



GEM City of Madrid 2010

–Global Entrepreneurship Monitor

Informe Ejecutivo 2010-Madrid, Ciudad

Madrid Emprende

IE Business School

Bankia

www.ie.edu/gem



Autores:

Juan José Güemes (Director)

Alicia Coduras (Directora Técnica)

Con la colaboración de Rafael Pampillón

Cristina Cruz Rachida Justo

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2010

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Nacional	IE Business School	Juan José Güemes (Director GEM-España) Alicia Coduras (Directora Técnica GEM- España) Rafael Pampillón Cristina Cruz Rachida Justo April Win Gema Molero (Administradora GEM- España)	Fundación de Instituto de Empresa Dirección General de Política de la Pyme, Ministerio de Industria y Fomento
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) José Aurelio Medina José Daniel Lorenzo Antonio Rafael Ramos	Consejería de Innovación Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía Centro de Estudios Andaluces
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
Asturias	Universidad de Oviedo	Enrique Loredó Fernández (Director GEM-Asturias) Manuel Porto García	Gobierno del Principado de Asturias
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 Agustin 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) Carlos Guallarte (Director GEM- Cataluña) Esteban Lafuente Claudio Mancilla Marc Fíguls Carlos Guallarte	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Ocupació

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Ceuta	Universidad de Granada	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Ceuta) José Aguado Romero Carlos A. Albacete Sáez Ana María Bojica Virginia Fernández Pérez Gabriel García-Parada Arias Manuel Hernández Peinado Sara Rodríguez Gómez Matilde Ruiz Arroyo Jenny María Ruiz Jiménez	PROCESA-Sociedad de Fomento Universidad de Granada
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 Noelia López del Castillo M ^a José Alarcón García M ^a Cinta Gisbert López Javier Sancho Azuar M ^a 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 ^a de la Cruz Sánchez Escobedo M ^a Victoria Postigo Jiménez	Fundación Xavier de Salas, Junta de Extremadura, Universidad de Extremadura, Fomento de Emprendedores, CC. NN. Almaraz-Trillo, Sofiex, 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, Cámara de Comercio de Badajoz, Gestyona S.L., Hotel Huerta Honda, Infocenter.

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
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 ^º Milagros Vivel Búa Mercedes Teijeiro Álvarez	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia, SA (BIC Galicia) Universidad de Santiago de Compostela (USC)
Madrid Ciudad	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid IE Business School	Miguel Ángel Villanueva Iñaki Ortega Cachón Francisco Sainz de Murieta Esther Caurín Arribas Iván Soto San Andrés Juan Romero González Juan José Güemes Alicia Coduras	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende" Ayuntamiento de Madrid Bankia
Murcia	Universidad de Murcia	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	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
Navarra	Servicio Navarro de Empleo Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra	Miren Sanz (Coordinadora GEM-Navarra) Cristina Arcaya Cristina García Fermín Sáez María Ibarrola María Sanz de Galdeano	Gobierno de Navarra - Servicio Navarro de Empleo
País Vasco	Orkestra, instituto Vasco de Competitividad Universidad de Deusto Universidad del País Vasco Universidad de Mondragón	Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) José Luís González-Pernía Aloña Martiarena Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) Juan José Gibaja María Saiz Jon Hoyos Saioa Arando Iosu Lizarralde	Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Fundación Emilio Soldevilla

Contenido

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2010.....	2
Cartas de presentación.....	7
Introducción al Proyecto GEM.....	9
Balanced scorecard.....	12
Resumen ejecutivo y conclusiones	13
Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la ciudad de Madrid	14
Perfil socioeconómico del emprendedor	15
Motivación y actitudes del emprendimiento.....	16
Características de las iniciativas emprendedoras y consolidadas.....	17
La financiación del proceso emprendedor en Madrid	17
Distribución regional de la actividad emprendedora y empresarial.....	18
Percepción acerca del impacto de la crisis	18
Conocimiento de las acciones del Ayuntamiento de Madrid para impulsar y apoyar al emprendimiento por parte de los emprendedores	18
Estado de las condiciones de entorno para emprender.....	19
Posición de la ciudad de Madrid en el 2010 y en el contexto español, en cuanto a la valoración media que realizan los expertos sobre las principales condiciones de entorno.....	24
Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la ciudad de Madrid	31
Magnitud.....	31
Indicadores por zonas.....	31
Posicionamiento de la ciudad de Madrid en el contexto español.....	33
Posicionamiento de la ciudad de Madrid en el contexto internacional	36
Emprendimiento potencial y abandono de actividades.....	40
Perfil socioeconómico del emprendedor	42
Actividad emprendedora y género.....	42
Actividad emprendedora y edad.....	44
Actividad emprendedora y nivel educativo	44
Actividad emprendedora y nivel de renta	45
Actividad emprendedora y origen de los emprendedores	46
Rasgos medios del emprendedor potencial, naciente, nuevo, consolidado y que ha abandonado una actividad el año 2010.....	48
Motivación del emprendimiento y actitudes ante el mismo.....	49
Motivación del emprendimiento.....	49
Actitudes ante el emprendimiento	52
Red social de emprendimiento.....	52
Percepción de oportunidades.....	53

Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender.....	54
El temor al fracaso como un obstáculo para emprender.....	55
Posicionamiento de la ciudad de Madrid en la UE del mismo grado de desarrollo económico, acerca de las principales componentes de la actitud emprendedora de la población	55
Preferencia por una sociedad competitiva	56
Emprender es una buena opción profesional.....	57
El emprendimiento de éxito conduce a un buen estatus social y económico.....	57
Los medios de comunicación españoles ofrecen frecuentemente historias y noticias sobre emprendedores exitosos.....	58
Posicionamiento de Madrid y de España en la UE del mismo grado de desarrollo económico, acerca de elementos de apoyo social al emprendimiento	59
La opinión de los expertos GEM de la ciudad de Madrid acerca de las actitudes frente al emprendimiento	59
Características de las iniciativas emprendedoras y consolidadas.....	62
Sector de actividad.....	62
Número de propietarios	64
Dimensión del empleo	64
Expectativas de empleo	66
Grado de innovación en producto	67
Grado de competencia afrontado	68
Antigüedad de las tecnologías utilizadas.....	70
Nivel tecnológico del sector.....	71
Internacionalización	72
Expectativas de expansión en el principal mercado	73
La financiación del emprendimiento en la ciudad de Madrid	74
Capital semilla medio necesario para emprender en el 2010 en la ciudad de Madrid	75
La aportación del emprendedor	75
El papel del inversor informal y del Business angel en Madrid.....	76
Distribución y perfil de los inversores privados en negocios ajenos en España y en Madrid.....	78
El papel del capital riesgo	80
Evaluación de los efectos de la crisis en el emprendimiento por parte de los emprendedores y de los empresarios consolidados.....	82
Conocimiento de las iniciativas del Ayuntamiento de Madrid para apoyar el emprendimiento	84
Anexo I:.....	87
Resumen de valoraciones medianas obtenidas en los ítems que componen la encuesta de expertos sobre el estado de las condiciones de entorno para emprender	87
Anexo II: ficha técnica del estudio.....	92

Carta de presentación



La experiencia acumulada por la Agencia Madrid Emprende desde su creación en 2005 hace al Ayuntamiento ser plenamente consciente del importantísimo papel que desempeñan los emprendedores en la economía de la ciudad, pues, con independencia del momento económico, crean empleo, impulsan la actividad y favorecen la competitividad.

El Ayuntamiento de Madrid ha querido profundizar en el conocimiento de este colectivo con vistas a intensificar sus actuaciones de fomento de la iniciativa empresarial, como eje central de su estrategia de estímulo económico.

El presente documento, elaborado por IE Business School por encargo de Madrid Emprende y Bankia viene a responder a este objetivo. A través de la reputada metodología GEM, que combina técnicas cuantitativas con paneles de expertos, este estudio ha puesto de manifiesto tanto el carácter emprendedor de la población madrileña como las características del entorno en que se desenvuelven las nuevas empresas.

A la luz del GEM City of Madrid, cabe concluir que el emprendimiento en la ciudad goza de mayor dinamismo que en el resto de España, con una Tasa de Actividad Emprendedora tres décimas por encima de la media nacional. Asimismo, ha revelado algunos datos que invitan a mirar con optimismo al futuro como la fuerte presencia de proyectos de base tecnológica, la primacía absoluta del emprendimiento de oportunidad frente al de necesidad y la excelente valoración que hacen los especialistas del clima empresarial.

No obstante, como el GEM City of Madrid nos recuerda, todavía es mucho lo que se puede hacer por quienes deciden ponerse al frente de su propio negocio en estos tiempos de dificultad. Madrid Emprende no solo comparte plenamente este planteamiento, sino que, además, la valiosa información condensada en las páginas que siguen servirá de referencia a la hora de diseñar y ejecutar las nuevas actuaciones en beneficio de los futuros empresarios.

Carta de presentación

The Bankia logo is displayed in a dark brown square. The word "Bankia" is written in a bold, yellow, sans-serif font.

El papel de los emprendedores es pieza clave en el desarrollo y crecimiento económico de la sociedad. Su figura es fundamental para detectar las ventajas competitivas que puede tener un país, aprovechar oportunidades de negocio, innovar, y por supuesto, generar empleo y riqueza.

El proceso de creación de una empresa es uno de los mayores retos que aborda un emprendedor. En este camino deberá tomar decisiones que marcan el futuro del proyecto, como son, entre otras, la elección del valor (tangibles e intangibles) de su producto, de los segmentos diferenciales de mercado en los que se focalizará: local, nacional o internacional y del posicionamiento deseado, así como la selección de proveedores y la búsqueda de socios. Algunas de estas decisiones implicarán una respuesta o necesidad de apoyo externo, principalmente asociado a las necesidades de capital, que, tal y como se recoge en los resultados del informe GEM, es pieza importante, pero no única, para la puesta en marcha de un proyecto empresarial.

La colaboración de los distintos actores, administraciones públicas, agentes del sector financiero y asociaciones empresariales que intervienen en el proceso de acompañamiento, nacimiento y puesta en marcha de una empresa, constituye uno de los elementos que debemos impulsar entre todos para dinamizar la salida al mercado de los nuevos emprendedores.

Durante los últimos ejercicios los emprendedores han tratado de acomodar sus necesidades de financiación y ajustar sus estructuras a las condiciones de competencia y oferta financiera que día a día encuentran. Para dar soluciones a estas necesidades corporativas, Bankia ha ampliado su oferta de productos especializados y ha fortalecido los convenios con organizaciones empresariales, así como su presencia en importantes foros.

Bankia dispone de una red especializada de gestores que dan respuesta a las necesidades financieras de la empresa, que prestan asesoramiento personalizado y diseñan una oferta específica a la medida de cada empresario en todos los ámbitos de su negocio: gestión de tesorería, proyectos de inversión y proyectos de financiación.

En definitiva, Bankia tiene la firme vocación de incrementar la actividad emprendedora, respaldando la inversión solvente en empresas nuevas en Madrid mediante una respuesta global a sus necesidades financieras.

The Bankia logo is displayed in a large, bold, yellow, sans-serif font.

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 presenta con carácter anual. Ideado para proporcionar los elementos de análisis acerca del papel y del peso que tiene el emprendimiento en el desarrollo económico y social de las naciones, su modelo se estructuró como una derivación del modelo convencional de crecimiento económico.

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 la expansión 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, que se traduce en la puesta en marcha de un negocio, el cual pasa por una etapa de consolidación y que, en una proporción indeterminada de casos, se consolida y pasa a formar parte del tejido empresarial de un país, 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.

España se asoció al Proyecto GEM el año 2000, a través del IE Business School, institución que lidera desde entonces el observatorio nacional. 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 al IE. 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 IE a la espera de la creación de sus respectivos equipos.

El año 2010 se ha implementado por primera vez, el observatorio en 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 proyecto, 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 porqué 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.

Figura 1. El proceso emprendedor según el Proyecto GEM

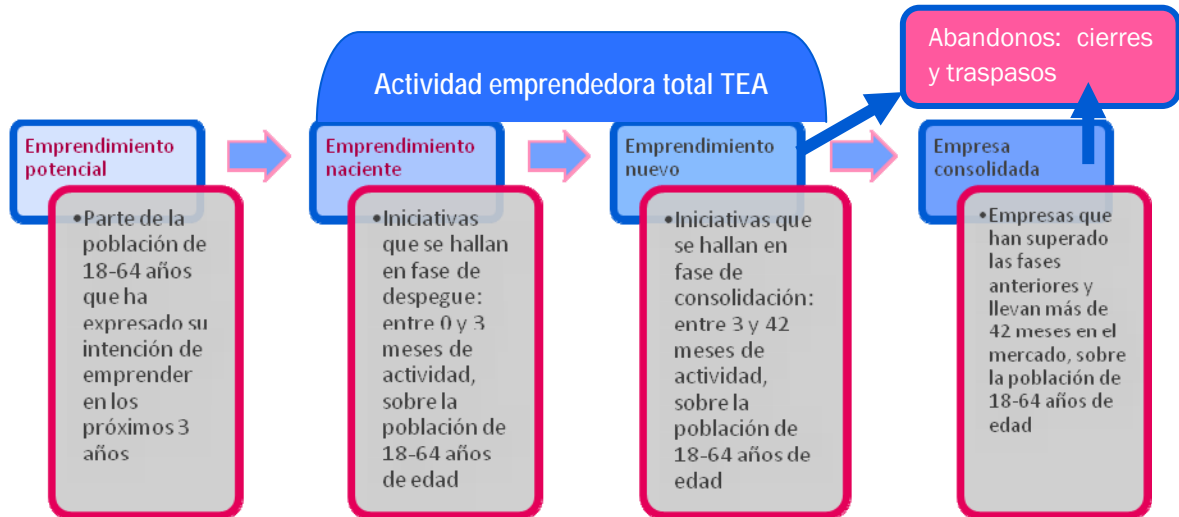
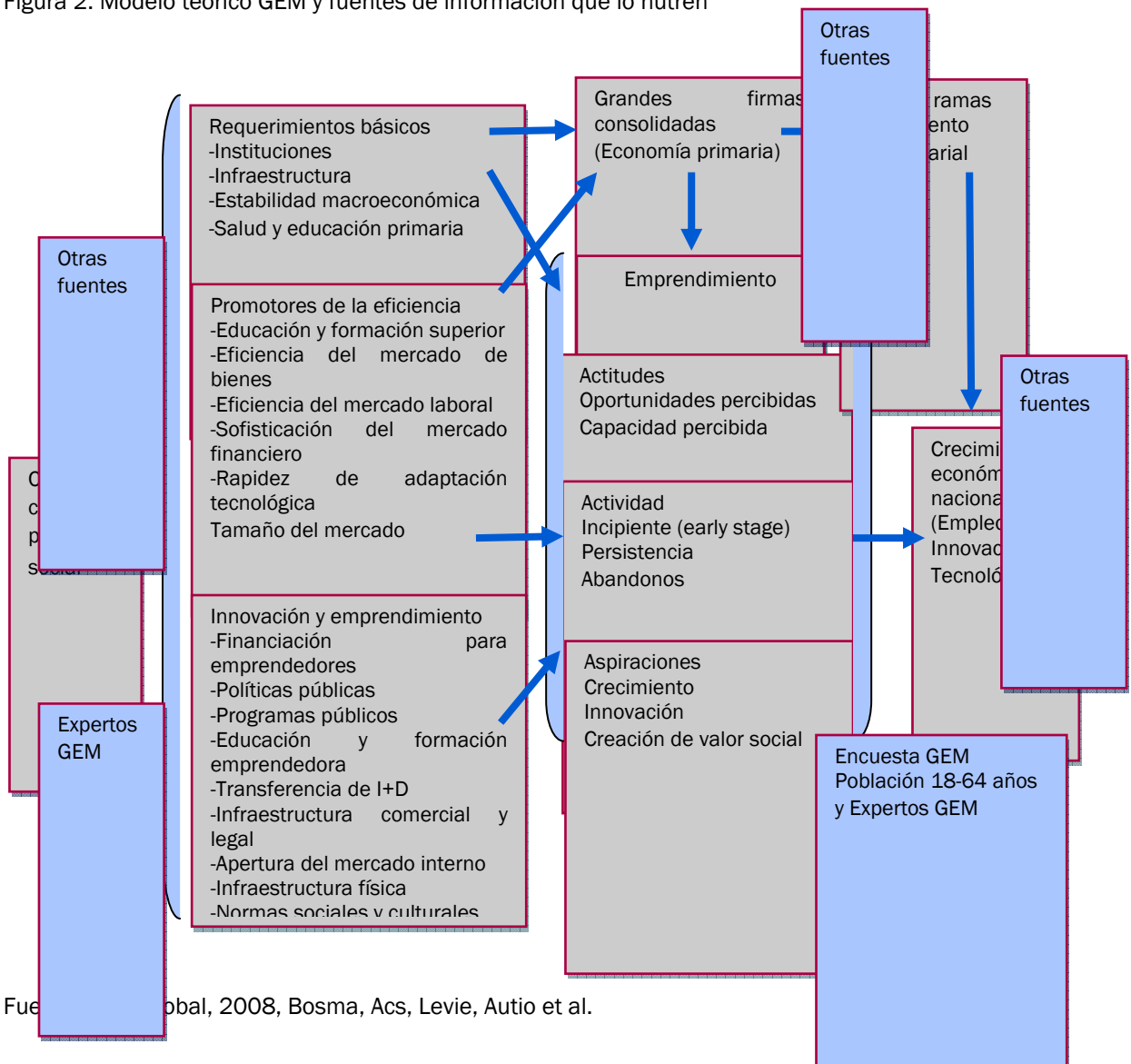


Figura 2. Modelo teórico GEM y fuentes de información que lo nutren



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

Las fuentes de información del observatorio GEM se describen en la Figura 3. Las dos primeras, basadas en herramientas originales del Proyecto, son sometidas a rigurosos controles de calidad en cuanto a su traducción y trabajo de campo para asegurar que las respuestas obtenidas en todos los países participantes son comparables.

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



Encuesta a la población de 18-64 años de edad (APS)

- Sirve para obtener los principales indicadores de actividad emprendedora y caracterizar la misma
- Se realiza entre los meses de Abril y Julio en todas las naciones participantes



Encuesta a los expertos en el entorno para emprender (NES)

- Sirve para valorar el estado de las principales variables que influyen en el proceso emprendedor y que pueden condicionar su magnitud y características
- Cada país, región o ciudad, selecciona una muestra representativa de expertos en: financiación, políticas gubernamentales, programas públicos, educación, transferencia de I+D, infraestructura comercial y física, apertura del mercado interno y normas sociales y culturales, que son entrevistados mediante un amplio cuestionario diseñado por GEM. La encuesta se realiza entre los meses de Marzo y Julio.



Variables secundarias

- Cada año, GEM recopila información de las más prestigiosas fuentes que proporcionan información sobre: desarrollo económico, demografía, mercado laboral, innovación, competitividad y cuantas variables considera relevantes para establecer relaciones de causalidad y de otros tipos con las variables propias del proyecto
- La recopilación se hace desde Julio a Septiembre, tratando de proporcionar a los equipos el dato más actualizado, junto con las series temporales necesarias

La información obtenida a través de estas fuentes complementarias, constituye la base para la elaboración de los resultados que se presentan en los distintos apartados de este primer informe GEM de la ciudad de Madrid, que recoge aspectos como: el estado del entorno para emprender, la magnitud de las partes que integran el proceso emprendedor, el perfil del emprendedor, la motivación para emprender, las actitudes de la población ante el emprendimiento, las características de las iniciativas emprendedoras, la financiación del emprendimiento naciente y la comparación general de la actividad emprendedora desarrollada en Madrid en el contexto español e internacional.

El lector, puede hallar más información 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

Balanced scorecard

Este apartado recoge los indicadores más relevantes que ofrece el Informe GEM Madrid Ciudad 2010, en forma de cuadro de mando integral o Balanced Scorecard. La estructura del Balanced Scorecard permite mostrar los principales indicadores de manera integrada, para tener una visión de conjunto del estado del emprendimiento en la ciudad de Madrid el año 2010.

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

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

Resumen ejecutivo y conclusiones

El trasfondo económico en que se enmarca esta primera edición del Informe GEM Madrid Ciudad 2010 corresponde, dentro de la recesión global reconocida y analizada por el Fondo Monetario Internacional, al momento en que la economía española suavizó el ritmo de disminución del PIB e inició una lenta mejoría hasta alcanzar un ligero crecimiento inter-trimestral del 0,2% en el último trimestre del año.

Sin embargo, en la ciudad de Madrid, los indicadores económicos eran, según diversas fuentes oficiales, algo más optimistas que el promedio nacional. Así, por ejemplo, el Delegado de Economía, Empleo y Participación Ciudadana del Ayuntamiento de Madrid, advirtió en Marzo de 2011¹ acerca de la mayor preparación de la ciudad para salir de la crisis, basándose en su gran potencial emprendedor y en el crecimiento que ha experimentado su PIB desde el año 2003. Al cierre de este informe, el PIB de la ciudad de Madrid asciende a 129.843 millones de euros, según la liquidación del Presupuesto Municipal aprobada en Marzo de 2011. Esta cifra representa, aproximadamente, el 12% del PIB nacional y, el año 2003 era 36.000 millones de euros, inferior al actual.

A lo largo del 2010, mientras que en España la demanda interna continuó retrocediendo, aunque atenuando su ritmo de caída, en Madrid se jugaron las bazas de apoyar al pequeño comercio y también de invertir en el mejor posicionamiento de la ciudad para atraer turismo y negocios. Fruto de la colaboración con el sector privado y las administraciones, la ciudad de Madrid ha crecido un 21% en turismo extranjero en el 2010, de forma que, en plena crisis, este hecho le ha permitido mantener unos ritmos de crecimiento por encima de la media nacional. Actualmente, Madrid es el principal destino turístico de España y el quinto de Europa, lo cual evidencia el acierto de las estrategias de internacionalización y marketing de la nueva realidad de la ciudad. Entre los rasgos destacados de esta estrategia resulta de la mayor importancia el hecho de haber potenciado el turismo de negocios, de forma que, entre otros resultados, los congresos han pasado de 3.700 en 2003 a 11.700 en 2011.

Sin embargo, el peso del turismo en el PIB madrileño representa un 8%, por lo que, la mejor preparación que tiene la ciudad para salir de la crisis no sólo se basa en este apartado, sino que viene respaldada por la diversificación de su economía. Así, por ejemplo, en Madrid, el coste de la crisis en términos de empleo no ha sido tan elevado como en otras zonas de España por el menor peso relativo del sector de la construcción. El PIB madrileño responde a una ciudad de servicios en que el peso del sector financiero es extraordinariamente importante (40% de la inversión extranjera concentrada en la ciudad), incorporando además, I+D+i, en una proporción superior a la media española.

Los indicadores elaborados por el observatorio GEM para la ciudad de Madrid, se corresponden en buena medida con algunas de las apreciaciones anteriores pero también aportan múltiples detalles que no habían sido observados con anterioridad, ampliándose la información acerca de la economía de la capital.

Así, el estudio se inicia con un diagnóstico de las condiciones de entorno para emprender, llevado a cabo gracias a la participación de un conjunto de expertos en materias específicas que atañen al emprendimiento. De sus opiniones se desprende que dicho entorno, al igual que sucede en el resto de España, tiene componentes hostiles en el momento de la medición (Julio de 2010), de forma que

¹ Entrevista de Madridiario a Miguel Ángel Villanueva, Delegado de Economía, Empleo y Participación Ciudadana del Ayuntamiento de Madrid (14-03-2011)

sobre diecisiete condiciones evaluadas, cuatro de ellas obtienen una puntuación que permite calificarlas de favorables, mientras que el resto lo son menos. Así, estas condiciones que se perciben en buen estado por parte de los expertos son: las infraestructuras físicas y de servicios que permiten al emprendedor hallar una ubicación, dotarla de servicios y, al mismo tiempo, utilizarlas para aproximarse a su mercado, ya sea en temas de distribución de bienes o servicios, o en cuanto a accesibilidad de sus clientes. A esta condición le siguen la percepción de una actitud positiva del consumidor en cuanto a la consideración y adopción de las innovaciones que ofrece el mercado, así como el apoyo al emprendimiento femenino y los programas públicos destinados al colectivo emprendedor. Por otro lado, teniendo en cuenta que una valoración de 3 puntos indica un estado aceptable de una condición de entorno, en Madrid, los expertos han otorgado valoraciones que se aproximan a esta media en el caso de: la valoración de la innovación desde el punto de vista del empresario; el apoyo al emprendimiento de alto potencial de crecimiento; el acceso a infraestructura comercial y profesional para emprendedores y la transferencia de I+D.

Por otro lado, las condiciones de entorno que se han valorado de forma más crítica son las relacionadas con la formación específica para emprender, la dinámica del mercado interno y el acceso a financiación para emprendedores. De ellas, la primera constituye un apartado de lento progreso tanto en Madrid, como en el resto de nuestra nación y en la mayoría de las que participan en el Proyecto GEM. Por ello, se llama la atención acerca de la necesidad de abordar su mejora y desarrollo, pues está considerada la base del futuro emprendimiento en cualquier territorio y ha sido objeto de análisis y diseño de directrices por parte de la Comisión Europea. En cuanto a la segunda, la evolución de la economía ha complicado el mercado con la disminución generalizada del consumo en diversos apartados, por lo que la valoración es coyuntural. Finalmente, el acceso a financiación, es la que se percibe como el obstáculo más importante para la recuperación de los niveles de emprendimiento estimados para España (del orden del 7-8% en un entorno de bonanza económica. En conjunto, las valoraciones proporcionadas por los expertos sobre las condiciones de entorno para emprender en la ciudad de Madrid, han arrojado indicadores cuya media supera a la registrada por los expertos que han opinado sobre el conjunto de la nación española, por lo que se puede concluir que, en la gran mayoría de factores, en el 2010, el entorno madrileño ha sido más favorable para el emprendedor.

Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la ciudad de Madrid

En este contexto preocupante, tanto de la actividad económica española como de las condiciones del entorno para emprender, en 2010, la ciudad de Madrid arroja una tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) del 4,6%, tres décimas por encima de la media española (4,3%).

El TEA, que mide el porcentaje de iniciativas de negocio de reciente creación (hasta 42 meses de actividad) incluyendo el autoempleo, sobre la población de edades entre 18 y 64 años, se desagrega, a su vez, en *emprendimiento naciente* (hasta 3 meses de actividad) y *emprendimiento nuevo* (entre 3 y 42 meses de actividad). En la ciudad de Madrid, el TEA del año 2010 se descompone en un 2,4% de actividades en fase naciente y en un 2,2% de actividades en fase nueva. El hecho de que la tasa de actividad naciente supere a la nueva, pone de manifiesto que el emprendimiento se está reactivando, pues la parte nueva o en consolidación es menor debido a la disminución que ha padecido el emprendimiento naciente español desde el 2008. Este fenómeno, que también ha tenido que afectar a la ciudad, se manifiesta en estos indicadores en forma de aparición de menos actividades para nutrir la parte en consolidación, que ha ido disminuyendo por este motivo, pues ya se ha comentado que abarca tres años y medio.

El Informe GEM estudia no sólo las nuevas actividades emprendedoras sobre la población, sino también las consolidadas, que son aquellas que llevan más de 42 meses en el mercado. A

diferencia de lo observado con la actividad emprendedora naciente y nueva, el porcentaje de iniciativas que han superado los tres años y medio de actividad en la ciudad de Madrid es del 5,5%, lo que sugiere una dinámica saludable de la consolidación de las empresas creadas a partir de 2007.

La descripción de la actividad emprendedora se completa con el estudio del emprendimiento potencial y del abandono de actividades. En 2010 el emprendimiento potencial, esto es, el porcentaje de la población de 18-64 años que tiene intención de emprender en los próximos tres años es de un 6,4%, cifra que supera al emprendimiento actual y, por consiguiente, optimista.

Por el contrario, un 2,0% de los encuestados abandonaron una actividad empresarial incluyendo autoempleos, si bien, la tasa de cierres efectivos es del 1,52%, habiendo sido vendidas o traspasadas las actividades del porcentaje restante (0,48%). En el 2010, más de la mitad de los abandonos (58,7%) se debieron a la falta de rentabilidad del negocio y un 16,9% se explica por los problemas para obtener financiación. Estos resultados son consistentes con la situación de debilidad de la economía española y con las dificultades de las empresas para obtener crédito. De hecho, un 69,6% de los emprendedores que han cerrado un negocio en Madrid entre Julio de 2009 y Julio de 2010 atribuyen este hecho a los efectos de la crisis económica.

Perfil socioeconómico del emprendedor

La caracterización del emprendedor se realiza a través de la síntesis de los rasgos socioeconómicos más frecuentes observados entre este colectivo. Este “retrato robot” refleja la figura del emprendedor como un hombre, de 36,5 años, con estudios universitarios, que no ha recibido formación específica para emprender y con un nivel de renta alto. Esta síntesis o “retrato robot” del emprendedor ha de tomarse con cautela, ya que, si bien resume el resultado más frecuente o la media de cada una de las variables socioeconómicas estudiadas por GEM, esconde una heterogeneidad entre los emprendedores cuyos rasgos más relevantes en la ciudad de Madrid son los siguientes:

- Al igual que sucede en la mayor parte de los 59 países que participan en el GEM en 2010 se observa una mayor propensión a emprender entre los hombres que entre las mujeres. En el caso concreto de la ciudad de Madrid, la participación femenina en la actividad emprendedora supuso un 35,1% del total, mientras que la masculina supuso el 64,9% restante.
- A lo largo de las once ediciones del Informe GEM, el grupo de edad que invariablemente ha mostrado una mayor propensión a emprender en España son quienes tienen entre 25 y 34 años. En la ciudad de Madrid se repite el mismo esquema, si bien, la proporción de emprendedores de este grupo prácticamente se equipara a la de aquellos que tienen entre 35 y 44 años (37,4% y 36,7%, respectivamente).
- Otra de las tendencias con respecto al impacto de la situación económica en la evolución de las características socioeconómicas del emprendedor que confirma la edición del 2010 para España, es la mayor proporción de emprendedores entre aquellos con niveles de educación media y superior frente a aquellos con estudios elementales. En la ciudad de Madrid también se observa el mismo fenómeno, con un 29,1% de emprendedores que tienen estudios superiores frente a un 10,7% que no supera el nivel elemental.
- En relación al origen de los emprendedores, desde el 2005, año en el que se introdujo en GEM el estudio de esta variable, los nacidos en otros países han mostrado, proporcionalmente hablando, un TEA mayor al observado entre los nacidos en España. Este fenómeno también se observa en la ciudad de Madrid. No obstante, este dato global esconde importantes diferencias en función del país de origen de los emprendedores. En la ciudad de Madrid, el emprendimiento extranjero supone un 16,8% del total, siendo un 10,3% extranjeros con régimen general de permanencia y un 6,5% extranjeros con régimen comunitario de permanencia.

- Probablemente como reflejo de todo lo anterior, y unido a las dificultades de acceso al crédito, en 2010 las diferencias en la participación de los emprendedores en función de sus niveles de renta han sido las más elevadas desde que se inició el proyecto GEM en España. Así la participación de los emprendedores que pertenecen al tercio más alto alcanzó su máximo histórico (61,1%), mientras que los del tercio inferior se han situado en su nivel más bajo desde el comienzo del proyecto (10,3%). En la ciudad de Madrid, la diferencia es aún más extrema, pues el porcentaje de emprendimientos debidos a personas cuya renta pertenece al tercio superior es un 68,3%, mientras que el correspondiente a personas cuya renta pertenece al tercio inferior es un 5,1%.

Motivación y actitudes del emprendimiento

El Informe GEM distingue el emprendimiento que obedece exclusivamente a la identificación de una oportunidad de negocio de aquellas otras iniciativas emprendedoras cuyos promotores están motivados por la necesidad o por “otros motivos”. La lógica que subyace en esta distinción no es otra que la asociación del motivo “oportunidad” al emprendimiento de mayor calidad y a las mejores perspectivas de crecimiento y de creación de empleo. En general, cuanto mayor es el grado de desarrollo de una economía, mayor es el peso del motivo oportunidad. España no es una excepción en este sentido, manteniéndose desde 2005 una relación en torno a 80-15 a favor de las iniciativas emprendedoras que surgen de la identificación de una oportunidad de negocio. En 2010, sin embargo, esta relación se ha visto sustancialmente alterada a favor de las iniciativas por necesidad, que pasan a representar un 25,4% frente al 73% de las de por motivo oportunidad, lo que resulta lógico en el contexto económico actual. En la ciudad de Madrid, las cifras son parecidas pero con una tasa algo superior en cuanto a aprovechamiento de oportunidades (75,9%). El hecho de que la tasa por necesidad (23%) y por otros motivos (1,1%) sea inferior a la media nacional concuerda con el escenario económico algo más positivo que se advierte en la ciudad.

El informe también pretende identificar diferencias en las actitudes ante el emprendimiento de aquellos que están involucrados en la puesta en marcha de una iniciativa emprendedora frente a quienes no lo están. En este sentido, los datos del GEM 2010 revelan la existencia de diferencias significativas entre ambos grupos, que además se mantienen estables a lo largo de las distintas ediciones del Proyecto. Así por ejemplo, los emprendedores manifiestan en mayor medida aspectos tales como contar con la presencia de un emprendedor en su entorno cercano, percibir oportunidades de negocio y reconocerse en posesión de conocimientos y habilidades para emprender. Por el contrario manifiestan un menor temor al fracaso como obstáculo para emprender. Ambos colectivos coinciden en aspectos tales como la visión favorable de emprender como buena opción profesional y en la consideración que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica. Finalmente ambos coinciden también en señalar que los medios de comunicación no prestan suficiente atención a las historias y noticias sobre emprendimiento de éxito

Las actitudes de la sociedad madrileña hacia el emprendimiento difieren en algunos aspectos de las observadas para el conjunto de los países cuyas economías están conducidas por la innovación o de las del conjunto de países de la Unión Europea que han participado en el Observatorio GEM. Así, dicha sociedad aparece por encima de la media en cuanto a auto reconocimiento de habilidades para emprender, pero queda por debajo en cuanto a posesión de red social emprendedora. Por otro lado, la sociedad madrileña aparece como más aversa al riesgo y también muestra un menor porcentaje de personas con capacidad para detectar oportunidades de negocio, resultado que posiblemente esté influido por la coyuntura en el momento de la medición.

Características de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

El informe GEM también permite la elaboración de un perfil típico de la iniciativa emprendedora creada, así como de la empresa consolidada. Según los datos del 2010, la primera (empresa naciente y nueva), se trataría de una empresa del sector servicios a otras empresas o bien orientada al consumo, que sólo emplea al emprendedor, poco innovadora en relación al producto o servicio que ofrece así como en el uso de nuevas tecnologías, que opera en mercados muy competitivos y con escasa presencia en los mercados internacionales. En el caso de la empresa consolidada, el perfil es similar y sólo difiere en cuanto al sector, pues se trataría de una empresa preferentemente orientada al consumo. A pesar de la similitud del perfil medio, es importante señalar que se observan tendencias diferenciales entre las iniciativas en fase emprendedora y las consolidadas. Así, a pesar de que los mayores porcentajes corresponden a las características medias señaladas, también es cierto que en las iniciativas emprendedoras madrileñas se advierte una mayor propensión a la innovación, competitividad, uso de tecnologías de última generación y voluntad exportadora.

Finalmente, en cuanto a expectativas de crecimiento, las iniciativas emprendedoras madrileñas manifiestan voluntad de crear empleo en más de un 60% de los casos. Sin embargo, sólo un 24,4% tiene expectativas de crecimiento moderado en su mercado y aún menos, un 1,4% las tiene de crecer significativamente en el mismo. En el caso de las consolidadas, las cifras son más discretas, pues alrededor de un 50% de los casos manifiestan voluntad de crear puestos de trabajo y sólo un 12,3% espera una expansión moderada, a corto plazo, en su principal mercado.

La financiación del proceso emprendedor en Madrid

Las disparidades reflejadas en el perfil socioeconómico del emprendedor madrileño en el año 2010 parecen plasmarse también en las necesidades de inversión requerida para poner en marcha una actividad emprendedora. Así, el capital semilla medio necesario para poner en marcha una empresa fue de 43.438€, mientras que la moda o caso más frecuente ha sido de 30.000€, 5.000€ por encima de la media española, si bien, la mediana indica que un 50% de las iniciativas no ha requerido más de 25.000€.

Un 42,5% de los emprendedores aportaron mediante recursos propios el 100% del capital semilla requerido. El 57,5% restante ha necesitado recurrir a fuentes ajenas de financiación para cubrir alguna parte del capital semilla necesario, si bien, por término medio, estos emprendedores en particular han llegado a aportar, por término medio, un 37,5% del total. La aportación mediana y también la más frecuente, ha sido de unos 10.000€. Por consiguiente, se ha estimado que, en Madrid, un emprendedor naciente que ha necesitado financiar mediante fuentes ajenas parte del capital semilla ha requerido, por término medio, un 62,5% del mismo.

En cuanto a la procedencia de estos fondos ajenos, el GEM permite medir aquellos que provienen de inversores informales y Business Angels. Los datos del 2010 confirman la consolidación de la contribución de estos inversores particulares al proceso emprendedor, contribución que ha seguido una trayectoria ascendente desde el 2008 a pesar de la caída registrada en el TEA en particular y en la actividad económica en general. En concreto, en el año 2010 un 3,2% de la población adulta española invirtió dinero en algún negocio ajeno frente al 2,8% en el 2008. La importancia de estos agentes como apoyo al proceso emprendedor resulta aún más relevante en un contexto de

restricción de crédito como el actual. La tasa de la ciudad de Madrid ha sido muy similar a la media nacional (3,17%), pero con un elemento diferencial muy importante: la destacada presencia de Business Angels (12,2%) en el proceso financiador madrileño en comparación con la media nacional (6,77%), que pone de manifiesto la mayor profesionalización de la inversión ajena en emprendimiento en la capital. Este dato corrobora la identificación de Madrid como una de las capitales europeas más desarrolladas en el ámbito financiero.

Distribución regional de la actividad emprendedora y empresarial

A pesar de que el informe nacional no ofrece datos desagregados sobre las características de la actividad emprendedora en cada región, al ser ésta analizada en detalle en cada uno de los informes regionales, los informes GEM recogen la evolución del TEA y de la actividad consolidada por Comunidad Autónoma. En el 2010, quince Comunidades Autónomas (Rioja, País Vasco, Galicia, Asturias, Ceuta, Baleares, Cantabria, Canarias, Navarra, C. Valenciana, Aragón, Andalucía y Cataluña) se han situado por debajo de la media española en lo que a la actividad emprendedora se refiere (4,3%). La tasa más baja fue la registrada por la Rioja (alrededor el 2%), mientras que la más alta fue la obtenida en Melilla, sobrepasando el 6,5%. La ciudad de Madrid ha quedado situada en una buena posición en cuanto a tasa de actividad emprendedora, ocupando la tercera plaza del ranking territorial español. En cambio, su posición es menos favorable en cuanto a actividad consolidada, quedando por debajo de su Comunidad Autónoma en algo más de un punto porcentual y de la media nacional en algo más de dos puntos.

Percepción acerca del impacto de la crisis

Los emprendedores madrileños arrojan porcentajes superiores a la media española en cuanto a otorgar un calificativo de mayor dificultad en el contexto del 2010 a la hora de poner en marcha negocios como los que ellos han desarrollado, mientras que los empresarios ya consolidados han proporcionado un porcentaje inferior a la media española.

En cambio, el porcentaje de emprendedores y también de empresarios madrileños consolidados que opina que es más difícil hacer crecer el negocio en este contexto económico es bastante superior a la media española. Sin embargo, la proporción de consolidados supera ampliamente a la de emprendedores que emite esta opinión dentro del ámbito exclusivamente madrileño.

