



Global Entrepreneurship Monitor

Informe ejecutivo

2007

Global Entrepreneurship Monitor

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



Global Entrepreneurship Monitor

Informe ejecutivo 2007 CANARIAS



Rosa M. Batista Canino
Alicia Bolívar Cruz
Alicia Correa Rodríguez
Desiderio García Almeida
Ana L. González Pérez
Esther Hormiga Pérez
Pino Medina Brito
Agustín Sánchez Medina
Silvia Sosa Cabrera
Domingo Verano Tacoronte

**Global Entrepreneurship Monitor
Informe Ejecutivo 2007 - Canarias**

Edita:

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

ISSN:

1885-0596

Informe número 4

Depósito legal:

GC-310-2008

Imprime:

Linca, S.L.
Lepanto, 45
35010 Las Palmas de Gran Canaria
Telfs.: 928 27 07 14 / 928 26 99 06
Fax: 928 26 59 60
lincacanarias@terra.es

Maquetación:



Diseño y fotografía:

Agustín J. Sánchez Medina

PROYECTO GEM-ESPAÑA		EQUIPOS DE INVESTIGACIÓN Y PATROCINADORES	
EQUIPO INVESTIGADOR	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Nacional	Instituto de Empresa	Ignacio de la Vega García-Pastor (Director GEM España) Alicia Coduras Martínez (Directora Técnica GEM España) Cristina Cruz Serrano Rachida Justo Isabel González Moya	Fundación Instituto de Empresa Ministerio de Industria y Comercio- Dirección General de Política de la PYME Fundación Cultural Banesto Fundación INCYDE - Cámaras de Comercio Ministerio de Administraciones Públicas - Agencia de Evaluación Estatad
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM Andalucía) José Aurelio Medina José Daniel Lorenzo Antonio Rafael Ramos David Urbano Pulido	Junta de Andalucía - Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa Centro de Estudios Andaluces UNICAJA
Asturias	Universidad de Oviedo	Juan Ventura Victoria (Director GEM Asturias) Esteban Fernández Sánchez (Director Técnico) Montserrat Entrialgo Suárez Enrique Loredó Fernández	Gobierno del Principado de Asturias - Consejería de Economía y Asuntos Europeos
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	La Caja de Canarias Caja Canarias Gobierno de Canarias - Promoción Económica Gobierno de Canarias - Servicio Canario de Empleo Fondo Social Europeo Cabildo de Gran Canaria Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas
Castilla La Mancha	Universidad de Castilla La Mancha	Miguel Ángel Galindo (Director GEM Castilla La Mancha) Juan Carlos López Garrido Inmaculada Carrasco Monteagudo M. Soledad Castaño Martínez Isabel Pardo García Francisco Escribano Sotos José L. Alfaron Navarro José Mondejar Jiménez María Teresa Méndez Picazo Agustín Álvarez Herranz	Fundación Rayet Parque Científico y Tecnológico de Albacete Cortes de Castilla La Mancha Caja de Castilla La Mancha Aqualia Solimat Ayuntamiento de Ciudad Real - Instituto Municipal de Promoción Empresarial, Formación y Empleo Universidad de Castilla La Mancha

PROYECTO GEM-ESPAÑA		EQUIPOS DE INVESTIGACIÓN Y PATROCINADORES	
EQUIPO INVESTIGADOR	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Castilla y León	Universidad de León	Mariano Nieto Antolín (Director GEM Castilla y León) Nuria González Álvarez Constantino García Ramos Vanesa Solís Rodríguez José Luis de Godos Díez Noemi Huerga Pérez	Junta de Castilla y León ADE Inversiones y Servicios Centros Europeos de Empresas e Innovación de Castilla y León Universidad de León
Cataluña	Universitat Autònoma de Barcelona Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM Cataluña) Yancy Vaillant (Coordinador) Teresa Obis Josep M. Surís Anaís Tarragó	Diputació de Barcelona. Zarza de Municipis Generalitat de Catalunya - Departament de Treball
Comunidad Autónoma de Ceuta	Fundación Escuela de Negocios de Andalucía	Lázaro Rodríguez Ariza María del Mar Fuentes Fuentes (Directores GEM Ceuta) Ana Bojica Gabriel García-Parada Arias Carlos A. Albacete Sáez Sara Rodríguez Gómez Manuel Hernández Peinado	PROCESA-Sociedad de Fomento Fundación Escuela de Negocios de Andalucía
Comunidad Autónoma de Melilla	Fundación Escuela de Negocios de Andalucía Consejería de Economía, Empleo y Turismo	Lázaro Rodríguez Ariza María del Mar Fuentes Fuentes (Directores GEM Melilla) Ana Bojica Gabriel García-Parada Arias Carlos A. Albacete Sáez Sara Rodríguez Gómez Isabel Maza Pérez Mabel Romero Imbroda Marta Guerrero Werner	Consejería de Economía, Empleo y Turismo de Melilla Fundación Escuela de Negocios de Andalucía
Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández	José M ^a Gómez Gras (Director GEM C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director Técnico) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover Noelia López del Castillo M. José Alarcón García M. Cinta Gisbert López Javier Sancho Azuar M. Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lapera	Air Nostrum LAM S.A. Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana-IMPIVA

PROYECTO GEM-ESPAÑA		EQUIPOS DE INVESTIGACIÓN Y PATROCINADORES	
EQUIPO INVESTIGADOR	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Extremadura	Fundación Xavier de Salas-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	Junta de Extremadura Universidad de Extremadura Central Nuclear de Almaraz Federación Empresarial Cacereña Sodiex Sofiex Pinilla E. Constructora Arram Consultores CCOO U.R. Extremadura Urvicasa Caja Rural de Extremadura Servex Palicrisa Fundación Academia Europea de Yuste Grupo Alfonso Gallardo Infostock Europa de Extremadura S.A. Grupo Katry Cámara de Comercio de Badajoz Conyser El Periódico Extremadura Hoy Diario de Extremadura UGT Extremadura García Plata y Asociados Quesería Pérez Andrada Fomento de Emprendedores
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia SA (BIC Galicia) Grupo de Investigación "Métodos y Gestión de Empresas" de la Universidad de Santiago de Compostela	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López José Antonio Neira Cortés Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo José Alberto Díez de Castro Guillermo Sánchez Vilariño Emilio Ruzo Sanmartín Begoña Barreiro Fernández Fernando Losada Pérez María Gómez Barreiro	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia SA (BIC Galicia) Grupo de Investigación "Métodos y Gestión de Empresas" de la Universidad de Santiago de Compostela
Madrid	Universidad Autónoma de Madrid	Eduardo Bueno Campos (Director GEM Madrid) Lidia Villar Mártel Carlos Merino Moreno Miguel Palacios Javier Tafur	Instituto Madrileño de Desarrollo - IMADE Fundación General de la Universidad Autónoma de Madrid

PROYECTO GEM-ESPAÑA		EQUIPOS DE INVESTIGACIÓN Y PATROCINADORES	
EQUIPO INVESTIGADOR	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez Alicia Rubio Bañón (Directores GEM Murcia) Nuria Nevers Esteban Albert José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Juan Antonio Pérez Fernández Gregorio Sánchez Marín	Consejería de Economía Empresa e Innovación Fundación Cajamurcia Instituto de Fomento de la Región de Murcia Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia Obras y Servicios Técnicos de Levante, S.L. Confederación Regional de Organizaciones Empresariales Universidad de Murcia
Navarra	Servicio Navarro de Empleo Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra Universidad Pública de Navarra	Iñaki Mas Erice (Director GEM Navarra) Cristina Arcaya Iñaki Lavilla Fermín Erro Ignacio Contín Martín Larraza	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 Legazkue (Director GEM País Vasco) Juan José Gibaja Nahikari Irastorza José L. González-Pernía Aloña Martiarena Saoia Arando María Saiz Jon Hoyos Andrés Araujo Iñazio Irizar Etxeberría Iosu Lizarralde Aiastui	Eusko Ikaskuntza, SPRI-Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Fundación Emilio Soldevilla

El trabajo de campo para todos los equipos de GEM España ha sido realizado por la empresa INSTITUTO OPINÒMETRE S.L.

Índice

EL PROYECTO GEM EN SU EDICIÓN 2007	19
RESUMEN EJECUTIVO	22
1. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ESPAÑA Y EN EL MUNDO	27
2. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN CANARIAS	33
2.1. Actividad emprendedora registrada en la población adulta canaria	33
2.2. Actividad emprendedora en Canarias respecto al contexto internacional GEM	36
2.3. Dinámica empresarial de la población adulta canaria	38
2.4. Dinámica empresarial de la población adulta canaria en el contexto internacional GEM	41
2.5. Potencial emprendedor de la población adulta canaria: especial referencia al contexto nacional GEM 2007	43
3. COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR EN CANARIAS	47
3.1. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor en Canarias	47
3.2. Principales motivos que impulsan la decisión de emprender por oportunidad en Canarias	53
4. PERFIL DEL EMPRENDEDOR EN CANARIAS	57
4.1. Perfil del emprendedor naciente –hasta tres meses de actividad	58
4.2. Perfil del emprendedor nuevo –entre 3 y 42 meses de actividad	59
4.3. Perfil del empresario consolidado –más de 42 meses de actividad	60
4.4. Perfil del emprendedor que ha abandonado una actividad	61
4.5. Perfil del emprendedor potencial	63
4.6. Perfil del emprendedor canario en 2007	64
5. EL PROCESO EMPRENDEDOR EN CANARIAS EN FUNCIÓN DEL GÉNERO	69
5.1. La actividad emprendedora femenina en Canarias respecto al contexto nacional e internacional GEM 2007	70
5.2. Características de la actividad emprendedora femenina en Canarias	75
5.3. El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en Canarias	77
5.4. El apoyo institucional a la mujer emprendedora desde el punto de vista de los expertos	78
5.5. Alternativas a la participación femenina en la actividad emprendedora: la mujer que invierte en proyectos ajenos	80

6. LAS EMPRESAS Y NEGOCIOS DE NUEVA CREACIÓN EN CANARIAS	85
6.1. Sector de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras en Canarias en 2007	85
6.2. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras canarias en 2007	86
6.3. Dimensión de las iniciativas emprendedoras canarias medida a través del número de empleados en julio de 2007	87
6.4. Potencial de crecimiento del empleo en las empresas integradas en el proceso emprendedor	88
6.5. Actividad emprendedora de las empresas nuevas y consolidadas en Canarias	93
6.6. Volumen de negocio de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas en Canarias	93
6.7. Innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas en Canarias	95
6.8. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas	97
6.9. Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas	97
6.10. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	98
6.11. Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas	99
7. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA E INMIGRACIÓN	103
7.1. La inmigración en Canarias	103
7.2. La actividad emprendedora de los inmigrantes en España: especial referencia a Canarias	108
8. FINANCIACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN CANARIAS	115
8.1. Capital semilla necesario para poner en marcha una nueva empresa en Canarias	115
8.2. El retorno de la inversión realizada por el emprendedor	117
8.3. Las fuentes de financiación utilizadas en el proceso emprendedor	117
8.4. El papel del inversor informal en Canarias	119
9. OPORTUNIDADES, MOTIVACIÓN Y CAPACIDAD DE LA POBLACIÓN CANARIA PARA EMPRENDER	129
9.1. Percepción de oportunidades para emprender	129
9.2. Motivación para emprender y habilidades de la población para crear empresas	133
9.3. Posicionamiento de Canarias respecto al resto de comunidades españolas en relación a las variables clave relacionadas con la motivación y capacitación para emprender	136
10. CONDICIONES DEL ENTORNO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN CANARIAS	143
10.1. Análisis general del entorno en que se desarrolla la creación de empresas en Canarias	143
10.2. Situación de las condiciones del entorno en Canarias respecto al resto del territorio nacional	149
11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	157
GLOSARIO DE TÉRMINOS	159
ANEXO 1. MARCO Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	160

Índice de figuras

Figura introducción TEA 07 en función del PIB <i>per capita</i> 2007 en \$USA	20
Figura 1.1. TEA 2007 para los países GEM en el contexto de la Unión Europea	28
Figura 1.2. TEA 2007 para los países GEM en el contexto de la OCDE	29
Figura 2.1. Comparación entre los índices TEA de Canarias y de España (2004-2007)	34
Figura 2.2. Índices de actividad emprendedora total de las regiones españolas participantes en GEM 2007	35
Figura 2.3. Índices de actividad emprendedora total: Canarias en el marco internacional GEM 2007. Países UE y OCDE	37
Figura 2.4. Índices de actividad emprendedora total: Canarias en el marco internacional GEM 2007. Países no OCDE	38
Figura 2.5. Empresas consolidadas detectadas como porcentaje de la población activa en el contexto de las regiones españolas GEM 2007	39
Figura 2.6. Porcentaje de cese de actividades empresariales sobre la población activa de las regiones españolas GEM 2007	41
Figura 2.7. Empresas consolidadas detectadas como porcentaje de la población activa en el contexto internacional GEM 2007. Países UE y OCDE	42
Figura 2.8. Porcentaje de cese de actividades empresariales sobre la población activa en el contexto internacional GEM 2007. Países UE y OCDE	43
Figura 2.9. Porcentaje de emprendedores potenciales sobre la población activa en el contexto regional GEM 2007	44
Figura 3.1. Actividad emprendedora por oportunidad y necesidad en España y las regiones españolas GEM 2007	50
Figura 3.2. Actividad emprendedora por oportunidad y necesidad en el marco internacional GEM 2007: UE/OCDE	52
Figura 5.1. Actividad emprendedora incipiente en función del género en las regiones españolas GEM 2007	70
Figura 5.2. Comparación del TEA femenino por necesidad y oportunidad en las regiones españolas GEM 2007	71
Figura 5.3. Actividad emprendedora incipiente en función del género en los países GEM 2007	72
Figura 5.4. Comparación del TEA femenino por necesidad y oportunidad en los países GEM 2007	73
Figura 5.5. Número de emprendedoras en fase incipiente por cada hombre emprendedor en las regiones españolas GEM 2007	74

Figura 5.6.	Número de emprendedoras en fase incipiente por cada hombre emprendedor en los países GEM 2007	75
Figura 5.7.	Evaluación de los expertos sobre el apoyo a la mujer emprendedora en Canarias respecto al marco regional GEM 2007	79
Figura 6.1.	Distribución de la actividad emprendedora total –menos de 42 meses de actividad– en Canarias en cuatro grandes grupos de sectores	85
Figura 6.2.	Distribución de la actividad empresarial consolidada –con más de 42 meses de actividad– en Canarias en cuatro grandes grupos de sectores	86
Figura 6.3.	Distribución del número actual de empleados de las iniciativas emprendedoras –menos de 42 meses de actividad– en Canarias (4 categorías) .	87
Figura 6.4.	Distribución del número actual de empleados de las iniciativas consolidadas –más de 42 meses de actividad– en Canarias (4 categorías)	88
Figura 6.5.	Distribución del número esperado de empleados de las iniciativas emprendedoras –menos de 42 meses de actividad– en Canarias (4 categorías) .	89
Figura 6.6.	Distribución del número esperado de empleados de las empresas consolidadas –más de 42 meses de actividad– en Canarias (4 categorías)	90
Figura 6.7.	Comparación de Canarias con los países GEM 2007 en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras con alto potencial de rápido crecimiento en empleo (más de 19 puestos en 5 años)	91
Figura 6.8.	Comparación de Canarias con las regiones GEM 2007 en España en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras con alto potencial de rápido crecimiento en el empleo (más de 19 puestos en 5 años)	92
Figura 6.9.	Distribución de las iniciativas nacientes –menos de 3 meses de actividad– en función de su volumen de facturación anual prevista, aproximada	94
Figura 6.10.	Distribución de las iniciativas nuevas –entre 3 y 42 meses de actividad– en función de su volumen de facturación anual prevista, aproximada	94
Figura 6.11.	Distribución de las iniciativas consolidadas –más de 42 meses de actividad– en función de su volumen de facturación anual prevista, aproximada	95
Figura 6.12.	Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas en Canarias clasificadas según su grado de innovación en la oferta de productos y servicios (2005-07)	96
Figura 6.13.	Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas en Canarias clasificadas la antigüedad de las tecnologías utilizadas (2005-07) ...	98
Figura 7.1.	Evolución de la inmigración en España en la última década	104
Figura 7.2.	Población extranjera por provincias en función del continente de procedencia. Censo de 2007	107
Figura 7.3.	Actividad emprendedora total registrada en España desglosada en función del tipo de origen del emprendedor y su evolución	109
Figura 7.4.	Tasa de actividad emprendedora en función del origen de los emprendedores ..	110
Figura 8.1.	Retorno esperado por el inversor informal	117

