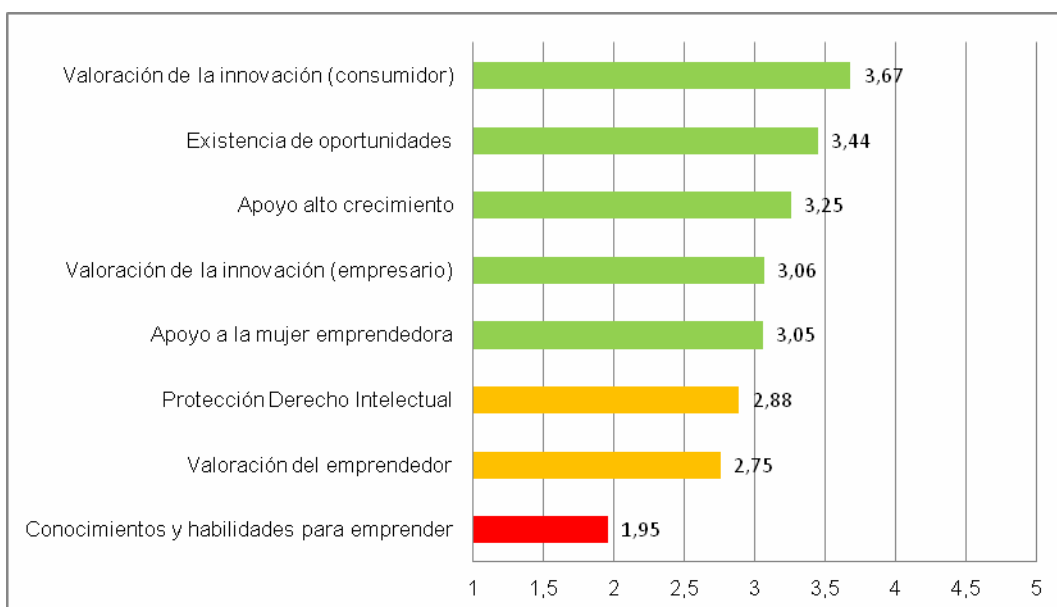
Figura 2. Valoración media otorgada por los expertos GEM 2011 de la ciudad de Madrid a las principales condiciones de entorno que inciden en el proceso emprendedor



Los expertos GEM Madrid han valorado positivamente otros aspectos del entorno para emprender más específicos (ver Figura 3). Así, es bastante elevada la valoración que hacen de la consideración de la innovación desde el punto de vista del consumidor. Los expertos están indicando que el consumidor madrileño aprecia los productos y servicios innovadores y que el mercado está abierto a la introducción de los mismos, demanda que no se vería correspondida al mismo nivel por parte de los empresarios, aunque mejora en 2011 respecto a la que indicaban los expertos en 2010.

También valoran bien la existencia de oportunidades de negocio para emprender, el apoyo al emprendimiento de alto potencial de crecimiento y el apoyo que se presta a la mujer emprendedora. Se pueden considerar aceptables el estado de los mecanismos de protección del derecho a la propiedad intelectual y la valoración social del emprendedor y el estado de los mecanismos de protección del derecho a la propiedad intelectual, factores que contribuyen a favorecer la creación de empresas y el desarrollo de innovaciones.

Figura 3. Valoración de los expertos GEM acerca de otras condiciones del entorno para emprender



La valoración realizada por los expertos de Madrid sobre la mayoría de estos aspectos relacionados con las condiciones del entorno para emprender ha aumentado respecto a la realizada en 2010, aunque retrocede la valoración que realizan sobre los conocimientos y habilidades para emprender que disminuye respecto a 2010 (ver Tabla 1).

Tabla 1. Evolución de las valoraciones medias de las condiciones del entorno en Madrid

Condiciones del entorno (ordenadas según valoración del 2011)	Media 2010	Media 2011	Evolución
Valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor	3,55	3,67	Mejora
Existencia de oportunidades	2,94	3,44	Mejora
Apoyo del alto crecimiento	2,90	3,25	Mejora
Valoración de la innovación desde el punto de vista de las empresas	2,91	3,06	Mejora
Apoyo a la mujer emprendedora	3,12	3,05	Retroceso leve
Protección propiedad intelectual	2,72	2,88	Mejora
Valoración del emprendedor	2,85	2,75	Retroceso leve
Conocimientos y habilidades para emprender	2,21	1,95	Retroceso

La opinión de los expertos madrileños sobre la valoración de la innovación, tanto desde el punto de vista del consumidor como desde el punto de vista del empresario, es más favorable que la que reflejan los expertos españoles. En la ciudad de Madrid estas valoraciones mejoran considerándose aceptables en ambos aspectos.

También los expertos madrileños son más optimistas que los españoles en cuanto a la existencia de oportunidades. Esto difiere de lo que afirma la población de la capital, que al igual que la de toda de España perciben que las oportunidades para emprender han disminuido ligeramente en 2011, aunque en la ciudad de Madrid se perciben mejores que para España, como se puede ver en el *Balanced Scorecard*.

### ¿Qué temas han citado los expertos como obstáculos y apoyos al emprendimiento en la ciudad de Madrid el año 2011?

#### Principales obstáculos para el emprendimiento en la ciudad de Madrid

Financiación	87,50%
Políticas públicas	37,50%
Educación y formación emprendedora	37,50%
Acceso a infraestructura física	37,50%
Capacidad emprendedora	37,50%
Normas sociales y culturales	12,50%

#### Principales apoyos para el emprendimiento en la ciudad de Madrid

Políticas públicas	57,10%
Normas sociales y culturales	57,10%
Educación y formación emprendedora	28,60%
Clima económico	28,60%
Programas públicos	14,30%
Transferencia de I+D	14,30%
Acceso a infraestructura física	14,30%
Capacidad emprendedora	14,30%
Mercado laboral y empleo	14,30%
Financiación	14,30%

#### ¿Con qué temas tienen que ver las recomendaciones que han propuesto para mejorar las condiciones de entorno?

Políticas públicas	87,50%
Financiación	62,50%
Educación emprendedora.	37,50%
Programas públicos	12,50%
Normas sociales y culturales	12,50%



Mejora notablemente en 2011 la opinión de los expertos madrileños acerca del apoyo a la empresa con alto potencial de crecimiento, al igual que la de los expertos españoles. No obstante la mejora de valoración de este aspecto es mayor para la ciudad de Madrid.

El apoyo a la mujer emprendedora es un aspecto que los expertos siguen considerando aceptable aunque ha retrocedido levemente su valoración respecto al año anterior, y sigue siendo superior a la que se otorga para el conjunto de España.

Los expertos valoran como mejorables los demás aspectos. La protección del Derecho Intelectual progresa en su valoración respecto al año 2010 y sigue contando una valoración superior a la media española. La valoración del emprendedor, según la opinión de los expertos, retrocede levemente en relación al año anterior y, finalmente, la condición del entorno peor valorada por los expertos en el año 2011 son los conocimientos y habilidades para emprender, pues consideran que no son suficientes y opinan que han empeorado respecto al año anterior.

Como se aprecia en el recuadro adjunto, los temas citados por los expertos GEM Madrid como principales obstáculos para emprender están relacionados con la financiación, las políticas públicas, y la educación y formación específica para emprender. Por otro lado, detectan como principales apoyos algunos que han sido considerados por otros expertos como obstáculos: las políticas públicas y las normas sociales y culturales principalmente, seguidos de la educación y formación emprendedora y el clima económico, y, en menor medida, los programas públicos, la transferencia de I+D, el acceso a infraestructura física, la capacidad emprendedora, las condiciones del mercado laboral y del empleo y la financiación. Finalmente, los expertos han indicado en sus recomendaciones aspectos relacionados con el desarrollo de políticas públicas, la mejora del acceso a la financiación para emprendedores, la educación y formación específicas para emprender, la creación de

programas públicos y las normas sociales y culturales relativas a la mejora del reconocimiento y valoración de la figura del emprendedor.

Dado que las respuestas de los expertos en este apartado de la encuesta son abiertas, es importante tener en cuenta que, al realizar su clasificación, se ha aplicado el criterio de distinción entre el concepto de política pública y el de programa gubernamental. Así, una política pública es una posición básica o curso de acción seleccionado por el gobierno para orientar las decisiones respecto a una necesidad o situación de interés público, siendo sus principales fuentes de expresión la Constitución, el Código Político, las Leyes, el Programa de Gobierno y los pronunciamientos oficiales del gobierno. En cambio, un programa gubernamental, es un conjunto de proyectos dirigidos a una o más metas comunes, existiendo diversos tipos en función de su amplitud y ámbito de aplicación.

Las políticas públicas, definen un orden de prioridad y el ámbito de acción del gobierno en el tratamiento de los problemas o necesidades, según su naturaleza y urgencia, mientras que un programa viene descrito por acciones y servicios concretos, que obedecen a un propósito, estableciendo el porqué y para qué existe y el resultado que se quiere alcanzar con su implementación. Así, por ejemplo, las políticas definen los requisitos de tramitación de una empresa, mientras que un programa puede ofrecer ayudas para su puesta en marcha o desarrollo en función de determinadas características de la misma.

Tabla 2. Selección de respuestas abiertas proporcionadas por los expertos GEM ciudad de Madrid 2011

#### Obstáculos

- Falta de financiación, tanto por escasez de financiación bancaria, como por la dificultad de acceso a ella para los emprendedores.
- El capital riesgo español no invierte significativamente en empresas de base tecnológica, aun considerando su gran potencial.
- Existe una gran burocracia con requisitos legales muy restrictivos, haciendo mención especial de los trámites y plazos para obtener una licencia de apertura y del acceso a los Parques Tecnológicos.
- Los costes de Seguridad Social para trabajadores por cuenta propia son elevados.
- Es alto el precio del espacio en los Parques Tecnológicos.
- Ausencia de mecanismos eficaces para la transferencia universidad-empresa.
- La formación y educación no están enfocadas hacia la creación de una cultura emprendedora y tienden a inculcar la aversión al riesgo y el miedo al fracaso.
- No se motiva al emprendimiento desde la educación primaria y secundaria.
- Escasez de espíritu emprendedor.
- No hay interacción entre emprendedores con experiencia y *venture capital* con emprendedores noveles.
- El contexto cultural no facilita que el emprendedor se decida a emprender.
- Las empresas y Administraciones Públicas no demandan innovación.
- Caída del consumo.
- El contexto macroeconómico es incierto.

#### Apoyos

- Importantes políticas públicas apoyan el emprendimiento, desde Madrid Emprende u otras entidades, la simplificación de la normativa en la Comunidad de Madrid o la existencia de Ventanillas Únicas Empresariales.
- El autoempleo está convirtiéndose en una opción, aunque genera emprendedores por necesidad, no por oportunidad.
- La actual situación macroeconómica y la globalización generan oportunidades que se pueden aprovechar.
- Madrid aglutina la mayor densidad de universidades y centros públicos de investigación de Europa.
- Viveros de empresas
- Los eventos de *networking* permiten crear redes de contactos importantes para emprendedores.
- Asociación de Jóvenes Emprendedores (AJE) Madrid.
- Cada vez existe más formación para emprendedores.
- Elevada densidad de población.
- El desarrollo de las TIC está reduciendo las necesidades de inversión a la hora de crear una empresa y ponerla en funcionamiento.
- Ayudas estatales: NOETEC, ENISA, Genoma España, Torres Quevedo,...
- Préstamos a bajo interés dirigidos a emprendedores.



## Recomendaciones

- Eliminar trabas burocráticas.
- Incentivos al emprendimiento.
- Mejorar la fiscalidad y tramitaciones: exenciones fiscales por compra de productos ofrecidos por nuevas empresas (IVA reducido, por ejemplo), posponer pagos a la Seguridad Social, Hacienda y demás tributos al momento en que las nuevas empresas lleguen al punto de equilibrio, agilizar la gestión de licencias municipales.
- Mejorar la coordinación de las entidades políticas regionales.
- Aprovechar los instrumentos públicos para facilitar el emprendimiento como, por ejemplo, la compra pública de tecnología innovadora.
- Aplicación de la nueva Ley de la Ciencia para empresas de base tecnológica.
- Facilitar el acceso a la financiación bancaria y aumentar la rapidez en la del ICO.
- Buscar fórmulas de financiación que funcionen de verdad.
- Estimular la aparición y apoyar las redes de *Business Angels* ya existentes.
- Puesta en marcha de iniciativas públicas de apoyo al capital riesgo en empresas de base tecnológica.
- Acciones para la difusión de una cultura emprendedora entre la ciudadanía.
- Impulsar el espíritu emprendedor en la educación primaria.
- Formación específica para emprendedores.
- Desarrollar programas para atraer talento global (estudiantes internacionales de Doctorado y MBAs líderes a nivel mundial).

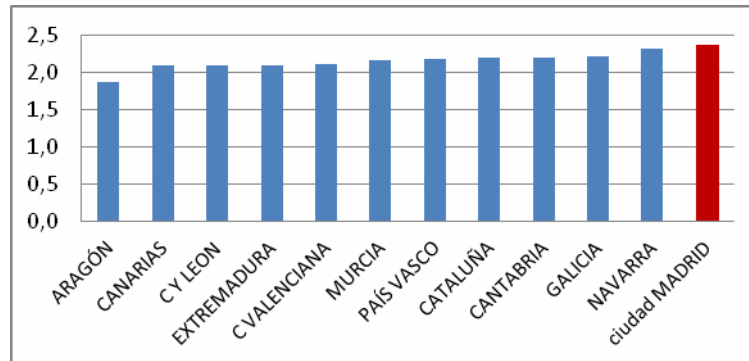
## Condiciones del entorno para emprender en la ciudad de Madrid en el 2011

En este apartado se proporcionan gráficos comparativos de la situación de las Comunidades y Ciudades Autónomas, además de la ciudad de Madrid que han participado en la encuesta GEM de expertos 2011, acerca de las nueve condiciones de entorno que se consideran más influyentes en la actividad emprendedora.

Se inicia la evaluación de las condiciones del entorno con la financiación para emprendedores. Como se puede apreciar en la Figura 5, ninguna zona de España alcanza la puntuación media en que esta condición se considera en estado aceptable (3 puntos en una escala de 1 =muy deficiente a 5=excelente). La ciudad de Madrid es valorada por los expertos como el territorio que se encuentra en mejor situación, seguido de Navarra que muestra una valoración muy similar. Aragón es la Comunidad que se valora con una situación más desfavorable.

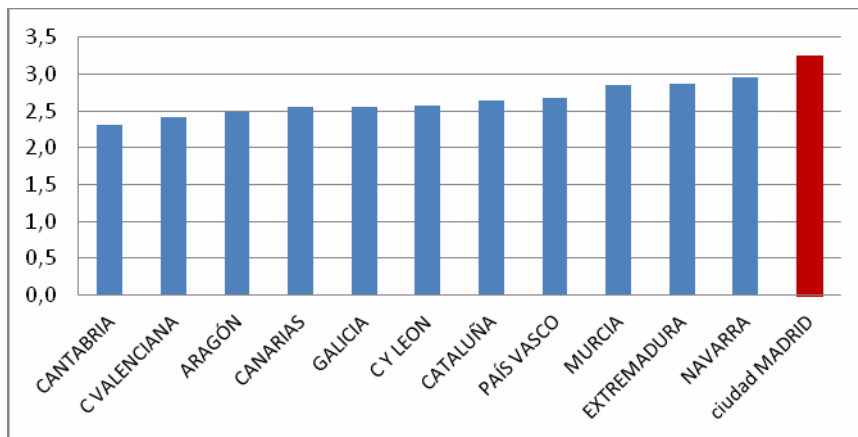
Respecto al año anterior, en que la ciudad de Madrid se posicionaba en cuarta posición, ha mejorado su posición respecto a otros territorios, pero no se ha incrementado la valoración de los expertos. Lo que se refleja es que otros territorios, como Navarra, País Vasco, Cantabria o Cataluña tienen una menor valoración en 2011. Galicia ha tenido un comportamiento similar al de la ciudad de Madrid.

Figura 4. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2011 en cuanto al estado de la financiación para emprendedores



La siguiente variable hace referencia al estado de las políticas públicas de carácter autonómico o local en el caso de las ciudades que prestan apoyo al emprendimiento, y el grado en que se perciben como un tema prioritario de los gobiernos de cada territorio. La ciudad de Madrid es la única que presenta una valoración aceptable y, por tanto, es la que tiene la mejor valoración. También, según la opinión de los expertos, ha tenido un cambio de valoración importante respecto al año anterior. Cantabria aparece como la comunidad con peor posición.

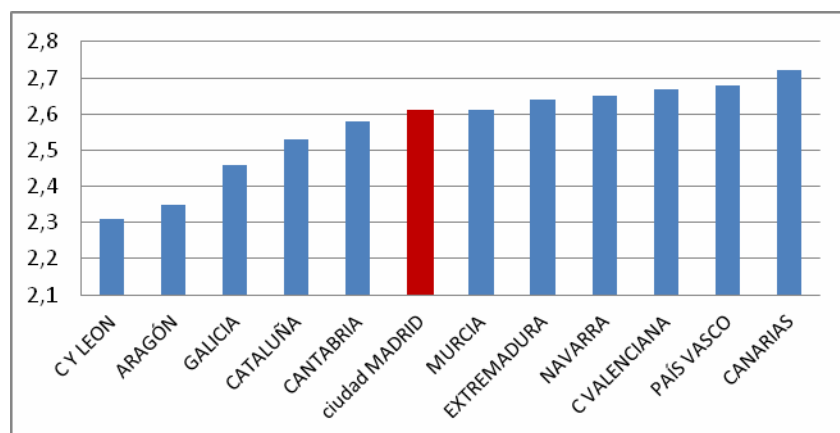
Figura 5. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2011 en cuanto al estado de las políticas públicas de prioridad y apoyo al emprendimiento



Al valorar las políticas relacionadas con la burocracia y la fiscalidad para emprendedores, Canarias y País Vasco aparecen como los territorios mejor valorados, aunque no alcanzan el nivel aceptable. La ciudad de Madrid tiene una valoración intermedia respecto a los demás territorios y Castilla y León es la que muestra una valoración peor.

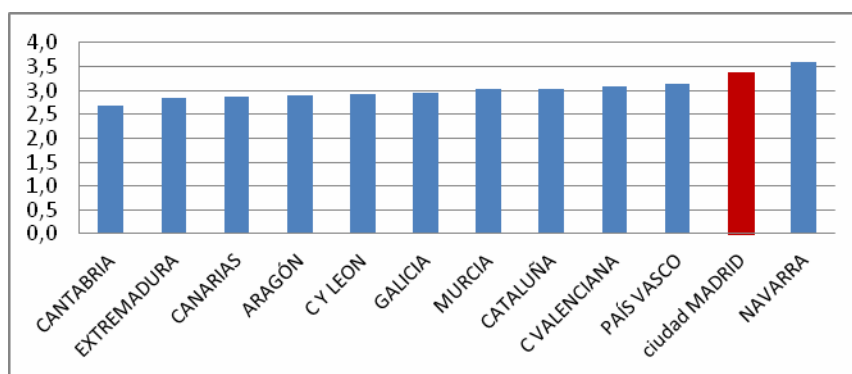
Es significativo el retroceso sufrido por la ciudad de Madrid respecto a otros territorios en cuanto a políticas públicas. En el año 2010 la valoración otorgada por los expertos posicionaba a la ciudad de Madrid detrás del País Vasco y Canarias y en 2011 otros territorios (Comunidad Valenciana, Navarra, Extremadura y Murcia) tienen mejor valoración. Sin embargo, este retroceso en posición relativa no supone que los expertos hayan valorado peor esta condición del entorno, ya que mantiene una valoración similar a la de 2010. Quizás esta diferencia puede deberse a un cambio de expectativas por parte de otros territorios.

Figura 6. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2011 en cuanto al estado de las políticas gubernamentales referidas a trámites burocráticos y fiscalidad para emprendedores



En cuanto a los programas públicos desarrollados para emprendedores, Navarra, la ciudad de Madrid, el País Vasco, la Comunidad Valenciana, Cataluña y Murcia obtienen una valoración aceptable por encima de los 3 puntos, las mismas que en 2010, lo que indica que éste es uno de los aspectos mejor valorados por los expertos de todos los territorios. En este terreno la ciudad de Madrid ha mejorado mucho su posición respecto a otros territorios, pasando de la décima posición en 2010, a la segunda en 2011.

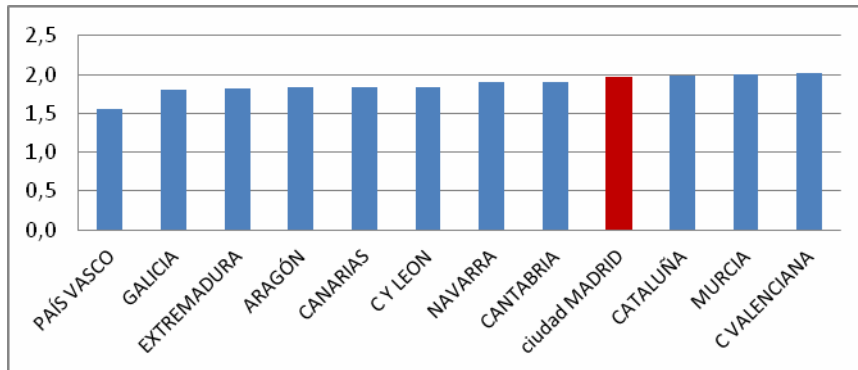
Figura 7. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2011 en cuanto al estado de los programas gubernamentales para emprendedores



La implantación de la educación y formación emprendedora en la etapa escolar es la condición de entorno tradicionalmente peor valorada en España por los expertos. Como se aprecia en la Figura 9, ninguna región o ciudad se aproxima a un estado aceptable. Las que ocupan las mejores posiciones son la Comunidad Valenciana, Murcia, Cataluña y la ciudad de Madrid con valoraciones próximas a 2 puntos.

Si se compara la valoración dada por los expertos en 2011 con la del año anterior, ésta no ha variado mucho en la ciudad de Madrid. Sin embargo, su posición relativa respecto a otros territorios ha mejorado notablemente, pasando de la última posición a la cuarta. Esto se explica porque la valoración de esta condición ha empeorado para muchos territorios.

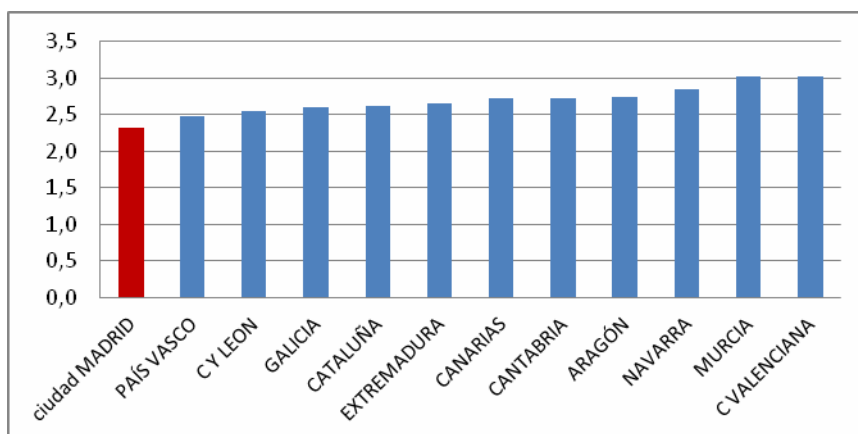
Figura 8. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2011 en cuanto al estado de la educación emprendedora en la etapa escolar de primaria y secundaria



La valoración de los expertos es más favorable cuando analizan el estado de la educación y formación emprendedora en los estudios superiores. En este aspecto, la Comunidad Valenciana y Murcia son los territorios mejor valorados, con puntuaciones aceptables, superiores a 3, en ambos casos. En este aspecto, los expertos otorgan la peor valoración para la ciudad de Madrid.

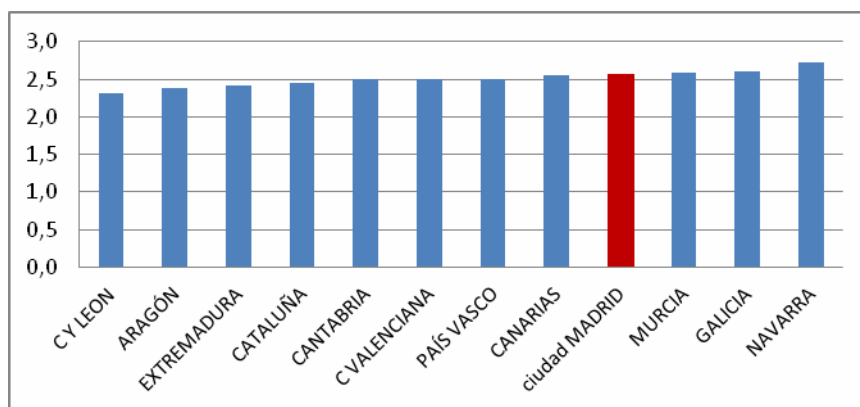
Ya en 2010, los expertos valoraron a la ciudad de Madrid como el territorio en peor posición con una puntuación que no llegaba a 2. En 2011 se mantiene la posición relativa con otros territorios, pero la valoración se ha incrementado hasta 2,33. Parece que ha tomado una buena tendencia.

Figura 9. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2011 en cuanto al estado de la educación emprendedora en la etapa superior y postgrado



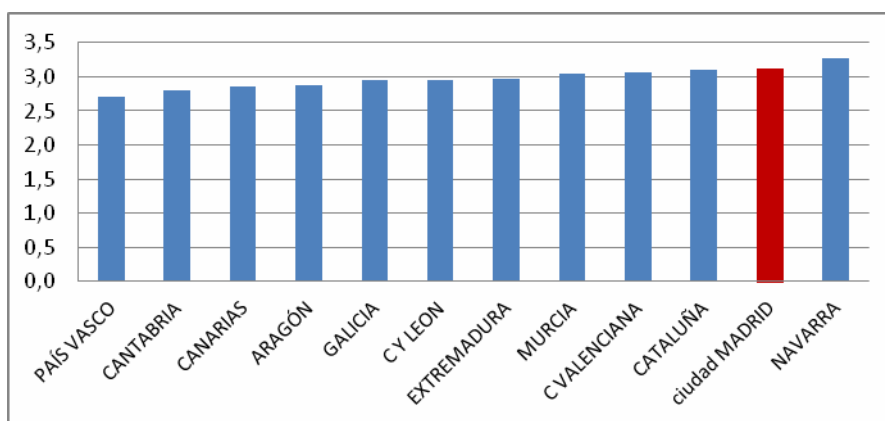
En relación a la transferencia de I+D, Navarra ocupa la primera posición y es el único territorio que tiene una valoración cercana a 3. Todos los territorios tienen valoraciones de expertos que indican que son condiciones que deberían mejorar. La ciudad de Madrid aparece en la cuarta posición por detrás de Navarra, Galicia y Murcia. Éstos últimos han mejorado su valoración respecto al año anterior. Los territorios que más retroceden en la valoración de este aspecto, respecto a 2010, son Extremadura y País Vasco.

Figura 10. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2011 en cuanto al estado de la transferencia de I+D en el ámbito emprendedor



El acceso a infraestructuras comerciales y profesionales para emprendedores alcanza una valoración aceptable para muchas zonas de España. La ciudad de Madrid se encuentra en la segunda posición, detrás de Navarra. El País Vasco ha tenido un fuerte retroceso, ya que en 2010 era el territorio mejor valorado en esta condición y este año aparece en la última posición y con una valoración inferior a 3. Sin embargo, la ciudad de Madrid ha tenido una evolución muy favorable, pasando de una valoración a mejorar en 2010, a tener una valoración aceptable en el 2011, según la opinión de los expertos.

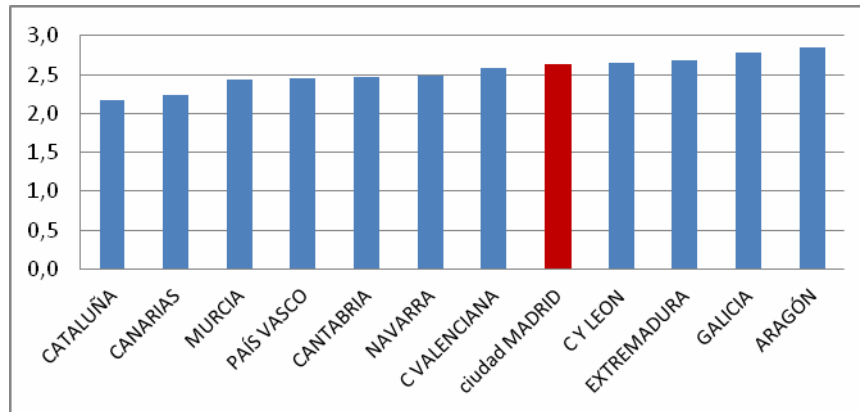
Figura 11. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2011 en cuanto al estado del acceso a infraestructura comercial y profesional para emprendedores



La dinámica del mercado interno se percibe como difícil en todos los territorios, siendo Aragón el territorio mejor valorado y que, además, evoluciona positivamente respecto a año anterior. Le siguen Galicia, Extremadura, Castilla y León, la ciudad de Madrid, que ocupa la quinta posición, y la Comunidad Valenciana por encima de una valoración de 2,5.

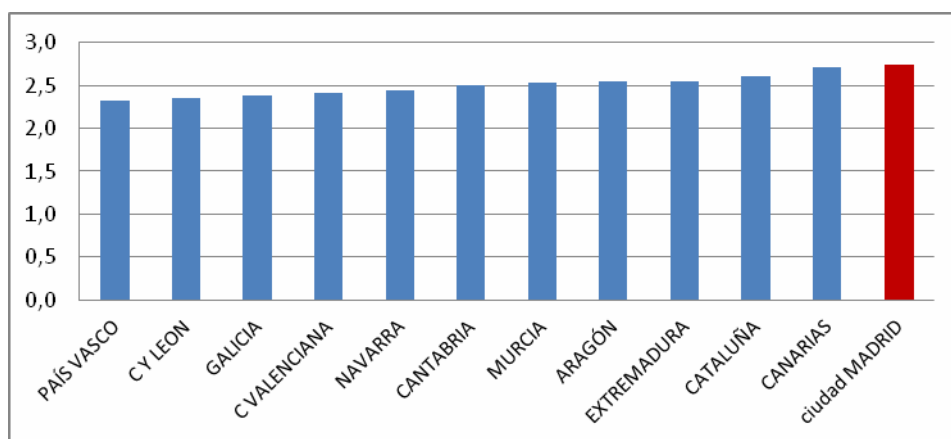
Respecto a 2010, territorios como Aragón, Castilla y León y la ciudad de Madrid mantienen sus valoraciones y los que mejoran han sido Extremadura y Galicia.

Figura 12. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2011 en cuanto al estado de la dinámica del mercado interno



Las barreras de entrada al mercado interno se valoran por parte de los expertos como un reflejo de las dificultades que pueden tener los emprendedores para introducirse en el mercado, especialmente por lo que atañe al coste de dicha entrada, a la competencia que deben afrontar, a la existencia de monopolios y similares. La valoración que realizan no se considera aceptable en ninguno de los territorios considerados. La ciudad de Madrid se posiciona en primer lugar, mejorando su posición relativa respecto al año anterior en que el ocupaba el cuarto puesto. Son interesantes los cambios que se han producido en la valoración de los distintos territorios respecto a 2010, ya que Comunidades como Extremadura y Aragón han retrocedido levemente, pero la Comunidad Valenciana o Navarra han tenido un importante retroceso. Los territorios que han tenido una evolución más positiva han sido Madrid capital, Canarias y Cataluña.

Figura 13. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2011 en cuanto al estado de las barreras de entrada al mercado interno



En todas las zonas de España consideradas, los expertos perciben como más que aceptable el estado de las infraestructuras físicas y los servicios para emprendedores. Destacan Navarra y País Vasco con una valoración de 4 puntos. Navarra ha tenido una mejora notable en su valoración en el último año. La ciudad de Madrid ocupa el quinto puesto y su valoración es de 3,7, valoración que retrocede muy levemente respecto al año anterior.

Figura 14. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2011 en cuanto al estado de las infraestructuras físicas y de servicios para emprendedores

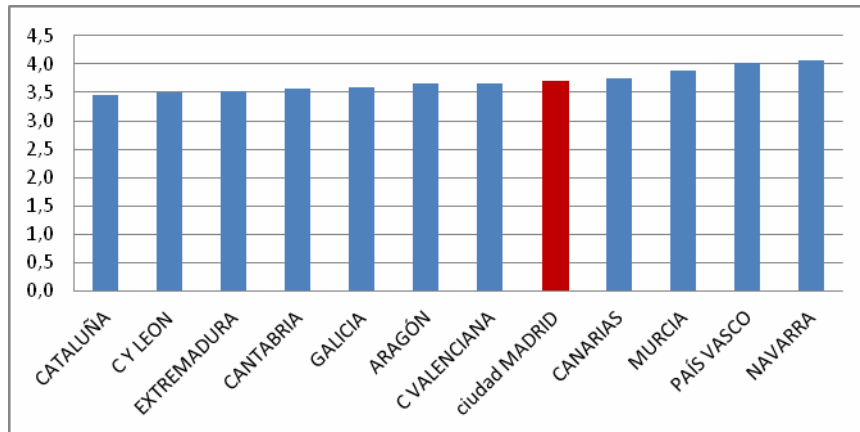
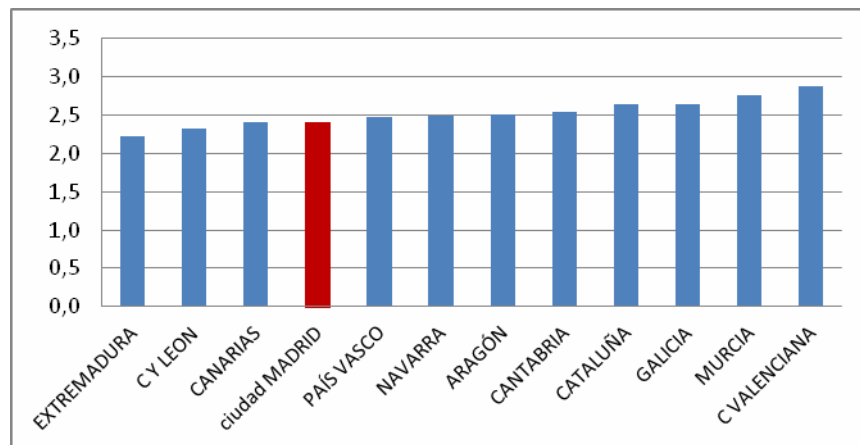


Figura 15. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2011 en cuanto al estado de las normas sociales y culturales



Por último se valoran las normas sociales y culturales, sobre las que los expertos indican que es otra de las condiciones del entorno que deben mejorar. Es importante el impulso que se ha dado al emprendimiento, pero aún falta que la sociedad perciba la importancia del emprendedor y sea apoyado. La Comunidad Valenciana es la zona mejor valorada, con una puntuación cercana a los 3 puntos y la peor valorada es Extremadura. La ciudad de Madrid ha mejorado levemente su valoración, pasando de 2,3 en 2010 a 2,41 en 2011, lo que le ha permitido avanzar respecto a los demás territorios evaluados. Los expertos de Madrid indican entre sus recomendaciones estos aspectos. Posiblemente, las acciones encaminadas a la difusión de la cultura emprendedora entre la ciudadanía, así como la formación y educación emprendedora en todos los ámbitos permitan alcanzar los objetivos en cuanto al reconocimiento de la figura del emprendedor.

### Medición del proceso emprendedor en el Observatorio GEM

El observatorio GEM del año 2011 ha estimado que hay unos 388 millones de emprendedores en el mundo, entre 18 y 64 años de edad que están poniendo en marcha o dirigiendo un proyecto empresarial nuevo, en las 54 naciones que han participado en la decimotercera edición del estudio. Estas personas determinan lo que GEM denomina la tasa de actividad emprendedora total (TEA), que consiste en el porcentaje total de iniciativas en fase naciente y nueva o de consolidación sobre la población de 18-64 años de cualquier nación o territorio considerado.

Esta cifra incluye a 163 millones de mujeres y a 165 millones emprendedores jóvenes entre 18 y 35 años, y que están consolidando negocios entre los tres y los cuarenta y dos meses de su puesta en marcha.

Hay un total de 141 millones que esperan crear un mínimo de cinco puestos de trabajo durante los próximos cinco años, y 65 millones que esperan crear veinte o más empleos en los próximos cinco años. Estos datos ilustran la magnitud de la contribución del emprendimiento en cuanto a sus expectativas de creación de empleo en el mundo.

Entre estos emprendedores hay 69 millones que ofrecen productos y servicios innovadores que antes no existían en el mercado, y que tienen muy pocos competidores. Además, hay 18 millones de nuevos emprendedores que venden sus productos y servicios en el mercado internacional, lo cual también es una muestra de cómo está transformándose la estructura de los tejidos productivos con la llegada de las nuevas generaciones al mercado.

La muestra GEM 2011 de ámbito global se basa en la información de 140.000 encuestados de muy diversos medios geográficos y niveles de desarrollo económico, y ha cubierto alrededor de un 52,5% de la población mundial y un 75,4% del PIB.

## CAPITULO 2. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE MADRID

En este capítulo se analiza la evolución de las tasas de actividad emprendedora en la ciudad de Madrid y su comparación con otras referencias de ámbito regional y nacional. Para ello se comienza haciendo una descripción muy sucinta de la metodología de medición del Observatorio GEM para facilitar la comprensión de los análisis posteriores. Esta metodología identifica cuatro estadios en el proceso de emprender, que se representan en la Figura 1. De ellos, los dos centrales son los más relacionados con la actividad emprendedora, pues se ajustan a las circunstancias que concurren desde la puesta en marcha hasta el comienzo de la fase de consolidación de un proyecto empresarial. Por ello constituyen el núcleo de la medida de la iniciativa emprendedora según la metodología GEM, pues a ellos se asocia la TEA, o Tasa de Actividad Emprendedora, que es el principal referente para realizar estudios comparativos sobre emprendimiento.

Figura 1. Las etapas del proceso emprendedor según la metodología GEM



Para analizar la dinámica de este proceso emprendedor en la ciudad de Madrid se considera, por una parte, el emprendimiento potencial, es decir la intención de emprender a tres años vista, seguido de un análisis de la TAE y de la tasa de empresas consolidadas, finalizando con el análisis de las tasas de abandono de actividad. Adicionalmente, y con el fin de contextualizarlo en un entorno más amplio, se hace un posicionamiento de la ciudad de Madrid a nivel internacional.



## Actividad emprendedora potencial en la población

El Observatorio GEM identifica a los emprendedores potenciales como aquellas personas de 18 a 64 años que afirman tener la intención de poner en marcha un negocio o actividad de autoempleo en los próximos 3 años.

En el año 2010, la tasa de emprendimiento potencial de la ciudad de Madrid se situaba en un 6,4%, apenas por debajo de la media española (6,7%). En el año 2011 esta magnitud ha tenido una mejoría apreciable, pasando al 10,5%, significativamente por encima de la tasa media española (9,7%), que también ha tenido un importante aumento respecto al año anterior. Esta evolución puede ser indicio de nuevos incrementos de la tasa de actividad emprendedora en los próximos años, probablemente por la toma de conciencia de la ciudadanía sobre el papel que puede tener la iniciativa emprendedora como medio para superar la actual situación de destrucción de empleo y de configurar un futuro profesional estable basado en las capacidades del propio individuo.

Tabla 1. Iniciativa emprendedora potencial en la ciudad de Madrid y análisis comparativo

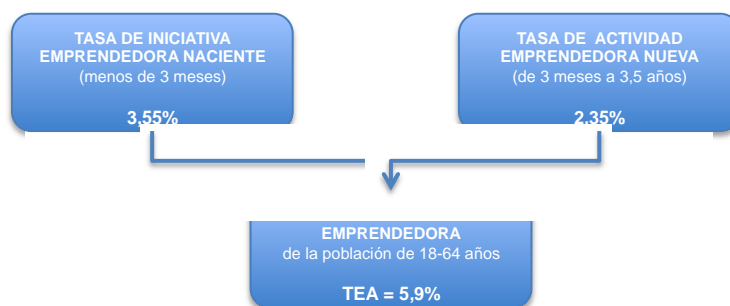
	ciudad de Madrid		España	
	2010	2011	2010	2011
Tasa de emprendimiento potencial	6,4%	10,5%	6,7%	9,7%
Población Emprendedora Potencial (personas)	210.911	341.846	2.059.681	2.899.834

En la Tabla 1 se muestra una comparación entre la iniciativa potencial de la ciudad de Madrid y el total de España, así como el número de personas a que afecta. Hay que tener en cuenta que se trata de dos colectivos incluyentes en la medida en que la elevada tasa de la ciudad de Madrid afecta a la de España, sobre todo si se tiene en cuenta que solo la población emprendedora potencial de la primera representa el 11,8% del total de los emprendedores potenciales del país.

## Actividad emprendedora registrada y su evolución.

Como es bien sabido, la tasa de actividad emprendedora total, denominada TEA, es el porcentaje de iniciativas que tienen entre 0 y 42 meses de vida en el mercado sobre la población residente de 18-64 años, y constituye la parte central del proceso emprendedor descrito en la Figura 1 de este capítulo. El valor estimado de dicha tasa para Madrid en 2011 es de un 5,9%, experimentando un incremento del 28,2 % respecto al año anterior. Su desglose puede analizarse en la Figura 2.

Figura 2: Tasa total de actividad emprendedora y sus componentes en la ciudad de Madrid en el año 2011



Estas tasas han experimentado una mejora muy significativa respecto al año anterior, habiendo pasado la tasa de iniciativa emprendedora naciente de un 2,4% a un 3,5%, y la tasa de iniciativa emprendedora nueva de un 2,2% a un 2,3%. Estas cifras pueden interpretarse como la

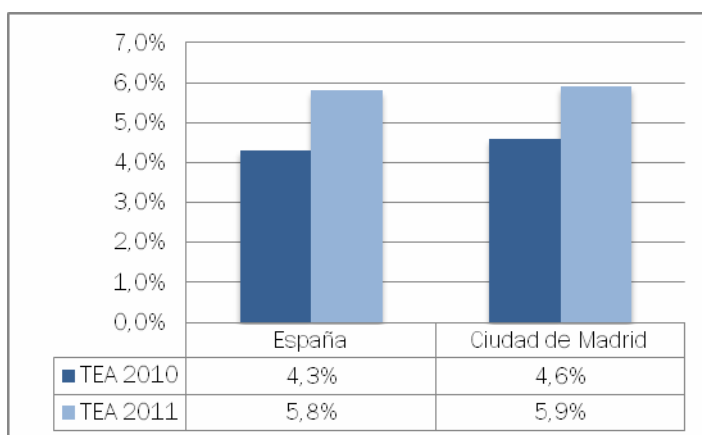
materialización del cambio de actitud de los ciudadanos hacia el emprendimiento como opción profesional detectado al analizar la iniciativa emprendedora potencial en el epígrafe anterior, en la medida en que la actitud más favorable hacia el emprendimiento de años atrás se manifiesta en un mayor número de proyectos empresariales iniciados en el 2011. Se puede deducir, por tanto, que los ciudadanos madrileños están apostando por la iniciativa emprendedora para superar las condiciones adversas actuales.

Tabla 2. Iniciativa emprendedora total y consolidada en la ciudad de Madrid y análisis comparativo

	ciudad de Madrid		España	
	2010	2011	2010	2011
Tasa de emprendimiento total (TAE)	4,6%	5,9%	4,3%	5,8%
Tasa de iniciativas consolidadas	5,5%	5,8%	7,7%	8,9%

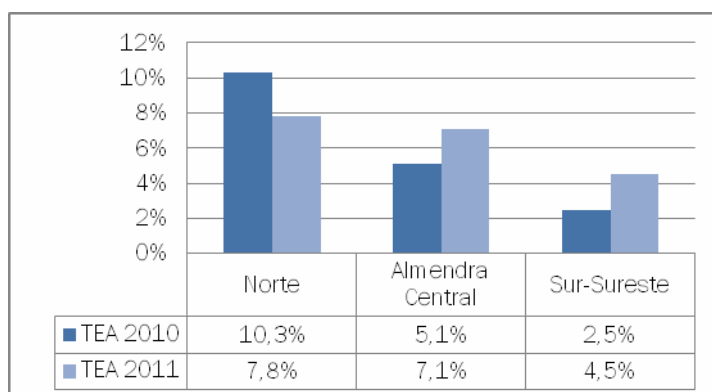
Esta mejora en los resultados de la encuesta a la población de 18-64 años de edad de Madrid, cifrada en 3.255.674 personas según el censo municipal de Enero de 2012, nos permite estimar que ese año había 115.576 iniciativas en fase naciente y 76.508 en fase de consolidación o nueva, lo que hace un total de 192.085 actividades en fase emprendedora, incluyendo los casos de autoempleo.

Figura 3: Comparativa de TEA ciudad de Madrid y España



Con el ánimo de disponer de una información más detallada, se han estimado los indicadores de actividad emprendedora en tres zonas de la ciudad de Madrid. Así, considerando la ciudad dividida en tres zonas: Norte, Almendra Central, y Sur-Sureste, se observan diferencias entre las tasas de actividad emprendedora locales, registrándose la más elevada en la zona Norte, la intermedia en la Almendra Central y la más baja en la zona Sur-Sureste, tal según se puede apreciar en la Figura 4.

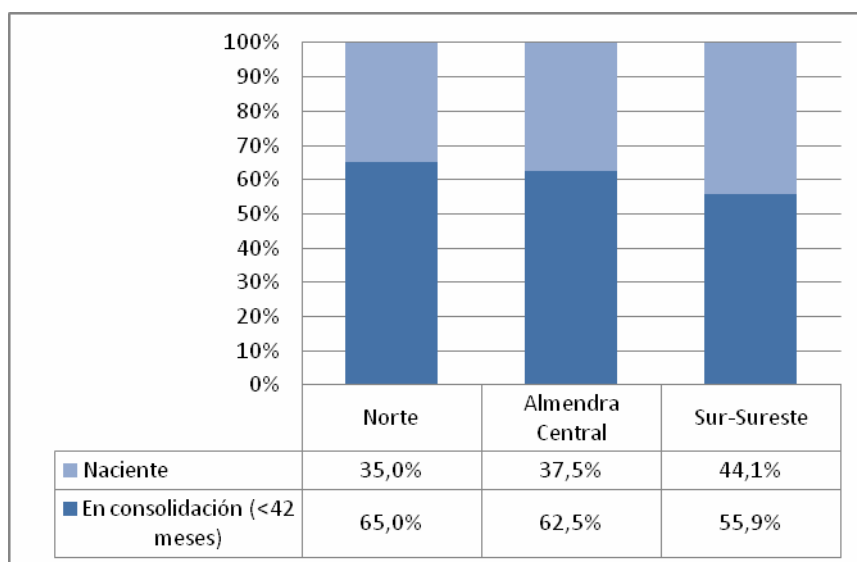
Figura 4: Tasa de actividad emprendedora en las tres zonas de la ciudad de Madrid



La zona Norte, aunque sigue teniendo la tasa más elevada (7,8%), ha experimentado un retroceso significativo, y es donde se estaba dando una mayor proporción de actividades nacientes en el momento de la medición. En cambio la zona Sur-Sureste prácticamente ha duplicado esta tasa alcanzando un 4,5% y en la Almendra Central se ha incrementado la tasa en un 20 % alcanzando niveles próximos a los de la zona Norte (7,1%).

Analizando la composición de estos porcentajes, en la Figura 5 se observa una mayor proporción de las actividades que están en proceso de consolidación en la zona Norte y en la Almendra Central, mientras que en la zona Sur-Sureste esta proporción tiende a nivelarse.

Figura 5: Tasa de actividad emprendedora en las tres zonas de la ciudad de Madrid, desglosada en sus componentes nacientes y nueva o en consolidación.



Sin embargo, comparando las cifras del año 2011 con las del 2010 se aprecia un cambio en la pauta de comportamiento de ambos colectivos que merece un comentario específico en base a los datos de la Tabla 3.

Tabla 3: Comparativa interanual de las iniciativas nacientes y en consolidación en las tres zonas de la ciudad de Madrid

Zonas	Tipo de iniciativa	2010	2011	Tendencia
Norte	Nacientes	6,94%	5,07%	↓
	En consolidación	3,35%	2,73%	↓
Almendra Central	Nacientes	2,55%	4,44%	↑
	En consolidación	2,55%	2,66%	↑
Sur-Sureste	Nacientes	0,86%	2,52%	↑
	En consolidación	1,64%	1,98%	↑

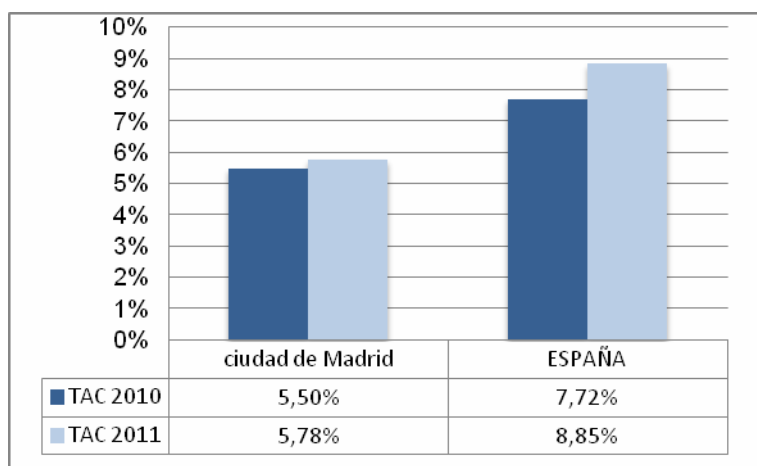
Analizando la variación porcentual interanual de las iniciativas nacientes y en consolidación, se observa un incremento de ambas en la Almendra Central y en el Sur-Sureste, siendo más significativo en las empresas nacientes respecto a las nuevas o en consolidación. En cambio en la zona Norte, a pesar de ser la que claramente manifiesta una mayor iniciativa emprendedora, se ha producido una desaceleración en ambas categorías, siendo más significativo el descenso en el porcentaje de empresas nacientes.