La tasa de respuesta negativa de ambos colectivos tiende a igualarse más cuando opinan que en este escenario hay muchas menos oportunidades para negocios como los que ellos han creado. Ambos porcentajes superan ampliamente la media española en este apartado.

Finalmente, casi un 70% de los que han abandonado un negocio en Madrid entre Julio de 2009 y Julio de 2010 achaca esta acción a un gran impacto de la crisis, superando a la media española que se ha situado cuatro puntos porcentuales por debajo (66%), pero también es cierto que casi un 20% de los que han abandonado lo han achacado a otros motivos, mientras que la media española se ha quedado en un 18,6%, de forma que ha sido más notable el porcentaje de casos en que la crisis ha tenido algún impacto (15,4% en España frente a un 11,1% en la ciudad de Madrid)

Conocimiento de las acciones del Ayuntamiento de Madrid para impulsar y apoyar al emprendimiento por parte de los emprendedores

La Agencia Madrid Emprende es, en general, bastante popular entre los emprendedores de la ciudad. Así, un 64,4% la identifica al preguntarle acerca de su conocimiento. Sin embargo, sus iniciativas todavía no alcanzan ese nivel de popularidad. Así, el conocimiento de la Red de Viveros sólo es manifestado por un 26,1% del colectivo, mientras que el Día del Emprendedor tiene un mayor alcance con un 43,9% de reconocimiento y la Ventanilla Única Empresarial es identificada

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

La literatura 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

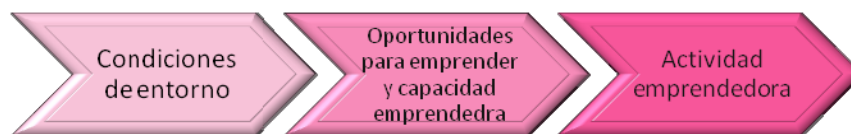
como recurso administrativo por un 36,6%. En cuanto al porcentaje de personas que ha asistido o utilizado alguna de estas iniciativas o tiene planificado hacerlo, se ha situado en un 33,7% del colectivo emprendedor madrileño.

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 4,6% en la ciudad de Madrid el año 2010, cifra que supera en tres décimas a la media española.

Según el modelo teórico GEM, el estado de las condiciones del entorno para emprender de un territorio (ver Figura 4), 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 4. El entorno y su impacto: modelo teórico



Las valoraciones medias de los expertos respecto de estas condiciones para el año 2010 en la ciudad de Madrid son favorables en algunos aspectos y mejorables en otros (ver Figura 5).

La condición valorada como en mejor estado 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. Por otro lado, se aproximan al estado considerado aceptable el acceso a infraestructura comercial y profesional, la transferencia de I+D, las barreras de entrada al mercado interno y las políticas relacionadas con aspectos fiscales y trámites burocráticos. En la Figura 5, destacan por su baja valoración, la educación y formación específica sobre emprendimiento en las etapas educativas de primaria y secundaria y también superiores.

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 misma², de

² Véase Informe GEM España 2010 para más información.

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, ha quedado alineada con esta tendencia general.

Por otro lado, la financiación, el obstáculo más grave que halla el emprendimiento frente a la crisis, en opinión de los expertos, también se percibe como deficiente, pero en menor grado que para España en su conjunto. En la guía *¡Madrid! The warmest business climate* editada por Madrid Emprende, se destacan algunos aspectos positivos (ver recuadro), 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.

Los expertos GEM Madrid, han valorado positivamente otros rasgos del entorno para emprender más específicos (ver Figura 6). Así, en primer lugar, es bastante elevada, la valoración que hacen de la consideración de la innovación por parte de los consumidores. 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 ve correspondida al mismo nivel por parte de los empresarios según la propia opinión de los expertos, porque la valoración media que otorgan a la actitud del emprendedor frente a la innovación queda algo por debajo del nivel considerado como aceptable.

En segundo lugar, también valoran bien el apoyo a la mujer emprendedora, que se está llevando a cabo a través de múltiples programas e iniciativas. También rozan el estado positivo la percepción sobre la existencia de oportunidades de negocio para emprender, el apoyo al emprendimiento de alto potencial de crecimiento, 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.

¡Madrid! The warmest business climate, destaca los siguientes apoyos a la creación de negocios:

El marco legal español se basa en leyes modernas y estables, armonizadas con las normas de la UE, garantizando de este modo la seguridad jurídica de las empresas e inversores y facilitando el desarrollo de los negocios.

El régimen fiscal facilita la inversión extranjera con impuestos cuyos tipos máximos están entre los más modernos de Europa.

-Se ha reducido el tipo impositivo del impuesto de sociedades al 30%, con un tipo inferior para pequeñas y medianas empresas.

-Se ha rebajado el impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas hasta un tipo marginal del 43%

-Se han racionalizado las deducciones, pero se mantienen las que benefician a las inversiones en I+D

-Hay financiación tipo Capital Riesgo y créditos especiales para actividades de alto contenido tecnológico

-Hay incentivos a la contratación de personal fijo (reducción de cotizaciones a la seguridad social), y a la formación

-Se han eliminado los impuestos de Sucesiones y Transmisiones y ha minorado parte de la cuota regional del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

Fuente: *¡Madrid! The warmest business climate 2010*



Figura 5. Valoración media otorgada por los expertos GEM 2010 de la ciudad de Madrid, a las principales condiciones de entorno que inciden en el emprendimiento

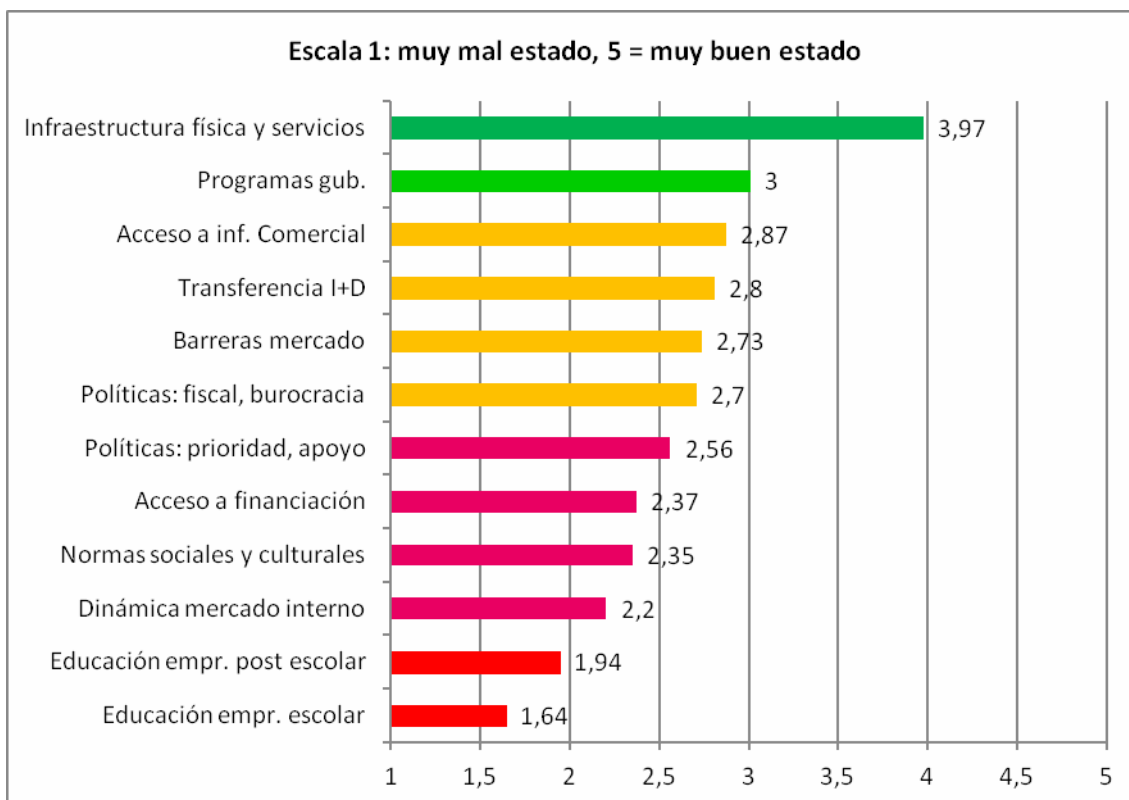
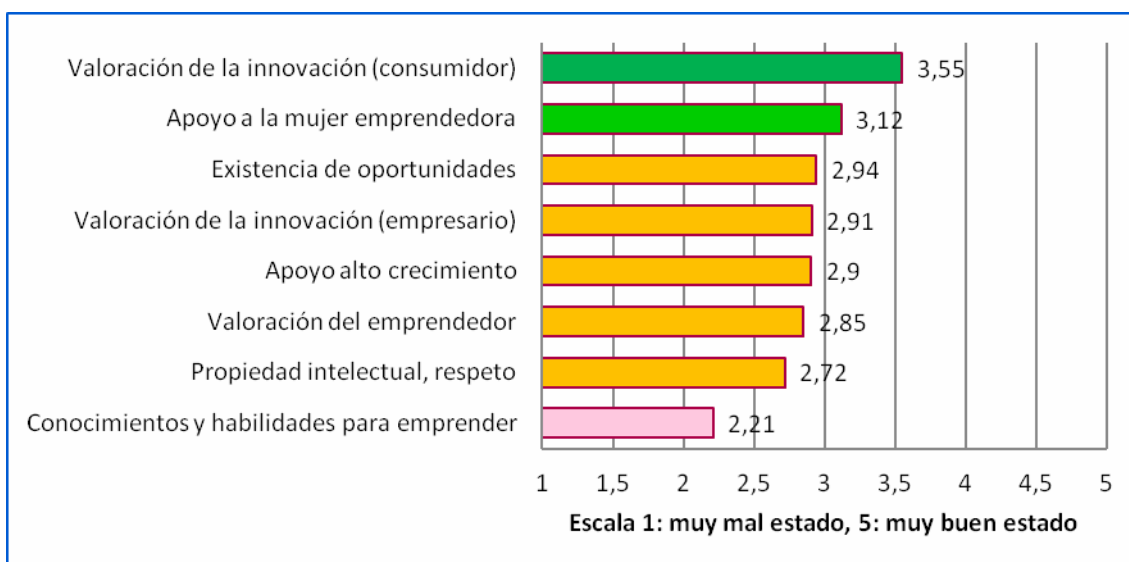


Figura 6. Valoración de los expertos GEM acerca de otras condiciones del entorno para emprender



Los expertos madrileños, al igual que la población de la ciudad, son más optimistas que los españoles y que la población española en general en cuanto a percibir la existencia de oportunidades emprendedoras. Así, aunque el nivel no es brillante, se acerca al aceptable y, como se puede ver en el Balanced Scorecard, el porcentaje de población que percibe oportunidades es más elevado en la capital que en el resto de España.

¿Qué temas han citado los expertos como obstáculos y apoyos al emprendimiento en Madrid el año 2010?

Principales obstáculos para el emprendimiento en Madrid

Financiación	91,7%
Políticas públicas	41,7%
Educación emprendedora	41,7%
Normas sociales	33,3%
Capacidad emprendedora	25,0%
Clima económico	16,7%

Principales apoyos para el emprendimiento en Madrid

Transferencia de I+D	50,0%
Estado del mercado laboral y empleo	33,3%
Normas sociales y culturales	33,3%
Políticas públicas	25,0%
Programas gubernamentales	25,0%
Educación emprendedora	25,0%

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

Educación emprendedora	91,7%
Políticas públicas.	75,0%
Financiación	41,7%
Programas públicos.	25,0%



También es más favorable la opinión de los expertos madrileños acerca del apoyo a la empresa con alto potencial de crecimiento, si bien, en España, este dato ha empeorado notablemente entre el año 2009 y el 2010, pasando de 3,15 puntos de media a 2,55, cambio que, de haberlo habido, no se puede estimar en Madrid por ser éste el primer año de medición.

Finalmente, la valoración media de las habilidades y conocimientos para emprender de la población de Madrid, ha quedado bastante equiparada a la española (2,21 puntos frente a 2,29). En ninguno de los dos casos los expertos han considerado que esta capacitación es suficiente, pero el ligero diferencial en Madrid puede venir dado por la relativamente reciente transformación sufrida por la ciudad desde una mayor especialización en la administración estatal hacia un mayor dinamismo empresarial.


Como se aprecia en el recuadro de esta página, los temas citados por los expertos GEM Madrid como principales obstáculos para emprender están relacionados con la financiación (con diferencia), las políticas públicas y la educación y formación específica para emprender. Por otro lado, detectan como principales apoyos: la transferencia de I+D (como elemento más destacado); el estado del mercado laboral, que impulsa a una mayor consideración del emprendimiento como forma de creación de empleo; las normas sociales y culturales en cuanto a la mejora del reconocimiento y valoración de la figura del emprendedor; las políticas y los programas públicos para emprendedores, y las acciones de formación y educación emprendedora. Finalmente, los expertos han centrado sus recomendaciones en temas relacionados con la educación específica para emprender, la implantación de nuevas políticas públicas, la mejora del acceso a financiación para emprendedores y el desarrollo de más programas públicos.

Dado que las respuestas proporcionadas por 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.

Figura 8. Selección de respuestas abiertas proporcionadas por los expertos GEM Madrid 2010

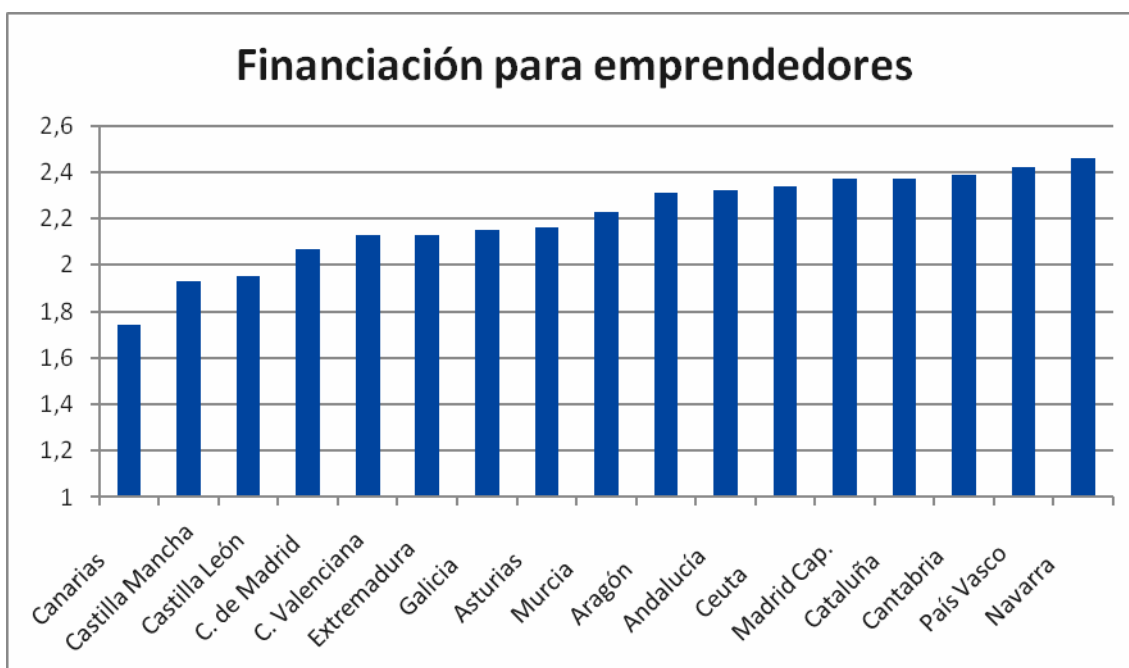
	<p>Obstáculos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de financiación en primeras etapas de creación de empresas • Eurocracia y exceso de regulación administrativas • Falta de confianza de los poderes públicos en la ciudadanía • Gran dificultad de acceso a la financiación • Miedo a los efectos y duración de la crisis económico-financiera • El retroceso del mercado de consumo y por lo tanto de la actividad empresarial en general • La dificultad de unir el talento de las ideas con el talento de la gestión empresarial • Falta de crédito • Ausencia de valores hacia la iniciativa emprendedora • Dificultad para encontrar o aglutinar el triple talento (financiero + empresarial + creativo) en las iniciativas emprendedoras • Percepción “neutra” y, en algunos casos, “negativa” de los emprendedores y empresarios por parte de la sociedad • Falta de una cultura de aceptación del riesgo por parte de los implicados en el proceso: emprendedores, financiadores, trabajadores por cuenta ajena...
	<p>Apoyos</p> <ul style="list-style-type: none"> • La actividad de los parques científicos y tecnológicos • Los esfuerzos por transferir de las OPIs y de las Universidades • Las historias de éxito de emprendedores • Esperanza en la recuperación económica y autoconfianza en las ideas de negocio • Necesidad de recurrir al autoempleo • Discurso político cada vez más orientado hacia la motivación para emprender • Actitud de la sociedad hacia el emprendedor, cada vez con mayor reconocimiento • Campañas de comunicación • Las nuevas tecnologías están abriendo oportunidades para el emprendimiento tecnológico innovador en diferentes sectores (TIC, media, energía, etc.) • La actual coyuntura está transformando múltiples sectores “tradicionales” y generando oportunidades para iniciativas emprendedoras innovadoras • La notoriedad pública de casos de éxito emprendedor empieza a poner en valor la figura del emprendedor • Formación de nivel superior de los emprendedores en másteres y otros cursos de postgrado
	<p>Recomendaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoyo indirecto a incubadoras de empresas y diseño de productos financieros eficaces • Instrumentalización de nuevas vías para facilitar el crecimiento y consolidación de las iniciativas emprendedoras como las compras públicas, el Opendata, colaboración Público Privada, etc. • Eliminación de barreras burocráticas y administrativas • Adecuada y no premeditada valoración de riesgos y garantías en proyectos de inversión por parte de las entidades financieras • Mejora de las condiciones de cotización (básicamente en RETA de socios y de autónomos), bonificaciones decrecientes, cotización proporcional a ingresos, etc. • Estimular la iniciativa emprendedora en el ámbito educativo • Mejorar la formación primaria y secundaria en aspectos ligados a la creatividad y el desarrollo de nuevas ideas • Mejorar la formación en conceptos de gestión de empresa desde etapas más tempranas (instituto y universidad) • Aumentar las ayudas reales a los emprendedores para la creación de empresas y contratación de servicios profesionales básicos para su negocio, incubadoras, etc. • Trato preferencial a emprendedores en temas fiscales

Posición de la ciudad de Madrid en el 2010 y en el contexto español, en cuanto a la valoración media que realizan los expertos sobre las principales condiciones de entorno

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 2010, acerca de las nueve condiciones de entorno que se consideran más influyentes en la actividad emprendedora.

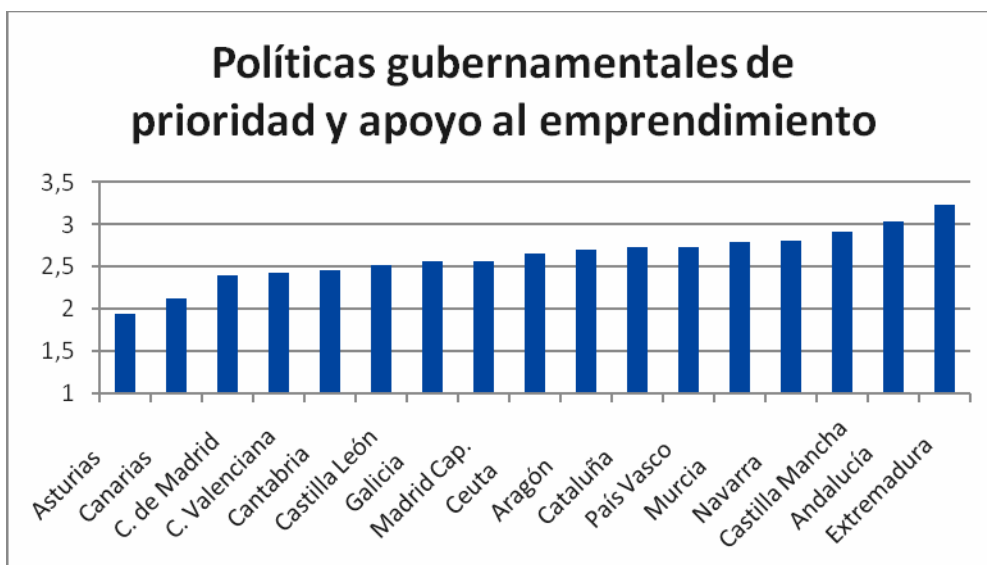
La serie se inicia con la financiación para emprendedores. Como se puede apreciar en la Figura 9, ninguna zona de España alcanza la puntuación media en que esta condición se considera en estado aceptable (3 puntos en una escala de 1 =muy deficiente a 5=excelente). La valoración de los expertos posiciona a Navarra como la región que tiene una situación más favorable dentro del contexto actual, y a Canarias como la más desfavorable. Madrid se alinea con la opinión de los expertos de Cataluña y ocupa la cuarta posición del ranking.

Figura 9. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2010 en cuanto al estado de la financiación para emprendedores



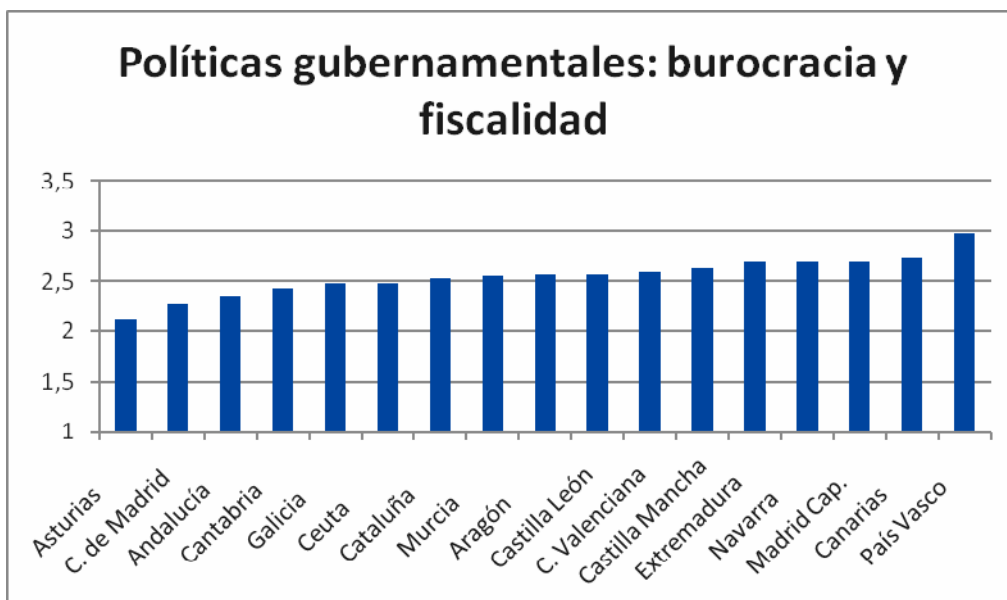
La siguiente variable, hace referencia al estado de las políticas gubernamentales de carácter autonómico o local en el caso de las ciudades, que prestan apoyo al emprendimiento y el grado en que se perciben como un tema prioritario de los gobiernos de cada territorio. En este caso, Extremadura presenta la valoración más favorable, por encima de los tres puntos en que se considera aceptable, seguida por Andalucía, que también sobrepasa este punto de referencia. El resto de territorios queda por debajo de la media, aunque Castilla La Mancha se aproxima. La ciudad de Madrid ocupa una posición intermedia, alineada con Ceuta. Asturias ostenta la última posición. La Comunidad Autónoma de Madrid presenta, en opinión de los expertos, una situación más desfavorable que la capital en este apartado.

Figura 10. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2010 en cuanto al estado de las políticas gubernamentales de prioridad y apoyo al emprendimiento



En el apartado de políticas relacionadas con la burocracia y la fiscalidad para emprendedores, el País Vasco aparece como el territorio mejor evaluado alcanzando un estado medio de aceptable. El resto de territorios queda por debajo de esta valoración, siendo Asturias el peor posicionado con algo más de dos puntos. La ciudad de Madrid supera los 2,5 y ocupa la tercera posición, alineada con Navarra.

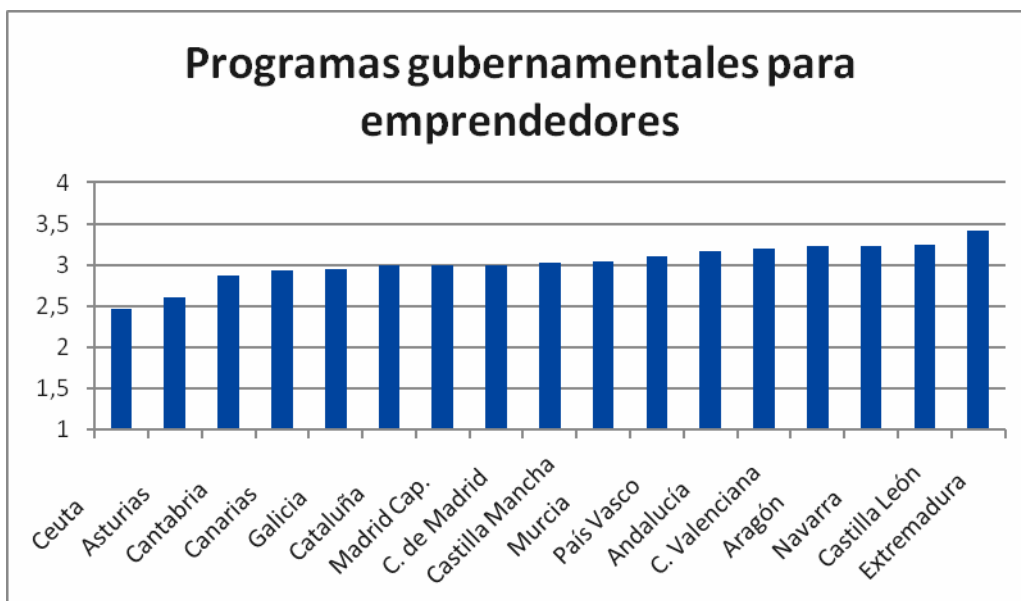
Figura 11. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2010 en cuanto al estado de las políticas gubernamentales referidas a trámites burocráticos y fiscalidad para emprendedores



En cuanto a los programas gubernamentales para emprendedores, Extremadura destaca con la mejor valoración, con casi 3,5 puntos, mientras que Ceuta ocupa la peor posición con poco menos de 2,5. La ciudad de Madrid y la Comunidad Autónoma se alinean en una valoración aceptable de 3

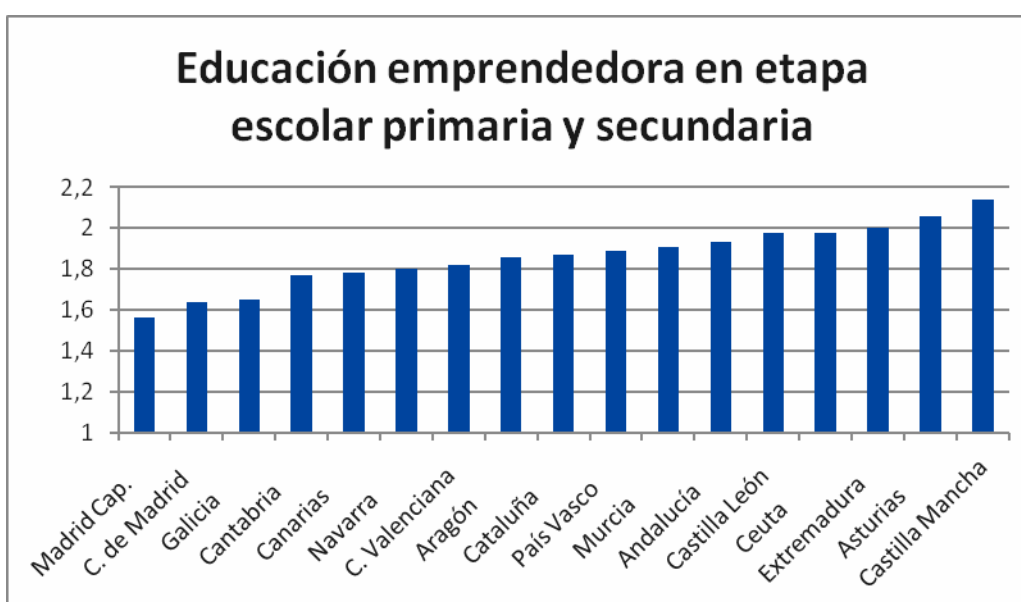
puntos. En esta condición de entorno, hay 11 regiones en que se alcanza el nivel de aceptable, en 7 de las cuales se supera.

Figura 12. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2010 en cuanto al estado de los programas gubernamentales para emprendedores



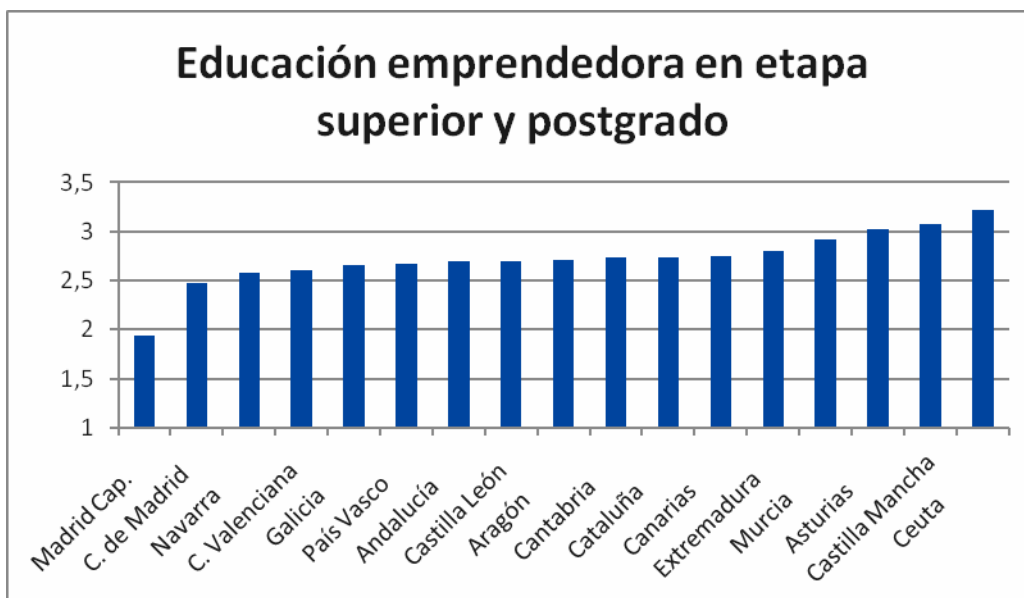
La implantación de formación emprendedora en la etapa escolar es la condición de entorno tradicionalmente peor valorada en España por los expertos. Como se aprecia en la Figura 13, ninguna región o ciudad se aproxima a un estado aceptable. Las que ocupan las mejores posiciones son Castilla La Mancha y Asturias. La Comunidad Autónoma de Madrid y Madrid obtienen una valoración precaria.

Figura 13. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2010 en cuanto al estado de la educación emprendedora en la etapa escolar de primaria y secundaria



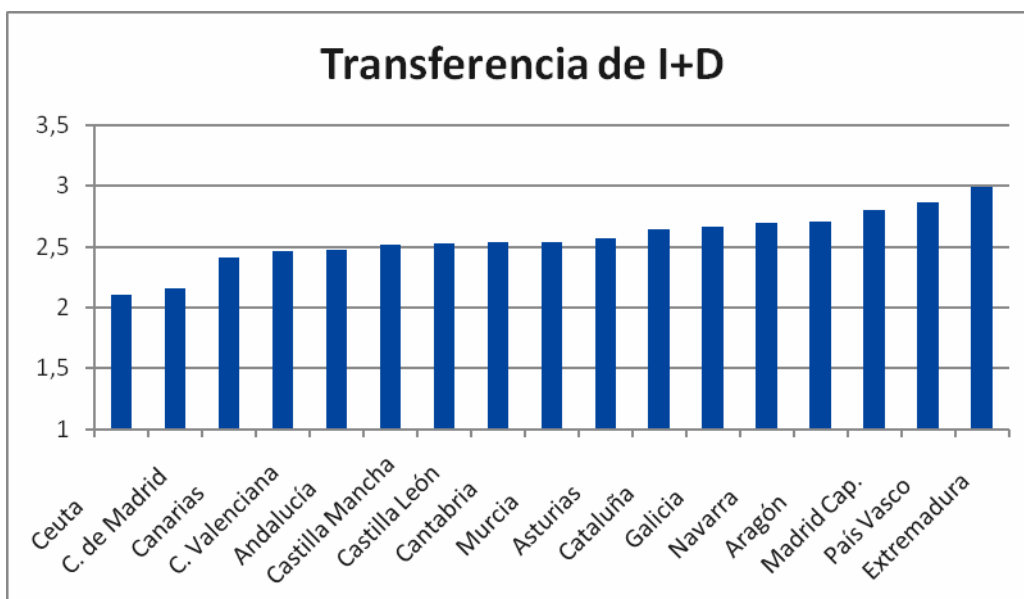
La valoración de los expertos es más favorable cuando analizan el estado de la educación y formación emprendedora en los estudios universitarios y de postgrado. En este apartado, Ceuta es el territorio mejor posicionado, seguido de Castilla La Mancha y Asturias, todos ellos con medias por encima de los tres puntos. Madrid Capital y también la Comunidad Autónoma, son las zonas que obtienen valoraciones más bajas, pero con una media que supera los 2 puntos en el caso de la Comunidad.

Figura 14. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2010 en cuanto al estado de la educación emprendedora en la etapa superior y postgrado



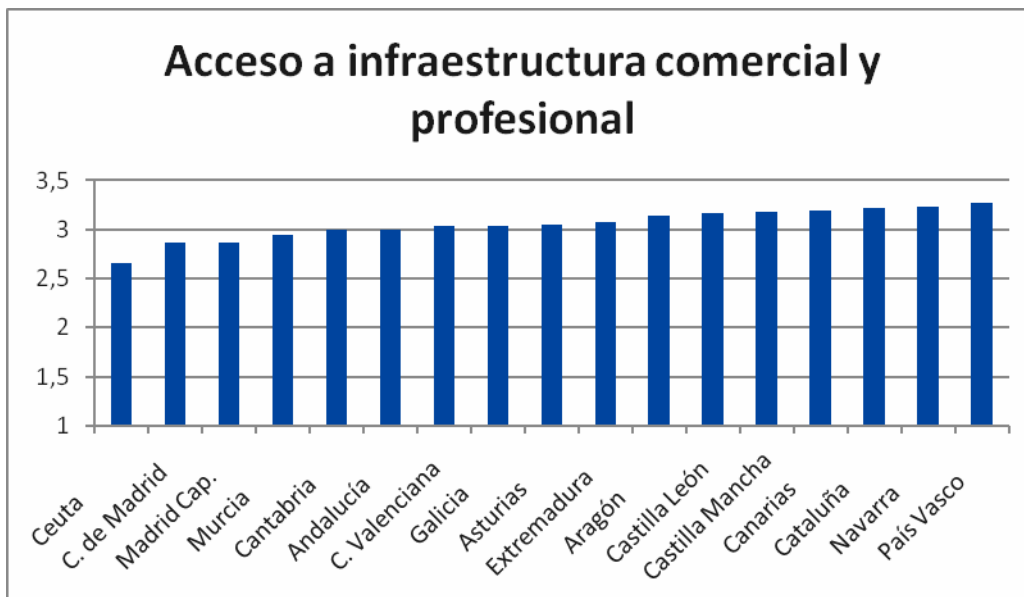
En el ámbito de la transferencia de I+D, Extremadura ocupa la primera posición con una situación aceptable, y el País Vasco y Madrid capital se aproximan con la segunda y tercera posición. La transferencia se asocia al desarrollo de la empresa tecnológico-científica, entorno en que la capital ha avanzado notablemente en la última década.

Figura 15. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2010 en cuanto al estado de la transferencia de I+D en el ámbito emprendedor



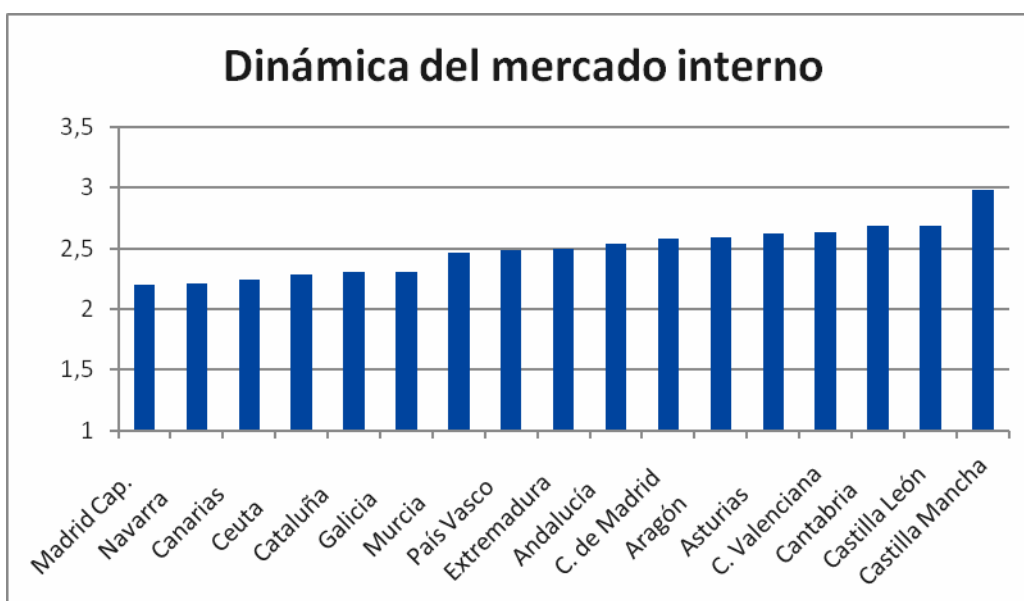
El acceso a infraestructura comercial y profesional para emprendedores alcanza la valoración de aceptable en la mayoría de zonas de España, destacando el País Vasco como la mejor posicionada del conjunto, mientras que Ceuta muestra la peor valoración con algo más de 2,5 puntos. En Madrid, el encarecimiento de precios puede estar tras una valoración inferior a la esperable en cuanto al acceso a este recurso ampliamente implantado en la ciudad.

Figura 16. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2010 en cuanto al estado del acceso a infraestructura comercial y profesional para emprendedores



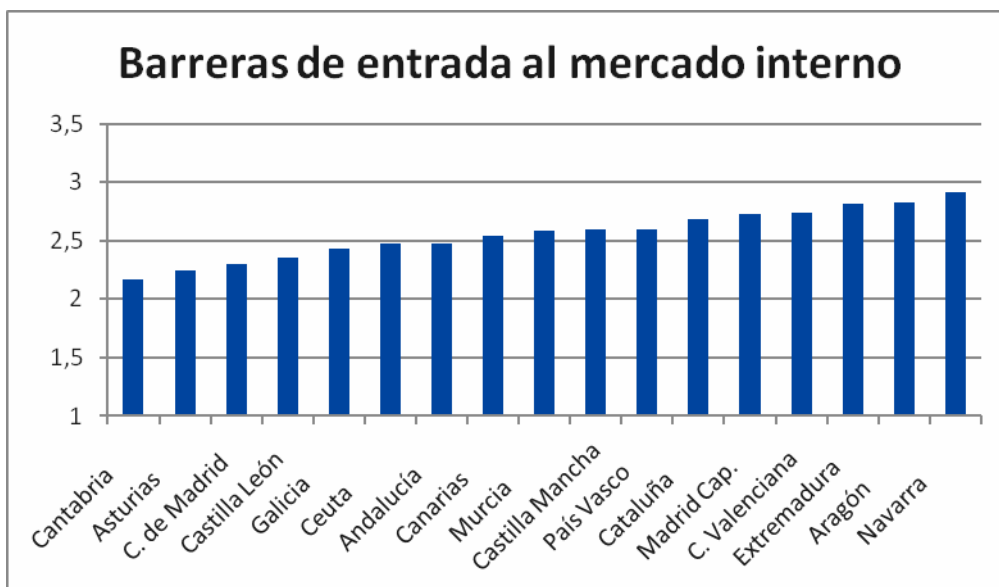
La dinámica del mercado interno es percibida como precaria en todos los territorios, siendo Castilla La Mancha, la zona que más se aproxima a un estado aceptable. En este apartado, se advierte una diferencia muy significativa entre la valoración de los expertos de la ciudad y los de la Comunidad Autónoma.