Figura 8.2.	Porcentaje de población activa que ha actuado como inversor informal en los últimos tres años por regiones españolas	120
Figura 8.3.	Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora y la inversión informal tipo <i>business angel</i>	121
Figura 9.1.	Evolución de la percepción de oportunidades para emprender y del TEA en Canarias	130
Figura 9.2.	Población activa que observa buenas oportunidades para emprender. Canarias en el marco regional español	131
Figura 9.3.	Población activa que observa buenas oportunidades para emprender. Canarias en el marco internacional GEM 2007	132
Figura 9.4.	Percepción de los expertos en relación a la existencia de oportunidades para emprender en Canarias	137
Figura 9.5.	Percepción de los expertos sobre los conocimientos y habilidades para emprender que posee la población canaria	138
Figura 9.6.	Percepción de los expertos relativa al apoyo social al emprendedor en Canarias	139
Figura 10.1.	Valoración media de las condiciones del entorno para emprender en Canarias 2007	144
Figura 10.2.	Apoyo financiero en Canarias respecto al resto de regiones españolas GEM 2007	149
Figura 10.3.	Políticas gubernamentales en Canarias respecto al resto de regiones españolas	150
Figura 10.4.	Políticas gubernamentales de apoyo específicas en Canarias respecto al resto de regiones españolas	150
Figura 10.5.	Programas gubernamentales en Canarias respecto al resto de regiones españolas	151
Figura 10.6.	Educación y formación en Canarias respecto al resto de regiones españolas	151
Figura 10.7.	Resultados de la investigación en Canarias respecto al resto de regiones españolas	152
Figura 10.8.	Infraestructura en Canarias respecto al resto de regiones españolas	152
Figura 10.9.	Apertura del mercado interno en Canarias respecto al resto de regiones españolas	153
Figura 10.10.	Normas sociales y culturales en Canarias respecto al resto de regiones españolas	153
Figura 1.	Anexo 1. Modelo conceptual del proyecto GEM	160
Figura 2.	Anexo 1. Etapas del proceso emprendedor	161

Índice de cuadros

Cuadro 2.1.	Evolución del índice TEA (2004-2007)	33
Cuadro 2.2.	Actividad emprendedora total registrada en la población canaria en 2007	36
Cuadro 2.3.	Evolución de las empresas consolidadas (2005-2007)	39
Cuadro 2.4.	Evolución del índice de cierre de negocios (2004-2007)	40
Cuadro 2.5.	Evolución del porcentaje de emprendedores potenciales en Canarias y España ..	44
Cuadro 3.1.	Motivos para la creación de empresas en Canarias	48
Cuadro 3.2.	Motivos para la creación de empresas en España	48
Cuadro 3.3.	Desglose del índice TEA en función de los motivos para la puesta en marcha de nuevas empresas en Canarias: 2004-07	49
Cuadro 3.4.	Distribución porcentual de las iniciativas por oportunidad y necesidad recogidas en TEA, excluyendo otros motivos, en España y las regiones españolas GEM 2007	51
Cuadro 3.5.	Distribución porcentual de las iniciativas por oportunidad y necesidad recogidas en TEA, excluyendo otros motivos, en el marco internacional GEM 2007: UE/OCDE	53
Cuadro 3.6.	Motivos que subyacen a la emprendeduría por oportunidad en Canarias y España (2007)	53
Cuadro 4.1.	Distribución de los emprendedores en Canarias y en España según la edad, y en función de la etapa en la que se encuentran dentro del proceso emprendedor ..	57
Cuadro 4.2.	Distribución de los emprendedores en Canarias y en España según el nivel de estudios, y en función de la etapa en la que se encuentran dentro del proceso emprendedor	57
Cuadro 4.3.	Distribución de los emprendedores en Canarias y en España según nivel de renta disponible, y en función de la etapa en la que se encuentran dentro del proceso emprendedor (codificado en tres niveles)	58
Cuadro 5.1.	Perfil del emprendedor en Canarias en 2007, por género	69
Cuadro 5.2.	Evolución del TEA femenino en Canarias (2004-2007)	71
Cuadro 5.3.	Evolución de la ratio TEA mujer/hombre en Canarias	74
Cuadro 5.4.	Distribución sectorial en Canarias en función del género	76
Cuadro 5.5.	Comparación de los factores psico-sociales en función del género en Canarias ...	77
Cuadro 5.6.	Evaluación promedio de los expertos sobre el apoyo a la mujer emprendedora en Canarias en escala 1 (totalmente falso) a 5 (totalmente cierto)	80
Cuadro 5.7.	Género del inversor informal e importe invertido	80
Cuadro 5.8.	Retorno esperado y beneficiarios de la inversión en función del género	81

Cuadro 5.9.	Reacción espontánea, en función del género, a la posibilidad de ofrecer ayuda financiera a proyectos ajenos	82
Cuadro 6.1.	Distribución del número de propietarios de las empresas nacientes, nuevas y consolidadas	87
Cuadro 6.2.	Crecimiento medio en número de empleados esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas en Canarias para dentro de cinco años	90
Cuadro 6.3.	Actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas	93
Cuadro 6.4.	Porcentaje de iniciativas innovadoras en Canarias en las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido	96
Cuadro 6.5.	Nivel de competencia estimado para las iniciativas emprendedoras y consolidadas	97
Cuadro 6.6.	Uso de tecnologías en las iniciativas emprendedoras de 2005 a 2007	98
Cuadro 6.7.	Estimación de las actividades de internacionalización de las empresas canarias	99
Cuadro 6.8.	Expansión esperada en el mercado de las iniciativas empresariales	99
Cuadro 7.1.	Evolución del número de extranjeros con tarjeta o autorización de residencia en España en los últimos años	105
Cuadro 7.2.	Porcentaje de población extranjera respecto al total de habitantes en las comunidades autónomas	106
Cuadro 7.3.	Nacionalidades extranjeras más frecuentes en Canarias (2007)	108
Cuadro 7.4.	Porcentaje de población que emprende en España según su origen y su evolución	108
Cuadro 7.5.	Evolución de la tasa de actividad emprendedora para Canarias	110
Cuadro 7.6.	Diferencias de mentalidad entre extranjeros y españoles en Canarias	111
Cuadro 8.1.	Características y distribución del capital semilla necesario para acometer la puesta en marcha de una empresa en Canarias y en España	116
Cuadro 8.2.	Porcentaje del capital semilla aportado por el emprendedor	116
Cuadro 8.3.	Fuentes de financiación utilizadas por el emprendedor naciente que no ha puesto la totalidad del capital necesario para la puesta en marcha de su empresa	118
Cuadro 8.4.	Porcentaje medio del total necesario que aportan otros inversores para la puesta en marcha de su empresa	119
Cuadro 8.5.	Inversión media del inversor informal e importancia de los mismos sobre el total de la población	121
Cuadro 8.6.	Perfil del inversor informal	122
Cuadro 8.7.	Actitud hacia la emprendeduría del inversor informal	122
Cuadro 8.8.	Consideraciones del inversor informal	123
Cuadro 8.9.	Relación entre el inversor informal y el emprendedor	123
Cuadro 8.10.	Sectores de destino en la inversión informal en Canarias y España	124

Cuadro 8.11. Cantidad que espera recuperar el inversor informal	125
Cuadro 8.12. Reacción de la población ante una solicitud de inversión de capital tipo <i>business angel</i>	125
Cuadro 9.1. Evolución del indicador de percepción de oportunidades para emprender por parte de la población canaria y española	130
Cuadro 9.2. Evolución del indicador de percepción de oportunidades para emprender por parte de la población canaria y española –ponderación mediante <i>US Census</i>	130
Cuadro 9.3. La percepción de oportunidades desde el punto de vista de los expertos canarios	133
Cuadro 9.4. Motivación para emprender de la población adulta en Canarias y España	134
Cuadro 9.5. Opinión de los expertos acerca de la motivación para emprender de la población adulta canaria y española	135
Cuadro 9.6. Opinión de los expertos acerca de la habilidad y conocimientos para emprender de la población adulta canaria y española	136
Cuadro 10.1. Valoraciones medias de las condiciones del entorno Canarias-España	145
Cuadro 10.2. Evolución de las valoraciones medias de las condiciones del entorno en Canarias (2004-07)	146
Cuadro 10.3. Factores enunciados como críticos por los expertos para la creación de empresas en Canarias en 2007	147
Cuadro 10.4. Valoración media de los expertos acerca de aspectos particulares de educación y formación en Canarias	148
Cuadro 10.5. Valoración media de los expertos acerca de aspectos particulares del apoyo financiero en Canarias	148
Cuadro 10.6. Posición relativa en Canarias respecto a los factores analizados en el entorno de regiones españolas	154

El Proyecto GEM en su edición 2007

El documento que ahora tiene entre sus manos se corresponde con el cuarto informe ejecutivo que se elabora en Canarias bajo el marco del Proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* –en adelante, GEM–. Se conforma así una senda de trabajo que inició su andadura en Canarias en el año 2004 y que sigue avanzando con firmeza tanto en el marco global –el número de países participantes se acerca ya a los 50– como en el contexto nacional que recoge para todas las regiones españolas¹. De esta forma, se consolida su propósito de mostrar cómo evoluciona la actividad emprendedora en el mundo y de dar a conocer la verdadera contribución de la actividad empresarial en general, y de la creación de empresas en particular, al crecimiento económico de los países y de las regiones.

Con el Informe Ejecutivo Global 2007 (Bosma y otros, 2008)² se cumple la novena edición internacional del informe, y con su homólogo español (de la Vega y otros, 2008)³ la octava edición a nivel nacional. Un total de 47 países y 18 regiones⁴ han participado activamente en el Proyecto en la presente edición para ofrecer informes particulares de situación sobre la creación de empresas y la emprendeduría en todos los ámbitos territoriales participantes. Este año, además, el proyecto *GEM Metropolitan* ofrece datos de interés en ámbitos más cercanos a lo local con desarrollos pioneros en España como los de Cuenca, Ciudad Real y Cádiz.

Es importante reseñar que, a nivel internacional, se considera ya un resultado consolidado del Proyecto, tras cinco años sucesivos de evidencia, la relación existente entre el indicador que mide el porcentaje de población adulta involucrada en algún proceso emprendedor en el ámbito empresarial (TEA) y el grado de desarrollo de los países incluidos en el análisis, medido a través del PIB real *per capita* a precios corrientes del año analizado y en términos de paridad del poder adquisitivo, es decir, eliminando las diferencias en los niveles de precios a nivel internacional. Esta relación se ha mostrado ajustada a un modelo de regresión no lineal cuadrático con una capacidad explicativa del 33,5%. En la figura adjunta se observa la citada regresión en la que, en la presente edición, se muestran también representadas las regiones españolas participantes con su acrónimo en minúscula⁵.

1. Los equipos de las regiones de Aragón, Baleares, Cantabria y La Rioja se encuentran aún en formación, asumiendo GEM España los sondeos para estas comunidades.

2. Bosma y otros (2008). *Global Entrepreneurship Monitor. 2007 Executive Report*. Babson College, London Business School y Global Entrepreneurship Research Consortium.

3. De la Vega y otros (2008). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe ejecutivo GEM España 2007*. Instituto de Empresa.

4. Los países participantes en la edición 2007 han sido:

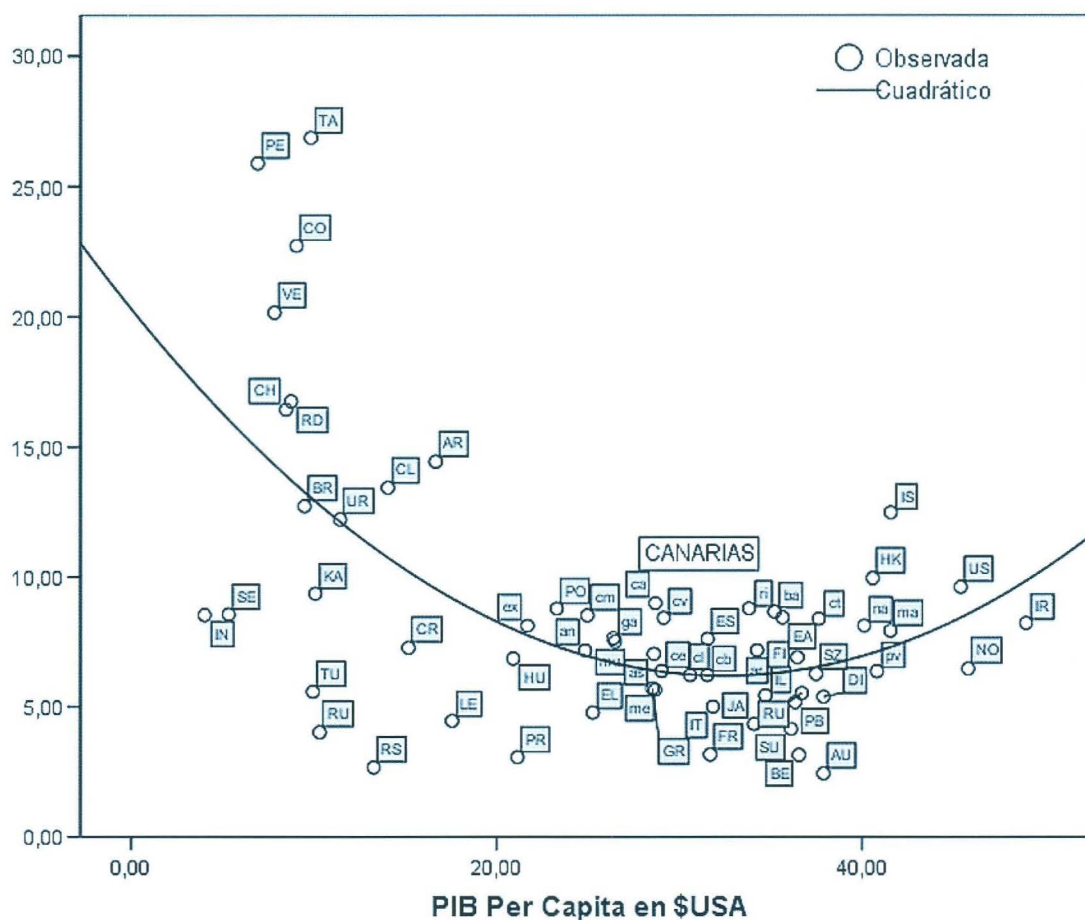
En Asia y Oceanía: China, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Japón, Malasia, y Tailandia; en África y Oriente Medio: Emiratos Árabes Unidos, Israel, Kazajistán, y Turquía; en Europa: Austria, Bélgica, Croacia, Dinamarca, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Letonia, Noruega, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Rusia, Servia, Suecia y Suiza; en Norteamérica: Estados Unidos; en Centroamérica y Sudamérica: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Méjico, Perú, Uruguay, Puerto Rico y Venezuela.

Las regiones implicadas en el proyecto son, por su parte:

En España: Andalucía, Asturias, Canarias, Castilla La Mancha, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid, Murcia, Navarra, País Vasco y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla; en Reino Unido: Escocia, Gales e Irlanda del Norte.

5. De la Vega y otros (2008). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe ejecutivo GEM España 2007*. Instituto de Empresa.

TEA 07 en función del PIB per capita 2007 en \$USA



Para aquellos que se inician en la lectura de los informes anuales GEM sugerimos acudir al *Informe Ejecutivo 2004* en Canarias, en el que se explica con detalle la metodología seguida en el Proyecto y sus fundamentos, así como al *Informe Ejecutivo 2005* que apunta las reformas sufridas por el mismo a partir del citado año. No obstante, y con criterios de brevedad, el modelo y la terminología que inspira el desarrollo del Proyecto GEM se incluye, a modo de recordatorio, en el Anexo I y el Glosario de términos de este mismo documento. En el citado anexo el lector también puede acceder a la ficha técnica del trabajo de campo llevado a cabo en Canarias para la presente edición.

Este trabajo es fruto de cuatro años de investigación en Canarias sobre el fenómeno que nos ocupa. Tras estos cuatro años de análisis las tendencias empiezan a dibujarse. Sin embargo, especialmente importante será la toma de muestras en los años venideros, 2008 y 2009, en los que la ralentización económica podrá dejar huella para mostrar evidencias de interés científico y general. Así, las conclusiones de relevancia sobre el efecto de la actividad emprendedora sobre el empleo, el nivel de innovación y el crecimiento económico de la región se podrá mostrar en los sucesivos informes ejecutivos, permitiéndonos interpretar los resultados encontrados hasta el momento con mayor grado de certeza de lo que hasta ahora hemos podido hacer con un marco longitudinal aún demasiado corto.