Esta observación apunta a que la zona Norte ha reaccionado con más rapidez a los cambios del entorno económico que se vienen produciendo en años recientes, optando muy pronto por la iniciativa emprendedora como medio de salida de la crisis, mientras que la Almendra Central y el Sur-Sureste lo están haciendo ahora, si bien de una forma todavía tímida en relación con los vecinos del Norte.

### Actividad empresarial consolidada y evolución

La tasa de actividad consolidada de la ciudad de Madrid en el año 2011 ha subido un 5,1%, alcanzando el 5,78%, una cifra ligeramente superior a la del año anterior, pero por debajo de la del conjunto de España, como se muestra en la Figura 6. Este resultado puede ser objeto de un análisis específico, pues puede tener muchas interpretaciones, que tanto pueden abarcar desde el diferente dinamismo del tejido empresarial madrileño, que se ha adelantado al resto del país en acelerar el proceso emprendedor, como a una mayor dificultad para consolidar un proyecto empresarial en este año.

Figura 6: Tasa de actividad consolidada en la ciudad de Madrid y comparación con España.



## La Red Regional de Equipos GEM en España

España es el país GEM que mayor desarrollo ha tenido a nivel mundial gracias a la creación de una Red de Equipos Regionales.

España, el Reino Unido y Alemania, fueron las naciones pioneras en interesarse por el desarrollo interno del observatorio, midiendo la actividad emprendedora y profundizando en las diferencias regionales de la misma.

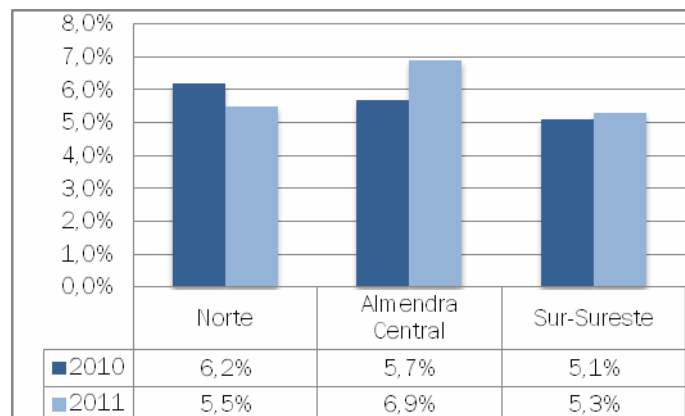
Sin embargo, los tres países implantaron sistemas diferentes. España ha replicado la estructura del Proyecto, creando un equipo por Comunidad Autónoma, mientras que el Reino Unido y Alemania optaron por un sistema centralizado.

En España, el proceso regional, se inició el año 2003, con la creación de tres equipos piloto: Andalucía, Cataluña y Extremadura. A éstos les seguirían en diversas etapas: Aragón, Asturias, Canarias, Cantabria, Castilla León, Castilla La Mancha, la Comunidad Valenciana, Galicia, Madrid, Murcia, Navarra, el País Vasco y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla. Los equipos regionales se han formado en las universidades de: Cádiz, Autónoma de Barcelona, Extremadura, Zaragoza, Oviedo, Las Palmas de Gran Canarias y La Laguna, Cantabria, León, Castilla La Mancha, Miguel Hernández de Elche, Confederación de Empresarios de Galicia/BIC Galicia y campus de Lugo, Autónoma de Madrid, Murcia, Servicio de Empleo Navarro, Deusto y Universidad del País Vasco y Universidad de Granada.

En la edición 2011 no ha sido posible la participación de Castilla y León, Andalucía, Castilla La Mancha, Ceuta y Melilla. Sus datos y los de Baleares y Rioja han sido cubiertos por la Fundación Xavier de Salas .

Al analizar la tasa de actividad consolidada en las tres zonas de la ciudad de Madrid se observa una situación más homogénea que la de actividad en fase emprendedora, si bien, la más elevada corresponde a la Almendra Central, que ha experimentado un incremento del 21 % respecto del año anterior, y que se acerca más a la media nacional. Por otro lado, la zona Norte, que el año pasado era la zona con mayor porcentaje de actividad consolidada, ha decrecido un 11 %, produciéndose una destrucción de la actividad consolidada, posici-nándose en unos porcentajes similares a los de la zona Sur, zona que mantiene la tendencia del año anterior.

Figura 7. Tasa de actividad consolidada en tres zonas de la ciudad de Madrid



En conclusión, observamos cómo en este último año hay diferencias muy significativas en la evolución de las tres zonas comentadas. La zona Norte es la que ha experimentado una mayor recesión tanto en la tasa de actividad emprendedora como en la tasa de actividad consolidada, siendo conveniente analizar los elementos que pueden estar frenando una mayor actividad en la misma. Al contrario, en la Almendra Central y en la zona Sur se ha observado un incremento en ambas tasas, destacando el incremento significativo de las iniciativas nacientes. Se ha producido un mayor dinamismo emprendedor en estas dos últimas zonas, probablemente debido a la estructura del tejido productivo de las mismas, tanto por la composición sectorial como por el tamaño de las empresas que lo configuran.

## Ceses de actividad registrados y evolución

La tasa de abandono corresponde al porcentaje de personas de esa misma franja poblacional que declara haber abandonado una actividad en los doce meses previos a la encuesta GEM.

A las personas que abandonan una actividad se les pregunta, a su vez, si la actividad se cerró o si siguió en otras manos, lo que permite establecer si se trató de una clausura efectiva o de un traspaso o venta. Asimismo, la encuesta GEM profundiza en los motivos del abandono, información que está permitiendo desde hace varios años analizar en profundidad los motivos de cierre de empresas en el entorno GEM. Esta es una cuestión importante, pues el que una persona emprendedora decida abandonar su proyecto no siempre significa que éste desaparezca, ya que puede continuar en otras manos.

La tasa de abandono de la ciudad de Madrid se ha situado en el 2,01% de la población de 18-64 años, y apenas ha experimentado variación respecto al año anterior, aunque se sitúa dos décimas por debajo de la tasa de abandono total en España, como se puede apreciar en la Figura 8, un dato positivo en la situación actual.

Fig 8. Análisis comparativo de la Tasa de Abandono total de la ciudad de Madrid

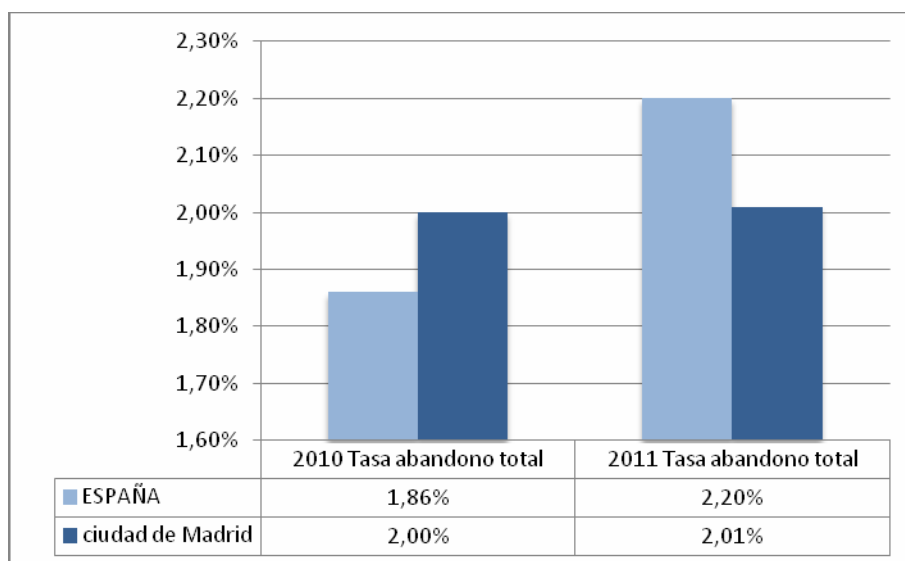
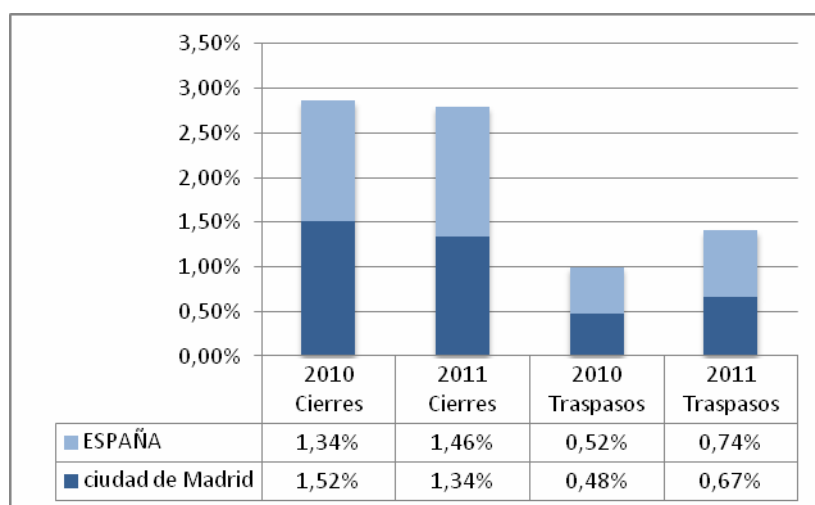


Figura 9. Desglose de la tasa de abandono de iniciativas empresariales en la población de 18-64 años.

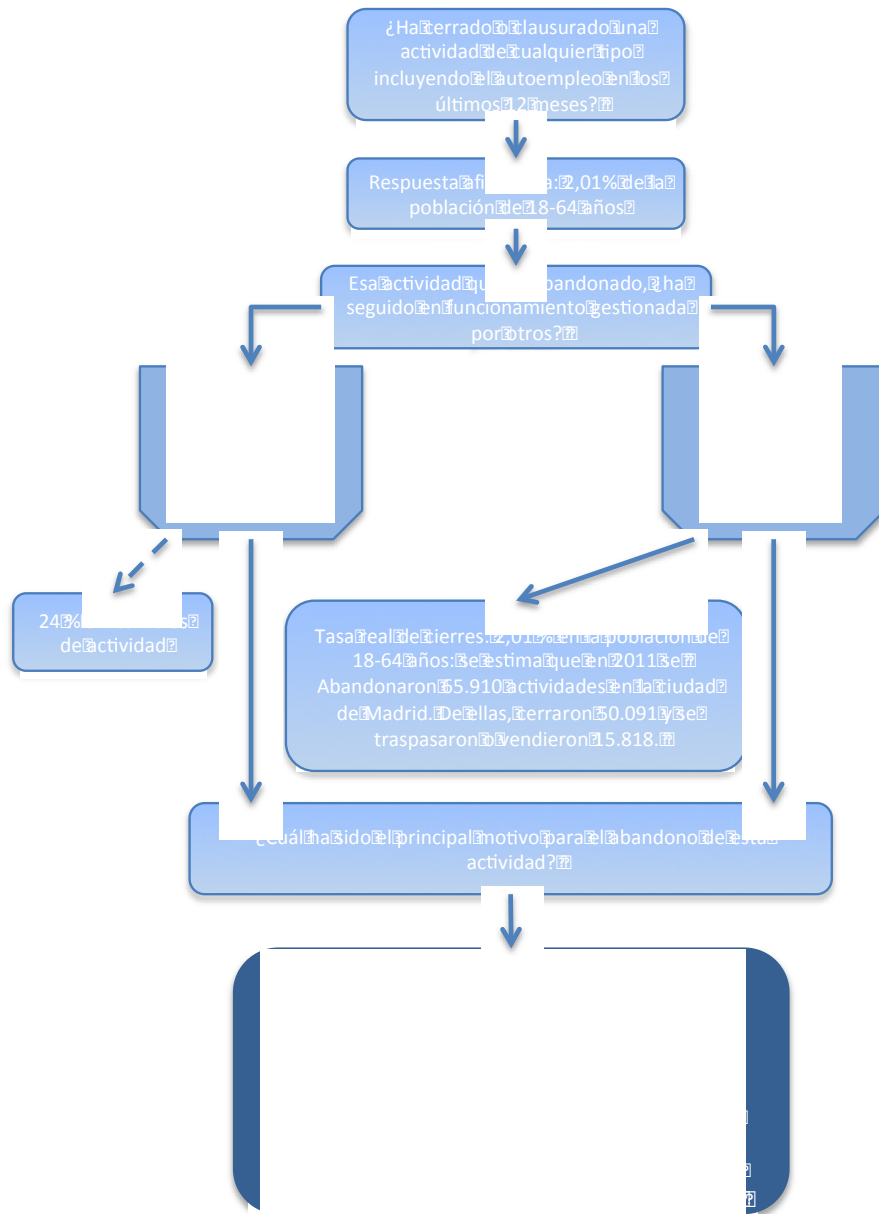


Al desglosar la tasa de abandono de la iniciativa emprendedora en sus dos componentes, cierre y traspaso, ya se aprecian más diferencias, como puede observarse en la Figura 9. En general, se

opta más por la opción del cierre que por la de traspaso, y todos los indicadores son mejores que la medida nacional, lo que es un buen indicador.

En la Figura 10 puede apreciarse que en un 24% de los abandonos el proyecto empresarial ha continuado activo en otras manos, y en todos los casos sin sufrir cambios en cuanto al tipo de negocio. Como ya se ha señalado, la tasa real de negocios cerrados ha sido del 1,34%, algo más reducida que la media española (1,46%), y su elevación a la población de 18-64 años arroja una estimación de 50.091 entidades. Por otro lado, la tasa de traspasos o ventas ha sido un 0,67%, que, elevado a la población empresarial, supone 15.818 actividades. Los motivos del abandono más frecuentemente citados son: la falta de rentabilidad, los problemas para obtener financiación y la oportunidad de vender o de emprender un nuevo negocio. Al comparar estos datos con los de la media española, se ha observado que en la ciudad de Madrid se da una menor proporción de casos en que el negocio se abandona porque no era rentable, mientras que ha habido una mayor proporción de casos en que el motivo principal del abandono han sido los problemas para obtener financiación.

Figura 10: Desglose de la Tasa de Abandono de iniciativas empresariales en la población de 18-64 años en la ciudad de Madrid

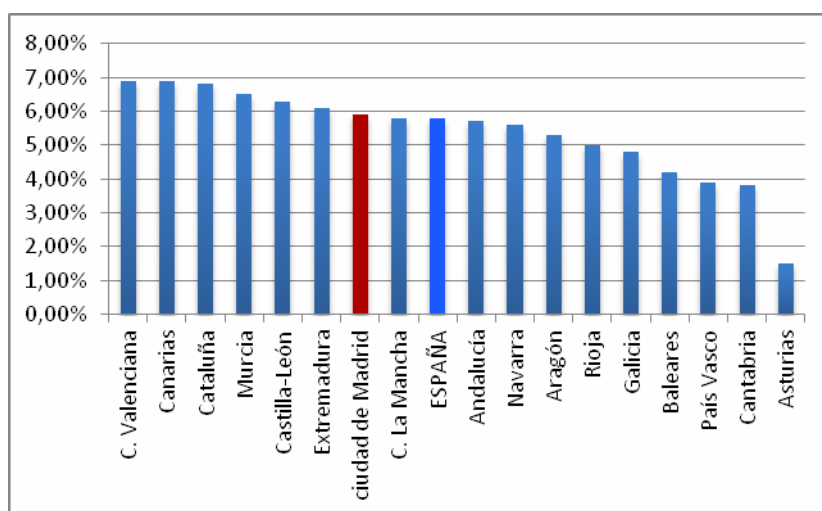




## Posicionamiento de la ciudad de Madrid en el contexto español

Ampliando la perspectiva seguida hasta ahora, en la Figura 11 se muestra la comparativa de la TEA de la ciudad de Madrid con el resto de las regiones de España.

Figura 11: Tasa de actividad emprendedora de la ciudad de Madrid en relación con otras regiones de España



En ella puede observarse que la Comunidad Valenciana y Canarias son los territorios que presentan la tasa más elevada del conjunto, y el Principado de Asturias la menor. Analizando la evolución respecto al año anterior, se aprecia un incremento significativo de la TEA en la mayoría de las regiones. Destaca el incremento significativo en la C. Valenciana, Canarias, Extremadura, Cataluña y Murcia. Por el contrario llama la atención el descenso registrado en el Principado de Asturias. La ciudad de Madrid supera en una décima a la media española. Extremadura la supera en dos décimas, y Castilla-León lo hace en tres, constituyendo el quinto territorio analizado que ha superado la media nacional. Por consiguiente, en el contexto actual, se puede afirmar que la ciudad de Madrid está entre las zonas mejor posicionadas de España en cuanto a la magnitud de su actividad en fase emprendedora.

En esta edición del informe GEM se observa un importante cambio de tendencia respecto a las pautas de año anterior. Se ha producido un incremento general en la TEA de las regiones analizadas que, en promedio, se acerca al 1,8 % respecto al año anterior, fenómeno que justificaría un análisis más pormenorizado en un estudio a nivel nacional, que apunta a que la ciudadanía española está más predispuesta a emprender ante las transformaciones que se están produciendo en la sociedad y en los mercados. Esto también se reforzaría por una mayor propensión a emprender por necesidad en regiones donde la crisis se está manifestando de una forma más agresiva.

Esta circunstancia se ve también plasmada en una significativa alteración en el ranking de las regiones analizadas respecto al año 2010, como se muestra en la Tabla 4.

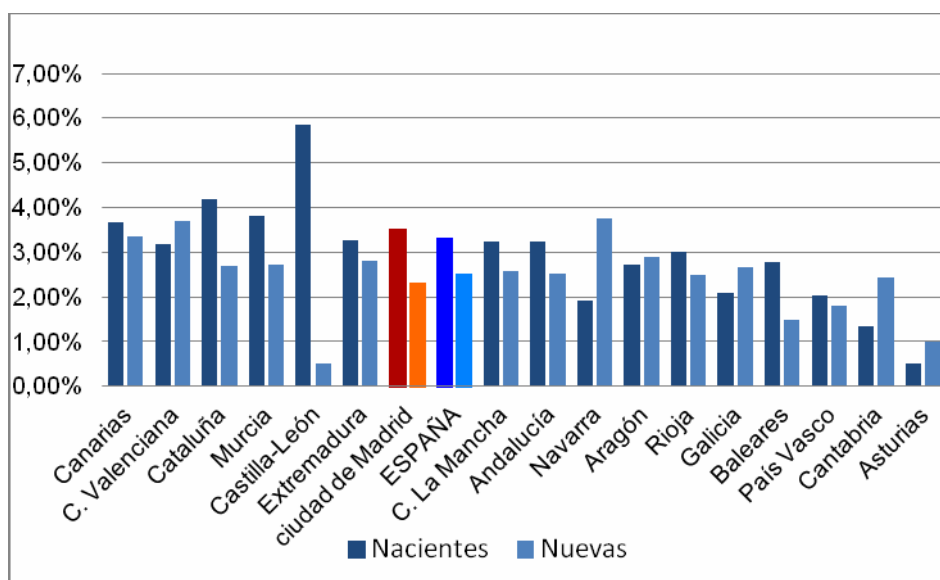
Puede observarse que ha habido cambios en las posiciones de cabeza en el ranking del año 2011 respecto al 2010, y que la ciudad de Madrid ha pasado de ocupar la segunda posición de España a la séptima.

Tabla 4: Variaciones interanuales en el Ranking de las regiones analizadas en el año 2011

	Ranking 2011	Ranking 2010
C. Valenciana	1	9
Canarias	2	10
Cataluña	3	5
Murcia	4	6
Castilla-León	5	1
Extremadura	6	15
ciudad de Madrid	7	2
C. La Mancha	8	4
ESPAÑA	9	3
Andalucía	10	7
Navarra	11	11
Aragón	12	8
Rioja	13	18
Galicia	14	16
Baleares	15	13
País Vasco	16	17
Cantabria	17	12
Asturias	18	14

*Fuente:* Elaboración propia a partir de datos GEM, varios años

Figura 12: Comparación de la tasa de actividad emprendedora total en sus dos componentes, naciente y nueva, en el conjunto de regiones españolas y la ciudad de Madrid.

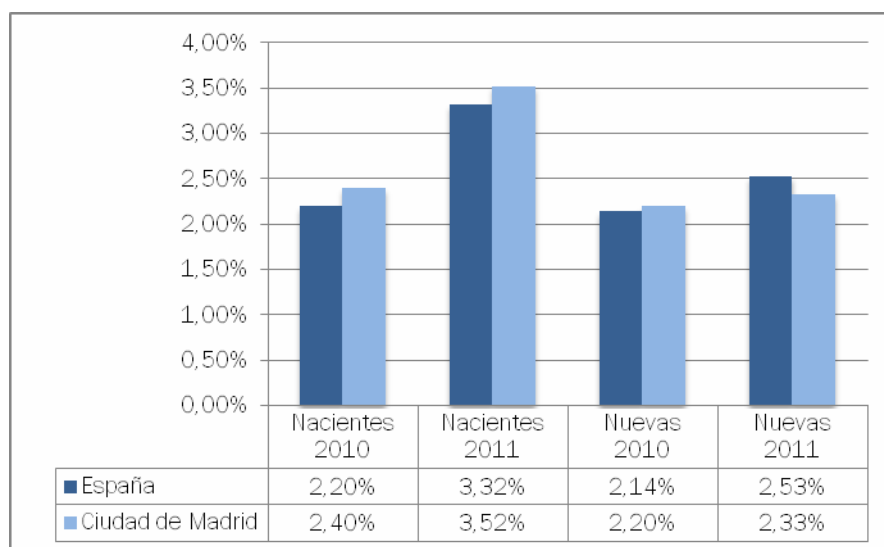


Por otro lado, las tasas de emprendimiento en consolidación, es decir, de las actividades que tenían menos de 3,5 años en el momento de la encuesta, también presentan notables oscilaciones, y sus datos reflejan una buena parte de la actividad de creación de empresas desarrollada desde el año 2008 hasta el 2011. En el año 2011 Asturias es la región con menor actividad de este tipo y Canarias es la que presenta una tasa más elevada, ocupando la ciudad de Madrid la sexta posición,

coincidiendo con la media de España, si bien sus componentes tienen una dimensión diferente como puede apreciarse en la Figura 13.

Como se señalaba anteriormente, puede apreciarse un aumento significativo de la iniciativa emprendedora a nivel nacional, y así se pone de manifiesto también en el caso de la ciudad de Madrid, que tiene un mayor incremento en la tasa de actividades nacientes que la media española. Sin embargo, este aumento no se ha producido en el caso de las empresas en consolidación, cuyo incremento es inferior a la media nacional, lastrando así la evolución del indicador global, cuya evolución positiva se basa en las actividades nacientes más que en las nuevas de menos de 3,5 años de actividad. Esta situación se produce también en otras regiones analizadas por GEM, y se justifican por la situación que atraviesa la economía española.

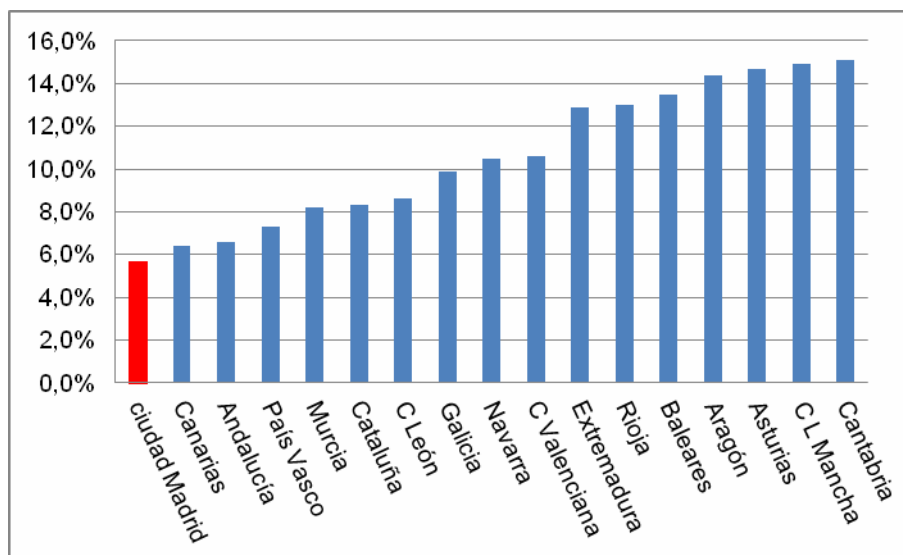
Figura 13: Evolución comparativa de los componentes de la tasa de actividad emprendedora de la ciudad de Madrid respecto a la media española



Finalmente, al analizar la tasa de actividad consolidada se observa que ésta tiene un valor claramente superior a la TEA, poniéndose de manifiesto las dificultades que encuentran las empresas frente al clima económico adverso. En la Figura 14 puede apreciarse que la ciudad de Madrid queda bastante por debajo de la media española en cuanto a este indicador.

Este resultado puede explicarse por la fuerte contracción acusada en el sector servicios y el pequeño comercio. El comportamiento del tejido empresarial ha sido diverso en todo el territorio español, de forma que, en algunas regiones, es la empresa consolidada la que ha mantenido la actividad, habiendo disminuido notablemente el emprendimiento, mientras que en otras se han perdido empresas consolidadas y en consolidación, siendo en el 2011 cuando se ha reactivado el emprendimiento naciente.

Figura 14: Tasa de actividad consolidada en el conjunto de regiones españolas y en la ciudad de Madrid

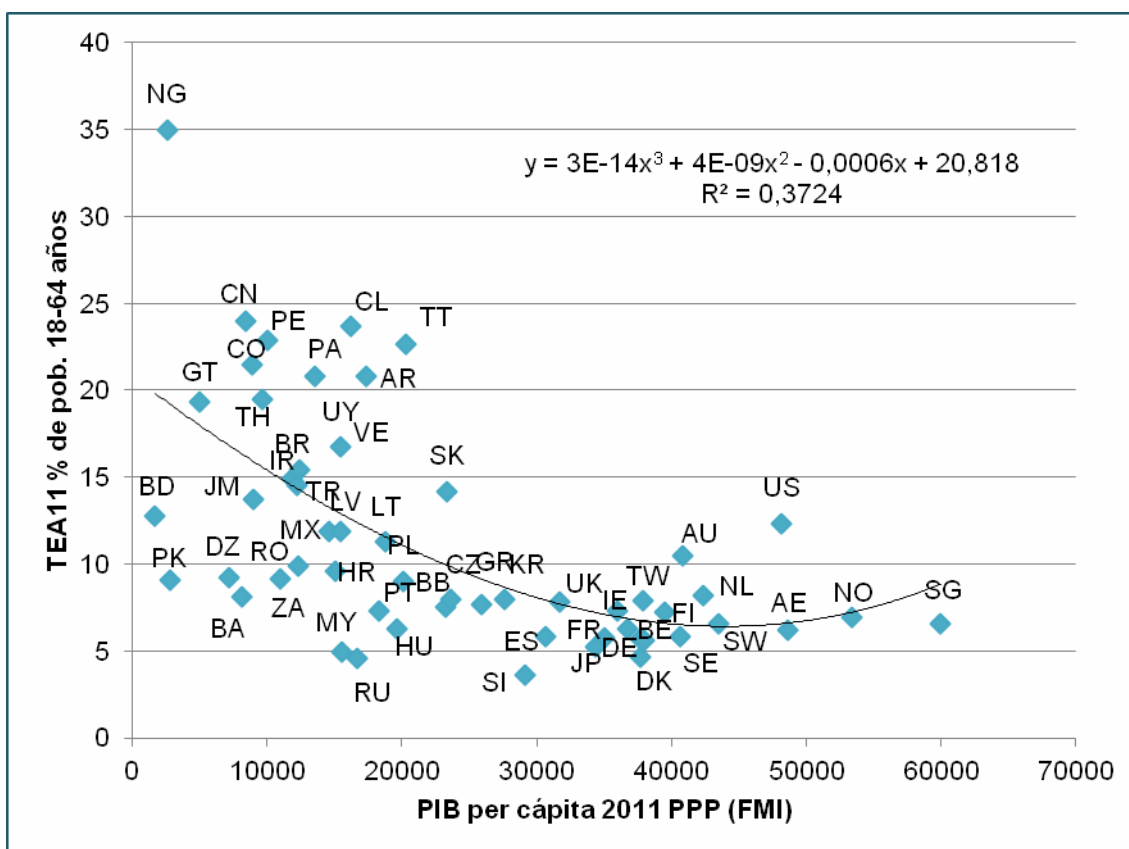


## Posicionamiento de la ciudad de Madrid en el contexto internacional

El Proyecto GEM analiza los resultados sobre actividad emprendedora en los países participantes teniendo en cuenta su grado de desarrollo y competitividad. Esta consideración es de la mayor importancia debido a que las sucesivas ediciones del Observatorio han puesto de manifiesto que existen importantes diferencias en la magnitud y calidad del emprendimiento debidas a la situación de desarrollo de las naciones. Así, los países en vías de desarrollo son los que presentan las tasas más elevadas de actividad emprendedora. Ello es consecuencia de la menor tasa de empleo por cuenta ajena, ya sea público o privado, que tienen, hecho que empuja a una gran parte de la población a emprender. A medida que los países se desarrollan, el sector público va ganando en importancia y ofreciendo más empleo. Asimismo, el tejido empresarial va ganando en dimensión, y el establecimiento de grandes compañías multinacionales también constituye una importante contribución a la creación de puestos de trabajo y al desarrollo de un tejido productivo cada vez más consolidado, todo lo cual tiene como consecuencia una progresiva disminución de la tasa de emprendimiento. Este fenómeno, se puede visualizar en la Figura 15, en que se muestra la relación entre la tasa de actividad emprendedora total (TEA) y el PIB per cápita.

España, y, por consiguiente, sus regiones y, en particular, la ciudad de Madrid, se hallan en el valle de la curva, junto al resto de naciones más desarrolladas, en las cuales el emprendimiento se halla en cotas bajas con previsión de crecimiento debido a la inversión del excedente por un lado, debido al aumento de la esperanza media de vida que prolonga la vida laboral y crea una nueva necesidad de empleo que puede ser cubierta en parte por el emprendimiento, y, por último, debido también a la innovación, el factor que impulsa a las economías más desarrolladas, y que procede de la iniciativa emprendedora, ya sea promovida por nuevas iniciativas o en el seno de compañías ya existentes, fenómeno que se conoce con el nombre de emprendimiento corporativo o “intrapreneurship”.

Figura 15: Actividad emprendedora total y producto interior bruto per cápita



Para la interpretación de la Figura 15 es importante tener en cuenta que la calidad del emprendimiento de los países en vías de desarrollo no es, en muchos aspectos, comparable a la que se lleva a cabo en los países desarrollados. Es por este motivo que al situar a la ciudad de Madrid en el contexto internacional GEM 2011 (ver Figura 16), hay que comparar su tasa de emprendimiento con la del resto de naciones de su mismo grupo de desarrollo y no con las de países que están en los otros dos grupos.

Figura 16: La ciudad de Madrid respecto a los países GEM, Europa GEM y OCDE (TEA 2011)

## La clasificación de los países GEM

El año 2008, GEM adoptó la clasificación de los países desarrollada por el índice de Competitividad Mundial del Foro Económico Mundial, pues para mayor claridad en la interpretación, era necesario presentar los resultados teniendo en cuenta al menos tres grupos económicos.

El primero de estos grupos, se denomina “**factor driven nations**”, referido a los países cuya economía está impulsada por los factores de producción tradicionales, siendo los menos desarrollados del total.

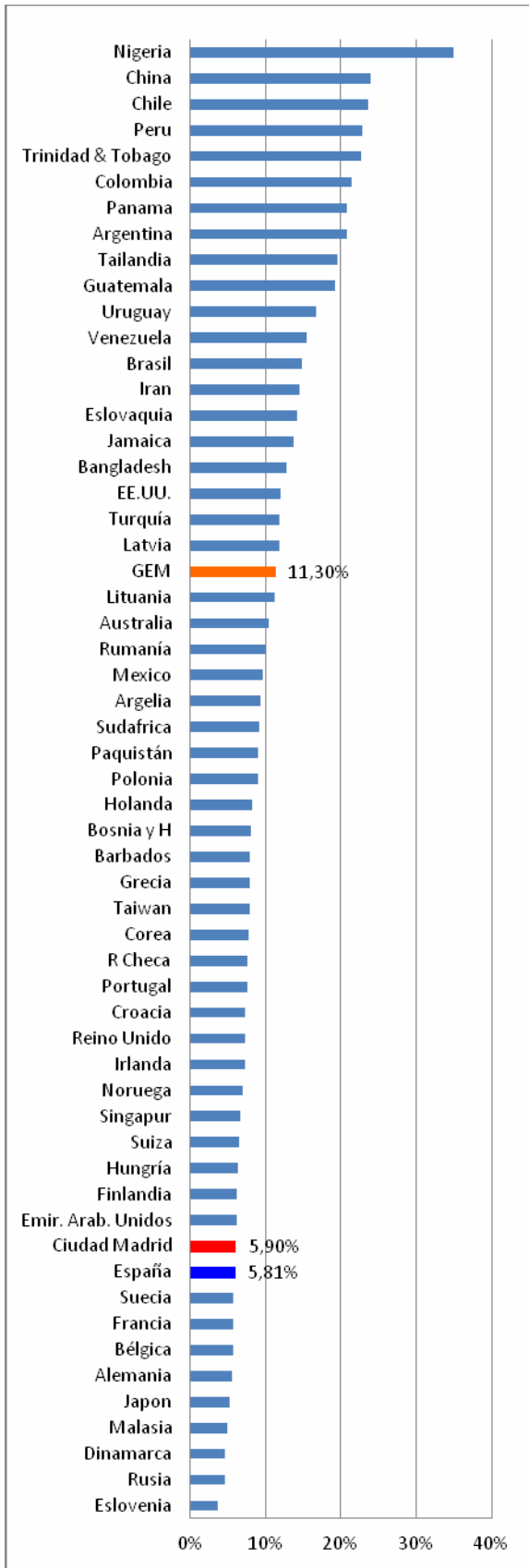
El segundo de estos grupos, se denomina “**efficiency driven nations**”, que incluye a países cuya economía está impulsada por la eficiencia de los factores de producción.

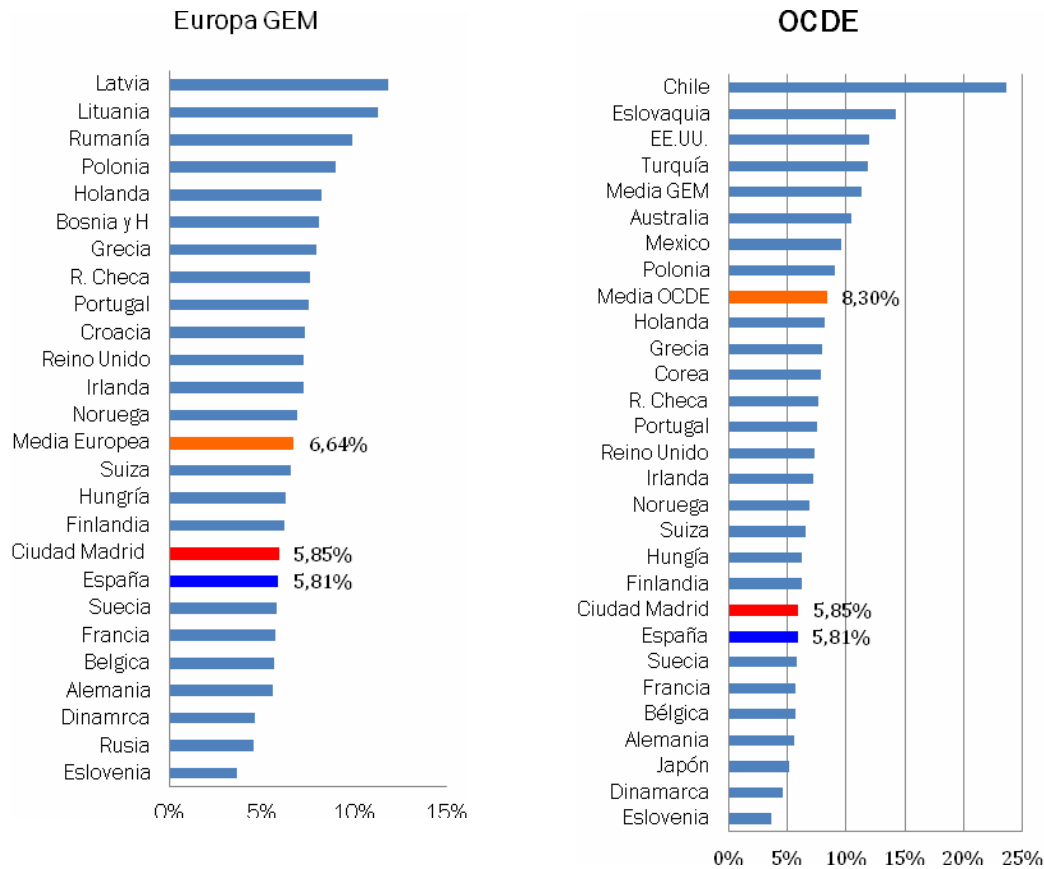
El tercero de estos grupos, se denomina “**innovation driven nations**”, que se circunscribe a los países cuya economía está impulsada por la innovación.

El Foro Económico Mundial, utiliza dos categorías más, que corresponden a los países en transición de la primera a la segunda fase y de la segunda a la tercera. Sin embargo, si bien GEM las tiene en cuenta en investigación académica, no las aplica en sus informes divulgativos por simplificar los resultados.

España está clasificada como una nación cuya economía se impulsa gracias a la innovación, al igual que el resto de países desarrollados de la UE.

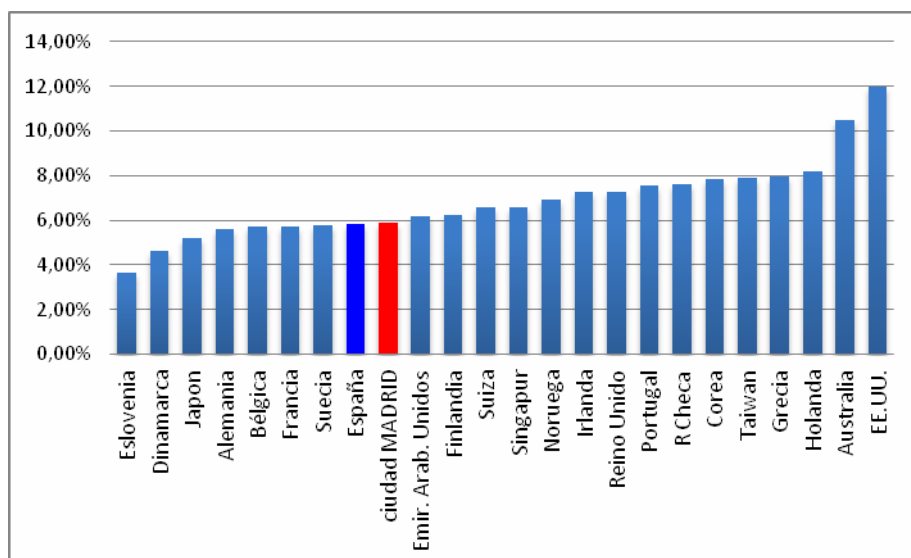
Tener en cuenta esta clasificación es fundamental para interpretar los indicadores GEM, pues como se aprecia en las Figuras 10 y 11, los países con tasas más elevadas de emprendimiento son, en general, los menos desarrollados, como consecuencia del mayor peso del emprendimiento por necesidad. Téngase presente que, en este apartado, no se analiza la calidad del emprendimiento, sino su magnitud, no siendo comparables muchas de las características de las iniciativas de unos grupos económicos con las de otros.





De esta forma, al comparar la ciudad de Madrid con otras unidades económicas más asimilables a ella, se observa que ha presentado una tasa de emprendimiento superior a la de España, Suecia, Francia, Bélgica, Alemania, Japón y Dinamarca, quedando algo por debajo de la media europea. Considerando todo el conjunto de países, la ciudad de Madrid queda a 2,36 puntos porcentuales de Holanda, país avanzado que encabeza la distribución, y a algo menos de un punto porcentual por debajo de la media europea, que se sitúa en un 6,64%. Esta diferencia se ve más magnificada cuando la referencia es el conjunto de los países de la OCDE, que, en su conjunto, está por encima de la media europea.

Figura 17: Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de los países participantes en GEM 2011 el grupo de economías basadas en la innovación, y posición de la ciudad de Madrid en este contexto





Se completa la descripción de la actividad emprendedora y empresarial de la ciudad de Madrid con la comparación de esta última con los países que han participado en la edición GEM 2011 (ver Figura 17), y que pertenecen al grupo de los países cuya capacidad competitiva se basa en la innovación. En dicha figura puede observarse que la ciudad de Madrid presenta una posición prácticamente intermedia dentro de su grupo económico al mostrar una proporción próxima a la de Finlandia y algo por encima de las de España y Suecia.

## CAPITULO 3. PERFIL SOCIOECONÓMICO DEL EMPRENDEDOR

En este capítulo se presenta el perfil medio de los emprendedores de la ciudad de Madrid en el año 2011. Asimismo se realizan comparaciones con otras referencias de ámbito regional y nacional.

Para elaborarlo, se ha utilizado la información proporcionada por los entrevistados, población adulta residente en la ciudad de Madrid, en la encuesta GEM 2011 y que estaban involucrados en algún tipo de iniciativa empresarial.

Como se ha señalado en un capítulo anterior, la metodología GEM el proceso emprendedor distingue cuatro fases en el proceso emprendedor, que se corresponden con las siguientes denominaciones de la persona emprendedora: Emprendedores potenciales, aquellos que afirmaron tener en mente la idea de poner en marcha una iniciativa de negocio en un periodo de 3 años vista; Emprendedores nacientes, dedicados a iniciativas que se están poniendo en marcha; Emprendedores nuevos, que tienen iniciativas que se pusieron en marcha y se hallan en fase de consolidación con menos de 42 meses de actividad; y Empresarios consolidados, que son aquellos cuyas empresas han superado esos 42 meses. En el presente capítulo se trabajará conjuntamente con el emprendedor naciente y el nuevo, excepto en aquellos casos en los que las diferencias sean significativas.

Las variables que se han analizado al respecto son: el sexo, la edad, el nivel de estudios, el nivel de renta, el tamaño medio del hogar, el estatus laboral, el origen de las personas y la posesión de formación específica para emprender.

### Aproximación a los perfiles tipo de los emprendedores

En este apartado, a modo de síntesis, y para facilitar la comprensión de los análisis posteriores, se presenta una descripción aproximativa de las distintas características de los emprendedores en función de la etapa en la que se ven inmersos: emprendedores potenciales, nacientes/nuevos, empresarios consolidados y los que han abandonado una actividad en los doce meses previos a la encuesta GEM 2011 (véase Figura 1).

De forma similar a otras ediciones del Observatorio GEM, el perfil predominante del emprendedor naciente/ nuevo en la ciudad de Madrid coincide con el de un hombre que ronda los 37 años, tiene estudios universitarios y se reconoce en situación laboral activa.

En todos los perfiles la participación masculina es superior a la femenina. Esta diferencia se acentúa principalmente en los empresarios consolidados donde el 72,9% de los emprendedores son hombres.

Por otro lado, la edad media de los perfiles va aumentando a medida que se va avanzando en el proceso emprendedor, encontrándonos así con gente más joven en los primeros estadios (36 y 37 años) y una media de edad más elevada en los empresarios y empresarias ya consolidados (42 años).

El tamaño del hogar medio de la persona emprendedora se sitúa para todos los perfiles en torno a las tres personas. Los estudios más habituales en todas las etapas son los superiores. Aun así, en el análisis de los empresarios consolidados se advierte también una proporción notable de personas con estudios tanto medios como primarios. La presencia de personas con formación específica para emprender es notable en todas las etapas, algo más del 50%, excepto en emprendedores consolidados, con algo más del 40%.

Tabla 1: Perfil promedio del emprendedor de la ciudad de Madrid para el año 2011.

<p><b>EMPRENDEDOR POTENCIAL (tiene intención de emprender en los próximos 3 años)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•59,6% hombres y 40,4% mujeres</li> <li>•Edad media 36,7 años (DT: 10,7 años)</li> <li>•Hogar medio: 3,2 personas</li> <li>•Estudios medios: universitarios</li> <li>•51,2% con algún grado de información específica para emprender</li> <li>•19,7% buscando actualmente un empleo</li> </ul>
<p><b>EMPRENDEDOR NACIENTE (0-3 mese actividad en el mercado)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•65,1% hombres y 34% mujeres</li> <li>•Edad media 37,6 años (DT: 11,2 años)</li> <li>•Hogar medio: 2,9 personas</li> <li>•Estudios medios: universitarios</li> <li>•63% se reconoce en situación laboral activa</li> <li>•57,85 con algún grado de formación específica para emprender</li> </ul>
<p><b>EMPRENDEDOR NUEVO EN CONSOLIDACION (3-42 meses en el mercado)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•52,7% hombres y 47,3% mujeres</li> <li>•Edad media 37,4 años (DT: 9,6 años)</li> <li>•Hogar medio: 3,2 personas</li> <li>•Estudios medios: universitarios</li> <li>•96,6% se reconoce en situación laboral activa</li> <li>•41,2% con algún grado de formación específica para emprender</li> </ul>
<p><b>EMPRESARIO CONSOLIDADO (mas de 42 meses en el mercado)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•72,9% hombres y 27,1% mujeres</li> <li>•Edad media 46,2 años (DT: 10 años)</li> <li>•Hogar medio: 3,2 personas</li> <li>•Estudios medios: universitarios</li> <li>•98,8 se reconoce en situación laboral activa</li> <li>•41,7% con algún grado de formación específica para emprender</li> </ul>

## Características demográficas: género, edad y procedencia

En las Figuras 1, 2, 3, 4 y 5 se presenta la situación respecto a género, edad y procedencia de los individuos implicados en las etapas del proceso emprendedor para la ciudad de Madrid.

### *Análisis del Género de la persona emprendedora*

En principio se observa una mayoría de hombres frente a mujeres en todas las etapas del proceso emprendedor. Sin embargo, la distribución de hombres y mujeres tiene un comportamiento distinto en función de la fase del proceso a analizar. Puede observarse (véase Figura 2) que se da un porcentaje mayor de mujeres en las primeras fases del emprendimiento -Emprendedoras Potenciales, 40,40% y Emprendedoras Nacientes/Nuevas, 39,80%- mientras que desciende el porcentaje de mujeres en la etapa de consolidación, 30,40%.

En el análisis comparativo del emprendimiento de género respecto al año 2010 en la ciudad de Madrid se observan, en el 2011, como aspectos positivos del comportamiento emprendedor femenino, un incremento de 3-4 puntos entre las emprendedoras nacientes/nuevas y en las consolidadas, y, como

aspectos negativos de dicho comportamiento, se advierte un incremento en el abandono femenino y un descenso en la intención emprendedora de las emprendedoras potenciales, que habría que analizar con mayor profundidad si se manifiesta de nuevo en años sucesivos.

Figura 1a: Iniciativa emprendedora y género (ciudad de Madrid, 2011)

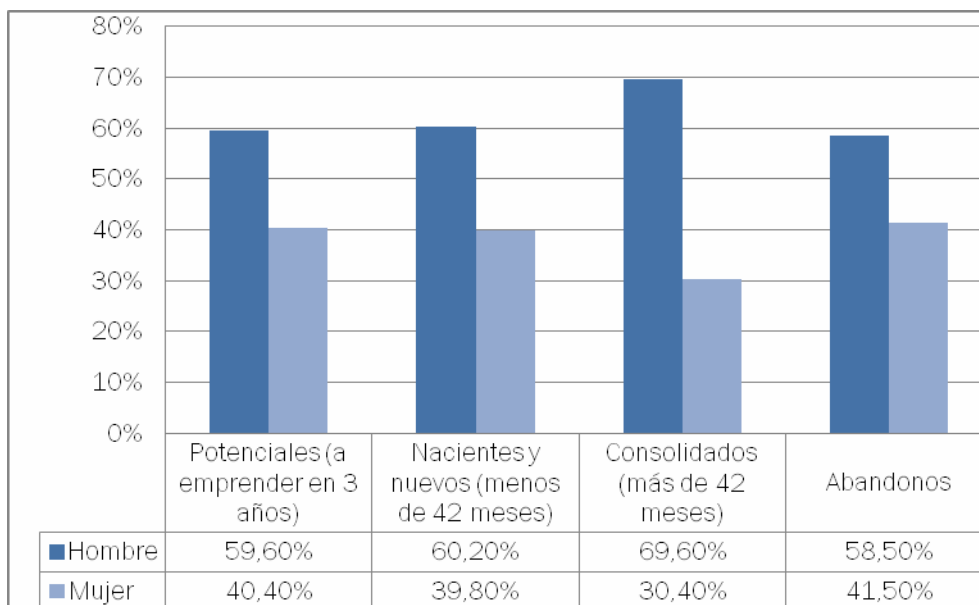
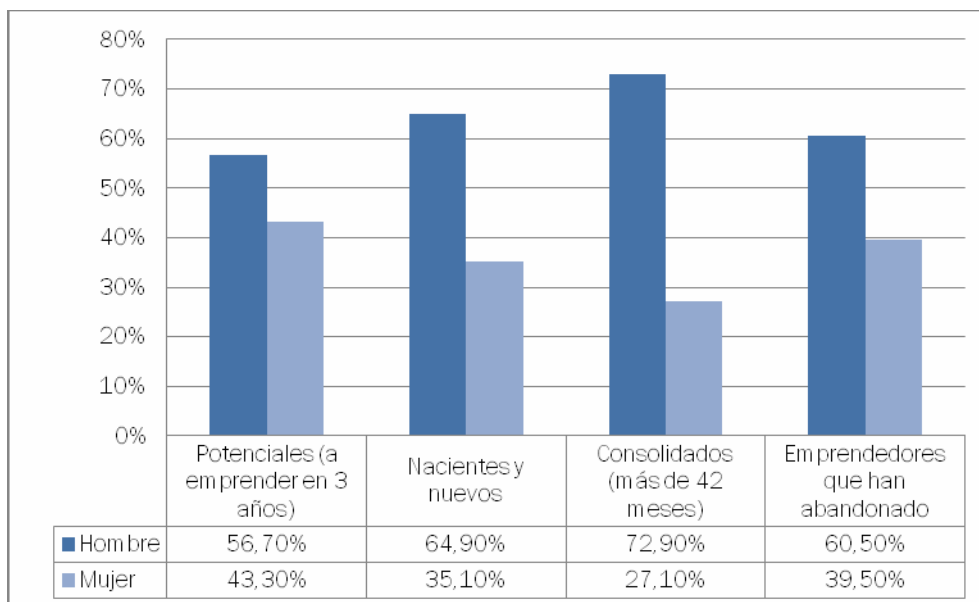


Figura 1b: Iniciativa emprendedora y género (ciudad de Madrid, 2010)



## Iniciativa emprendedora y género en la ciudad de Madrid

Se observan datos positivos en las variaciones de la iniciativa emprendedora, tanto en el segmento masculino como en el femenino en comparación con el año 2010.