Figura 17. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2010 en cuanto al estado de la dinámica del mercado interno



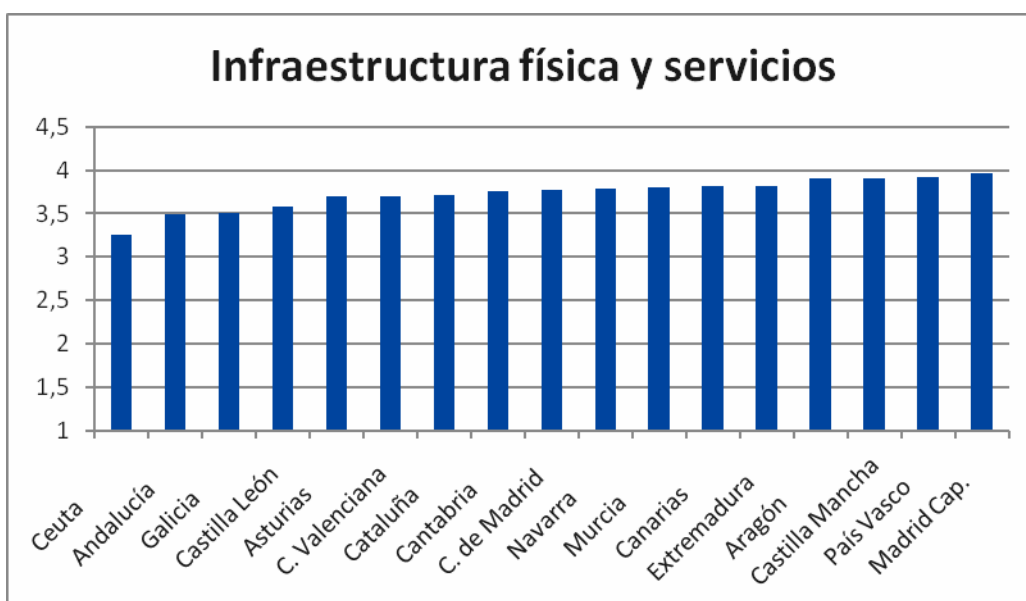
Las barreras de entrada al mercado interno se valoran por parte de los expertos como un reflejo de las dificultades que pueden tener los emprendedores para introducirse en el mercado, especialmente por lo que atañe al coste de dicha entrada, a la competencia que deben afrontar, a la existencia de monopolios y similares. El estado de esta condición no se percibe como bueno en ninguna zona de España, siendo Navarra la región que más se aproxima a una situación aceptable y Cantabria aquella en que se valora como más difícil. Madrid capital queda en una posición más favorable que la Comunidad Autónoma en este apartado.

Figura 18. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2010 en cuanto al estado de las barreras de entrada al mercado interno



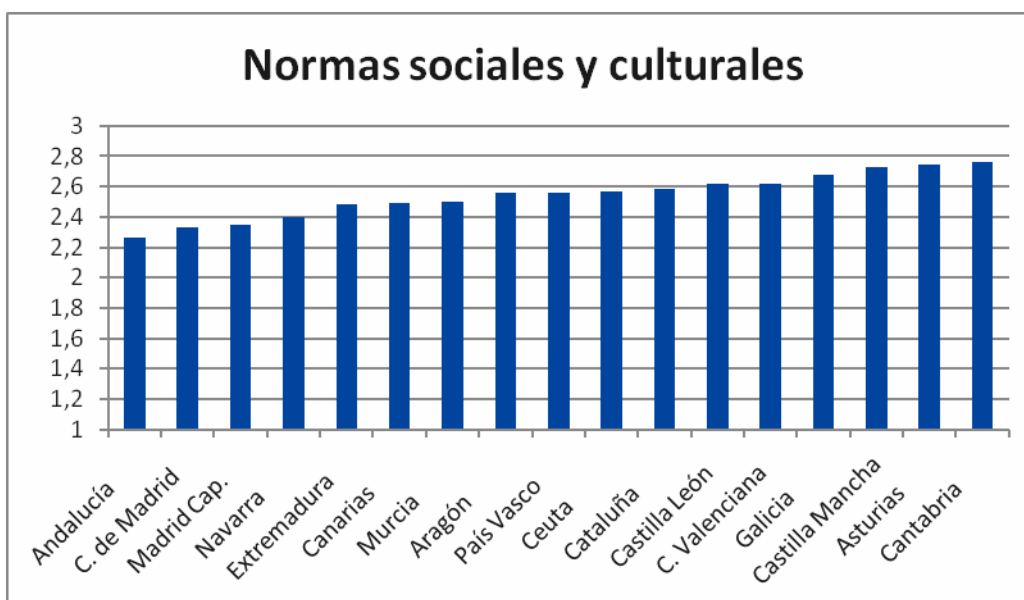
En todas las zonas de España los expertos perciben como más que aceptable el estado de las infraestructuras físicas y los servicios para emprendedores. Destaca la ciudad de Madrid en primera posición con casi 4 puntos y el País Vasco que le sigue muy de cerca.

Figura 19. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2010 en cuanto al estado de las infraestructuras físicas y de servicios para emprendedores



Finalmente, los expertos de todas las zonas de España califican de insuficiente el trasfondo cultural y las normas que las sociedades de los distintos territorios muestran acerca del emprendimiento. El reciente impulso acerca de este importante recurso económico, todavía no ha calado en nuestras sociedades de forma que los expertos perciban un verdadero apoyo social hacia la figura del emprendedor y su papel. Las zonas en que mejor se ha valorado esta condición de entorno son Cantabria, Asturias y Castilla La Mancha, si bien, en ninguna de ellas se logra la calificación de aceptable. Madrid capital ocupa una posición desfavorable del ranking con 2,35 puntos, pudiendo residir la explicación de este resultado en el hecho de la relativamente reciente transformación que está sufriendo la ciudad, de un entorno altamente administrativo hacia otro de carácter empresarial. Sin embargo, varios expertos han destacado en sus comentarios abiertos el progreso de la sociedad madrileña hacia un mayor reconocimiento de la figura del emprendedor y su papel en la economía, resultado que se debe especialmente a las campañas de comunicación y sensibilización que se han venido realizando en los últimos años.

Figura 20. Ranking de los territorios evaluados en España por los expertos GEM 2010 en cuanto al estado de las normas sociales y culturales



Medición del proceso emprendedor en el observatorio GEM

El emprendimiento constituye actualmente uno de los mecanismos fundamentales para la creación de empleo, innovación, riqueza y desarrollo económico y social de las naciones.

El observatorio GEM del año 2010 ha estimado que 110 millones de personas de entre 18 y 64 años de edad están involucradas en la fase naciente de iniciativas de negocio, en las 59 naciones de todo el mundo que han participado en la duodécima edición del Proyecto.

La **fase naciente** de los negocios, en los cuales se halla incluido el autoempleo, comprende el período temporal desde la realización de cualquier acción encaminada a iniciar un negocio, hasta los tres meses de actividad en el mercado.

Por otro lado, GEM ha estimado que 140 millones de personas están consolidando negocios cuya actividad está comprendida entre los tres y los cuarenta y dos meses en el mercado. Este período es el que define la **fase nueva o de consolidación** de cualquier actividad emprendedora.

Sumando ambas cifras, 250 millones de personas estaban participando en 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.

Entre el emprendimiento registrado, se estima que 63 millones de iniciativas esperan generar plantillas de 1-5 empleados y 27 millones aspiran a tener 20 ó más empleados en cinco años. Este dato ilustra la magnitud de la contribución del emprendimiento en cuanto a sus expectativas de creación de empleo en el mundo.

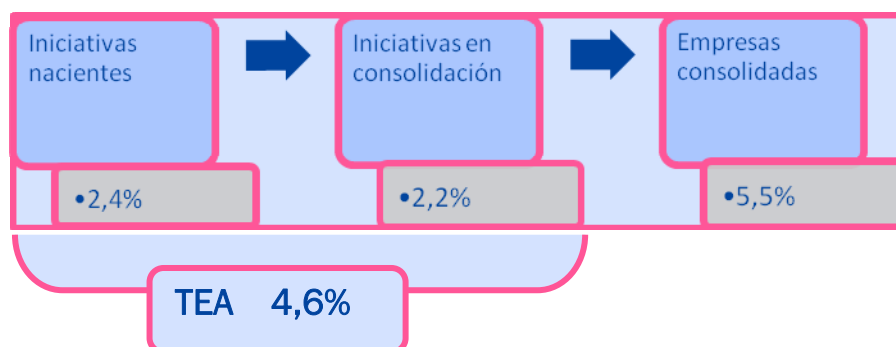
La muestra GEM 2010 de ámbito global, ha cubierto alrededor de un 52% de la población mundial y un 84% del PIB mundial.

Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la ciudad de Madrid

Magnitud

La tasa de actividad emprendedora total, denominada TEA, es el porcentaje de iniciativas que tienen entre 0 y 3 meses de vida en el mercado sobre la población de 18-64 años residente en la ciudad de Madrid, y constituye la parte central del proceso emprendedor descrito en la Figura 1 de este informe. El valor de dicha tasa estimado para Madrid en el 2010, es de un 4,6%, siendo esta la primera vez que se efectúa la medición de este indicador exclusivamente en la capital.

Figura 21. Resultados del proceso emprendedor central y dinámica empresarial en Madrid sobre población de 18-64 años (porcentaje de iniciativas y empresas)



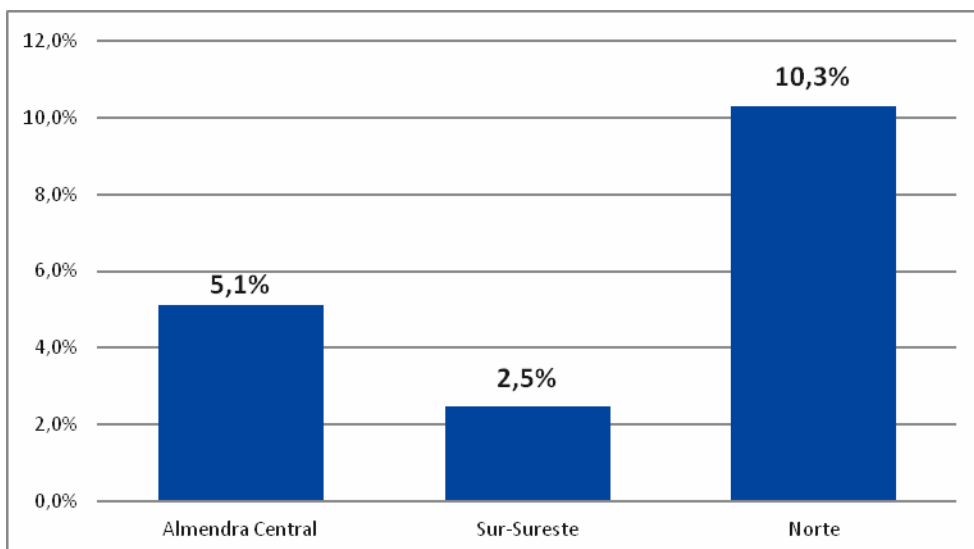
La elevación de los resultados observados en la muestra de la encuesta a la población de 18-64 años de edad de Madrid, cifrada en 2.146.705 personas según el censo municipal de Enero de 2010, nos permite estimar que ese año había 51.521 iniciativas en fase naciente y 47.227 en fase de consolidación o nueva, lo que hace un total de 98.748 actividades en fase emprendedora. Por otro lado, al elevar el porcentaje de negocios consolidados a la población de 18-64 años de edad, se obtiene una estimación de 118.069 empresas, incluyendo los casos de autoempleo.

Indicadores por zonas

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 la Almendra Central, la zona Sur-Sureste y la zona Norte, las tasas de actividad emprendedora obtenidas son diferentes, registrándose la más elevada en la zona Norte, la intermedia en la Almendra Central y

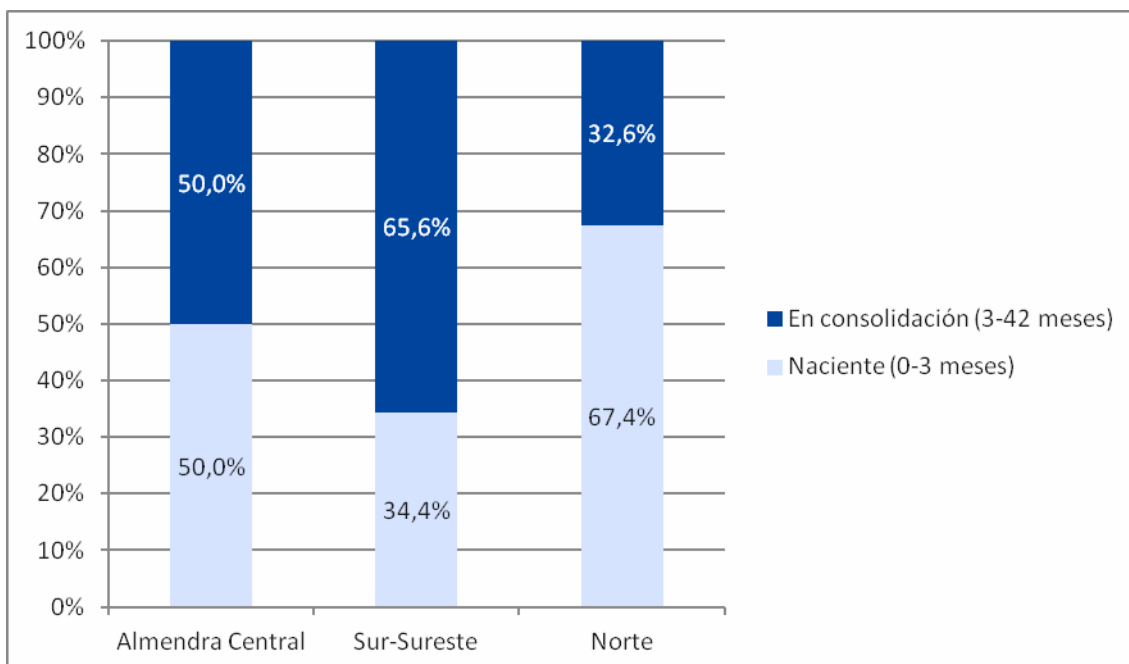
la más baja en la zona Sur-Sureste, tal y como se puede ver en el siguiente gráfico.

Figura 22. Tasa de actividad emprendedora en tres zonas de la ciudad de Madrid



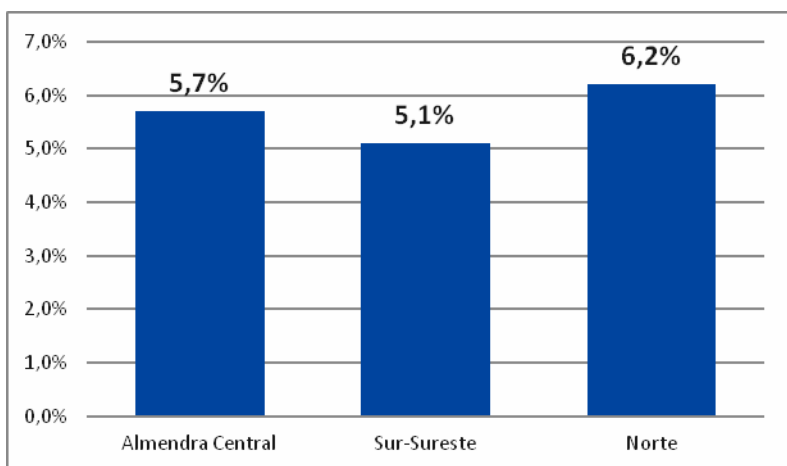
En la zona Norte, la que presenta una tasa más elevada, es donde se estaba dando una mayor proporción de actividades nacientes en el momento de la medición. Mientras que en la Almendra Central, la actividad naciente y en consolidación representaban respectivamente la mitad del emprendimiento y, finalmente, en la zona Sur-Sureste, la actividad naciente estaba suponiendo la tercera parte del total, teniendo un mayor peso la actividad en consolidación.

Figura 23. Tasa de actividad emprendedora en tres zonas de la ciudad de Madrid, desglosada en sus componentes naciente y nueva o en consolidación



La tasa de actividad consolidada mostraba una situación más equiparada que la de actividad en fase emprendedora en las tres zonas, si bien, la más elevada se correspondía con la Norte, la más activa, seguida de la Almendra Central y de la zona Sur-Sureste. Los datos revelan que la zona Sur-Sureste puede ser la más necesitada de acciones de promoción del emprendimiento, siendo importante analizar detalladamente sus características y los elementos que pueden estar frenando una mayor actividad en la misma, tales como la disponibilidad de locales, las infraestructuras de acceso, comunicación y servicios, el tipo de mercados potenciales, las necesidades no cubiertas de la población y otros.

Figura 24. Tasa de actividad consolidada en tres zonas de la ciudad de Madrid



Posicionamiento de la ciudad de Madrid en el contexto español

En la Figura 25 se puede ver la posición relativa de la tasa de actividad emprendedora en su conjunto (TEA) en el 2010, de todas las regiones españolas y de la ciudad de Madrid.

Melilla es el territorio que presenta la tasa más elevada y Rioja la menor del conjunto. La ciudad de Madrid supera en tres décimas a la media española y supera a su vez en una décima a la Comunidad Autónoma que preside. Castilla León queda por encima de la ciudad de Madrid en dos décimas y constituye el cuarto territorio analizado que ha superado la media. 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 la Figura 26 se puede ver la descomposición de la tasa de actividad emprendedora. Así, la tasa de actividad emprendedora naciente, es decir, de actividades que tenían entre 0 y 3 meses en el momento de la encuesta GEM, presenta notables variaciones en el

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 2010 no ha sido posible la participación de Castilla y León, Castilla La Mancha y Melilla. Sus datos y los de Baleares y Rioja han sido cubiertos por el IE.



conjunto regional, y es el indicador que muestra la dinámica de creación de iniciativas emprendedoras en los primeros meses del año 2010, puesto que el período de encuestas se desarrolla entre Abril y Julio. El País Vasco fue la comunidad con menor dinamismo del período de forma que su actividad emprendedora se estaba nutriendo más de iniciativas en consolidación que de nacientes. El mismo tipo de distribución se estaba dando en Galicia, Asturias, Baleares, Aragón, Cantabria, Cataluña, Castilla La mancha y la Comunidad de Madrid, mientras que en el resto de territorios, la proporción de iniciativas nacientes superaba a la proporción de iniciativas en consolidación. La ciudad de Madrid mostraba una situación de este último tipo, al igual que Murcia, Castilla y León y Melilla, lo que constituye una importante reactivación de la dinámica emprendedora, muy acusada en estas tres Comunidades Autónomas y algo más amortiguada en la capital.

Figura 25. Tasa de actividad emprendedora de las regiones españolas y de la ciudad de Madrid

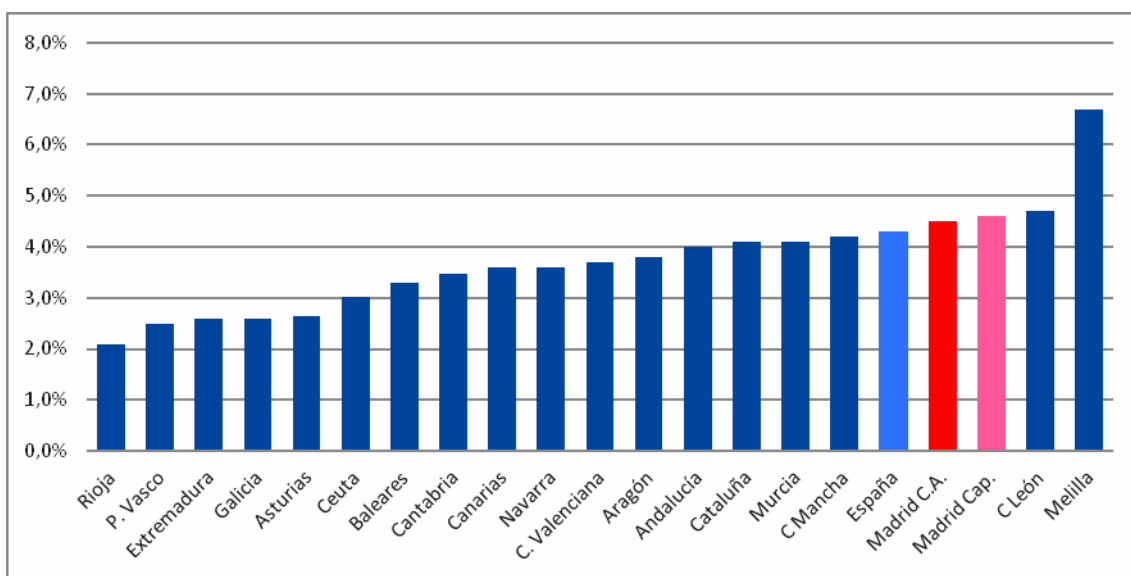
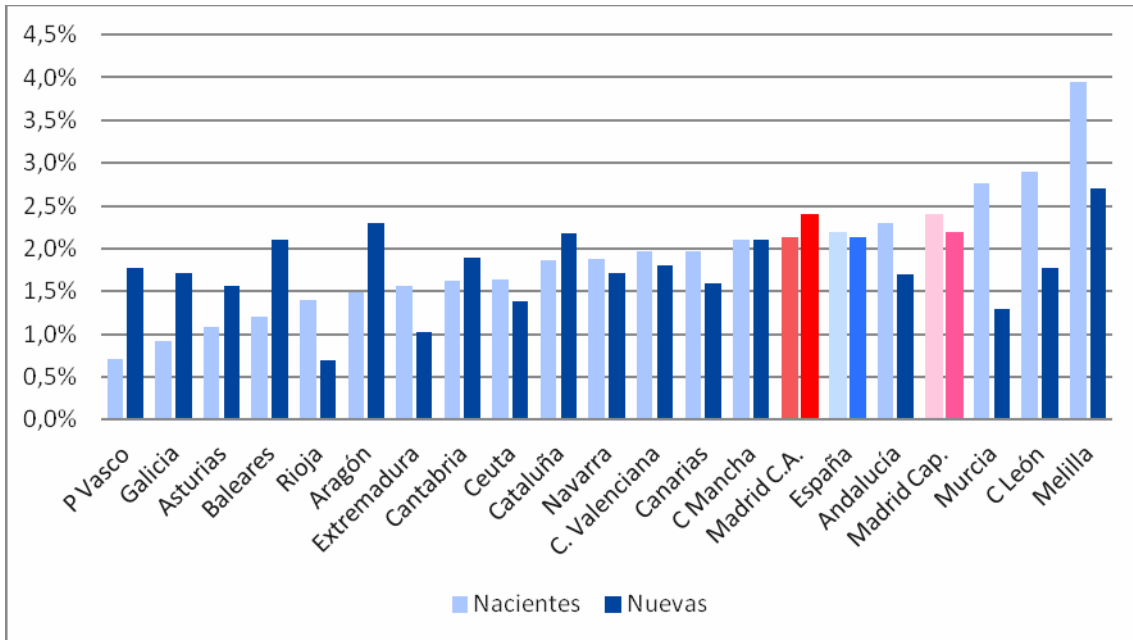


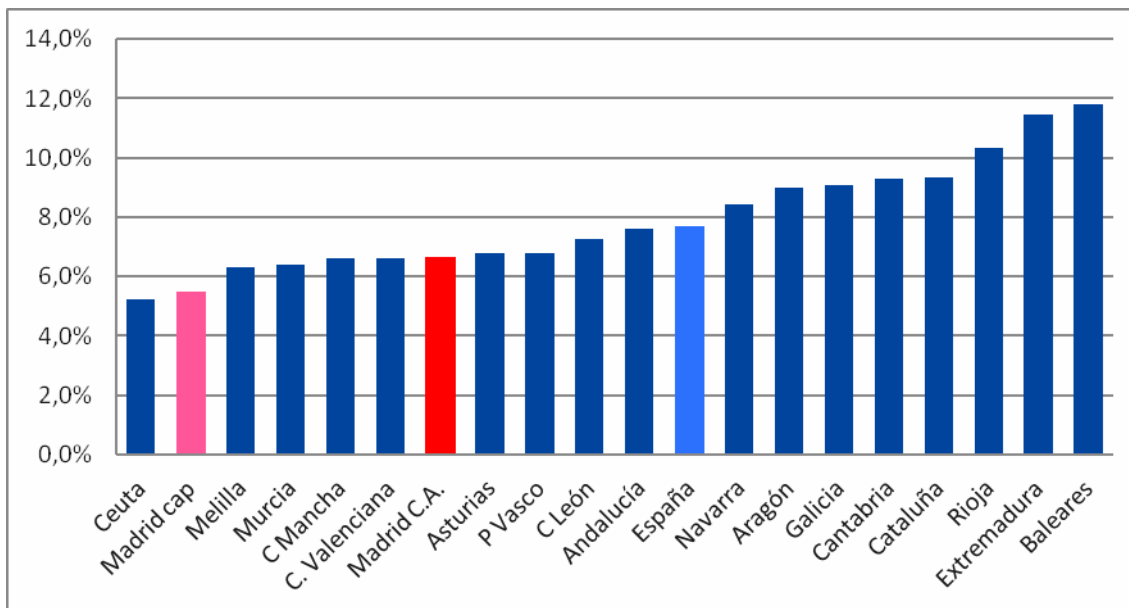
Figura 26. Descomposición de la tasa de actividad emprendedora total en sus dos componentes: naciente y nueva, en el conjunto de regiones españolas y la ciudad de Madrid. Territorios ordenados de menor a mayor tasa de actividad naciente



Por otro lado, las tasas de emprendimiento en consolidación, es decir, de actividades que tenían entre 3 meses y 3,5 años en el momento de la encuesta, también presentan notables oscilaciones y sus datos reflejan una buena parte de la creación empresarial desarrollada desde el año 2007 hasta Abril del 2010. Rioja es la región con menor actividad de este tipo y Melilla la que presenta una tasa más elevada, seguida a tres décimas por la Comunidad Autónoma de Madrid y por cinco décimas de la ciudad de Madrid. Por consiguiente, la capital queda en cuarta posición en cuanto a este indicador, dato positivo en el contexto económico actual.

Finalmente, la tasa de actividad consolidada regional es elevada con respecto al emprendimiento (ver Figura 27), poniendo de manifiesto la resistencia de las empresas frente al clima económico adverso. La ciudad de Madrid queda bastante por debajo de la media española en cuanto a este indicador. Este resultado puede explicarse por la fuerte disminución acusada en el sector servicios (principal aglutinador de la actividad empresarial de la ciudad como se verá más adelante), que se registró en los dos ejercicios anteriores y que muestra una importante recuperación en el 2010 a nivel estatal. Por consiguiente, 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 2010 cuando se ha reactivado el emprendimiento naciente.

Figura 27. Tasa de actividad consolidada en el conjunto de regiones españolas y en la ciudad de Madrid

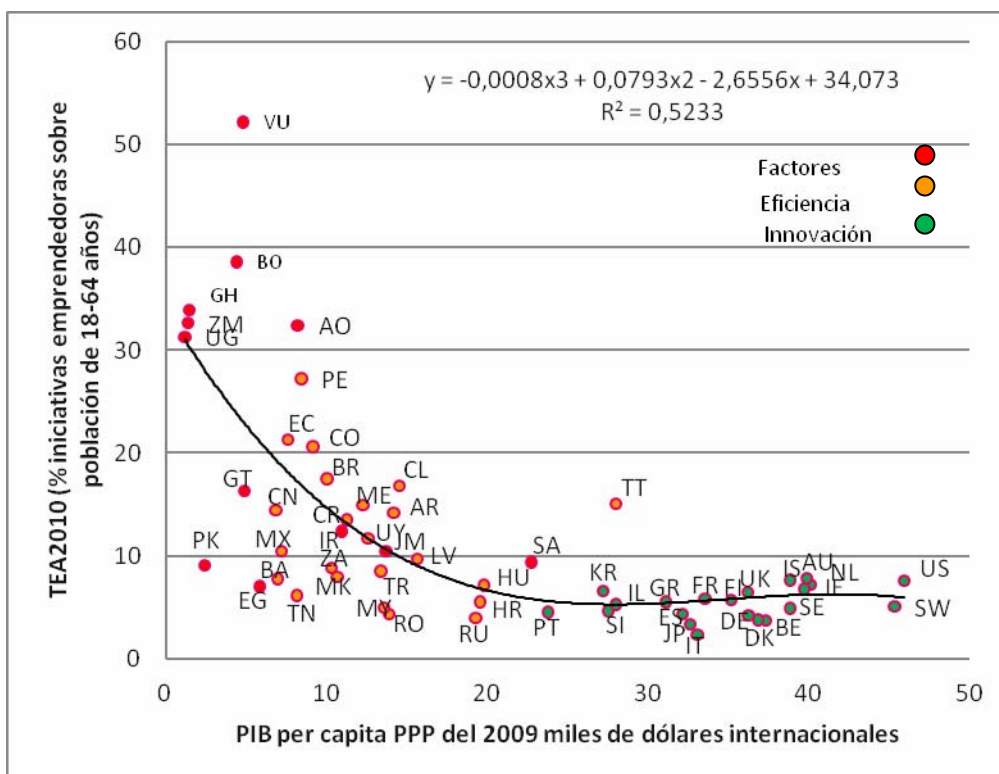


Posicionamiento de la ciudad de Madrid en el contexto internacional

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, todo lo cual tiene como consecuencia una progresiva disminución de la tasa de emprendimiento. Este fenómeno, se puede visualizar en la Figura 28, 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 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 por otro y, por último, debido también a la innovación, el factor que impulsa a las economías más desarrolladas y que procede del emprendimiento, 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 28. Actividad emprendedora total y producto interior bruto per cápita



En la lectura de la Figura 28, 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 2010 (ver Figura 29), 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.

La ciudad de Madrid ha presentado una tasa de emprendimiento superior, proporcionalmente hablando, a la de Italia, Japón, Bélgica, Dinamarca, Alemania, España y Portugal, quedando un poco por debajo de Eslovenia. Considerando todo el conjunto de países, Madrid queda 3,2 puntos porcentuales de Australia, país que encabeza la distribución y algo menos de un punto porcentual por debajo de la media del grupo, que se sitúa en un 5,3%.

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”, que se traduce por 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 se traduce por países cuya **economía está impulsada por la eficiencia de los factores de producción**.

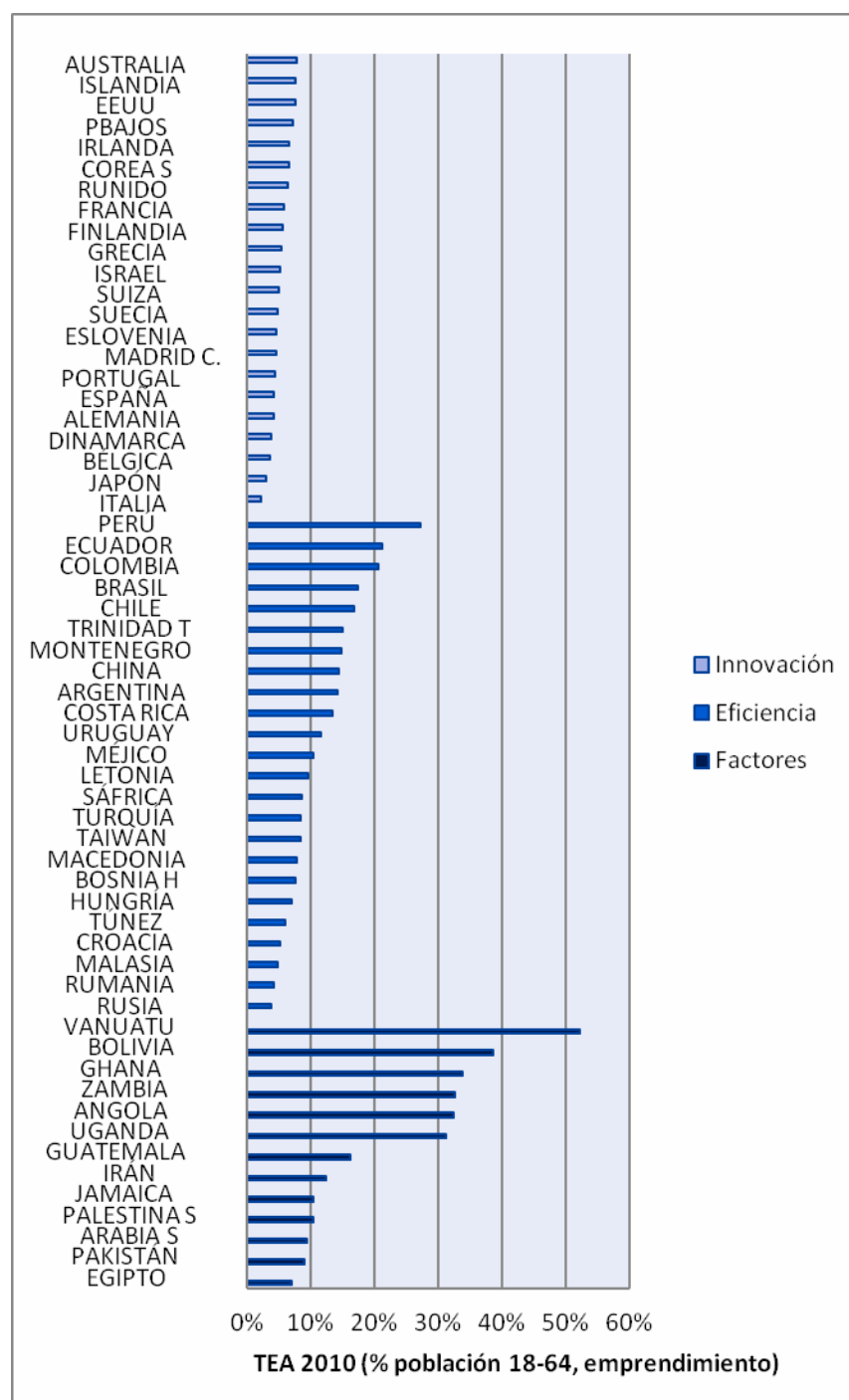
El tercero de estos grupos, se denomina “innovation driven nations”, que se traduce por países cuya **economía está impulsada por la innovación**.

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.

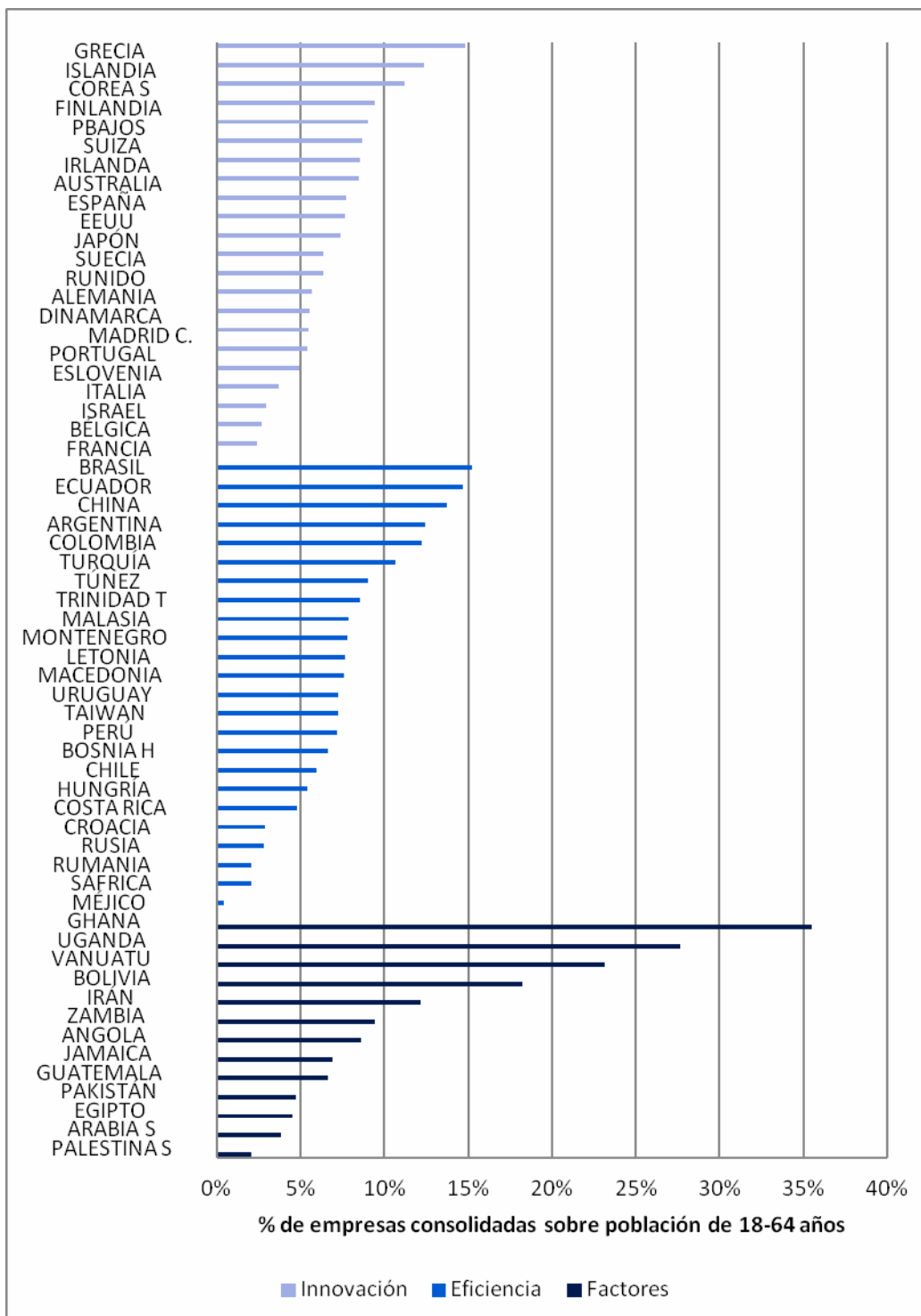
Figura 29. Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) de los países participantes GEM 2010 clasificados en función de su estatus en cuanto a productividad y competitividad y posición de la ciudad de Madrid en este contexto



Se completa la descripción de la actividad emprendedora y empresarial consolidada con la comparación de esta última entre los países que han participado en la edición GEM 2010 y la ciudad de Madrid, que presenta una posición intermedia dentro de su grupo económico al mostrar una proporción alineada con Dinamarca y algo por encima de Portugal. La tasa media española es similar a la de

EE.UU. y queda varias posiciones por encima de la ciudad de Madrid, siempre hablando en términos proporcionales.

Figura 30. Actividad empresarial consolidada (incluyendo autoempleo y todos los sectores) en los países participantes en GEM 2010, clasificados con arreglo a los criterios mencionados anteriormente



Otras componentes del proceso emprendedor

El observatorio GEM, estima la tasa de emprendimiento potencial, gracias a las preguntas que hace al conjunto de la población de 18-64 años en cuanto a sus intenciones emprendedoras a tres años vista.

Por otro lado, 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.