Por su parte, otros productos de investigación se derivan desde la participación de Canarias en el Consorcio nacional e internacional GEM, como son la representación en congresos, reuniones científicas y publicaciones de interés académico que dan un valor singular a la incorporación de la región en tan ambicioso Proyecto y que nos permite “contar” en este mundo cada vez más globalizado, al menos en la materia que nos ocupa. En el presente año 2008 además, se acoge en Canarias el desarrollo del III *Workshop* de Investigación basada en GEM, cuyos precursores fueron la primera reunión –promovida por el coordinador regional, Dr. Ricardo Hernández, y organizada por la Fundación Xavier de Salas en Trujillo y la Universidad de Extremadura–, y el segundo *Workshop* –desarrollado con el patrocinio principal de la Fundación Orkestra y la Universidad de Deusto en el País Vasco–. En un plano no tan académico, pero no por ello menos importante, el compromiso del Proyecto con el desarrollo de nuestra comunidad nos llevó, en la presentación del *Informe Ejecutivo* en la pasada edición, a organizar la I Reunión de Técnicos en Emprendeduría de la Comunidad Autónoma de Canarias, evento que contó con el interés y la participación de buen número de profesionales dedicados al impulso de la actividad emprendedora en la región, y con el patrocinio del Servicio Canario de Empleo. Además, la colaboración activa del equipo de investigación con nuestro entorno nos ha llevado a aportar nuestra modesta contribución en el *Plan Canario Integrado de I+D+i+d (2007-2010)* así como el *Plan Transversal para el fomento de la Emprendeduría en Canarias (2008-2011)*, incluido dentro de la Estrategia de Empleo, e impulsado recientemente por el Gobierno de Canarias.

No podemos concluir la presentación de este año sin mostrar nuestro más profundo agradecimiento a los patrocinadores del Proyecto en Canarias, sin los cuales este trabajo de investigación no podría ver la luz. La Obra Social de la Caja de Canarias y de Caja Canarias; el Gobierno de Canarias, a través de Promoción Económica y el Servicio Canario de Empleo; la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas, a través de su Servicio de Creación de Empresas; y el apoyo del Fondo Social Europeo, así como el Cabildo de Gran Canaria, desde su Consejería de Industria y Comercio, son también protagonistas indiscutibles de estas páginas por su apoyo incondicional al Proyecto. Por su parte, el grupo de investigación, constituido por profesionales de la investigación y la docencia en ambas universidades canarias, ha prestado muchas horas de su tiempo para extraer resultados, analizarlos y, finalmente, redactar estas páginas, ofreciendo reflexiones a sus hallazgos, sin pedir nada a cambio. Esto último da un entrañable valor humano al producto científico que ahora nuestra región puede disfrutar y que, de seguro, podrá seguir disfrutando. Así, seguimos trabajando con el fin de que algunas decisiones en materia de empleo, formación del capital humano y desarrollo del tejido productivo en el seno de las políticas públicas regionales y locales cuenten con una ayuda de importante valor para nuestra comunidad: el Informe de situación anual de la emprendeduría en Canarias.

Dra. Rosa M. Batista Canino

Directora del Proyecto GEM en Canarias

Resumen Ejecutivo

Los resultados más relevantes del informe en su edición 2007, se resumen a continuación:

GEM 2007 Internacional da por confirmado uno de los resultados principales del Proyecto a nivel global. Así, se ha demostrado, a lo largo de cinco años consecutivos, que el índice de actividad emprendedora (TEA) tiende a crecer en países con bajo nivel de desarrollo —medido a través del PIB *per capita* a precios corrientes del año analizado—, se reduce en países con nivel medio de desarrollo, para volver a crecer en países con alto grado de desarrollo. Se entiende, por tanto, como un hallazgo consolidado en el Proyecto.

Otras evidencias a nivel internacional muestran que: es la oportunidad, frente a la necesidad de encontrar una ocupación por no disponer de otras opciones, la que guía la faceta emprendedora en los países más desarrollados; así mismo, también se corrobora la existencia de una fuerte relación entre el TEA y el hecho de que las personas tengan una percepción positiva sobre sus habilidades y oportunidades para iniciar un negocio.

En España, el índice TEA continúa su ascenso, si bien no lo hace en la misma proporción que en la pasada edición. De un 7,27% de la población activa en situación emprendedora en 2006 se ha pasado a un 7,62% en 2007. Sin embargo, a diferencia de lo que sucedió en 2006, este crecimiento se sustenta exclusivamente en las iniciativas nacientes —con menos de 3 meses de vida—, pues las nuevas —aquellas que se encuentran entre los 3 y 42 meses de actividad— han experimentado una reducción, evidenciando el riesgo de la inexperiencia.

La posición relativa de España en el panorama de los países que integran la OCDE muestra una clara mejoría, al acercarse a países como Estados Unidos e Islandia, que son los que encabezan el *ranking*. Las últimas posiciones están ocupadas por Austria y Bélgica y, en el marco de los países no europeos, por Japón, que se sitúa el quinto país por la cola. Se observa diversidad de comportamientos de TEA entre los distintos países.

Los datos obtenidos en el año 2007 en Canarias reflejan un nivel del índice TEA del 9%. Esto implica que 9 de cada 100 personas en Canarias se encontrarían participando directamente en una actividad emprendedora en 2007, lo cual supone un destacable incremento ante el dato del año precedente (7,83%), y supera al índice TEA para España en este mismo año (7,62%).

De manera global, y observando a las empresas en fase inicial —es decir, nacientes y nuevas—, se constata que la mayoría de los individuos que se implican en nuevos proyectos empresariales, tanto en las Islas Canarias como en toda España, lo hacen para aprovechar una oportunidad. Los datos de Canarias en 2007 evidencian que el porcentaje de personas que se han involucrado en una iniciativa empresarial para aprovechar oportunidades percibidas se eleva al 6,8%, mientras que las personas que participan en nuevos proyectos por necesidad comprenden el 1,5% de la población activa en el Archipiélago.

El perfil del emprendedor en fase incipiente —menos de 42 meses de actividad— en Canarias es hombre de unos 39 años, con titulación universitaria y una renta disponible alta. Laboralmente está en

activo y se dedica a su actividad empresarial a tiempo completo. Antes de crear su negocio no tenía experiencia en creación de empresas.

El emprendedor consolidado –con más de 42 meses de actividad– en Canarias es un varón de unos 43 años (42,8 de media) con estudios obligatorios y una renta disponible relativamente alta. En el plano laboral se encuentra en activo y se dedica a tiempo completo a su actividad empresarial, no habiendo contado con experiencia previa en la creación de una empresa.

Los emprendedores potenciales, es decir, con intención de crear una empresa en los próximos tres años en Canarias son principalmente varones de unos 36 años, disponen de formación a nivel de bachillerato y de una renta relativamente baja. Laboralmente están actualmente ocupados y su nacionalidad es española.

El empresario canario que ha cerrado su negocio se corresponde con una mujer de 43,4 años, estudios superiores y renta relativamente alta. Se encuentra en activo y su nacionalidad es española.

Canarias lidera la actividad emprendedora femenina de España y de los países GEM 2007. Con un índice TEA femenino del 8,44%, se refleja un progresivo y considerable aumento desde el año 2004. Además, la actividad emprendedora femenina sigue caracterizándose por la intención de aprovechar oportunidades detectadas, siendo el TEA femenino por oportunidad de 6,11%, frente al 1,52% del TEA por necesidad.

La mujer emprendedora canaria es relativamente joven (37,8 años), con estudios medios y superiores e ingresos mensuales inferiores a 1.200€/mes. En general, emprende su actividad en solitario, se dedica en exclusiva a su negocio, principalmente orientado al consumo en sectores con bajo componente tecnológico y que desarrolla en zona urbana.

Son pocas las mujeres canarias que se convierten en inversoras informales. Las que lo son desembolsan por término medio, aproximadamente, unos 14.000 euros que destinan principalmente a apoyar proyectos empresariales de sus familiares, en los que algunas no esperan reembolso alguno (33%), pero destaca prácticamente un 25% que considera que su inversión como mínimo se quintuplicará en el reembolso.

El número de promotores medio en todas las fases del proceso de creación de empresas es más bajo que a nivel nacional, siendo las que tienen más propietarios las iniciativas nacientes, seguidas de las nuevas y, por último, de las consolidadas.

A pesar del mayor grado de incertidumbre de los últimos meses, las expectativas de creación de empleo son positivas en el contexto canario, tanto para los emprendedores como para los empresarios consolidados, si bien estos últimos son más modestos en sus previsiones.

Por su parte, es de destacar la buena posición que ocupó Canarias en 2007 en el contexto nacional e internacional en cuanto al porcentaje de iniciativas emprendedoras de alto potencial de crecimiento del empleo –empresas gacela–. Canarias es la segunda comunidad autónoma de España en esta clasificación, superando ampliamente la media nacional, y a nivel internacional está por encima del promedio superando a países como Japón, Países Bajos, Italia o Francia.

En 2007, el 15,70% de los inmigrantes en régimen general –procedentes de países en vías de desarrollo– y el 26,30% en régimen comunitario –procedentes de países desarrollados– están

emprendiendo en Canarias. Estas tasas siguen mostrando el elevado dinamismo de la población inmigrante en materia de creación de empresas, de forma que, en función de la procedencia, llega a duplicar la tendencia emprendedora de la población española residente en Canarias.

El volumen medio de inversión inicial de las empresas de reciente creación se situó en casi 74.300 €, estando esta cifra ligeramente por debajo de la media española en unos 4.700 €. El capital aportado por los emprendedores se sitúa en algo más de 56.400 €. Estos valores indican, con respecto a los obtenidos en ediciones pasadas, un incremento de la inversión inicial requerida por los proyectos de más de un 33%, lo que puede favorecer su consolidación futura.

Los inversores informales alcanzan en esta edición un 3,59% de la población adulta, valor que sigue superando el conseguido a nivel nacional (3,22%), y que consolida a Canarias como una de las regiones donde la emprendeduría depende en mayor medida del capital informal.

La inversión media del inversor informal se situó en 22.150 euros frente a los 17.000€ de media para el conjunto de regiones españolas. En cualquier caso, se detecta una menor inversión en forma de capital informal que la registrada en la edición del 2006.

En núcleo familiar del inversor sigue siendo la fuente principal del capital informal, dado que el 64% de las iniciativas que utilizaron capital informal, lo recibieron de familiares directos.

La percepción que tienen los canarios sobre la existencia de nuevas oportunidades para emprender ha mejorado considerablemente en el último año. Además, la motivación de estos se mantiene en unos niveles muy similares a los del año anterior. Por su parte, los expertos sitúan a Canarias en la media de las comunidades españolas en cuanto a la creencia de que existen oportunidades para emprender y de que existe apoyo social a las personas que deciden crear una empresa.

Las infraestructuras tanto física como la comercial y de servicios y el apoyo a la mujer, reciben en esta edición las mejores valoraciones de los expertos a las condiciones del entorno para emprender en Canarias.

En opinión de los expertos las fuentes de financiación siguen siendo el principal obstáculo a la creación de empresas en Canarias, si bien se ha incrementado la disposición de fondos ajenos para tal fin. Es por ello, que reiteran la necesidad de actuar en el ámbito financiero aunque con un énfasis menor que en el marco de la educación primaria y secundaria, en donde la valoración sigue siendo especialmente mala.



Capítulo

1

La actividad emprendedora en España y en el mundo

Este primer capítulo del Informe GEM Canarias se dedica a presentar una visión general de los principales hallazgos obtenidos tanto en el ámbito internacional como en el nacional antes de proceder a desgranar los resultados alcanzados para el Archipiélago.

Un año más, el informe internacional GEM 2007⁶ considera la idoneidad de distinguir dos grupos de países, atendiendo a las diferencias en cuanto al comportamiento emprendedor —los de renta alta y aquellos de renta media-baja—, si bien en esta ocasión, como novedad, se ha optado por subdividir el segundo de los grupos, separando los países de Europa y Asia de los de Latinoamérica y Caribe. De esta forma, el bloque de los países de renta alta quedaría integrado por Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Grecia, Hong Kong, Islandia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Países Bajos, Noruega, Portugal, Puerto Rico, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, Emiratos Árabes Unidos, Reino Unido y Estados Unidos. El grupo de los países de renta media-baja de Europa y Asia se conformaría por China, Croacia, Hungría, India, Kazajistán, Letonia, Rumanía, Rusia, Serbia, Tailandia y Turquía. Por último, el tercer grupo estaría constituido por Argentina, Brasil, Chile, Colombia, República Dominicana Perú, Uruguay y Venezuela. Los datos siguen mostrando que el índice de actividad emprendedora (TEA) tiende a crecer en países con bajo nivel de desarrollo —medido a través del PIB *per capita* a precios corrientes de 2007—, se reduce en países con nivel medio de desarrollo y vuelve a crecer en países con alto grado de desarrollo.

Otra tendencia que se detecta a nivel internacional es el hecho de que la oportunidad, frente a la necesidad de encontrar una ocupación por no disponer de otras opciones, es la que guía la faceta emprendedora en los países más desarrollados. Asimismo, también se corrobora la existencia de una fuerte relación entre el indicador TEA y el hecho de que las personas tengan una percepción positiva sobre sus habilidades y sobre las oportunidades para iniciar un negocio.

En España, el índice TEA continúa su ascenso, si bien no lo hace en la misma proporción que en la pasada edición: se ha elevado desde un 7,27% de la población de entre 18 y 64 años en 2006 a un 7,62% en 2007. Sin embargo, a diferencia de lo que sucedió en 2006, este crecimiento se sustenta exclusivamente en las iniciativas nacientes (con menos de tres meses de vida), pues las nuevas (aquellas que se encuentran entre los tres y 42 meses de vida) han experimentado una reducción, lo cual, sin duda, añade una nota de preocupación por cuanto se compromete la consolidación de las mismas. Esto se produce cuando parece evidenciarse una serie de cambios positivos a favor del apoyo a la creación de empresas, como es el mayor compromiso por parte de las administraciones públicas implicadas. Quizá también habría que replantearse las condiciones y el momento en el que ese apoyo se presta, pues no puede ser sólo antes y en el nacimiento de la iniciativa emprendedora, sino que se debe favorecer y fomentar el tutelaje durante los primeros años de vida⁷, precisamente por la mayor fragilidad que caracteriza a las empresas en esta etapa.

Los emprendedores en España siguen iniciando su andadura mayoritariamente por oportunidad (76,4%), lo cual, como se comentó anteriormente, es un comportamiento propio de los países desarrollados. Ahora bien, se detecta cierta disminución de las iniciativas motivadas tanto por oportunidad como

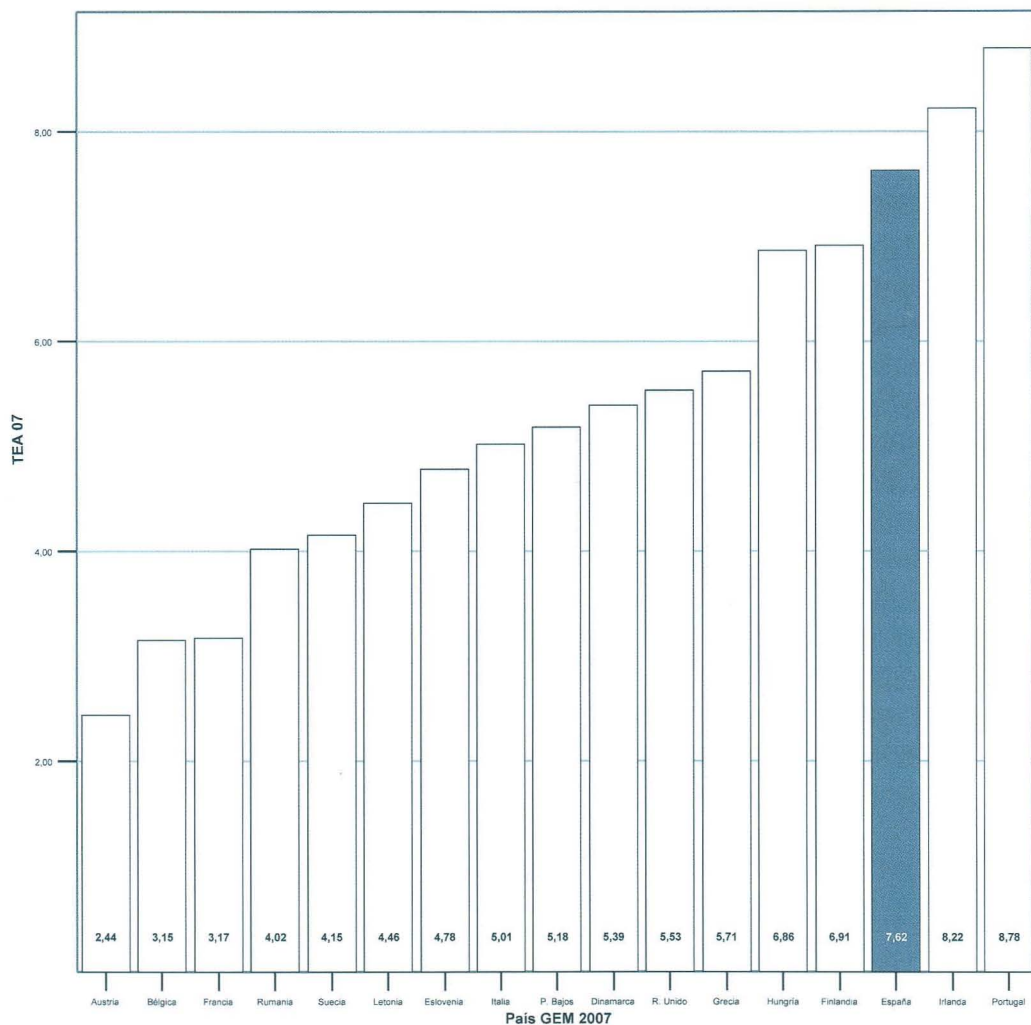
6. Bosma y otros (2008). *Global Entrepreneurship Monitor. 2007 Executive Report*. Babson College, London Business School y Global Entrepreneurship Research Consortium.