Ambas tasas han aumentado más de un punto (tasa población masculina 2010: 6% y tasa población femenina 2010: 3,2%).

Tabla 2: Variación en la distribución de la TEA por Género (Ciudad de Madrid, 2010 y 2011)

	Hombres	Mujeres
2010	6%	3,2%
2011	7,2%	4,5%

A continuación se analiza la evolución en la relación entre el género y la iniciativa emprendedora desde la perspectiva de la Tasa de Actividad Emprendedora Total (que aglutina a los emprendedores nacientes y los nuevos) en la ciudad de Madrid en el contexto español.

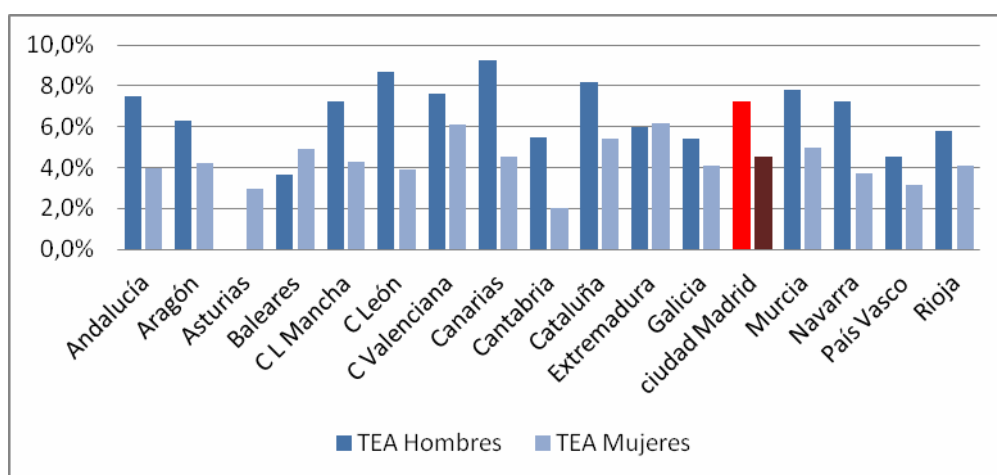
La Tasa de Actividad Emprendedora en los estratos de población masculina y femenina de 18-64 años de la ciudad de Madrid en el año 2011 ha sido, respectivamente, del 7,2% y del 4,5%.

Como puede observarse en los datos comparativos de la Figura 2, la TEA de las iniciativas de hombres y mujeres de la ciudad de Madrid ocupa una posición intermedia en el contexto de España. La participación femenina es superior a la registrada en toda la cornisa cantábrica, y de forma menos

acusada a la de Navarra, La Rioja, Andalucía, Aragón y Castilla La Mancha, quedando algo por debajo de Canarias, Baleares y Murcia y más distanciada de las tasas de Cataluña, Comunidad Valenciana y Extremadura.

En el año 2011, por cada emprendedor varón ha habido 0,63 emprendedoras mujeres en la ciudad de Madrid, aunque el emprendimiento dista de mostrar una situación igualitaria en cuanto a género se refiere, cabe destacar ha aumentado respecto al año 2010 donde en se alcanzó un ratio de 0,53 en la ciudad de Madrid.

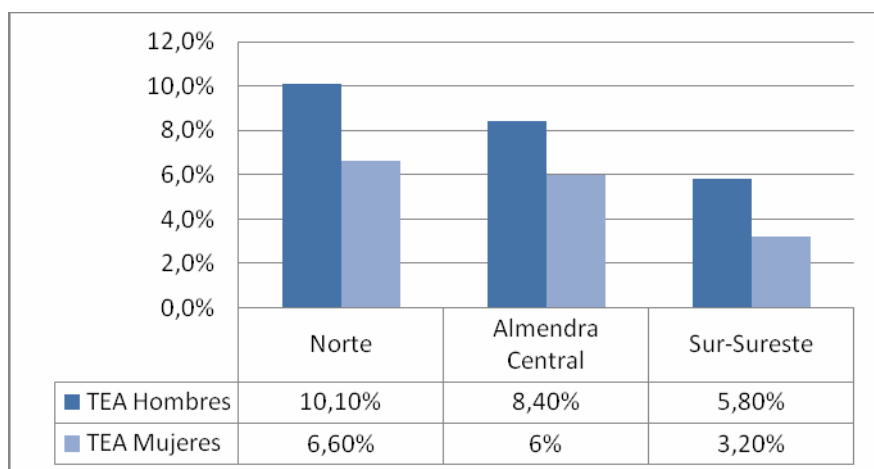
Figura 2: Tasa de actividad en fase emprendedora de hombres y mujeres: comparación territorial española 2011<sup>3</sup>.



En cuanto a las tasas de actividad emprendedora en función del género en las tres zonas de la ciudad de Madrid consideradas en este estudio, los datos indican que la tasa femenina es proporcionalmente inferior a la masculina en todas ellas (véase Figura 3). Siendo, al igual que en 2010, la Almendra Central la que presenta un ratio más elevado (0,71 iniciativas de mujeres por cada una de hombres en el 2011 y 0,61 en el año 2010).

<sup>3</sup> No hay datos recogidos respecto a la población masculina de Asturias.

Figura 3: Tasas de actividad en fase emprendedora de hombres y mujeres en las tres zonas de la ciudad de Madrid.



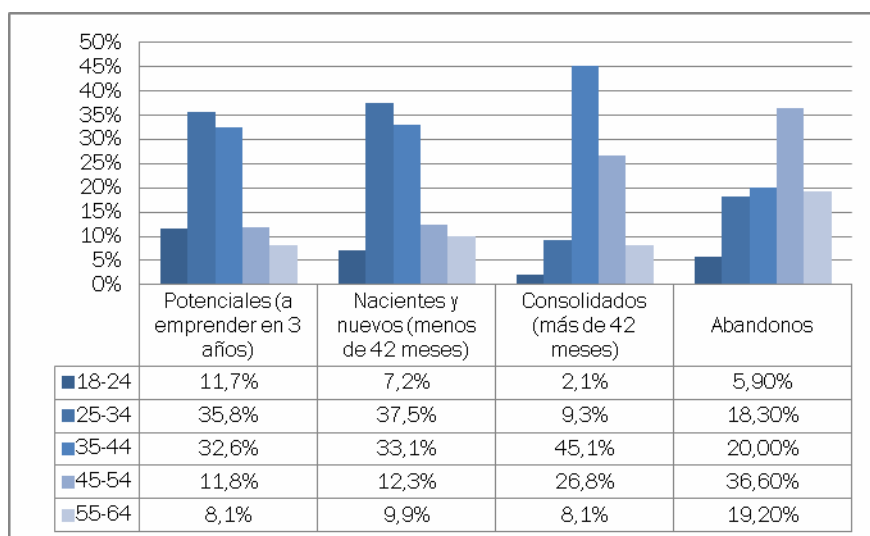
### *Análisis de la Edad de la persona emprendedora*

La edad es un factor que suele condicionar la capacidad de los emprendedores para desarrollar sus proyectos, y también puede tener alguna relación con la etapa del proceso emprendedor en el que se encuentren. Si se analiza la concentración de emprendedores en cada tramo de edad puede observarse que ésta varía también en función de las fases y parece evolucionar con ellas.

Así, para los emprendedores potenciales y los nuevos/nacientes, la mayor concentración de actividad emprendedora aparece en el grupo de 25 a 34 años, con un 35,8% y 37,5% respectivamente (véase Figura 4). Sin embargo, en los emprendedores consolidados, la mayor concentración se produce en el grupo de 35 a 44 años con un 45,1%.

Finalmente el porcentaje más alto de abandonos se produce en el tramo de 45 a 54 años con un 36,6% de concentración.

Figura 4: Emprendedores por edad (ciudad de Madrid, 2011)



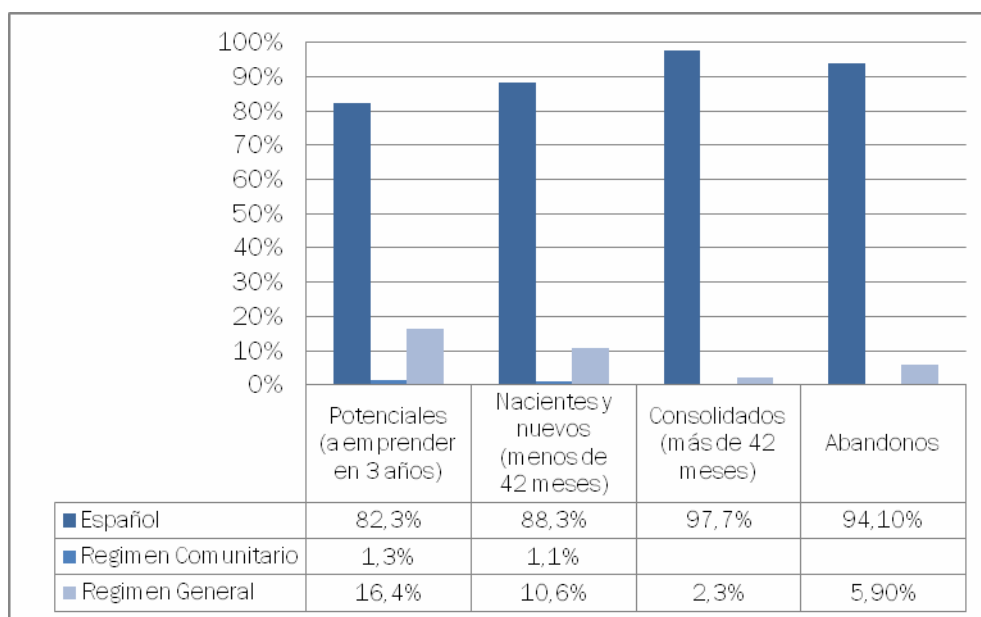
Estos hechos sugieren dos hipótesis plausibles. Por un lado, podría afirmarse que a medida que el emprendedor madura su empresa también se consolida en el mercado, pero, por otro lado, dado que son intervalos de edad de 10 años también sería lógico pensar que la gente más joven tiene mayores dificultades para consolidar su negocio. Esta observación podría justificar un análisis más profundo en el futuro.

Respecto a la comparación con el año 2010, el dato que más llama la atención ha sido el incremento en el número de emprendedores nacientes y nuevos en el grupo de más edad (55-64 años). Puede observarse que, respecto al 2010, se ha duplicado el porcentaje de emprendedores, con 9,9% de emprendedores, respecto del 3,8% del 2010. Esto puede explicarse por la mayor propensión a emprender en personas de ese rango de edad que han optado por emprender para salir de una situación de desempleo o de inestabilidad laboral.

### **Análisis del origen geográfico de la persona emprendedora**

El Observatorio GEM España considera relevante estimar qué proporción del total de emprendedores corresponde a personas de origen no español. Puesto que se ha demostrado que el trasfondo cultural y económico de los países de origen influye en el comportamiento emprendedor de las personas que emigran, es importante definir algún criterio para clasificarlos. A efectos del estudio GEM se distingue entre los extranjeros que proceden de países en vías de desarrollo, a los que se les da la denominación de “régimen general” y los que proceden de países desarrollados, en particular, la Unión Europea, con la denominación de “régimen comunitario”.

Figura 5: Distribución de personas emprendedoras según su origen en la ciudad de Madrid, año 2011.



En cuanto a la distribución de los emprendedores según su origen, puede apreciarse que la mayoría de los emprendedores en todas las etapas es de origen español (véase Figura 5). Para los emprendedores potenciales e incipientes los extranjeros de régimen general tienen una representación considerable, el 16,4% y el 10,6% respectivamente, y una menor representación los extranjeros de régimen comunitario 1,3% y 1,1%. Sin embargo, para las empresas consolidadas sólo hay representación extranjera de régimen general (2,3%).

Respecto al origen, se detecta, para los emprendedores nacientes y nuevos, que las procedencias más habituales son México (11,5%), Perú (19,5%), Colombia (19,2%) y Venezuela (11,5%). México (51,1%) y Perú (48,9%) vuelven a salir como el origen más frecuente de los emprendedores consolidados. Sin embargo, el origen de los emprendedores potenciales varía, México no parece entre los orígenes posibles y Perú solo representa el 7,4%. En este caso los orígenes más frecuentes son Bolivia (14,2%), Ecuador (18,7%) y Colombia (11,8).

En definitiva, los países con mayor representación en todos los segmentos son los latinoamericanos.

## Capital humano: estudios reglados y formación emprendedora específica

Las Figuras 5 y 6 recogen los datos relativos al nivel de estudio, y si el emprendedor ha recibido algún tipo de formación específica relacionada con la creación y gestión de empresas.

La literatura especializada señala la estrecha relación que existe entre el nivel de educación y la actitud hacia el emprendimiento, así como con las características de las actividades que se ponen en marcha. En general, se viene observando que, a mayor nivel de educación, mejor calidad media de las actividades emprendedoras.

Se considera que el nivel de educación puede influir y orientar la elección del tipo de negocio, en el diseño con equipos más o menos nutridos de socios, el tipo de financiación, la dimensión en del proyecto en términos de empleo, la innovación, la diversificación y otros muchos detalles relacionados con la calidad de la iniciativa.

Para el análisis de los datos Observatorio GEM clasifica a las personas en función de su nivel de educación, de forma que puede proporcionar información muy desagregada de esta variable. Para simplificar y facilitar la comprensión de los datos se han utilizado las siguientes categorías: estudios primarios, secundarios, formación profesional, universitarios y formación no reglada.

Por tanto en la ciudad de Madrid predominan los iniciativas promovidas por personas con estudios superiores en todas las fases del proceso emprendedor.

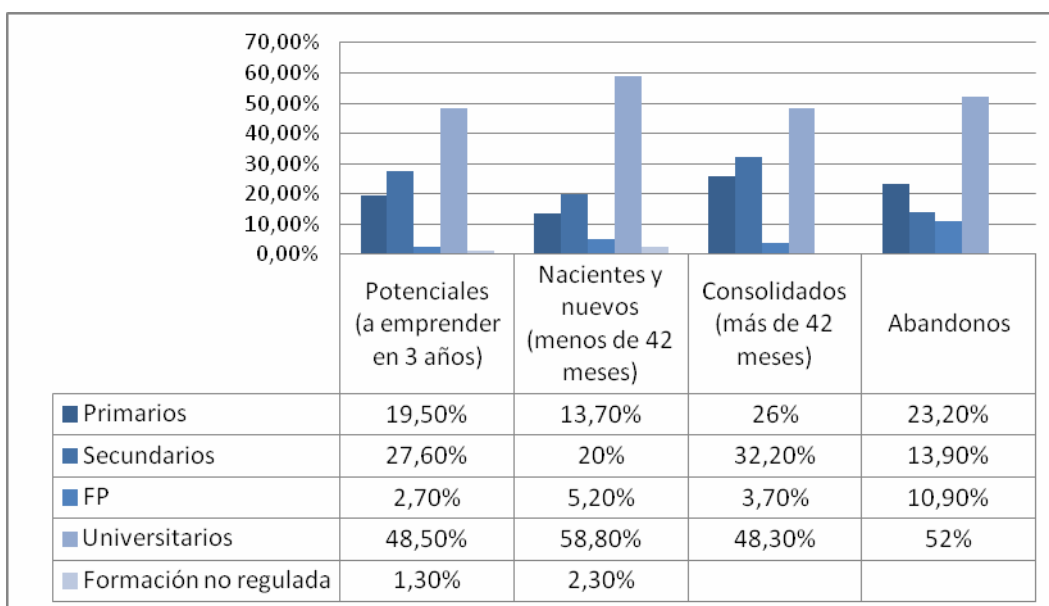
Entre los emprendedores potenciales un 48,5% de iniciativas han sido propuestas por titulados superiores. En el grupo de los emprendedores nuevos/nacientes este porcentaje aumenta, registrándose por parte de los universitarios un 58,8% de iniciativas. Sin embargo, este porcentaje vuelve a los valores próximos a la mitad de la tabla para los emprendedores consolidados (48,3%). También son mayoritarios los casos de abandono entre la población con formación universitaria (52%).

También se aprecian valores significativos entre los emprendedores consolidados de las iniciativas propuestas por los emprendedores con estudios primarios (26%) y secundarios (32,2%). También se observa un interés en estos mismos grupos por emprender en un plazo medio, emprendedores potenciales.

Sin embargo, sorprende el escaso número de iniciativas lideradas por personas con Formación Profesional, a diferencia de prácticamente el resto de España donde ese tramo es muy significativo. Este hallazgo puede justificar un análisis adicional en un estudio específico.

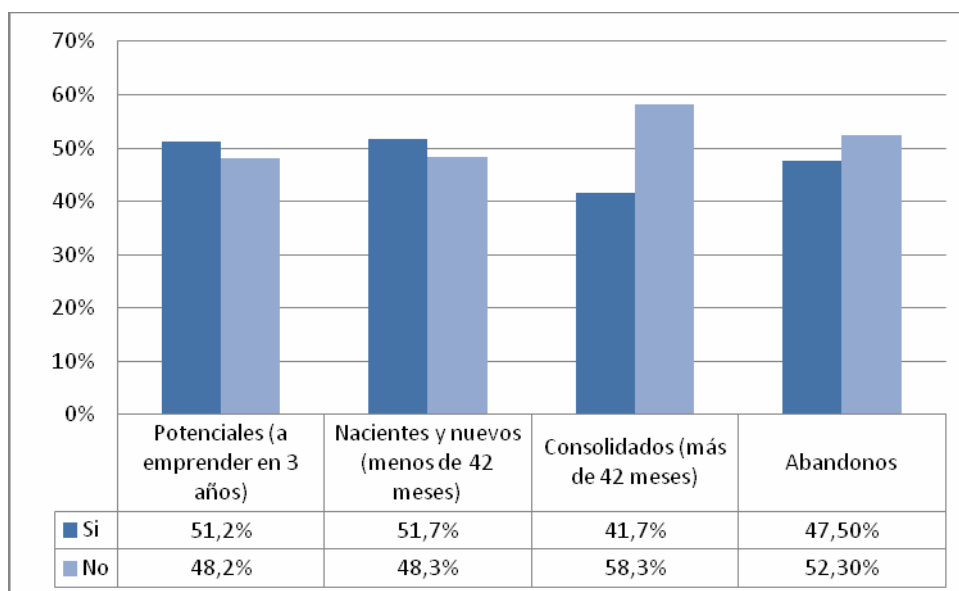


Figura 6: Emprendedores por estudios reglados (ciudad de Madrid, 2011)



El haber recibido formación específica para emprender, a pesar de su importancia, no destaca respecto del resto de España. No se aprecian diferencias entre los emprendedores potenciales (51,2%) y los emprendedores nuevos/nacientes (51,7%). Sin embargo en el caso de los emprendedores consolidados este porcentaje desciende hasta un 41,7% en aquellos que afirman haber obtenido una formación específica para emprender (ver Figura 7).

Figura 7: Formación específica para emprender (ciudad de Madrid, 2011).



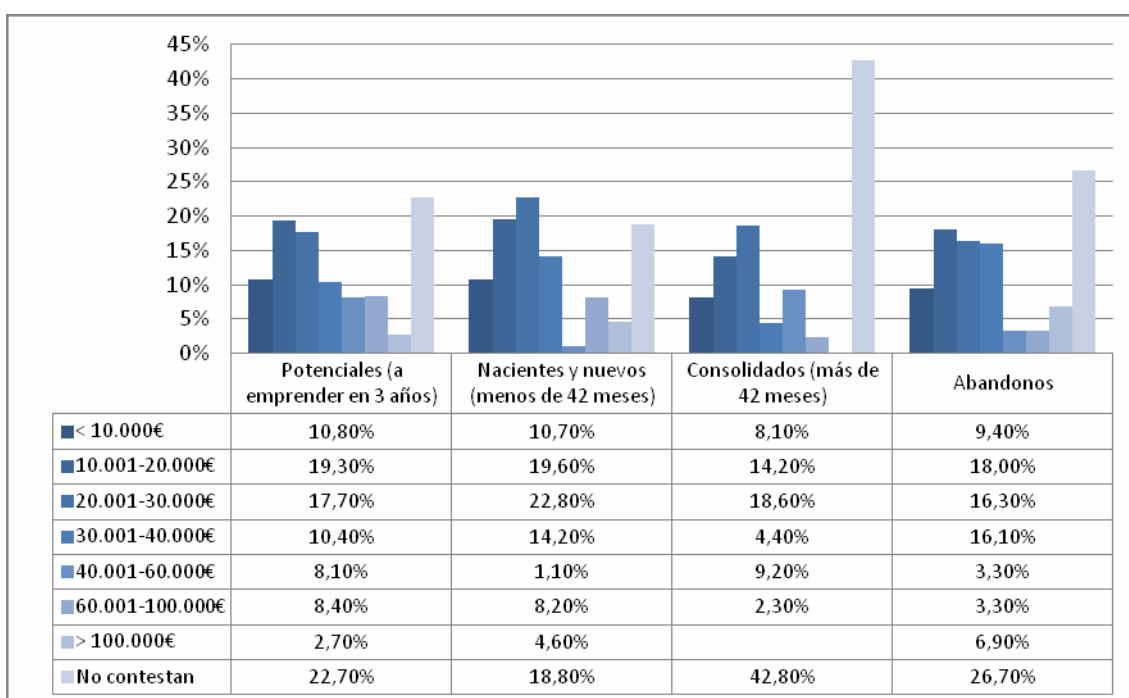
### Nivel de renta familiar y situación laboral de los emprendedores

Las Figuras 8 y 9 muestran los datos relativos a la situación laboral en el momento de la encuesta, así como el nivel de renta familiar.

Antes de comenzar a tratar la renta familiar, cabe destacar que esta cuestión es una pregunta complicada y sensible para los encuestados que muestran una alta tasa de abstención, o de respuestas en blanco. Es por ello que conviene ser cautos a la hora de analizar los resultados y sacar conclusiones generalizables.

Hecha esta observación, en la Figura 8 puede apreciarse que los mayores porcentajes de emprendedores se concentran en los tramos medios (20.001-30.000€) para las tres fases del proceso de emprender.

Figura 8: Emprendedores por renta familiar (ciudad de Madrid, 2011)



En relación con las circunstancias laborales, y considerando que las personas que ya han emprendido un proyecto empresarial van a dedicarse prioritariamente a él, el foco del análisis va a centrarse en los emprendedores potenciales y en los nuevos/nacientes.

Las personas que manifiestan su intención de emprender en los próximos tres años (emprendedores potenciales), son trabajadores a tiempo completo (41,4%), seguidos autoempleados y personas que no tienen trabajo (19,70 y 19,20 % respectivamente).

Comparando estos datos con los del año 2010 se aprecia un incremento de 3-4 puntos en la intención de emprender de los trabajadores a tiempo completo y en los autoempleados frente a un descenso de 5 puntos en la intención de emprender de personas desempleadas.

En el caso de los emprendedores nuevos/nacientes, el 41 % se declara autoempleado, el 30 % empleado a tiempo completo y el 16,9% como no trabajador u otras razones.

También en este punto aparecen diferencias significativas respecto del año pasado. Ha descendido del 56% (2010) al 41% (2011) el porcentaje de los autoempleados. Un descenso algo menor se manifiesta en los que se declaran trabajadores a tiempo completo, en que la proporción baja desde el 34% (del 2010) al 31% (del 2011), y es en el segmento de los desempleados donde se sitúa el más significativo

crecimiento, desde el 3,8% al 16,9 % en un dato que nos parece preocupante y del que habrá que seguir la evolución para poder extraer conclusiones acertadas.

Figura 9a: Emprendedores según su situación laboral (ciudad de Madrid, 2011)

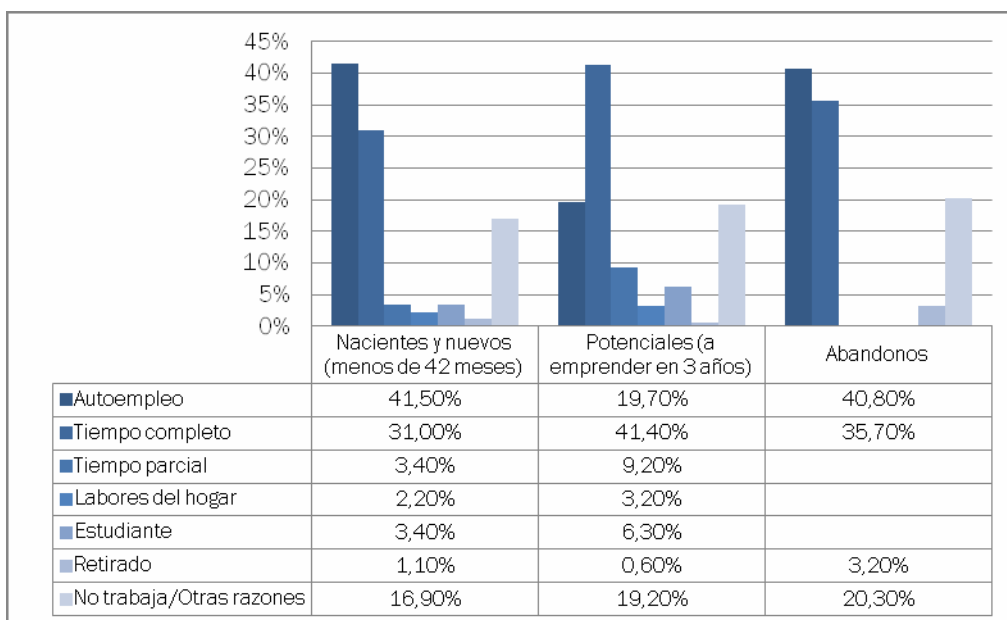
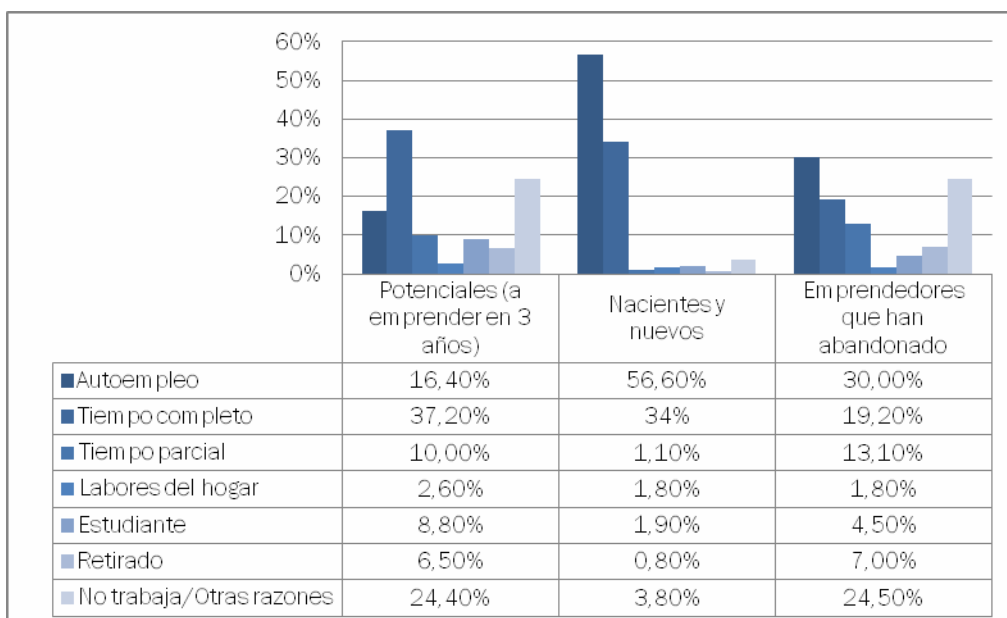


Figura 9b: Emprendedores según su situación laboral (ciudad de Madrid, 2010)



## **CAPITULO 4. ACTITUDES, CAPACIDADES Y MOTIVACIONES PARA EMPRENDER EN LA CIUDAD DE MADRID.**

En este capítulo se aborda la presencia de determinadas actitudes y capacidades en la población como factores que justifican la aparición de futuros emprendedores, y que puede dar sentido al “emprendimiento potencial” que estima el Observatorio como punto de partida del proceso emprendedor.

### **Actitudes y Capacidades para emprender**

El emprendimiento es un proceso que se inicia gracias a la existencia de emprendedores potenciales, personas que pueden o no estar involucradas en este tipo de actividad pero que, independientemente de este hecho, muestran actitudes e incluso capacidad para poder desarrollar una iniciativa emprendedora. A partir de la información obtenida en GEM en 2011, mediante encuestas realizadas a la población adulta, en este capítulo se llevará a cabo el análisis de las actitudes y capacidades que posee la población de la ciudad de Madrid para emprender, y se hace una comparativa con el resto de las comunidades de España y con los países que participan en el Observatorio, y, a través de las entrevistas realizadas a expertos en materia emprendedora, se sintetiza la opinión que les merece los aspectos analizados.

La literatura académica ha mostrado en numerosos trabajos, que la presencia de determinadas actitudes en las personas aumenta las posibilidades de que puedan convertirse en emprendedoras. Entre estas características hay que destacar: la capacidad de percibir oportunidades, la posesión de red social emprendedora, la posesión de habilidades y conocimientos para emprender, el grado de miedo al fracaso y el espíritu competitivo. A continuación se analizan el estado de cada uno de estos factores en la población de la ciudad de Madrid.

### ***Percepción de oportunidades para emprender***

Uno de los aspectos fundamentales que se debe analizar para comprender la capacidad emprendedora de una determinada zona geográfica es la percepción que tiene su población, en general, y los expertos relacionados con el emprendimiento, en particular, sobre la existencia de oportunidades en el mercado que los impulsen a poner en marcha su propio negocio.

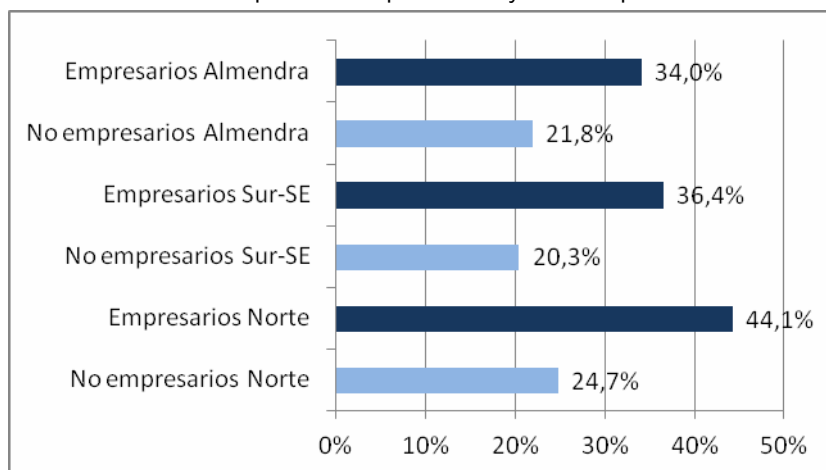
Como cabe esperar, de las diferencias de opinión entre las personas que están “involucradas” en el proceso empresarial, de los que no lo están (“no involucrados”), se ha diferenciado el análisis en estos dos colectivos.

A nivel nacional, y, en particular, en la ciudad de Madrid, el colectivo “involucrados”, muestra habitualmente, una mayor tasa de personas capaces de captar oportunidades para emprender en los seis meses siguientes a la encuesta GEM.

Analizando la ciudad por zonas, no se observan diferencias significativas de opinión entre las personas involucradas en el proceso empresarial, tan sólo una mayor percepción de oportunidades en las zonas Sur-Sureste (27,4%). Sin embargo, observando la opinión de las personas “no involucradas” parece que en la Almendra Central hay una mayor percepción de oportunidades para emprender a corto plazo (21,2%). Y llama la atención la desviación tan significativa que existe con respecto a las oportunidades

en la zona Sur- Sureste entre el colectivo involucrados en el proceso empresarial (27,4%) y los que no lo están. (14,2%).

Figura 1: Percepción de la existencia de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo.



Comparando estas cifras con datos del año anterior, se aprecia en la Tabla 1 un significativo descenso en la percepción de oportunidades en la ciudad de Madrid entre la población adulta, más acusado en el colectivo de los “no empresarios”. Haciendo este análisis por zonas, en la zona Norte donde se ha producido un mayor descenso en dicha percepción, llegando casi a rozar un descenso del 50 % en el colectivo de “no empresarios”. Sin embargo, los empresarios de las Zona Sur-Sureste, a diferencia del resto, manifiestan aproximadamente un incremento del 10 % respecto al año anterior en la percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses.

Tabla 1: Comparativa con el año 2010 de la percepción de oportunidades para emprender en el corto plazo, tanto de la población involucrada en el proceso emprendedor como de la población no involucrada.

	2010	2011	Variación 2010-2011
<b>ZONA NORTE</b>			
No Empresarios	29,0	14,7	-49,31%
Empresarios	40,3	24,1	-40,20%
<b>ZONA SUR-SE</b>			
No Empresarios	18,6	14,2	-23,66%
Empresarios	25,0	27,4	9,6%
<b>ZONA ALMENDRA</b>			
No Empresarios	22,3	21,2	-4,93%
Empresarios	27,0	23,9	-11,48%
<b>TOTAL</b>			
No Empresarios	21,5	16,2	-24,65%
Empresarios	29,9	25,5	-14,72%

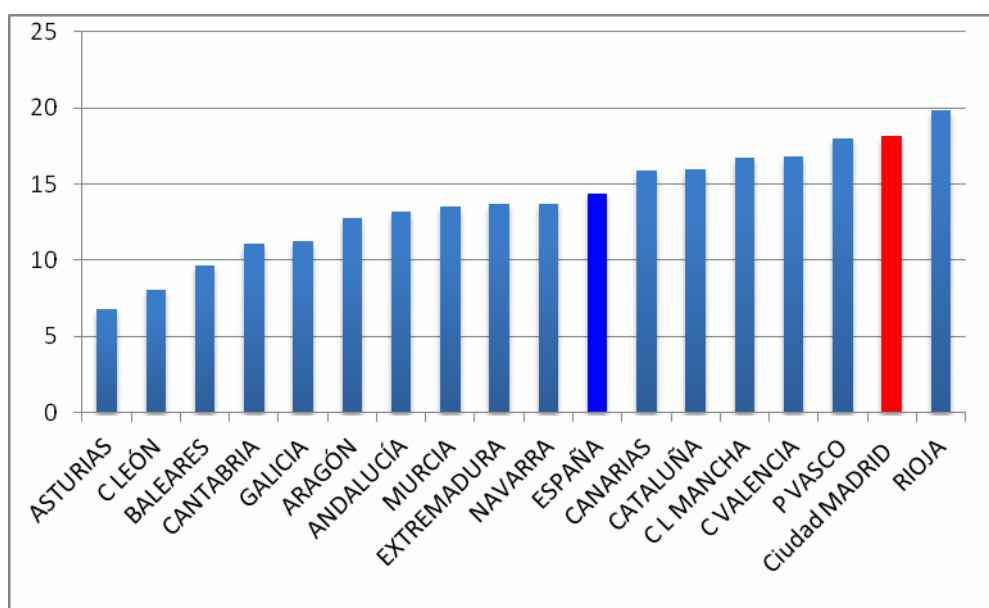
A pesar del descenso señalado, comparando con el caso español, se observa que la percepción de oportunidades sigue siendo superior a la media nacional, incluso el descenso producido respecto al año anterior ha sido menos acusado en la ciudad de Madrid.

Tabla 2: Comparativa con España de la percepción de oportunidades para emprender en el corto plazo, tanto de la población involucrada en el proceso emprendedor como de la población no involucrada.

	2010		2011		Variación 2010-2011	
	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España
No Empresarios	21,5	18,8	16,2	12,7	-24,65%	-32,45%
Empresarios	29,9	26,4	25,5	20,2	-14,72%	-23,48%

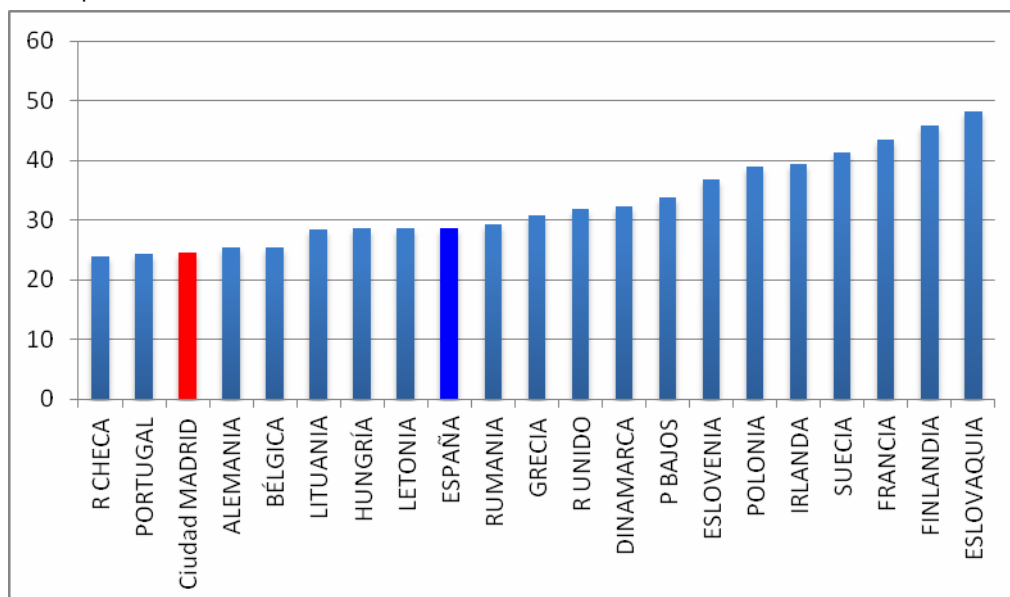
En relación con las comunidades autónomas de España, Madrid es la ciudad que presenta una mayor valoración en la percepción de oportunidades (18,19%), muy por encima de la media (14,4%), tan sólo superado por La Rioja.

Figura 2: Percepción de oportunidades para emprender en el contexto de España (% población 2011)



Comparando esta percepción con la manifestada en otros países de la UE en el Observatorio GEM se puede observar todo lo contrario: ciudad de Madrid, y España en particular, se encuentran entre las últimas posiciones, acorde con la diferente manifestación que la crisis económica está teniendo en los países de la Unión Europea.

Figura 3: Comparativa de la percepción de oportunidades para emprender en el Observatorio GEM de la Unión Europea

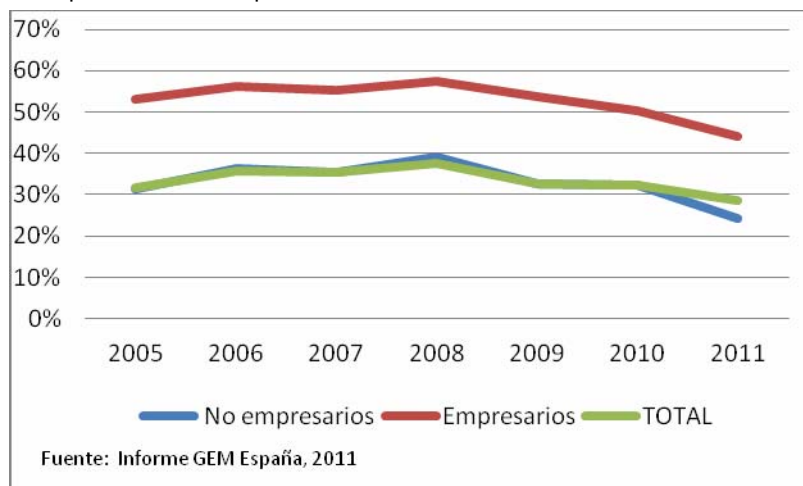


### Red social de emprendimiento

Según la literatura, la posesión de cierta red social entendida como tener conocimiento de otros emprendedores, aumenta las posibilidades de que las personas se interesen por el fenómeno emprendedor e incluso, de que lleguen a desear imitarlo.

En España, durante los últimos años, más del cincuenta por ciento de la población involucrada en el proceso emprendedor, los “empresarios”, reconocen poseer red social. El porcentaje es bastante moderado en la población “no involucrada”, en torno al 30%. Comparando con años anteriores, a partir del año 2008 se observa un continuo descenso que ha sido mucho más significativo en este último año.

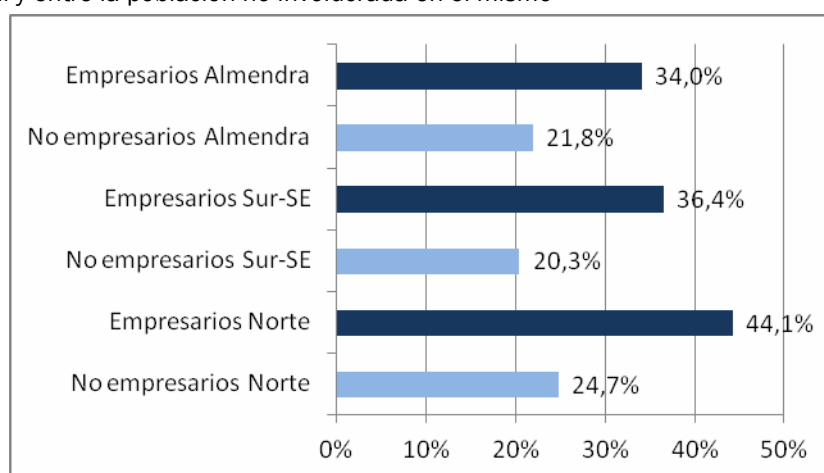
Figura 4: Evolución de la posesión de Red Social entre la población “involucrada” y la “no involucrada” en el proceso emprendedor en España.



En la ciudad de Madrid las cifras son algo menores tanto en la población involucrada (37,1%), como en la que no lo está (21,5%), si bien la distribución varía en función de las tres zonas consideradas en el estudio.

Así, los empresarios de la zona Norte arrojan el mayor porcentaje en cuanto a posesión de red social en la ciudad de Madrid (44,1%), seguidos por los empresarios de las zona Sur-Sureste (36,4%) y los de la zona Central o Almendra (34%). Entre el colectivo de los no involucrados no se observan diferencias muy significativas por zonas, en todas el porcentaje oscila en torno al 22 %.

Figura 5: Posesión de red social emprendedora entre la población involucrada en el proceso empresarial y entre la población no involucrada en el mismo



Comparando estas cifras con datos del año anterior se aprecia un significativo descenso respecto a la posesión de red social en la ciudad de Madrid, más acentuado en el colectivo de los “no empresarios”. Haciendo este análisis por zonas, es en la zona Norte y en la zona Central-Almendra, donde se han producido los mayores descensos. Como ya se apuntó anteriormente, en estas zonas es donde existe una Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) más elevada, pero en el caso de la zona Norte se ha producido un notable descenso respecto al año anterior, lo que contrasta con el descenso observado en la posesión de red social, mientras que en el caso de zona Central, La Almendra, la tendencia ha sido la contraria, un incremento del TEA con un descenso de posesión de red social. Esto puede deberse a que hay más personas que deciden emprender aunque no tengan un modelo de referencia.

Tabla 3: Evolución de la posesión de Red Social emprendedora en los últimos años

	2010	2011	Variación 2010-2011
<b>ZONA NORTE</b>			
No Empresarios	35,7	24,7	-30,81%
Empresarios	52,9	44,1	-16,64%
<b>ZONA SUR-SE</b>			
No Empresarios	26,4	20,3	-23,11%
Empresarios	40,6	36,4	-10,34%
<b>ZONA ALMENDRA</b>			
No Empresarios	31,3	21,8	-30,35%
Empresarios	45,3	34	-24,94%
<b>TOTAL</b>			
No Empresarios	29,5	21,5	-27,12%
Empresarios	45,5	37,1	-18,46%



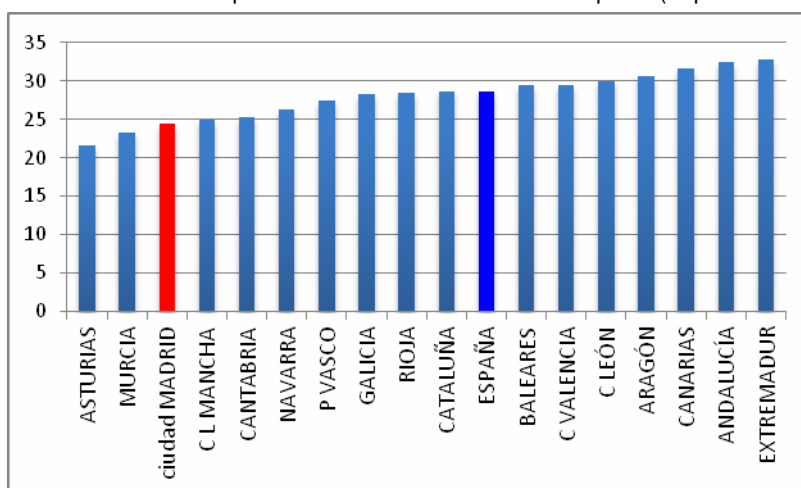
Comparado con el caso español, se observa que la posesión de red social en la ciudad de Madrid, es inferior a la media nacional, y el descenso producido respecto al año anterior ha sido más acusado en la ciudad de Madrid. Esto apunta hacia una mayor autonomía por parte del emprendedor madrileño cuando decide optar por esta vía profesional.

Tabla 4: Comparativa de la posesión de Red Social emprendedora de la ciudad de Madrid con la media de España en los dos últimos años.

	2010		2011		Variación 2010-2011	
	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España	Madrid	España
No Empresarios	29,5	32,4	21,5	24,2	-27,12%	-25,31%
Empresarios	45,5	50,3	37,1	44,2	-18,46%	-12,13%

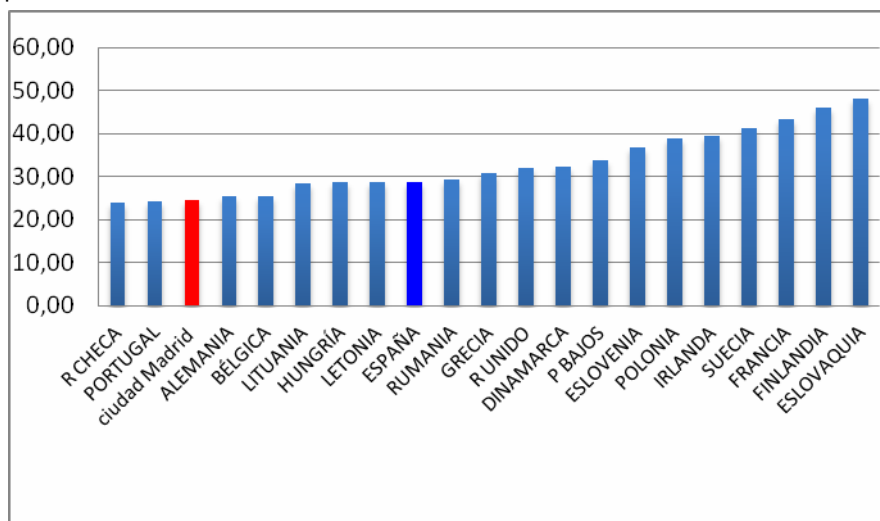
En relación con la comunidades autónomas de España, el porcentaje de la población de la ciudad de Madrid que manifiesta poseer una red social para emprender, es relativamente bajo (24,5%), tan sólo por encima de Asturias y Murcia y muy alejado de la media de España (28,7%).

Figura 6: Posesión de Red social emprendedora en el contexto de España (% población 2011)



Comparando esta percepción con la manifestada en otros países de la UE en el entorno del GEM podemos observar cómo la ciudad de Madrid, teniendo un porcentaje relativamente bajo en cuanto a red social, muestra un perfil similar al de Alemania y Bélgica. Y España (28,7%) ocupa una posición media, considerando que Eslovaquia, que es el país dentro del Observatorio GEM con el mayor porcentaje de población que posee red social emprendedora, tiene tan sólo un 48%.

Figura 7: Comparativa en el entorno GEM de la UE del porcentaje de la población en posesión de Red Social emprendedora.

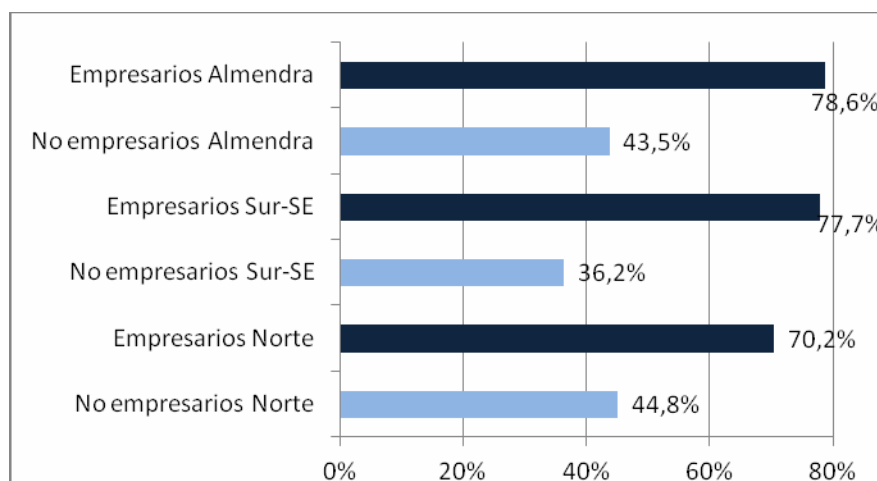


### *Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender*

El tener conocimientos, habilidades y experiencia para emprender es un factor que favorece el proceso emprendedor. El Observatorio GEM evalúa este factor a través de datos de auto reconocimiento de la posesión de dichos conocimientos, diferenciado de nuevo al colectivo de personas involucradas en el proceso empresarial de los que no lo están.