Comparación GEM-DIRCE u otras fuentes

Aglutinando las cifras GEM de iniciativas emprendedoras más las consolidadas, los resultados del observatorio pueden compararse de forma exploratoria con los del registro de empresas DIRCE del año 2010 a nivel nacional. Sin embargo, en el caso de la ciudad de Madrid, hay que recurrir a otras fuentes. En este caso se comparan los datos GEM con los del registro de autónomos afiliados a la Seguridad Social, cifra que suele tomarse como la más aproximativa al emprendimiento de la ciudad hasta la fecha. En el primer trimestre del 2010, esta cifra fue de 171.847 autónomos, dato que está en consonancia con el obtenido por GEM (206.513 actividades entre las nacientes, en consolidación y consolidadas, habiéndose descontado los cierres), pues, hay que tener en cuenta que captura más categorías empresariales, que es más reciente que el anterior (Julio 2010) y medido bajo una tendencia que se calificó de ascendente.



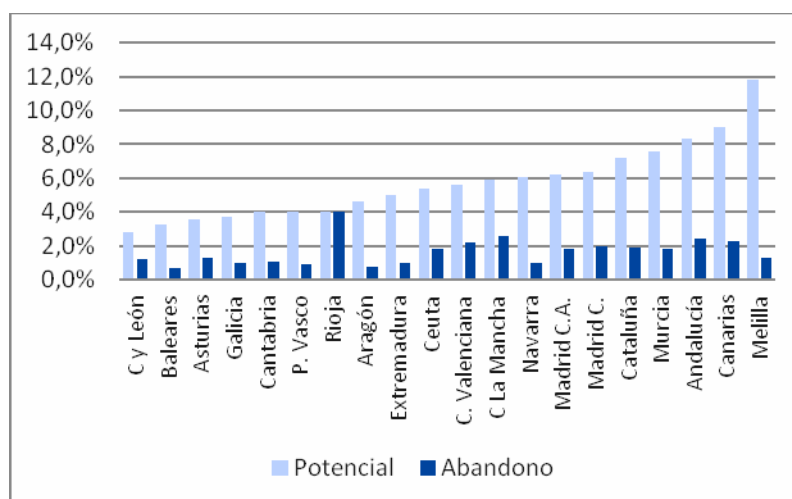
Emprendimiento potencial y abandono de actividades

La descripción del proceso emprendedor se completa con los indicadores de intención emprendedora o emprendimiento potencial y la tasa de abandonos.

El año 2010, la tasa de emprendimiento potencial de la ciudad de Madrid, se sitúa en un 6,4% apenas por debajo de la media española (6,7%) y algo por encima de la Comunidad Autónoma (6,2%).

Por otro lado, la tasa de abandono se ha situado en un 2% de la población de 18-64 años, lo que supone una décima por encima de la media española (1,9%). El desglose de la información acerca de las componentes de este indicador se puede ver en la Figura 32, y la comparación regional de estos componentes del proceso emprendedor, en la 31.

Figura 31. Comparación de la tasa de emprendimiento potencial o intención emprendedora y de la tasa de abandono de actividades de las regiones españolas y la ciudad de Madrid (orden: tasa de intención emprendedora)



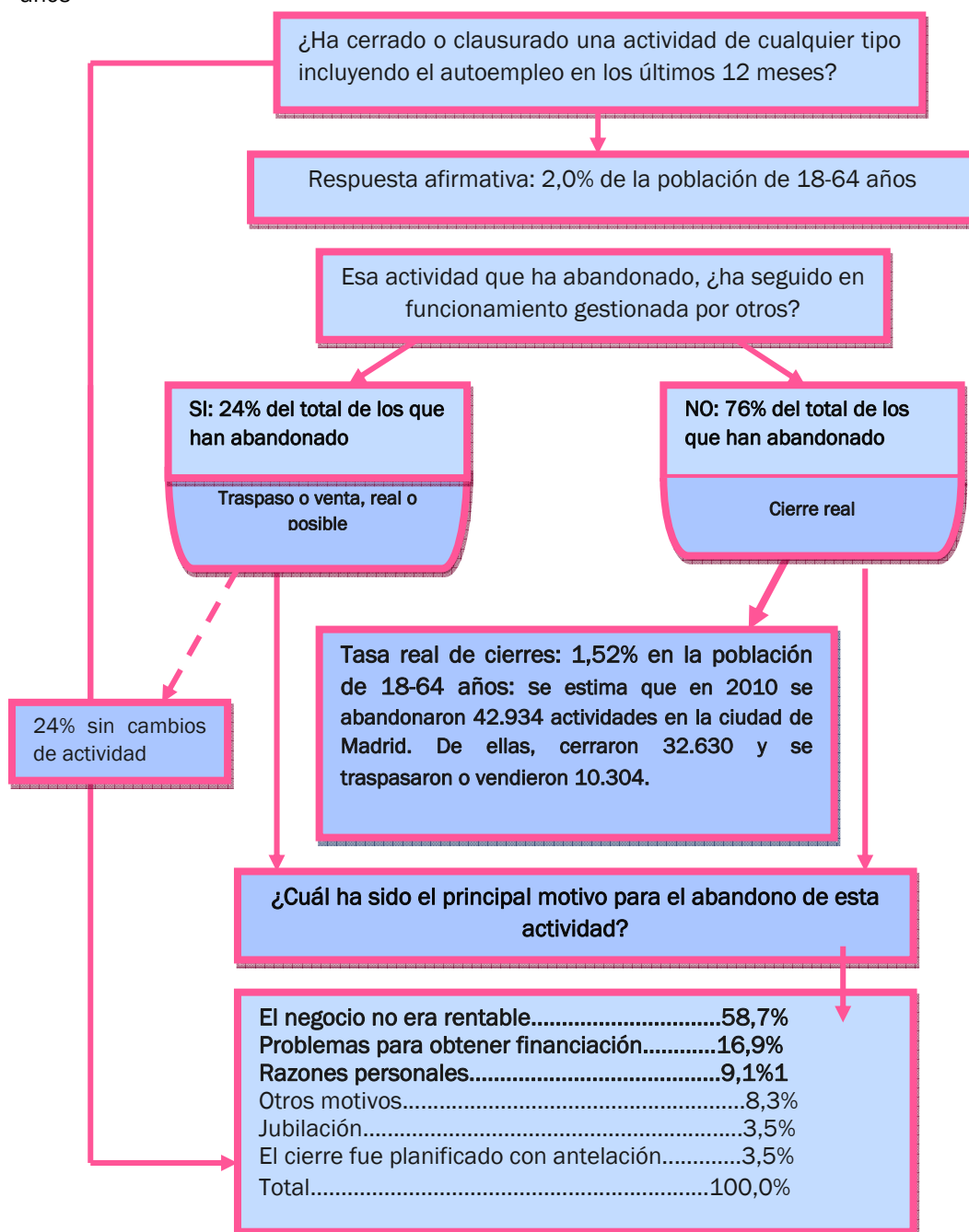
Melilla es el territorio que muestra una mayor tasa de intención emprendedora, mientras que La Rioja es el que ha sufrido una mayor proporción de abandonos. La ciudad de Madrid presenta una situación intermedia (sexta posición) en cuanto a emprendimiento potencial y abandono de actividades.

Por zonas, la parte Norte es la que presenta una mayor tasa de intención emprendedora (9,5%) y también de abandono de actividades en el pasado año (2,4%), mientras que la Almería proporciona tasas intermedias: 7,2% de intención y 2% de abandonos, y la zona Sur-Sureste las más bajas en ambos conceptos: 5% de intención emprendedora y 1,8% de abandonos.

Según la metodología GEM, la tasa de abandonos se compone de actividades cerradas y de actividades que prosiguen en otras manos tras el abandono por parte de sus anteriores propietarios. Estimar

ambas componentes es importante porque no toda actividad abandonada se pierde. Así, como se puede ver en la Figura 32, un 24% de los abandonos ha continuado activo en otras manos, y en todos los casos sin sufrir cambios en cuanto al tipo de negocio. La tasa real de negocios cerrados ha sido del 1,52%, algo más elevada que la media española (1,34%), y su elevación a población de 18-64 años arroja una estimación de 32.630 entidades. Por otro lado, la tasa de traspasos o ventas ha sido un 0,48%, que elevado a la población supone 10.304 actividades. Los motivos del abandono más frecuentemente citados son: la falta de rentabilidad, los problemas para obtener financiación y los motivos personales. La jubilación está tras un 3,5% de los casos, por lo que es un motivo bastante marginal dentro de la lista de posibilidades. Al comparar estos datos con los de la media española, se ha observado que en la ciudad de Madrid se da una mayor proporción de casos en que el negocio se abandona porque no era rentable, mientras que ha habido una menor proporción de casos en que el motivo principal del abandono han sido los problemas para obtener financiación.

Figura 32. Desglose de la tasa de abandono de iniciativas empresariales en la población de 18-64 años



Perfil socioeconómico del emprendedor

Actividad emprendedora y género

La tasa de actividad emprendedora en los estratos de población masculina y femenina de 18-64 años de la ciudad de Madrid ha sido, respectivamente, del 6% y del 3,2%. Como puede observarse en los datos comparativos de la Figura 33, la actividad emprendedora debida a iniciativas femeninas de la ciudad de Madrid, ocupa una posición intermedia en el contexto de España. La distribución es muy parecida a la de la Comunidad de Madrid y la participación femenina es algo superior a la registrada en Cataluña y Aragón, quedando algo por debajo de Andalucía y Navarra, y más distanciada de las tasas de Castilla y León, Castilla La Mancha y Melilla.

El año 2010, por cada emprendedor varón ha habido 0,53 emprendedoras mujeres en la ciudad de Madrid, por lo que el emprendimiento dista de mostrar una situación igualitaria en cuanto a género se refiere en este momento. Sin embargo, las medidas de impulso a la actividad emprendedora femenina en España, venían dando buenos frutos en el período anterior a la recesión, de forma que el año 2008, en España se alcanzó un ratio de 0,74 mujeres por cada hombre.

Además del clima económico, diversos estudios realizados en el seno del Proyecto GEM han demostrado que la actividad emprendedora femenina no sólo se retrae más en escenarios recesivos, sino que se ve afectada por factores que tradicionalmente se están asociando a la fase previa al emprendimiento, es decir, en el momento de tomar la decisión de seguir o no este tipo de trayectoria profesional. Entre estos factores, destacan: una mayor aversión al riesgo, un menor grado de autoconfianza, la mayor dificultad de acceso a capital semilla y el temor a no poder lograr la conciliación de la vida familiar con la profesional. En todos estos factores, se advierte que las diferencias que se observan en las personas que no han emprendido, desaparecen una vez forman parte del colectivo emprendedor. La mujer, asimila rápidamente roles considerados “masculinos” y empresarios y empresarias apenas muestran diferencias en su comportamiento a la hora de dirigir y gestionar sus negocios.

Por consiguiente, la mejora de la tasa de emprendimiento femenino en la ciudad de Madrid, no sólo puede depender del clima económico, sino también, y más significativamente, de las acciones formativas que puedan diseñarse para favorecer la superación de los factores adversos que están menoscabando la intención emprendedora en la población femenina.

La importancia de caracterizar al emprendedor

Como protagonista del emprendimiento, caracterizar a la persona que acomete una iniciativa de este tipo es crucial para enriquecer la comprensión del fenómeno.

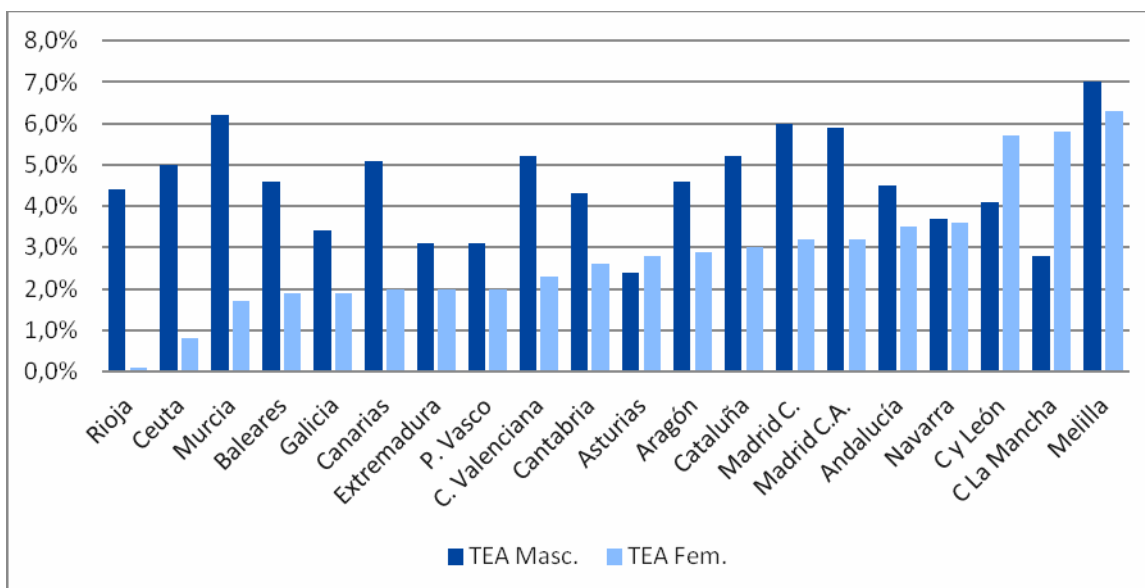
La literatura ha profundizado mucho en este tema, primero estableciendo una serie de cualidades que se asocian habitualmente a los que acometen iniciativas y, más recientemente, tratando de explicar las diferencias que se producen en las propias características de los negocios en función los rasgos socio-demográficos de los emprendedores.

Asimismo, analizar el perfil del emprendedor reviste un especial interés en cuanto a la observación de su evolución, por cuanto nos informa acerca de los cambios que se van produciendo en la distribución de género, edad, nivel educacional, de renta, origen y otros aspectos que son del mayor interés para los diseñadores de políticas públicas.

En este apartado se proporciona información detallada de la actividad emprendedora en función de las principales variables socio-demográficas, así como el perfil típico de las personas que intervienen en las distintas fases del proceso emprendedor: potencial, naciente, nueva, consolidada y abandono en el 2010.

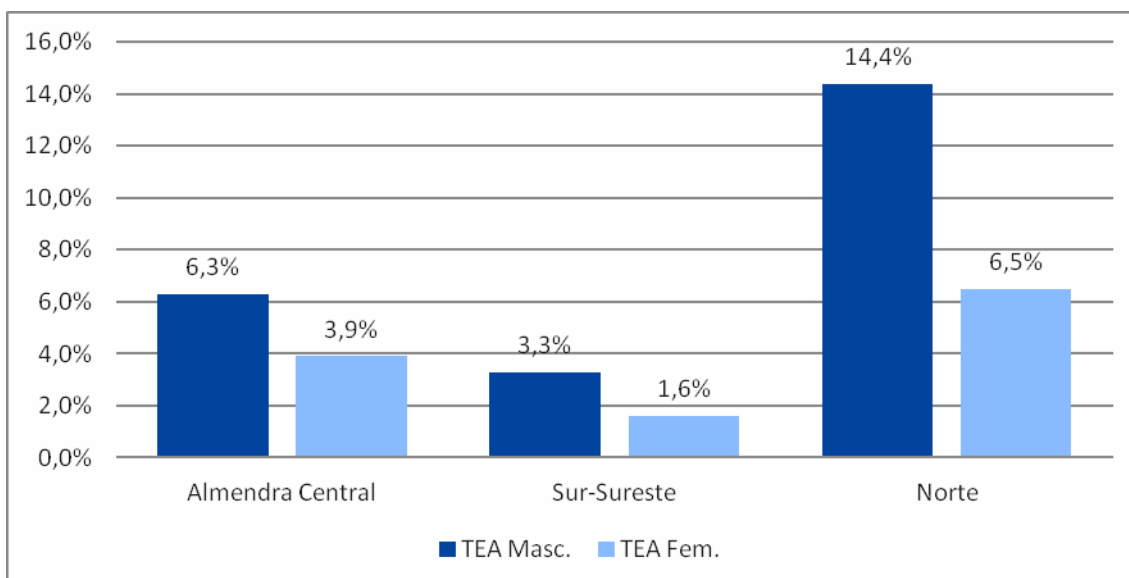


Figura 33. Tasas de actividad en fase emprendedora masculina y femenina: comparación territorial española 2010



Las tasas de actividad emprendedora en función del género de las tres zonas de Madrid consideradas en este estudio se presentan en la Figura 34. Los datos indican que la tasa femenina es proporcionalmente inferior a la masculina en todas ellas, siendo la Almendra Central, la que presenta un ratio más elevado (0,61 iniciativas de mujeres por cada una de hombres).

Figura 34. Tasas de actividad en fase emprendedora masculina y femenina en tres zonas de Madrid

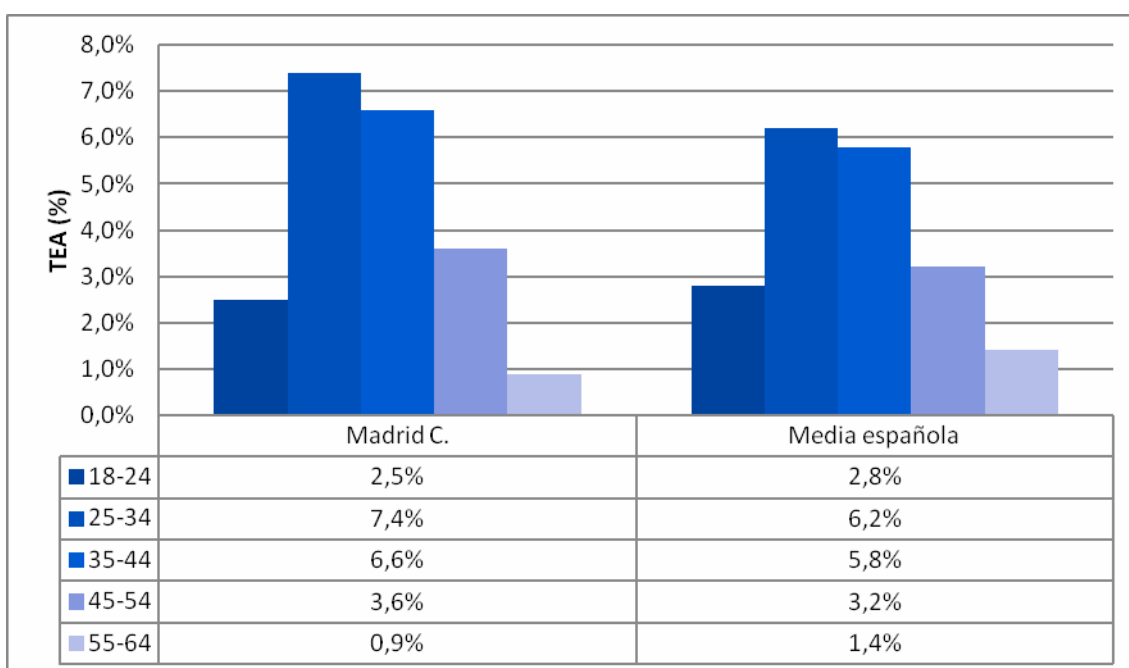


Actividad emprendedora y edad

La tasa de actividad emprendedora en los grupos de edad considerados en el observatorio GEM (ver Figura 35), revela que la actividad madrileña se concentra espacialmente entre las personas que tienen entre 25 y 34 años de edad, siendo también muy notable la participación de las que tienen entre 35 y 44 años. El resto de grupos son menos activos, especialmente el de 55-64 años de edad, en que la tasa no alcanza el uno por ciento.

El comportamiento de los estratos de edad de la población de Madrid en cuanto a la proporción de iniciativas en fase emprendedora que arroja cada uno de ellos es similar al de la media española. Así, la mayor parte de iniciativas son debidas a personas de entre 25 y 34 años de edad, correspondiendo el segundo porcentaje más importante al grupo de 35 a 44 años, seguido del formado por personas de 45 a 54 años, del grupo más joven y del de más edad. Consecuentemente, la mayor parte de la actividad emprendedora madrileña y española se debe a iniciativas desarrolladas por personas relativamente jóvenes.

Figura 35. Tasas de actividad en fase emprendedora por grupo de edad en la ciudad de Madrid y comparación con la media española



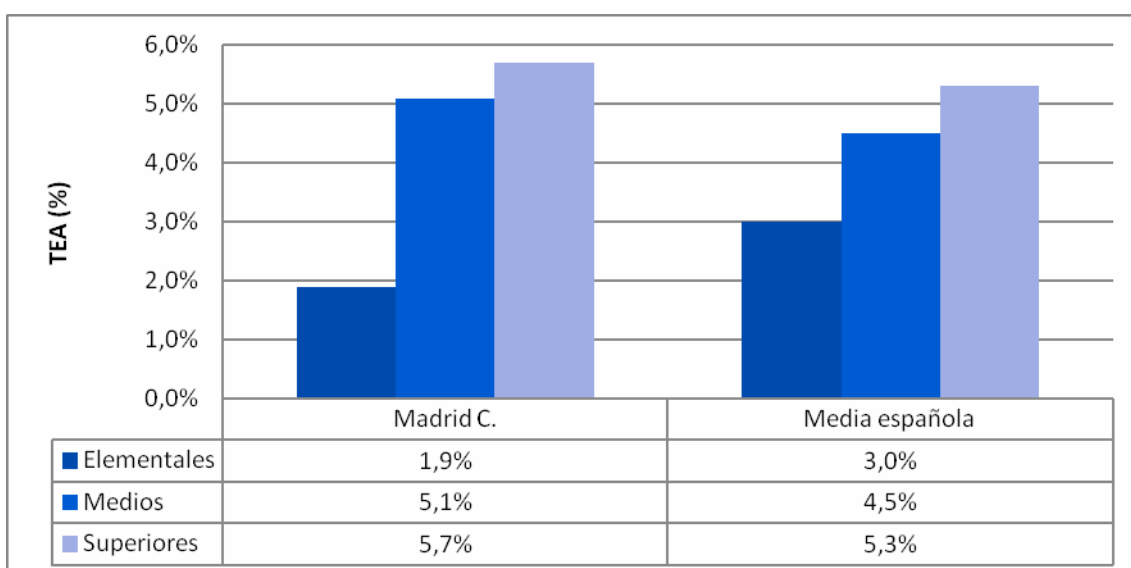
Actividad emprendedora y nivel educativo

En la literatura científica, se ha señalado reiteradamente, la 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. Por ello se considera que el nivel de educación, puede influir en la elección del tipo de negocio, el diseñarlo con equipos más o menos nutridos de socios, el tipo de financiación, la dimensión en empleo, el abordar o no esquemas de internacionalización, la innovación, la diversificación, el uso de tecnologías de última generación, la forma de afrontar la competencia y otros muchos detalles relacionados con la calidad de la iniciativa. El sentido de la relación de la educación del emprendedor con la actividad que desarrolla es positivo, es decir, se ha

demostrado que, en general, a mayor nivel de educación, mejor calidad media de las actividades emprendedoras.

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, aquí distinguimos tres categorías: estudios elementales, medios y superiores, incluyendo el postgrado. Como se puede observar en la Figura 36, en la ciudad de Madrid, la tasa más elevada de emprendimiento considerando el nivel educativo de los emprendedores, se da entre personas con estudios superiores, lo mismo que sucede en el resto de España. Sin embargo, la proporción es más elevada en Madrid y también lo es la tasa de actividad emprendedora entre los que tienen estudios medios. Este diferencial es positivo para la ciudad, por cuanto implica una mayor base para la calidad del emprendimiento, lo que puede hacer a su red de negocios más competitiva comparada con la media española.

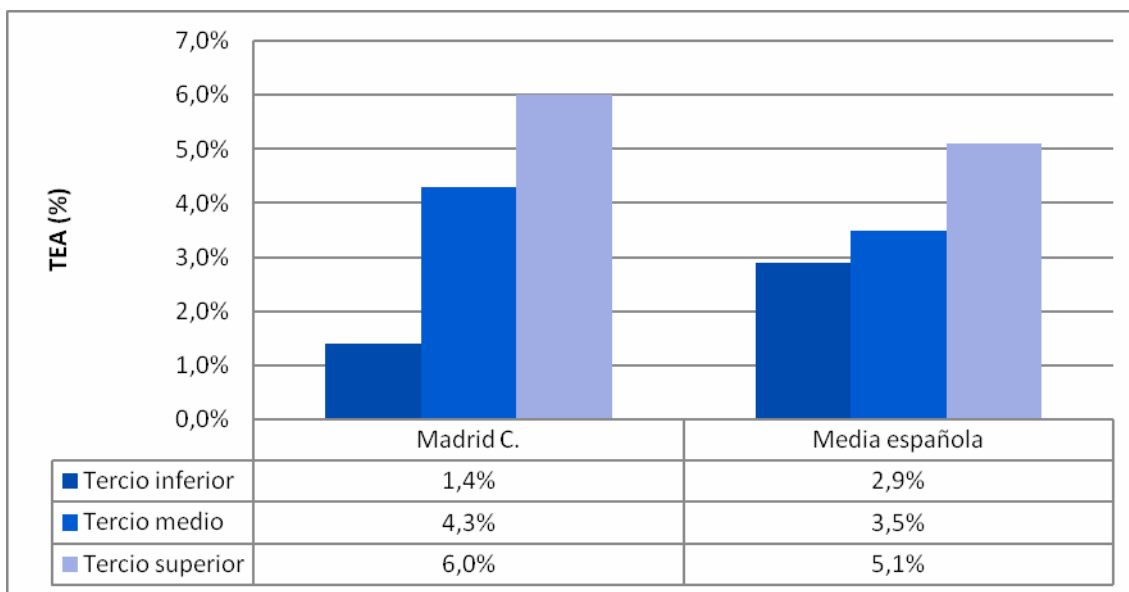
Figura 36. Tasas de actividad en fase emprendedora por nivel educativo en la ciudad de Madrid y comparación con la media española



Actividad emprendedora y nivel de renta

GEM clasifica a la población de 18-64 años en tres tercios de renta: inferior, media y superior. En la Figura 37, se puede ver la evolución reciente de la tasa de actividad emprendedora en cada estrato de renta en la ciudad de Madrid y la media española. En la ciudad, la tasa de emprendimiento entre la población del tercio superior de renta, supera a la media española en un 17,4%, y también es superior la participación de personas del tercio medio. Ambos datos se corresponden con el mayor nivel educativo medio de los emprendedores madrileños lo cual debe de traducirse en la mayor calidad del emprendimiento antes apuntada.

Figura 37. Tasas de actividad en fase emprendedora por nivel de renta en la ciudad de Madrid y comparación con la media española



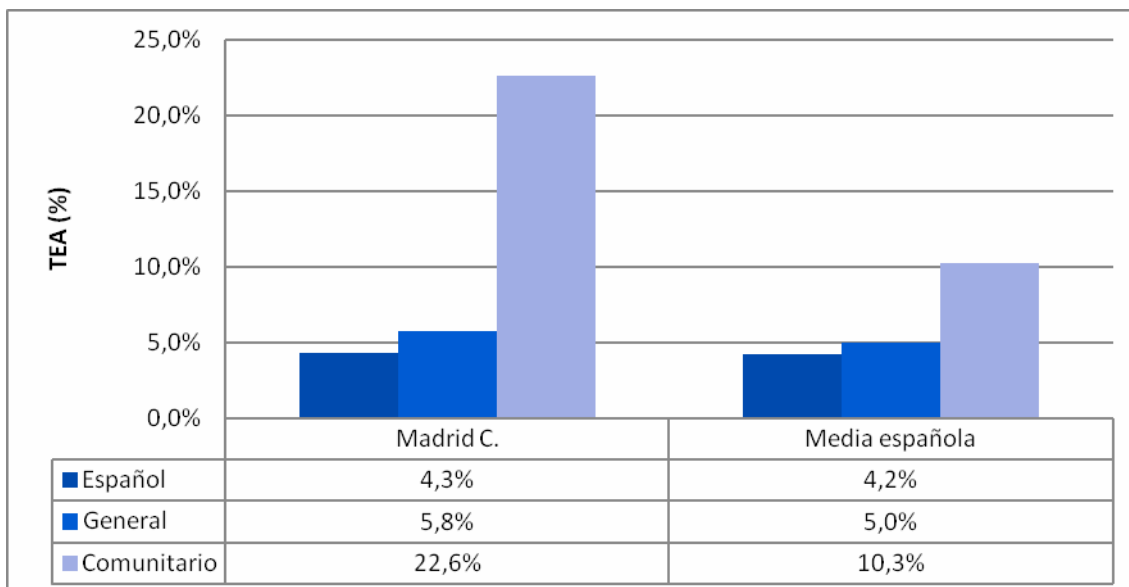
Actividad emprendedora y origen de los emprendedores

El observatorio GEM España, viene proporcionando datos de la actividad emprendedora extranjera en nuestro país desde el año 2005, al considerarse relevante estimar qué parte del total se debe a personas cuyo origen no es el español.

Los resultados de la ciudad de Madrid han proporcionado, el año 2010, una tasa de emprendimiento de origen español del 4,3% y una tasa de emprendimiento de origen extranjero del 8%. Por consiguiente, en la capital se cumple el mismo esquema que se viene observando para España en su conjunto desde el año 2005: los extranjeros son, proporcionalmente, más emprendedores que los españoles.

Ahora bien, se ha demostrado que el trasfondo cultural y económico de los países de origen influye en el comportamiento emprendedor de las personas que emigran, por lo que es importante distinguir, cuando menos, entre los extranjeros que proceden de países en vías de desarrollo y los que proceden de países desarrollados. En la Figura 38, se pueden ver las tasas de emprendimiento de los primeros (extranjeros con régimen de residencia general) y los segundos (extranjeros con régimen de residencia comunitario), siendo evidente que el colectivo más emprendedor en el 2010, ha sido el de régimen comunitario, tanto en Madrid como en España en general. Con todo, hay que señalar que la tasa de emprendimiento de extranjeros comunitarios es muy elevada en Madrid (duplica la estimada para toda España), dato que concuerda con el auge que está teniendo la ciudad como centro internacional de negocios.

Figura 38. Tasa de actividad emprendedora de la población de Madrid de 18-64 años según el régimen de residencia de las personas y comparación con la media española

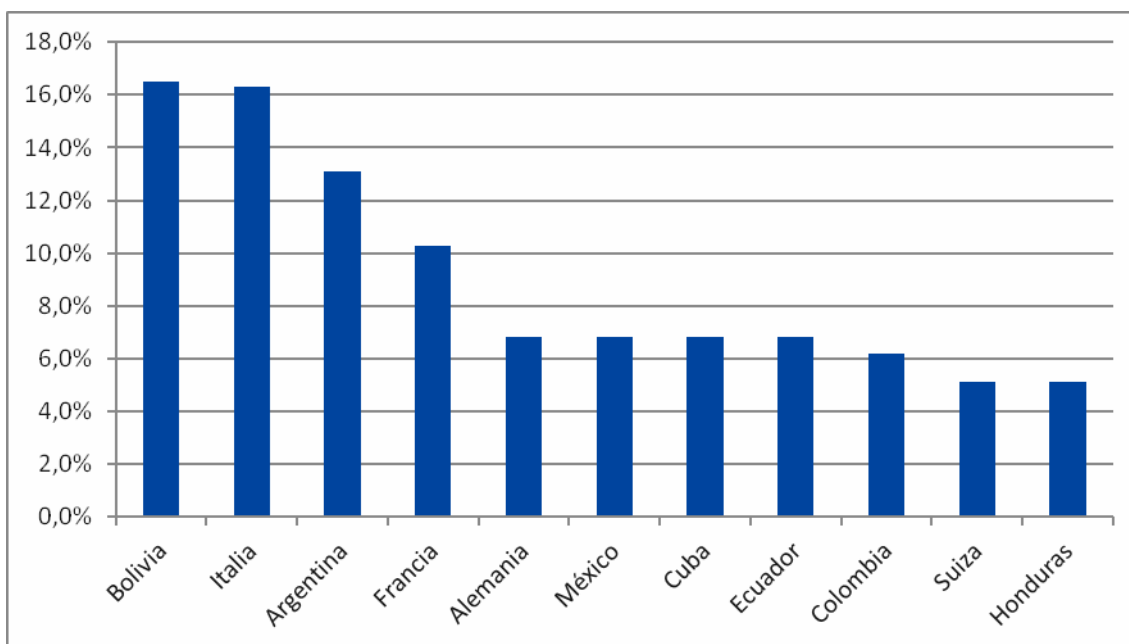


Los extranjeros de régimen general, proceden de países en vías de desarrollo, cuyas tasas de emprendimiento son superiores a la española, y proporcionalmente más motivadas por la necesidad. Estas personas suelen emprender cuando ya llevan unos años en España (por término medio entre 7 y 10 a lo largo del período observado).

Por otro lado, los emprendedores de régimen comunitario, suelen proceder de países desarrollados de la Unión Europea (Francia, Alemania, Reino Unido, Italia y otros), cuyas tasas de actividad emprendedora son similares e incluso más reducidas que la española. Ello implica un comportamiento diferencial en nuestro país si se compara con la media de emprendimiento de los suyos, que se debe en muchos casos a la detección de oportunidades como: negocios hosteleros, de restauración, inmobiliarios, relacionados con la traducción, servicios a personas y otros. Todo ello figura en las descripciones que proporcionan, advirtiéndose que en una importante proporción las iniciativas sirven a la comunidad extranjera a la que pertenece el emprendedor. Al igual que en el caso de régimen general, el emprendedor comunitario reside en España varios años antes de emprender, siendo la media de este colectivo al menos cinco años superior a la de régimen general.

En la Figura 39 se presenta la distribución del origen de los emprendedores extranjeros en Madrid. Como se puede ver, las mayores contribuciones extranjeras proceden de Bolivia, Italia, Argentina y Francia. La media de años de residencia de los emprendedores de régimen general es de 7 años en Madrid y la de los emprendedores de régimen comunitario es de 10 años. Dado que estas medias están más distanciadas a nivel estatal, parece que en Madrid es más rápido el proceso de incorporación de extranjeros a la actividad emprendedora que en el resto de España en general.

Figura 39. Distribución de los emprendedores madrileños en función de su país de origen



Rasgos medios del emprendedor potencial, naciente, nuevo, consolidado y que ha abandonado una actividad el año 2010

En la Figura 40, se presentan los perfiles de los diferentes actores que componen el proceso emprendedor: emprendedores potenciales, nacientes y nuevos; empresarios consolidados y los que han abandonado una actividad en los doce meses previos a la encuesta GEM 2010.

En todos los perfiles la participación masculina es superior a la femenina. No obstante, la proporción de mujeres con intención emprendedora es elevada de cara a los próximos tres años, lo que podría implicar, de materializarse, un aumento de la TEA femenina a corto plazo en la ciudad de Madrid.

La edad media de los perfiles aumenta a medida que nos adentramos en el proceso emprendedor, de forma que los que tienen intención de emprender forman el colectivo de edad media más joven y los empresarios y empresarias consolidadas muestran la edad media más elevada. También es superior la edad media de los que abandonan, si bien no tanto como la del perfil de los empresarios consolidados.

El hogar medio de todos los perfiles se sitúa en unas tres personas. Los estudios más típicos son los superiores, si bien, en las distribuciones de empresarios consolidados y que han abandonado, se ha advertido una proporción notable de personas con estudios primarios. Lo mismo sucede con el nivel de renta: predominan las personas que pertenecen al tramo superior, pero en estas dos fases del proceso también han tenido una presencia significativa las de renta baja.

La presencia de personas con formación específica emprendedora es notable en todas las fases del proceso, especialmente en el período naciente. También en la fase potencial este indicador arroja un porcentaje interesante, lo que unido al hecho de que un 27% de estas personas no tenía trabajo en el momento de la encuesta, pone de manifiesto que hay un contingente de candidatos para iniciar nuevos negocios, que es importante captar para el emprendimiento de la ciudad.

Figura 40. Perfil medio de los agentes que integran el proceso emprendedor en Madrid el año 2010



Motivación del emprendimiento y actitudes ante el mismo

Motivación del emprendimiento

La Figura 41 desglosa la tasa de actividad emprendedora total del 2010 de Madrid, en función de la motivación que subyace tras los emprendimientos nacientes y nuevos. En ella se observa que predomina el emprendimiento por oportunidad, si bien, la proporción de emprendimiento por necesidad es elevada con respecto a las cifras que se venían dando en España bajo un clima

Clasificación de la actividad emprendedora en función de su motivación

El Proyecto GEM clasifica en tres categorías las iniciativas emprendedoras en función del tipo de motivación que las impulsó:

- 1) Por aprovechamiento de una oportunidad
- 2) Por necesidad o falta de alternativas de trabajo
- 3) Por otros motivos

Asimismo, la información recabada por el observatorio, también permite el análisis de la proporción de casos en que la persona emprende para alcanzar:

- a) Mayor independencia laboral
- b) Un aumento significativo de la renta
- c) El mantenimiento de la renta
- d) Otros motivos
- e) El desarrollo o diversificación de un negocio familiar previo

En la primera parte de este capítulo, se proporciona amplia información acerca de este apartado que caracteriza el fenómeno emprendedor.

En la segunda parte, en cambio, se atiende al estudio de las actitudes de la población en general respecto del emprendimiento, y se comparan con las que muestran aquellas personas que están involucradas de alguna forma en el proceso emprendedor.

Actitudes frente al emprendimiento

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.

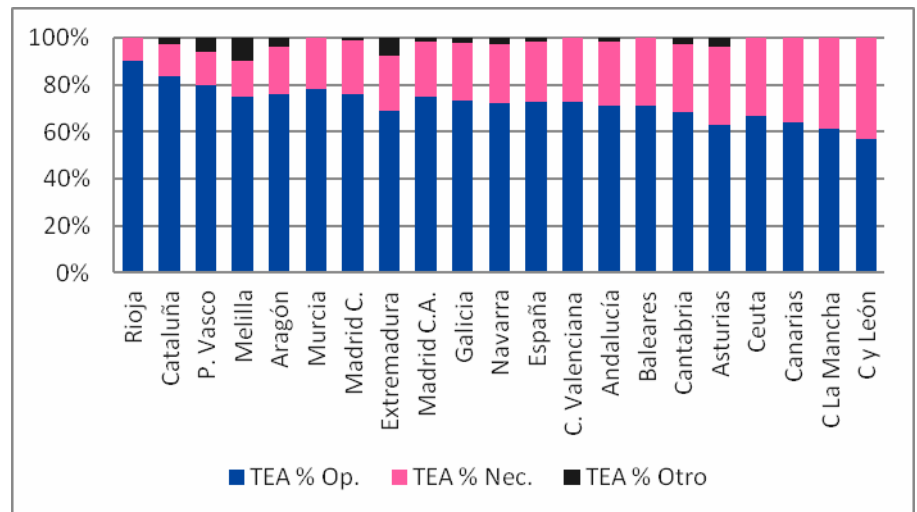
Entre estas características hay que destacar: la posesión de red social emprendedora, la capacidad percibir oportunidades, la posesión de habilidades y conocimientos para emprender, el grado de miedo al fracaso y el espíritu competitivo. En este apartado se ofrece información acerca de la prevalencia de estas características en la población.

económico favorable. Sin embargo, el porcentaje de emprendimiento por necesidad de ámbito nacional supera en dos puntos porcentuales al de la ciudad de Madrid, como se puede ver en la Figura 42.