7. Strotman, H. (2006). "Entrepreneurial Survival". *Small Business Economics*, 26:87-104.

por necesidad, decremento que se vierte hacia aquellas que surgen por otras razones, lo que plantea la conveniencia de ahondar más en la explicación que subyace en este fenómeno⁸.

En el entorno de los países que integran la Unión Europea no se detectan diferencias notables para España en el indicador TEA con respecto al año anterior –véase figura 1.1–. Nuestro país continúa aproximándose a Irlanda, territorio donde existe un fuerte apoyo gubernamental a la creación de empresas. Liderando los países de la Unión Europea se encuentra Portugal (8,78%) y, en el vagón de cola, Austria (2,44%) y Bélgica (3,15%). En general, el comportamiento de los países no es homogéneo durante este año. Así, países menos desarrollados como Letonia y Grecia (que el pasado año presentaba el mayor nivel de TEA) han experimentado un retroceso. Otros en cambio, como Italia o Francia, han visto aumentar su actividad emprendedora. Frente a esto, Reino Unido o Países Bajos no sufren grandes variaciones.

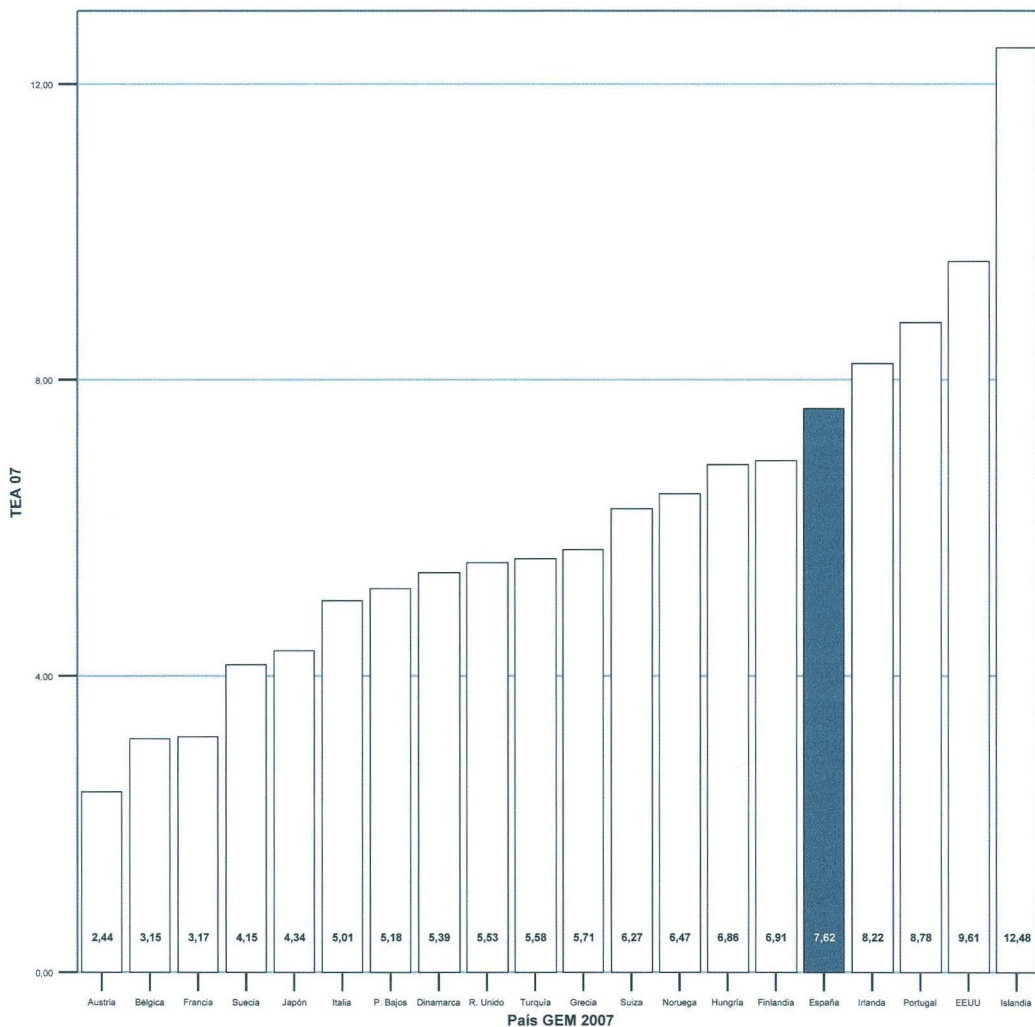
Figura 1.1. TEA 2007 para los países GEM en el contexto de la Unión Europea



8. De la Vega y otros (2008). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe ejecutivo GEM España 2007*. Instituto de Empresa.

Un análisis de la posición relativa de España en el panorama de los países que integran la OCDE —véase figura 1.2—, muestra una clara mejora, al acercarse a países como Estados Unidos e Islandia, que son los que encabezan el *ranking* y que constituyen paradigmas entre los países desarrollados. Las últimas posiciones vuelven a ser ocupadas por Austria y Bélgica y, en el marco de los países no europeos, por Japón, que se sitúa el quinto por la cola de los países contemplados en el estudio, si bien se constata un fuerte aumento de su indicador TEA. Destaca el descenso de la actividad emprendedora y el empeoramiento de la posición de relativa de Noruega; con Finlandia ocurre exactamente lo contrario, pues se constata un elevado incremento en este indicador, lo que le permite adelantar varias posiciones. Una vez más, al igual que en el marco de la Unión Europea, se observa diversidad de comportamientos de TEA entre los distintos países.

Figura 1.2. TEA 2007 para los países GEM en el contexto de la OCDE



Como bien apunta el informe nacional⁹, debemos ser conscientes de que presentar un elevado porcentaje de población emprendedora no implica necesariamente un alto nivel de desarrollo. Ello nos lleva a la necesidad de estudiar el fenómeno emprendedor en los diferentes países reconociendo tanto las diferencias en el grado de desarrollo económico como en el contexto regional¹⁰. Así, por ejemplo, la mayoría de los países de la Unión Europea con elevado PIB *per capita* muestran tasas de actividad emprendedora relativamente bajas. La mayor parte de los países de Europa y Asia con niveles de desarrollo medio-bajo presentan TEA comparables con los de los países más desarrollados. Sin embargo, entre estos países las características de la actividad emprendedora, como la motivación para emprender, son muy distintas. Una vez más se señala que el indicador TEA no proporciona información sobre la calidad y dimensión de las actividades emprendedoras, cuestiones que habrán de ser valoradas con otros indicadores. Por eso, cuando se analiza la posición relativa de los países en un gráfico internacional hay que hacerlo con las debidas cautelas, teniendo siempre presente sus diferentes niveles de desarrollo económico.

9. De la Vega y otros (2008). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe ejecutivo GEM España 2007*. Instituto de Empresa.

10. Bosma y otros (2008). *Global Entrepreneurship Monitor. 2007 Executive Report*. Babson College, London Business School y *Global Entrepreneurship Research Consortium*.



Capítulo

2

Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Canarias

2.1. Actividad emprendedora registrada en la población adulta canaria

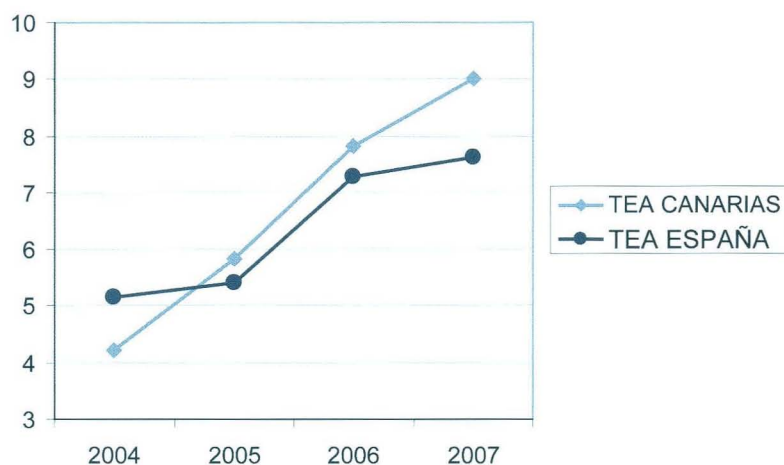
Como aspecto fundamental a considerar en el proyecto GEM se ha de observar el comportamiento de un indicador básico en este estudio que muestra la actividad emprendedora en los distintos territorios objeto de análisis: el Índice de Actividad Emprendedora Total (TEA). El lector no familiarizado debe tener presente que este indicador, cuyo acrónimo responde a las siglas *Total Entrepreneurial Activity*, recoge el porcentaje de personas dentro del rango de edad 18-64 años que en un determinado territorio participan actualmente en la puesta en marcha de un negocio o se encuentran involucradas en una empresa ya establecida —con menos de 42 meses de actividad— de la que ostentan la propiedad de forma total o parcial. Los datos obtenidos en el año 2007 reflejan un nivel del índice TEA para Canarias del 9,0%. Esto implica que 9 de cada 100 personas en Canarias se encontrarían en el año 2007 participando directamente en una actividad emprendedora, lo cual supone un destacable incremento ante el dato del año precedente (7,83%), y supera ampliamente el índice TEA para el conjunto de España en 2007 (7,62%).

El análisis dinámico del índice TEA en Canarias, y su comparación con la evolución del mismo índice para todo el territorio español, arroja interesantes conclusiones —véanse cuadro 2.1 y figura 2.1—. En primer lugar, es necesario comenzar señalando el constante aumento de la actividad emprendedora tanto en Canarias como en la globalidad del estado español. No obstante, el incremento del indicador TEA en las Islas es mucho mayor que el experimentado en el mismo periodo para toda España. Tanto es así, que el índice TEA del año 2007 en Canarias llega a duplicar el TEA obtenido en el mismo territorio en 2004. En cambio, el aumento que muestra durante el mismo periodo el TEA del país, si bien presenta un incremento notable, no alcanza tales niveles de aumento. La pujanza del indicador en Canarias parece mostrar una actividad emprendedora con cierta consolidación, y en los últimos años decididamente supera los valores del TEA nacional —a excepción del primer año en el que se obtuvo este indicador en Canarias—. De hecho, si en 2006 el diferencial favorable a Canarias era de 0,56 respecto al conjunto nacional, en el año 2007 ese diferencial se ha elevado a más de un punto (1,38).

Cuadro 2.1. Evolución del índice TEA (2004-2007)

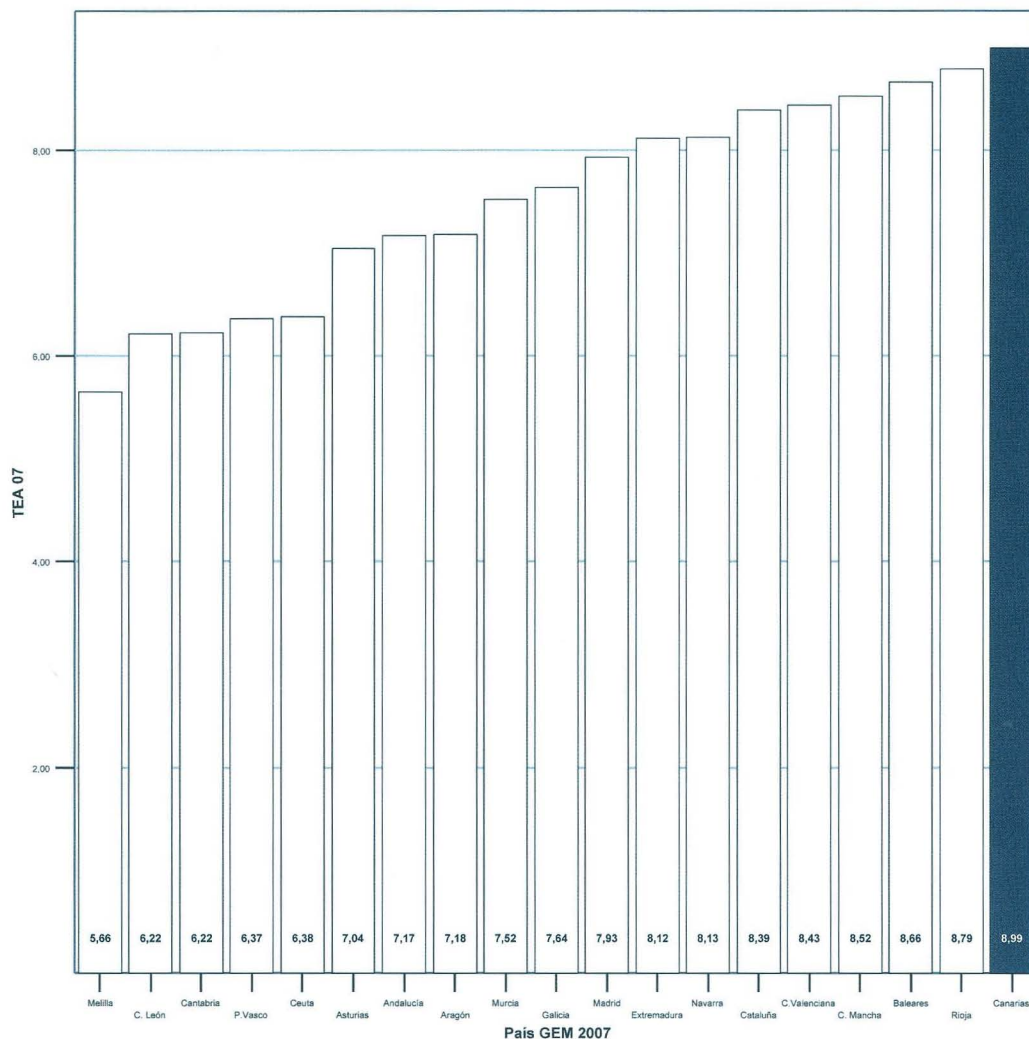
	2004	2005	2006	2007
Canarias	4,21%	5,83%	7,83%	9,00%
España	5,15%	5,65%	7,27%	7,62%

Figura 2.1. Comparación entre los índices TEA de Canarias y de España (2004-2007)



Para situar el valor del índice TEA es interesante compararlo con los valores de las otras comunidades autónomas españolas —véase figura 2.2—. Los dos archipiélagos junto a La Rioja y Castilla-La Mancha muestran los índices más altos del territorio español. En el caso canario, y por razones derivadas de las estimaciones poblacionales, el TEA figura con un valor de 8,99%. Por el contrario, recogiendo los valores más modestos del índice se sitúan Ceuta, País Vasco, Cantabria, Castilla y León y, especialmente Melilla, que no llega a superar el valor del 6% —figurando con un 5,66%—. Galicia alcanza un valor muy similar al TEA global para toda España (7,64%), que es superado en las comunidades de Madrid, Cataluña y Valencia.

Figura 2.2. Índices de actividad emprendedora total de las regiones españolas participantes en GEM 2007



Pasando a desagregar los datos que se derivan de este indicador en Canarias —véase cuadro 2.2—, el 4,1% de la población adulta en las Islas estaría implicada en empresas nacientes —o con un periodo de existencia menor a los 3 meses—. Esto supone una estimación de 56.840 personas, lo que pone de manifiesto un elevado incremento frente al mismo dato del año anterior —39.205, o el 3% de la población adulta—. Asimismo, y retomando los datos de 2007, en el Archipiélago 67.931 personas —el 4,9% de la población activa adulta— estaban relacionadas con empresas nuevas —*baby business* o empresas entre 3 y 42 meses de actividad—. Agregando ambas cantidades, se puede considerar que la actividad emprendedora en fase temprana en Canarias en 2007 implicaba directamente a 124.770 personas.