En la ciudad de Madrid la clase empresarial manifiesta, en su inmensa mayoría, disponer de los conocimientos, habilidades y experiencia necesarios para desarrollar un pequeño negocio, características que también se atribuye al cuarenta por ciento de la población no involucrada. Este es un dato importante porque supone una cierta garantía para el desarrollo del emprendimiento potencial y del que se pueda llevar a cabo por necesidad.

Figura 8: Autoreconocimiento de la posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo.



Comparado estas cifras con las del año anterior se observa un descenso en torno al 16% % en la población involucrada, y cerca del 20% en la población de no empresarios. Aún así son cifras que denotan una notable posición que favorecería el proceso emprendedor.

Tabla 5: Comparativa con el año anterior del auto reconocimiento de la posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender.

	2010	2011	Variación 2010-2011
<b>ZONA NORTE</b>			
No Empresarios	54,0	44,8	-17,04
Empresarios	92,8	87,6	-15,30
<b>ZONA SUR-SE</b>			
No Empresarios	46,9	36,2	-22,81
Empresarios	90,8	77,7	-14,43
<b>ZONA ALMENDRA</b>			
No Empresarios	51,2	43,5	-15,04
Empresarios	89,5	70,2	-21,56
<b>TOTAL</b>			
No Empresarios	49,5	39,8	-19,60
Empresarios	91,2	76,5	-16,10

En comparación con los datos medios de España, los datos referentes a la población no involucrada muestran un comportamiento similar, un descenso en torno al 18%, mientras que en el colectivo empresarial, la ciudad de Madrid, que gozaba en el año anterior de cierta ventaja respecto a la media nacional, el acusado descenso del año 2011 le ha posicionado un cerca de 8% por debajo.

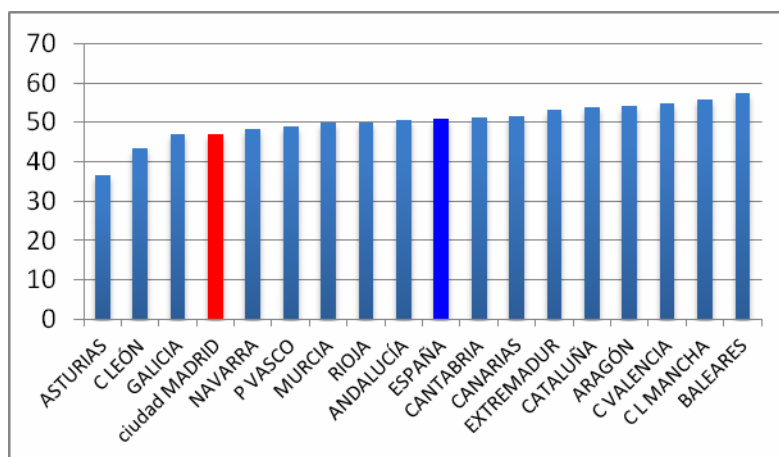
Tabla 6: Comparativa con España del auto reconocimiento de la posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender.

	2010		2011		Variación 2010-2011	
	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España
No Empresarios	49,5	50,2	39,8	41,2	-19,60%	-17,93%
Empresarios	91,2	85,2	76,5	83,4	-16,12%	-2,11%

En relación con las comunidades autónomas, la ciudad de Madrid se encuentra entre las últimas aunque puede observarse en la Figura 9 que no existen diferencias muy significativas entre los porcentajes de las comunidades.

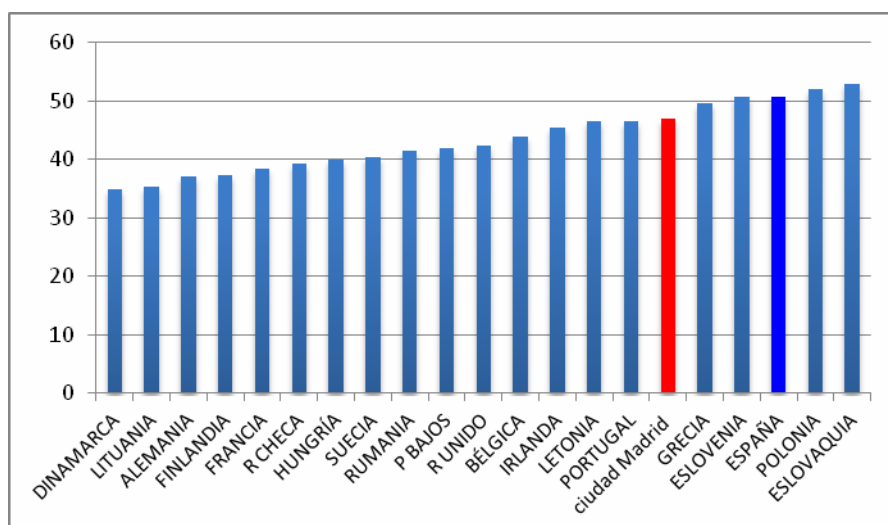
En España esta formación se venía recibiendo mucho más intensamente en la etapa post escolar, y su carácter era mayoritariamente voluntario. Actualmente la adaptación de los planes de estudios de la formación reglada, tanto en la etapa escolar como en la universitaria, está evidenciando la incorporación de contenidos de emprendimiento y creación de empresas. Los recientes estudios que se están llevando a cabo en el seno del Observatorio GEM, revelan que la enseñanza reglada del emprendimiento proporciona una ganancia en el ámbito de las actitudes emprendedoras de la población, que posteriormente puede traducirse en una mayor implicación de la población en el proceso emprendedor, y también en un beneficio en el sentido de promover el emprendimiento de calidad. Asimismo, el aprendizaje del emprendimiento puede producir beneficios en la proactividad de los empleados por cuenta ajena de cualquier entidad u organización, por lo que es aconsejable su implantación desde cualquier punto de vista.

Figura 9: Análisis comparativo del autorreconocimiento de la posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender en España para 2011



Respecto a otros países de la Unión Europea en el Observatorio GEM, destaca el buen posicionamiento tanto de España como de la ciudad de Madrid, aunque no hay diferencias muy significativas en los porcentajes de los países, oscilando del 35% al 50%, tan sólo superado por Polonia y Eslovaquia en el caso de España.

Figura 10: Comparativa en el entorno GEM de la UE del auto reconocimiento de la posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender.



### ***El temor al fracaso como un obstáculo para emprender***

El temor al fracaso es uno de los obstáculos tradicionales que deben vencer las personas a la hora de tomar la decisión de emprender. Se trata de un estigma más arraigado en las sociedades en que el emprendimiento no forma parte de la cultura social. En España, desde la implantación del Observatorio GEM, se ha venido observando una evolución positiva en cuanto a su arraigo en la sociedad, aunque en los últimos años el deterioro de la situación económica y la práctica ausencia de alternativas de trabajo por cuenta ajena hayan propiciado que se haya reducido el coste de oportunidad de la generación de empleo por cuenta propia, y se sea más tolerante frente al riesgo del fracaso.

En la ciudad de Madrid los porcentajes de población que manifiestan temor al fracaso dan a entender que no supone un importante obstáculo al emprendimiento. Como se observa en la figura 48, el colectivo empresario es proporcionalmente menos temeroso que el que no lo es, y estas diferencias se ha hecho más acusadas en el último año, sobre todo en la zona Sur-Sureste donde un 37,7% manifiesta en el 2011 temer al fracaso frente al 56,7 % del año anterior, y en la Almendra Central un 40,4% frente al 67,4% del año anterior.

En el colectivo de los no empresarios, tanto los porcentajes por zonas y la variación respecto al año anterior es muy similar.

Figura 11: Porcentaje de temor al fracaso por zonas entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo (% población 2011).

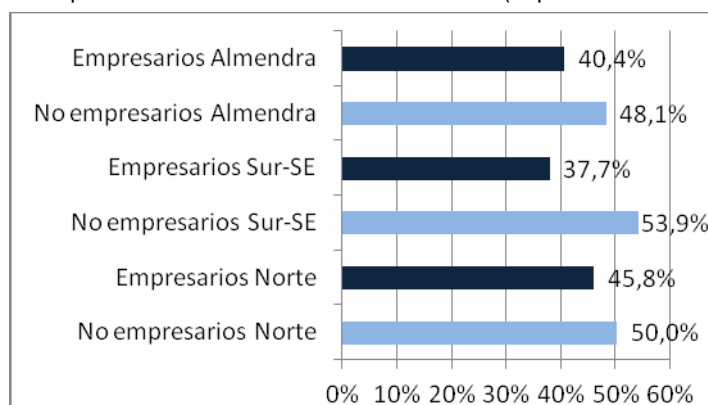


Tabla 7: Comparativa con el año anterior del porcentaje de la población que manifiestan temor al fracaso (% población).

	2010	2011	Variación 2010-2011
<b>ZONA NORTE</b>			
No Empresarios	51,8	50,0	-3,47%
Empresarios	47,1	45,8	-2,76%
<b>ZONA SUR-SE</b>			
No Empresarios	52,6	53,9	2,47%
Empresarios	56,7	37,7	-33,51%
<b>ZONA ALMENDRA</b>			
No Empresarios	56,0	48,1	-14,11%
Empresarios	67,4	40,4	-40,06%
<b>TOTAL</b>			
No Empresarios	53,6	51,5	-3,92%
Empresarios	58,0	40,3	-30,52%

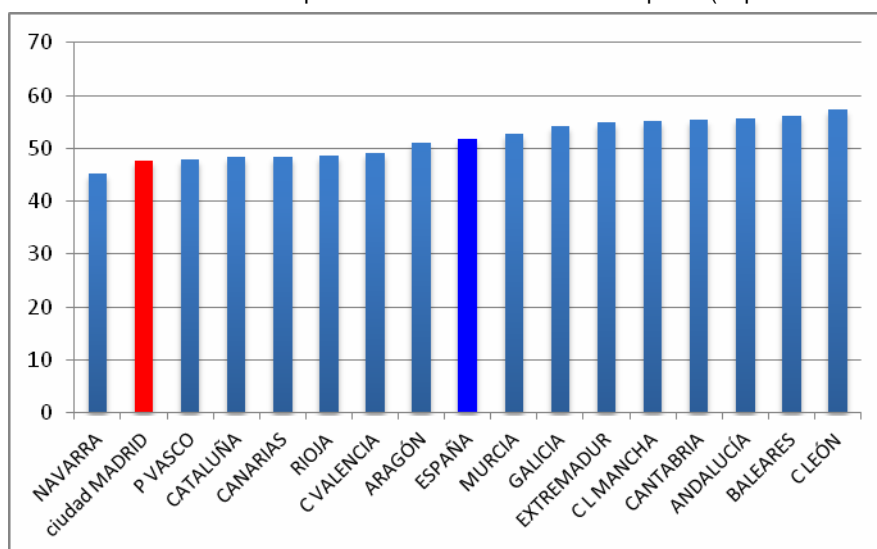
En comparación con la media nacional, la ciudad de Madrid en el 2010 tenía unos porcentajes de temor al fracaso similares en el colectivo de la población no involucrada. En el año 2011 se observa un incremento del porcentaje de personas que manifiestan temor al fracaso, superando en más de un 15% a la media nacional. En el caso del colectivo involucrado, la ciudad de Madrid en los últimos años ha manifestado un porcentaje inferior a la media nacional, que se ha agudizado en el 2011, apuntando una cierta ventaja en esta actitud frente a la media nacional.

Tabla 8: Comparativa con España del porcentaje de la población que manifiestan temor al fracaso (% población).

	2010		2011		Variación 2010-2011	
	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España
No Empresarios	53,6	54,5	51,5	44,7	-3,92%	-17,98%
Empresarios	58,0	63,7	40,3	54,2	-30,52%	-14,91%

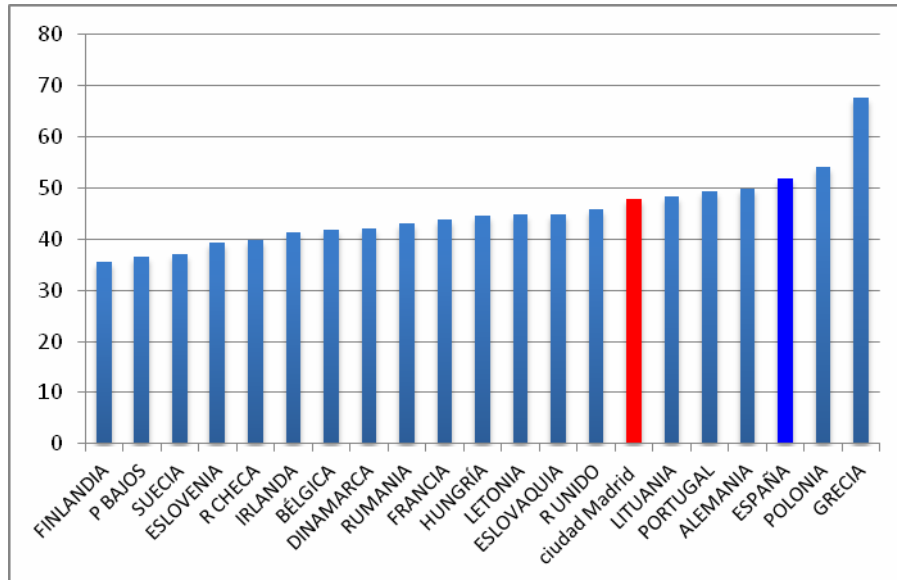
Respecto al resto de la comunidades la posición de la ciudad de Madrid es de las últimas. Tan sólo en Navarra parece existir un porcentaje de población inferior que manifieste temor al fracaso. Por la forma en que se plantea esta actitud, cuanto menor sea el porcentaje más denota la población una actitud que favorece la asunción del riesgo y el proceso emprendedor.

Figura 12: Temor al fracaso entre la población en el contexto de España (% población 2011)



Respecto a los países del entorno GEM la ciudad de Madrid manifiesta unos porcentajes muy próximos al Reino Unido, Alemania y a la media de los países analizados.

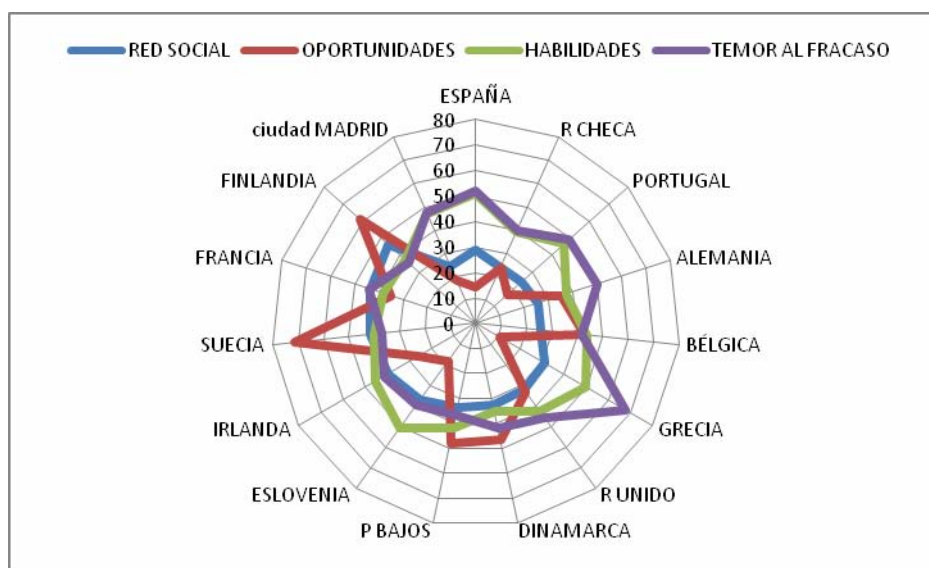
Figura 13: Comparativa en el entorno GEM de la UE del temor al fracaso como obstáculo para emprender.



***Posición de la ciudad de Madrid en el contexto de la UE respecto a las actitudes y capacidades para emprender.***

Comparando los cuatro elementos principales sobre actitud y capacidad emprendedora en el contexto de los países de la Unión Europea que participan en el GEM y cuyas economías están impulsadas por la innovación, observamos que la posición de la ciudad de Madrid y la de España se alinea con la media en cuanto al auto reconocimiento de habilidades emprendedoras y el temor al fracaso. En cambio, queda muy por debajo en cuanto a reconocimiento de oportunidades y a la posesión de la red social emprendedora.

Figura 14: Posicionamiento de la ciudad de Madrid en la UE del mismo grado de desarrollo económico respecto a las actitudes y capacidades para emprender.



## Apoyo social al emprendimiento

Como complemento al análisis de actitudes y capacidades realizado en el epígrafe anterior hay que considerar la influencia que otros elementos relativos a las normas socio-culturales pueden tener en los comportamientos individuales. En esta línea el Observatorio GEM analiza aspectos relacionados con la percepción que el individuo tiene sobre la competitividad, rasgo que se considera deseable en un emprendedor, la valoración del emprendimiento como carrera profesional y el estatus social y económico que le puede proporcionar y la labor que los medios de comunicación pueden ofrecer divulgando y difundiendo los resultados del proceso emprendedor.

Todos ellos son aspectos que reflejan la percepción que la población entrevistada tiene sobre el apoyo y reconocimiento social al proceso emprendedor, y que aportará indicios para justificar su comportamiento.

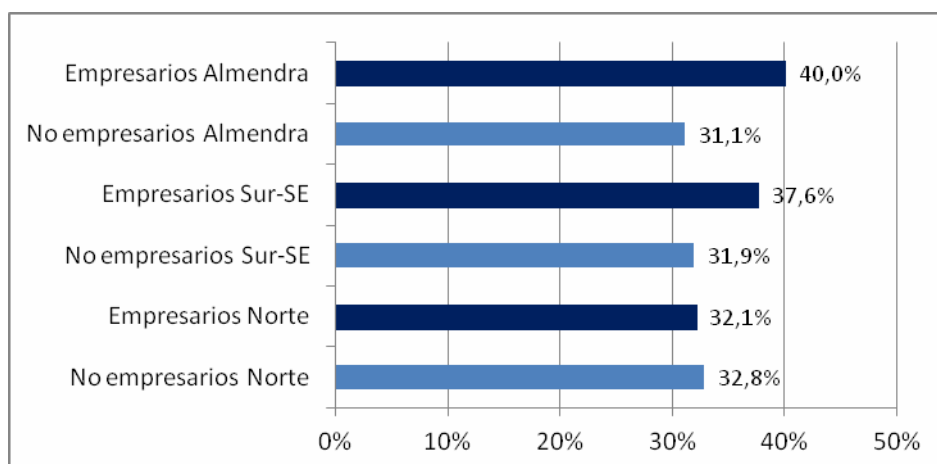
### *Carácter competitivo de la Sociedad*

La competitividad es un rasgo que se considera deseable en un emprendedor. El Observatorio GEM mide la presencia de esta característica entre la población preguntándoles su preferencia por una sociedad igualitaria desde el punto de vista de la renta. La lógica que subyace en este análisis es que las personas con rasgos más competitivos son aquellas que manifiestan tener preferencia por una sociedad no igualitaria.

En la ciudad de Madrid los resultados indican que no hay diferencias significativas entre el colectivo involucrado y el no involucrado, sobre todo en la zona Norte. En el resto de la ciudad el colectivo de empresarios manifiesta una mayor preferencia por una sociedad no igualitaria, pero no muy alejado del resto de la población.

Figura 15: Porcentaje de población que no desea una sociedad igualitaria (% población 2011).





La evolución en el último año ha presentado pequeñas variaciones, los empresarios han incrementado por término medio esta actitud en un 5,65% mientras que los no empresarios han disminuido en casi un 8%, lo que significa que mientras la población no relacionada con el mundo empresarial tienen tendencia a querer una sociedad más igualitaria en cuanto a estándares de vida, en los empresarios la tendencia es la contraria. Cada vez es mayor el porcentaje de la población que no desean esa igualdad y abogan por una sociedad más competitiva.

Aunque no existen diferencias porcentuales muy significativas, llama la atención la diferente evolución que han tenido las zonas de la ciudad de Madrid. En la zona Sur Sureste los empresarios son los que han experimentado un mayor incremento de un 17,5% frente a los de la zona Almendra, que fue prácticamente la mitad 8,99%. Por tanto, entre los empresarios del Sur Sureste es donde se manifiesta una mayor preferencia por una sociedad competitiva y donde se está produciendo mayores incrementos de actividad, seguido de la zona Central Almendra. En cambio llama la atención la zona Norte en la que, entre el colectivo de empresarios, se ha producido un decremento del porcentaje del 15,97% indicando que ha aumentado el número de los que prefieren una sociedad igualitaria.

Tabla 9: Evolución del porcentaje de población que no desea una sociedad igualitaria (% población).

	2010	2011	Variación 2010-2011
<b>ZONA NORTE</b>			
No Empresarios	34,3	32,8	-4,37%
Empresarios	38,2	32,1	-15,97%
<b>ZONA SUR-SE</b>			
No Empresarios	32,7	31,9	-2,45%
Empresarios	32	37,6	17,50%
<b>ZONA ALMENDRA</b>			
No Empresarios	37,4	31,1	-16,84%
Empresarios	36,7	40	8,99%
<b>TOTAL</b>			
No Empresarios	34,5	31,8	-7,83%
Empresarios	35,4	37,4	5,65%

Comparándola con el resto de España, en la ciudad de Madrid el porcentaje de población no involucrada que no desean una sociedad igualitaria en los últimos años ha estado en torno a un 13% por encima de la media nacional, y se ha mantenido en los dos últimos años. En el colectivo de involucrados se ha incrementado las diferencias, pues mientras en términos generales en España los empresarios han reducido en un 11,25% este porcentaje, es decir que un menor porcentaje de la

población encuestada relacionada con el ámbito empresarial no desean una sociedad igualitaria, en cambio en la ciudad de Madrid la tendencia general ha sido la contraria: se ha incrementado un 5,65%, y, como resultado, la variación porcentual de la ciudad de Madrid respecto de España es de un 28,08% en el año 2011. En conclusión los empresarios de la ciudad de Madrid, a diferencia de la media nacional, están mostrando preferencias por una sociedad más competitiva, o lo que aquí se está denominado una sociedad menos igualitaria.

Tabla 10: Evolución del porcentaje de población que no desea una sociedad igualitaria (% población)

	2010		2011		Variación 2010-2011	
	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España
<b>No Empresarios</b>	34,5	30,5	31,8	28,2	-7,83%	-7,54%
<b>Empresarios</b>	35,4	32,9	37,4	29,2	5,65%	-11,25%

Esto mismo se puede interpretar en la Figura 16, donde la ciudad de Madrid se encuentra entre las comunidades donde los porcentajes de población que no prefieren una sociedad igualitaria son mayores.

Comparando estas cifras con el resto de los países del entorno GEM, se aprecian variaciones muy significativas, desde el 17,29% de Eslovenia hasta casi el 50% de Bélgica. En este contexto España y especialmente la ciudad de Madrid se encuentra en una posición intermedia.

Figura 16: Porcentaje de población que no desea una sociedad igualitaria en el contexto de España (% población 2011)

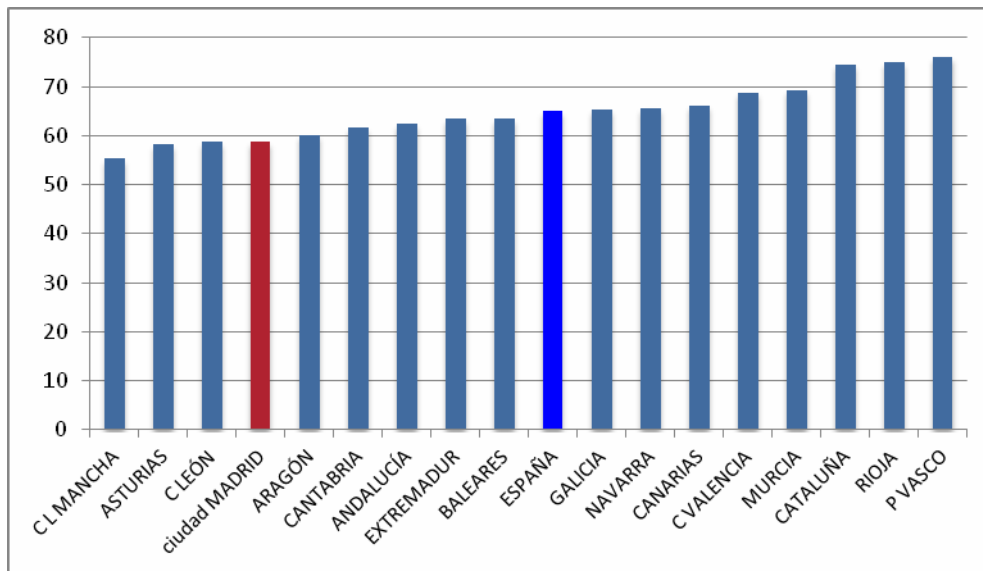
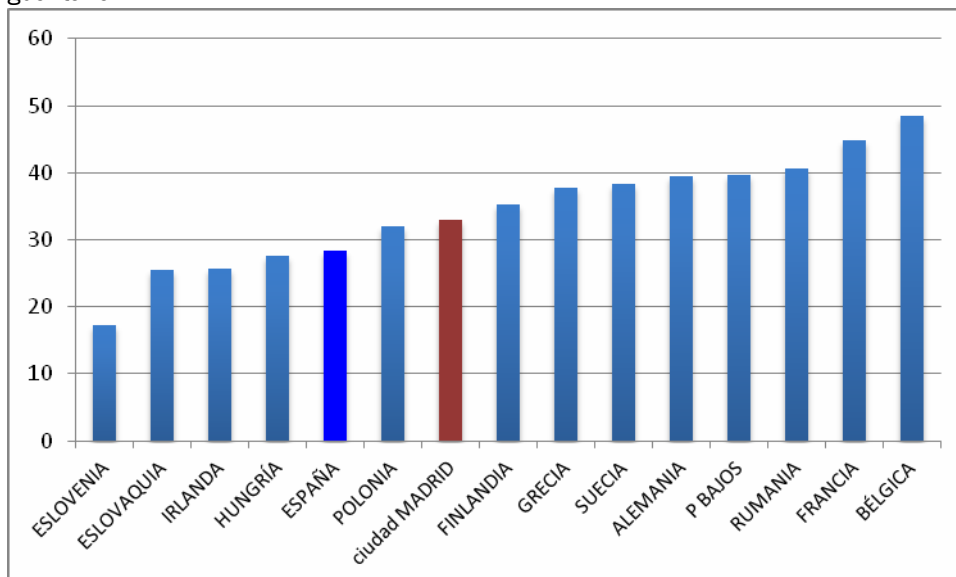


Figura 17: Comparativa en el entorno GEM de la UE del porcentaje de población que no desea una sociedad igualitaria.



### ***Preferencia por el emprendimiento como opción profesional***

Otra actitud con un importante impacto en la promoción de la actividad emprendedora en la población de cualquier territorio es la valoración del emprendimiento como carrera profesional.

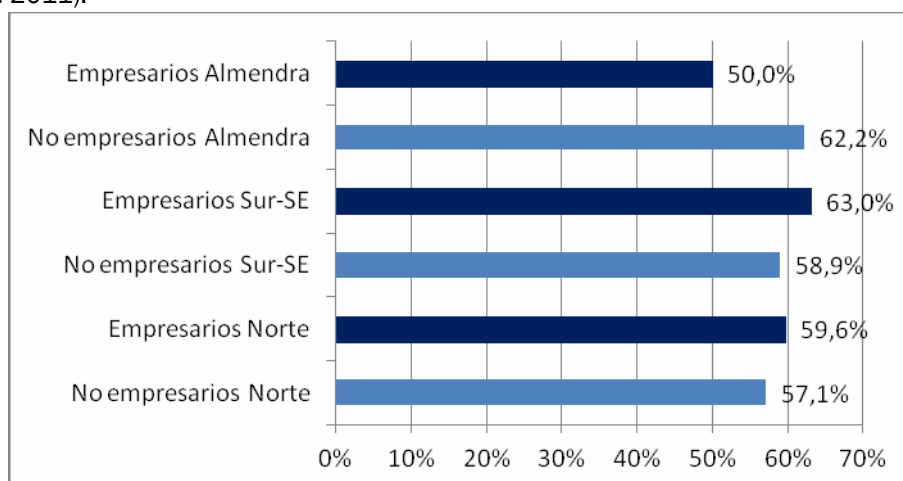
En España alrededor del 65% de la población adulta piensa que emprender es una buena opción profesional. Sin embargo, en la ciudad de Madrid los porcentajes son un 10% inferiores tanto en la población empresaria como en la no relacionada con el proceso empresarial.

Tabla 11: Evolución del porcentaje de población que piensa que emprender es una buena opción profesional (% población).

	2010		2011		Variación 2010-2011	
	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España
No Empresarios	64,9	65,4	58,9	65,3	-9,24%	-0,15%
Empresarios	56,6	62,9	57,9	64,8	2,30%	3,02%

Analizando la valoración que realiza la población de las diferentes zonas de la ciudad de Madrid, se observa que en la zona Norte y en la Sur Sureste, es mayor el porcentaje en la población empresarial. Sin embargo en la zona Central Almendra, se da la situación inversa, un mayor porcentaje de los no empresarios 62,2% opinan que emprender es una buena opción profesional frente al 50% de los empresarios.

Figura 18: Porcentaje de población que piensa que emprender es una buena opción profesional (% población 2011).



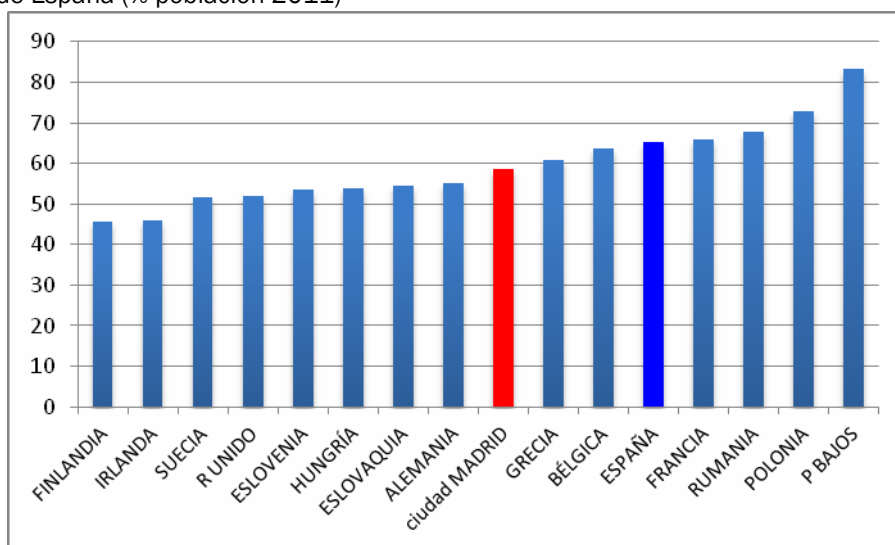
Respecto al año anterior, en términos generales, este porcentaje ha disminuido un 9,24% en la población no empresaria, y se ha incrementado en un 2,3% en la población empresarial. Pero viendo la evolución por zonas, en el Norte de la ciudad es donde se ha producido un mayor descenso de población que opina que emprender es una buena opción profesional.

Si se compara con el resto de las comunidades, puede constatarse que en la ciudad de Madrid el porcentaje de personas que piensan que emprender es una buena opción profesional es de los más reducidos.

Tabla 12: Evolución del porcentaje de población que piensa que emprender es una buena opción profesional (% población).

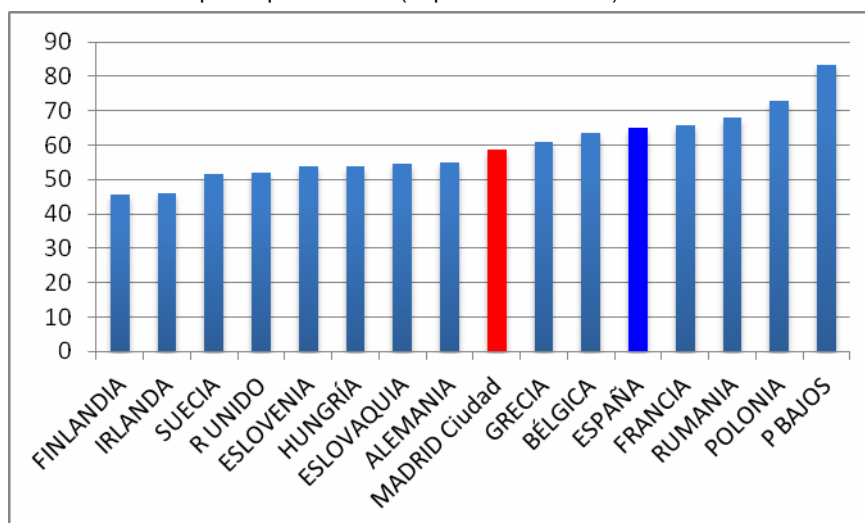
	2010	2011	Variación 2010-2011
<b>ZONA NORTE</b>			
No Empresarios	65,8	57,1	-13,22%
Empresarios	61,2	59,6	-2,61%
<b>ZONA SUR-SE</b>			
No Empresarios	64,7	58,9	-8,96%
Empresarios	59,1	63	6,60%
<b>ZONA ALMENDRA CENTRAL</b>			
No Empresarios	64,7	62,2	-3,86%
Empresarios	50	50	0,00%
<b>TOTAL</b>			
No Empresarios	64,9	58,9	-9,24%
Empresarios	56,6	57,9	2,30%

Figura 19: Porcentaje de población que piensa que emprender es una buena opción profesional en el contexto de España (% población 2011)



Aunque si se hace una comparación con el resto de los países del Observatorio GEM, la ciudad de Madrid y, sobre todo, España, se encuentran en una posición media alta.

Figura 20: Comparativa en el entorno GEM de la UE del porcentaje de población que piensa que emprender es una buena opción profesional (% población 2011)



### Estatus Profesional

Como complemento a la valoración realizada anteriormente sobre el emprendimiento como carrera profesional, también se analiza si los encuestados consideran que el emprendedor que alcanza el éxito puede lograr un estatus social y económico elevado.

Esta valoración en la ciudad de Madrid es similar a la media nacional, en torno al 65%, y no hay diferencias muy significativas de opinión entre la población involucrada y la no involucrada.

Tabla 13: Evolución del porcentaje de población que piensa que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica (% población).

	2010		2011		Variación 2010-2011	
	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España
No Empresarios	61,5	65,5	66,4	67	7,97%	7,20%
Empresarios	61,5	61,1	60,7	64,9	-1,30%	6,22%

Dentro de la ciudad de Madrid se observan diferencias significativas por zonas, mientras en la zona Norte y en la Central el porcentaje de personas que piensan que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social, en torno al 70%, en la zona Sur Sureste este porcentaje disminuye ostensiblemente, pues tan sólo un 51,6% de los empresarios de esta zona están de acuerdo con esa afirmación.

Respecto al año anterior llama la atención que tan sólo ha habido un decremento, muy significativo, entre los empresarios de la zona Sur Sureste. Aunque recordamos que este colectivo consideraba el emprendimiento como buena opción profesional muestran más prudencia a la hora de afirmar que se puede alcanzar un estatus social económico y social elevado. En el resto de las zonas se ha producido incrementos en el último año, destacando el de la zona Almendra que asciende a un 32,41%.

Figura 21: Porcentaje de población que piensa que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica (% población 2011).

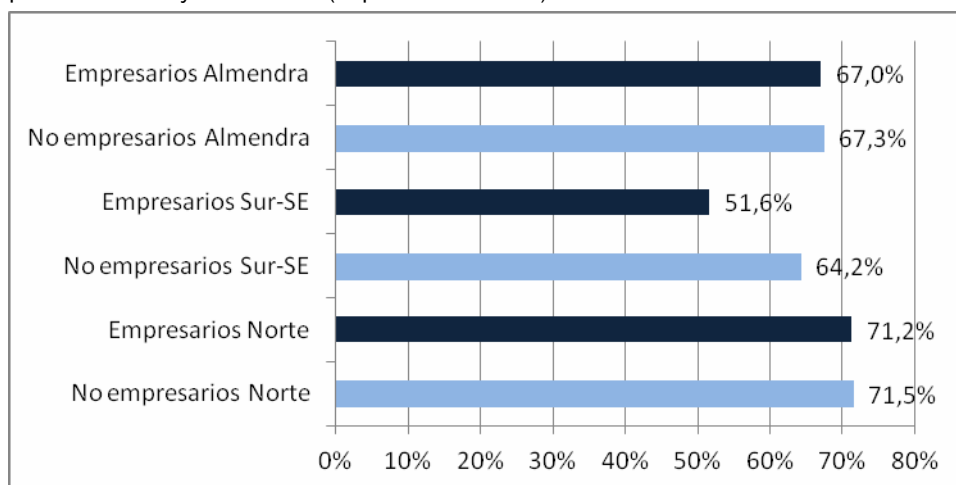
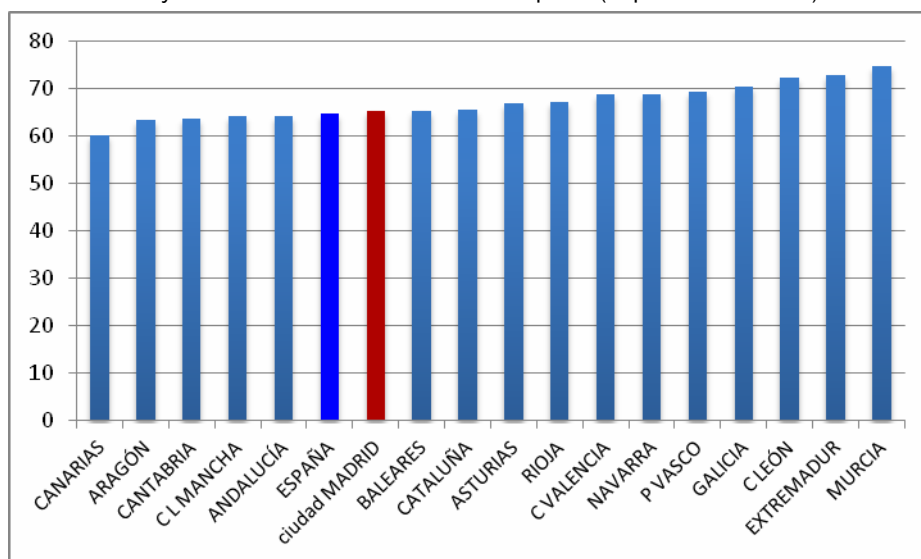


Tabla 14: Evolución del porcentaje de población por zonas que piensa que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica (% población).

	2010	2011	Variación 2010-2011
<b>ZONA NORTE</b>			
No Empresarios	65	71,5	10,00%
Empresarios	62,5	71,2	13,92%
<b>ZONA SUR-SE</b>			
No Empresarios	59,6	64,2	7,72%
Empresarios	70	51,6	-26,29%
<b>ZONA ALMENDRA</b>			
No Empresarios	62,5	67,3	7,68%
Empresarios	50,6	67	32,41%
<b>TOTAL</b>			
No Empresarios	61,5	66,4	7,97%
Empresarios	61,5	60,7	-1,30%

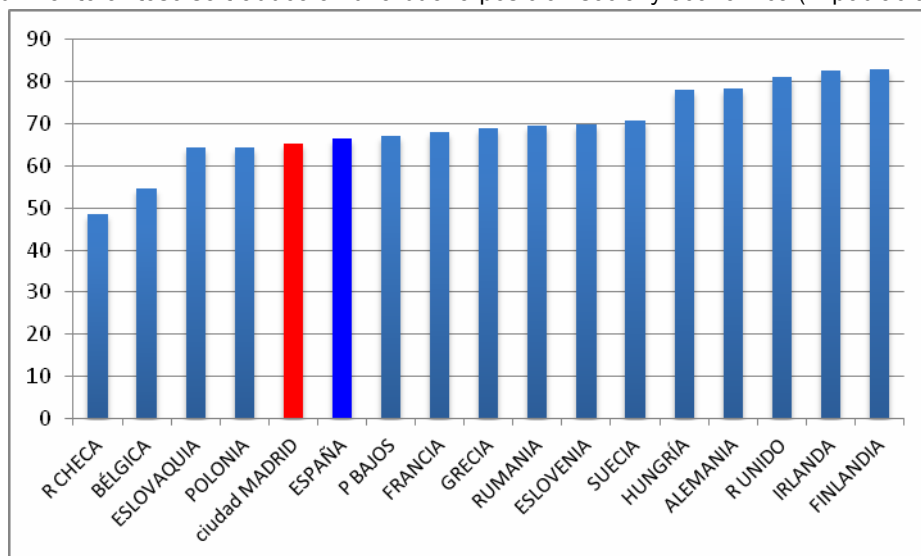
En el contexto del resto de España, la tasa de población que piensan que el emprendimiento exitoso puede lograr un estatus social y económico elevado es similar a la media nacional.

Figura 22: Porcentaje de población que piensa que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica en el contexto de España (% población 2011)



Sin embargo, en comparación con el resto de los países del contexto GEM, esta tasa es algo baja, un 66,49%, considerando que Finlandia, Irlanda y Reino Unido están por encima del 80%.

Figura 23: Comparativa en el entorno GEM de la UE del porcentaje de población que piensa que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica (% población 2011)



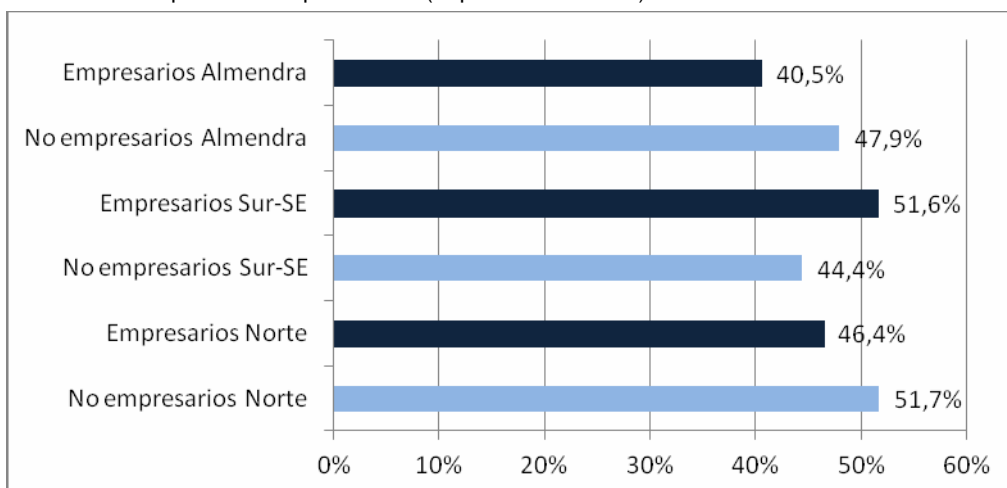
### Cobertura de Medios

La labor de los medios de comunicación resulta imprescindible a la hora de transmitir los resultados del proceso emprendedor en un territorio. En la ciudad de Madrid aproximadamente el 47% de la población ha apreciado esta labor en el 2011. Según el detalle por zonas ofrecido en la Figura 24, parece que un mayor porcentaje del colectivo de no empresarios opinan a favor de la cobertura que realizan los medios de comunicación, salvo en la zona Sur Sureste en que se aprecia el efecto contrario: el porcentaje de empresarios supera al de los no empresarios, fenómeno que como se verá



más adelante, es debido a la variación espectacular que ha tenido esta actitud en el colectivo empresarial.

Figura 24: Porcentaje de población que piensa que los medios de comunicación difunden los resultados del proceso emprendedor (% población 2011).



En el último año se ha incrementado el porcentaje de personas que opinan que los medios de comunicación son imprescindibles para transmitir los resultados del proceso emprendedor en España, y, más significativamente, en la ciudad de Madrid, donde se han producido variaciones superiores al 17%.

Tabla 15: Evolución del porcentaje de población que piensa que los medios de comunicación difunden los resultados del proceso emprendedor (% población 2011).

	2010		2011		Variación 2010-2011	
	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España
<b>No Empresarios</b>	40	40,7	46,7	44,2	16,75%	8,60%
<b>Empresarios</b>	39,9	39,7	47	45,8	17,79%	15,37%

Evaluando la evolución por zonas respecto al año anterior, se aprecia un incremento considerable en todas ellas, resaltando especialmente el colectivo de empresarios de la zona Sur-Sureste, cuyo porcentaje se ha incrementado en más de un 64% en un año.

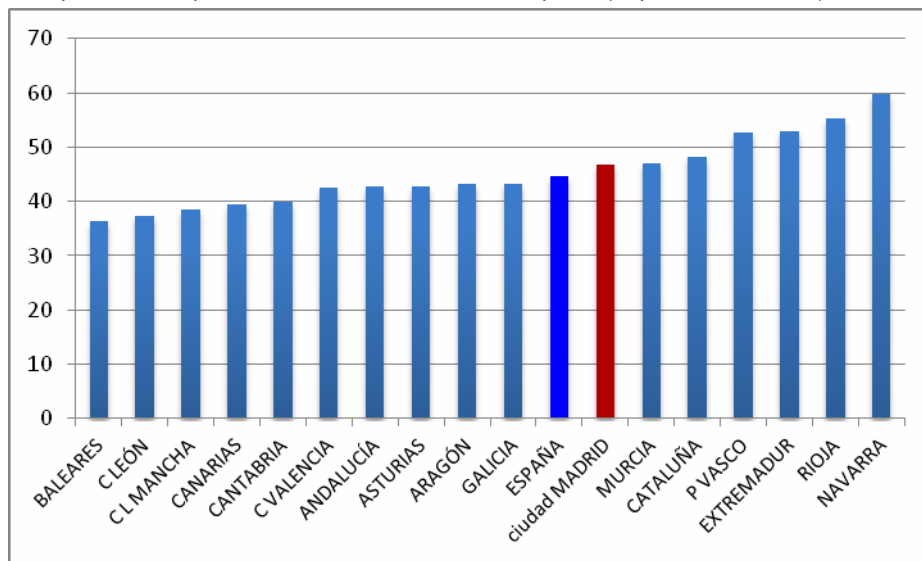
Tabla 16: Evolución del porcentaje de población por zonas que piensa que los medios de comunicación difunden los resultados del proceso emprendedor (% población).

	2010	2011	Variación 2010-2011
<b>ZONA NORTE</b>			
No Empresarios	42,5	51,7	21,65%
Empresarios	40,6	46,4	14,29%
<b>ZONA SUR-SURESTE</b>			
No Empresarios	36,9	44,4	20,33%
Empresarios	31,4	51,6	64,33%
<b>ZONA ALMENDRA CENTRAL</b>			
No Empresarios	43,9	47,9	9,11%
Empresarios	47,6	40,5	-14,92%

TOTAL			
No Empresarios	40	46,7	16,75%
Empresarios	39,9	47	17,79%

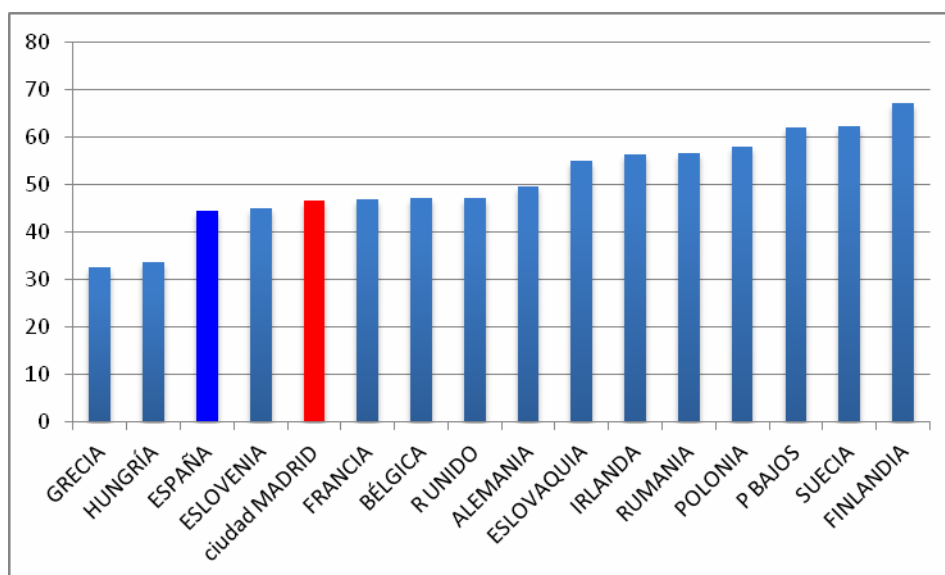
En comparación con el resto de la Comunidades de España, la ciudad de Madrid (46,7%) se encuentra por encima de la media pero dista de otras comunidades como Navarra donde la tasa de personas que están de acuerdo con la buena cobertura que hacen los medios del proceso emprendedor llega al 60%.