Figura 41. Desglose de la actividad emprendedora total en función de la principal motivación de creación de las iniciativas

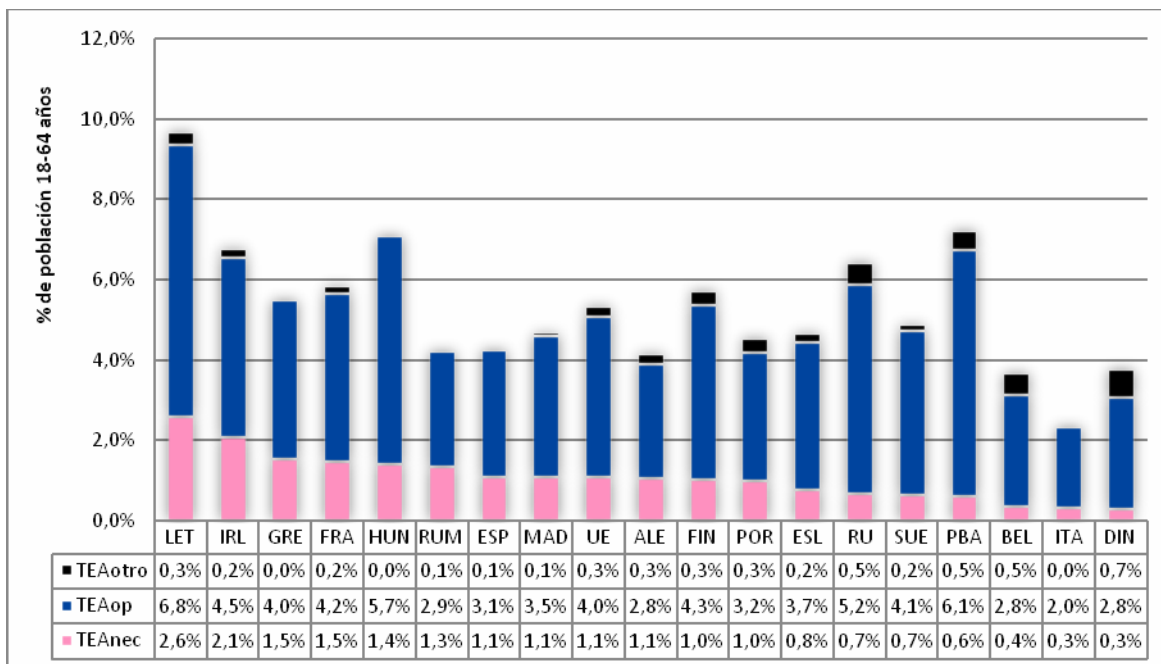


Figura 42. Distribución de la tasa total de actividad emprendedora en función de su principal motivación: comparación territorial ordenada en función de la actividad motivada por la necesidad



En el contexto GEM de la Unión Europea, Madrid y España quedan apenas por encima de la media de los países participantes en la edición 2010 en cuanto a la tasa de actividad emprendedora por necesidad, circunstancia que debe achacarse al actual clima económico. 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. Letonia es el país GEM de la UE con la mayor tasa de emprendimiento por necesidad del 2010, y Dinamarca la nación que la presenta más baja. La situación se puede ver en la Figura 43, en que los países han sido ordenados de mayor a menor TEA por necesidad.

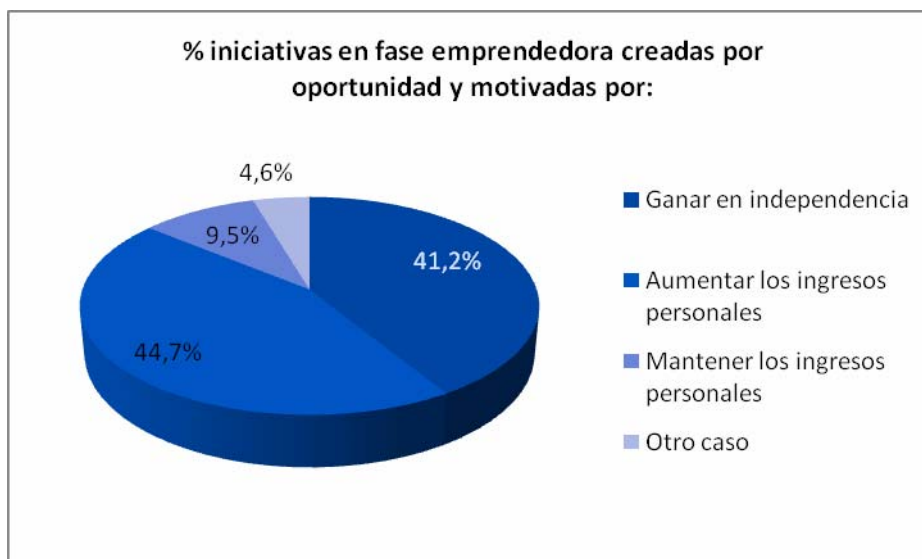
Figura 43. Posición de la ciudad de Madrid y de España en el contexto GEM de la UE en cuanto a las tasas de emprendimiento por oportunidad, necesidad y otros motivos



Además de la motivación principal para emprender, GEM analiza otras secundarias, especialmente en referencia al aprovechamiento de oportunidades. Así, el observatorio se ha interesado desde hace unos años en investigar si el emprendedor tomaba esta alternativa profesional debido a un deseo de independencia, debido a la búsqueda de una mejora en sus ingresos o, simplemente para mantenerlos. Con ello, el observatorio ha querido analizar posibles diferencias culturales entre los emprendedores de diversos países, pues el trasfondo cultural puede promover un emprendimiento caracterizado por el ánimo de lucro, por el mantenimiento de unos ingresos, o bien que permita el desarrollo profesional con mayor calidad de vida.

El nivel de desarrollo económico de España, ha venido propiciando una mayor identificación del emprendedor con la búsqueda de calidad de vida profesional por medio de la independencia, de forma que esa ha sido la respuesta mayoritaria de los emprendedores desde el año 2005. Sin embargo, en los tres últimos años, se aprecian cambios significativos en esta distribución. Así, por ejemplo, la búsqueda de independencia ha disminuido, mientras que han aumentado progresivamente las proporciones de los emprendedores que han buscado mantener sus ingresos o que han tenido otros motivos para emprender. En la ciudad de Madrid, las respuestas mayoritarias obtenidas se refieren al deseo de incrementar los ingresos personales y al de trabajar de forma independiente, siendo muy marginales los otros motivos, tal y como se puede ver en la distribución de la Figura 44. Por consiguiente, el ánimo de lucro destaca como motor del emprendimiento madrileño, correspondiéndose este trasfondo cultural con la vocación de la ciudad de posicionarse entre los centros de negocios internacionales más dinámicos del mundo.

Figura 44. Distribución de los indicadores de motivaciones secundarias en el emprendimiento por oportunidad de la ciudad de Madrid



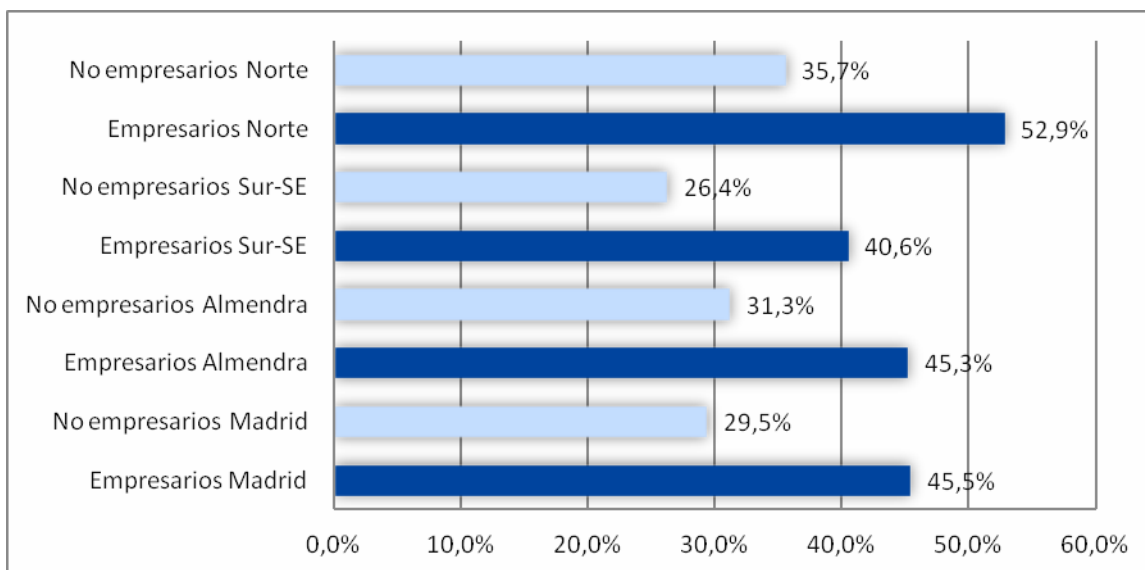
Actitudes ante el emprendimiento

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 e incluso, de que lleguen a desear imitarlo. En España, la proporción de personas que poseen red social es bastante moderada en la población no involucrada en el proceso emprendedor y superior, aunque discreta en la población involucrada. El año 2010, un 32,4% de la población no involucrada afirma conocer a emprendedores recientes, mientras que este porcentaje sube hasta un 50,3% en la población involucrada.

En la ciudad de Madrid, las cifras son algo menores tanto en la población involucrada en algún tipo de empresa, ya sea en fase emprendedora o consolidada, como en la que no lo está, si bien, la distribución varía en función de las tres zonas consideradas en el estudio. Así, en la zona Norte, que se ha revelado como la más dinámica en cuanto a emprendimiento se refiere, arroja un porcentaje superior al de la media española en cuanto a posesión de red social, tanto entre la población empresaria como entre la que no lo es. En cambio, en la zona Sur-Sureste, la menos dinámica en cuanto a emprendimiento, los porcentajes de población que posee cierta red social de conocimiento de emprendedores, quedan por debajo de la media madrileña y de la española. Finalmente, en la Almendra Central, los resultados obtenidos están prácticamente alineados con la media de la ciudad y quedan en una posición intermedia entre el Norte y el Sur-Sureste. Todo ello está descrito en la Figura 45.

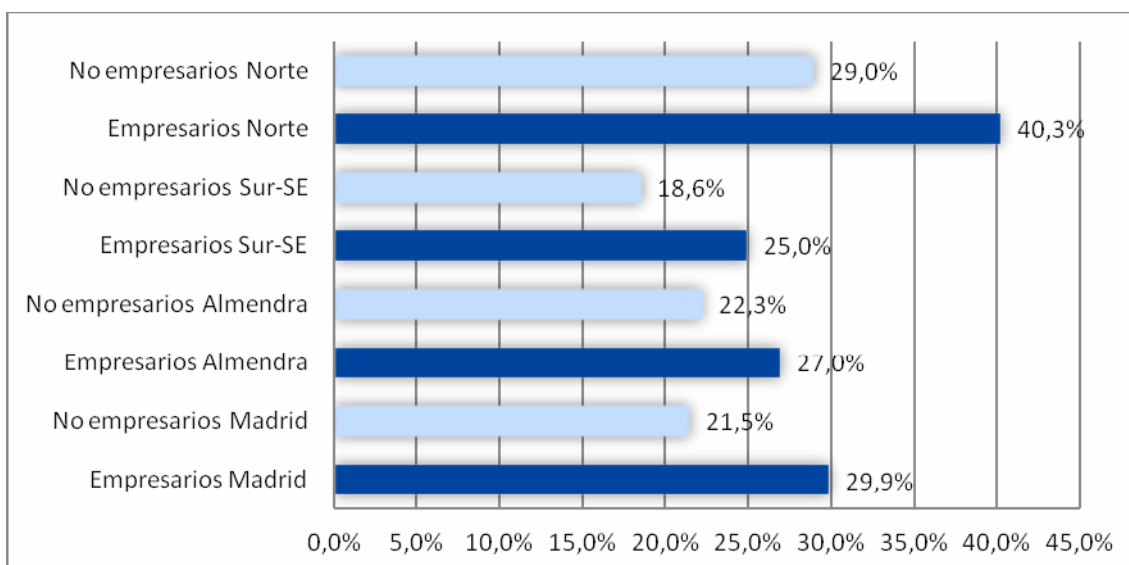
Figura 45. Posesión de red social emprendedora entre la población involucrada en el proceso empresarial y entre la población no involucrada en el mismo



Percepción de oportunidades

La capacidad de percepción de oportunidades para emprender en el entorno inmediato, difiere en su prevalencia al comparar la que transmite la población involucrada en el proceso empresarial con la que se plasma en la población no involucrada. Así, el colectivo empresario, muestra habitualmente, una mayor tasa de personas capaces de captar oportunidades para emprender en los seis meses siguientes a la encuesta GEM. Este fenómeno también se da en la población de Madrid, tal y como se aprecia en la Figura 46, en la que además se ve claramente como en la zona Norte, la proporción de personas involucradas que percibe oportunidades emprendedoras es muy superior a la media de la ciudad.

Figura 46. Percepción de 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



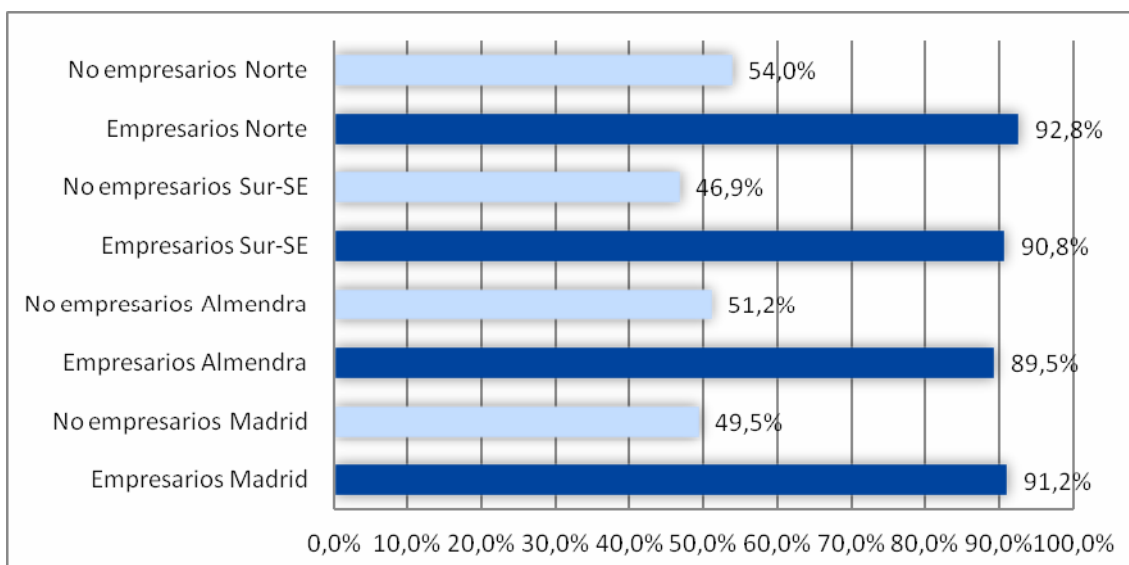
Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender

GEM España ha medido desde el año 2008 el impacto de la formación específica para emprender en la población, habiendo constatado que la tasa de posesión de la misma es notable, pues cerca de un 50% de la población en general, afirma haberla recibido en algún momento de su vida. Este hecho, concuerda perfectamente con los datos de auto reconocimiento de posesión de conocimientos, experiencia y habilidades para emprender, pues el porcentaje de personas no involucradas en el proceso emprendedor que afirman tenerlos se mueve en torno a esa cifra. En Madrid se observa el mismo resultado, si bien, en el caso de la zona Sur-Sureste es algo más bajo.

Sin embargo, en España, esta formación se recibe mucho más intensamente en la etapa post escolar, y su carácter es mayoritariamente voluntario, evidenciando la necesidad de un mayor avance en cuanto a su implantación en programas educativos formales, tanto en la etapa escolar como en la universitaria. Los recientes estudios que se están llevando a cabo en el seno del proyecto 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 involucración 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 pro actividad de los empleados por cuenta ajena de cualquier entidad u organización, por lo que, es aconsejable su implantación desde cualquier punto de vista.

La clase empresarial madrileña, auto reconoce en su inmensa mayoría, estar en posesión de los conocimientos, habilidades y experiencia necesarios para desarrollar un pequeño negocio, características que también se atribuye la mitad de la población no involucrada en procesos empresariales, dato que es importante porque supone una cierta garantía para el desarrollo del emprendimiento potencial y del que se pueda llevar a cabo por necesidad.

Figura 47. Auto reconocimiento 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

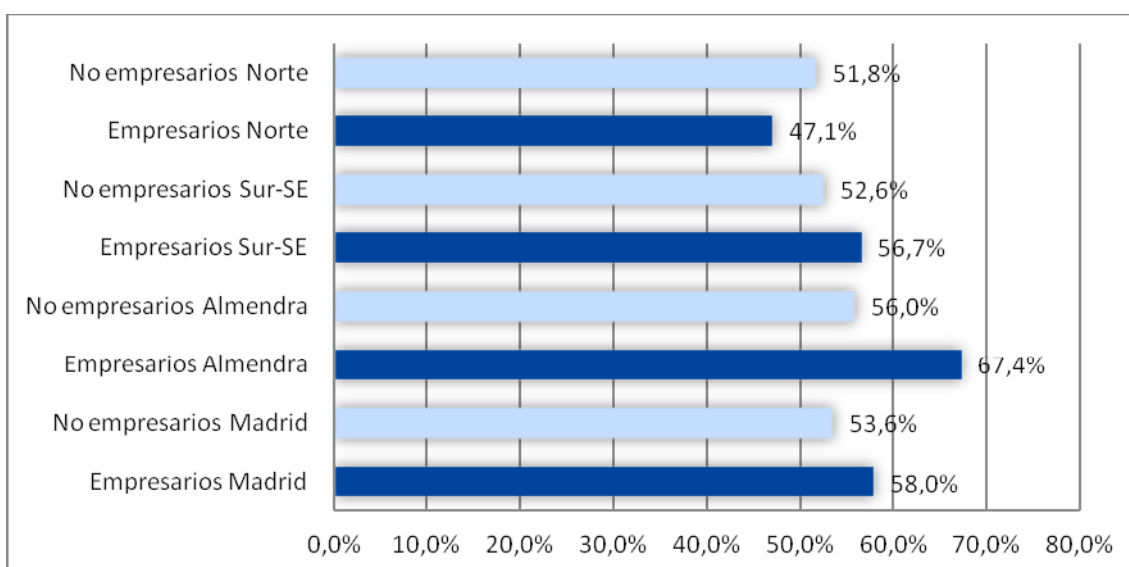


El temor al fracaso como un obstáculo para emprender

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 ambiental. En España, desde la implantación del observatorio GEM, se ha venido observando una evolución positiva en cuanto a su arraigo en la sociedad, con un cambio de tendencia hacia la negatividad el año 2006, que comienza a recuperarse el año 2010.

Los datos de la Figura 48 muestran los porcentajes de población madrileña involucrada en el proceso emprendedor y no involucrada para los cuales este temor no sería un obstáculo. Como se puede apreciar, el colectivo empresario es, proporcionalmente, menos temeroso que el que no lo es en todas las zonas salvo en el Norte, hecho que llama la atención por tratarse de la parte más dinámica de la ciudad en cuanto a emprendimiento. Los empresarios de la Almendra Central constituyen el colectivo menos averso al riesgo del conjunto de la ciudad.

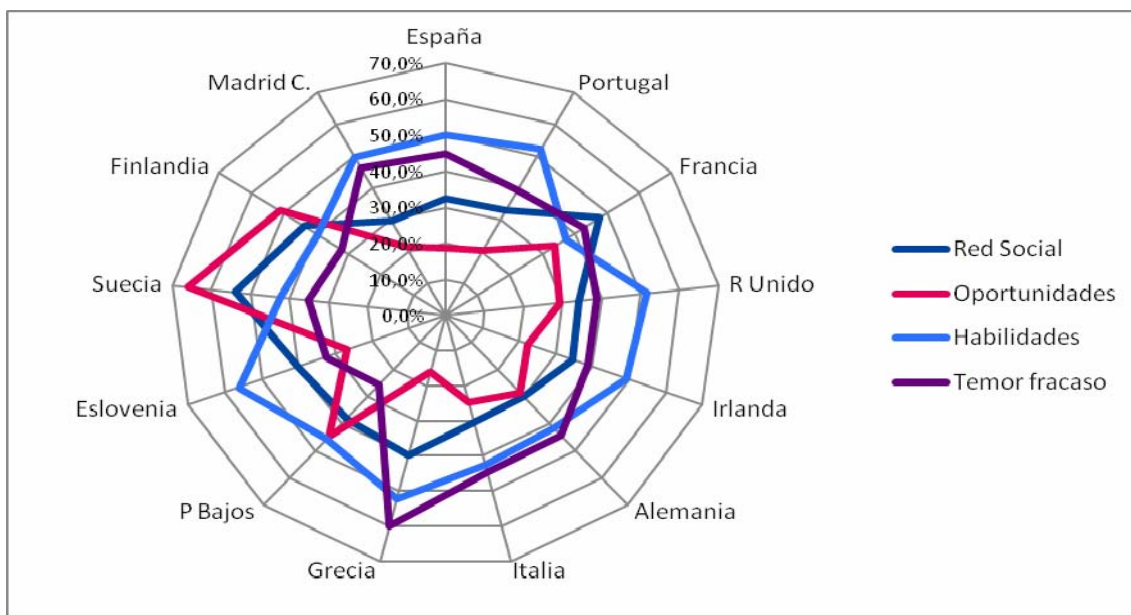
Figura 48. Tasa de personas que no temen al fracaso como obstáculo para emprender entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo



Posicionamiento de la ciudad de Madrid en la UE del mismo grado de desarrollo económico, acerca de las principales componentes de la actitud emprendedora de la población

En la Figura 49 se compara la prevalencia de los cuatro elementos principales sobre actitud emprendedora que analiza el observatorio GEM en la población (considerando conjuntamente la involucrada y la que no lo está en procesos empresariales), de los países participantes de la UE que pertenecen al grupo económico más desarrollado. Los datos son estimaciones sobre población total de 18-64 años. Suecia destaca en detección de oportunidades y red social, Madrid, España, Portugal, Reino Unido e Irlanda en habilidades y conocimientos para emprender y en Grecia se ha obtenido el porcentaje más elevado en cuanto a temor al fracaso como obstáculo para el emprendimiento.

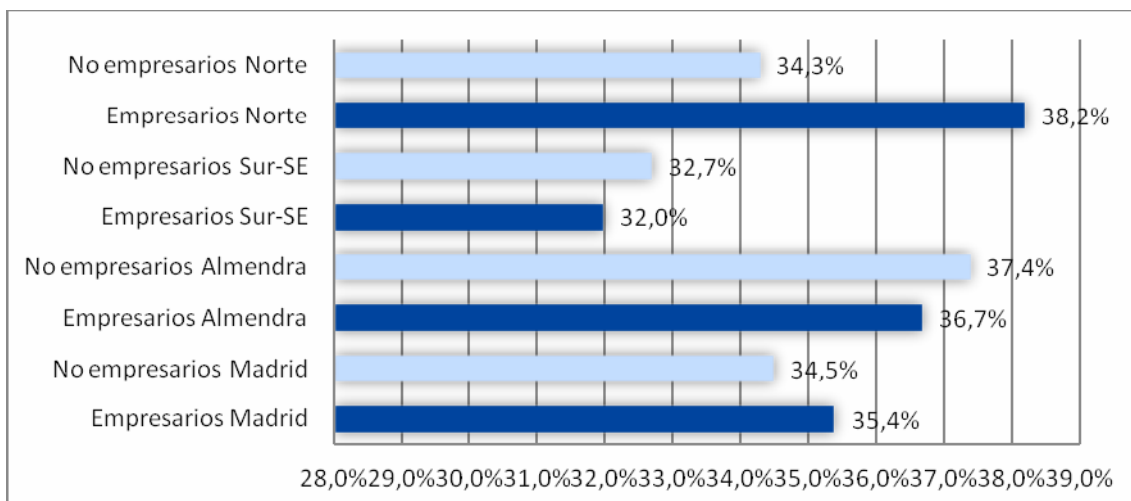
Figura 49. Prevalencia de actitudes emprendedoras en la población: comparación en el entorno GEM de la UE



Preferencia por una sociedad competitiva

La competitividad es un rasgo que se considera deseable en un emprendedor. GEM mide la presencia de esta característica entre la población por medio de una selección subjetiva de las personas al invitarles a escoger entre la preferencia de una sociedad igualitaria en cuanto a estándares de vida o una que no lo sea. Entendiendo que al elegir esta segunda opción, las personas se definen como más competitivas, en la Figura 50 se presenta la tasa de las que se identifican con esta opción en la ciudad de Madrid y en las zonas consideradas dentro de la misma. Las tasas obtenidas son moderadas, al igual que sucede con España en su conjunto. Sin embargo, dos colectivos se revelan como algo más competitivos: los empresarios de la zona Norte y la población no empresaria de la Almendra Central. El primer resultado concuerda con el mayor dinamismo emprendedor de esa zona y, el segundo puede tener explicación en el estatus social.

Figura 50. Tasa de personas que no desean una sociedad igualitaria desde el punto de vista de la renta, evidenciando así su espíritu más competitivo, entre la población involucrada en el proceso empresarial y entre la población no involucrada en el mismo

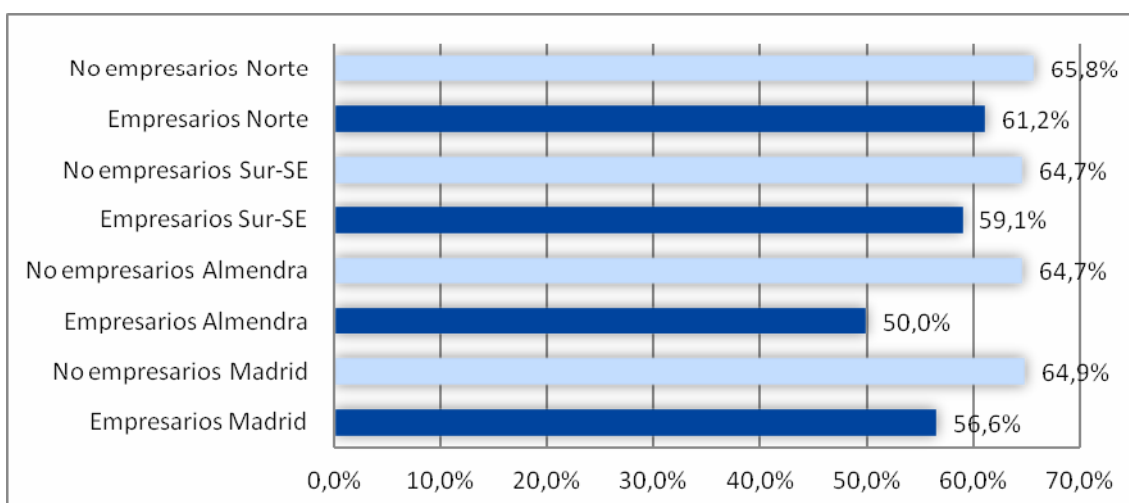


Emprender es una buena opción profesional

Otra actitud de importante impacto en la promoción de la actividad emprendedora en la población de cualquier territorio, es la que se percibe en torno a la valoración del emprendimiento como carrera profesional. Si la sociedad no valora el emprendimiento como profesión, es difícil que transmita el mensaje de su importancia y de las oportunidades que ofrece, especialmente entre los jóvenes que van a iniciar su trayectoria laboral.

En la Figura 51, se proporcionan los porcentajes de población involucrada y no involucrada en el proceso emprendedor que piensan que emprender es una buena opción profesional en la ciudad de Madrid. Los porcentajes de personas que piensan que emprender es una buena carrera profesional, son superiores entre la población no involucrada, si bien, todas las tasas de población involucrada superan o igualan el 50%. La zona Norte de Madrid, destaca, de nuevo, en cuanto a proporcionar mayores porcentajes de respuesta positiva hacia un factor que apoya la mentalidad emprendedora.

Figura 51. Tasa de personas que piensan que emprender es una buena opción profesional, entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo



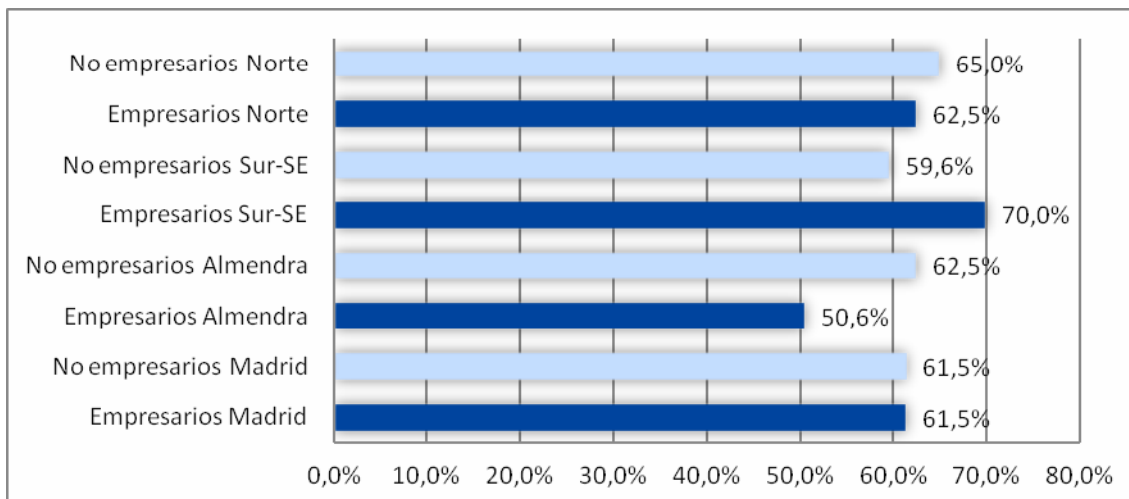
El emprendimiento de éxito conduce a un buen estatus social y económico

Relacionada con la valoración del emprendimiento como carrera profesional, está la opinión acerca del resultado que con ella se puede conseguir. GEM mide la tasa de personas de la población que opinan que si un emprendedor tiene éxito en su iniciativa, puede lograr un estatus social y económico elevado.

En la Figura 52, se presentan los resultados de este indicador en la ciudad de Madrid y en las tres zonas consideradas dentro de la misma. Los porcentajes de población que opina que realmente se puede lograr ese estatus son notables y se mueven en torno al 50 y 60% dependiendo de la zona y de la involucración en el proceso empresarial. En este indicador es importante señalar que la percepción del colectivo involucrado en el proceso emprendedor no es muy diferente de la de la población que no lo está, y más bien tendente a quedar por debajo. En el caso de Madrid también se observa este fenómeno salvo en el caso de los empresarios de la zona Sur-Sureste, en que una mayor proporción opina que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica para el emprendedor. Evidentemente, en la consideración de estos indicadores, es importante tener presentes las diferencias que se pueden producir, en cuanto a valoración de la

clase empresarial, por causa del sector en que desarrollan sus actividades, la ubicación geográfica de los negocios, el grado de competencia afrontado y otras variables.

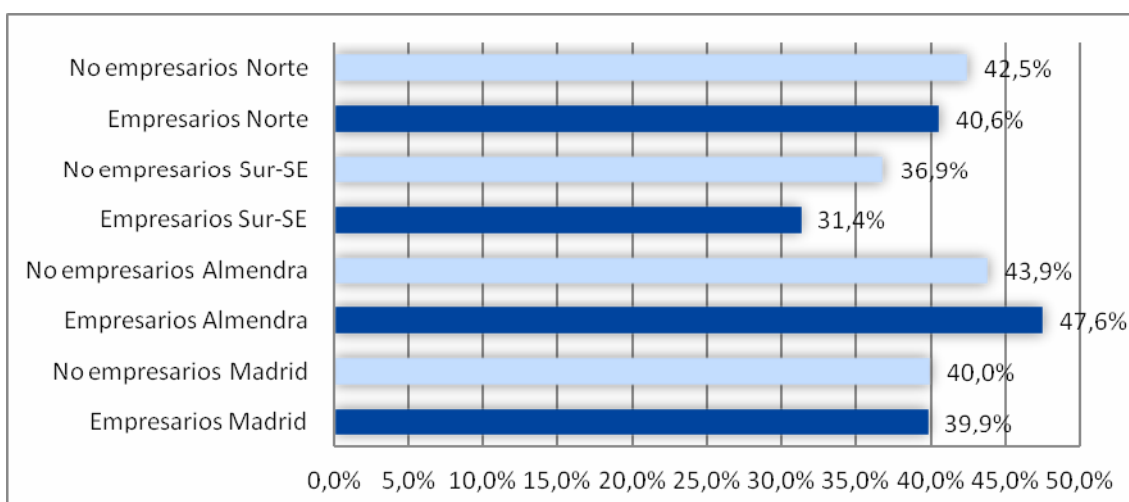
Figura 52. Tasa de personas que piensan que el emprendimiento exitoso se traduce en una buena posición social y económica para el emprendedor, entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo



Los medios de comunicación españoles ofrecen frecuentemente historias y noticias sobre emprendedores exitosos

La labor de los medios de comunicación es imprescindible a la hora de transmitir los resultados del proceso emprendedor en una nación, y sus noticias tienen también un efecto de red social indirecta, pues al poner ejemplos de empresarios de éxito pueden llamar a la imitación. Alrededor de un 40% de los madrileños involucrados en empresas opinan que los medios proporcionan noticias sobre emprendimientos de éxito con regularidad, lo mismo que la población no involucrada. En cambio, por zonas se dan matices, siendo los empresarios del Sur-Sureste los que menos piensan que tiene lugar esta cobertura, arrojando una tasa de casi 9 puntos porcentuales por debajo de la meda acerca de este tema.

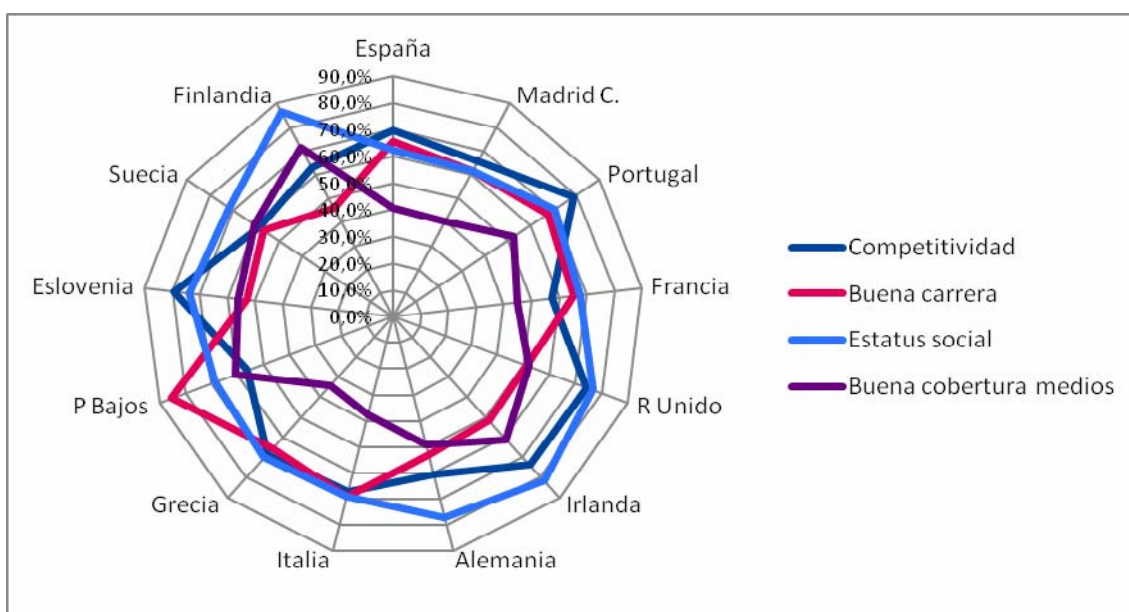
Figura 53. Tasa de personas que piensan que los medios de comunicación difunden historias y noticias sobre emprendimiento de éxito, entre la población involucrada en el proceso emprendedor y entre la población no involucrada en el mismo



Posicionamiento de Madrid y de España en la UE del mismo grado de desarrollo económico, acerca de elementos de apoyo social al emprendimiento

En la Figura 54 se compara la prevalencia de cuatro elementos sociales de apoyo al emprendimiento que analiza el observatorio GEM en la población de los países participantes de la UE que pertenecen al grupo económico más desarrollado. Los datos son estimaciones sobre población total de 18-64 años. Francia, Países Bajos y Suecia destacan como sociedades con espíritu competitivo (menos población que desea una sociedad igualitaria), los Países Bajos en consideración del emprendimiento como buena carrera profesional, Finlandia en asociar el logro de un elevado estatus social al emprendimiento de éxito y también en apreciar una buena cobertura mediática sobre los emprendedores. La ciudad de Madrid ocupa posiciones intermedias en cuanto a competitividad de su sociedad, consideración del emprendimiento como buena carrera profesional y consecución de un elevado estatus a través del emprendimiento de éxito, y lo mismo le sucede en cuanto a la cobertura mediática de casos de emprendedores recientes, elemento que es el más crítico de los cuatro en casi todos los países de la muestra.

Figura 54. Prevalencia de elementos sociales de apoyo al emprendimiento en la población: comparación en el entorno GEM de la UE



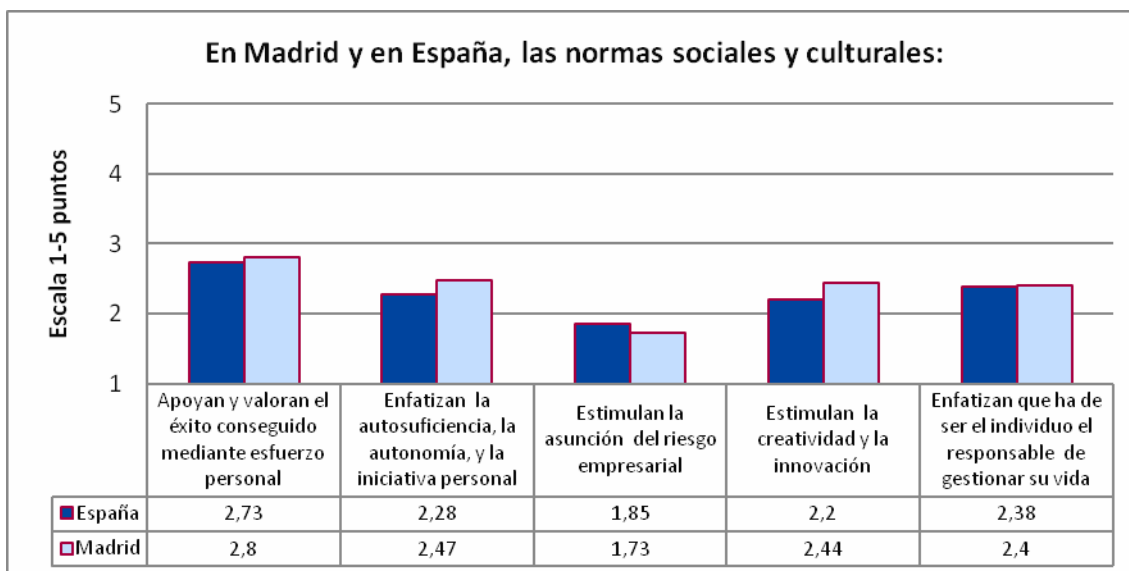
La opinión de los expertos GEM de la ciudad de Madrid acerca de las actitudes frente al emprendimiento

Los expertos entrevistados por GEM en la ciudad de Madrid, proporcionan una opinión indirecta acerca del estado de las actitudes de la sociedad frente al emprendimiento. Las Figuras 55, 56, 57 y 58, la sintetizan y muestran la valoración media de su visión de las actitudes de la población frente a los mecanismos que promueven el emprendimiento el año 2010. Estas valoraciones se realizan en escalas de Likert de 5 puntos en que el 1 significa que el experto piensa que la afirmación propuesta es completamente falsa y el 5 significa que es completamente cierta.