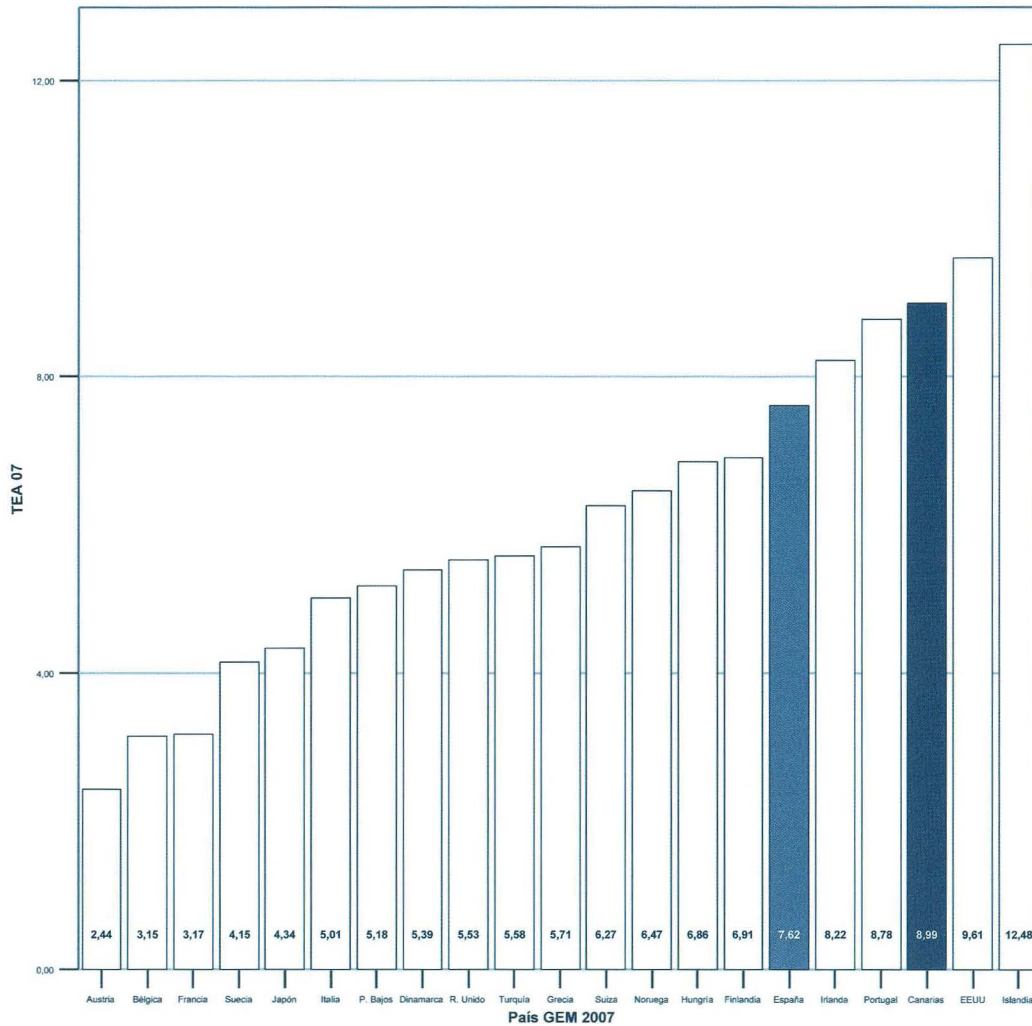
Cuadro 2.2. Actividad emprendedora total registrada en la población canaria en 2007

	NÚMERO	% DE POBLACIÓN ADULTA
Empresas nacientes (< 3 meses de actividad)	56.840	4,10
Empresas nuevas (entre 3 y 42 meses de actividad)	67.931	4,90
Actividad emprendedora total en fase temprana (hasta 42 meses de actividad)	124.770	9,00

2.2. Actividad emprendedora en Canarias respecto al contexto internacional GEM

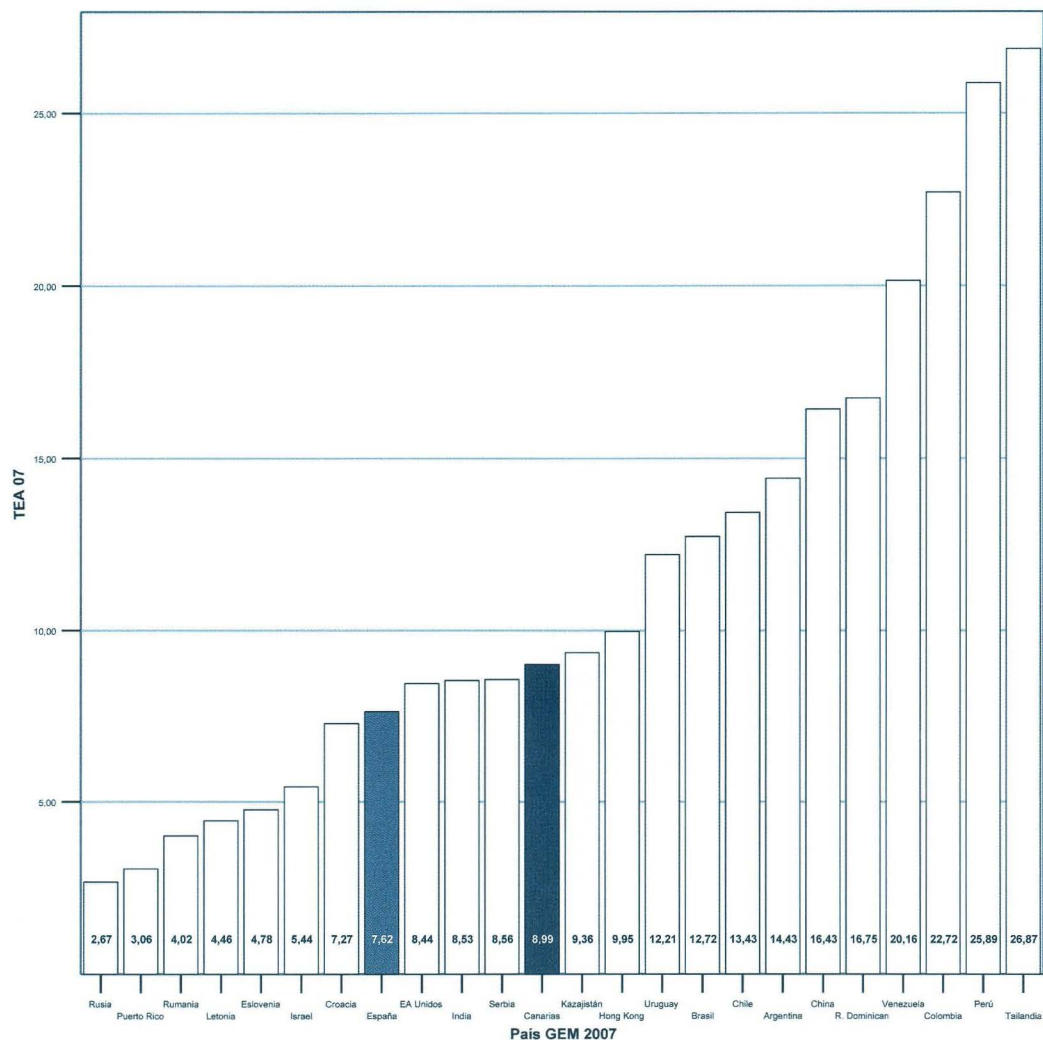
Tras haber comparado el TEA de Canarias con otras regiones españolas, puede ser de interés observar ese dato tomando como referentes a los valores de TEA en otros países del mundo. Comenzando con esta perspectiva más global, la inserción del índice TEA de países de la Unión Europea y de la OCDE permite observar cómo Canarias se encontraría posicionada en la parte alta de la tabla —véase figura 2.3—. En tal sentido, Islandia lidera este *ranking* con un TEA que alcanza el 12,48% en 2007. A continuación, y a cierta distancia, se sitúa Estados Unidos con un TEA de 9,61%. El siguiente país en la tabla ya no supera el 9% —que alcanza Canarias este año, como ya se ha indicado—, pues Portugal muestra un TEA del 8,78%. En la parte baja, y mostrando valores inferiores al 4% se encuentran Francia y Bélgica; Austria cierra la lista con un TEA del 2,44%.

Figura 2.3. Índices de actividad emprendedora total: Canarias en el marco internacional GEM 2007. Países UE y OCDE



Otra comparación interesante es la que se puede realizar con otros países de menor desarrollo económico y que se sitúan fuera de la OCDE —véase figura 2.4—. Tailandia, Perú, Colombia y Venezuela alcanzan niveles de actividad emprendedora superiores al 20%. Por otra parte, Puerto Rico y Rusia no consiguen superar el 4% en el valor de sus respectivos índices TEA. En este contexto, el TEA de Canarias se enmarcaría en los valores medios de este conjunto de países.

Figura 2.4. Índices de actividad emprendedora total: Canarias en el marco internacional GEM 2007. Países no OCDE



2.3. Dinámica empresarial de la población adulta canaria

El análisis de la dinámica empresarial en el marco del informe GEM conlleva el tratamiento tanto del volumen de empresas consolidadas como el relativo al cierre de negocios. A continuación se discuten ambos aspectos en el contexto canario.

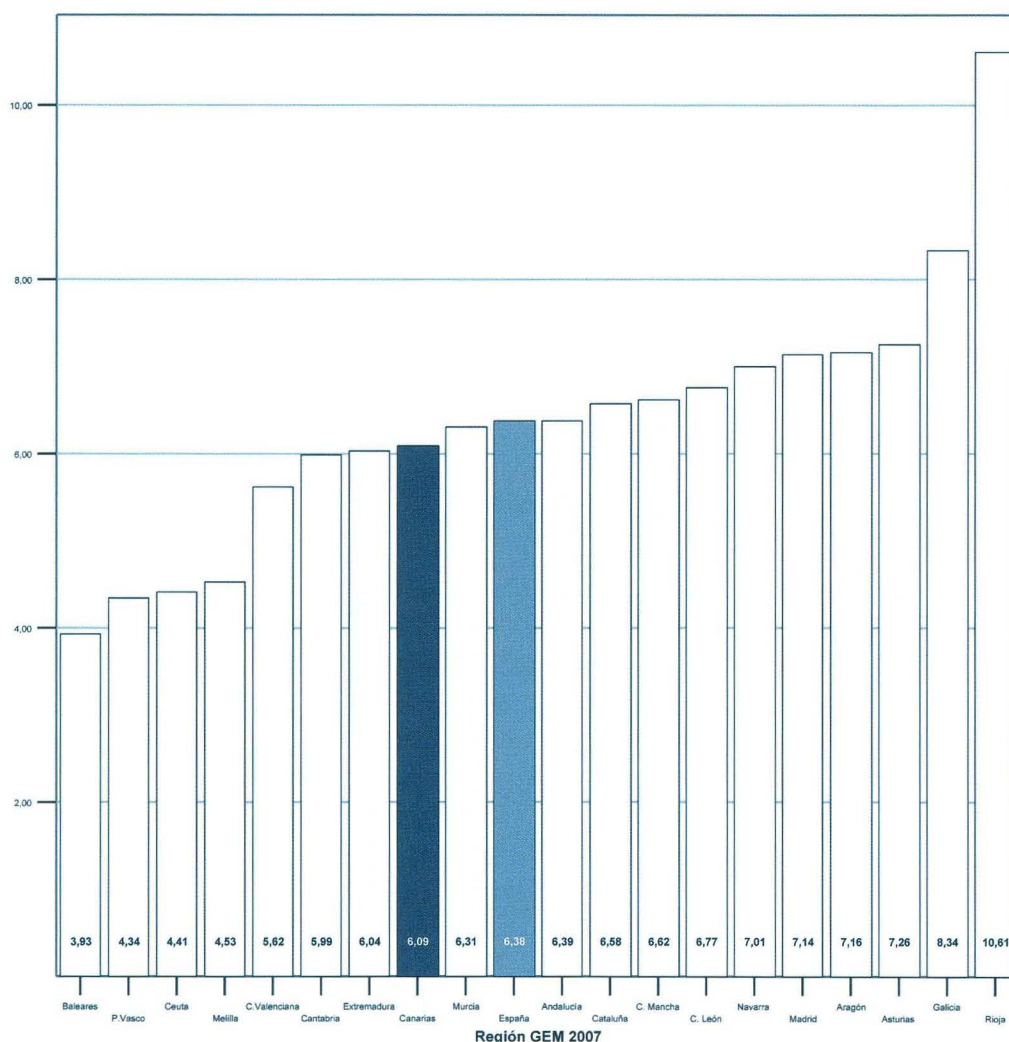
En primer término se estudian los datos referentes a la actividad empresarial consolidada, es decir, aquellos que aluden a las empresas que llevan operando más de 42 meses como iniciativa independiente, autoempleo o en combinación con otro trabajo. En Canarias el número de personas implicadas en iniciativas empresariales en esta situación ascendió a 84.567, lo que representa el 6,1% de la población activa. Como se aprecia en el cuadro 2.3, este porcentaje, siguiendo la tendencia nacional, ha mejorado sensiblemente con respecto al obtenido en el año anterior (5,07%). Asimismo, la comparación del dato canario con el español pone de manifiesto que el porcentaje de empresas que han superado la barrera de los 42 meses en Canarias es sólo ligeramente inferior al existente para la media española (6,40%).

Cuadro 2.3. Evolución de las empresas consolidadas (2005-2007)

	2005		2006		2007	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Canarias	118.252	8,77	66.256	5,07	84.567	6,09
España	2.208.935	7,71	1.413.714	5,45	1.675.513	6,38

En la figura 2.5 podemos analizar la situación de Canarias en comparación con el resto de regiones españolas. Como se comprueba, Canarias ocupa una discreta posición en cuanto al porcentaje de empresas consolidadas, por debajo de la media nacional, detentando una situación muy similar a la mostrada en la edición de 2006. La Rioja y Galicia son las comunidades que se sitúan en los primeros puestos, destacando la espectacular mejora de la primera de ellas, que el año pasado ocupaba el cuarto lugar de la cola. Baleares sigue siendo la región española con menor porcentaje de iniciativas consolidadas.

Figura 2.5. Empresas consolidadas detectadas como porcentaje de la población activa en el contexto de las regiones españolas GEM 2007



La segunda dimensión empleada para caracterizar la dinámica empresarial es, como se apuntó anteriormente, el cierre de negocios. En Canarias 9.704 personas optaron por cerrar o abandonar su actividad empresarial, cifra notablemente inferior a la registrada en 2006 (14.375). Los datos reflejados en el cuadro 2.4 ponen de manifiesto que el indicador de cierre de negocios —representado en porcentaje de la población activa— ha experimentado en Canarias, al igual que en el conjunto español, una evolución favorable en los últimos cuatro años, si bien en 2007 ha registrado un descenso de magnitud superior al constatado en ediciones anteriores —ha disminuido un 37,5%—. Esta fuerte reducción ha permitido colocar a la comunidad canaria en una posición ventajosa en comparación con el conjunto español, cuyo porcentaje de cierre de negocios es del 1%. Ello, sin duda, repercute en la mejora del dinamismo empresarial en la región.