Figura 25: Porcentaje de población que piensa que los medios de comunicación difunden los resultados del proceso emprendedor en el contexto de España (% población 2011)



Sin embargo, en comparación con el resto de los países del Observatorio GEM, la ciudad de Madrid, y, sobre todo España, tiene las tasas más bajas, y tan sólo supera a Grecia y Hungría. Se observa en esta actitud un rango de variación muy amplio, desde países en los que estas tasas apenas superan el 30% hasta países, como Finlandia, donde está próximo al 70%. Por tanto, estos datos nos llevan a realizar una reflexión sobre el papel que podría jugar los medios de comunicación como dinamizadores del proceso emprendedor y el camino que a España, y a la ciudad de Madrid, le falta mucho por recorrer.

Figura 26: Comparativa en el entorno GEM de la UE del porcentaje de población que piensa que los medios de comunicación difunden los resultados del proceso emprendedor (% población 2011)



***Posición de la ciudad de Madrid en el contexto de la UE respecto al apoyo social al emprendimiento.***

Comparando los cuatro elementos principales sobre el apoyo social al emprendimiento en el contexto de los países de la Unión Europea que participan en el Observatorio GEM y cuyas economías están impulsadas por la innovación, se observa que la posición de la ciudad de Madrid se alinea con la media en cuanto a que prefieren una sociedad igualitaria, forma indirecta de medir su grado de competitividad, y al hecho de considerar que emprender es una buena carrera profesional. En cambio, queda por debajo en asociar el emprendimiento de éxito con el logro de un buen estatus social y en la opinión de que los medios de comunicación efectúan una buena cobertura sobre los nuevos emprendedores.

Figura 26: Posicionamiento de la ciudad de Madrid en los países de la UE con el mismo grado de desarrollo económico respecto al apoyo social al emprendimiento

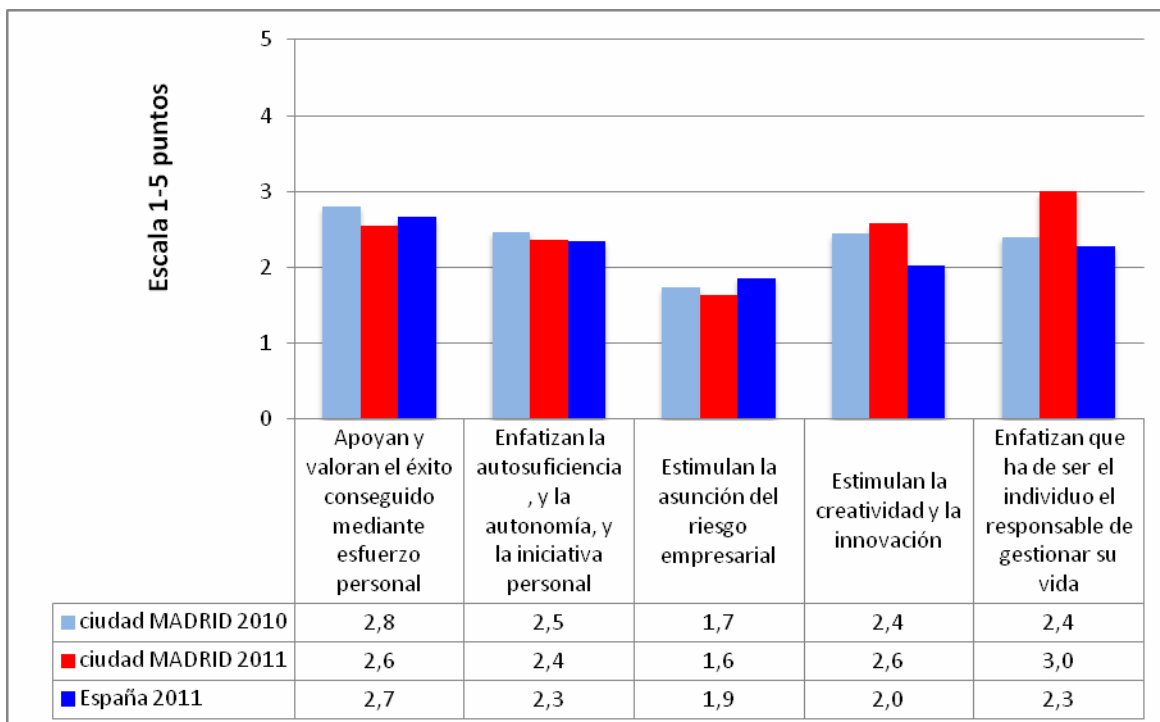


## Opinión de los expertos acerca de las actitudes y de los instrumentos de apoyo hacia el emprendimiento

Los expertos entrevistados por GEM en la ciudad de Madrid proporcionan una opinión indirecta acerca del estado de las actitudes de la sociedad y de los elementos de apoyo al emprendimiento. Para ello se les pide que valoren cuestiones referentes al estado de las normas sociales y culturales, al estado de las oportunidades emprendedoras, de la capacidad emprendedora y de los mecanismos motivadores, utilizando una escala Likert de 5 puntos, en el que 1 significa que el experto piensa que la afirmación propuesta es completamente falsa y el 5 significa que es completamente cierta.

Sobre los aspectos que recogen el estado de las normas sociales y culturales, los expertos de la ciudad de Madrid dan una valoración discreta, lo que significa que están más bien en desacuerdo con las afirmaciones planteadas. Especialmente destacan como falso el que “las normas sociales y culturales estimulen la asunción del riesgo empresarial”. Respecto a que las normas sociales y culturales “estimulan la creatividad y la innovación” y que “ha de ser el individuo el responsable de gestionar su vida” sus valoraciones son algo más optimistas que la media de España.

Figura 27: Opinión media de los expertos acerca del estado de las normas sociales y culturales su comparativa con el año anterior y con la media de España en el 2011. (1=Completamente falso, 5=Completamente cierto)



La evolución que ha tenido la opinión de los expertos en el último año respecto a la ciudad de Madrid ha empeorado en los tres primeros aspectos evaluados, sin embargo ha mejorado la opinión levemente en el aspecto relativo a “*la estimulación de la creatividad y la innovación*” y sustancialmente en el referido a “*enfatizar que ha de ser el individuo el responsable de gestionar su vida*”. Llama la atención que esta evolución no ha coincidido con la valoración media para España, pues se aleja un poco más de la media nacional.

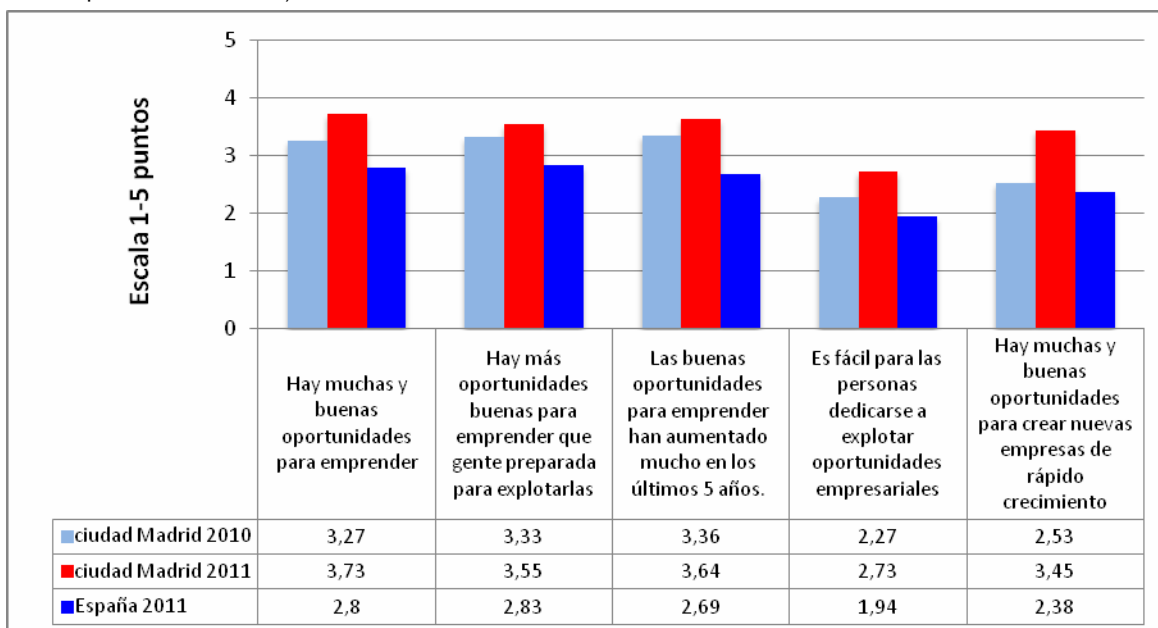
En conclusión podría decirse que, en opinión de los expertos, el contexto social y cultural, lejos de obstaculizar el proceso emprendedor, tampoco puede afirmarse que impulse estas iniciativas. Es una valoración que deja entrever un largo camino por recorrer a nivel nacional y local.

Tabla 17: Opinión media de los expertos acerca del estado de las normas sociales y culturales en la ciudad de Madrid y en España en los dos últimos años. (1=Completamente falso, 5=Completamente cierto)

Las Normas sociales y culturales:	2010		2011		Variación 2010-2011	
	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España
Apoyan y valoran el éxito conseguido mediante esfuerzo personal	2,8	2,73	2,55	2,66	-8,93%	-2,56%
Enfatizan la autosuficiencia, y la autonomía, y la iniciativa personal	2,47	2,28	2,36	2,34	-4,45%	2,63%
Estimulan la asunción del riesgo empresarial	1,73	1,85	1,64	1,86	-5,20%	0,54%
Estimulan la creatividad y la innovación	2,44	2,2	2,58	2,03	5,74%	-7,73%
Enfatizan que ha de ser el individuo el responsable de gestionar su vida	2,4	2,38	3	2,28	25,00%	-4,20%

La opinión manifestada por los expertos acerca del estado de las oportunidades emprendedoras en la ciudad de Madrid, puede interpretarse en la Figura 28 mediante la valoración de cinco afirmaciones, que, en términos generales, están ligeramente de acuerdo con ellas.

Figura 28: Opinión media de los expertos acerca del estado de las oportunidades emprendedoras y su comparativa con el año anterior y con la media de España en el 2011. . (1=Completamente falso, 5=Completamente cierto)



Puede observarse que la opinión media en todos los aspectos evaluados supera el 3 y que, respecto a la opinión ofrecida por los expertos en el 2010, se ha experimentado un incremento significativo sobre todo en lo relacionado con las afirmaciones: “es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales” y que “hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento”. También la tendencia indica que es cierto que hay más oportunidades buenas para emprender que gente preparada para explotarlas y que es algo más fácil para las personas dedicarse a explotar estas oportunidades.

En comparación con la media de España se aprecia que en la ciudad de Madrid los valores se han distanciado más respecto al año anterior, teniendo unas valoraciones superiores en un 25 % en todos las afirmaciones. De hecho, tal y como se muestra en la Tabla 18, en los cinco aspectos planteados la ciudad de Madrid supera en más de un 25 % a la valoración media de España.

Por tanto los expertos de la ciudad de Madrid manifiestan un mayor optimismo respecto al resto de España sobre el estado de las oportunidades emprendedoras.

Tabla 18: Opinión media de los expertos acerca del estado de las oportunidades emprendedoras en la ciudad de Madrid y en España en los dos últimos años. (1=Completamente falso, 5=Completamente cierto)

Oportunidades en la ciudad de Madrid:	ciudad de Madrid 2010	España 2010	Variación 2010 Madrid-España	ciudad de Madrid 2011	España 2011	Variación 2011 Madrid-España
Hay muchas y buenas oportunidades para emprender	3,27	3,2	2,19%	3,73	2,8	33,21%
Hay más oportunidades buenas para emprender que gente preparada para explotarlas	3,33	3,18	4,72%	3,55	2,83	25,44%
Las buenas oportunidades para emprender han aumentado mucho en los últimos 5 años.	3,36	2,92	15,07%	3,64	2,69	35,32%
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,27	1,85	22,70%	2,73	1,94	40,72%
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,53	2,5	1,20%	3,45	2,38	44,96%

En relación al estado de las capacidades emprendedoras de la ciudad de Madrid en la Figura 29 se observa una puntuación baja, por debajo de la media de la escala. Podría decirse que han valorado como más bien falsas todas las afirmaciones relacionadas con el estado de la capacidad emprendedora de la población tanto de España en términos generales como de la ciudad de Madrid.

Incluso la evolución de este último año ha sido negativa, produciéndose una valoración ligeramente más negativa en opinión de los expertos.

Figura 29. Opinión media de los expertos acerca del estado de la capacidad emprendedora, su comparativa con el año anterior y con la media de España en el 2011. (1=Completamente falso, 5=Completamente cierto)

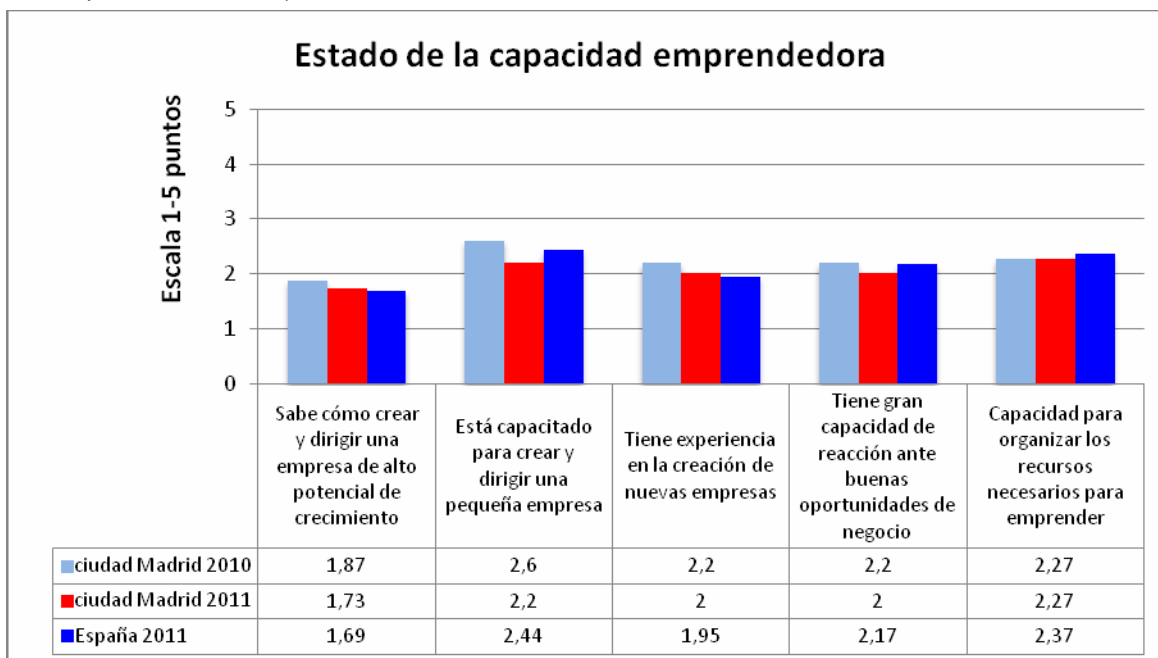


Tabla 19: Opinión media de los expertos acerca del estado de la capacidad emprendedora en la ciudad de Madrid y en España en los dos últimos años. (1=Completamente falso, 5=Completamente cierto)

Capacidad emprendedora en la ciudad de Madrid	2010		2011		Variación 2010-2011	
	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España
Sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento	1,87	2,08	1,73	1,69	-7,49%	-18,75%
Está capacitada para crear y dirigir una pequeña empresa	2,6	2,83	2,2	2,44	-15,38%	-13,78%
Tiene experiencia en la creación de nuevas empresas	2,2	1,95	2	1,95	-9,09%	0,00%
Tiene gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio	2,2	2,25	2	2,17	-9,09%	-3,56%
Capacidad para organizar los recursos necesarios para emprender	2,27	2,38	2,27	2,37	0,00%	-0,42%

Para completar la visión de los elementos de apoyo al proceso emprendedor se ha valorado el estado de los mecanismos motivadores, y, como puede apreciarse en la Figura 30, los expertos de la ciudad de Madrid opinan que ni son ciertas ni falsas las afirmaciones presentadas. Son valoraciones muy próximas a la media de España, algo más bajas, salvo en "es frecuente ver noticias en los medios sobre empresarios de éxito" que presenta una mayor valoración en la ciudad de Madrid.



La evolución de esta valoración en el último año ha experimentado una ligera disminución a nivel general en España y, en particular en la ciudad de Madrid, la idea de que “*emprender es una fórmula para hacerse rico y que es una opción profesional deseable*” ha experimentado un decremento muy significativo.

Figura 30: Opinión media de los expertos acerca del estado de los mecanismos motivadores, su comparativa con el año anterior y con la media de España en el 2011. (1=Completamente falso, 5=Completamente cierto)

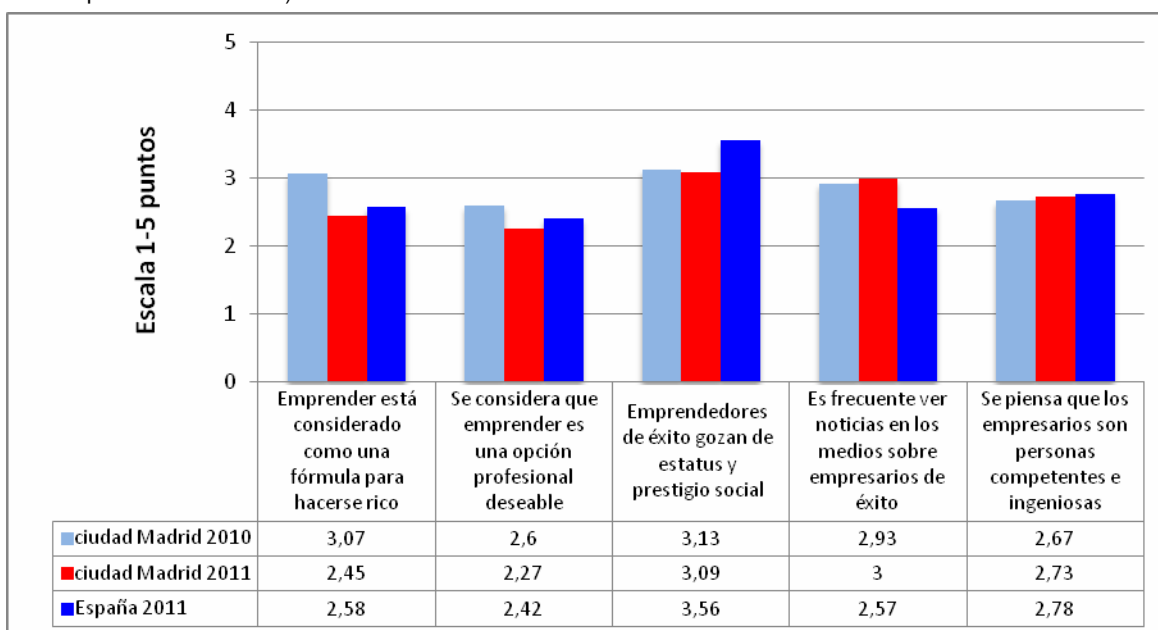


Tabla 20: Opinión media de los expertos acerca del estado de los mecanismos motivadores en la ciudad de Madrid y en España en los dos últimos años. (1=Completamente falso, 5=Completamente cierto)

Mecanismos motivadores	2010		2011		Variación 2010-2011	
	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España	ciudad de Madrid	España
Emprender está considerado como una fórmula para hacerse rico	3,07	2,75	2,45	2,58	-20,20%	-6,18%
Se considera que emprender es una opción profesional deseable	2,6	2,48	2,27	2,42	-12,69%	-2,42%
Emprendedores de éxito gozan de estatus y prestigio social	3,13	3,63	3,09	3,56	-1,28%	-1,93%
Es frecuente ver noticias en los medios sobre empresarios de éxito	2,93	3,13	3	2,57	2,39%	-17,89%
Se piensa que los empresarios son personas competentes e ingeniosas	2,67	2,9	2,73	2,78	2,25%	-4,14%

Por tanto, en términos globales la opinión de los expertos es más bien escéptica o pesimista en lo referente a los elementos de apoyo que el contexto social y cultural ofrecen al proceso emprendedor y al estado de las capacidades de la población hacia el mismo. Algo más optimista es la valoración de las oportunidades emprendedoras que pueden encontrarse en la ciudad de Madrid y al estado de los mecanismos motivadores que apoyan al proceso emprendedor.

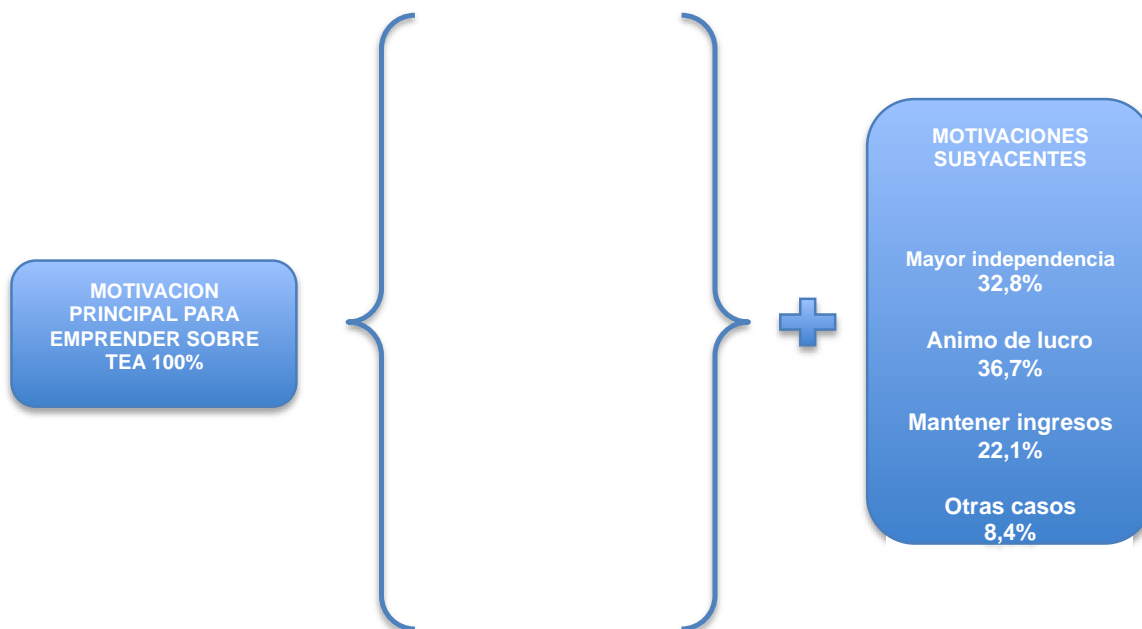
## Motivaciones para emprender en la ciudad de Madrid

Conocer el proceso emprendedor de un país o ciudad no sólo conlleva analizar la Tasa de Actividad Emprendedora, TEA. También es necesario analizar la motivación que subyace a las iniciativas emprendedoras para intuir la calidad y explicar la tendencia de tales procesos emprendedores.

Para analizar las diferentes motivaciones que llevan a las personas a emprender, el Observatorio GEM clasifica en tres categorías las iniciativas emprendedoras en función del tipo de motivación que las impulsó: por aprovechamiento de una oportunidad, por necesidad o falta de alternativas de trabajo o por otros motivos.

Asimismo, el Observatorio GEM se ha interesado en investigar si el emprendedor optaba por esta alternativa profesional, especialmente en referencia al aprovechamiento de oportunidades, debido a un deseo de alcanzar mayor independencia laboral, de ánimo de lucro aumentando significativamente el nivel de renta, por el simple hecho de mantener los ingresos o actual nivel de renta, o por otros motivos como pueden ser el desarrollo o diversificación de un negocio familiar, etc. Son los que en la Figura 1 se denomina “motivaciones subyacentes”.

Figura 31: Desglose de la actividad emprendedora total en función de la principal motivación de creación de las iniciativas.



Al observar la evolución que han tenido los indicadores principales y subyacentes de motivación en el último año vemos pocas variaciones en las “motivaciones principales”, el 75,9% de las iniciativas emprendedoras surgen por el hecho de aprovechar una oportunidad, el 21,6% por necesidad y un 2,5% por otros motivos. Sin embargo, entre las motivaciones subyacentes, los porcentajes mayoritarios siguen siendo el deseo de incrementar los ingresos personales o ánimo de lucro (36,7%) y el de trabajar de forma independiente (32,8%). El motivo “mantener ingresos”, que el año pasado era

casi marginal, ha sido el que ha experimentado un mayor incremento con un porcentaje de 21,6% junto con la categoría “otros casos” (8,4%). Incrementos que pueden ser fácilmente comprensibles dada la situación económica actual, aunque de momento, en los datos no se ha apreciado un incremento de casos cuya motivación haya sido la necesidad.

Tabla 21: Desglose de la actividad emprendedora total en función de la principal motivación de creación de las iniciativas.

		ciudad de Madrid		España	
		2010	2011	2010	2011
<b>MOTIVOS PRINCIPALES</b>	Oportunidad	75,9%	75,9%	73%	71,6%
	Necesidad	23%	21,6%	25,4%	25,8%
	Otros motivos	1,1%	2,5%	1,7%	2,5%
<b>MOTIVOS SUBYACENTES</b>	Mayor independencia	41,2%	32,8%	43,3%	38,7%
	Ánimo de Lucro	44,7%	36,7%	35,0%	33,3%
	Mantener ingresos	9,5%	22,1%	16,5%	19,4%
	Otro caso	4,6%	8,4%	5,2%	8,6%

Profundizando en la composición de la Tasa de Actividad Emprendedora, en las empresas nacientes es superior el porcentaje de motivación por oportunidad (79%) e inferior el porcentaje de motivación por necesidad (16,6%) en comparación con las empresas consideradas nuevas que llevan entre 3 y 42 meses de actividad.

Tabla 22: Tipo de comportamiento emprendedor de la actividad emprendedora de la ciudad de Madrid 2011.

	Empresas Nacientes 3,52%	Empresas Nuevas (menos de 42 meses) 2,33%	Actividad Emprendedora Total (menos de 42 meses) 5,85%
<b>Necesidad</b>	16,6%	29,3%	21,66%
<b>Oportunidad</b>	79,3%	70,7%	75,87%
<b>Otros motivos</b>	4,1%	–	2,47%

Llama la atención que, dada la actual coyuntura económica, el motivo principal del casi 80% de las empresas nacientes sea aprovechar una oportunidad, más que una necesidad.

Analizando la distribución de la tasa de actividad emprendedora por tipos de motivación en el resto de las comunidades, se percibe que en todas el principal motivo sigue siendo el de aprovechar una oportunidad de negocio. A este respecto en la TEA de la ciudad de Madrid, algo superior a la media de España en el 2011, el porcentaje de motivación por necesidad es algo inferior, y la motivación por oportunidad ligeramente superior.

Analizando esta misma información, y ordenando las comunidades según el porcentaje de motivación por oportunidad, la ciudad de Madrid ocupa una situación ligeramente superior a la media de España.

Y según el porcentaje de motivación por necesidad, la ciudad de Madrid se encuentra en una posición intermedia por debajo de la media en España, siendo las comunidades del Sur Sureste en las que aparece una mayor porcentaje por necesidad.

Figura 32: Distribución porcentual de la TEA en función de su motivación

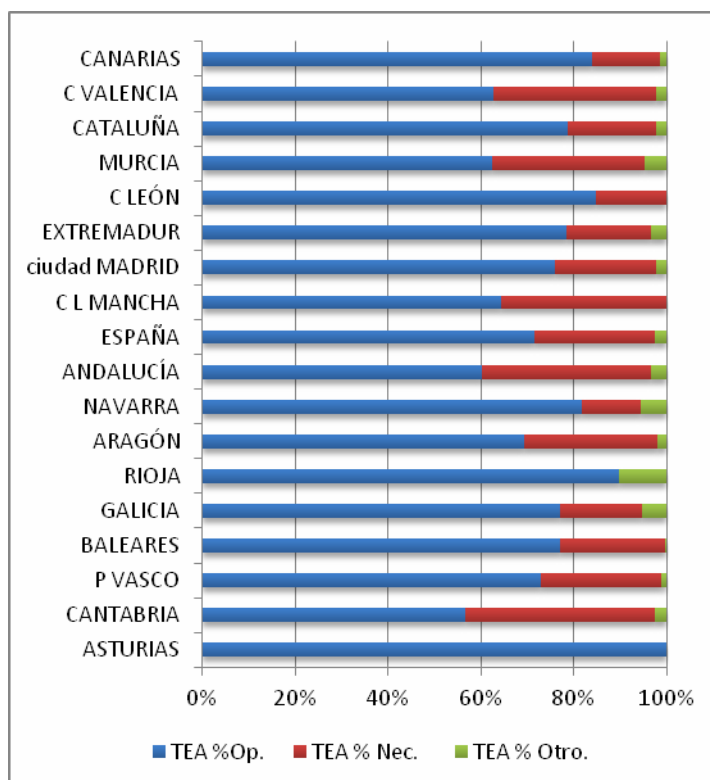


Figura 33: Tasa de Actividad Emprendedora por aprovechamiento de una oportunidad por Comunidades (en %)

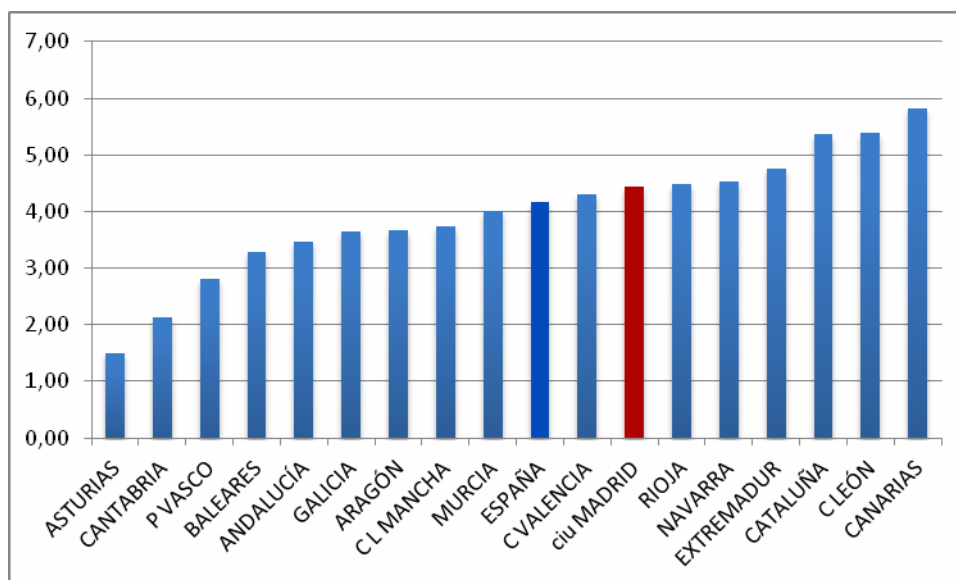
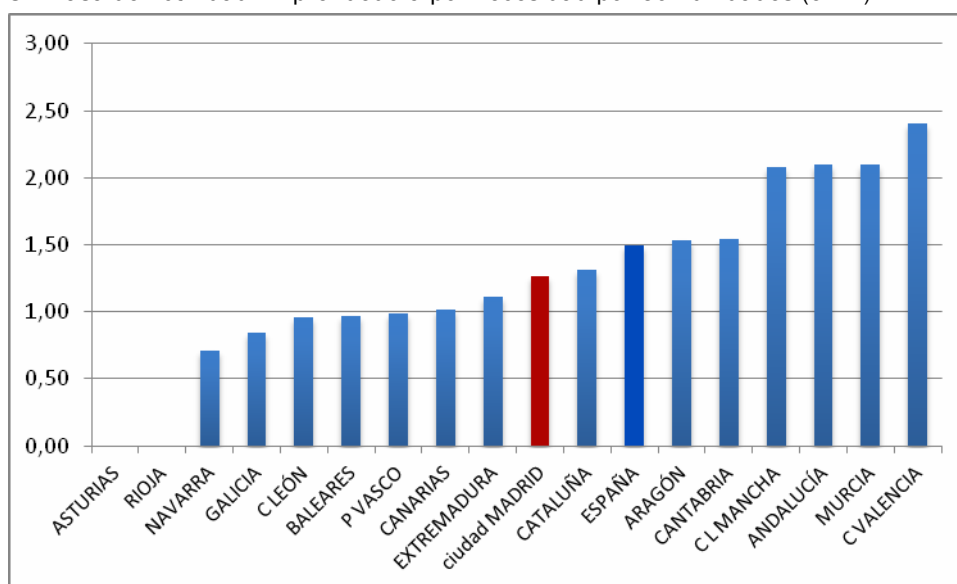


Figura 34: Tasa de Actividad Emprendedora por necesidad por Comunidades (en %)

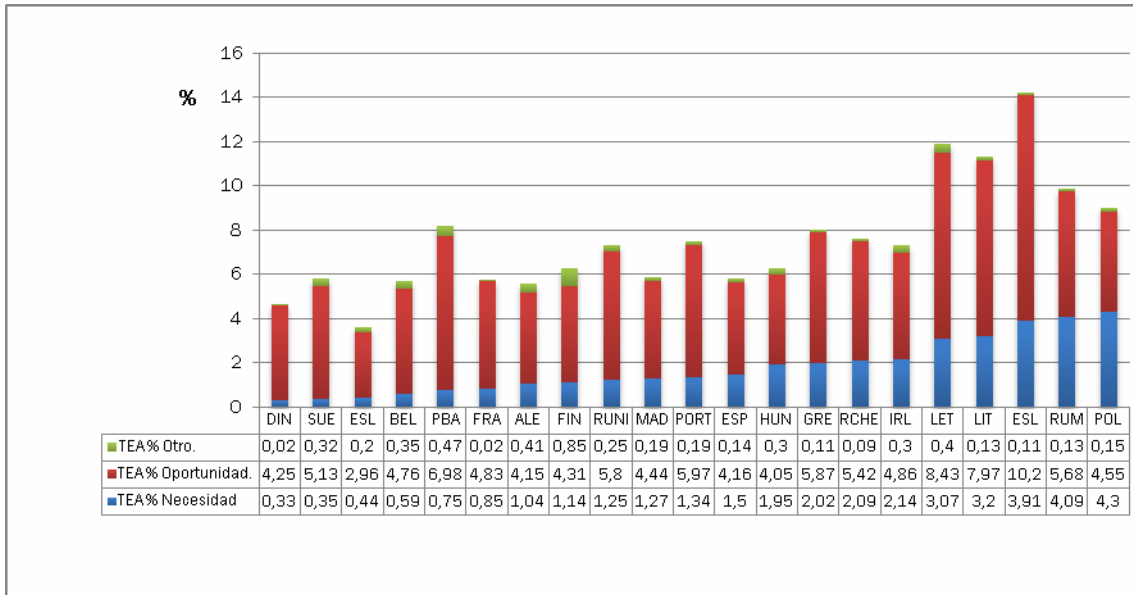


Por tanto, atendiendo a las cifras analizadas sobre la motivación para emprender, se puede señalar la presencia de un emprendimiento de calidad en la ciudad de Madrid, al tener una TEA por necesidad relativamente baja. Llama la atención que el Principado de Asturias y la Región de Murcia muestran una TEA por necesidad de cero.

Realizando este último análisis para el contexto GEM de la Unión Europea, España y, en mayor medida, la ciudad de Madrid quedan por debajo de la media de los países participantes en la edición 2011 en cuanto a la tasa de actividad emprendedora por necesidad (1,8%). La elevada tasa de paro española del período analizado fomenta la consideración del emprendimiento como alternativa ante la falta de empleo, extremo que también ha sido citado por muchos de los expertos como factor impulsor del emprendimiento, no sólo en España, sino también en el resto del contexto europeo. Esta motivación por necesidad no ofrece garantías sobre la calidad del proceso emprendedor.

Polonia es el país GEM de la UE con la mayor tasa de emprendimiento por necesidad en el año 2011, y Dinamarca la nación que la presenta más baja. La situación se puede ver en la Figura 6 en que los países han sido ordenados de mayor a menor TEA por necesidad.

Figura 36: Posición de la ciudad de Madrid y de España en el contexto GEM de la UE en cuanto a las tasas de emprendimiento por oportunidad, necesidad y otros motivos.



Según el Informe GEM España 2011, las tasa más elevadas de emprendimiento por necesidad corresponden a los países de la UE cuyas economías son impulsadas por la eficiencia de los factores, mientras que en el grupo de las economías impulsadas por la innovación estas tasas son más moderadas. Aunque la posición relativa de España tiende a estar más cerca de los países con situaciones económicas delicadas dentro de la UE, la ciudad de Madrid respecto su TEA por oportunidad ocupa una posición próxima a los primeras potencias de la Unión Europea.

## CAPITULO 5. CARACTERÍSTICAS DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS Y CONSOLIDADAS

El Observatorio GEM analiza una serie de características distintivas de las iniciativas emprendedoras (Sector de actividad, número de propietarios, dimensión del empleo, expectativas de empleo, grado de innovación en producto, grado de competencia afrontado, antigüedad de las tecnologías utilizadas, nivel tecnológico del sector, internacionalización, y expectativas de expansión en el principal mercado), diferenciándolas para las iniciativas que se encuentran en fase emprendedora y en fase consolidada.

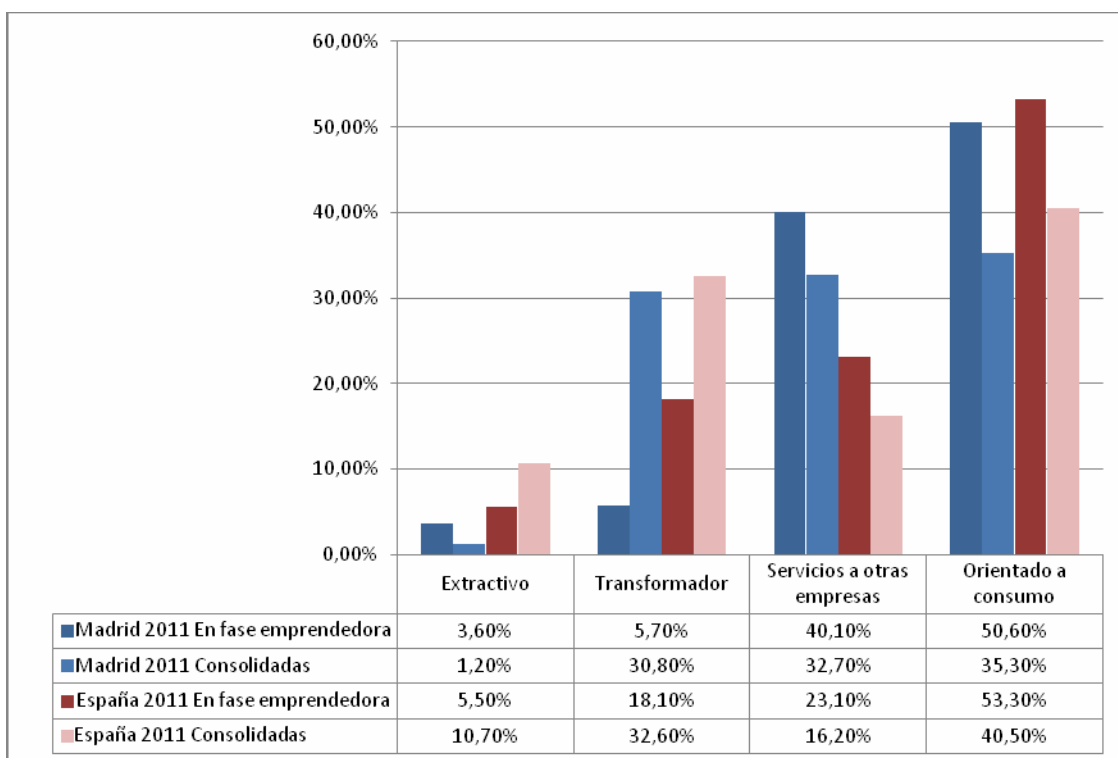
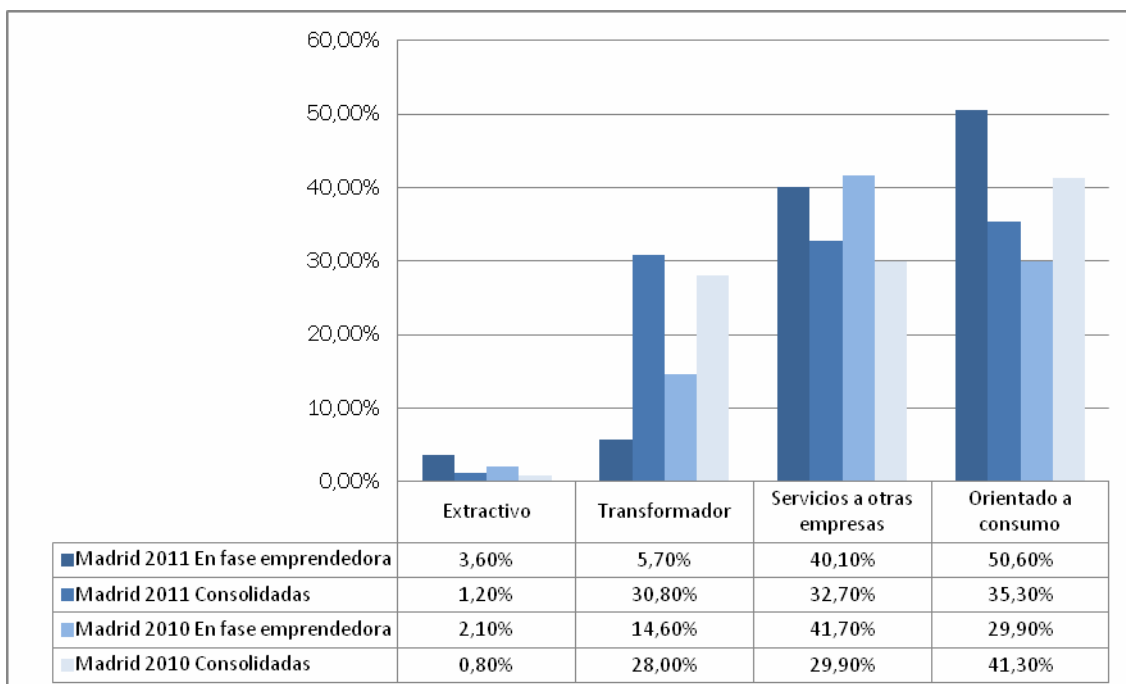
Estas características serán analizadas de forma individual en este capítulo para la ciudad de Madrid.

### Sector de actividad

La distribución sectorial de la actividad en fase emprendedora en España viene manteniendo una distribución en que predomina claramente el emprendimiento de negocios en el sector orientado al consumo (53,3% del total), seguido a cierta distancia por las empresas del sector servicios a otras empresas (23,1% del total), por las del sector transformador o industrial (18,1% del total) y por las del sector extractivo o primario (5,5% del total). En el último año han predominado las iniciativas en el sector orientado al consumo con un crecimiento de casi 5 puntos respecto a 2010. En el sector servicios a empresas se produce un retroceso de más de 2 punto situándose en un porcentaje similar al de 2008. El sector transformador e industrial también retrocede más de 3 puntos respecto a 2010 y un 40% respecto a 2006. En el sector extractivo se produce un incremento de más de 1 punto respecto al año anterior.

Para aquellas iniciativas que se encuentran en fase consolidada en España es menor el porcentaje de las iniciativas orientadas al consumo (40,5%) y de las de servicios a otras empresas (16,20%) y muy superior en las del sector transformador e industrial (32,6%) y del sector extractivo (10,7%). Se produce un incremento de más de 3 puntos en las iniciativas consolidadas en el sector transformador o industrial respecto a 2010, y muy leve en el sector extractivo o primario. El sector orientado al consumo ha disminuido más de 1 punto y el de servicios a empresas es el que más ha retrocedido con una disminución en relación al año anterior de más de 3 puntos.

Figura 1. Distribución de las iniciativas en fase emprendedora y consolidada de la ciudad de Madrid en función del sector de actividad comparada con el año anterior y con el conjunto de España.



La distribución por sectores de actividad en la ciudad de Madrid es diferente al promedio de España. Es muy importante el peso que tienen los servicios a empresas y más pequeño el transformador o industrial que en el conjunto de España. Estos rasgos son muy distintivos para las iniciativas en fase emprendedora, situándose el 40,1% de las iniciativas en servicios a otras empresas respecto al 23,1% que se observa en el total nacional y el 5,7% en el transformador o industrial respecto al



18,1% que ofrece España. Es muy similar el peso de las iniciativas del sector orientado al consumo que se sitúa en el 50,6% para la ciudad de Madrid y en el 53,3% para España.

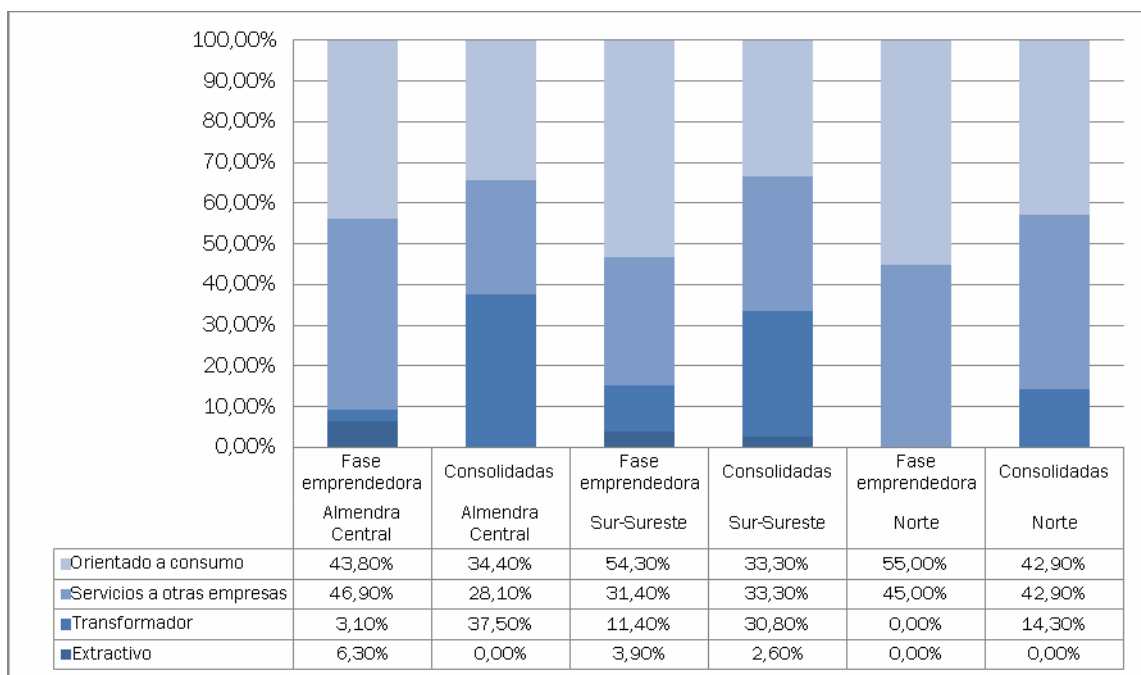
Las iniciativas en fase consolidada muestran algo similar pero menos señalado. Hay una proporción mucho menor de iniciativas en el sector primario o extractivo, un 1,2% respecto a un 10,7% a nivel nacional. El sector industrial o transformador tiene un peso similar, un 30,8% en la ciudad de Madrid frente al 32,6% para el conjunto de España. En el sector orientado a los servicios a otras empresas se mantiene la gran diferencia, un 32,7% en la ciudad de Madrid respecto al 16,2% de España. En el sector orientado al consumo hay menor proporción que en el resto de España, el 35,3% respecto al 40,5% del total nacional.

La evolución de la distribución sectorial en la ciudad de Madrid respecto al año anterior muestra que se produce un crecimiento en la proporción de iniciativas emprendedoras en el sector primario o extractivo y en el sector orientado al consumo. En este último el crecimiento es importante, pasa de un 29,9% en 2010 al 50,6% en 2011. Y los retrocesos se producen en el sector industrial o transformador, que pasa de un 14,6% de las iniciativas en 2010 al 5,7% en 2011, y en los servicios orientados a otras empresas que disminuyen levemente del 41,7% al 40,1%.

Sin embargo, la distribución sectorial de las iniciativas consolidadas no muestra la misma tendencia. Se producen crecimientos en los porcentajes de las iniciativas del sector extractivo (del 0,8% al 1,2%), del sector transformador o industrial (del 28,0% al 30,8%) y del sector de servicios a empresas (del 29,9% al 32,7%) y retrocede del 41,3% al 35,5% las iniciativas orientadas al consumo.

Esta distribución por zonas de la ciudad de Madrid marca algunas diferencias. El sector orientado al consumo tiene un peso importante en todas las zonas, tanto si son iniciativas en fase emprendedora o en fase consolidada, pero es algo superior en la zona Sur-sureste y Norte. El sector de servicios a otras empresas también tiene importancia en todas las zonas pero sobresale en la zona Norte, para todo tipo de iniciativas, y en la Almendra Central para iniciativas en fase emprendedora. El sector industrial o transformador tiene un peso relevante en la Almendra Central y en la zona Sur-sureste. El sector extractivo está muy sostenido en la zona Sur-sureste aunque también destaca el porcentaje de iniciativas en fase emprendedora en la Almendra Central. Esto vendría a decir que la Almendra Central y la zona Sur-sureste tienen muy distribuido el peso de todos los sectores y en la zona Norte predominan las iniciativas dirigidas al consumo o a servicios a empresas.

Figura 2. Distribución de las iniciativas en fase emprendedora y consolidada de la ciudad de Madrid en función de las zonas consideradas.



## Número de propietarios

El número de propietarios es un primer indicador que permite observar la dimensión de las iniciativas emprendedoras. En siguiente tabla figuran los descriptivos del número de propietarios de las empresas en fase emprendedora y consolidada de la ciudad de Madrid y de España en su conjunto, para los años 2011 y 2010.