El estado de las normas sociales y culturales es valorado como discreto por parte de los expertos de la ciudad de Madrid. El punto más crítico, y en que los expertos madrileños coinciden con los del

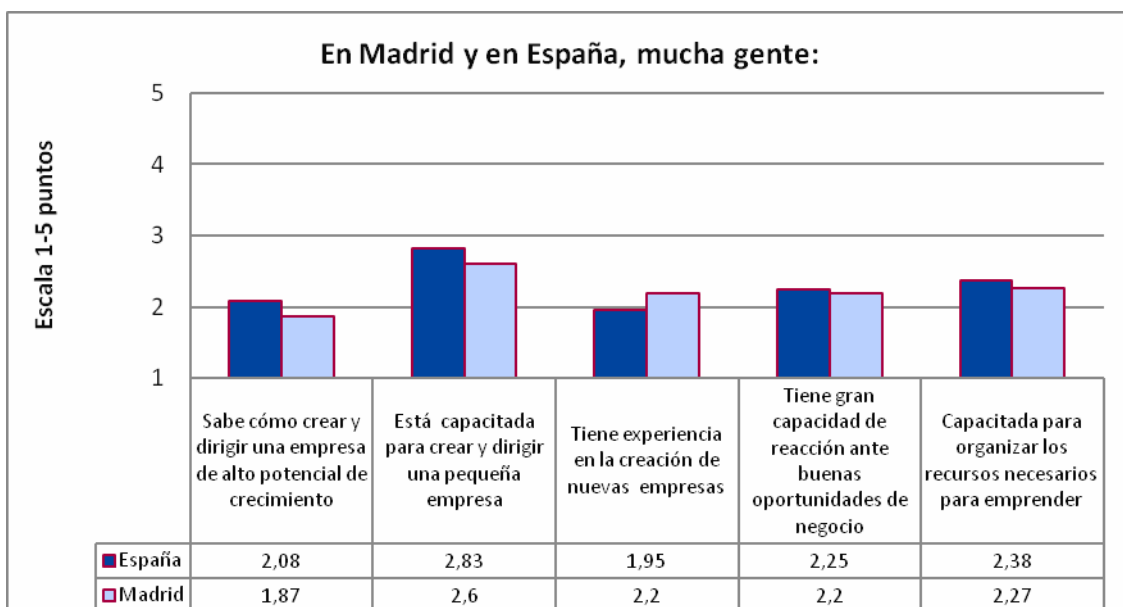
resto de España, es que tiende a ser falso que se estimule la asunción del riesgo empresarial. En cambio estos expertos posicionan mejor a la capital en cuanto a que la sociedad a la que pertenecen tiende a apoyar y valorar el éxito conseguido mediante el esfuerzo personal. También, aunque menos favorable, sigue siendo mejor la percepción de los expertos madrileños en cuanto al fomento social de la autosuficiencia y autonomía y el estímulo de la creatividad e innovación. Su opinión está muy alineada con la del resto de España en cuanto a que los individuos sean responsables de gestionar su vida, aspecto en que los españoles, en general, tenemos que mejorar.

Figura 55. Opinión media de los expertos acerca del estado de las normas sociales y culturales



Los expertos de Madrid, y también del resto de España, han valorado como más bien falsas las afirmaciones que se les han propuesto acerca de la capacidad emprendedora de la población. El apartado más cercano a un estado aceptable es el relacionado con la capacidad para crear y dirigir pequeñas empresas, rasgo que, como se ha visto anteriormente se auto reconoce un importante segmento de la población, tanto madrileña como del resto del país.

Figura 56. Opinión media de los expertos acerca del estado de la capacidad emprendedora



Los expertos son más optimistas en cuanto a sus opiniones acerca de la existencia de oportunidades para emprender en Madrid. Así, consideran que el grado de existencia de oportunidades es algo más que aceptable y viene aumentando en los últimos cinco años. De hecho, tiende a ser más cierto que falso que hay más oportunidades que gente preparada para explotarlas. Ahora bien, los expertos matizan tiende a ser falso que sea fácil para las personas el explotar oportunidades empresariales y que haya muchas y buenas oportunidades de crear empresas de rápido crecimiento. La situación percibida para España en su conjunto es algo menos optimista.

Figura 57. Opinión media de los expertos acerca del estado de las oportunidades emprendedoras

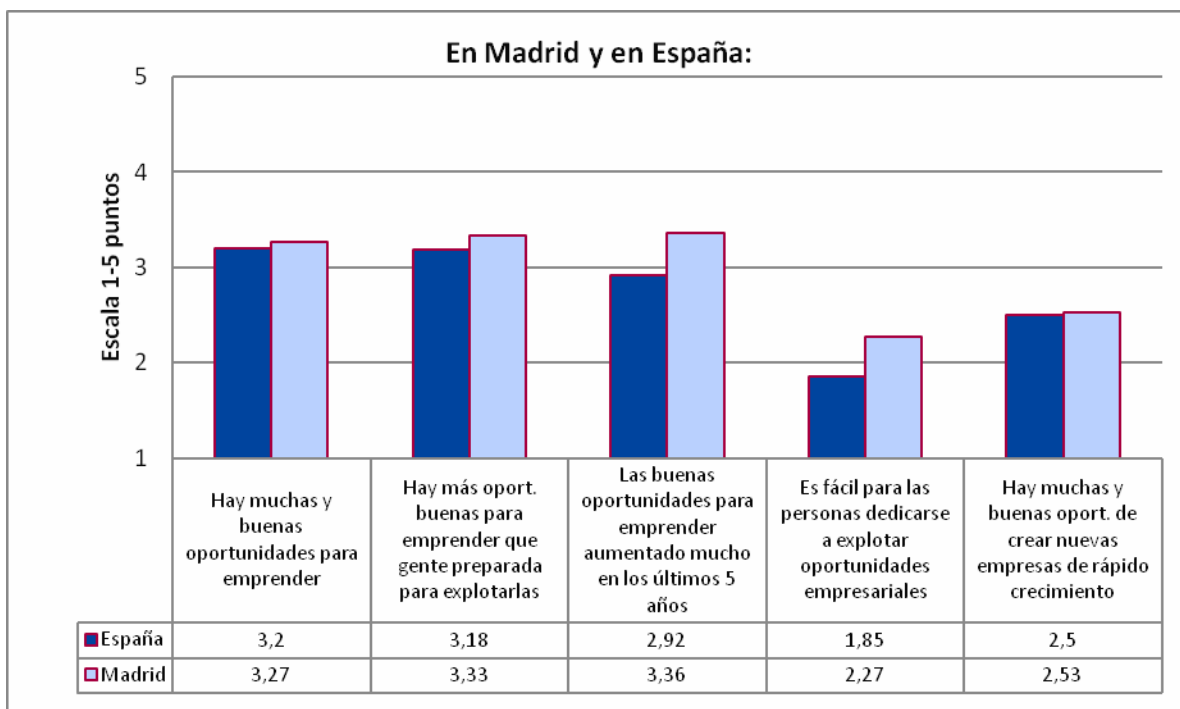
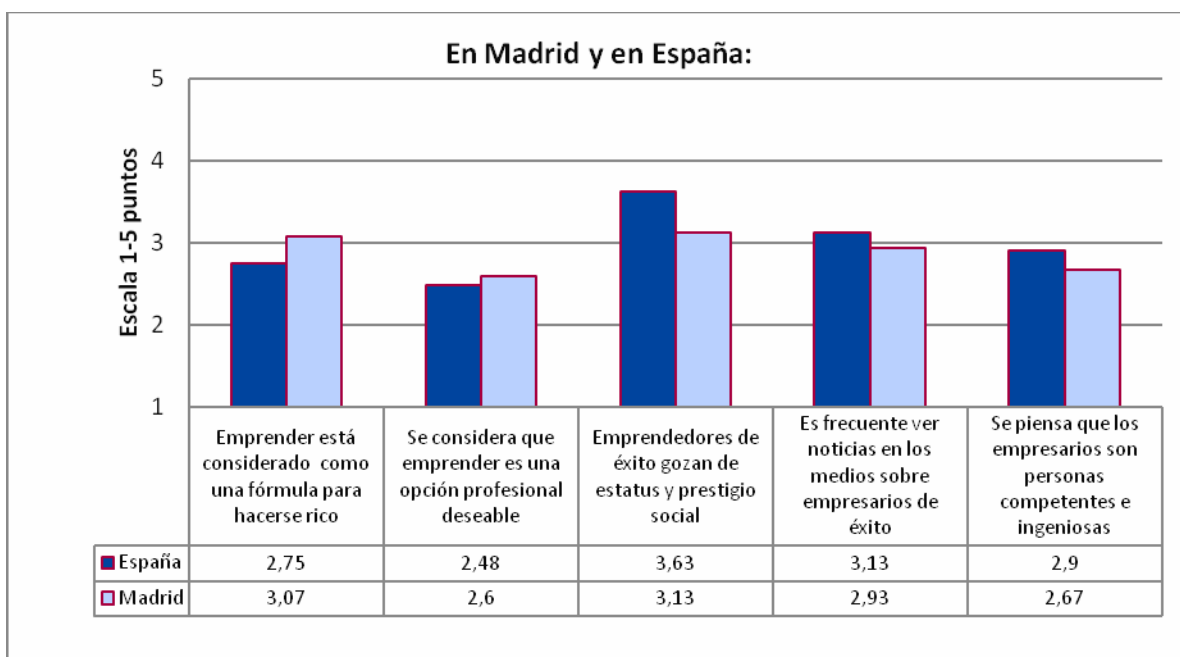


Figura 58. Opinión media de los expertos acerca del estado de los mecanismos motivadores



La caracterización de la actividad emprendedora desde la óptica GEM

El observatorio GEM permite clasificar a las actividades en fase emprendedora y también consolidada en función de las siguientes variables:

- Sector de actividad
- Número de propietarios
- Dimensión en empleo actual
- Expectativa de empleo a 5 años vista
- Grado de innovación en producto
- Nivel de competencia afrontado
- Antigüedad de las tecnologías utilizadas
- Nivel tecnológico del sector
- Internacionalización y su intensidad
- Expectativas de crecimiento

En este apartado, se proporcionan datos generales acerca de la distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas en relación a estos factores, obteniéndose una caracterización general de la empresa española. Asimismo, se aporta un análisis temporal de los últimos cinco años acerca de estos indicadores, que permite valorar la evolución de las características de las empresas.



Finalmente, en la Figura 58, se aprecia que los expertos consideran más bien cierto que los emprendedores de éxito gozan de estatus y prestigio social, y están moderadamente convencidos de que emprender sea considerado, en estos momentos, una forma de hacerse rico con relativa facilidad. En cambio son más prudentes a la hora de valorar que sea una opción profesional deseable, aunque los medios de comunicación tienden a difundir noticias sobre emprendedores de éxito. Tampoco afirman con aplomo que los empresarios sean considerados personas competentes e ingeniosas en la ciudad.

Estas variables, consideradas como relacionadas con los mecanismos de motivación para emprender, proporcionan un diagnóstico discreto para Madrid, con luces y sombras. Sin embargo, los expertos que las han valorado respecto de España en su conjunto, tampoco han proporcionado un diagnóstico esencialmente diferente, salvo en el caso de la existencia de oportunidades, que es menos favorable que en Madrid.

Características de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

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 (48,6% del total), seguido a cierta distancia por las empresas del sector por las del sector servicios a otras empresas (25,7% del total), por las del sector transformador o industrial (21,4% del total) y por las del sector extractivo o primario (4,3% del total). Después de dos años sucesivos de disminución, el sector de servicios a otras empresas, ha recuperado prácticamente el mismo nivel de iniciativas en el que se situaba el año 2007. No ha sucedido lo mismo con el sector extractivo, donde se sigue registrando una tendencia a la baja, iniciada en el 2009, cuando el emprendimiento, en este apartado, se redujo casi a la mitad del registrado en el 2008. El sector orientado al consumo, en cambio, ha seguido creciendo y aglutinando más emprendimiento, posiblemente porque el negocio típico necesita menos inversión que en los dos primeros sectores.

En la ciudad de Madrid, la distribución sectorial es diferente. Así, el sector extractivo, apenas tiene presencia en la actividad tanto emprendedora como consolidada. Este resultado es lógico porque hablamos de un espacio en el que los negocios empresariales asociados a la agricultura, ganadería, pesca, silvicultura y similares, no tienen realmente ni espacio ni materias primas para ser desarrollados. Tan sólo en determinadas zonas de la ciudad es posible realizar alguna actividad industrial concreta como pueden ser las derivadas del reciclaje, cuidado del medio ambiente, energías

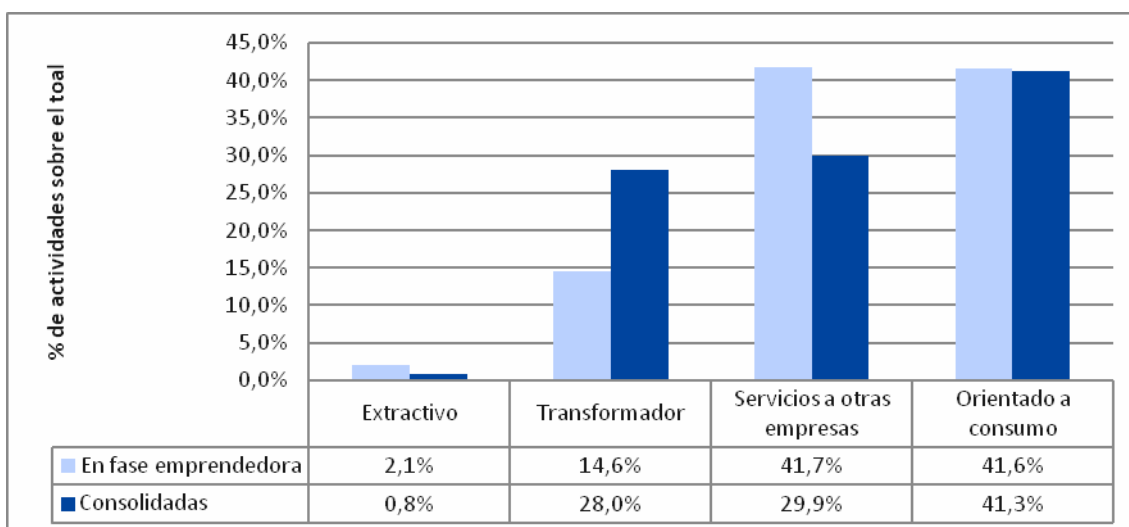
renovables, viveros, cuidado de animales (perros, especialmente) y tal vez alguna otra que también suele clasificarse en este sector.

Tampoco el sector transformador o industrial representa un porcentaje sustancial de la actividad emprendedora, aunque sí que está más desarrollado en el tejido empresarial consolidado. Los motivos son parecidos al caso anterior y, salvo industrias que requieran espacios relativamente reducidos, que no sean contaminantes y cuyo desarrollo en el seno de una ciudad sea factible, también resulta lógico que gran parte de las nuevas empresas transformadoras se vayan estableciendo en el extrarradio de la ciudad o en emplazamientos aún más alejados de ella. Las industrias que se desarrollan en Madrid están relacionadas con materiales auxiliares de construcción, prefabricados, confección, edición e imprenta, alimentación, perfumería, artes gráficas y similares.

La actividad en fase emprendedora se concentra especialmente en los sectores de servicios a otras empresas y orientado al consumo, con un peso prácticamente similar de ambos. En el tejido consolidado, el sector de servicios a otras empresas tiene un peso notable, pero compartido en cuanto a importancia con el sector transformador, mientras que el sector orientado al consumo (en el que se incluyen los servicios personales), es el que aglutina la mayor parte de la actividad³.

En Madrid, al igual que en el resto de España, se está dando un crecimiento muy significativo del sector de servicios a otras empresas, tras haber sufrido una importante disminución en los años 2008 y 2009. El sector inmobiliario, incluido en este apartado y otros negocios relacionados con el sector de la construcción y gestión de viviendas y locales, fue el causante de la notable disminución de iniciativas en este sector, cuando había experimentado un fuerte auge antes de la recesión. Actualmente, el sector se nutre de negocios más diversificados, habiendo evolucionado mucho el subsector de la consultoría y asesoramiento al surgir nuevas especializaciones para servir a muchos tipos de empresas y también a la administración pública.

Figura 59. Distribución de las iniciativas en fase emprendedora y consolidada de la ciudad de Madrid en función del sector de actividad



³ La capacidad de la muestra GEM de la ciudad de Madrid es algo justa desde el punto de vista estadístico, como para proporcionar datos sectoriales por zonas. Con carácter meramente descriptivo, se han obtenido las siguientes distribuciones de la actividad en fase emprendedora en las tres zonas consideradas:

Almendra Central: 23,1% (transformador); 35,9% (servicios a empresas); 41% (orientado a consumo).
 Sur-Sureste: 6,3% (extractivo); 12,5% (transformador); 43,8% (servicios a empresas); 37,5% (orientado a consumo)
 Norte: 10% (transformador); 45% (servicios a empresas); 45% (orientado a consumo)

Número de propietarios

En la Tabla 1, se pueden ver los indicadores medios del número de propietarios de las empresas en fase emprendedora y consolidada de la ciudad de Madrid y de España en su conjunto.

En España, la propiedad de la empresa emprendedora evolucionaba al alza hasta el año 2008 en que comenzó a descender. En general, el emprendimiento en solitario es el más frecuente entre los años 2005 y 2010. Lo mismo ha venido sucediendo con la propiedad de la empresa consolidada, si bien, en los últimos dos años, el observatorio ha captado casos en que el número de propietarios es elevado, hecho que aumentó la media, pero que no ha afectado a la mediana y a la moda que permanecieron en una persona.

En Madrid, los negocios que se han creado en los últimos tres años y medio, muestran una media más elevada (2 personas), con una mediana también de dos personas, lo que significa que, por término medio, la propiedad es más compartida que en el conjunto de España. La moda, no obstante, o caso más frecuente, es de una sola persona, lo que responde al patrón general. No obstante, el emprendimiento madrileño denota cierta mayor ambición, rasgo que es positivo. En cambio, en el tejido consolidado, la media es inferior a la española, con una desviación pequeña, que no reporta casos en que haya un elevado número de propietarios. La mediana y la moda se sitúan en una sola persona, por lo que las empresas consolidadas de la ciudad que sobrepasan los tres años y medio suelen pertenecer a una sola persona en al menos el 50% de los casos.

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)	Media	Desv. Típica	Mediana	Moda
2010 España en conjunto	1,66	1,2	1	1
2010 Madrid ciudad	2,00	1,0	2	1
Empresa consolidada (+ 42 meses en el mercado)	Media	Desv. Típica	Mediana	Moda
2010 España en conjunto	2,11	20,9	1	1
2010 Madrid ciudad	1,68	1,6	1	1

Dimensión del empleo

La distribución de empresas en fase emprendedora en función del número de empleados, revela que el 70,1% de las actividades no tiene empleados. El porcentaje supera a la media española en cuatro puntos porcentuales. Sin embargo, casi un 27% de actividades tienen entre uno y cinco empleados. Este porcentaje queda un punto porcentual por debajo de la media española. Finalmente, un 2,9% de las iniciativas tiene entre 6 y 19 empleados, cifra que está dos puntos porcentuales por debajo de la media. No se han registrado actividades en fase emprendedora que tengan 20 o más empleados (ver Figura 60).

Por otro lado, la distribución de empresas consolidadas en función del número de empleados (ver Figura 61), muestra cómo el proceso de consolidación va resultando en un aumento de la plantilla

en notables proporciones de empresas. Así, entre las que están en esta fase, poco más de un 48% no tiene empleados, porcentaje que es más elevado que la media española (39,7%), mientras que un 42,5% tiene entre 1 y 5 empleados, lo que supone una proporción que casi duplica a las de la fase emprendedora, un 7,7% tiene entre 6 y 19, y un 1,5% tiene 20 y más empleados. Estos tres últimos porcentajes quedan por debajo de la media española.

Figura 60. Distribución de iniciativas en fase emprendedora en función del número de empleados, en la ciudad de Madrid y en España

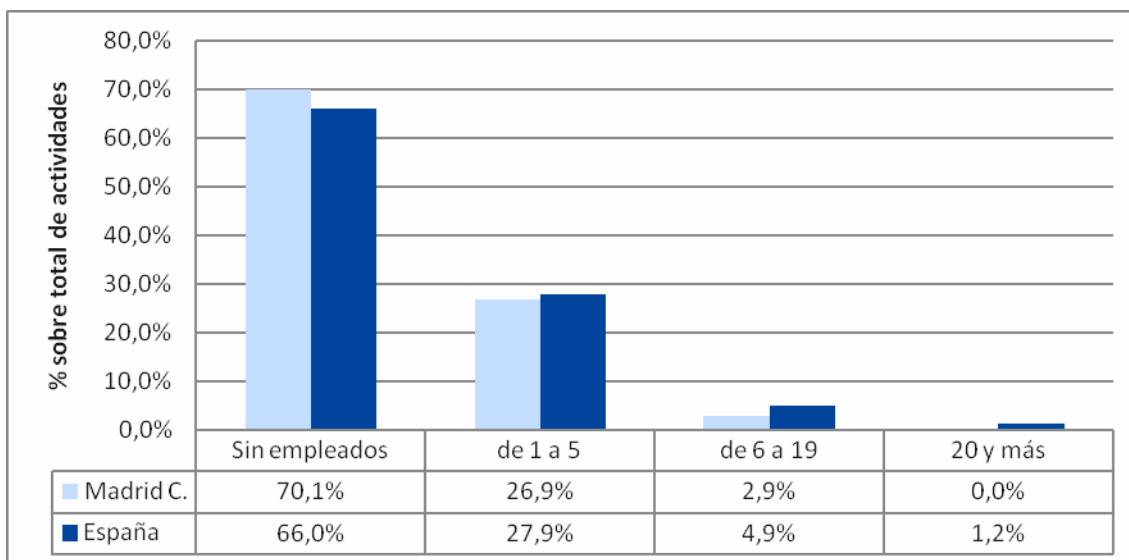
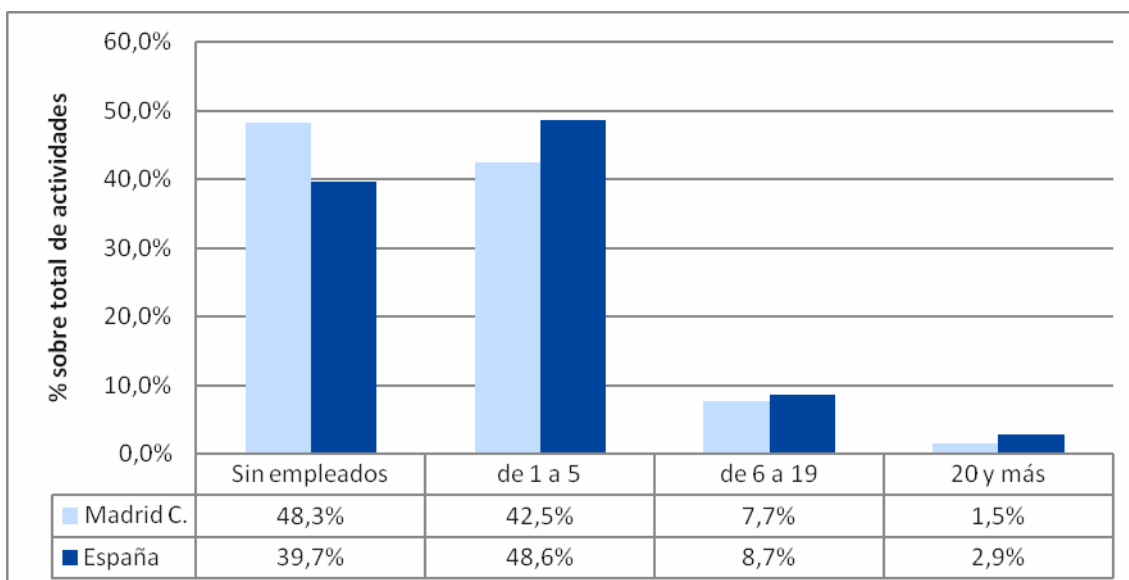


Figura 61. Distribución de iniciativas en fase consolidada en función del número de empleados, en la ciudad de Madrid y en España



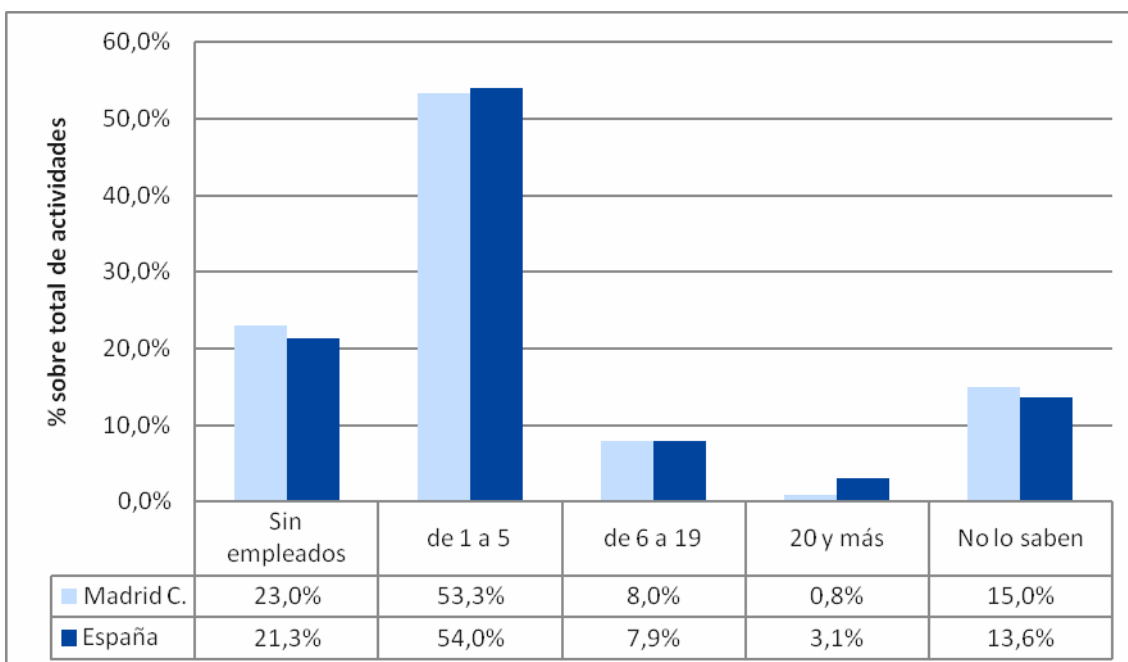
Expectativas de empleo

GEM mide las expectativas de empleo a cinco años vista, preguntando a los emprendedores y empresarios cuál esperan que vaya a ser el número de empleados total al cabo de cinco años, incluyendo a los actuales. El resultado se puede ver en las Figuras 62 y 63.

En general, se viene observando que los emprendedores son optimistas en cuanto a sus expectativas y, en el conjunto de España, una gran mayoría, venía reportando el paso de no tener empleados a crear plantillas de entre uno y cinco. Sin embargo, la proporción de emprendedores con expectativas de crear empleo ha ido disminuyendo a partir del año 2007, especialmente en los tramos superiores, mientras aumentaba la tasa de casos de incertidumbre, en que el emprendedor no se ve capaz de realizar un pronóstico.

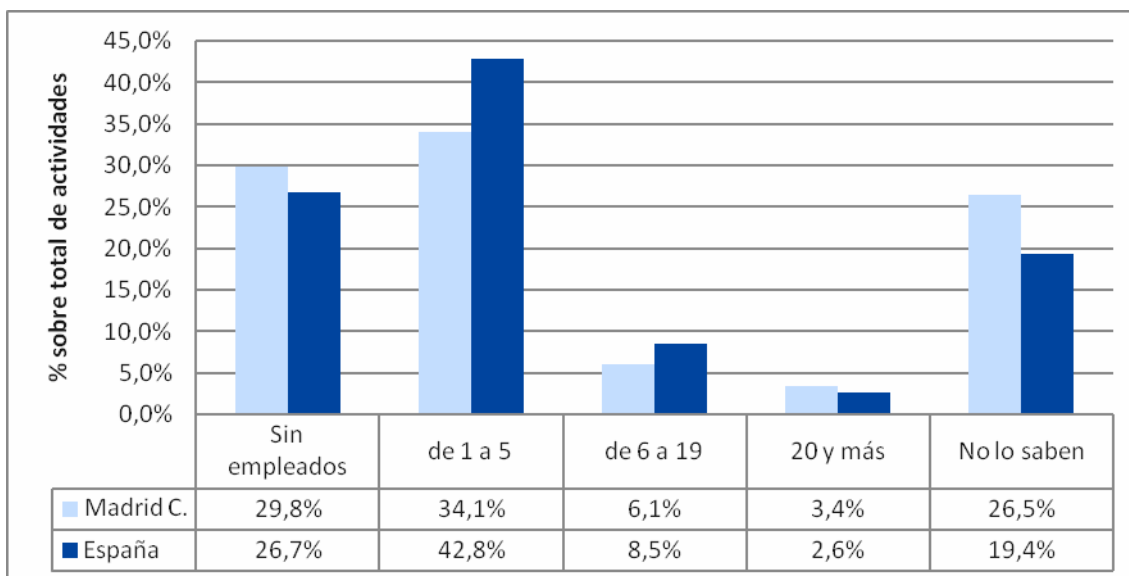
En la ciudad de Madrid, las expectativas de crecimiento en empleo de los emprendedores son positivas, pues de cumplirse sus intenciones, se pasaría de un 70% de iniciativas sin empleados a un 23% en esa situación, mientras que un importante contingente pasaría a tener una plantilla de entre 1 y 5 empleados. Asimismo, aumentaría la proporción de empresas con plantillas de entre 6 y 19 empleados y aparecerían casos de 20 y más empleados. La incertidumbre es notable (15%), y algo más elevada que la media del país.

Figura 62. 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



En el caso de la empresa consolidada, se ha venido apreciando una evolución similar, pero más extrema EN términos de incertidumbre pues la tasa del 2010 en este colectivo es la más elevada que se ha registrado en el observatorio español y se aproxima al 20% de los casos. En la ciudad de Madrid, las cifras son más discretas, excepto en el tramo de 20 y más empleados, que tiene un pronóstico más ambicioso que el nacional, proporcionalmente hablando, si bien, la tasa de incertidumbre está casi 7 puntos porcentuales por encima de la estimada para España.

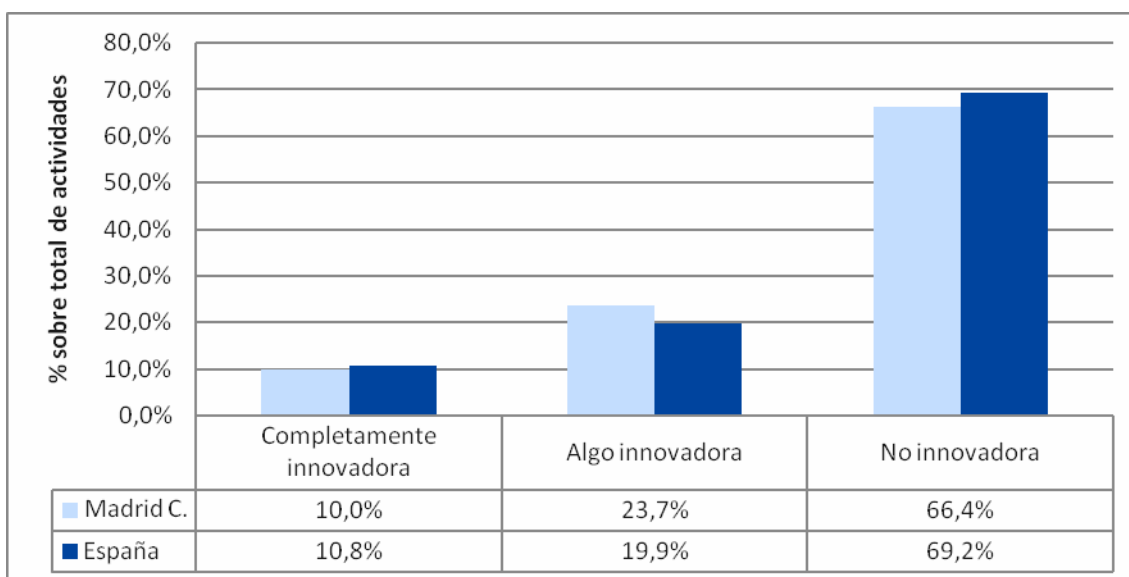
Figura 63. Distribución de las empresas en fase consolidada según el tramo de empleados esperado a cinco años vista en la ciudad de Madrid y en España



Grado de innovación en producto

El Proyecto GEM estima el porcentaje de iniciativas en fase emprendedora y consolidada que se consideran completamente innovadoras en producto o servicio, algo innovadoras o nada innovadoras. La distribución de actividades madrileñas en fase emprendedora en función de esta variable, es parecida a la obtenida para España en su conjunto (ver Figura 64), pero el porcentaje de actividades algo innovadoras es significativamente superior en el caso de la ciudad. La tasa de actividades completamente innovadoras es discreta en ambos casos.

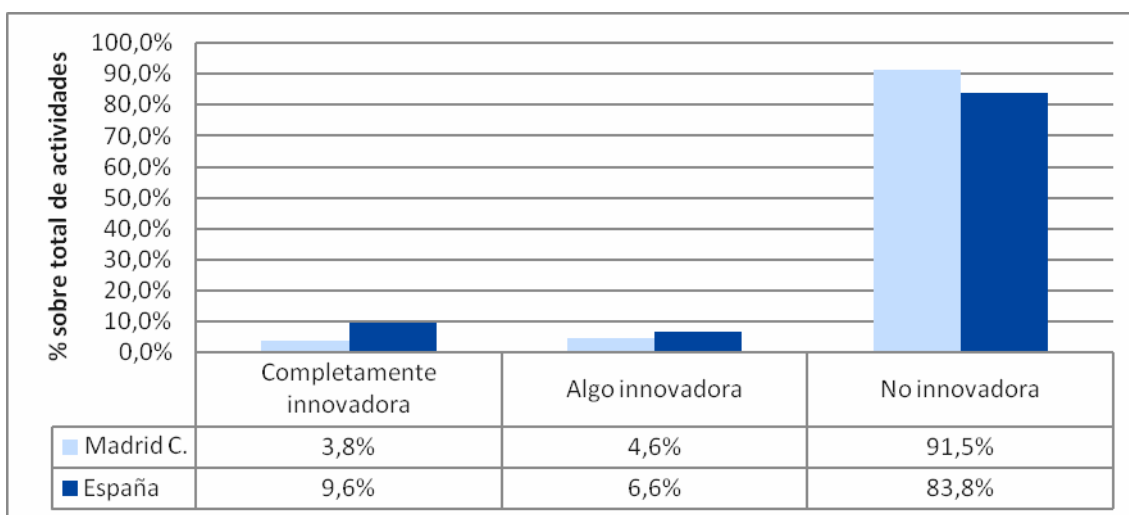
Figura 64. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el grado de innovación en producto o servicio en la ciudad de Madrid y en España



La innovación suele presentar una evolución cíclica, siendo más frecuente en iniciativas en fase emprendedora y menos en las empresas consolidadas que, por otro lado, ya suelen haber innovado al inicio de su actividad. Sin embargo, también es cierto que la propia dinámica del mercado, la diversificación y otros mecanismos, impulsan a las empresas consolidadas a innovar cada cierto tiempo. La competencia, la demanda y los movimientos internos del sector suelen establecer los plazos de obsolescencia de los productos y servicios y la necesidad de innovar en este aspecto.

Asimismo, la financiación disponible condiciona las posibilidades de innovación y los dos últimos años se ha notado, a nivel español, un estancamiento de la tasa de empresas innovadoras achacable, al menos en parte, a la situación recesiva de la economía. En el 2010, al comparar las tasas de actividad completamente innovadora de la empresa consolidada se advierte que la tasa española es unas tres veces superior a la madrileña, por lo que este tipo de empresas parece estar reactivándose en la fase emprendedora. Por otro lado, se advierte un fenómeno similar pero más acentuado en el caso de las empresas parcialmente innovadoras. La tasa de empresas consolidadas que no innovan en el 2010 es muy elevada, y en la ciudad de Madrid se sitúa algo más de 7 puntos porcentuales por encima de la española.

Figura 65. Distribución de las empresas en fase consolidada según el grado de innovación en producto o servicio en la ciudad de Madrid y en España



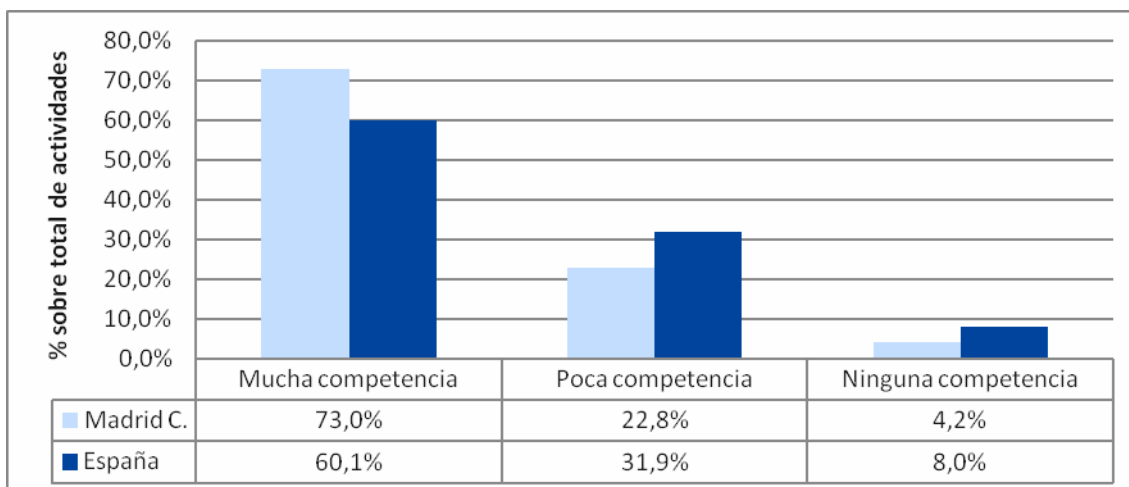
Grado de competencia afrontado

El grado de competencia que enfrentan las empresas, tanto emprendedoras como consolidadas, depende de diversos factores, entre los que destacan el estado del mercado tanto interno como global, el grado de innovación de sus productos, la rapidez de respuesta del consumidor a la misma, la ubicación y otros. El emprendimiento español muestra una tasa discreta de innovación, por lo cual, el porcentaje de empresas sin competencia o con poca competencia es acorde con esta característica y, por consiguiente discreto también.

La tasa de empresas sin competencia de la ciudad de Madrid queda 3,8 puntos porcentuales por debajo de la media española, lo que constituye una diferencia significativa y desfavorable para el tejido empresarial madrileño. La menor diversificación sectorial puede ser la causante de esta mayor competencia, pues al estar el grueso del emprendimiento ubicado en los sectores de servicios a empresas y orientado al consumo, la imitación es más asequible que en sectores

industriales y, por consiguiente se puede estar produciendo de forma más rápida, afectando directamente a la competitividad.