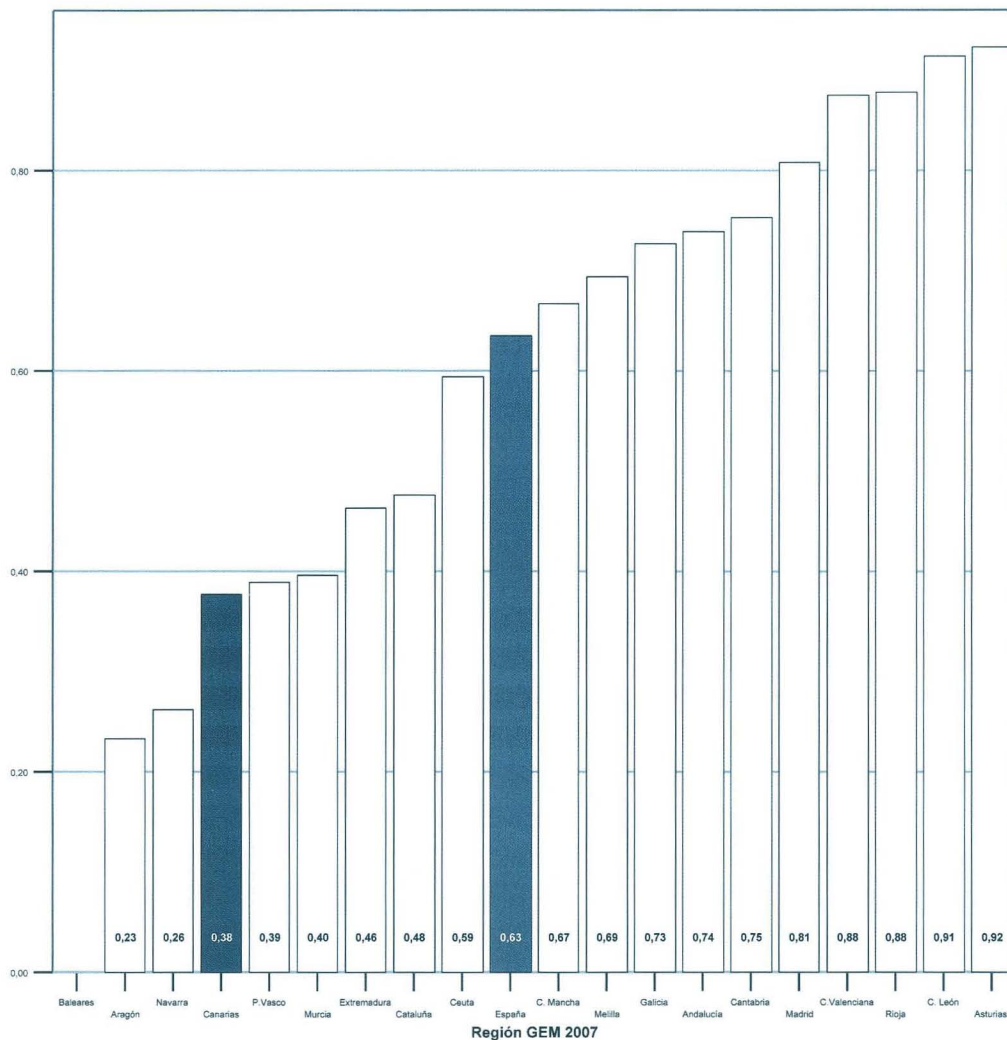
Cuadro 2.4. Evolución del índice de cierre de negocios (2004-2007)

	2004	2005	2006	2007
Canarias	1,58	1,30	1,12	0,70
España	1,54	1,42	1,19	1,00

Llegados a este punto, y a diferencia del planteamiento seguido en otras ediciones del informe anual, nos cuestionamos si realmente el 0,70% de la población activa canaria ha cerrado un negocio en los doce últimos meses o si, por el contrario, lo ha abandonado pero este ha continuado funcionando bajo otra tutela, lo cual indicaría que no se trata realmente de un cierre. Los resultados son esclarecedores: del total de cierres de negocios computados, nos encontramos con que un 54,7% son realmente cierres definitivos, mientras que el 45,3% restante se compone de situaciones en las que el emprendedor ha abandonado la iniciativa pero esta ha seguido en funcionamiento gestionada por otras personas o entidades. Por tanto, la tasa real de cierre en el Archipiélago canario asciende al 0,38% de la población adulta, es decir, 4.436 iniciativas empresariales que se hubieran dado por cerradas, no lo están en realidad.

Al analizar el porcentaje de cierre efectivo de negocios en el marco regional, descubrimos —véase figura 2.6— que Canarias es la cuarta comunidad que presenta un menor índice (0,38%), por debajo también de la media nacional (0,63%). En el extremo inferior, se encuentra Baleares que es, por otro lado, la región que dispone de un menor porcentaje de iniciativas consolidadas. Frente a esta situación, Asturias (0,92%) y Castilla y León (0,91%) encabezan el listado en cuanto al cierre efectivo de iniciativas empresariales. Omitimos las comparaciones con respecto a la edición 2006 al no trabajar con el mismo indicador.

Figura 2.6. Porcentaje de cese de actividades empresariales sobre la población activa de las regiones españolas GEM 2007



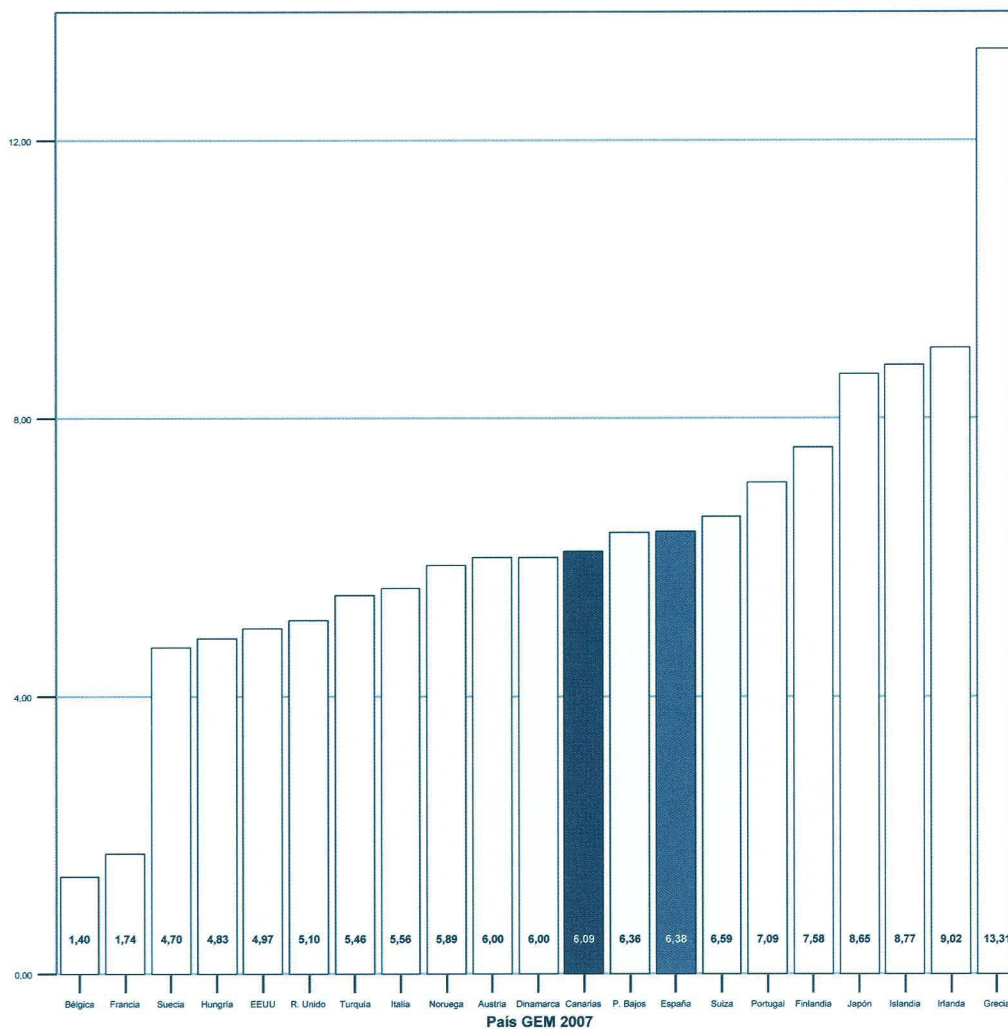
2.4. Dinámica empresarial de la población adulta canaria en el contexto internacional GEM

A continuación este apartado se destina a la contextualización de los datos relativos a las empresas consolidadas y al cierre de negocios en el mapa internacional de los países GEM 2007.

Como se puede observar en la figura 2.7, Canarias ocupa una posición central con relación al índice de empresas consolidadas, mejorando su situación relativa respecto al informe 2006. Así, con un 6,09% —en términos de negocios consolidados sobre la población activa— la comunidad canaria ocupa una posición preferente frente a países desarrollados como Bélgica (1,40%) o Francia (1,74%), manteniéndose aún distanciada de los valores que alcanzan Grecia (13,31%) o Irlanda (9,02%). No obstante, se ha de tener presente que este indicador no ofrece información sobre la calidad de las iniciativas emprendedoras consolidadas por lo que los resultados han de ser interpretados con prudencia, lo cual también se apunta repetidamente desde los informes nacionales¹¹.

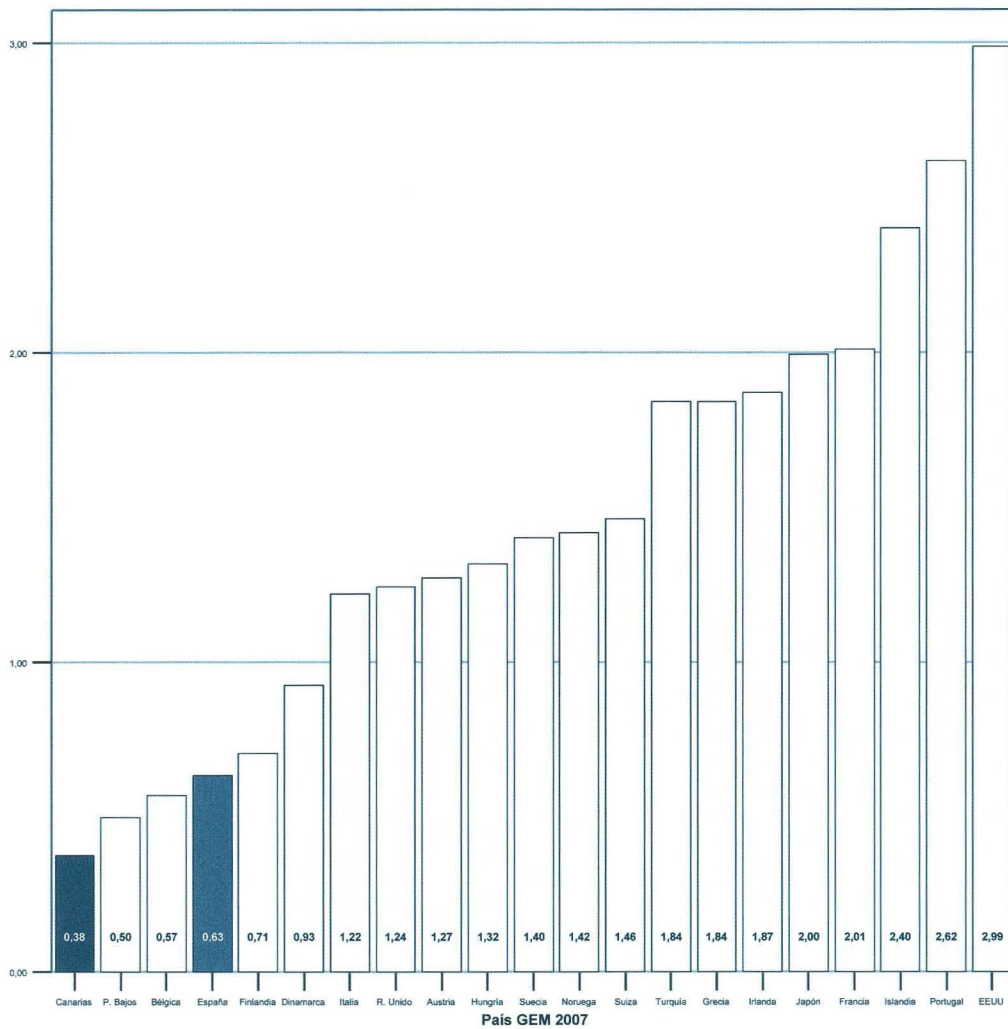
11. De la Vega y otros (2008). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe ejecutivo GEM España 2007*. Instituto de Empresa; e informes anteriores.

Figura 2.7. Empresas consolidadas detectadas como porcentaje de la población activa en el contexto internacional GEM 2007. Países UE y OCDE



Seguidamente se aborda la caracterización en el contexto internacional GEM de la segunda dimensión empleada para valorar la dinámica empresarial. Según se refleja en la figura 2.8, Canarias ocupa en esta variable una posición favorablemente destacada, pues con un 0,38% de cierres efectivos de negocios se sitúa en el extremo inferior, seguida de los Países Bajos (0,50%) y de Bélgica (0,57%). Estados Unidos, sin duda país de referencia entre los países desarrollados, detenta la primera posición en esta variable, con un 2,99% de cierres efectivos, seguido de Portugal, con un 2,62%. Como se comentó anteriormente, estos resultados no son comparables con los obtenidos en la edición de 2006, al haber trabajado con la proporción de negocios que realmente se han cerrado y no con aquellos que, habiendo sido abandonados por el emprendedor, han seguido funcionando.

Figura 2.8. Porcentaje de cese de actividades empresariales sobre la población activa en el contexto internacional GEM 2007. Países UE y OCDE



2.5. Potencial emprendedor de la población adulta canaria: especial referencia al contexto nacional GEM 2007

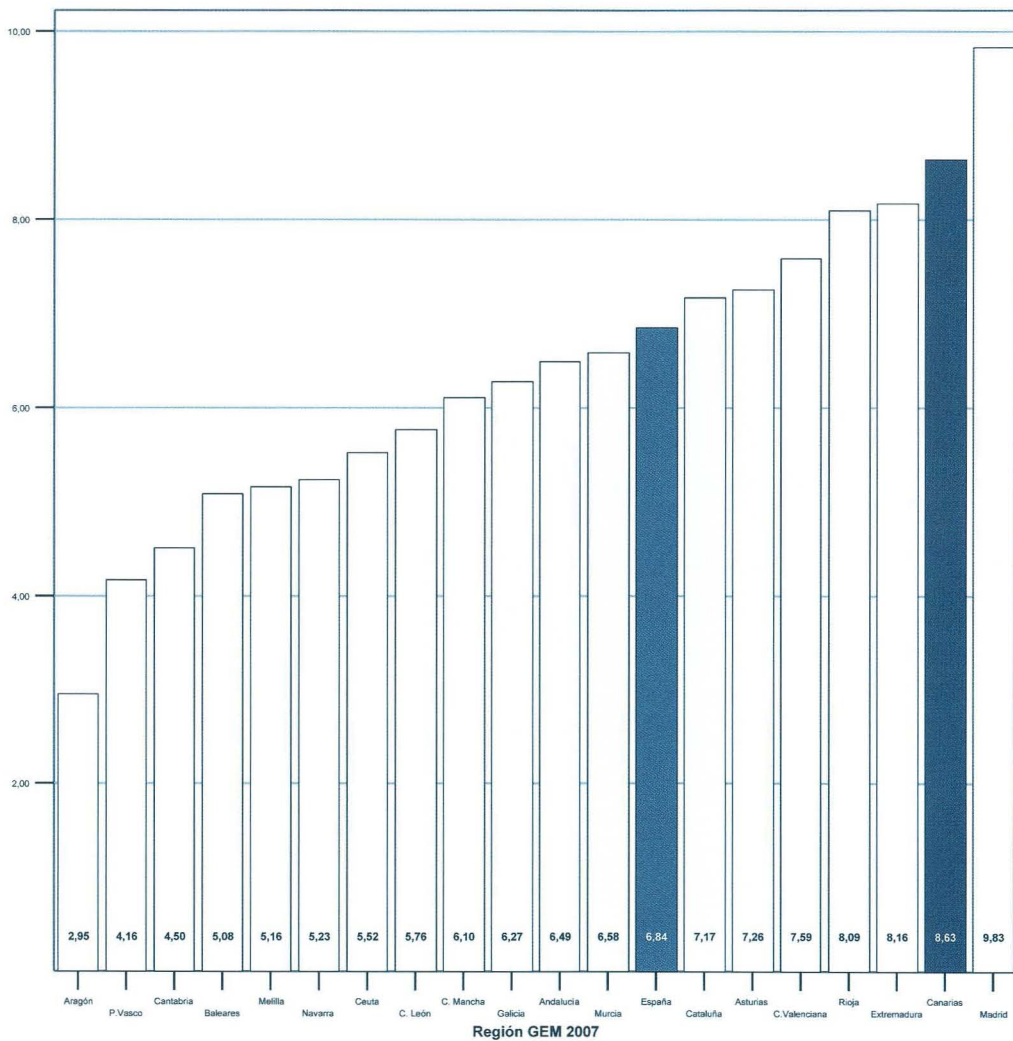
El Proyecto GEM además de ofrecer información sobre la actividad emprendedora en un momento dado, también recaba datos sobre la propensión emprendedora de la población adulta. Con la intención de ahondar en este análisis prospectivo, a continuación se aborda el estudio de las expectativas que tiene la población adulta para crear una empresa. Como se muestra en el cuadro 2.5, el 8,63% de la población adulta del Archipiélago manifiesta su intención de iniciar una actividad empresarial en un plazo de tres años. Esto significa que casi 120.000 personas en Canarias se muestran inclinadas a embarcarse en un proyecto emprendedor. Este dato confirma la tendencia creciente detectada desde el año 2005 —se ha pasado del 7,25% al 8,63%—, fenómeno que también se registra a nivel nacional, si bien la magnitud del mismo sigue siendo de menor calado —del 5,93% al 6,84%.

Cuadro 2.5. Evolución del porcentaje de emprendedores potenciales en Canarias y España

	2004	2005	2006	2007
Canarias	7,74	7,25	7,82	8,63
España	5,42	5,93	6,39	6,84

La comparativa regional permite situar a Canarias en la segunda posición, tras haber escalado varios puestos con respecto al año 2006 –véase figura 2.9–. Ello puede obedecer a diferentes factores como puede ser su mayor índice de desempleo en los últimos meses o la incidencia de la inmigración. Nuestra comunidad sólo es precedida por la madrileña, en la que un 9,83% de su población muestra interés por asumir una iniciativa emprendedora. En el vagón de cola, destacando por su menor vocación emprendedora en el plazo considerado, se encuentran las poblaciones aragonesa y vasca.