Tabla 1. Indicadores medios del número de propietarios de las empresas en fase emprendedora y consolidada en la ciudad de Madrid y en España

Empresa emprendedora (0-42 meses en el mercado)	2011				2010			
	Media	Dev. Típica	Mediana	Moda	Media	Dev. Típica	Mediana	Moda
España	1,62	0,90	1	1	1,40	0,90	1	1
Ciudad de Madrid	2,29	1,67	2	1	2,00	1,00	2	1
Empresa consolidada (+ 42 meses en el mercado)	Media	Dev. Típica	Mediana	Moda	Media	Dev. Típica	Mediana	Moda
España	2,27	23,30	1	1	2,11	20,9	1	1
Ciudad de Madrid	2,05	1,77	1	1	1,68	1,60	1	1

La propiedad de la empresa en España, referida a iniciativas tanto en fase emprendedora como consolidada, tuvo una ligera tendencia decreciente en sus valores medios desde 2008 hasta 2010 y se ha incrementado en 2011, situándose en unas dos personas. Es importante observar la gran dispersión en los datos para las iniciativas en fase consolidada ya que los modelos de propiedad pueden tomar formas muy distintas que en la fase emprendedora.

En la ciudad de Madrid se observa que en la fase emprendedora son, en promedio, dos las personas necesarias para poner en marcha una iniciativa empresarial, y con valores ligeramente al alza. Se observa que la mediana es 2 personas, esto es que al menos el 50% de las iniciativas son de 2 personas, respecto a 1 para el conjunto nacional, aunque la moda, que muestra el valor más repetido, coincide en una persona. Las iniciativas consolidadas de la ciudad de Madrid tienen unos indicadores similares a los del total español, mostrando un valor medio de unas dos personas

aunque con menor dispersión que para el total. La mediana y la moda es la misma, y muestra un valor de una persona.

## Dimensión del empleo

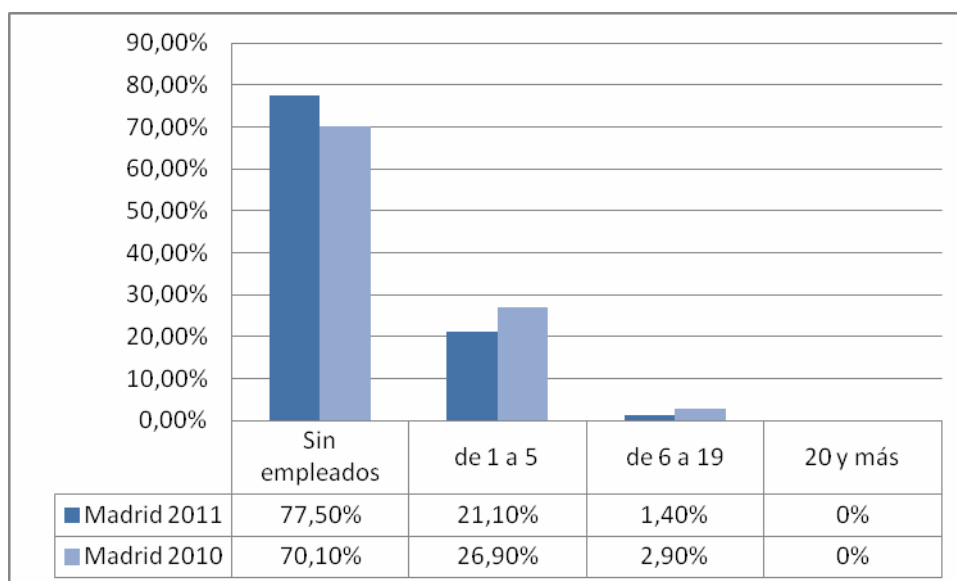
En España, la distribución de iniciativas en fase emprendedora respecto al número de empleados muestra, para 2011, que más del 70% de las iniciativas no dan empleo más que al emprendedor y este porcentaje ha subido más de 4 puntos respecto al 2010. A medida que aumenta el número de empleados de la iniciativa disminuye notablemente el porcentaje de iniciativas. Así en 2011 el 25% de las iniciativas contaban entre 1 y 5 empleados, el 3,3% entre 6 y 19 empleados, y sólo el 1% contaba con 20 o más empleados.

Esta misma distribución, referida a iniciativas en fase consolidada, muestra datos muy distintos. El porcentaje de iniciativas que dan empleo es superior al 60%. Respecto a 2010, en el año 2011 se mantiene el porcentaje de iniciativas sin empleados (39,2%) y el de aquellas que emplean entre 1 y 5 personas (46,8%), crece notablemente el de las que emplean entre 6 y 19 empleados (que pasa del 8,7% en 2010 al 10,1% en 2011) y el de las que emplean a 20 o más empleados (sube del 2,9% al 4,0%).

Para la ciudad de Madrid la distribución de iniciativas en fase emprendedora tiene una pauta similar aunque más acusada. Son el 77,5% las iniciativas que no ofrecen empleo, porcentaje que ha subido casi 7 puntos respecto a 2010. Las que ofrecen entre 1 y 5 empleos son el 21,1% y entre 6 y 19 empleados el 1,4%.

Esta configuración del empleo cambia notablemente para aquellas iniciativas que han alcanzado la fase consolidada. Son casi el 55% de las iniciativas las que tienen empleados, algo menos que en el total nacional, pero con un porcentaje superior al español en aquellas que cuentan entre 6 y 19 empleados (la Ciudad de Madrid cuenta con un 13,40% de las iniciativas respecto al 10,1% de España) y ligeramente inferior para las que emplean entre 1 y 5 personas (37,7%) y a 20 o más personas (3,5%).

Figura 3. Distribución de iniciativas en fase emprendedora en función del número de empleados, en la ciudad de Madrid y en España.



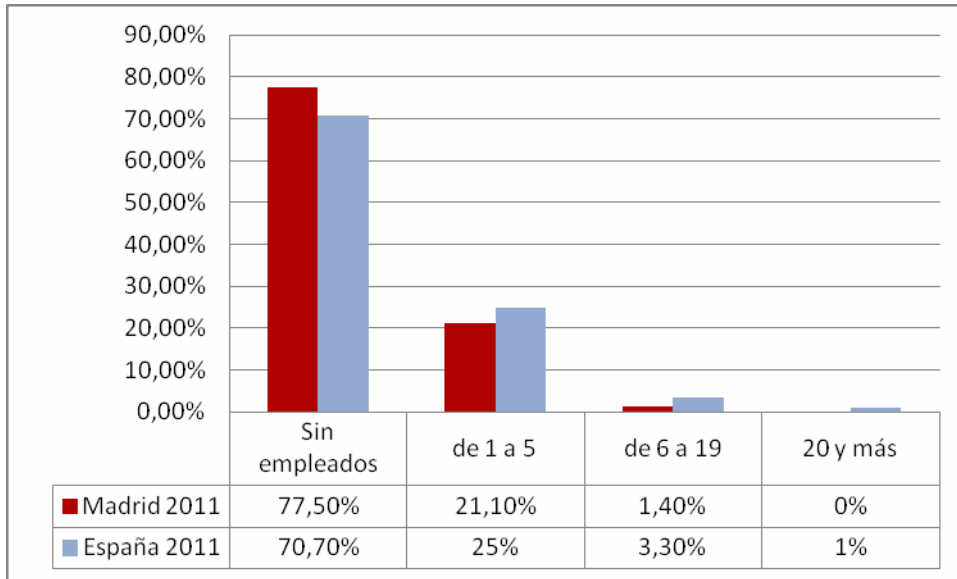
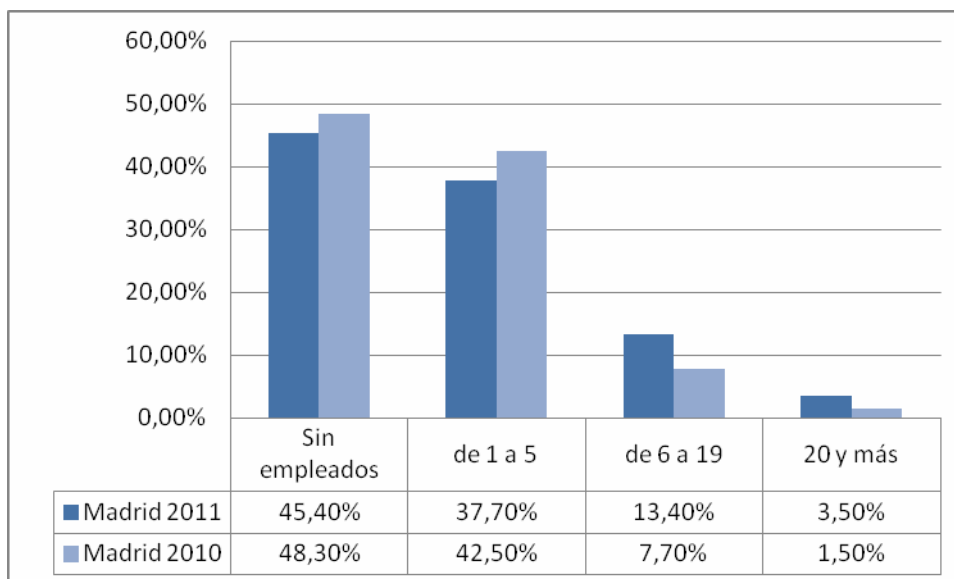


Figura 4. Distribución de iniciativas en fase consolidada en función del número de empleados, en la ciudad de Madrid y en España.

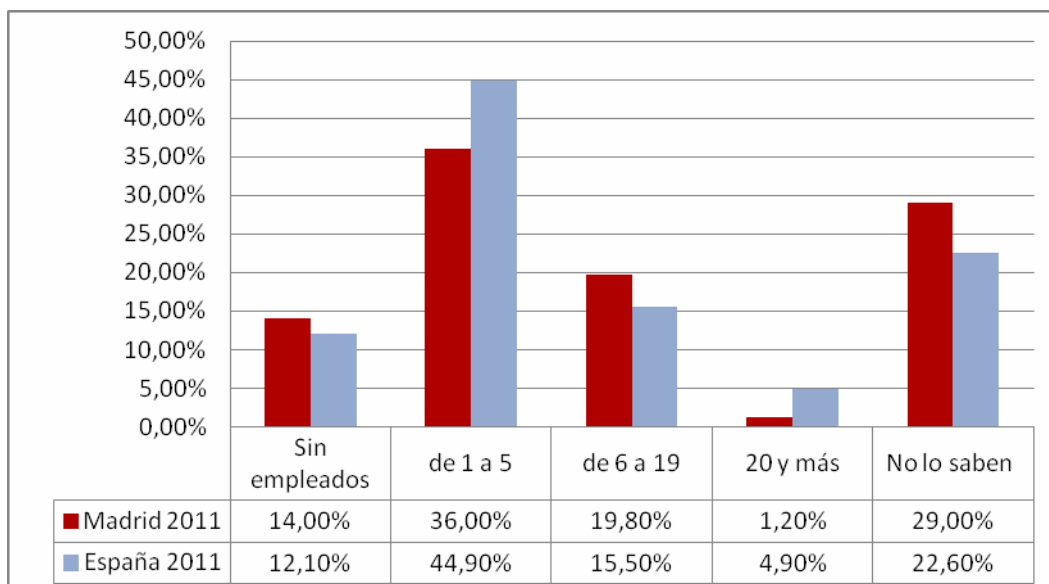
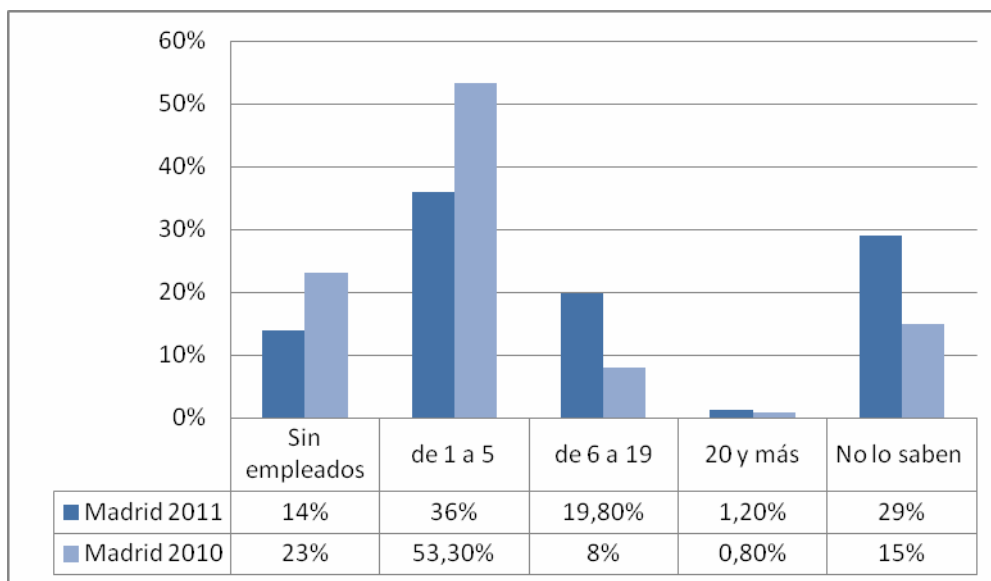


## Expectativas de empleo

Tan importante es el empleo actual que tienen las iniciativas, como también las expectativas para el futuro. Para ello, se pregunta a los empresarios entrevistados cuántos empleos esperan tener desde el momento actual a cinco años adelante. En este aspecto, a nivel nacional, ha crecido la incertidumbre entre los emprendedores que están en la fase inicial, ya que el 22,6% no sabrían decir cómo puede evolucionar el empleo que ofrecen en los próximos años. Para aquellas iniciativas en fase consolidada ha sucedido lo contrario, ha disminuido levemente esta incertidumbre.

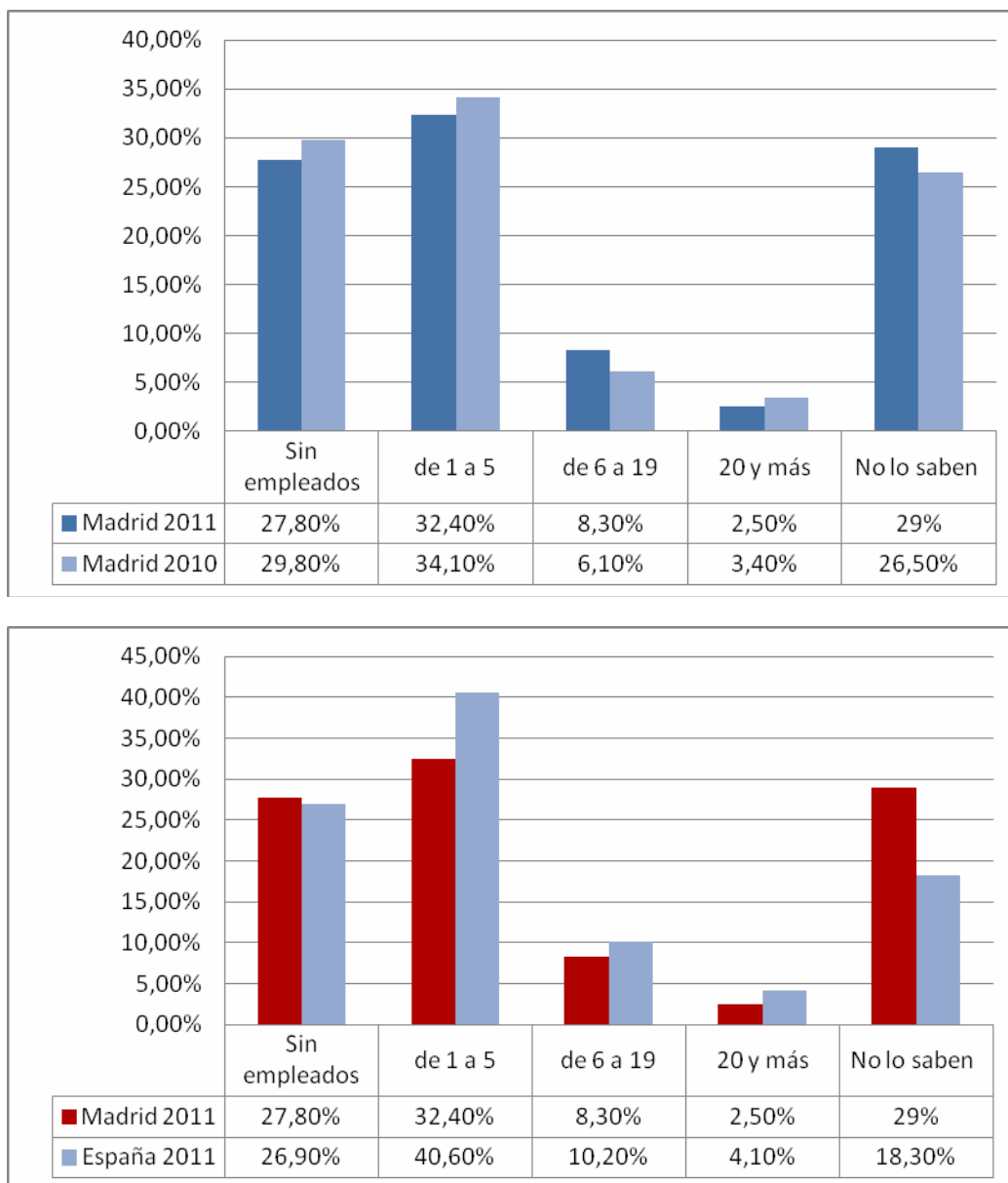
En el caso de la ciudad de Madrid los datos indican lo mismo. De las empresas en fase emprendedora no saben el 29% de ellas cual puede ser la expectativa de empleo, aunque aumentan respecto al año anterior los porcentajes de las que creen que ofrecerán entre 6 y 19 empleos (19,8% en 2011 respecto al 15,5% de España o al 8% de Madrid en el año 2010) y las que emplearán a 20 o más personas (1,2% en 2011 respecto a 0,8% en 2010).

Figura 5. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el tramo de empleados esperado a cinco años vista en la ciudad de Madrid y en España



Para las iniciativas en fase consolidada de la ciudad de Madrid el porcentaje de iniciativas que no creen que vayan a crear empleo es similar al del resto de España (un 27,8% en Madrid y un 26,9% en España), pero la incertidumbre en la creación de empleo es mayor (un 29% en Madrid y un 18,3% en España). Respecto al año 2010 aumenta el porcentaje de iniciativas consolidadas que esperan ofrecen entre 6 y 19 empleos los próximos años. Si se evita el efecto de los entrevistados que no saben qué empleo ofrecerán en los próximos cinco años, las proporciones en expectativas de empleo distribuidas por tramos son similares en la ciudad de Madrid y en España en 2011.

Figura 6. Distribución de las empresas en fase consolidada según el tramo de empleados esperado a cinco años vista en la ciudad de Madrid y en España



En la Tabla 2 se recogen los valores promedio y su dispersión para el crecimiento medio esperado según la fase en la que se encuentra la iniciativa y en relación a los datos de España. En fase emprendedora los datos promedio para el conjunto nacional son superiores a los madrileños aunque la desviación típica es muy grande por lo que el dato promedio no es muy representativo. Las iniciativas consolidadas muestran para la ciudad de Madrid datos muy satisfactorios, ya que el promedio de empleo esperado es de 1,79 empleados con una desviación típica muy pequeña, lo que significa que muy probablemente las iniciativas consolidadas puedan llegar a un promedio de 2 empleos en los próximos cinco años.

Tabla 2. Crecimiento esperado en empleo para los próximos cinco años por las iniciativas emprendedoras de Madrid y España.

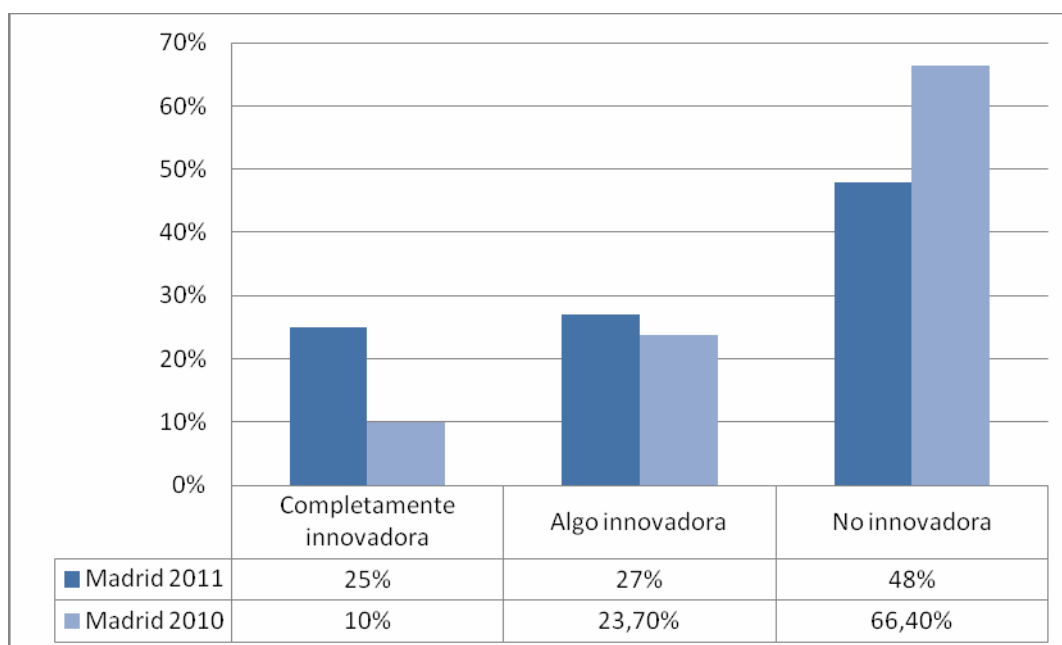
Crecimiento medio en empleo esperado	ciudad de Madrid 2011		España 2011	
	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica
Iniciativas en fase emprendedora	2,12	0,73	5,11	12,5
Iniciativas en fase consolidada	1,79	0,77	0,8	10,8

## Grado de innovación en producto

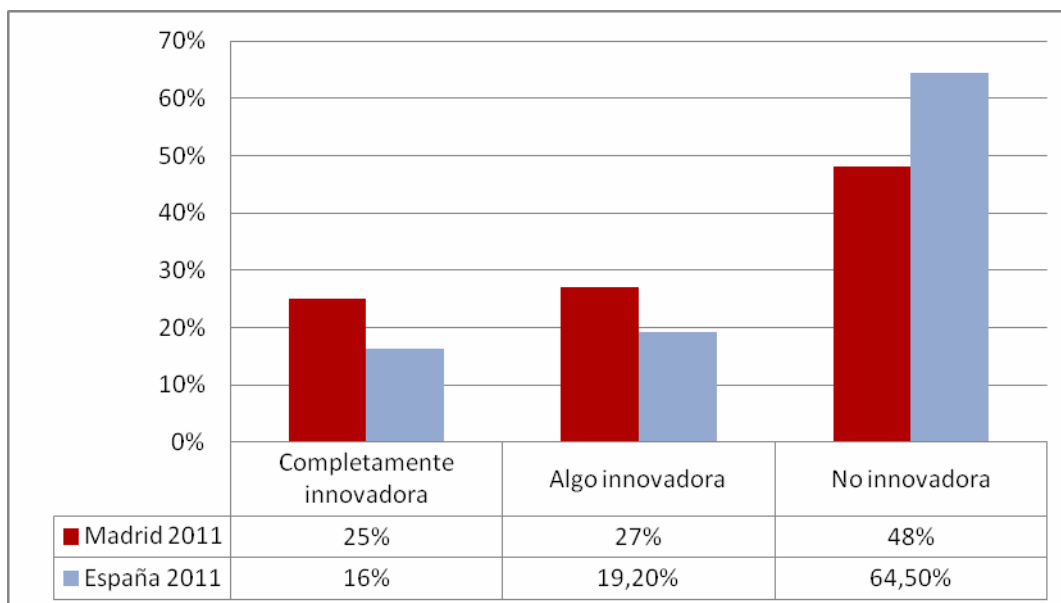
La innovación en producto o servicio es la forma en que el Observatorio GEM sigue el grado de innovación, ya que es la forma en la que innovan la mayoría de las empresas. Así distingue entre las que se consideran completamente innovadoras, algo innovadoras o nada innovadoras. El porcentaje de empresas completamente innovadoras venía cayendo, en España, desde el inicio de la crisis y en este último año crece casi 6 puntos, alcanzando el 16,3% de las iniciativas y se mantiene en un 19,2% las que se consideran algo innovadoras. Por tanto, ha caído el porcentaje de las que no son innovadoras al 64,5%. Sin embargo, el porcentaje de iniciativas consolidadas completamente innovadoras sigue cayendo desde 2008 hasta el 7,1%, ha subido levemente las iniciativas algo innovadoras (del 6,6% en 2010 al 8,2% en 2011) y sigue subiendo, por tanto, el porcentaje de las no innovadoras que alcanzan al 84,6% de las iniciativas.

Para la ciudad de Madrid la evolución respecto al año anterior es muy positiva y, también, en comparación con el promedio español. Las iniciativas en fase emprendedora se consideran completamente innovadoras el 25% de ellas (con un incremento notable respecto al 10% de 2010 y al 7,1% de España), algo innovadoras el 27% (también con un incremento respecto al 23,7% de 2010 o al 19,2% de España), lo que supone que son el 48% las no innovadoras, porcentaje muy inferior al del conjunto de España.

Figura 7. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el grado de innovación en producto o servicio en la ciudad de Madrid y en España

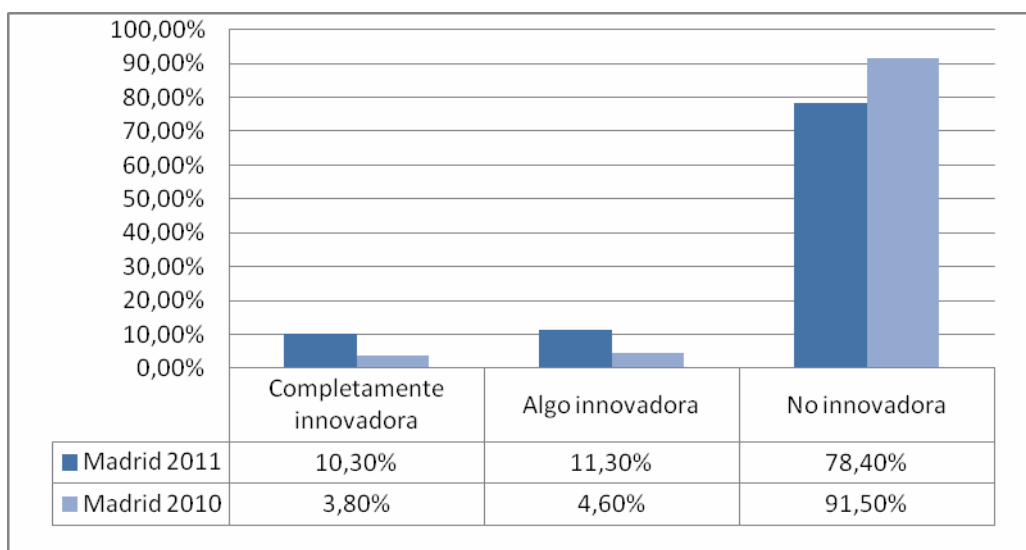


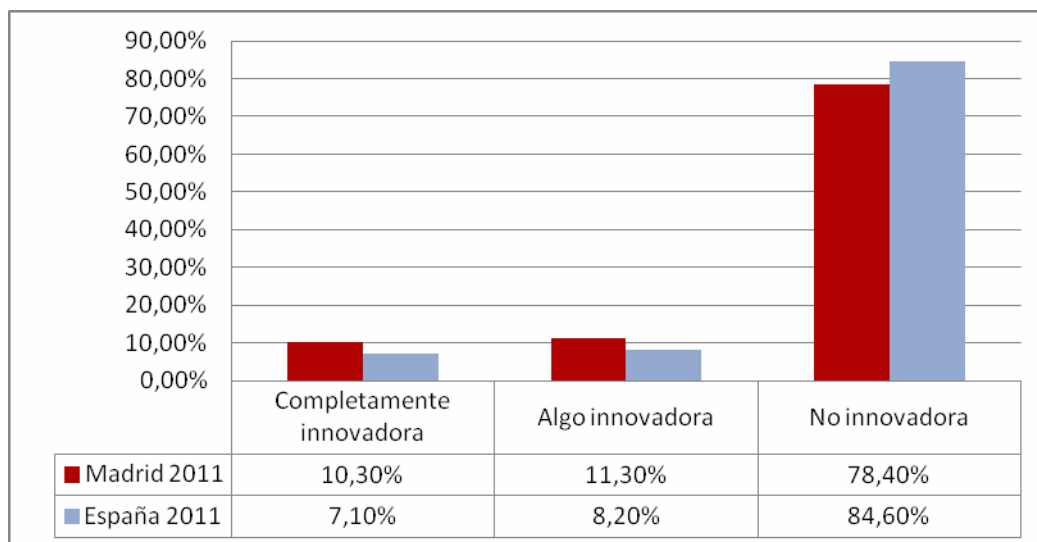




Algo parecido se muestra para las iniciativas consolidadas, ya que el 10,3% se consideran completamente innovadoras (respecto al 3,8% del año 2010 en Madrid o al 7,1% de España en 2011), el 11,3% son algo innovadoras (respecto al 4,6% de 2010 en Madrid o al 8,2% de España) y el 78,4% no son innovadoras (6 puntos menos que para el total de España).

Figura 8. Distribución de las empresas en fase consolidada según el grado de innovación en producto o servicio en la ciudad de Madrid y en España



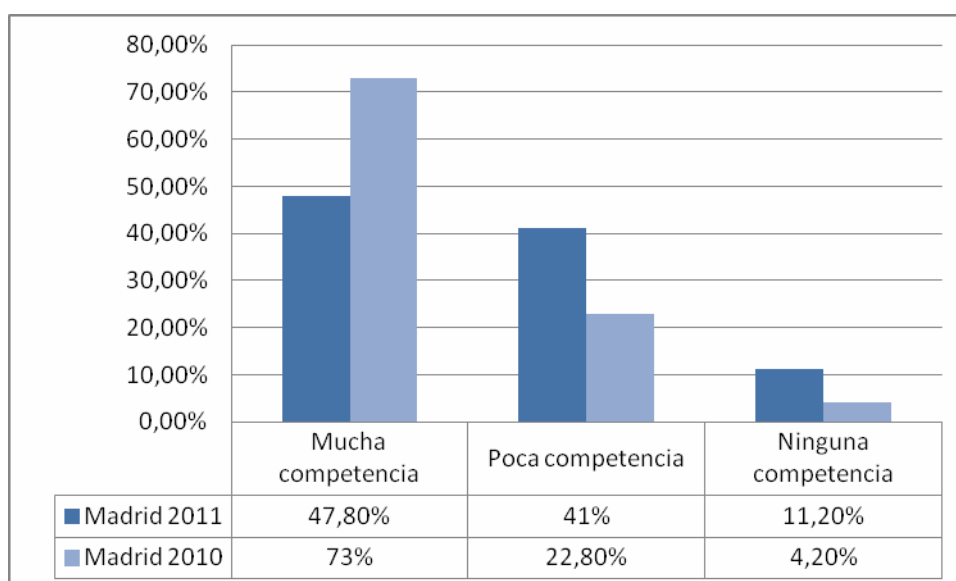


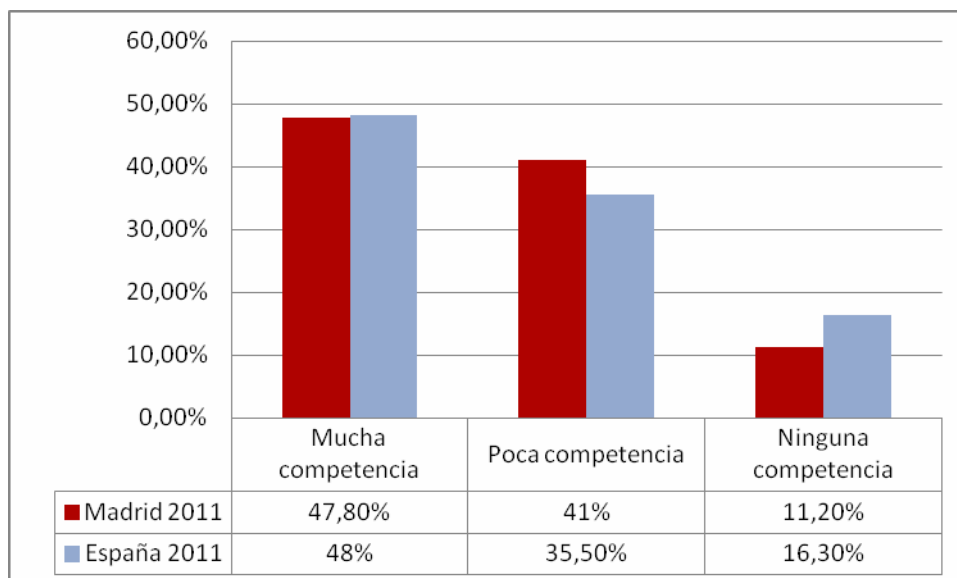
### Grado de competencia afrontado

El grado de competencia que afrontan las iniciativas en fase emprendedora en España ha disminuido en 2011. Hay un 16,3% de iniciativas sin competencia, que puede estar relacionado con el incremento de actividades innovadoras conseguido este año. En fase consolidada, las iniciativas sin competencia suponen sólo un 4,4%, disminuyendo casi un punto respecto a 2010.

En la ciudad de Madrid el porcentaje de iniciativas emprendedoras sin competencia ha mejorado notablemente respecto a 2010, alcanzando un 11,2% de ellas respecto al 4,2% del año anterior. Esta cifra se va acercando al promedio nacional, aunque aún es inferior. El porcentaje de iniciativas en fase emprendedora con mucha competencia se ha reducido casi 25 puntos, pasando del 73% en 2010 al 47,8% de 2011, y el de iniciativas con poca competencia ha seguido la tendencia contraria (igual que en el resto de España), y ha subido del 22,8% en 2010 al 41% en 2011.

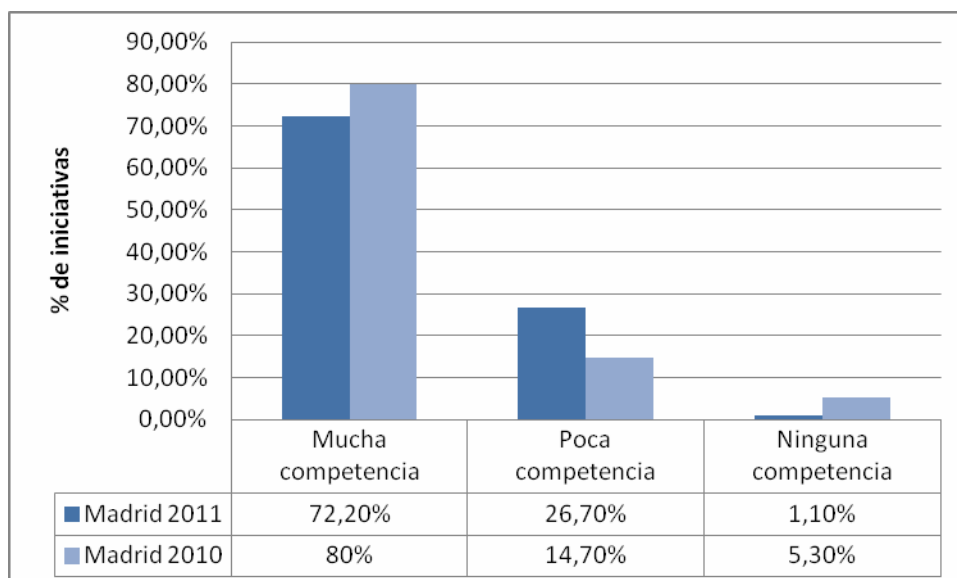
Figura 9. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el grado de competencia afrontado en la ciudad de Madrid y en España

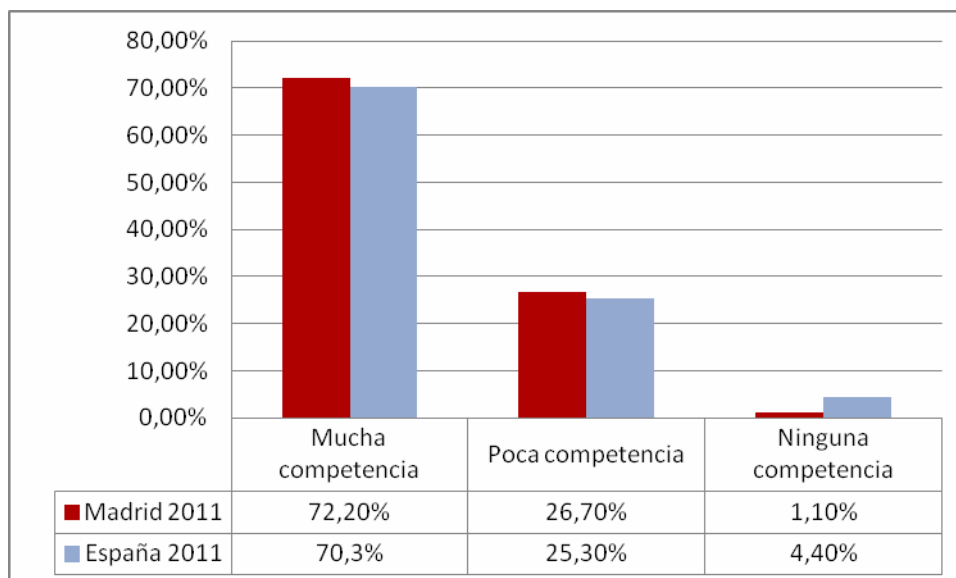




Las iniciativas en fase consolidada tienen un nivel de innovación menor que las que se encuentran en fase emprendedora, lo que hace que el nivel de competencia sea mayor. En la ciudad de Madrid el nivel de innovación de este tipo de iniciativas es mayor que en el conjunto español, lo que supone que debería llevar a que el porcentaje de iniciativas sin competencia fuera mayor que en el total de España, pero no es así. Sólo un 1,1% de las iniciativas consolidadas madrileñas no tienen competencia, y la proporción de las que tienen poca competencia ha aumentado en el último año, pasando del 14,7% en 2010 al 26,7% en 2011, aunque ha caído la proporción de las que se enfrentan a mucha competencia, que suponía un 80% en 2010 y se sitúa en un 72,2% en 2011. Esto vendría a decir que las iniciativas consolidadas en la ciudad de Madrid se encuentran con un importante grado de competencia, por encima del que hay en todo el territorio nacional.

Figura 10. Distribución de las empresas en fase consolidada según el grado de competencia afrontado en la ciudad de Madrid y en España





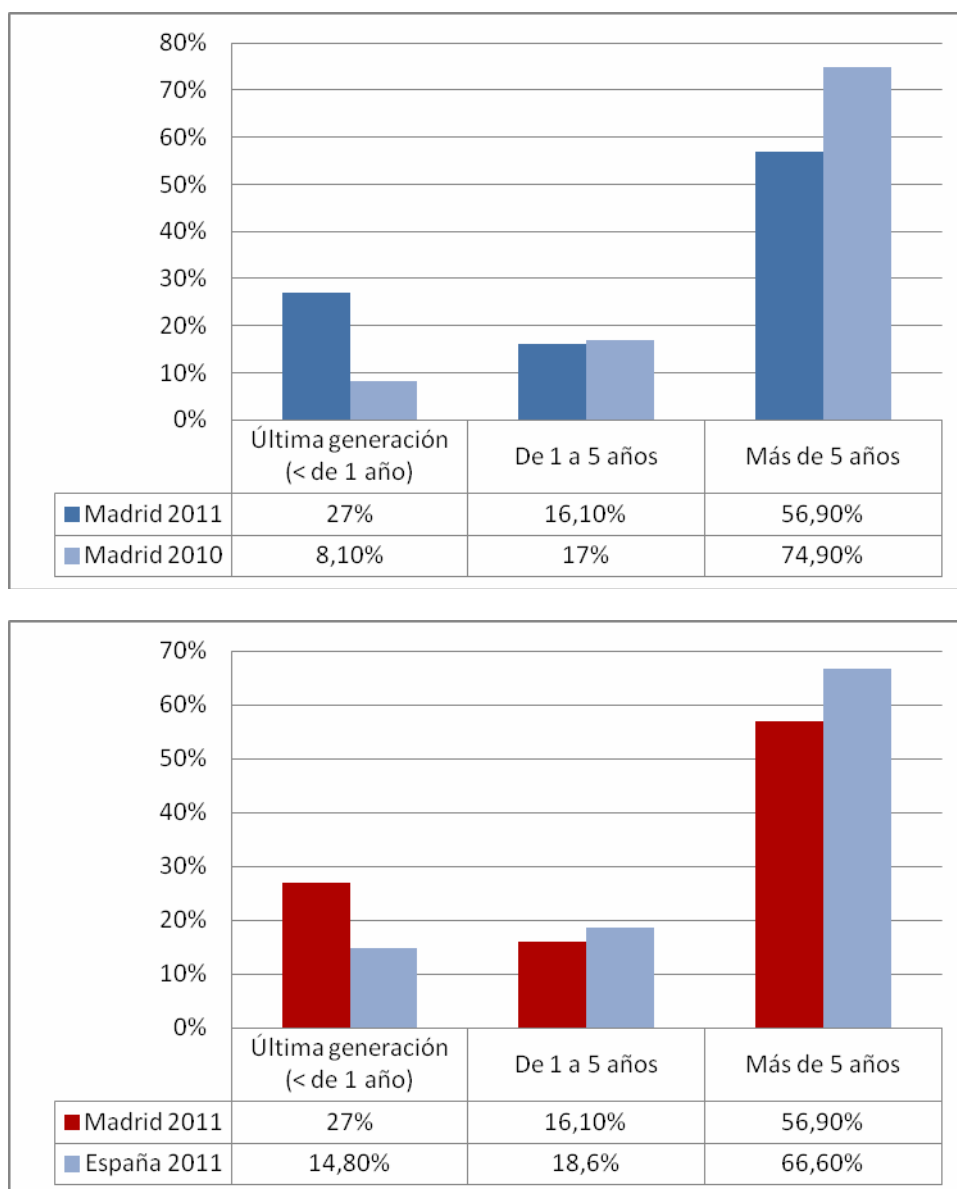
### Antigüedad de las tecnologías utilizadas

En cuanto al uso de tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas en España se observa que se emplean en sus procesos de fabricación de bienes o de prestación de servicios mayoritariamente aquellas con más de 5 años, aunque en el último año hay un crecimiento importante de las de última generación, alcanzando al 14,8% de las iniciativas emprendedoras y al 6,9% de las consolidadas. También ha aumentado la proporción de iniciativas que emplean tecnología con antigüedad entre 1 y 5 años, siendo un 18,6% para las que se encuentran en fase emprendedora y un 11,6% para las ya consolidadas. Estos incrementos suponen que las tecnología con más de 5 años se emplean en menos empresas, cayendo del 75,7% en 2010 al 66,6% en 2011 para las iniciativas emprendedoras, y del 87,4% en 2010 al 81,5% en 2011. Estos datos reflejan que en el conjunto del territorio español, se emplean tecnologías más antiguas en empresas ya consolidadas que en empresas en fase emprendedora.

En la ciudad de Madrid los datos son bastante distintos, ya que el porcentaje de iniciativas emprendedoras y consolidadas que emplean tecnología con más de 5 años de antigüedad es muy inferior al de España en su conjunto.

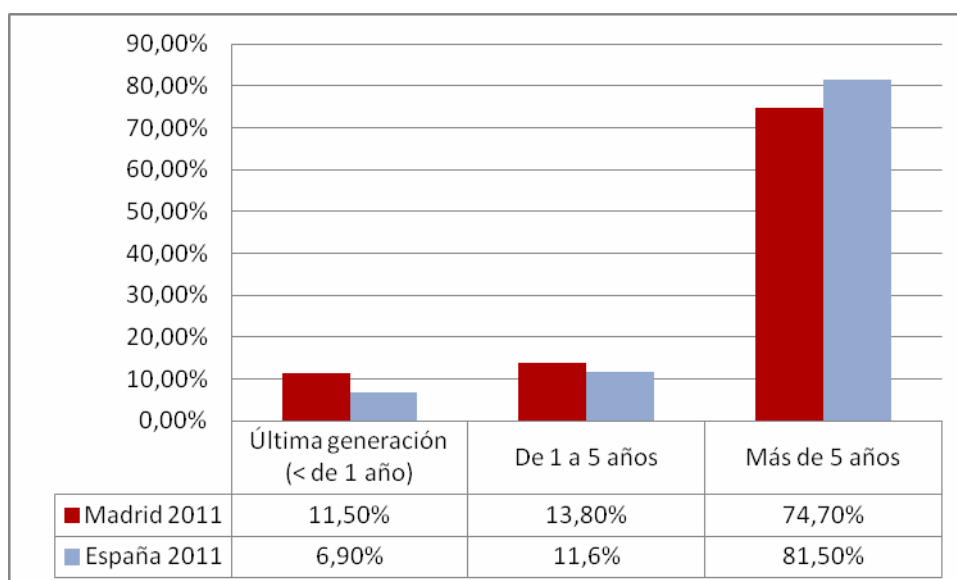
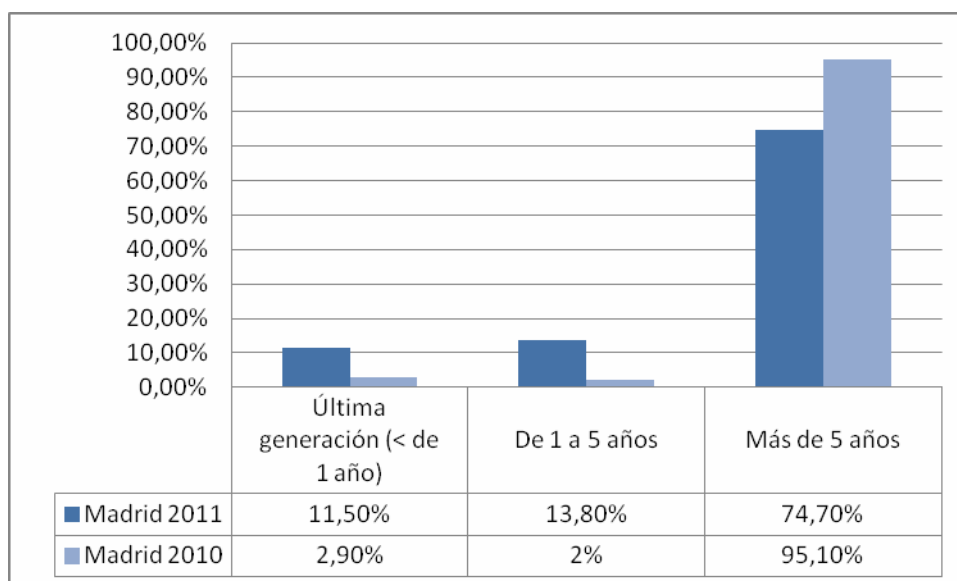
Las iniciativas en fase emprendedora emplean un 56,9% de tecnologías con más de 5 años respecto al 66,6% de España y con una notable disminución respecto al año anterior que eran el 74,9% de las iniciativas. Las que emplean tecnología con entre 1 y 5 años de antigüedad son el 16,1%, similar al año anterior, y también similar al conjunto español. De nuevo, la gran diferencia se produce en el porcentaje de iniciativas que utilizan tecnologías de última generación, con menos de un año de antigüedad, que alcanzan el 27% en 2011, con un crecimiento importante desde el 8,1% de 2010, o en relación al 14,8% que muestra el total nacional.

Figura 11. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la antigüedad de la principal tecnología utilizada en la ciudad de Madrid y en España



En las iniciativas en fase consolidada también la situación es más favorable en la ciudad de Madrid que en el conjunto del país. El porcentaje de iniciativas que emplean tecnología con más de 5 años de antigüedad es el 74,7%, casi 7 puntos inferior al nacional (81,5%) y con una disminución de más de 20 puntos respecto al año anterior (95,1%). En cuanto a las que utilizan tecnología que tiene entre 1 y 5 años que son el 13,8%, también hay una proporción de más de 2 puntos que en el conjunto español (11,6%) y ha crecido notablemente respecto al número de iniciativas que empleaban este tipo de tecnología en 2010 que eran el 2%. Destaca, al igual que para las iniciativas emprendedoras, que el porcentaje de iniciativas consolidadas que emplean tecnología de última generación ha crecido fuertemente respecto al año anterior, del 2,9% en 2010 al 11,5% en 2011 y es un porcentaje muy superior al 6,9% del territorio nacional.