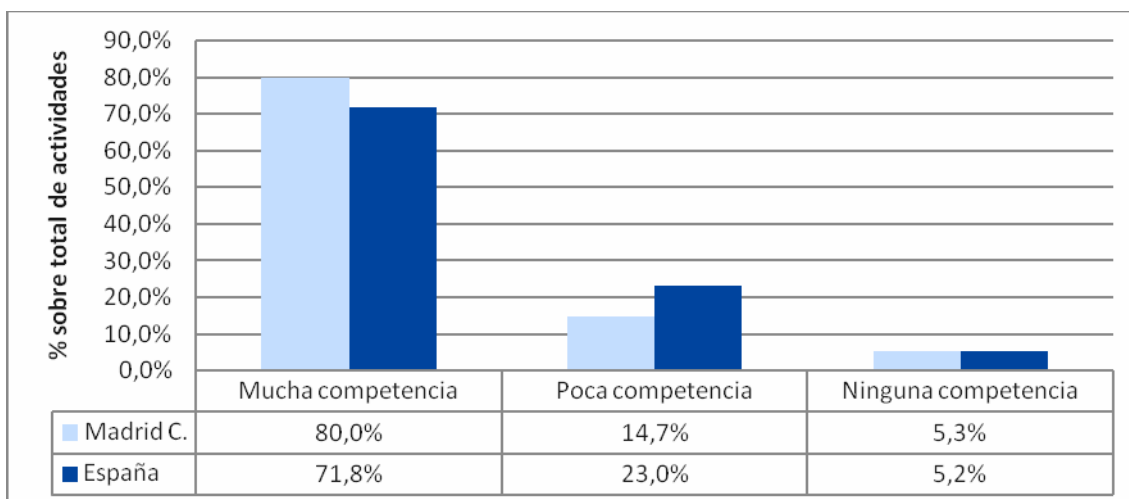
Figura 66. Distribución de las empresas en fase emprendedora según el grado de competencia afrontado en la ciudad de Madrid y en España



Por otro lado, la empresa consolidada, acusa más aún la competencia porque sus productos tienen, habitualmente, un grado de madurez superior, sus innovaciones están más expuestas a la imitación porque llevan más tiempo en el mercado y la capacidad de inversión en innovación en el clima económico de este ejercicio se ha visto mermada, todo lo cual hace que sus tasas de competitividad sean, en general, inferiores a las del emprendimiento. Los datos del 2010 de ámbito español, han sido los más bajos de los últimos cinco años en cuanto a este apartado.

Sin embargo, en el caso de la ciudad de Madrid, la tasa de consolidadas sin competencia, es algo superior a la española pero, sobre todo, es superior a la de las empresas madrileñas en fase emprendedora. Por consiguiente, hay una parte de estas empresas que está ofreciendo bienes o servicios que no han podido ser imitados y que resisten desde como mínimo más de tres años y medio como líderes de su mercado. Este dato es positivo porque implica que en un momento dado, un porcentaje, aunque fuese pequeño, de iniciativas, logró introducir productos o servicios muy competitivos en Madrid, situación a la que sería deseable aspirasen los emprendedores en general.

Figura 67. Distribución de las empresas en fase consolidada según el grado de competencia afrontado en la ciudad de Madrid y en España

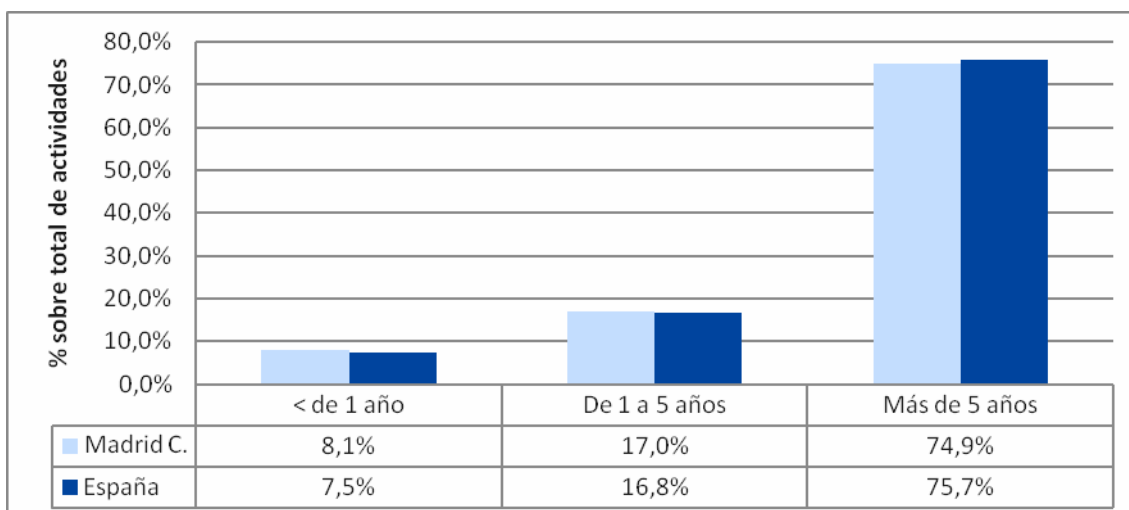


Antigüedad de las tecnologías utilizadas

El emprendimiento español, al igual que la empresa consolidada se caracteriza por el uso de tecnologías de más de cinco años en el mercado en sus procesos de producción de bienes y servicios. Este hecho, resta competitividad a nuestras empresas. Sin embargo, la necesidad de inversión en tecnologías de última generación es muy dependiente del tipo de sector y actividad concreta que se desarrolla. En cualquier caso, los años 2008 y 2009, se advirtió un aumento del porcentaje de empresas que usaban tecnologías recientes, tal vez como esfuerzo para enfrentar la crisis, pero en el 2010, la tendencia cambió y los porcentajes disminuyeron de nuevo, especialmente en inversión en tecnologías de última generación.

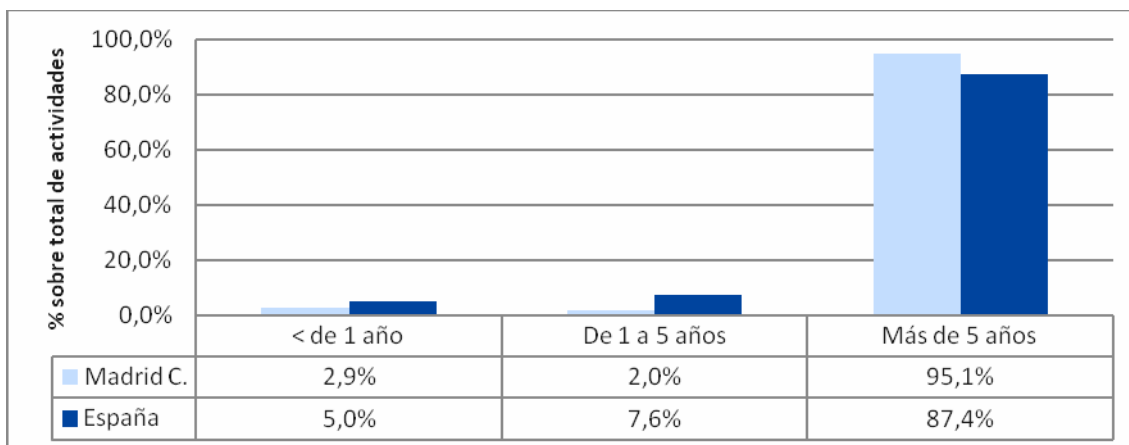
En la ciudad de Madrid, la tasa de empresas que usan tecnologías de última generación, supera a la media española en 0,6 puntos porcentuales y la de empresas que usan tecnologías recientes también la supera en 0,2 puntos porcentuales. La situación es, por consiguiente algo más positiva en Madrid en este apartado pero, de nuevo, hay que tener en cuenta la mayor concentración del emprendimiento en los sectores de servicios y consumo, cuyas tecnologías no suelen requerir el mismo tipo de inversión que las de la industria o del sector extractivo, lo cual puede estar tras esta mayor facilidad de inversión.

Figura 68. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la antigüedad de la principal tecnología utilizada en la ciudad de Madrid y en España



En cambio, en la fase consolidada, la situación es más favorable en el país que en la ciudad de Madrid, pues las tasas de empresas que utilizan las tecnologías de última generación y recientes disminuyen mucho en este colectivo, con una diferencia significativa desfavorable en Madrid. Se puede especular acerca de la necesidad de renovación de tecnologías en función de la antigüedad de la empresa, pero en sectores como el de servicios y orientado al consumo, predomina la necesidad de TICs, cuyo ciclo de vida es corto, lo que debería impulsar un mayor dinamismo de este apartado entre las empresas consolidadas. Por ello, el estancamiento en estas tasas, podría interpretarse como un compás de espera de recuperación en capacidad de financiación de nuevos equipos.

Figura 69. 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

La evolución del emprendimiento de base tecnológica comienza a tener cierta entidad en España, dato deseable para la modernización de nuestra economía. Asimismo, el impacto del crecimiento en este tipo de sector del año 2007 se plasma en la empresa consolidada para el año 2010. Así, la tasa de actividades en fase emprendedora en sectores de base tecnológica media o alta es la más elevada registrada en el período 2000-2010 y lo mismo sucede en el colectivo consolidado.

Por su parte, la proporción obtenida por el observatorio GEM en la ciudad de Madrid es 5 puntos porcentuales superior a la media española en la fase emprendedora y 7,7 puntos porcentuales superior a la media española en la fase consolidada, datos positivos para la capital porque se considera que la empresa de base tecnológica es más competitiva, tiene mayores posibilidades de involucrarse en innovación y todo ello suele propiciar perfiles de mayor potencial de crecimiento. La diferencia es significativa y pone de manifiesto que el proceso de desarrollo de la empresa de base tecnológica es más intenso y, posiblemente, más dilatado en el tiempo, en la ciudad de Madrid que en otras zonas de España. De hecho, las Comunidades Autónomas que se equiparan a estas cifras son: Cataluña, con un 14,8% de empresas en fase emprendedora y un 10,2% en fase consolidada y el País Vasco con un 14% en fase emprendedora y un 8,1% en fase consolidada. La Comunidad de Madrid queda por debajo de estas cifras con un 12,6% de empresas en fase emprendedora y una proporción similar de empresas en fase consolidada.

Figura 70. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la base tecnológica del sector en la ciudad de Madrid y en España

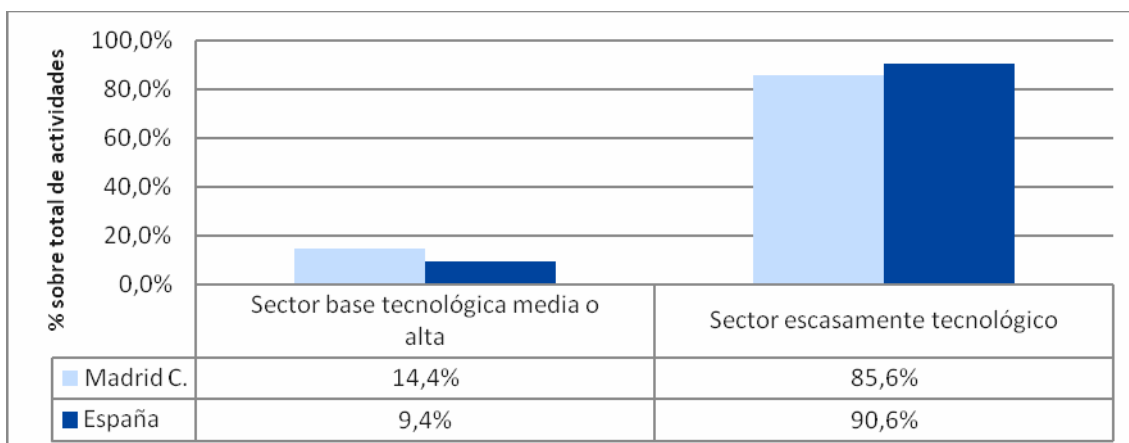
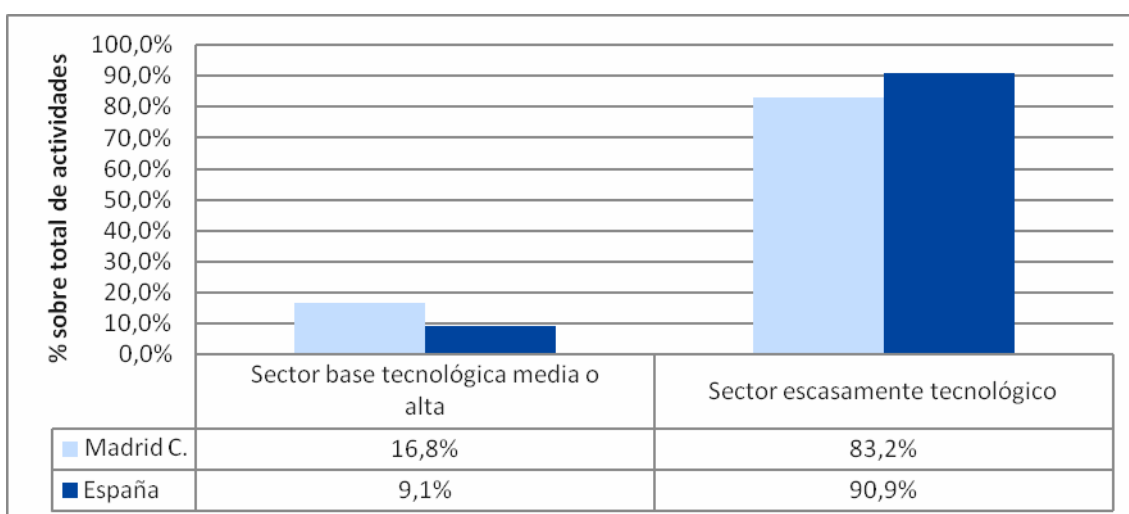


Figura 71. Distribución de las empresas en fase consolidada según la base tecnológica del sector en la ciudad de Madrid y en España



Internacionalización

La internacionalización de la empresa española constituye otro elemento a mejorar para ganar en competitividad en el actual escenario global. Los resultados del observatorio GEM acerca de esta variable, han mostrado en el ámbito nacional, que el año 2010, la tasa de iniciativas emprendedoras y consolidadas exportadoras ha sido baja, habiendo además, tenido una evolución reciente negativa, que se ha agudizado notablemente como consecuencia de la crisis. Menos del 30% de las empresas exporta y, la gran mayoría de las que lo hacen, no supera el tramo del 25% de su producción.

En la ciudad de Madrid, las proporciones son inferiores a las españolas salvo en el apartado de mayor intensidad exportadora, donde la tasa casi duplica a la media española. Dada la distribución del tipo de actividad del emprendimiento madrileño, muy concentrado en sectores de servicios a otras empresas y consumo, cabe esperar un menor porcentaje de empresas exportadoras pero,

como se ha visto anteriormente, la proporción de empresas de base tecnológica es significativamente superior en la ciudad y ese subsector es el que proporciona una plataforma para la exportación de mayor intensidad, plataforma que ha ido incrementando su capacidad recientemente, pues en la fase consolidada, las cifras de exportación madrileñas eran más bajas y el acento diferencial con respecto a la media española, se situaba en el intervalo de exportación anterior al que ahora es más intenso: entre un 25% y un 75% de la producción.

Figura 72. Distribución de las empresas en fase emprendedora según la intensidad exportadora en Madrid y en España

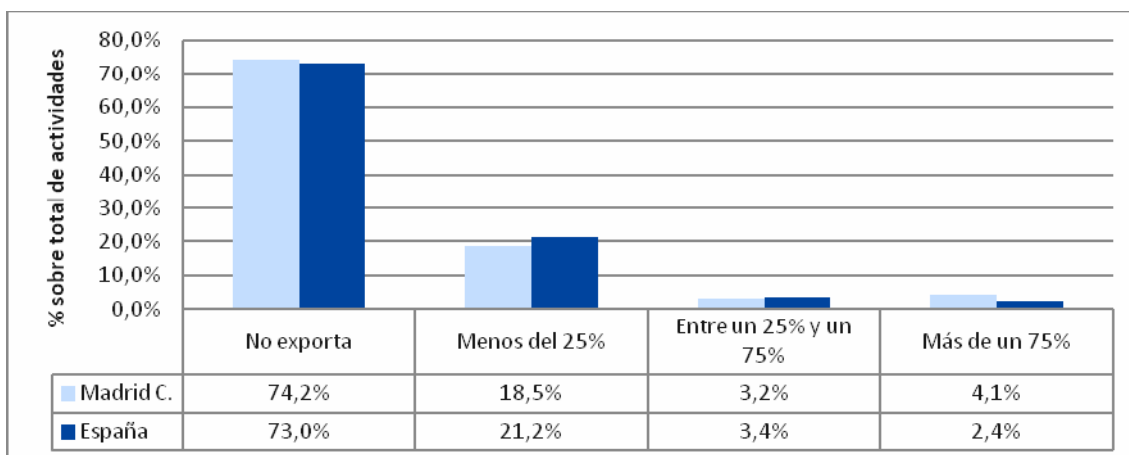
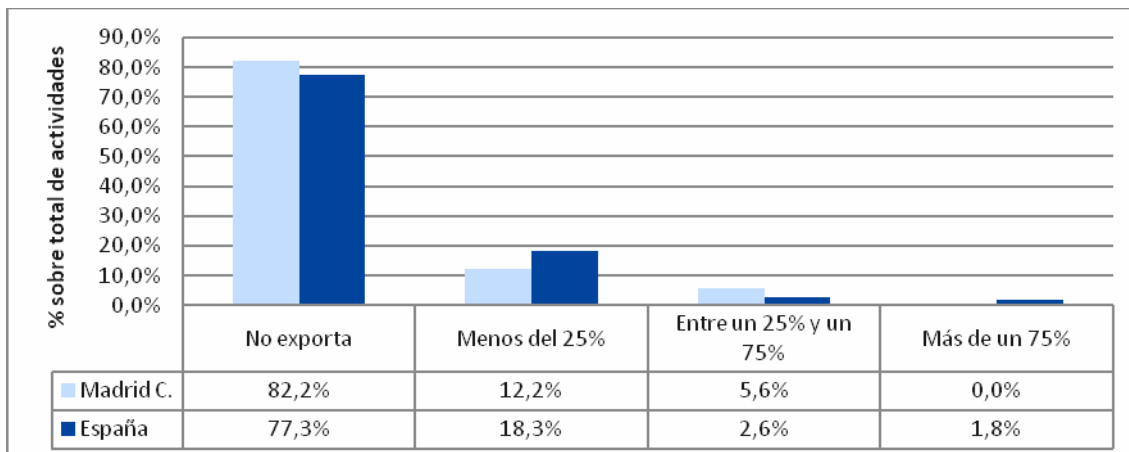


Figura 73. Distribución de las empresas en fase consolidada según la intensidad exportadora en Madrid y en España



Expectativas de expansión en el principal mercado

Los indicadores de expansión esperada en el principal mercado, proporcionan una idea del porcentaje de casos en que los emprendimientos y actividades consolidadas aspiran a convertirse en gacelas (empresas con alto potencial de crecimiento). Los resultados en este apartado vienen siendo muy discretos para España, habiendo empeorado las expectativas en el 2010. Sin embargo, a pesar de que dicho año sólo el 0,8% aspiró a la calificación de gacela, también es cierto que, en conjunto un 32,6% de emprendimientos esperaban crecer a corto plazo en su principal mercado, mientras que, en el caso de la empresa consolidada, la cifra fue de un 19,4%, diferencia que puede interpretarse como irrupción de una parte de iniciativas recientes de mayor calidad en el mercado.

En la ciudad de Madrid, la tasa de empresas en fase emprendedora que no esperaban tener una expansión a corto plazo superó a la media española en cerca de 7 puntos porcentuales, mientras que la proporción de las que esperaban alguna expansión sin estar arropadas por nuevas tecnologías fue menor que dicha media. En cambio el porcentaje de las que esperaban expansión con el soporte de nuevas tecnologías se equiparó a la media española y el porcentaje de las que esperaban una notable expansión la superó en 0,6 puntos porcentuales. En cambio, los datos de expansión para las empresas consolidadas fueron aún más desfavorables que los de España en su conjunto.

Figura 74. Distribución de las empresas en fase emprendedora según sus expectativas de expansión en el mercado en Madrid y España

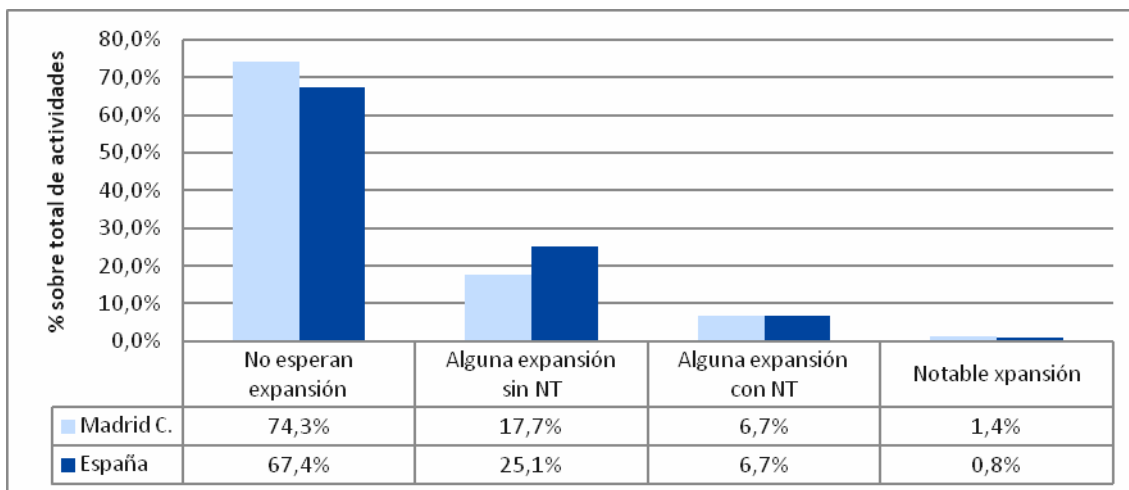
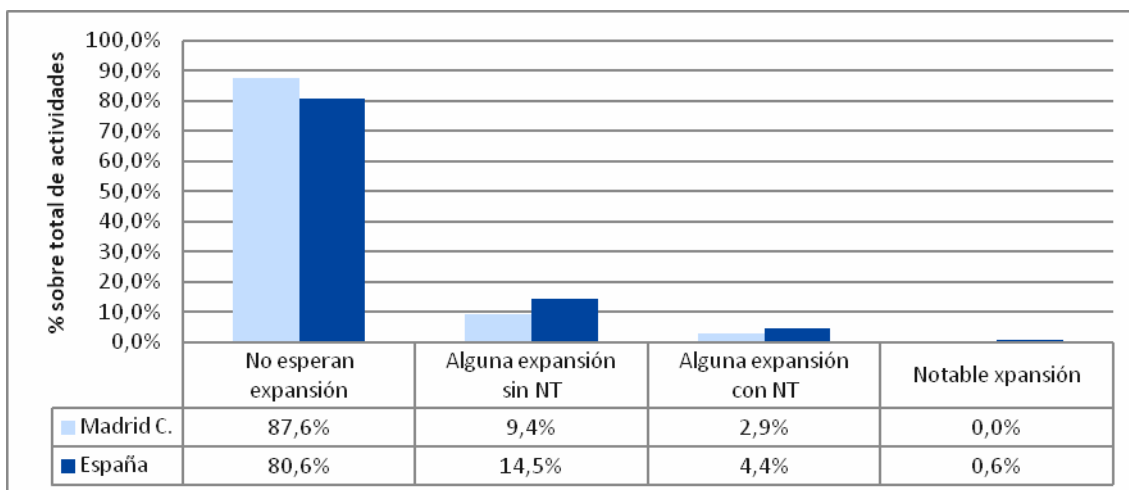


Figura 75. Distribución de las empresas en fase consolidada según sus expectativas de expansión en el mercado en Madrid y España



La financiación del emprendimiento en la ciudad de Madrid

Acusando la persistencia de la crisis, los datos sobre la financiación del proceso emprendedor en España han mostrado escasas variaciones con respecto a los del año 2009, si bien es cierto que se ha acusado un notable incremento de casos extremos de empresas que no han necesitado capital y

La descripción de la financiación del emprendimiento en el Proyecto GEM

La financiación del emprendimiento constituye un apartado crítico en la descripción del proceso, porque tiene lugar a través de canales muy diversos, respondiendo a las necesidades de múltiples tipos de proyectos e iniciativas.

Además, el acceso a la misma, es una de las condiciones de entorno clave, de la cual depende en último extremo, tanto la magnitud del emprendimiento como su calidad y continuidad.

La literatura está avanzando en el análisis de los agentes que participan en la aportación de fondos para la puesta en marcha de las actividades, siendo posible distinguir diversas etapas de la creación y desarrollo de empresas, en las que se identifica la intervención de diferentes tipos de financiadores.

En el nacimiento de las empresas, se ha determinado que la mayoría de las aportaciones de capital semilla provienen de los recursos de los emprendedores, así como de la ayuda de inversores informales y también de Business Angels, más profesionalizados que los anteriores. En cambio, en la fase de consolidación y desarrollo, comienza a ser más notable la presencia de ayudas públicas, crédito bancario, e incluso de capital riesgo, aunque éste último suele ser selectivo en cuanto al sector y al proyecto en que se involucra.

En este capítulo del informe se proporcionan datos acerca de:

- Las necesidades de capital semilla en las empresas y autoempleo nacientes
- La estimación de la aportación media del emprendedor
- La estimación de la aportación del inversor informal y del Business Angel en el proceso
- El perfil medio de la persona que pone fondos en iniciativas de otros
- El papel del capital riesgo en España



de otras que han requerido inversiones muy ambiciosas para su puesta en marcha. Todo ello, afectó a la media de capital semilla necesario para emprender que prácticamente se duplicó, situándose en 210.195€. Sin embargo, la mediana (30.000€), mucho más representativa que la media, se mantuvo en los mismos niveles que el año anterior, evidenciando que estos indicadores no se estaban recuperando con la rapidez deseada.

Capital semilla medio necesario para emprender en el 2010 en la ciudad de Madrid

Según los resultados de la encuesta GEM, las iniciativas nacientes puestas en marcha en la ciudad de Madrid antes de Julio del 2010 necesitaron una media de capital semilla de 43.438€. Un 50% de las iniciativas no superaron los 25.000€ y el caso más frecuente fue una necesidad de capital inicial de 30.000€. Por consiguiente, el emprendimiento típico de la ciudad de Madrid ha tenido, por término medio, una necesidad de 5.000€ menos que en el caso español, pero ha sido más frecuente tener una necesidad de 30.000€, cuando en España en su conjunto ha sido de 25.000€.

Tabla 2. Capital semilla medio estimado para emprender en la ciudad de Madrid en el 2010

Territorio	Media	D.T.	Mediana	Moda
Madrid C.	43.438€	59.669€	25.000€	30.000€
España	210.195€	141.331€	30.000€	25.000€

La aportación del emprendedor

En España, el capital medio aportado por el propio emprendedor sobre la totalidad del necesario, se situó en la mitad del estimado, pues la mediana de esta variable arrojó un valor de 15.000€. La media (119.066€) estaba, muy afectada por casos extremos que no permitían ver la situación más típica. Analizar este tipo de dato, sirve para poner de manifiesto las necesidades de financiación ajena que tienen los emprendedores por término medio, información que es relevante porque la disponibilidad de capital es uno de los factores que más condicionan el impulso del emprendimiento.

En la ciudad de Madrid, el año 2010, el colectivo total de los emprendedores nacientes ha puesto, por término medio, el 70,6% del capital necesario. Sin embargo, de ellos, un 42,5% ha aportado el 100% de lo requerido a partir de recursos propios. Por consiguiente, en el 57,5% restante de los casos, los emprendedores han tenido que recurrir a fuentes ajenas. En este último colectivo, la media aportada ha sido de 31.423€ (aproximadamente un 37,5%

del total), con una desviación típica de 37.798€. La mediana, mucho más realista por no estar afectada por casos extremos, se ha situado en 10.000€ y la moda o caso más frecuente también en 10.000€. Por consiguiente, se estima que en Madrid, por término medio, un emprendedor naciente que ha necesitado financiar, mediante fuentes ajenas, ha requerido alrededor del 62,5% del capital inicial o semilla previsto para poner en marcha de su iniciativa.

El papel del inversor informal y del Business angel en Madrid

El Proyecto 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 el emprendimiento en cualquier país. En el caso de España, en el 2010, un 3,24% de la población activa había puesto dinero propio en negocios de otros. El indicador había aumentado muy ligeramente (casi un 7%) y seguía siendo más elevado que el los años 2008 y 2009.

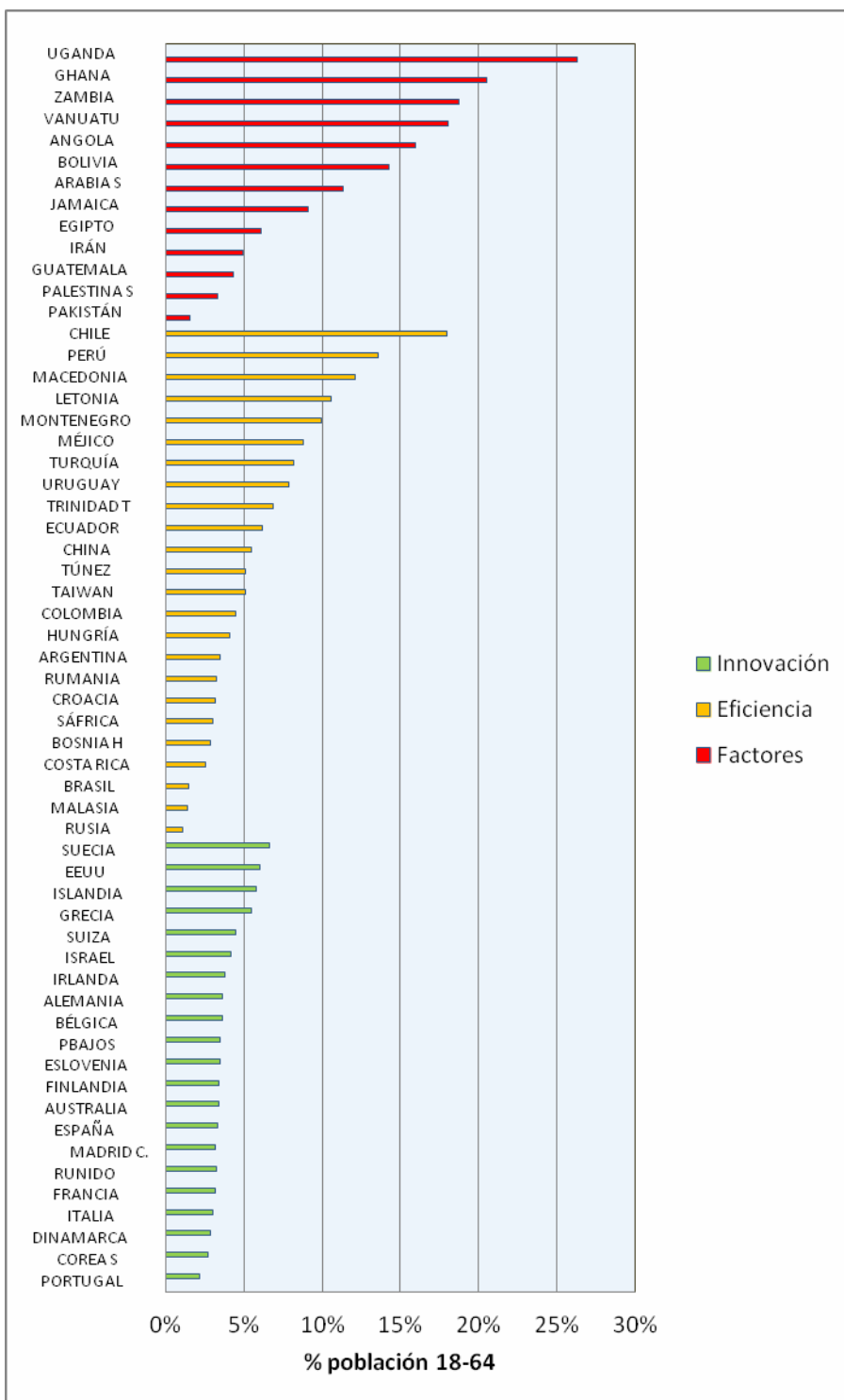
En la ciudad de Madrid, el porcentaje de población de 18-64 años involucrado en este tipo de financiación ha sido del 3,17%, tasa muy similar a la media nacional, a la estimada en la Comunidad Valenciana y también en Navarra. Extremadura, Galicia y Castilla León son las regiones con una menor proporción de inversores privados ajenos y Melilla y Rioja las que zonas que presentan la proporción más elevada.

Figura 76. Prevalencia de población involucrada en financiación privada ajena de actividades emprendedoras en la ciudad de Madrid y su comparación con las Comunidades y Ciudades Autónomas así como con la media de ámbito nacional



La comparación internacional de este indicador en el año 2010, muestra, a nuestro país y a la ciudad de Madrid, alineados con los Países Bajos, Finlandia y Eslovenia, con una participación inferior a la que se registra en Suecia, Islandia, Grecia, Suiza, Irlanda, Bélgica y Alemania, dentro de lo que es el contexto europeo desarrollado. En cambio, nuestra población participa algo más que la del Reino Unido, nación en que esta práctica se viene suponiendo más arraigada. En cualquier caso, la inversión en negocios ajena es fundamental para el desarrollo del emprendimiento de cualquier país y, tal y como se advierte en la Figura 63, incluso crítica en los países menos desarrollados, en que el acceso a canales sofisticados de financiación puede llegar a ser muy precario.

Figura 77. Porcentaje de población de 18-64 años que ha actuado como inversor en negocios ajenos en los países que participan en la edición 2010 del observatorio GEM, clasificados en función de su grado de competitividad



Inversor informal y Business Angel: una distinción importante

La distinción entre estos dos grupos viene dada, fundamentalmente, por el tipo de relación que tienen con el beneficiario de su inversión y por su grado de profesionalización.

Así, el inversor informal suele tener una relación familiar, de amistad o de trabajo con el emprendedor, actúa de una forma desinteresada, habitualmente altruista, y suele invertir cantidades modestas acerca de las cuales no espera un retorno específico, no llegando muchas veces ni siquiera a recuperar lo invertido.

En cambio, el Business Angel, suele ser una persona que no tiene una relación previa con el emprendedor, pero que invierte en su negocio porque ha captado una oportunidad interesante, que le puede reportar algún tipo de beneficio.

Estos inversores acostumbran a tener experiencia empresarial y, en muchas ocasiones, no sólo aportan capital, sino también ideas, asesoramiento y hasta pueden acabar involucrándose en el negocio.

Su objetivo es la rentabilidad y ver crecer la idea, aunque ello lleve tiempo. Por consiguiente, las motivaciones de uno y otro colectivo, así como su forma de actuar son lo suficientemente diferentes como para ser destacadas.

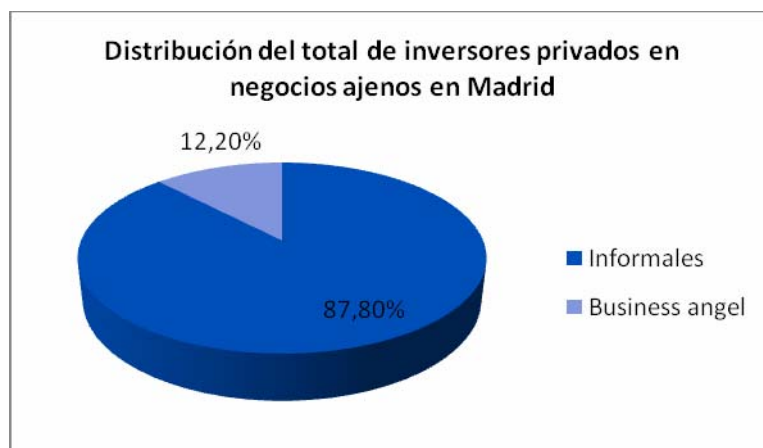
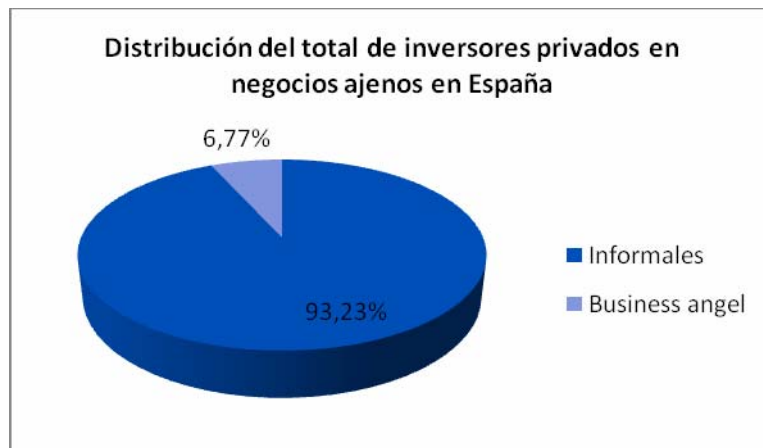
GEM España no ha distinguido entre estos dos colectivos hasta que la presencia del segundo ha comenzado a cobrar importancia, pues la figura del Business Angel profesionalizado es relativamente novedosa en nuestro país y sus prácticas se van extendiendo pero no han tenido un peso notable hasta ahora, en que su impacto ya se percibe.

Distribución y perfil de los inversores privados en negocios ajenos en España y en Madrid

La inversión en negocios ajenos, se distribuye en España de tal forma que resulta mucho más elevada la inversión informal (93,23% de la población involucrada en financiación privada total) que la llevada a cabo por Business Angel (6,77% del total). El mismo fenómeno se observa en la ciudad de Madrid, si bien, en su caso, la tasa de Business Angels prácticamente duplica la media española.

Este hecho, pone de manifiesto un mayor desarrollo de la financiación privada ajena más profesionalizada, en la ciudad, pues la Comunidad Autónoma arroja una estimación del 7,9% en este indicador.

Figura 78. Distribución de la población total involucrada en inversión privada en negocios ajenos en función del tipo de inversor en España y en Madrid

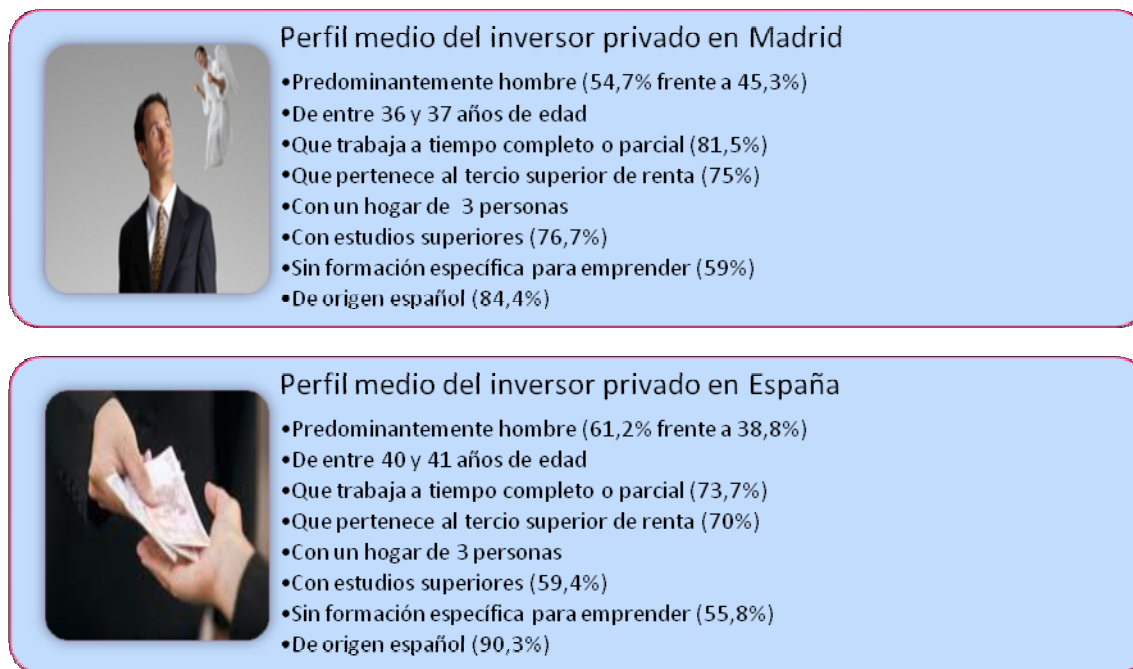


El perfil medio de los inversores privados de la ciudad de Madrid presenta diversas diferencias con el observado en España. Así, por ejemplo, en la capital se advierte una mayor participación femenina en el proceso de financiación de negocios ajenos y la edad media del colectivo inversor es alrededor de tres años inferior. En su mayoría, son personas que trabajan a tiempo completo o parcial y que tienen estudios superiores en una proporción más elevada que la media



española. A pesar de que la mayoría son de origen español, la presencia de extranjeros en el colectivo no es desdeñable y alcanza un 15,6% del total. Tienden más a no tener algún tipo de formación específica para emprender (59%) que a tenerla (41%) y, en el resto de características se corresponden con el perfil medio de ámbito nacional.