Figura 2.9. Porcentaje de emprendedores potenciales sobre la población activa en el contexto regional GEM 2007





Capítulo

3

Comportamiento emprendedor en Canarias

Al objeto de profundizar en las características principales de las actividades emprendedoras en Canarias, en este capítulo se analiza la motivación que subyace en la puesta en marcha de los nuevos negocios. Las principales razones que subyacen en la creación de empresas suelen ser uno de los primeros aspectos a considerar en el acercamiento a la comprensión de la emprendeduría en un territorio. A grandes rasgos, los dos motivos clásicos para poner en marcha actividades empresariales son el aprovechamiento de una *oportunidad* o la *necesidad* de afrontar una aventura empresarial. De este modo, las actividades emprendedoras por oportunidad se basan en el aprovechamiento de una idea de negocio que se presenta y que genera inquietud en el agente emprendedor para llevarla a cabo, mientras que las actividades emprendedoras por necesidad son aquellas que surgen como alternativa al desempleo.

De cara a aportar un análisis más enriquecedor de la distribución cuantitativa de los motivos para emprender, en el informe se aborda de manera diferenciada las actividades surgidas *puramente* sobre la base de una oportunidad percibida y aquellas otras cuya motivación se ha originado por una oportunidad de forma *parcial*. En esa misma línea, no sólo se describen las actividades enmarcadas en el TEA de manera global, sino que también se realiza una distinción de las razones subyacentes en las actividades de puesta en marcha de nuevos negocios para las dos categorías englobadas en el TEA: las empresas nacientes (o *start-ups*) y las empresas nuevas (o *baby business*). Con estas segmentaciones se consigue enriquecer la información presentada en el informe acerca de la motivación para emprender.

3.1. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor en Canarias

Debido al interés por proporcionar la información de los motivos subyacentes para emprender en Canarias segmentada en un marco temporal, seguidamente se comentan los datos con respecto a las empresas nacientes, nuevas y al total de empresas en fase inicial —véase cuadro 3.1—. Comenzando con las iniciativas empresariales con menos de 3 meses de actividad, 26.340 personas estaban implicadas en proyectos originados exclusivamente para aprovechar una oportunidad, lo que viene a suponer un 1,9% de la población activa regional. Este porcentaje es ligeramente superior al identificado para el total nacional, que para 2007 se ha situado en el 1,7% de la población adulta en edad de trabajar —véase cuadro 3.2—. En lo que respecta a las personas que participan en iniciativas con menos de 3 meses de antigüedad donde una oportunidad ha sido en parte el motivo de creación de los mismos, la extrapolación de los datos señala que 18.022 individuos caerían en esta categoría. Esta cifra recoge el 1,3% de la población activa canaria, que también sigue siendo superior al mismo parámetro para todo el territorio nacional, que se sitúa en la presente edición en un 0,9%.

Frente a los proyectos surgidos para aprovechar total o parcialmente una oportunidad, las personas que en Canarias se implican en proyectos por necesidad son claramente menos numerosas —el 0,7% de la población, es decir, menos de 10.000 personas—. Estos datos siguen avalando que en Canarias los nuevos proyectos se suelen iniciar por oportunidad. El porcentaje a nivel de todo el país de personas en iniciativas nuevas por necesidad se reduce al 0,5% de la población activa adulta.

Cuadro 3.1. Motivos para la creación de empresas en Canarias

MOTIVO	EMPRESAS NACIENTES (<3 MESES ACTIVIDAD)		EMPRESAS NUEVAS (3-42 MESES ACTIVIDAD)		TOTAL EMPRESAS EN FASE INICIAL (HASTA 42 MESES ACTIVIDAD)	
	%	POBLACIÓN ACTIVA	%	POBLACIÓN ACTIVA	%	POBLACIÓN ACTIVA
Oportunidad pura	1,9	26.340	2,9	40.204	4,8	66.544
Oportunidad en parte	1,3	18.022	0,8	11.091	2,0	27.727
Necesidad	0,7	9.704	0,8	11.091	1,5	20.795
No clasificable/otro caso	0,3	4.159	0,4	5.545	0,7	9.704

Reparando ahora en las empresas nuevas o baby business, el 2,9% de la población canaria está implicada en proyectos empresariales cuyo ámbito temporal se extiende desde los 3 a los 42 meses de actividad donde la oportunidad ha sido el motivo exclusivo para impulsar la aventura empresarial –40.204 personas–. Los porcentajes de aquellos implicados en esos proyectos por una oportunidad sólo en parte o por necesidad coinciden en esta categoría de empresas nuevas, ambos ascendiendo a 0,8% de la población adulta. En lo que respecta a los datos referidos a todo el país, las personas en empresas nuevas exclusivamente por oportunidad también son el grupo mayoritario –2,5%, ó 654.497 individuos–, mientras que el colectivo de implicados en empresas nuevas por considerar el aprovechamiento de una oportunidad al menos en parte supera en una décima porcentual a los que están inmersos en esas empresas por necesidad –0,8% y 0,7%, respectivamente–. Por ello, el porcentaje de personas que participan en empresas nuevas en Canarias por explotar una oportunidad –bien de forma pura o en parte– es superior al mismo grupo que su homólogo nacional: el 3,7% frente al 3,3%.

Cuadro 3.2. Motivos para la creación de empresas en España

MOTIVO	EMPRESAS NACIENTES (<3 MESES ACTIVIDAD)		EMPRESAS NUEVAS (3-42 MESES ACTIVIDAD)		TOTAL EMPRESAS EN FASE INICIAL (HASTA 42 MESES ACTIVIDAD)	
	%	POBLACIÓN ACTIVA	%	POBLACIÓN ACTIVA	%	POBLACIÓN ACTIVA
Oportunidad pura	1,7	445.058	2,5	654.497	4,1	1.073.375
Oportunidad en parte	0,9	235.619	0,8	209.439	1,7	445.058
Necesidad	0,5	130.899	0,7	183.259	1,2	287.979
No clasificable/otro caso	0,3	78.540	0,3	78.540	0,6	157.079

De manera global, y tomando la perspectiva de las empresas en fase inicial –que aglutina a las empresas nacientes y a las nuevas–, se observa cómo la mayoría de los individuos que se implican en nuevos proyectos empresariales, tanto en las Islas Canarias como en toda España, lo hacen en busca de oportunidades. En ambos casos, se muestra más importante cuantitativamente hablando el asumir una nueva actividad como vía para explotar una oportunidad de negocio que como forma de resolver una situación laboral complicada.

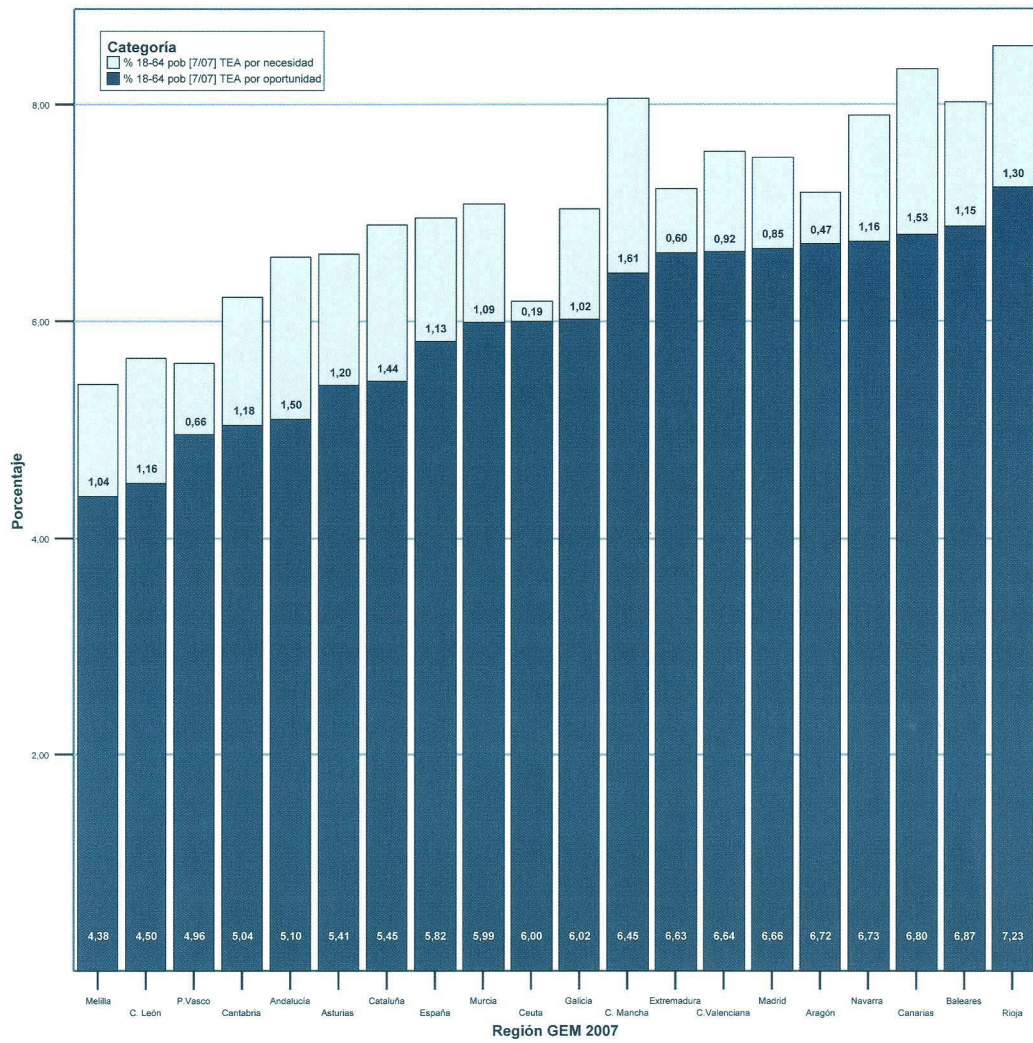
Esta primacía de las iniciativas por oportunidad sobre las de necesidad parece estar consolidada en el tiempo a la luz de la evolución que arrojan los indicadores en la serie 2004-2007 en el Archipiélago y en España –véase cuadro 3.3–. La comparación temporal de los distintos motivos que se ponen de manifiesto al descomponer el indicador TEA en Canarias revela, no obstante, una paulatina disminución relativa de las personas participantes en proyectos de creación de empresa por oportunidad –al pasar de un 87,9% a un 75,5% en los cuatro años contemplados–. A la vez, esta reducción se acompaña de cierto aumento en las iniciativas por necesidad. En lo relativo a los datos nacionales la reducción relativa en los proyectos que buscan aprovechar oportunidades es menos lineal aunque patente, descendiendo del 88% en 2004 al 77,3% en 2007 con cierta inversión de tendencia entre ambos periodos. En ambos casos, la aparición de otros motivos desvirtúa el análisis y no permite obtener conclusiones finales hasta el momento.

Cuadro 3.3. Desglose del índice TEA en función de los motivos para la puesta en marcha de nuevas empresas en Canarias: 2004-07

AÑO	OPORTUNIDAD	NECESIDAD	OTROS MOTIVOS	TOTAL
CANARIAS				
2004	3,70% (87,9%)	0,50% (12,1%)	0,00% (0,0%)	4,20% (100%)
2005	4,90% (86,0%)	0,60% (10,5%)	0,20% (3,5%)	5,70% (100%)
2006	6,50% (83,2%)	1,30% (16,8%)	0,00% (0,0%)	7,80% (100%)
2007	6,80% (75,5%)	1,50% (16,7%)	0,70% (7,8%)	9,00% (100%)
ESPAÑA				
2004	4,53% (88,0%)	0,62% (12,0%)	0,00% (0,0%)	5,15% (100%)
2005	4,40% (81,5%)	0,80% (14,8%)	0,20% (3,7%)	5,40% (100%)
2006	6,11% (84,1%)	1,10% (15,2%)	0,04% (0,6%)	7,27% (100%)
2007	5,80% (77,3%)	1,10% (14,7%)	0,60% (8,0%)	7,62% (100%)

Desde un punto de vista comparativo para este mismo análisis, las figuras 3.1 y 3.2 presentan los datos de emprendeduría por oportunidad y necesidad de las comunidades autónomas españolas y de los países de la Unión Europea y OCDE participantes en el Proyecto, respectivamente. Tomando en consideración únicamente los motivos de oportunidad y necesidad ya descritos, en la comparativa regional se observa como La Rioja es la comunidad autónoma con un mayor porcentaje de población activa participando en nuevas iniciativas empresariales por oportunidad, con un 7,23%. Si bien Canarias muestra en los datos de 2007 el mayor valor de TEA, en lo que respecta a los nuevos proyectos por oportunidad, con un 6,80%, se ve superada por La Rioja y Baleares. En el polo opuesto, Melilla, Castilla y León y el País Vasco reflejan valores inferiores al 5% de la población activa. En lo que concierne a las iniciativas por necesidad, la región con una mayor proporción de sus habitantes inmersos en nuevos proyectos por esta razón es Castilla-La Mancha (con 1,61%), seguida de las Islas Canarias (1,53%), Andalucía (1,50%) y Cataluña (1,44%). Apoyando este análisis en el peso relativo que presentan la oportunidad y la necesidad en el conjunto de las iniciativas empresariales de cada región –véase cuadro 3.4–, se observa cómo la región con un mayor porcentaje de nuevos proyectos originados como alternativa al desempleo es Andalucía, seguida de Cataluña, Castilla y León y Castilla-La Mancha. Ceuta, Aragón y Extremadura son los territorios donde las iniciativas que buscan aprovechar oportunidades tienen un mayor peso en la tasa de generación de nuevos proyectos empresariales.

Figura 3.1. Actividad emprendedora por oportunidad y necesidad en España y las regiones españolas GEM 2007

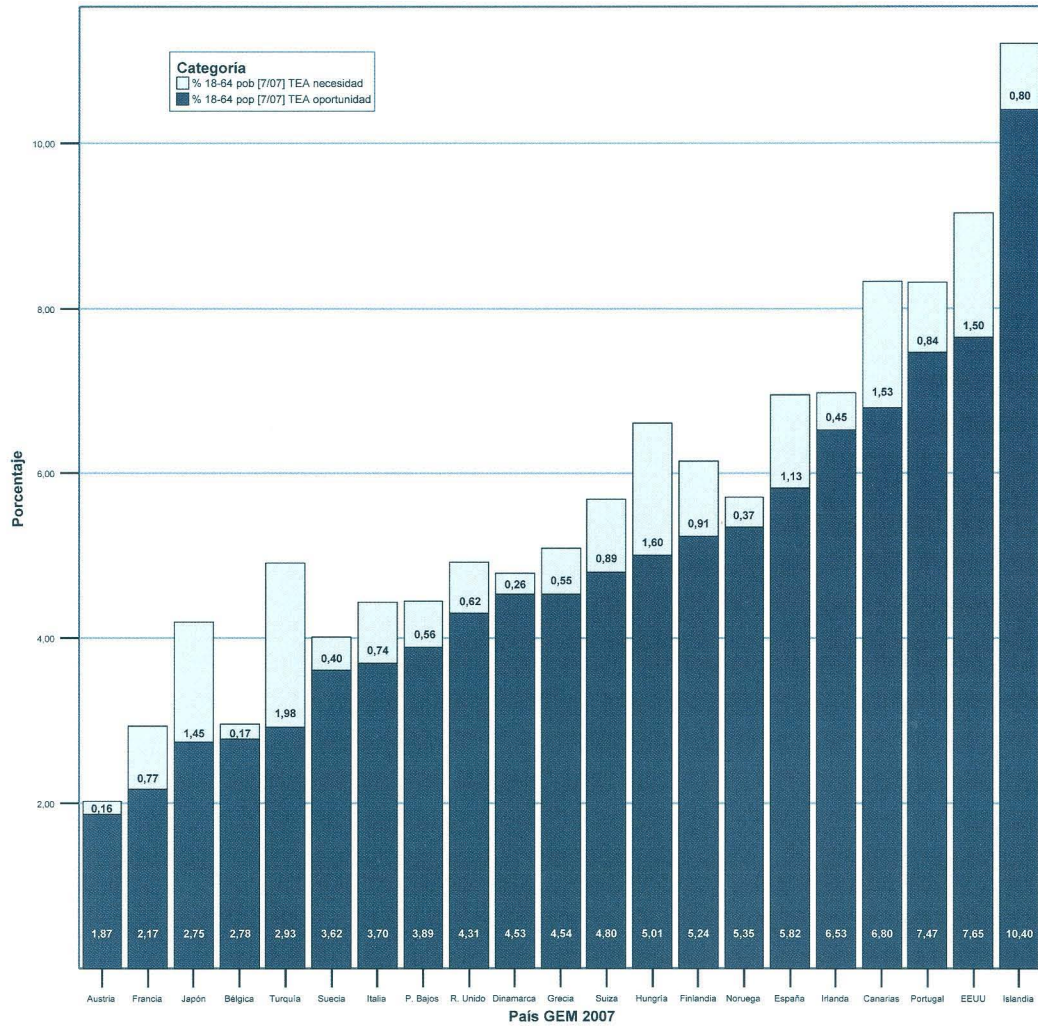


Cuadro 3.4. Distribución porcentual de las iniciativas por oportunidad y necesidad recogidas en TEA, excluyendo otros motivos en España, y las regiones españolas GEM 2007