Figura 12. Distribución de las empresas en fase consolidada según la antigüedad de la principal tecnología utilizada en la ciudad de Madrid y en España

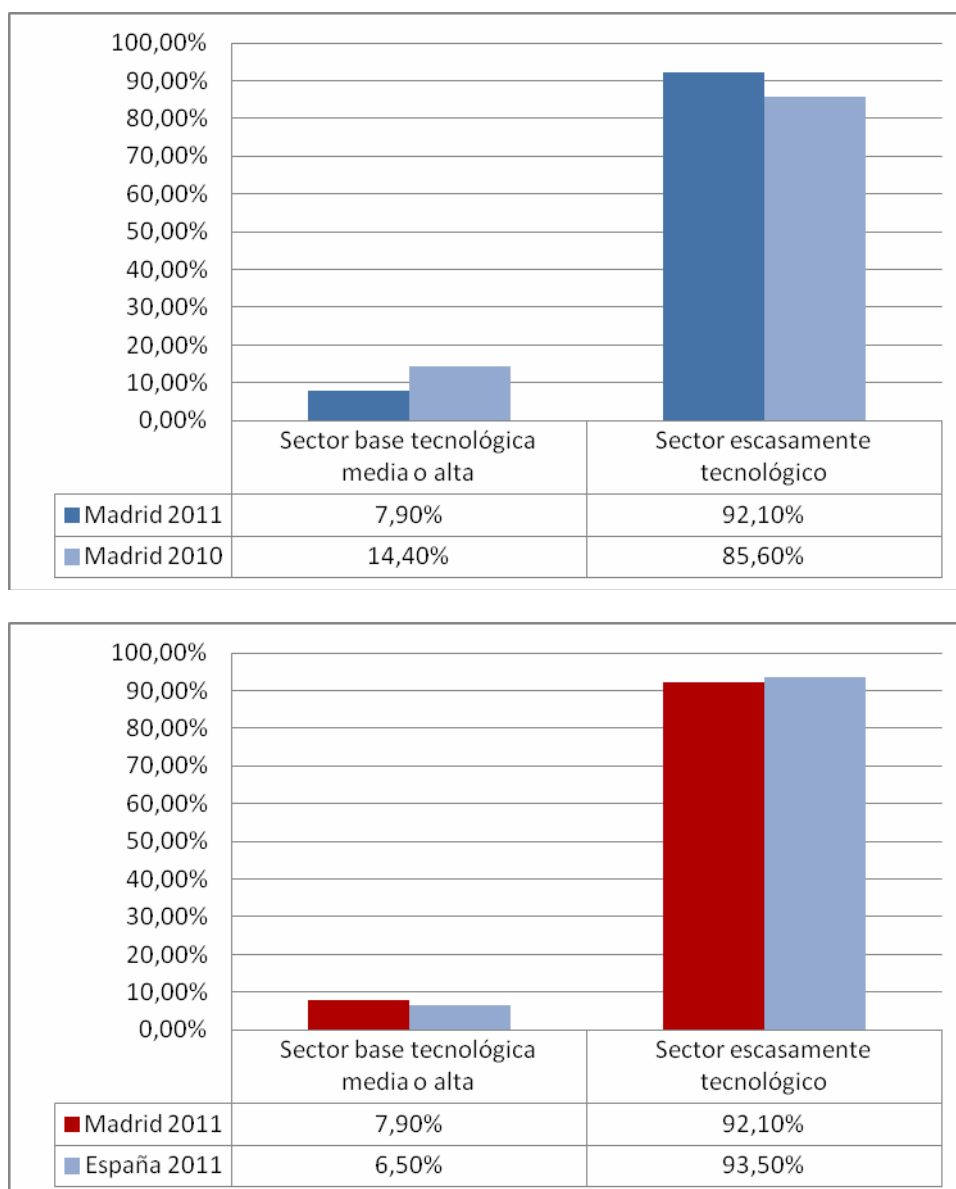


### Nivel tecnológico del sector

Las iniciativas emprendedoras españolas han ido evolucionando hacia sectores de base tecnológica media o alta, con incremento importante hasta 2010, pero que no se ha consolidado en 2011, año en el que se produce cierto retroceso. De las iniciativas en fase emprendedora están en un sector de base tecnológica media o alta el 6,5% retrocediendo casi 3 puntos respecto a 2010. Esta pauta también la han seguido las iniciativas consolidadas, de las que el 5,3% pertenecen a un sector de base tecnológica media o alta, respecto al 9,1% de año 2010.

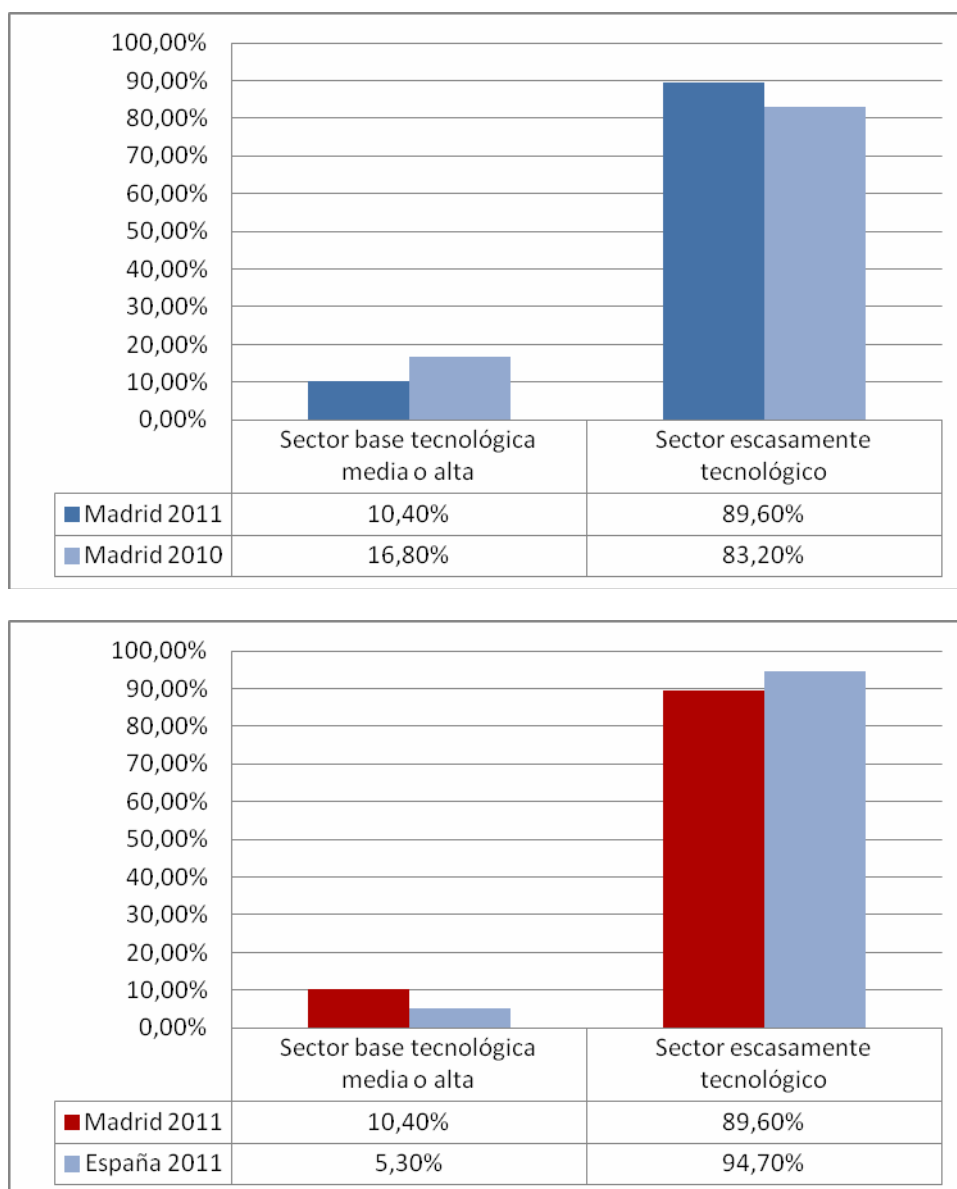
Este comportamiento también se produce en las iniciativas de la ciudad de Madrid. De las empresas que se encuentran en fase emprendedora, hay un 7,9% en un sector de base tecnológica media o alta. Este porcentaje supone un retroceso de casi 7 puntos respecto a 2010, pero es casi 1,5 puntos superior al del conjunto de estas iniciativas en el territorio nacional.

Figura 13. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la base tecnológica del sector en la ciudad de Madrid y en España



El retroceso es menor en las iniciativas en fase consolidada, ya que se sitúan en un 10,4% de las iniciativas, disminuyendo 6 puntos respecto a 2010, pero son casi el doble que en el promedio español que suponen el 5,3%. Es importante que el porcentaje de iniciativas consolidadas pertenecientes a un sector de base tecnológica media o alta es 2,5 puntos superior al de las que se encuentran en fase emprendedora.

Figura 14. Distribución de las empresas en fase consolidada según la base tecnológica del sector en la ciudad de Madrid y en España



## Internacionalización

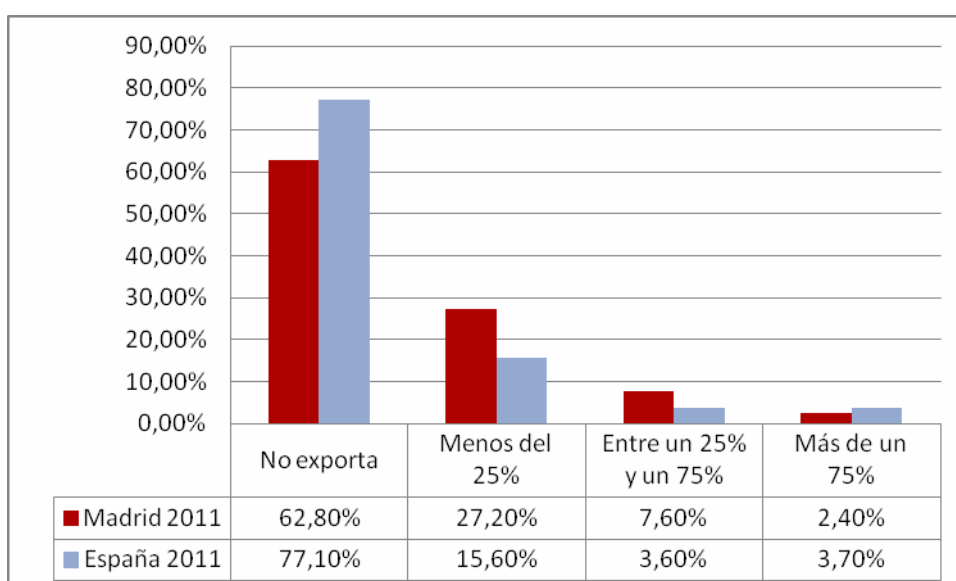
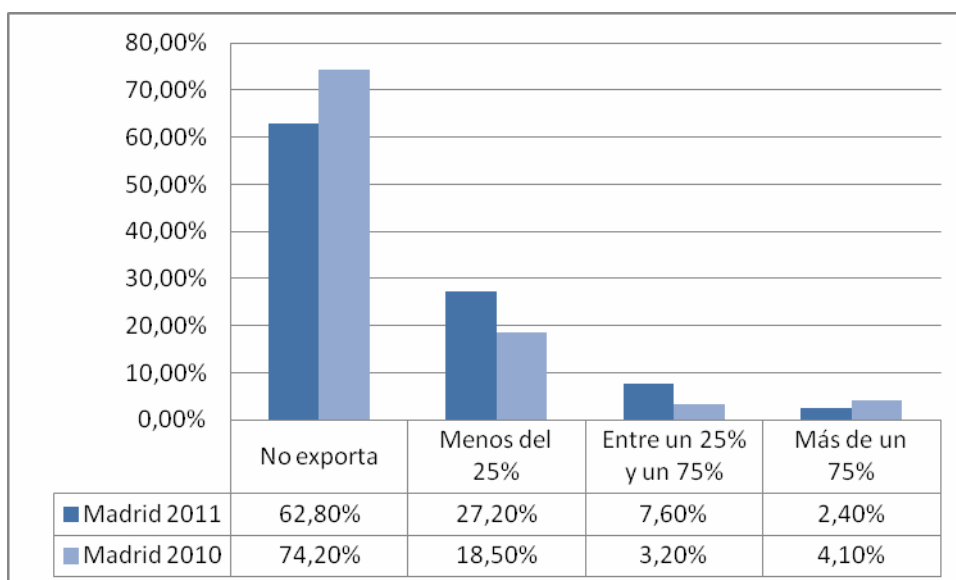
La internacionalización de la empresa constituye un aspecto fundamental en un entorno global como el actual. En España se observa que aún son una minoría las empresas que exportan desde que da comienzo su actividad y tendría especial importancia desde dió comienzo la crisis económica. Sin embargo, los datos muestran que el 77,1% de las iniciativas en fase emprendedora en 2011 no exportaron, porcentaje que había aumentado respecto a 2010 que se situaba en el 73%. Es interesante el incremento que se produce en las iniciativas que exportan más del 25% de su actividad, siendo un 3,6% las que exportan entre el 25% y 75% de su actividad y un 3,7% las que exportan más del 75%. Disminuye al 15,6% la proporción de iniciativas que exportan menos del 25% de su producción.



Algo parecido ha sucedido en 2011 con las iniciativas en fase consolidada. Ha crecido el porcentaje de las empresas que no exportan al 83,3%, casi 6 puntos respecto a 2010. En general este crecimiento ha supuesto que caiga la proporción de empresas que exportan, situándose en el 13,1% las que exportan menos del 25% de su actividad (5 puntos menos que en 2010), en el 1,8% las que exportan entre el 25% y el 75% de su producción y también en el 1,8% las que exportan más del 75% de su producción.

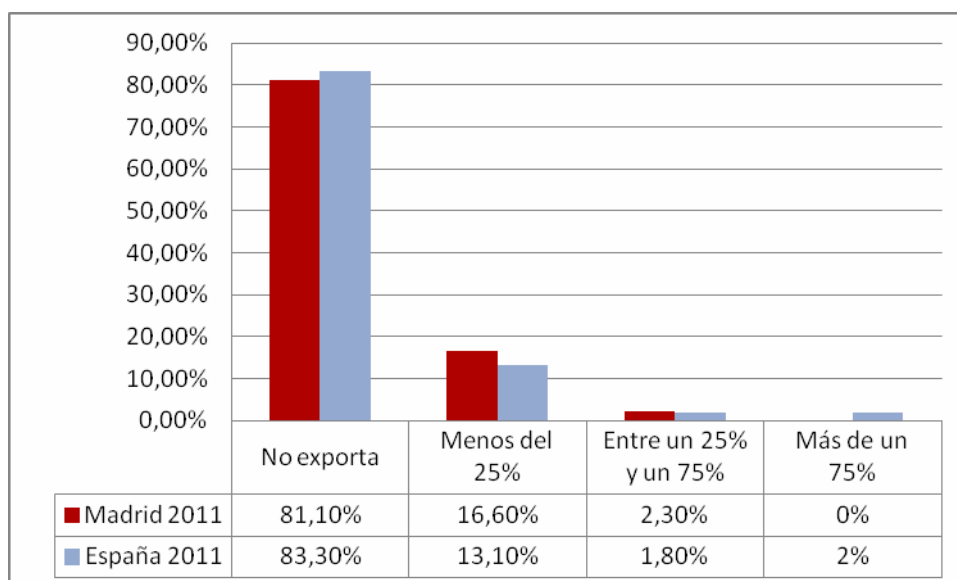
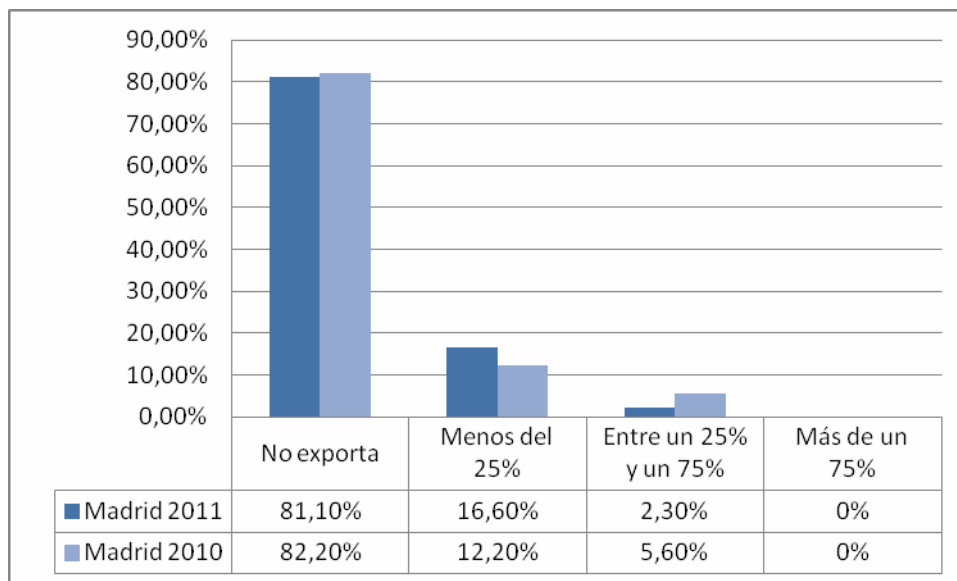
En la ciudad de Madrid los datos muestran un comportamiento distinto respecto a la internacionalización. Las iniciativas en fase emprendedora que no exportan son el 62,80%, porcentaje que se ha reducido más de 12 puntos respecto a 2010 y con casi 15 puntos respecto al 77,1% del conjunto del territorio español. Esto supone que la tendencia para este tipo de iniciativas en la ciudad de Madrid es que aumenta su internacionalización. Así, ha subido la proporción de las que exportan menos del 25% a un 27,2% de las iniciativas, la de las que exportan entre el 25% y el 75% alcanzando un 7,60% (más del doble que en el conjunto español), y se reduce suavemente el porcentaje de las que exportan más del 75% de su producción, que supone un 2,4% de las iniciativas.

Figura 15. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la intensidad exportadora en la ciudad de Madrid y en España



Respecto a las iniciativas en fase consolidada ha aumentado ligeramente el porcentaje de iniciativas que exportan respecto a 2010. Son un 16,6% de las iniciativas las que exportan menos del 25% de su actividad, proporción que ha aumentado más de 4 puntos respecto a 2010 y es 3 puntos superior al conjunto español. Las que exportan entre el 25% y el 75% de su producción ha disminuido este último año más de 3 puntos, pero es casi medio punto superior a la proporción a nivel del territorio nacional. Sin embargo, no se tienen iniciativas consolidadas que exporten más del 75% de su actividad, al igual que en el 2010, aunque a nivel de toda España sí que se alcanza un 2%.

Figura 16. Distribución de las empresas en fase consolidada según la intensidad exportadora en la ciudad de Madrid y en España



### Expectativas de expansión en el principal mercado

El Observatorio GEM calcula un índice de potencial de expansión en el mercado a partir de los resultados obtenidos sobre las características de las actividades emprendedoras. Estos resultados han mejorado para las iniciativas españolas en fase emprendedora en 2011, siendo un 43,3% las iniciativas que tienen expectativas de expansión. Esto supone que el 4,8% de las iniciativas esperan

una notable expansión (4 puntos más que el año 2010), un 10% esperan alguna expansión gracias a nuevas tecnologías y un 27,5% sin nuevas tecnologías. Estas expectativas son peores para iniciativas en fase consolidada, ya que el 80,5% de las iniciativas no tienen expectativas de expansión, sólo un 0,3% esperan una notable expansión (la mitad que en 2010), un 6,7% esperan alguna expansión con nuevas tecnologías (casi 2 puntos más que en 2010) y un 12,5% sin nuevas tecnologías (2 puntos menos que en 2010).

En la ciudad de Madrid, para las iniciativas en fase emprendedora, se observa un comportamiento similar al de toda España aunque los datos son más favorables. El 54,8% de las iniciativas tienen expectativas de expansión, porcentaje que se ha incrementado desde el 25,7% de 2010 y, muy superior al 42,3% de España. Así aumenta el porcentaje de las que tienen expectativas de una notable expansión al 8,9% respecto al 1,4% de 2010. También aumenta el porcentaje de las que esperan alguna expansión con nuevas tecnologías hasta el 18,1% en 2011, respecto al 6,7% de 2010; y aumenta el porcentaje de las que será sin nuevas tecnologías al 27,8% en relación al 17,7% del año anterior.

Figura 17. Distribución de las empresas en fase emprendedora según sus expectativas de expansión en el mercado en la ciudad de Madrid y España

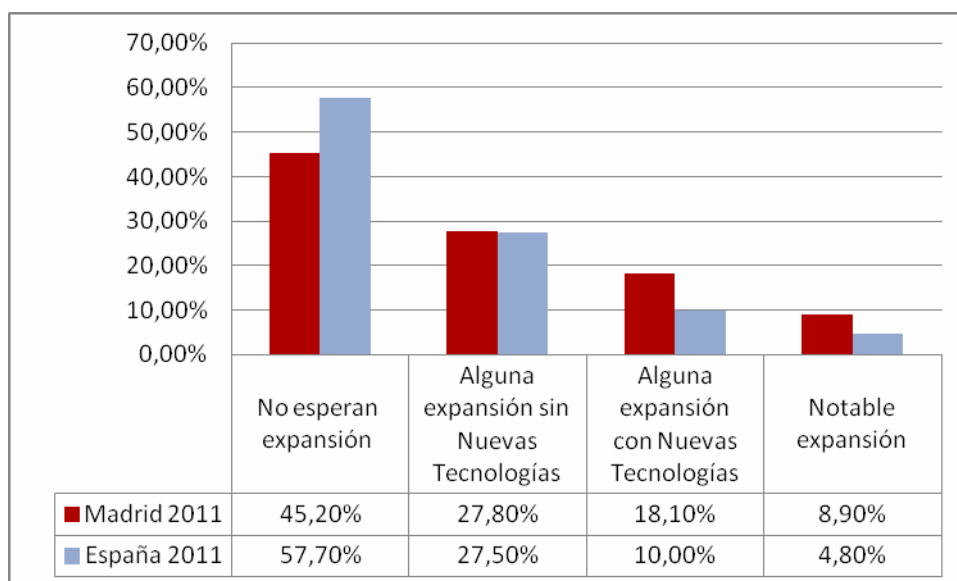
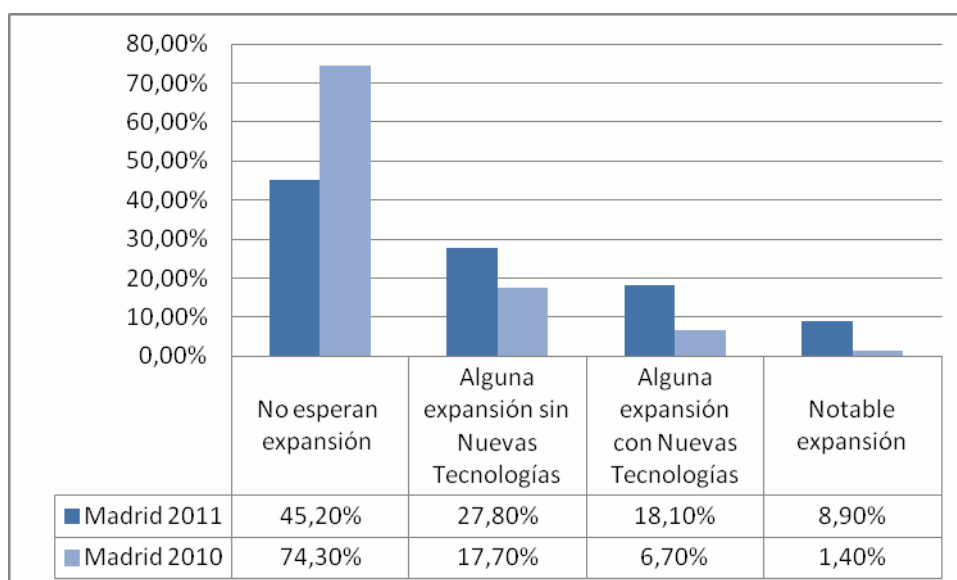
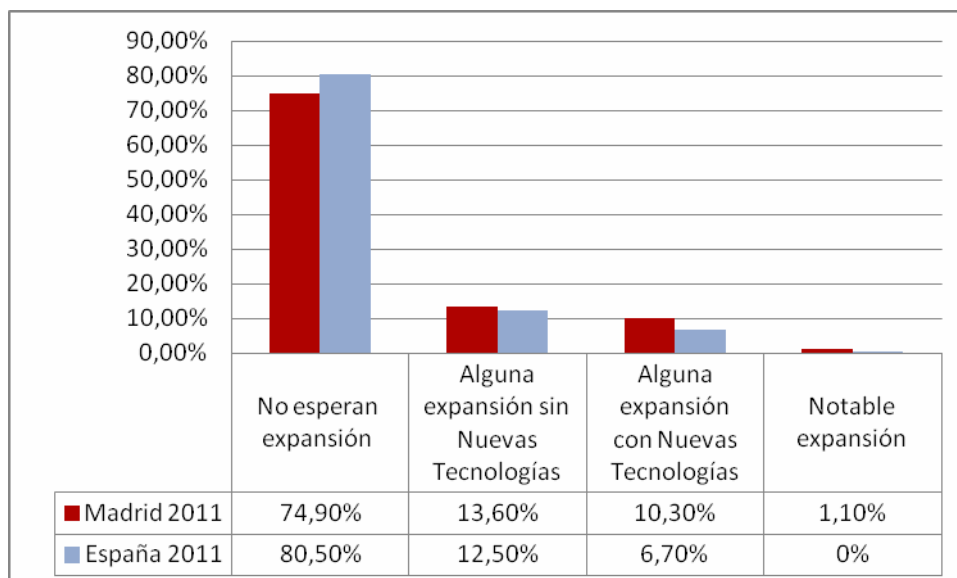
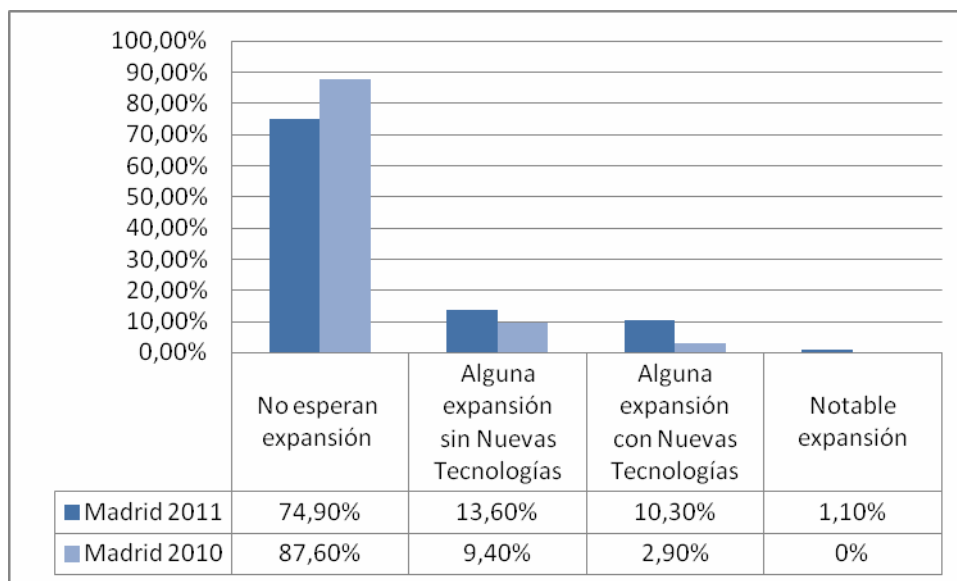


Figura 18. Distribución de las empresas en fase consolidada según sus expectativas de expansión en el mercado en la ciudad de Madrid y España



Para las iniciativas en fase consolidada, aunque el comportamiento es similar, hay diferencias notables. En la ciudad de Madrid sólo el 25,1% de estas iniciativas esperan algún tipo de expansión en el mercado, que aún siendo una proporción baja, supone una mejora de más de 13 puntos respecto a 2010 y mejor también en 5,5 puntos al promedio español. Esto supone que se incrementan hasta el 1,1% las iniciativas consolidadas que esperan una notable expansión, al 10,3% las que esperan alguna expansión gracias a las nuevas tecnologías (más de 7 puntos respecto a 2010 y casi 4 puntos más que en España) y al 13,6% las que será sin nuevas tecnologías (más de 4 puntos en relación al año anterior y más de 1 punto respecto a España).

## CAPITULO 6. FINANCIACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

La financiación es un elemento clave a la hora de describir la actividad emprendedora de un territorio.

Por ello, el grado de dificultad a la hora de acceder a fuentes de financiación resulta un factor esencial para conocer la viabilidad de los proyectos empresariales que se desarrollen en el territorio, mientras que conocer la cuantía y características de la financiación permitirá anticipar el alcance de las actividades emprendedoras nacientes.

En este contexto, la crisis financiera actual es un fuerte condicionante negativo a la hora de emprender cualquier tipo de actividad, agudizando aún más la importancia de analizar la financiación a la hora de abordar la temática emprendedora.

Con esta perspectiva el presente capítulo se centrará en dos aspectos fundamentales: conocer las necesidades y las fuentes de financiación de los emprendedores nacientes en la ciudad de Madrid en 2011, en comparación con el conjunto nacional y con los resultados obtenidos en la ciudad de Madrid en el periodo anterior; y describir las características del inversor informal, la fuente de financiación más recurrente para la persona emprendedora.

### Necesidades y fuentes de financiación en la puesta en marcha de las iniciativas

Según los resultados de la encuesta GEM para la ciudad de Madrid, las iniciativas nacientes puestas en marcha en ella antes de Julio del 2011 necesitaron de media un capital semilla de 81.522 euros.

Esta cifra supone un incremento de las necesidades medias de capital del 88% con respecto a las iniciativas puestas en marcha en la ciudad de Madrid en 2010.

Tabla 1: Capital semilla medio estimado para emprender en la ciudad de Madrid 2011 y 2010.

Territorio	Media	Dev. Típica	Mediana	Moda
ciudad de Madrid 2010	43.438€	59.669€	25.000€	30.000€
ciudad de Madrid 2011	81.522€	188.570€	15.819€	10.000€

Sin embargo, si se atiende a la mediana, como medida de la tendencia central, y no a la media, sujeta a distorsiones de valores atípicos, se observa que las iniciativas han necesitado prácticamente 9.000 euros menos que en 2010, siendo el caso más frecuente contar con un capital inicial de 10.000 euros, 20.000 euros menos que en 2010.

Por tanto, en 2011 se han generado más iniciativas empresariales en la ciudad de Madrid - el TEA es del 5,9%, un incremento del 28,2% con respecto a 2010 - pero éstas resultan menos ambiciosas que con respecto al año anterior, sin duda influidas por la actual coyuntura económica.

Si se realiza la comparación de las necesidades de capital de las iniciativas surgidas en la ciudad de Madrid en 2011 con el conjunto de España se observa la misma tendencia.

Tabla 2. Comparativa del Capital semilla medio estimado para emprender en la ciudad de Madrid y en el conjunto de España en el 2011

Territorio	Media	Desv. Típica	Mediana	Moda
ciudad de Madrid	81.522€	188.570€	15.819€	10.000€
España	291.837€	1.839.676€	30.000€	20.000€

La media en el conjunto nacional se ha visto afectada por algunas iniciativas atípicas que han requerido inversiones de capital semilla superiores a los 250.000 euros, por lo que no resulta representativo de la realidad de la mayoría de los emprendimientos. No obstante, atendiendo a la mediana, el capital medio para iniciar una actividad emprendedora en España es casi del doble que en el caso de la ciudad de Madrid, lo cual es un elemento muy diferenciador si se tiene en cuenta que la TEA de la ciudad de Madrid es algo superior al conjunto nacional, 5,9% frente a 5,8%.

Una vez conocida la financiación media inicial necesaria para la puesta en marcha de un negocio, el segundo factor a analizar es la cuantía que el emprendedor aporta de sus propios recursos.

Así, en la ciudad de Madrid, el año 2011, los emprendedores pusieron de su propio bolsillo una media de 34.730 euros, lo que representa el 45,6% del capital necesario, situado en 76.163 euros.

Atendiendo a la mediana, más realista al no verse afectada por casos extremos, la cantidad aportada por los propios recursos del emprendedor se sitúa en 10.000€, siendo esta misma la cantidad más frecuente (moda).

Por otra parte, el 41,7% de los emprendedores ha aportado a partir de sus propios recursos el 100% de lo requerido para el inicio del negocio. Esta cifra es significativamente superior a la que en 2011 se obtuvo del conjunto nacional, un 30%, y ligeramente inferior a la cifra obtenida en la ciudad de Madrid para el año 2010, un 42,5%.

Por tanto, el 58,3% de los emprendedores restante ha precisado recurrir a fuentes ajenas para financiar sus proyectos empresariales.

La necesidad de acceder a recursos ajenos resulta, por tanto, imperiosa por parte de la mayoría de los emprendedores, por lo que resulta interesante analizar una fuente primordial para el desarrollo de los nuevos negocios: la financiación privada.

## El perfil de la financiación informal

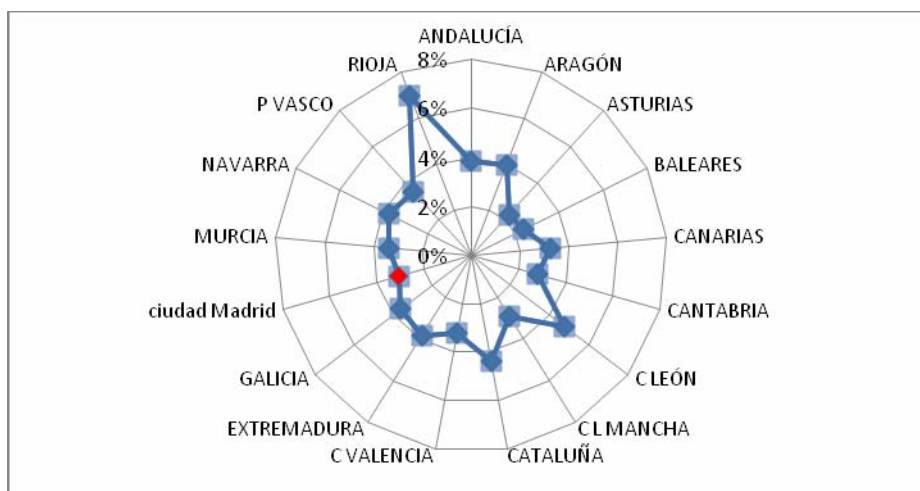
El Observatorio GEM mide la participación de la población de 18-64 años en la inversión de dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años, fuente de financiación crítica para la iniciativa emprendedora de cualquier país.

En el caso de la ciudad de Madrid, el porcentaje de población de 18-64 años involucrado en este tipo de financiación ha sido del 3,12%, tasa prácticamente igual a la registrada en 2010, un 3,17%, y superior a la registrada por la Comunidad de Madrid en 2011, un 3,08%.

Esta tasa del 3,12% resulta, asimismo, muy similar a la media nacional, situada en 3,6%, y a la estimada en comunidades como Navarra, País Vasco y la Comunidad Valencia.

Las Comunidades Autónomas donde se observa un mayor porcentaje de participación privada en negocios son La Rioja (7,01%), Castilla y León (4,76%) y Cataluña (4,37%). Por el contrario, las regiones con menor nivel de inversores privados son Asturias (2,27%), Islas Baleares (2,39%) y Cantabria (2,81%).

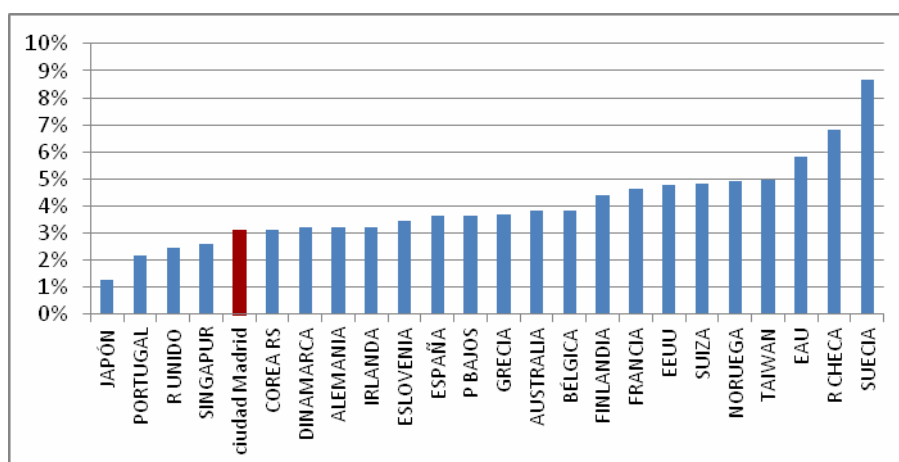
Figura 1: Población involucrada en financiación privada ajena de actividades emprendedoras en la ciudad de Madrid y su comparación con las Comunidades Autónomas.



La comparación internacional de este indicador en el año 2011, muestra a nuestro país y a la ciudad de Madrid en una posición relativamente baja, muy alejada de los países que encabezan la clasificación: Suecia, con un 8,7% de su población que actúa como inversor, República Checa, con un 6,8% o Estados Unidos con un 5,8%.

Sin embargo, no se evidencia una relación directa entre una mayor presencia de inversores, desde luego necesarios para el desarrollo del emprendimiento en cualquier economía, con el dinamismo económico o fortaleza del país. Así, países económicamente pujantes como Alemania, Corea del Sur o Dinamarca tienen tasas similares a la madrileña e inferiores a la española, mientras que países con tradición empresarial fuerte como Japón, Singapur o Reino Unido muestran tasas inferiores a la de la ciudad de Madrid.

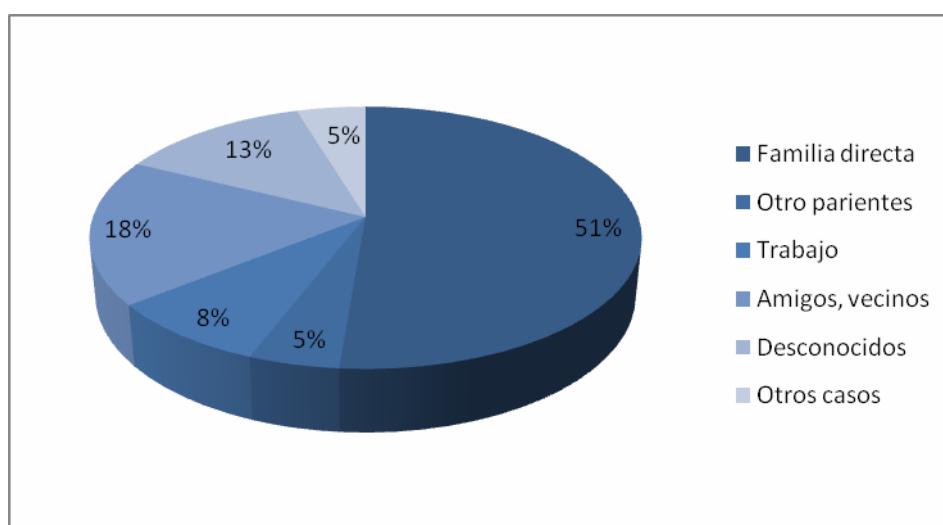
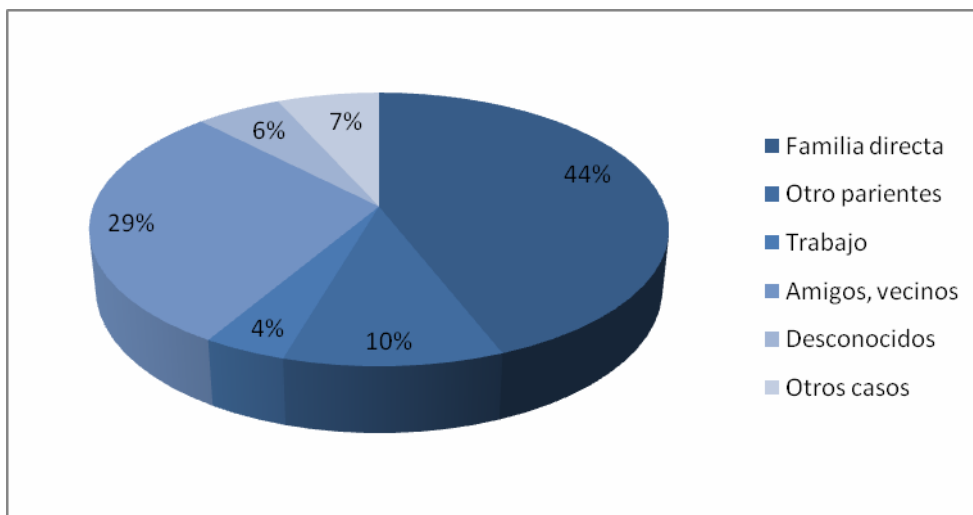
Figura 2. Porcentaje de población de 18-64 años que ha actuado como inversor en negocios ajenos en los países que participan en la edición 2011 del Observatorio GEM, clasificados en función de su grado de competitividad



La inversión media que realizan las personas involucradas en la financiación de negocios ajenos en la ciudad de Madrid es de 74.830 euros, pero este dato está afectado por casos atípicos, por lo que resulta más representativa la mediana, situada en 6.000 euros (idéntica a la captada en 2010). El caso más frecuente o moda también se sitúan, al igual que en 2010, en 6.000€, el doble que para el conjunto de España.

En la ciudad de Madrid, la relación del inversor privado con el beneficiario de su inversión es predominantemente de tipo familiar directo (51% de los casos), seguida de otro tipo de relaciones personales (31%). Finalmente, sólo en un 18% de los casos, no existe ningún tipo de vínculo entre el inversor y el beneficiario (Véase Figura 3).

Figura 3: Distribución de los inversores en negocios de otros en función de su relación con los emprendedores beneficiarios en la ciudad de Madrid en el 2010 y 2011



De la comparación de ambos años se concluye que ha crecido la participación de los familiares más allegados al emprendedor como inversores en 2011, en detrimento de otras opciones del círculo social del emprendedor, y que ha aumentado el porcentaje de aquellos que no tienen ningún tipo de relación. Este último dato *a priori* resulta positivo, ya que se presume que un desconocido invertirá en el proyecto en base a criterios profesionales y de negocio, por tanto, reflejaría un aumento de la calidad de los proyectos emprendidos.

La metodología GEM permite, por tanto, diferenciar dos tipos distintos de inversores privados en negocios ajenos: los inversores informales y los profesionales (denominados “*Business Angels*”).

El inversor informal suele tener algún grado de relación con el emprendedor, ya sea de amistad, familiar, o laboral. Por tanto, en la mayor parte de los casos actúa de manera desinteresada. En estas circunstancias el motivo más habitual por el que deciden invertir es el propio lazo que les une con el promotor, y no criterios empresariales o financieros. Se suele invertir cantidades modestas, no llegando muchas veces a recuperar siquiera el capital invertido.



Por el contrario, el *Business Angel* es un inversor profesional, una persona sin relación personal previa con el promotor, que invierte en el negocio bajo criterios de oportunidad y rentabilidad. Es decir, considera el negocio lo suficientemente atractivo como para invertir una cantidad determinada (superior a la que generalmente aporta el inversor informal) con la intención de rentabilizarlo en un plazo de tiempo determinado.

El *Business Angel* generalmente es una persona con experiencia profesional que, en muchos casos, no sólo aporta capital sino también conocimientos y contactos.

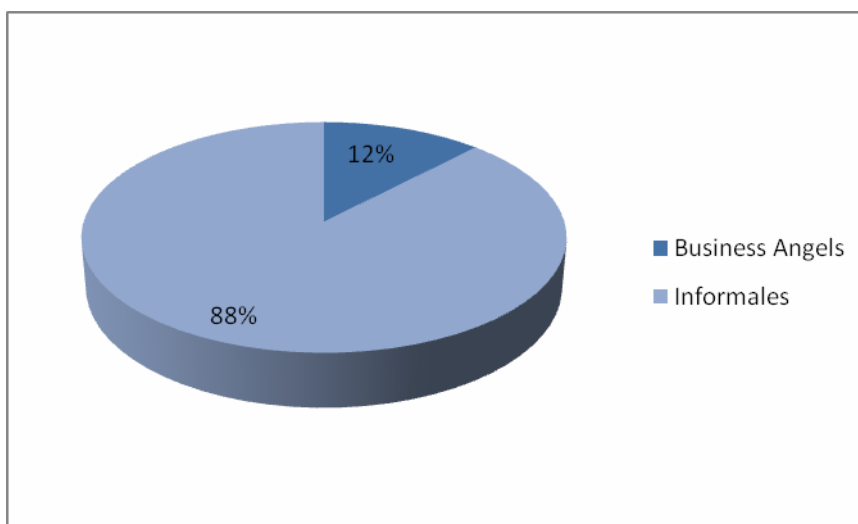
La figura de los *Business Angels* era desconocida en España hasta hace relativamente poco tiempo. El Observatorio GEM incorpora en su estudio anual esta figura por su importancia capital para levantar y acelerar la consolidación de empresas.

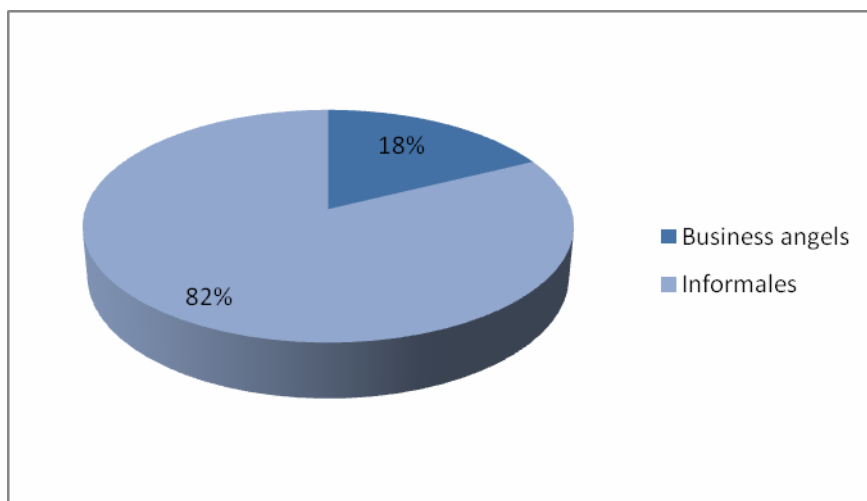
En España, la inversión privada se distribuye de manera muy desigual, siendo mucho más elevada la inversión informal (el 91,7% del total) que la llevada a cabo por *Business Angels* (8,3%). Esta situación se repite en la capital de Madrid con una diferencia: la tasa de *Business Angels* es mucho más elevada, un 18%.

Este hecho pone de manifiesto un mayor desarrollo de la financiación privada ajena más profesionalizada en la ciudad de Madrid, lo que implicaría un emprendimiento de mayor calidad y envergadura.

Asimismo, este indicador ha aumentado siete puntos porcentuales en la ciudad de Madrid con respecto al valor obtenido el año anterior, lo que resulta un buen dato teniendo en cuenta que continúan los efectos de la crisis económica.

Figura 4. Distribución de la población total involucrada en inversión privada en negocios ajenos en función del tipo de inversor en la ciudad de Madrid.





Por último, atendiendo al perfil medio de los inversores privados de la ciudad de Madrid, éste resulta similar al que se observa para el conjunto de la nación: el de un hombre, de edad mediana, de origen español, con estudios superiores y sin formación específica para emprender.

No obstante, donde sí se observan cambios es en la evolución del perfil del inversor madrileño de 2011 con respecto al año anterior, como se presenta en la Figura 5.

Figura 5: Perfil medio del inversor privado en negocios ajenos de la ciudad de Madrid 2010 y en 2011.

#### Perfil medio del inversor privado en la ciudad de Madrid 2010.

- Predominantemente hombre (54,7% frente a 45,3% de emprendimiento por mujeres).
- De entre 36 y 37 años de edad
- Que trabaja a tiempo completo o parcial (81,5%)
- Que pertenece al tercio superior de renta (75%)
- Con un hogar de 3 personas
- Con estudios superiores (76,7%)
- Sin formación específica para emprender (59%)
- De origen español (84,4%)

#### Perfil medio del inversor privado en ciudad de Madrid 2011.

- Predominantemente hombre (66,8% frente a 33,2% de emprendimiento por mujeres).
- De entre 40 y 41 años de edad
- Que trabaja a tiempo completo o parcial (54,4%)
- Que pertenece al tercio superior de renta (58,2%)
- Con un hogar de 3 personas
- Con estudios superiores (62,1%)
- Sin formación específica para emprender (55,6%)
- De origen español (87,2%)

La evolución del perfil entre el 2010 y el 2011 pone de manifiesto varias consecuencias. La primera es que ha disminuido de forma considerable la participación femenina, que ha caído doce puntos porcentuales. También ha aumentado en cuatro años la edad promedio del inversor, que bien puede deberse a una mayor madurez de éste, o a una entrada en esta actividad de personas con recursos financieros que han sufrido cambios en sus situaciones profesionales. En tercer lugar, ya no se trata necesariamente de una persona que trabaja (a tiempo completo o parcial), con una caída drástica de veintisiete puntos porcentuales; fenómeno éste que puede explicarse por la mayor edad de los inversores antes aludida. En coherencia con lo anterior, el inversor medio sigue perteneciendo en su mayoría al tercio de renta superior, aunque también se produce un descenso de diecisiete puntos porcentuales. En quinto lugar, se trata de una persona con estudios superiores, aunque aquí también se acusa una bajada de casi quince puntos porcentuales.

Estos datos sugieren una doble lectura: por una parte, esta “democratización” del perfil del inversor ajeno (de mayor edad, menor formación o nivel de renta) indican que la actividad emprendedora es, cada vez más, percibida como una oportunidad de negocio, pero también es un indicador de que

debido a la coyuntura económica actual mucha gente sin perfil de inversor tradicional se ve abocada a participar en proyectos de terceros buscando una rentabilidad a sus ahorros y una ocupación profesional alternativa.

## CAPITULO 7. INTRAEMPREDIMIENTO

El intraemprendimiento o emprendimiento corporativo representa un enfoque novedoso del estudio de la actividad emprendedora que GEM recoge por primera vez en 2011 a nivel internacional.

El estudio sistemático de la actividad emprendedora por parte de los empleados de una empresa resulta innovador, puesto que se considera como una evolución del concepto de la iniciativa emprendedora como tal. No obstante, el concepto de intraemprendimiento en sí no es actual y ya investigadores, como el célebre economista Peter Drucker, destacaban la importancia de promover esta figura para las empresas.

Así, en 1986, Drucker señalaba que la administración de la empresa no sólo es una cuestión que afecte a los propietarios o los gerentes de la misma, sino que también pueden contribuir ciertos empleados que mediante innovaciones mejoren su competitividad.

Por tanto, se podría definir como intraemprendedor o emprendedor corporativo al empleado que, compartiendo la filosofía y objetivos de la empresa, decide emprender nuevos proyectos (ya sea de manera informal y aislada o propiciado e impulsado por la propia empresa) con el objetivo final de contribuir al desarrollo y el crecimiento de la organización para la que trabaja.

### Índice de Actividad Intraemprendedora en la ciudad de Madrid. Comparativa a nivel regional, nacional e internacional.

El índice de actividad intraemprendedora muestra la capacidad que posee la población adulta (entre 18 y 64 años) de empleados para emprender nuevos proyectos dentro de la organización para la que trabajan. En la Tabla 1 se recogen los principales datos de intraemprendimiento.