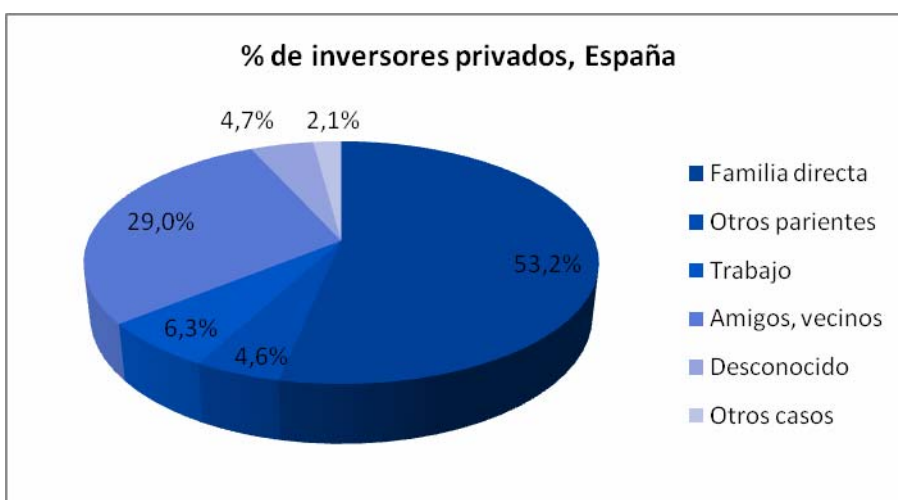
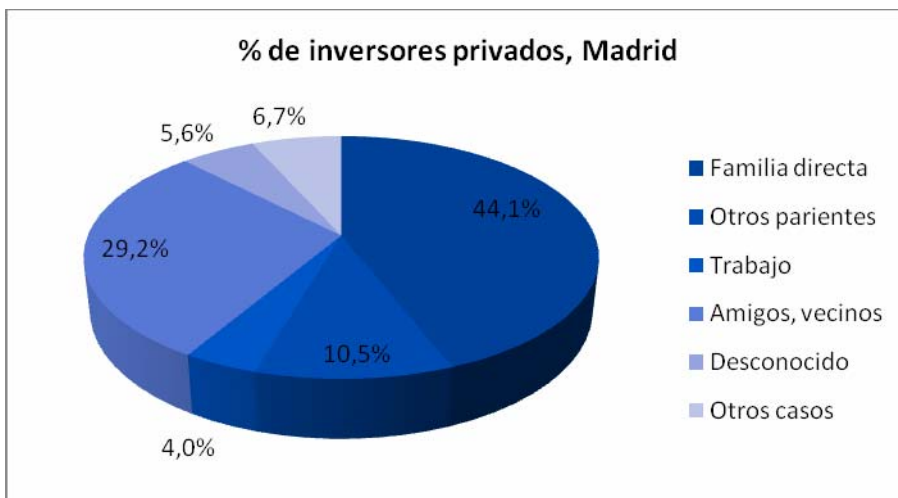
Figura 78. Perfil medio del inversor privado en negocios ajenos de la ciudad de Madrid y en España: rasgos socio-económicos



El emprendimiento no constituye un objetivo a corto plazo para un 88,9% de este colectivo en Madrid, pero teniendo en cuenta que la magnitud de la tasa de intención emprendedora de la población madrileña de 18-64 años es del 6,4%, no deja de resultar significativo que un 11,1% de los inversores se lo esté planteando. De hecho, un 28,3% percibe buenas oportunidades para emprender en la ciudad y el 81,7% se auto reconoce habilidades y conocimientos suficientes como para emprender un pequeño negocio. Además, en el 60,2% de los casos, el temor al fracaso no sería un obstáculo para emprender y el 69% opina que emprender es una buena elección de carrera profesional. En resumen: el colectivo de inversores privados de Madrid, presenta, por término medio, un trasfondo cultural muy afín con el del colectivo emprendedor, lo que garantiza una mayor comprensión del fenómeno que ayudan a financiar.

En Madrid, la relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión es predominantemente de tipo familiar (44,1% de los casos), pero esta proporción es inferior a la registrada en el ámbito nacional (53,2% de los casos). En el ámbito nacional, la presencia de esta fórmula, ha descendido doce puntos porcentuales con respecto al año 2009. Esta tendencia de mayor diversificación de las relaciones entre inversores y emprendedores favorece la aparición de nuevos mecanismos y canales que ayudan a dinamizar el mercado informal, y que aproximan más su estructura a la de los países en que la cultura ángel está más arraigada. Madrid va por delante en desarrollar esta tendencia. En la Figura 79, se puede comparar la distribución de los inversores privados en negocios ajenos de la ciudad y de la nación.

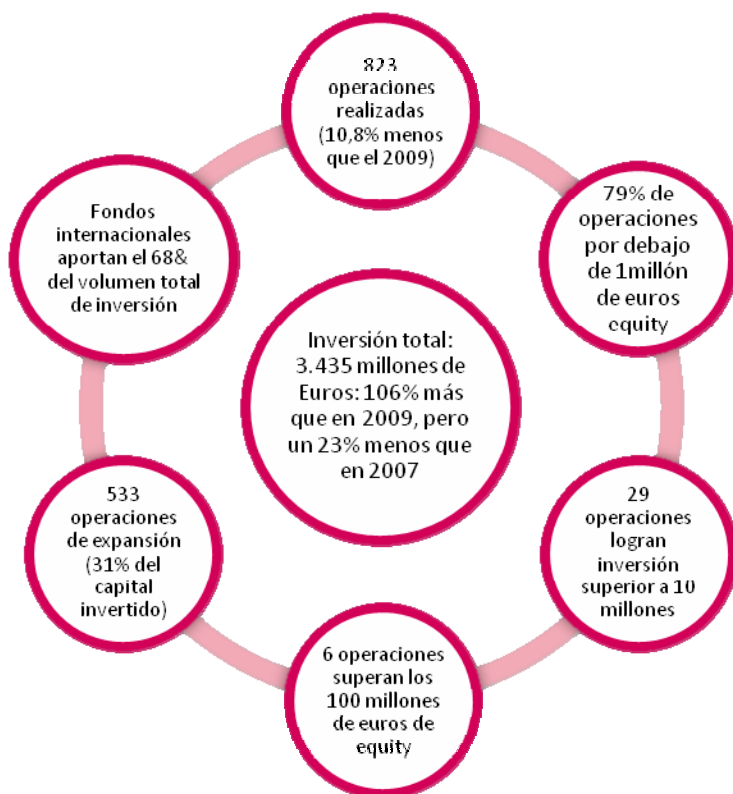
Figura 79. Distribución de los inversores en negocios de otros en función de su relación con los emprendedores beneficiarios en el 2010 en la ciudad de Madrid y en España



El papel del capital riesgo

El capital riesgo, al igual que el resto de fuentes de financiación, ha acusado los efectos del clima económico adverso (Martí Pellón, 2010). Sin embargo, la Asociación de Capital Riesgo española (ASCRI), ha emitido recientes comunicados en que explica el balance positivo del año 2010. Así, en las notas de prensa del mes de Enero de 2011, destaca que: han mejorado significativamente las principales variables asociadas a su gestión, habiéndose recuperado cierta normalidad. La Asociación, también señala que en el 2010 se ha vuelto a las grandes operaciones, es decir, aquellas que superan los 100 millones de euros de equity. Así, en 2010, se cerraron seis operaciones de este tipo por parte de los operadores internacionales, frente a sólo una en el 2009. Estas operaciones representaron el 57% del total invertido.

Figura 80. Principales indicadores de capital riesgo en España el año 2010



En el terreno del capital expansión, en el 2010, se cerraron 533 operaciones de este tipo por 1.059 millones de euros (el 31% del volumen invertido). Asimismo, se cerraron 262 operaciones en etapas iniciales (semilla y arranque) por un total de unos 121 millones de euros, la parte que más relación tiene con el emprendimiento. Los sectores que más volumen de inversión recibieron: Otros Servicios (34%, de operaciones), Comunicaciones (20,5%), Productos de consumo e Informática (ambas con un 10,1% cada una) y Transporte (5,4%). Sectores que más operaciones concentraron: Informática fue el sector de referencia, acumulando el 25,8% de las operaciones, seguido de Productos y Servicios Industriales (10,9%), Otros Servicios (10,2%) y Biotecnología, con un 9,1%.

En el apartado de captación de nuevos fondos, aunque el volumen total de fondos captados ha alcanzado los 3.070 millones de euros, un 161,5% más que en el 2009, es importante señalar que el 76% de estos nuevos fondos se debe a la aplicación de fondos paneuropeos a operaciones concretas de inversión. El 24% restante – 737 millones de euros – fueron captados por entidades de capital riesgo nacionales, y ampliaciones de capital de diversa índole.

El capital riesgo español no es una fuente de financiación asequible para el emprendedor típico. Sin embargo, no hay duda de que cumple una importante misión desarrollando y fomentando la inversión de capital en compañías no cotizadas. Actualmente, la Asociación de Capital Riesgo cuenta con 147 asociados: 104 de pleno derecho, que representan aproximadamente el 90% de la actividad de capital riesgo existente en España y 43 socios adheridos. Las perspectivas para el 2011 son positivas, de forma que, tras el parón de la actividad en el 2009 y la recuperación iniciada en el 2010, el primer trimestre de este nuevo año ha comenzado con fuerza con varias operaciones importantes pendientes de aprobación⁴.

⁴ Información elaborada por José Martí Pellón, profesor de la Universidad Complutense de Madrid, que ha publicado numerosos libros y artículos sobre la materia. Notas de prensa: <http://www.ascrri.org>.

El observatorio GEM y el impacto de la crisis

Desde la constatación de la crisis financiera global, el año 2009, y mientras se estime que está afectando a la economía mundial, el observatorio GEM incluye en la encuesta a la población adulta, algunas preguntas que proporcionan información acerca del efecto que está teniendo la misma entre los emprendedores y empresarios consolidados.

Estas preguntas hacen referencia al grado de dificultad comparativo que perciben, en la puesta en marcha en el momento de la entrevista, de un negocio de las mismas características que el que han desarrollado. Asimismo, se les pide su impresión sobre sus expectativas de crecimiento comparadas con las que tenían un año antes, y también, acerca del impacto que está teniendo la crisis en las oportunidades de negocio respecto de su iniciativa.

En este apartado, se ofrecen los resultados obtenidos al efectuar esta consulta en el 2010, en Madrid y en España.

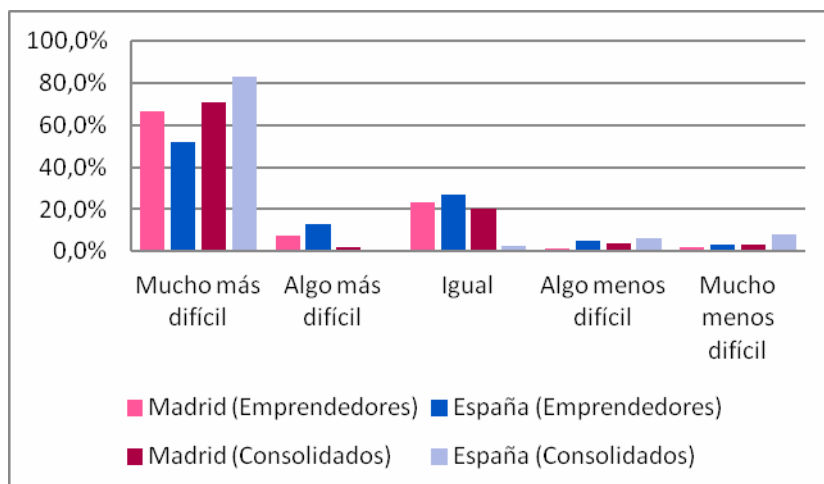
Finalmente, la encuesta GEM, ha preguntado a los que cerraron un negocio un año antes de la entrevista, si la crisis fue el principal motivo del cierre.



Evaluación de los efectos de la crisis en el emprendimiento por parte de los emprendedores y de los empresarios consolidados

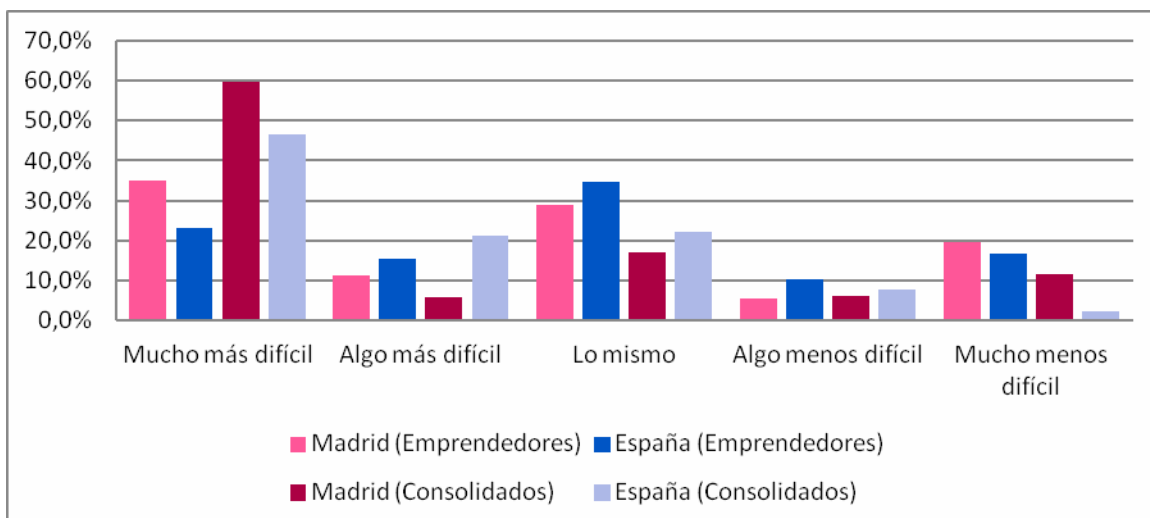
La sensación de dificultad de emprender un negocio similar al que han iniciado las personas involucradas en negocios en fase emprendedora parece ser algo superior en Madrid que en España, mientras que sucede lo contrario cuando opinan los empresarios ya consolidados.

Figura 81. Dificultad de iniciar un negocio similar comparando la situación actual con la de un año antes desde el punto de vista de los emprendedores y de los empresarios consolidados en Madrid y en España



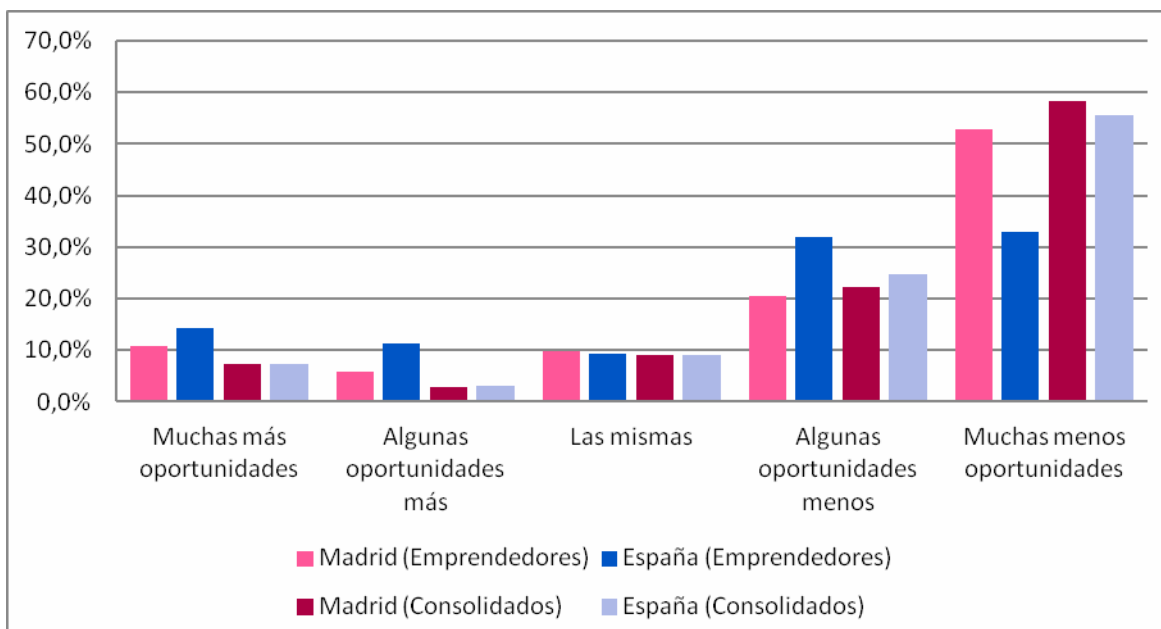
Por otro lado, en cuanto a sus expectativas de crecimiento, los emprendedores y los empresarios consolidados, muestran diversos comportamientos. En Madrid, la tasa de los emprendedores y de empresarios consolidados que opinan que es mucho más difícil hacer crecer el negocio en el 2010, supera a la media española en más de diez puntos porcentuales y se aproxima al 35% en el primer caso y al 60% en el segundo, lo que pone de manifiesto una percepción más negativa entre aquellos que llevan más tiempo en el mercado. Sin embargo, por otro lado, también es cierto que el porcentaje de los que opinan que es mucho menos difícil supera a la media española y se sitúa en casi un 20% de los emprendedores y en algo más de un 11% de los consolidados. Estas disparidades pueden responder al condicionamiento del tipo de sector y otras características de las actividades, pero el observatorio no permite un mayor grado de desagregación de los datos para ratificarlo en el caso de la ciudad.

Figura 82. Dificultad de hacer crecer su negocio en opinión de los emprendedores y empresarios consolidados comparando la situación actual con la de un año antes, en Madrid y en España



En su valoración del impacto de la crisis sobre las oportunidades para un negocio como el que han comenzado a desarrollar recientemente, los empresarios madrileños proporcionan unos resultados más negativos que la media española. Así, su respuesta se concentra en que hay mucha menos oportunidades tanto entre el colectivo emprendedor como en el consolidado, lo mismo que sucede en España, pero con una tasa más elevada. En general, dentro de este panorama, el emprendedor ha dispersado un poco más la respuesta que el consolidado, de forma que el balance es un poco más optimista que el del empresario que lleva más tiempo en el mercado.

Figura 83. ¿Qué impacto ha tenido la crisis en cuanto a las oportunidades de negocio de una empresa como la que ha puesto en marcha?



El Ayuntamiento de Madrid y el apoyo al emprendimiento

El 1 de enero del 2005, el Ayuntamiento de Madrid creó la Agencia de Desarrollo Económico 'Madrid Emprende' adscrita al Área de Economía, Empleo y Participación Ciudadana, con el objetivo de impulsar la competitividad del tejido empresarial de nuestra ciudad.

Desde entonces, la Agencia ha desplegado su actividad en cuatro direcciones: fomento del talento emprendedor, mejora de las infraestructuras empresariales, apoyo a la innovación en la PYME y promoción de la inversión extranjera.

La Agencia ofrece servicios de:

Sensibilización y formación, que difunden la cultura emprendedora y proporcionan conocimientos y herramientas básicas para poner en marcha un proyecto empresarial.

Asesoramiento y tramitación, que proporciona información de calidad y eficiente para conocer los requisitos legales, fiscales y financieros en la puesta en marcha de cualquier iniciativa.

Alojamiento y tutelaje, con espacio físico adecuado para iniciar negocios y acompañarlos en su primera fase tutelándolos y asesorándolos.

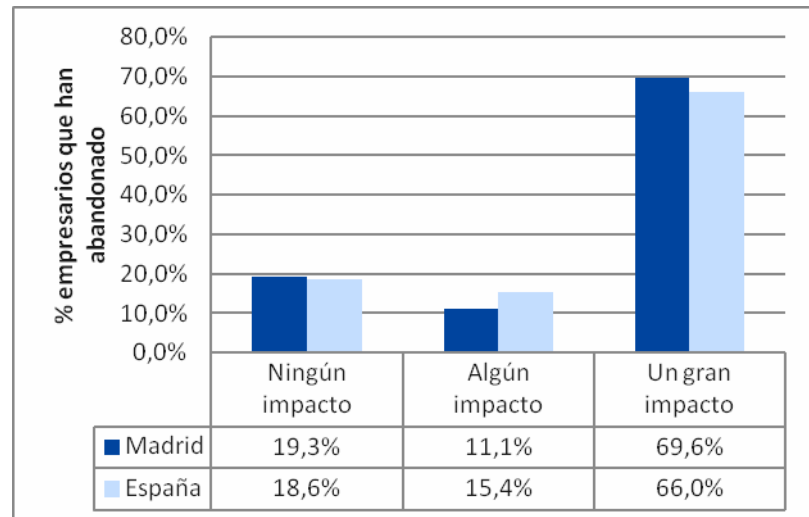
Financiación, que orientan al emprendedor en la búsqueda de los recursos financieros que precisa para poner en marcha su proyecto.

También dispone de recursos on-line, destacando la sección en que se encuentran distintos tipos de vídeos desde entrevistas a emprendedores de Madrid; sus proyectos y experiencias, hasta vídeos informativos sobre los proyectos que desarrolla Madrid Emprende.



Finalmente, el porcentaje de personas que ha abandonado un negocio por causa de un gran impacto debido a la crisis, ha sido superior en la ciudad de Madrid que en España en su conjunto. Sin embargo, también se observa que el porcentaje de los que han abandonado por otras causas ajenas a la crisis también ha sido superior al registrado en España.

Figura 84. ¿Qué impacto ha tenido la crisis en cuanto al cierre de su negocio?



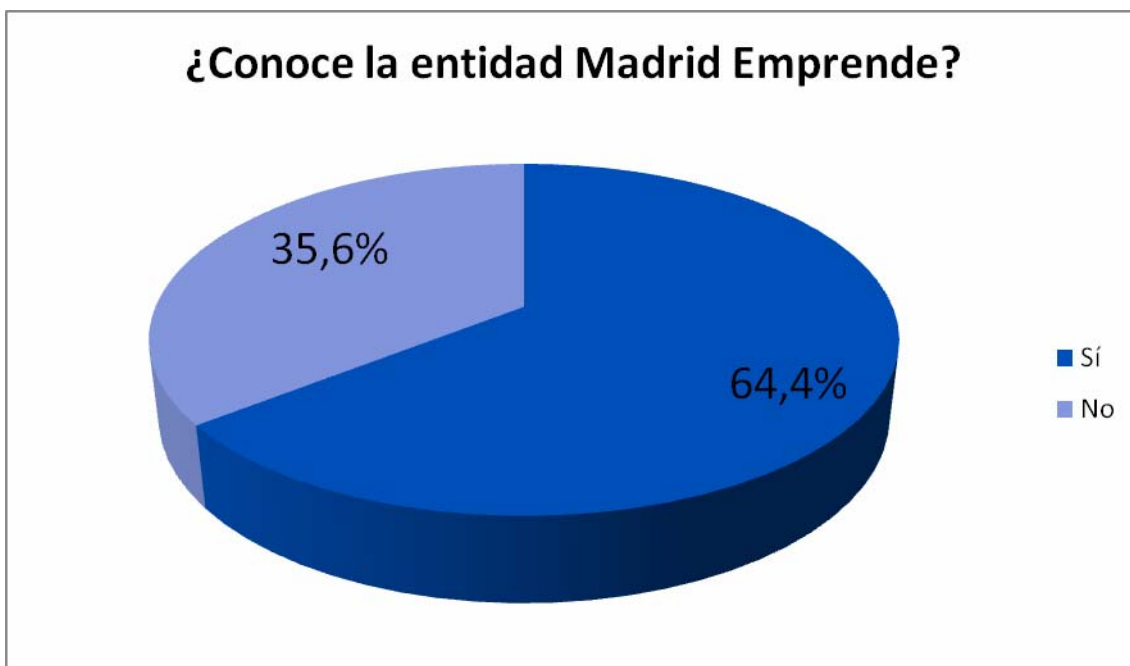
Conocimiento de las iniciativas del Ayuntamiento de Madrid para apoyar el emprendimiento

Desde el año 2005, el Ayuntamiento de Madrid viene desarrollando una constante labor de apoyo e impulso del emprendimiento. La Agencia de Desarrollo Económico Madrid Emprende es el organismo que desarrolla este ambicioso proyecto que se plasma anualmente en un notable conjunto de acciones y resultados empresariales y formativos.

Aprovechando la implantación del observatorio GEM en la ciudad, la Agencia ha introducido algunas preguntas en la encuesta del Proyecto para pulsar el grado de conocimiento de algunas de sus acciones más emblemáticas entre los emprendedores. En este apartado se proporcionan los resultados de esta consulta.

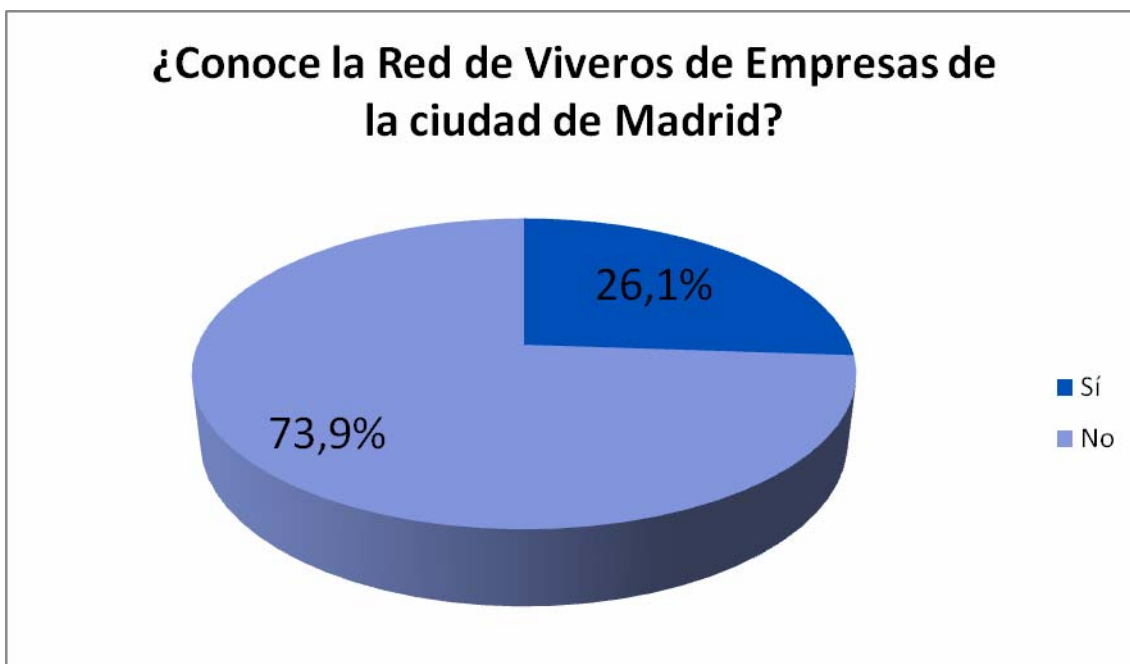
Así, en primer lugar, se ha preguntado a los emprendedores si conocían el organismo Madrid Emprende en sí. La respuesta afirmativa ha sido del 64,4%, lo que pone de manifiesto que la Agencia ha desarrollado una buena estrategia de comunicación en estos cinco primeros años de vida.

Figura 85. Distribución de respuesta acerca de tener conocimiento de la Agencia de Desarrollo Económico Madrid Emprende entre el colectivo emprendedor madrileño



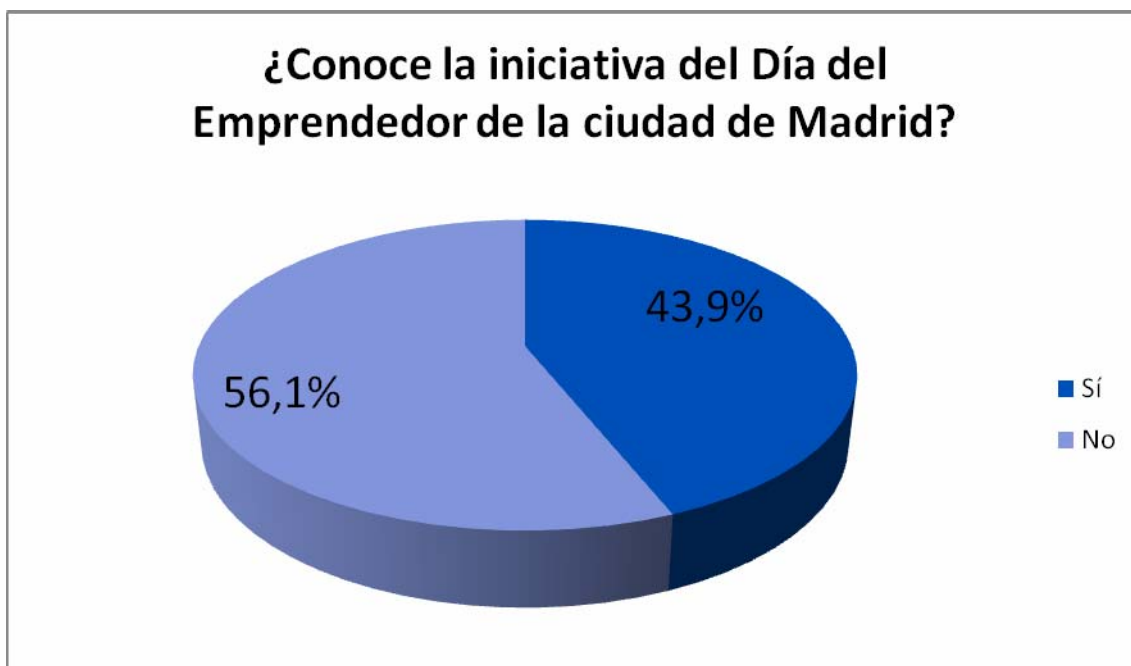
En segundo lugar, se ha preguntado a los emprendedores acerca de su conocimiento de la Red de Viveros de Empresas de la ciudad de Madrid. En este caso, el porcentaje de respuesta afirmativa es menor, situándose en un 26,1%.

Figura 86. Distribución de respuesta acerca de tener conocimiento de la Red de Viveros de Empresas de la ciudad de Madrid entre el colectivo emprendedor madrileño



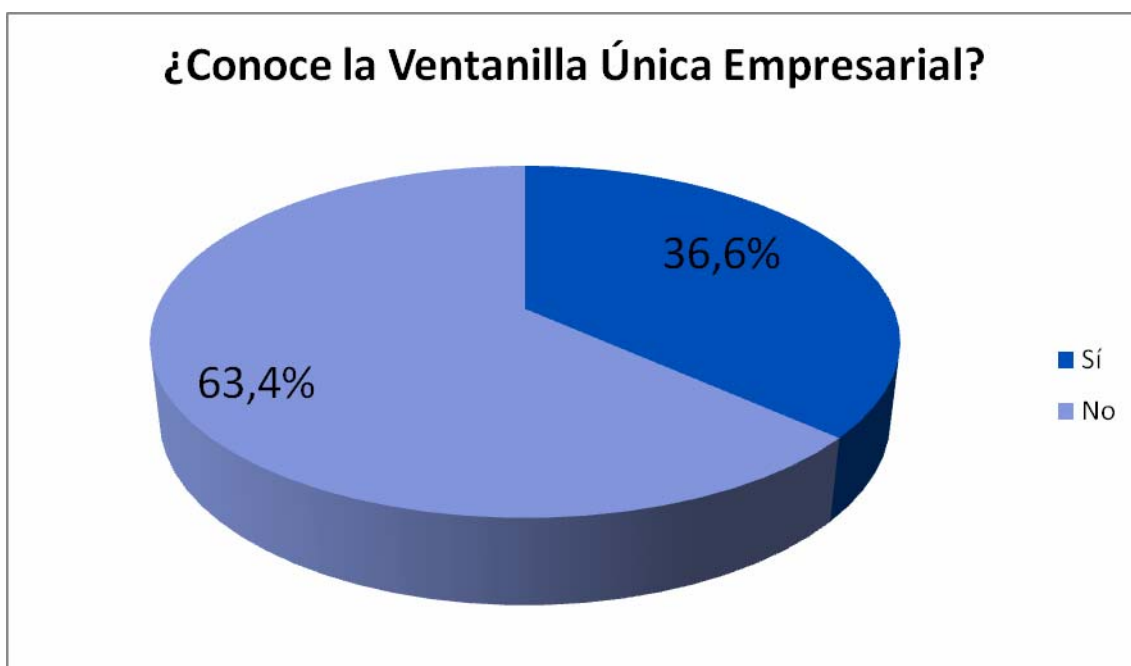
En tercer lugar, se ha preguntado a los emprendedores si conocen la iniciativa del Día del Emprendedor. El porcentaje de respuesta afirmativa ha sido del 43,9%.

Figura 87. Distribución de respuesta acerca de tener conocimiento de la iniciativa del Día del Emprendedor de la ciudad de Madrid entre el colectivo emprendedor madrileño



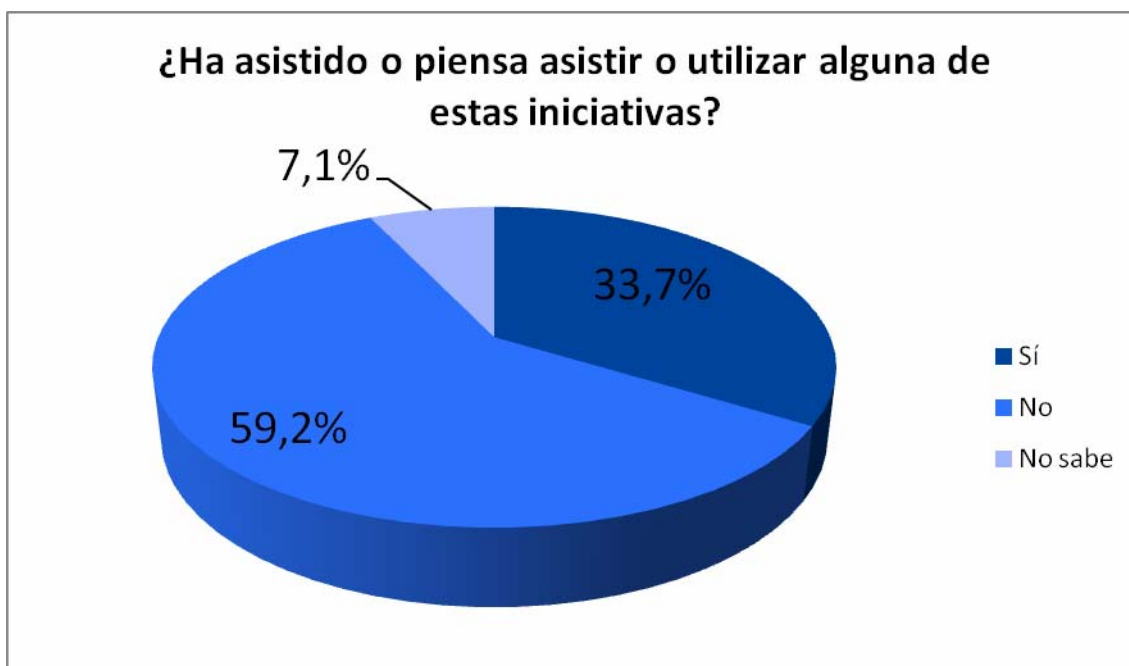
En cuarto lugar, se ha preguntado por el conocimiento de los emprendedores sobre la Ventanilla Única Empresarial, recurso de ámbito estatal. El porcentaje de respuesta afirmativa ha sido del 36,6%.

Figura 88. Distribución de respuesta acerca de tener conocimiento de la Ventanilla Única Empresarial entre el colectivo emprendedor madrileño



Finalmente, se ha preguntado a los emprendedores por su asistencia o uso de alguna de estas iniciativas o su intención de utilizarlas en el futuro. La tasa de respuesta afirmativa ha sido del 33,7%.

Figura 89. Distribución de respuesta acerca de tener planes de utilización o de atención a alguna de estas iniciativas de la Agencia de Madrid Emprende o de la Ventanilla Única Empresarial, entre el colectivo emprendedor madrileño



Anexo I:

Resumen de valoraciones medianas obtenidas en los ítems que componen la encuesta de expertos sobre el estado de las condiciones de entorno para emprender

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.	2
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.	2
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.	2
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
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 hay una diferencia entre la valoración del emprendimiento como prioridad: insuficiente a nivel estatal y suficiente a nivel local. La realización de la tramitación en una semana no se ve como una realidad consolidada, mientras que se tiende a firmar 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
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.	3

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.	2
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	3
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. Aún más cierto perciben 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 suficiente. La labor de los profesionales que trabajan en las agencias gubernamentales de apoyo al emprendimiento se valora como competente y eficaz y, en cambio se percibe como menos cierto que casi todo el 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.	

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
Diagnóstico: en opinión de los expertos, es más falso cierto 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.	

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.	2
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.	3
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	3,5
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	2
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 como que exista el mismo grado de acceso para los emprendedores y para las empresas ya establecidas. También se percibe como dificultoso el abordar el coste de las últimas tecnologías. En cambio, se califica de suficiente la ayuda pública en este apartado, y también se obtiene una	

opinión favorable en cuanto a la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global en algún campo concreto. Finalmente, se considera más bien falso que exista apoyo suficiente para que ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.

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.	2
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	3
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	3
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares)	3
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. Sin embargo, no es tan cierto que puedan asumir su coste, ni que tengan fácil acceso a buenos servicios bancarios. Por otro lado, los expertos tienden a percibir como cierta la facilidad de acceso a proveedores, consultores, subcontratistas y asesores legales, laborales, contables y fiscales, así a como 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.	2
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	3
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	3
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 ven como más bien cierto que la legislación antimonopolio sea efectiva y se haga cumplir. En cambio opinan que es más bien falso que las nuevas empresas puedan asumir el coste de entrada, a pesar de que las barreras de acceso al mercado no se valoran como especialmente adversas.	

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	4

telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	
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, no siendo además 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.	3
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	3
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	1
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	2
Diagnóstico: en opinión de los expertos, es más bien cierto que las normas sociales y culturales apoyen y valoren el éxito individual, que enfatizen la autosuficiencia, la autonomía y la iniciativa personal. Sin embargo es falso que estimulen la asunción del riesgo empresarial. También se valora como más bien falso 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	

Anexo II: ficha técnica del estudio

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

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



Encuesta a la población adulta española de 18-64 años de edad, realizada entre abril y julio de 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 2010, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Angola, Arabia Saudí, Argentina, Australia, Bélgica, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Colombia, República de Corea del Sur, Costa Rica, Croacia, Chile, China, Dinamarca, Ecuador, EE.UU., Egipto, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Gaza, Ghana, Grecia, Guatemala, Hungría, Irán, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Letonia, Macedonia, Malasia, Méjico, Montenegro, Noriega, Pakistán, Países Bajos, Perú, Portugal, Reino Unido, Rumania, Rusia, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Taiwan, Trinidad Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay, Vanuatu y Zambia. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Andalucía, 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. 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 DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS	
Universo (1)	2.146.705 habitantes, residentes en Madrid de 18 a 64 años.
Muestra	2020 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 Madrid ciudad 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 2010
Trabajo de campo	Instituto Opinometre
Codificación y base de datos	Instituto Opinometre
(1) Fuente INE 2010	
(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.



GEM City of Madrid 2010