Tabla 1. Prevalencia del emprendimiento corporativo en la población española de 18-64 años y en la población española de empleados por cuenta ajena de 18-64 años

Indicadores de intraemprendimiento calculados sobre la población española de 18-64 años	
% empleados activos como emprendedores en los tres últimos años	9,00%
% empleados activos como emprendedores el año 2011	7,70%
% empleados activos y liderando una iniciativa en los tres últimos años	4,20%
% empleados activos y liderando una nueva iniciativa el año 2011	3,80%
Indicadores de intraemprendimiento calculados sobre la población de empleados de 18-64 años	
% empleados activos como emprendedores en los tres últimos años	16,10%
% empleados activos como emprendedores el año 2011	13,90%
% empleados activos y liderando una iniciativa en los tres últimos años	7,50%
% empleados activos y liderando una nueva iniciativa el año 2011	7,00%

Los resultados de la actividad intraemprendedora en la ciudad de Madrid son superiores a los que se obtienen en el terreno del emprendimiento independiente. Así, el TEA ha arrojado un porcentaje de involucración en iniciativas nuevas y nacientes del 5,6% sobre la población española, mientras que la tasa actual de empleados implicados en iniciativas para sus empleadores es del 7,7 % en sentido general y del 3,8% en sentido efectivo de realización de proyectos concretos.

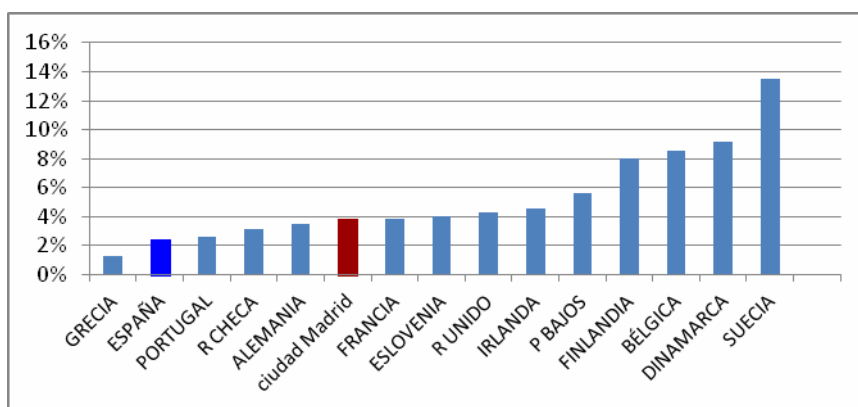
En el marco internacional, la posición de la ciudad de Madrid está mejor situada que España, situándose, de hecho, por encima de un país con una trayectoria empresarial tan sólida como es Alemania, y muy cerca de Francia. Esta presencia más acusada de la iniciativa intraprendedora en

la ciudad Madrid se debería a la mayor dimensión de su tejido empresarial, y al mayor tamaño medio de sus empresas.

No obstante, como se aprecia en la Figura 1, tanto España en su conjunto como la ciudad de Madrid en particular, se encuentran muy alejados de los países líderes en intraemprendimiento, como son Dinamarca o Suecia, con un 9,2% y un 13,5%, respectivamente de empleados involucrados en actividades emprendedoras.

Para llevar a cabo esta comparativa internacional se ha calculado la tasa de emprendimiento corporativo atendiendo a la población española de entre 18 y 64 años que está empleada.

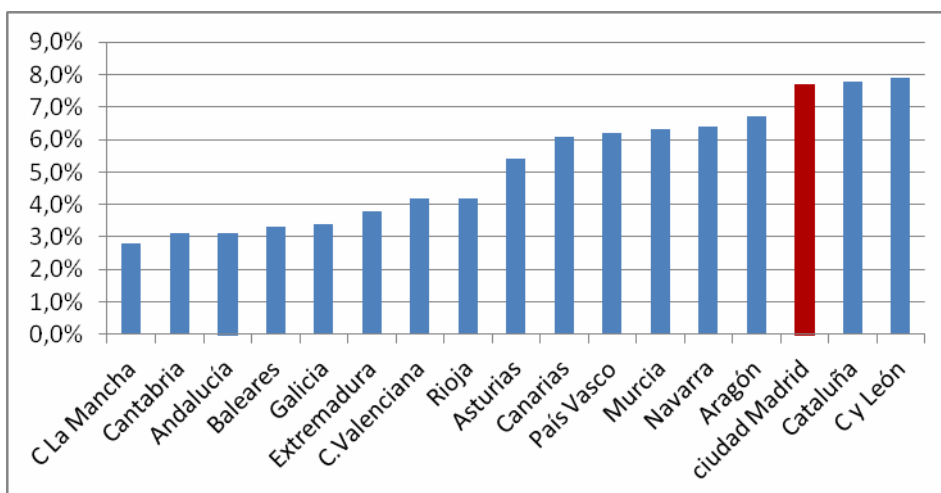
Figura 1. Actividad intraemprendedora efectiva sobre la población de los países de la UE



En cuanto a la distribución socio-demográfica de los emprendedores corporativos entre las distintas Comunidades Autónomas, se puede observar en la Figura 2 que destacan sobre el resto las regiones de España las de Castilla y León (7,9%), Cataluña (7,9%) y la ciudad de Madrid (7,7%), con unos porcentajes prácticamente igualados.

En un segundo nivel se encontrarían Aragón (6,4%), Navarra (6,3%), Murcia (6,2%), el País Vasco (6,2%) y Canarias (6,1%), todas ellas por encima de la media española (5,4%).

Figura 2. Distribución del emprendimiento corporativo de carácter general sobre la población de 18-64 años en función de la ubicación geográfica regional



Por debajo de la media nacional se encontrarían la Comunidad Valenciana, La Rioja (ambas con un 4,2%) y Extremadura (3.8%). Finalmente, Galicia, Baleares, Andalucía y Castilla-La Mancha cerrarían la clasificación con porcentajes entorno al 3,0%.

### El entorno para el intraemprendimiento según los expertos.

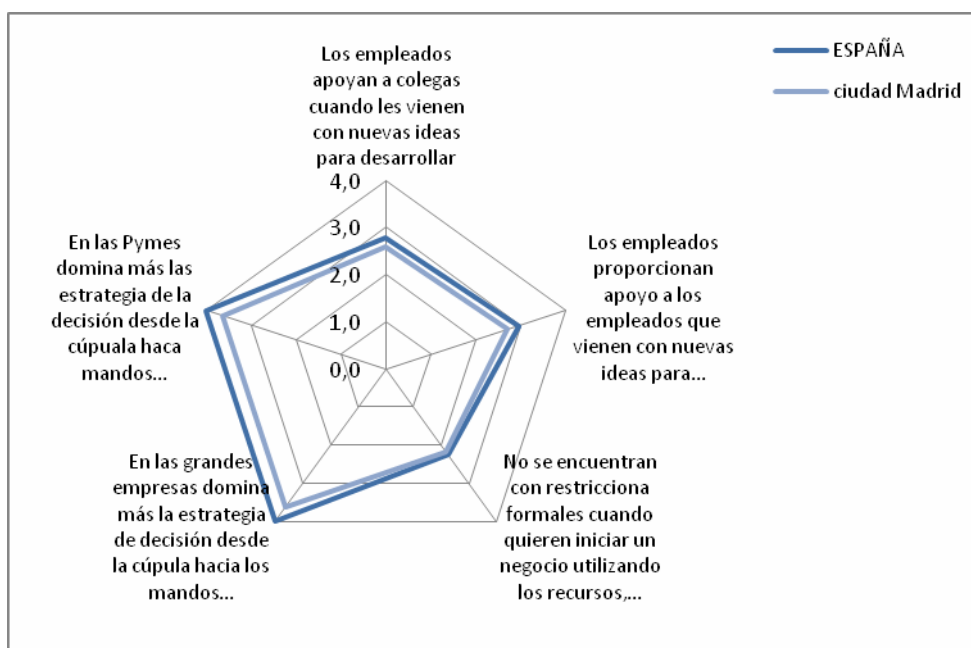
El entorno para el desarrollo de esta forma de iniciativa emprendedora es considerado por los expertos GEM de la ciudad de Madrid como más bien precario en cuanto a la mentalidad que debería de haber para fomentarlo.

Por tanto, la labor prioritaria a realizar consistiría en sensibilizar a las empresas de los beneficios que les aporta la promoción de este tipo de práctica en el seno de sus organizaciones, que propician la creación de nuevos negocios, la mejor capacidad de respuesta a la evolución de los mercados, o la mejora de los procesos internos.

En este sentido, no se aprecian grandes diferencias, a juicio de los expertos, en las condiciones para intraemprender, tanto en España como particularmente en la ciudad de Madrid.

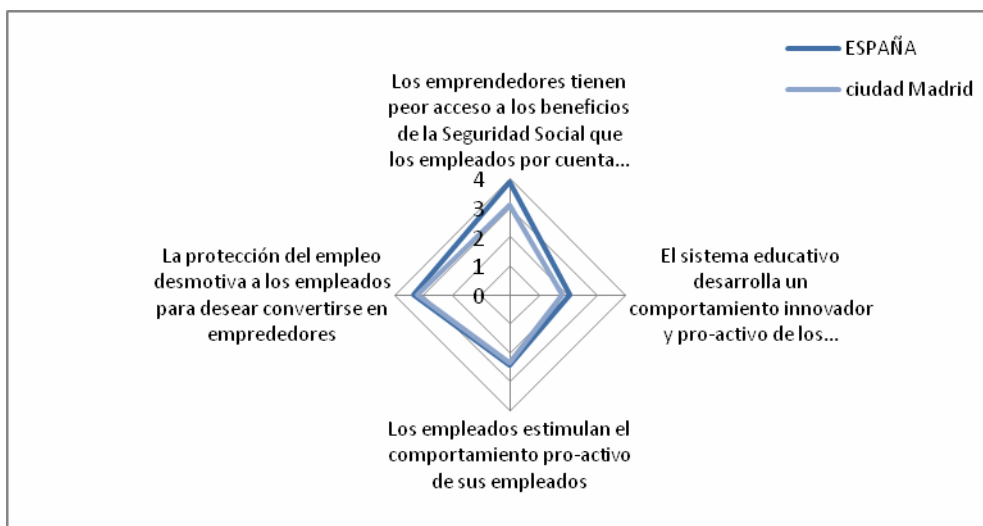
Así, como se aprecia en la Figura 3, la principal carencia que se detecta es la falta de sensibilidad de la dirección de la compañía hacia las iniciativas y propuestas procedentes de los mandos intermedios. Tanto en Pymes como en grandes corporaciones se mantienen unas estructuras demasiado jerarquizadas, donde no existe margen para la aportación de ideas de los empleados ni existe una capacidad de motivación para el surgimiento de nuevas iniciativas.

Figura 3. Valoración de los expertos sobre las condiciones del entorno para el desarrollo del emprendimiento corporativo en España y la ciudad de Madrid



Por otro lado, la Figura 4 compara la valoración media de los expertos madrileños respecto de la media de la totalidad de los expertos españoles acerca de un conjunto de afirmaciones relacionadas con la motivación para el emprendimiento corporativo.

Figura 4. Valoración media de los expertos españoles respecto a la valoración media de los expertos de España y de la ciudad de Madrid en cuanto a motivación para el intraemprendimiento



Nuevamente se puede apreciar que son muy similares las valoraciones de los expertos madrileños y del conjunto de España, excepto en la percepción de que los beneficios para los emprendedores son menores que para los asalariados, y, en este punto la percepción en el caso de la ciudad de Madrid es más negativa.

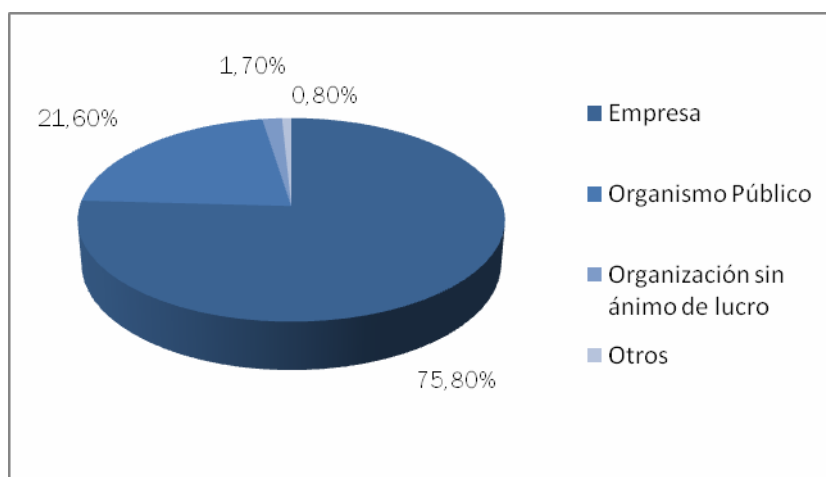
De esta manera, se puede intuir que ni en España ni en la ciudad de Madrid los empresarios propician suficientemente los comportamientos pro-activos e innovadores por parte de sus trabajadores, ni el sistema educativo pone énfasis en potenciar estas competencias en los estudiantes.

Por tanto, queda una labor importante de divulgación y cambio de la cultura empresarial, que pueden liderar las administraciones públicas, el sistema educativo superior y las escuelas de negocios, sobre la importancia de promover el intraemprendimiento, que es esencial para mejorar el posicionamiento de la empresa, y del territorio, en un mundo cada vez más competitivo. Asimismo, supone un reto para la empresa el asumir y estimular esta figura, lo que conlleva cambios a nivel organizativo y de estilos de dirección, que requerirán tiempo y esfuerzo.

## Perfil del emprendedor corporativo

Analizando el entorno laboral de aquellos emprendedores que en el momento actual están inmersos en el desarrollo de una nueva idea, se observa que más de un 75,8% de los casos se presentan en empresas, o cualquier otro tipo de entidad con ánimo de lucro, siendo también notable su presencia en organizaciones públicas, donde la proporción supera el 21,6% del total. Con diferencia, la participación menos significativa es la realizada por trabajadores de organizaciones sin ánimo de lucro, que se sitúa en torno al 1,7%. En la Figura 5 se muestra esta distribución.

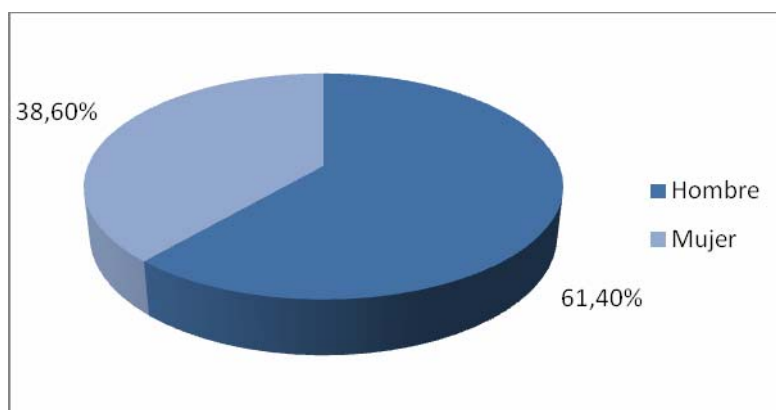
Figura 5. Entorno laboral del intraemprendedor en la ciudad de Madrid



Por otro lado, como respuesta a la pregunta sobre cuantos trabajadores esperan los intraemprendedores que trabajen tras la implantación de su idea, se puede apreciar que el 50% de los encuestados esperan tener menos de 20 trabajadores, un 25% afirma ocupar entre 20 y 100 empleados, mientras que un 10% confía tener 100 y 300 empleados. Por último un 10% espera entre 300 y 4000 trabajadores, y sólo un 5% cree que llegará a tener más de 4.000 trabajadores trabajando en el desarrollo de su idea.

En cuanto al perfil personal del intraemprendedor, lo primero que llama la atención es que también en este apartado predomina la proporción de hombres, 61,4% sobre la de mujeres, 38,6%, con una diferencia significativamente más acusada que la que se da en torno al emprendimiento no corporativo, donde los hombres representan el 53,3% y las mujeres 46,7%.

Figura 6. Clasificación por género de la persona intraemprendedora

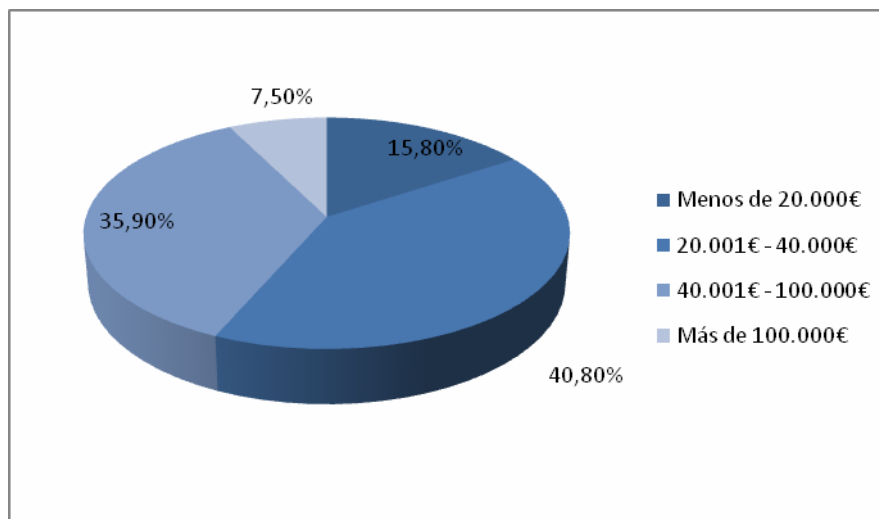


Por otro lado, la edad media del emprendedor corporativo se sitúa en torno a los 40 años: la media 39,25 años, con tan sólo un 12,3% de personas de 29 y menos años. De ello se desprende que el emprendimiento corporativo madrileño está, mayoritariamente, en manos de empleados con cierta madurez y experiencia, situándose el 50% de los emprendedores corporativos entre los 33 y los 45 años.

En cuanto al nivel de renta, la mayor parte se encuentra en un nivel intermedio, es decir, entre 20.001 y 40.000 euros anuales, como se aprecia en la Figura 7. Asimismo, los empleados emprendedores residen en hogares que tienen por término medio tres miembros.



Figura 7. Nivel de renta del intraemprendedor en la ciudad de Madrid



La mayor parte de los emprendedores corporativos posee estudios universitarios, alrededor del 75%.

En cuanto a las zonas de la ciudad de Madrid de las que procede este tipo de emprendedor, se observa una mayor concentración en la zona Sur-Sureste, donde se agrupa el 45,6% del total, seguido por la Zona Norte de la ciudad de Madrid, con un 27,5% y la Almendra Central con un 27,1%.

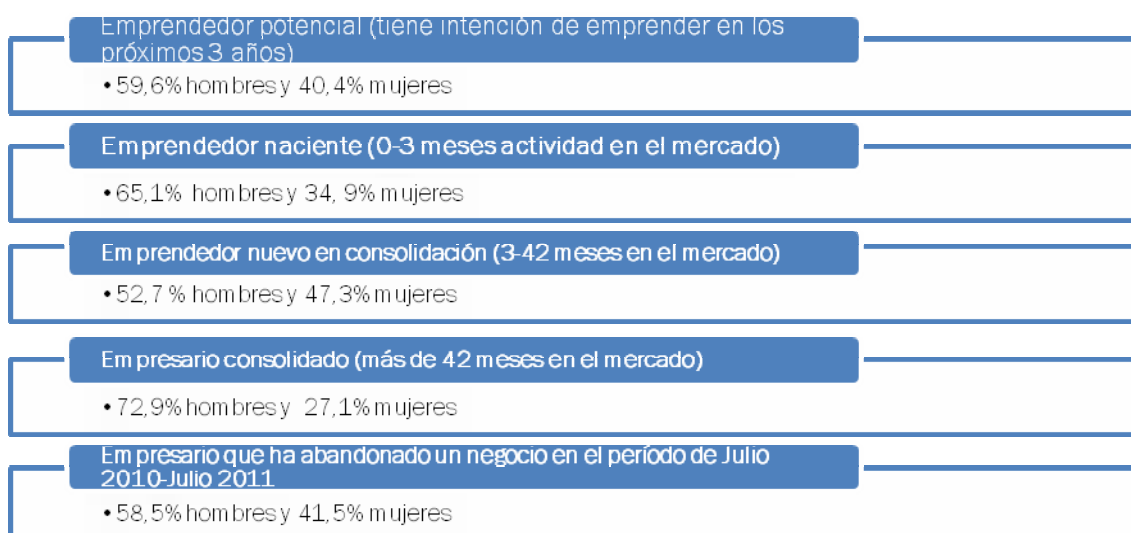
## CAPITULO 8. PERSPECTIVAS DE GÉNERO EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

Este capítulo se centra en el análisis de la actividad emprendedora desde una perspectiva de género. La información tratada procede tanto de la encuesta a población adulta de 18 a 64 años, como del grupo de expertos consultados en el año 2011.

En él también se profundiza en algunos de los análisis hechos en el Capítulo 3 en el epígrafe de género y, por tanto, se complementan.

Como puede observarse en la Tabla 1, en general siempre hay un predominio del hombre sobre la mujer en las distintas etapas del proceso emprendedor. Este predominio se hace más patente en la fase de empresario consolidado, donde se da una relación de 0,37 mujeres por cada hombre, y se difumina más en la fase de emprendedor nuevo y en la fase del abandono del negocio, presentando respectivamente un ratio de 0,89 y 0,71 mujeres por cada hombre.

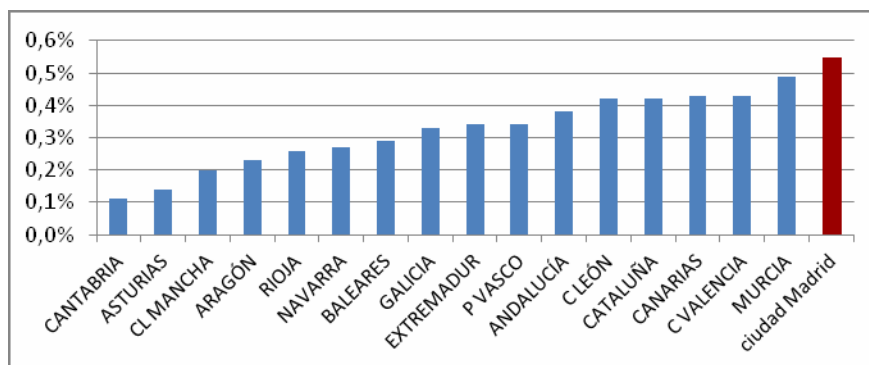
Tabla 1: Perfil del emprendedor en las distintas fases en función del género para la ciudad de Madrid 2011.



Para obtener una visión más general sobre el posicionamiento de la ciudad de Madrid sobre el resto del Estado Español en el año 2011 se ha calculado el ratio de mujeres que hay por cada hombre independientemente de la fase del proceso de emprender en que se encuentren (véase Figura 2).

Puede observarse que la ciudad de Madrid se sitúa en cabeza de todas las comunidades de España. Aun así, la cifra no deja de ser baja, dado que se obtiene un ratio 0,55 mujeres emprendedoras por cada hombre emprendedor para la ciudad de Madrid, situándose a la cabeza de España, seguida por la Comunidad Autónoma de Murcia con un ratio de 0,49 mujeres por cada hombre, y, a continuación, por la Comunidad Valenciana con un ratio de 0,43

Figura 1: Proporción de la actividad emprendedora femenina respecto a la masculina



## Características de la actividad emprendedora femenina en comparación con la masculina

En este apartado se pretende ahondar en las posibles diferencias entre la actividad emprendedora de la mujer y la del hombre.

Con el fin de profundizar en los distintos análisis, y de contrastar la validez de los resultados y las conclusiones obtenidas se han realizado distintas pruebas estadísticas como la prueba Chi Cuadrado de Pearson (variables cualitativas) y ANOVA (variables cuantitativas) para determinar la posible relación/independencia entre la variable género y las distintas variables que componen la actividad emprendedora. Así se puede determinar si las diferencias encontradas en las muestras son realmente significativas o no.

Como puede apreciarse en la Tabla 2 no se han encontrado diferencias significativas entre la mayoría de las variables que caracterizan la actividad emprendedora y el género, y por ello parece razonable no abrumar al lector con un exceso de tablas y análisis. Por ello, a continuación se presenta en una única tabla resumen donde se presentan los datos más importantes.

Como puede apreciarse, solo hay diferencias significativas entre hombres y mujeres en dos variables: los empleados en 5 años [ $X^2_3 = 13,38$ ;  $p = 0,004$ ] y la edad [ $F_1 = 4,15$ ;  $p = 0,045$ ].

Como puede apreciarse en la Figura 2, donde el análisis se centra en la variable “Empleados en 5 años”, se puede concluir que la mayoría de las mujeres emprendedoras (81,8%) crean negocios pequeños –de uno a cinco empleados. Sin embargo, los hombres muestran un patrón más homogéneo, repartiéndose entre negocios que no tienen empleados (un 25,6%), que tienen de uno a cinco empleados (un 33,3%), y que tienen entre 6 y 19 empleados (un 38,5%). A diferencia de las mujeres, donde en la muestra no se ha encontrado ningún negocio con más de veinte empleados, los hombres muestran un porcentaje del 2,6%.

Tabla 2: Características de la actividad emprendedora femenina en comparación con la masculina<sup>4</sup>

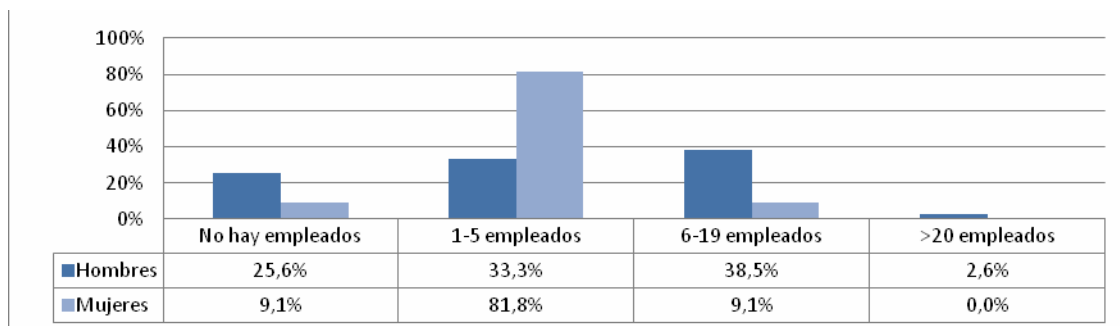
VARIABLE - Características del negocio	VALOR	SIGNIFICACIÓN	CONCLUSIÓN
Estado de la actividad (Stage of activity)	$X^2_1 = 1,69$	$p = 0,193$	No hay diferencias significativas
Número de propietarios (Number of owners)	$F1 = 0,09$	$p = 0,764$	No hay diferencias significativas
Empleados actuales	$X^2_2 = 1,80$	$p = 0,406$	No hay diferencias significativas
Empleados en 5 años	$X^2_3 = 13,38$	$p = 0,004$	Hay diferencias significativas
Tipo de negocio (Firm Type)	$X^2_3 = 0,089$	$p = 0,993$	No hay diferencias significativas
¿Cuántos clientes (potenciales) consideran el producto nuevo/no familiar?	$X^2_2 = 4,55$	$p = 0,103$	No hay diferencias significativas
¿Cuántos negocios ofrecen el mismo producto?	$X^2_2 = 2,39$	$p = 0,302$	No hay diferencias significativas
¿Hace más de un año tenías accesibles la tecnología y los procedimientos?	$X^2_2 = 2,37$	$p = 0,365$	No hay diferencias significativas
Sector tecnológico	$X^2_1 = 0,03$	$p = 0,862$	No hay diferencias significativas
Intensidad de la exportación	$X^2_3 = 0,30$	$p = 0,958$	No hay diferencias significativas
Suspendió un negocio en los últimos 12 meses, pero en la actualidad continua.	$X^2_1 = 0,08$	$p = 0,765$	No hay diferencias significativas
Suspendió un negocio en los últimos 12 meses	$X^2_1 = 0,02$	$p = 0,022$	No hay diferencias significativas
Edad	$F1 = 4,15$	$p = 0,045$	Hay diferencias significativas
Nivel educativo	$X^2_3 = 5,89$	$p = 0,117$	No hay diferencias significativas
Nivel de renta	$X^2_2 = 2,76$	$p = 0,251$	No hay diferencias significativas
Miembros de la unidad familiar	$F1 = 0,075$	$p = 0,785$	No hay diferencias significativas
Origen del emprendedor	$X^2_2 = 1,66$	$p = 0,435$	No hay diferencias significativas

Figura 2: Comparación de los tamaños de la plantilla en 5 años entre mujeres y hombres para la ciudad de Madrid en el año

<sup>4</sup> El coeficiente  $X^2$ , también llamado “contingencia cuadrática”, es una medida estadística de la intensidad de la relación entre las características de las variables que se pretende comparar. Se basa en la comparación de las frecuencias calculadas de dos características con las frecuencias que se hubiesen esperado con independencia de estas características. Cuanto más elevado sea el valor, mayor será la relación entre las variables.

Por su parte, el coeficiente  $p$ , también llamado “coeficiente Phi”, o de relación entre cuatro campos, es una medida de la relación entre variables dicotómicas, es decir, que pueden adoptar dos estados alternativos. Cuanto más bajo sea el valor, mayor será la relación entre un par de estados.

2011.



Otra de las variables que muestra diferencias significativas entre hombres y mujeres es la edad (véase Tabla 3).

Cabe resaltar que la edad se comporta más como un factor descriptivo que explicativo, ya que refleja un conjunto de cambios y otras circunstancias que se dan dentro de un periodo de tiempo.

En este sentido, la edad media de las mujeres es de 40,32 años, mientras que la de los hombres es de 35,7 años. Asimismo se observa que la edad mínima con la que las mujeres empiezan a emprender es de 23 años, mientras que los hombres empiezan con 18 años.

Tabla 3: Estadísticos descriptivos relacionados con la edad de mujeres y hombres emprendedores de la ciudad de Madrid, 2011

	Media	Desv. Típica	Mínimo	Máximo
Hombre	35,7	9,58	18	64
Mujer	40,32	11,39	23	64

Se plantea la maternidad como posible causa de ello. En la Comunidad de Madrid la media de edad para la maternidad se sitúa en 32,8 años para las mujeres de nacionalidad española y 29,3 años para las mujeres extranjeras en el año 2010<sup>5</sup>. Es por ello, que puede ocurrir que la entrada de la mujer en el mundo emprendedor se puede estar retrasando por no haber suficientes servicios sociales disponibles para que estas puedan seguir trabajando después de haber fundado una familia. Esta hipótesis del autoempleo como medio para facilitar la conciliación de la vida profesional y la personal de la mujer precisa una investigación más profunda.

A pesar de estas dos diferencias, el resto de variables muestran resultados similares, tanto para hombres como para mujeres. Aunque hay una sobrerrepresentación de hombres que deciden emprender, sin embargo, el resultado para ambos sexos, es decir, el negocio que acaban desarrollando ambos, posee unas características muy similares.

## Entorno sociocultural de la mujer en relación a la actividad emprendedora

Para analizar el entorno sociocultural de la mujer se han tenido en cuenta las opiniones dadas por los expertos GEM en el año 2011, entre los cuales había tanto hombres como mujeres. Los resultados de la Tabla 4 muestran la media de las respuestas de todos los expertos en una escala de 1 a 5. Aquellos valores que se acercan al 1 significan que se está en completo desacuerdo con el ítem propuesto, mientras que aquellos que se acercan al 5 muestran todo lo contrario.

<sup>5</sup> Datos obtenidos Instituto Nacional de Estadística: Indicadores Demográficos Básicos (fecundidad y natalidad), en el momento de la elaboración de este informe los últimos datos eran correspondientes al 2010. Aunque nuestro informe corresponde al año 2011 parece razonable que la edad media de la maternidad tendrá unos valores similares a los aquí utilizados.

Tabla 4: Comparación de la opinión media de los expertos españoles 2011 y los expertos de la ciudad de Madrid 2011 acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora.

	ciudad de Madrid 2011	España 2011
Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando después de haber fundado una familia	2,90	2,35
Crear un negocio es una carrera socialmente aceptada para la mujer	2,70	2,89
Las mujeres son alentadas para ser auto-empleadas o para crear un empresas	2,64	2,72
Las mujeres son expuestas a tantas buenas oportunidades para crear un negocio como los hombres	4,45	2,80
Las mujeres tienen la capacidad y la motivación necesaria para crear una empresa	3,27	4,58

Puntuaciones de 1 a 5, siendo el 1: Completamente en desacuerdo y el 5: Completamente de acuerdo.

En el primer ítem se preguntaba por la existencia de servicios sociales para que las mujeres puedan seguir trabajando después de haber fundado una familia. La puntuación obtenida en la ciudad de Madrid es 2,9 situándose en 55 décimas por encima de la media española. Este 2,90 nos indica que los expertos no están ni de acuerdo ni en desacuerdo con este ítem.

A colación de la hipótesis de relación entre edad y maternidad que se planteaba en el punto anterior, se aprecia que las opiniones también se orientan en esa dirección. Los expertos, tanto hombres como mujeres, de la ciudad de Madrid se sitúan en torno a posiciones intermedias para este ítem, pudiendo esto deberse a una presencia media de servicios sociales en la ciudad de Madrid que le permitan a la mujer seguir trabajando. Así pues, tampoco la opinión de los expertos resulta concluyente y, como se apuntaba en párrafos anteriores, esta hipótesis necesita de información que la maticen.

Para el segundo ítem, donde se preguntaba por la aceptación social que tiene para una mujer crear un negocio se obtiene una puntuación de 2,7 para la Ciudad de Madrid, puntuación muy similar a la obtenida en España (2,89). Al igual que en el ítem anterior, los expertos se vuelven a posicionar en una respuesta intermedia.

En el tercer ítem, se pregunta si se anima a las mujeres para ser auto-empleadas o para la crear empresas. Vuelven a aparecer valores de tendencia central muy similares entre la ciudad de Madrid (2,64) y España (2,72).

El cuarto ítem, en que se plantea si las mujeres son expuestas a tantas buenas oportunidades para crea un negocio como los hombres, se encuentran mayores diferencias entre la puntuación de la ciudad de Madrid (4,45) y la media española (2,80). Asimismo, la puntuación obtenida para la ciudad de Madrid es la más alta de las cinco preguntas propuestas en este apartado, llegando casi a alcanzar la máxima puntuación.

En el último ítem, donde se preguntaba si las mujeres tienen la capacidad y motivación necesarias para crear una empresa, también aparecen diferencias entre la puntuación de la ciudad de Madrid (3,27) y la media española (4,58). En este caso, la ciudad de Madrid se encuentra alrededor de un punto por debajo de la media española, que casi alcanza la máxima puntuación.

## ANEXO I:

### Metodología

La metodología del Proyecto GEM ha sido ampliamente descrita en el Informe Ejecutivo de España del año 2011, por lo que se remite al lector o investigador interesado en profundizar en estos aspectos a dicho informe, disponible en formato pdf en la página web: <http://www.gemspana.es>.


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



Encuesta a la población adulta española de 18-64 años de edad, realizada entre abril y julio de 2010



Encuesta a expertos de los ámbitos: financiero, políticas y programas gubernamentales, infraestructura física, infraestructura comercial y de servicios a empresas, educación y formación, normas sociales y culturales, transferencia de I+D y apertura del mercado interno. Realizada entre abril y julio de 2010



Variables secundarias procedentes de fuentes como: Fondo Monetario Internacional; OCDE, UE, ONU, Banco Mundial, US Census, Foro Económico Mundial, WDI, ILO, CL-CC, Eurobarómetro, ITV, WCY y muchas otras

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que es un Consorcio compuesto, en la edición 2011, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Angola, Arabia Saudí, Argentina, Argelia, Australia, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Checoslovaquia, Colombia, República de Corea del Sur, Costa Rica, Croacia, Chile, China, Dinamarca, Ecuador, EE.UU., Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Gaza, Ghana, Grecia, Guatemala, Hungría, Irán, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Latvia, Lituania, Letonia, Macedonia, Malasia, Méjico, Noruega, Pakistán, Países Bajos, Panamá, Perú, Polonia, Reino Unido, Rumania, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tailandia, Taiwan, Trinidad Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay y Venezuela. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Aragón, Asturias, Canarias, Cantabria, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid ciudad, Murcia, Navarra, País Vasco, la ciudad Autónoma de Ceuta, Azores por Portugal, ocho regiones de Chile y tres de Colombia. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en el Informe Nacional Español. Asimismo, existe el Informe Global Entrepreneurship Monitor y los Informes del resto de naciones participantes que pueden obtenerse en: [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org). GEM Global agradece a todos los investigadores del proyecto, a los expertos que han colaborado en la encuesta sobre el estado de condiciones de entorno, y a sus patrocinadores, su trabajo y su apoyo que son los que hacen posible que esta investigación vea la luz cada año.

## Ficha técnica del estudio

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS	
Universo (1)	3.265.038 habitantes, residentes en Madrid de 18 a 64 años.
Muestra	1500 personas de 18 años hasta 64 años.
Selección de la muestra	<p>Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios en las provincias según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural).</p> <p>En el caso de la ciudad de Madrid se ha aplicado un muestreo de este tipo pero teniendo en cuenta la distribución de la población en las tres grandes zonas: Sur-Sureste, Almendra Central y Norte. En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio.</p> <p>Finalmente, se selecciona al individuo de entre 18 y 64 años cumpliendo cuotas de sexo y edad proporcionales a la población de cada zona.</p>
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Error muestral (+/-) (2)	$\pm 2,18\%$ a priori y $\pm 0,91\%$ a posteriori
Nivel de confianza	95%
Periodo encuestación	Desde el mes de abril hasta julio de 2011
Trabajo de campo	Instituto Opinometre
Codificación y base de datos	Instituto Opinometre
(1) Fuente INE 2011	
(2) El cálculo del error muestral a priori se ha realizado para poblaciones infinitas Hipotesis: $P=Q=50\%$ o de máxima indeterminación.	

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

## ANEXO II: Resumen de las valoraciones de los expertos sobre las condiciones para emprender en la ciudad de Madrid

La información presentada en el primer apartado de este informe, es el fruto de las operaciones realizadas sobre cada uno de los bloques de preguntas que forman la encuesta GEM de expertos, y que dan lugar a variables cuantitativas que se resumen mediante una técnica de análisis factorial. En este apartado, en cambio, se presentan las valoraciones concretas que han proporcionado los expertos acerca de cada uno de los ítems. Los resultados se ofrecen por medio de la mediana, dado que la escala de valoración original es cualitativa de cinco puntos. El valor 1 indica que el ítem propuesto se considera completamente falso y el valor 5 que es completamente cierto. Los resultados se presentan en una tabla para cada bloque de ítems, en que se pueden ver los enunciados concretos de los mismos. Todas las valoraciones se refieren a la ciudad de Madrid.



Tabla 1. Financiación para emprendedores

Ítem:	Mediana
Los emprendedores tienen suficiente capital propio para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	2
Hay suficientes medios de financiación ajena (crédito bancario y similar) para las empresas nuevas y en crecimiento.	2
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	3
Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores (inversión informal y Business angel), para las empresas nuevas y en crecimiento.	2
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	2
Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa (IPOS) para las empresas nuevas y en crecimiento.	2
Diagnóstico: en opinión de los expertos, es más bien falso que los emprendedores tengan acceso a cualquiera de las fuentes de financiación propuestas. No hay suficiente capital propio, ni procedente de entidades financieras privadas o públicas para financiar el proceso emprendedor de Madrid, y la salida a bolsa, tampoco constituye una opción factible para el colectivo emprendedor.	

Tabla 2. Políticas gubernamentales

Ítem:	Mediana
Las políticas del gobierno local favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos).	2
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal.	4,5
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración local.	4
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.	1,5
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	3
Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas son aplicados de una manera predecible y coherente.	3,5
Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento no representa una especial dificultad	2
Diagnóstico: en opinión de los expertos, las políticas del gobierno local no favorecen suficientemente a las empresas de nueva creación. Sin embargo, las políticas del gobierno estatal y de la administración local están bien valoradas. La realización de la tramitación en una semana no se ve como una realidad consolidada, sino más bien como una traba, mientras que se tiende a afirmar que los impuestos y tasas locales no están siendo un obstáculo para el emprendimiento y se acepta que son aplicados, al igual que otras regulaciones, de forma predecible y coherente. Finalmente, también se advierte como más bien falso el que la realización de trámites burocráticos y la obtención de licencias no represente una especial dificultad.	

Tabla 3. Programas gubernamentales

Ítem:	Mediana
Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando con un solo organismo público. (Ventanilla única).	3,5
Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento.	4
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	4
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	4
Casi todo el que necesita ayuda de un programa del gobierno para crear o hacer crecer una empresa, puede encontrar algo que se ajuste a sus necesidades.	3
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	3,5
<p>Diagnóstico: en opinión de los expertos, es más bien cierto que sea posible obtener información sobre creación y desarrollo de empresas en un único organismo público. Sin embargo, perciben bastante cierto el apoyo efectivo de los parques científicos e incubadoras a este proceso. El número de programas que fomentan la creación y el crecimiento empresarial se valora como bastante positivo, así como la labor de los profesionales que trabajan en las agencias gubernamentales de apoyo al emprendimiento y que todo el aquel que necesita ayuda de un programa pueda hallar algo que se ajuste a sus necesidades. Los programas que apoyan a empresas nuevas y en crecimiento se califican como efectivos.</p>	

Tabla 4. Educación y formación emprendedora

Ítem:	Mediana
En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	2
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	2
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	2
Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	2
La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	2
Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	2
<p>Diagnóstico: en opinión de los expertos, es ciertamente falso que en la enseñanza primaria y secundaria se estimule la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal, así como que se aporten conocimientos suficientes sobre una economía de mercado o que las asignaturas contemplen el espíritu empresarial y la creación de empresas. En el caso de la educación superior y profesional, la situación es similar y también calificada de inadecuada.</p>	

Tabla 5. Transferencia de I+D

Ítem:	Mediana
Las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.	2
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	3
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	2
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	2
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	4
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	3
Diagnóstico: en opinión de los expertos, es más bien falso que exista una transferencia eficiente de ciencia y conocimientos desde la universidad y otros centros hacia el proceso emprendedor. Así mismo, se afirma como más bien falso que las empresas nuevas y en crecimiento se puedan costear las últimas tecnologías, considerando que las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento no son suficientes. Por otro lado, se afirma como más bien cierto que la ciencia y la tecnología permitan la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global. Así mismo, se afirma que hay cierto apoyo para los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas.	

Tabla 6. Acceso a infraestructura comercial y profesional

Ítem:	Mediana
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	4
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	3
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	4
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	4
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares)	2
Diagnóstico: en opinión de los expertos, es bastante cierto que en Madrid, los emprendedores tienen acceso a suficientes proveedores, consultores y subcontratistas en qué apoyarse para desarrollar sus iniciativas. Así como que puedan asumir su coste y fácil acceso a buenos servicios bancarios. Por otro lado, los expertos tienden a percibir como más bien cierta y positiva la facilidad de acceso a proveedores, consultores, subcontratistas y asesores legales, laborales, contables y fiscales. Sin embargo, se considera como más bien falso que las empresas nuevas y en crecimiento tengan un fácil acceso a buenos servicios bancarios.	

Tabla 7. Apertura del mercado interno

Ítem:	Mediana
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	2
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	2
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	3
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	3,5
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	2
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	3,5
Diagnóstico: en opinión de los expertos, es más bien falso que en Madrid, los mercados de bienes y servicios de consumo y los de bienes y servicios para empresas cambien drásticamente de un ejercicio a otro. Por otro lado, se entiende que las empresas nuevas y en crecimientos pueden asumir los costes de entrada al mercado y que la legislación antimonopolio es efectiva, pero consideran como más bien falso que las empresas nuevas y en crecimientos puedan entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	

Tabla 8. Infraestructura física y de servicios

Ítem:	Mediana
Las infraestructuras físicas ( carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	4
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.)	4
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	4
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc.).	4
Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc.) en aproximadamente un mes.	4
Diagnóstico: en opinión de los expertos, es más bien cierto que en Madrid, las infraestructuras físicas proporcionan buen apoyo a las empresas nuevas y en crecimiento. Así mismo, no se considera especialmente caro acceder a sistemas de comunicación. Las nuevas empresas pueden tener servicios de telecomunicación aproximadamente en una semana, afrontar los costes de servicios básicos y tener acceso a los mismos antes de un mes.	

Tabla 9. Normas sociales y culturales

Ítem:	Mediana
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	2
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	2
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	2
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	3
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	3
Diagnóstico: en opinión de los expertos, es más bien falso que las normas sociales y culturales apoyen y valoren el éxito individual, que enfatizen la autosuficiencia, la autonomía y la iniciativa personal. Así mismo, también es falso que estimulen la asunción del riesgo empresarial. Sin embargo, se apoya que dichas normas estimulen la creatividad y la innovación o que haya de ser el individuo (más que la comunidad), el responsable de gestionar su propia vida	

Tabla 10: Percepción de oportunidades

Ítem:	Mediana
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.	4
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas.	4
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años	4
Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales.	3
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento.	4
Diagnóstico: Se considera como más bien cierto que haya muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas. Así mismo, también se afirma que hay más buenas oportunidades que gente preparada para explotarlas, y que las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado. También se ve como cierto que las personas ven fácil dedicarse a explotar dichas oportunidades empresariales.	

Tabla 11: Habilidades para el Start-Up

Ítem:	Mediana
Mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento.	2
Mucha gente está capacitada para dirigir una pequeña empresa.	2
Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas.	2
Mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio.	2
Mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa.	2
Diagnóstico: Se considera como más bien falso que la gente sepa cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento, así como que la gente esta capacitada para dirigir una pequeña empresa. Del mismo modo se ve como más bien falso que la gente tenga una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio y que este capacitada para organizar los recurso necesarios.	

Tabla 12: Motivación para emprender

Ítem:	Mediana
La creación de nuevas empresas esta considerada como una manera adecuada para hacerse rico.	3
La mayoría de la gente considera que convertirse en empresario es una opción profesional deseable.	2
Los empresarios que tienen éxito gozan de un gran reconocimiento y prestigio social.	3
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito.	3
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos.	3
<p>Diagnóstico: Se apoya la afirmación donde se considera que la creación de nuevas empresas esta considerada como una manera adecuada para hacerse rico. Sin embargo, se ve como relativamente falso que convertirse en empresario sea una opción profesional deseable. Por otro lado, se considera que los empresarios que tienen éxito gozan de una gran reconocimiento y prestigio social, así como que es frecuente ver en las noticias noticias sobre empresarios de éxito. Además, se considera cierta la tendencia de percibir a los empresarios como individuos competentes e ingeniosos.</p>	

Tabla 13: Legislación y propiedad intelectual

Ítem:	Mediana
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa.	4
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz.	2
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados NO está muy extendida.	1
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.	2
Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.	2
<p>Diagnóstico: Se ve como bastante buena la legislación sobre derechos de propiedad intelectual. Sin embargo, se percibe como más bien falso que se respete dicha legislación y se considera que la venta ilegal de copias piratas de software, vídeos, CDs y productos registrados está muy extendida. Además, se considera como más bien falso que una empresa pueda confiar que sus patentes, derechos de autor y marcar registradas serán respetadas y se ve como falso el hecho de respetar los derechos de los inventores.</p>	

Tabla 14: Apoyo a la mujer

Ítem:	Mediana
Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.	2
Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.	2,5
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas.	3
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres.	4
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.	5
<p>Diagnóstico: Se considera como más bien falso que existan suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia. Así mismo, no se considera del todo cierta que la creación de una empresa sea una opción profesional socialmente aceptada para la mujer. Sin embargo, se cree se que fomenta entre las mujeres el auto-empleo y la creación de empresas. Del mismo modo, se ve como bastante cierto que las mujeres tienen el mismo acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres, y como completamente cierto que las mujeres y los hombres tengan el mismo nivel de</p>	

conocimiento y habilidades para la creación de empresas.

Tabla 15: Apoyo al crecimiento

Ítem:	Mediana
Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo	4
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	4
La gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas tiene suficientes habilidades y competencias para proporcionar apoyo a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3
El potencial de rápido crecimiento y desarrollo de las empresas se usa a menudo como criterio de selección de las entidades que son susceptibles de recibir apoyos a la creación empresarial.	4
El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de creación de empresas	2,5
<p>Diagnóstico: Se considera como bastante cierto que existan muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y de desarrollo, así como que los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y de desarrollo. Del mismo modo, se afirma que la gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas tiene suficientes habilidades y competencias para proporcionar el apoyo necesario. Además, se considera como bastante cierto que el potencial de rápido crecimiento y desarrollo de las empresas se use como criterio de selección de las entidades que son susceptibles de recibir apoyos a la creación empresarial. Sin embargo, no se ve como completamente cierto que las empresas de rápido crecimiento reciban un apoyo prioritario de las políticas públicas.</p>	

Tabla 16: Innovación

Ítem:	Mediana
En las empresas de mi país, se nota que hay un interés por experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas formas de hacer las cosas	3
A los consumidores les gusta probar nuevos productos y servicios	4
La innovación es altamente valorada por las empresas	4
La innovación es altamente valorada por los consumidores	4
En general, las empresas consolidadas de mi país están abiertas a la posibilidad de utilizar como proveedoras a firmas emprendedoras de reciente creación	3
Los consumidores están abiertos a la compra y uso de servicios proporcionados por firmas emprendedoras de reciente creación	3
<p>Diagnóstico: Se percibe como cierto que las empresas tengan un interés por experimentar con nuevas tecnologías, así como que a los consumidores les guste probar cosas nuevas. Considerando bastante cierto que tanto empresas como consumidores valoran altamente la innovación. Además, se considera cierto que las empresas consolidadas están abiertas a la posibilidad de utilizar como proveedoras a firmas emprendedoras de reciente creación, como que los consumidores estén abiertos a la compra y uso de servicios de firma emprendedoras.</p>	



Informe GEM/2011