COMUNIDAD AUTÓNOMA/TERRITORIO	% POR OPORTUNIDAD	% POR NECESIDAD
Melilla	80,8%	19,2%
Castilla y León	79,5%	20,1%
País Vasco	88,3%	11,7%
Cantabria	81,0%	19,0%
Andalucía	77,3%	22,7%
Asturias	81,8%	18,2%
Cataluña	79,1%	20,9%
España	83,7%	16,3%
Murcia	84,6%	15,4%
Ceuta	96,9%	3,1%
Galicia	85,5%	14,5%
Castilla-La Mancha	80,0%	20,0%
Extremadura	91,7%	8,3%
Cdad. Valenciana	87,8%	12,2%
Madrid	88,7%	11,3%
Aragón	93,4%	6,5%
Navarra	85,3%	14,7%
Canarias	81,6%	18,4%
Baleares	85,7%	14,3%
La Rioja	84,8%	15,2%

En el marco internacional —véase la figura 3.2—, Islandia, Estados Unidos y Portugal siguen a la cabeza de los países desarrollados en cuanto a la tasa de participación en nuevas iniciativas por oportunidad. En el caso de Islandia, más del 10% de la población activa aparece implicada en tales proyectos con los datos referidos a 2007. Contrariamente, Austria y Francia son los países europeos de esta clasificación que presentan las tasas más bajas. En cuanto a los nuevos proyectos desarrollados por necesidad, el mayor nivel relativo con respecto a su población lo muestran Turquía y Hungría. Como países con menor tendencia a la creación de empresas por necesidad aparecen Austria y Bélgica, seguidos por tres países nórdicos —Dinamarca, Noruega y Suecia—. En este contexto Canarias presenta un valor de emprendeduría por oportunidad muy elevado, aunque reconociendo de igual modo el elevado valor que también alcanza su proporción de emprendeduría por necesidad. Por tanto, es de utilidad revisar la distribución porcentual de las iniciativas por oportunidad y necesidad recogidas en TEA, excluyendo otros motivos —véase cuadro 3.5—, donde el país con una mayor creación de empresas por necesidad en términos relativos es Turquía, seguido de Japón. Dinamarca, Bélgica, Irlanda y Noruega poseen los mayores porcentajes de nuevos proyectos generados a partir de oportunidades percibidas.

Figura 3.2. Actividad emprendedora por oportunidad y necesidad en el marco internacional GEM 2007: UE/OCDE



Cuadro 3.5. Distribución porcentual de las iniciativas por oportunidad y necesidad recogidas en TEA, excluyendo otros motivos, en el marco internacional GEM 2007: UE/OCDE

PAÍS/TERRITORIO	% POR OPORTUNIDAD	% POR NECESIDAD
Austria	92,1%	7,9%
Francia	73,8%	26,2%
Japón	65,5%	34,5%
Bélgica	94,2%	5,8%
Turquía	59,7%	40,3%
Suecia	90,0%	10,0%
Italia	83,3%	16,7%
Países Bajos	87,4%	12,6%
Reino Unido	87,4%	12,6%
Dinamarca	94,6%	5,4%
Grecia	89,2%	10,8%
Suiza	84,4%	15,6%
Hungría	75,8%	24,2%
Finlandia	85,2%	14,8%
Noruega	93,5%	6,5%
España	83,7%	16,3%
Irlanda	93,6%	6,4%
Canarias	81,6%	18,4%
Portugal	89,9%	10,1%
EE.UU.	83,6%	16,4%
Islandia	92,9%	7,1%

3.2. Principales motivos que impulsan la decisión de emprender por oportunidad en Canarias

También resulta interesante indagar en las razones que subyacen bajo el hecho de querer aprovechar oportunidades para poner en marcha nuevas empresas. En tal sentido, los motivos que parecen aludirse con más frecuencia son el deseo de independencia, el hecho de querer obtener un mayor nivel de ingresos o simplemente mantener el nivel de renta actual. A partir de los datos de aquellas personas que se encuentran en proyectos iniciados por oportunidad, en el cuadro 3.6. se exponen los valores obtenidos en 2007 en Canarias y en todo el territorio español. En ambos marcos geográficos se repite el orden de importancia cuantitativa en el que quedan las principales razones: en primer lugar, y en ambos casos con más de la mitad de los encuestados, el deseo por mantener cierto grado de independencia; a bastante distancia porcentual se situaría el deseo por incrementar la renta; y en tercer lugar estaría la opción de mantener el nivel de ingresos. Se ha de comentar que en el caso canario, la proporción de personas implicadas en proyectos empresariales por oportunidad que buscan ante todo la independencia prácticamente duplican a aquellos que en la misma situación han intentado ante todo incrementar sus ingresos.

Cuadro 3.6. Motivos que subyacen a la emprendeduría por oportunidad en Canarias y España (2007)

MOTIVO	CANARIAS	ESPAÑA
Independencia	59,4%	51,7%
Incremento de ingresos	30,9%	34,1%
Mantener los ingresos actuales	8,8%	8,1%
Otro caso/No sabe	0,9%	4,4%
Empresa familiar	—	1,8%



Capítulo

4

Perfil del emprendedor en Canarias

En este capítulo abordaremos el perfil socioeconómico de las personas entrevistadas y que han resultado ser emprendedores potenciales, incipientes, consolidados o que han cerrado su negocio recientemente.

Las variables que se han analizado son, como en ediciones anteriores, las siguientes: el género, la edad, el nivel de estudios, el nivel de renta, el estatus laboral, la dedicación, los antecedentes o experiencia emprendedora y el lugar de origen de los individuos encuestados. En el cuadro 4.1 se presentan los principales grupos de edad para cada una de las categorías analizadas. Asimismo, el cuadro 4.2 hace lo propio en cuanto al nivel de estudio de los grupos de emprendedores estudiados, mientras que en el cuadro 4.3 se hace referencia al nivel de renta disponible.

Cuadro 4.1. Distribución de los emprendedores en Canarias y en España según la edad, y en función de la etapa en la que se encuentran dentro del proceso emprendedor

Edad	Media	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64
CANARIAS						
Emprendedor naciente	40,0	9,6%	21,7%	37,3%	20,5%	10,8%
Emprendedor nuevo	39,0	5,3%	33,7%	32,6%	20,0%	8,4%
Emprendedor (naciente+nuevo)	39,0	7,3%	28,1%	34,8%	20,2%	9,6%
Emprendedor consolidado	43,0	5,6%	16,9%	36,3%	25,0%	16,1%
Emprendedor que ha cerrado	43,4	7,1%	21,4%	28,6%	21,4%	21,4%
Emprendedor potencial	36,0	18,6%	28,6%	29,8%	17,4%	5,6%
ESPAÑA						
Emprendedor naciente	38,0	7,7%	37,1%	25,8%	20,3%	9,1%
Emprendedor nuevo	37,7	8,1%	39,0%	27,3%	15,1%	10,4%
Emprendedor (naciente+nuevo)	37,9	7,9%	38,1%	26,7%	17,5%	9,8%
Emprendedor consolidado	43,0	3,5%	19,3%	32,2%	28,1%	17,0%
Emprendedor que ha cerrado	40,0	15,1%	26,3%	27,4%	13,1%	18,1%
Emprendedor potencial	35,0	17,7%	37,2%	27,4%	13,1%	18,1%

Cuadro 4.2. Distribución de los emprendedores en Canarias y en España según nivel de estudios, y en función de la etapa en la que se encuentran dentro del proceso emprendedor

Nivel de estudios	Sin estudios	Enseñanza obligatoria	Secundarios /bachillerato	Formación profesional	Estudios universitarios (dip. y lic.)
CANARIAS					
Emprendedor naciente	0%	27,7%	27,7%	15,7%	28,9%
Emprendedor nuevo	6,3%	29,5%	14,7%	11,6%	37,9%
Emprendedor (naciente+nuevo)	5,1%	27,0%	20,8%	13,5%	33,7%
Emprendedor consolidado	0,8%	37,1%	24,2%	16,1%	21,8%
Emprendedor que ha cerrado	14,3%	21,4%	21,4%	7,1%	35,7%
Emprendedor potencial	18,6%	28,6%	29,8%	17,4%	5,6%
ESPAÑA					
Emprendedor naciente	2,2%	21,7%	23,1%	18,8%	34,3%
Emprendedor nuevo	3,3%	25,6%	22,2%	19,2%	29,7%
Emprendedor (naciente+nuevo)	2,8%	23,8%	22,6%	19,0%	31,8%
Emprendedor consolidado	3,0%	31,8%	21,1%	16,5%	27,6%
Emprendedor que ha cerrado	6,0%	26,5%	20,7%	18,9%	27,9%
Emprendedor potencial	1,6%	18,8%	27,9%	20,7%	31,0%

Cuadro 4.3. Distribución de los emprendedores en Canarias y en España según nivel de renta disponible, y en función de la etapa en la que se encuentran dentro del proceso emprendedor (codificado en tres niveles)

Nivel de renta disponible	Tercio inferior	Tercio medio	Tercio superior	NS/NC
CANARIAS				
Emprendedor naciente	30,1%	21,7%	33,7%	14,5%
Emprendedor nuevo	28,4%	20,0%	26,3%	25,3%
Emprendedor (naciente+nuevo)	29,2%	20,8%	29,8%	20,2%
Emprendedor consolidado	19,4%	22,6%	39,5%	18,5%
Emprendedor que ha cerrado	7,1%	21,4%	50%	21,4%
Emprendedor potencial	34,8%	24,2%	27,3%	13,7%
ESPAÑA				
Emprendedor naciente	21,9%	22,9%	29,9%	25,4%
Emprendedor nuevo	25,4%	22,3%	30,8%	21,5%
Emprendedor (naciente+nuevo)	23,8%	22,5%	30,4%	23,3%
Emprendedor consolidado	18,0%	22,7%	33,5%	25,7%
Emprendedor que ha cerrado	32,1%	20,6%	28,4%	18,9%
Emprendedor potencial	25,8%	23,4%	31,8%	19,0%

4.1. Perfil del emprendedor naciente –hasta tres meses de actividad

El emprendedor naciente en Canarias es, mayoritariamente, un hombre de edad media en torno a los 40 años, de nacionalidad española, con estudios superiores y un nivel de renta relativamente elevado. Laboralmente en activo y con dedicación plena a su negocio, no dispone de experiencia previa en el mundo empresarial. Esta descripción coincide en buena medida con la encontrada en el conjunto nacional y que puede consultarse en el Informe Ejecutivo del presente año¹². La tabla adjunta precisa los detalles del perfil que nos ocupa.

Género: La mayoría son hombres (59,0%). A nivel nacional ocurre lo mismo, si bien la diferencia entre hombres y mujeres es mayor para el conjunto nacional –64,2% son hombres.

Edad: La comparación de los datos entre Canarias y el conjunto de España –véase cuadro 4.1– nos permite observar que los emprendedores nacientes canarios pertenecen a grupos de mayor edad, y que también presentan una edad media superior –40 años– a la encontrada en el conjunto nacional –38,0 años.

Estudios: Como se puede constatar en el cuadro 4.2, los emprendedores nacientes en Canarias tienen mayoritariamente estudios superiores universitarios, a nivel de diplomatura y licenciatura (28,9%). Esto también sucede en España, aunque a un mayor nivel y con mayor diferencia porcentual que en Canarias respecto al resto de niveles educativos de inferior rango.

Renta: En Canarias existe una distribución bastante igualitaria entre los emprendedores nacientes con los niveles más altos de rentas (33,7%) y los de niveles más bajos (30,1%), como se puede observar en el cuadro 4.3. A nivel nacional se produce una distribución muy similar a la encontrada en esta región.

12. De la Vega y otros (2008). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo GEM España 2007*. Instituto de Empresa.

Estatus laboral: El 100% trabaja, ya sea a tiempo completo o a tiempo parcial. Este índice de ocupación es el mismo que a nivel nacional.

Dedicación: La mayoría de los emprendedores nacientes (90,4%) trabaja en su proyecto a tiempo completo. Sólo un 8,4% lo hace a tiempo parcial, mientras que el 1,2% no especifica su dedicación. Si se analiza el conjunto de los emprendedores en España, la distribución apenas varía respecto a la canaria.

Antecedentes: La inmensa mayoría de los emprendedores nacientes (90,4%) no había tenido experiencia pasada en creación de empresas. En este sentido, el colectivo es inexperto en la materia. Este grado de inexperiencia se da también en el conjunto de los emprendedores a nivel nacional.

Origen: La mayoría de los emprendedores nacientes (74,7%) es de nacionalidad española, por un 25,3% de extranjeros. Este porcentaje es bastante superior a la media nacional –14,7% de extranjeros—. En el capítulo 7 del presente documento se profundiza en las características de este último colectivo, aportándose datos que permitirán comprender mejor estas cifras.

4.2. Perfil del emprendedor nuevo –entre 3 y 42 meses de actividad

El perfil del emprendedor nuevo en Canarias se corresponde con una mujer de unos 39 años, de nacionalidad española, con estudios superiores y un nivel relativamente bajo de renta. Se encuentra trabajando a tiempo completo o parcial para otra empresa. Esta emprendedora creó su empresa sin tener experiencia previa en creación de empresas.

Género: Los emprendedores nuevos son mayoritariamente mujeres (53,7%). Es importante destacar que este dato contrasta con la mayoría de hombres (64%) que se refleja en el informe nacional.

Edad: Según se constata en el cuadro 4.1, los grupos mayoritarios de emprendedores nuevos se encuentran en las horquillas de 25 a 34 años (33,7%) y de 35 a 44 años (32,6%). Al igual que para los emprendedores nacientes, el emprendedor nuevo en Canarias tiene una edad ligeramente superior a la media del conjunto nacional (37,7).

Estudios: La mayoría de los emprendedores nuevos dispone de un título superior (37,9%), como se puede observar en el cuadro 4.2. A continuación le siguen en importancia los que han cursado la enseñanza obligatoria (29,5%), los de estudios de bachillerato (14,7%) y los que han estudiado Formación Profesional (11,6%). En Canarias, los emprendedores nuevos sin estudios son muy minoritarios (6,3%). Una distribución muy parecida se da a nivel nacional, si bien en Canarias los emprendedores nuevos presentan niveles educativos superiores con mayor frecuencia que en el conjunto nacional (29,7% en España). También es de destacar que los emprendedores nuevos en Canarias sin estudios son casi el doble, porcentualmente, del valor encontrado a nivel nacional (3,3%), si bien su incidencia no es muy alta.

Renta: De la lectura del cuadro 4.3 se puede constatar que existe bastante igualdad en el porcentaje de emprendedores nuevos con el nivel más bajo de renta (28,4% del total) y el de mayor nivel de renta (26,3%). A continuación, encontraríamos a los que poseen una renta disponible de nivel medio (20,0%). Un 25,3% de los encuestados en esta etapa del proceso no facilitaron información sobre su

renta disponible. En España, el grupo predominante son los emprendedores con un mayor nivel de renta (30,8%), lo que marca una diferencia importante con Canarias.

Estatus laboral: La totalidad de los emprendedores nuevos en Canarias trabaja a tiempo completo o a tiempo parcial. Esto ocurre con la misma incidencia en España.

Dedicación: El 88,4% de los encuestados en esta etapa del ciclo emprendedor se dedican a tiempo completo a su negocio. Este porcentaje es sólo algo inferior al registrado a nivel nacional (91,0%).

Antecedentes: El 90,5% de los emprendedores nuevos de Canarias no disponía de experiencia previa en creación de empresas. En España, este porcentaje es similar, aunque algo inferior (84,2%). Como se puede observar, el nivel de inexperiencia previa entre los emprendedores nuevos es similar al observado anteriormente entre los emprendedores nacientes.

Origen: El 78% de los emprendedores nuevos es español, mientras que el 16,8% es extranjero y el 1,1% no se pronuncia sobre su nacionalidad. En España, también la mayoría son de nacionalidad española, si bien, y al igual que ocurría con los emprendedores nacientes, el porcentaje de extranjeros emprendedores nacientes en España (11,1%) es inferior al encontrado en Canarias.

4.3. Perfil del emprendedor consolidado – más de 42 meses de actividad

El emprendedor consolidado en Canarias es un varón de unos 43 años de edad –42,8 de media– con estudios obligatorios y una renta relativamente alta. Se encuentra en activo laboralmente hablando y se dedica a tiempo completo a su actividad empresarial. No tiene experiencia previa en la creación de una empresa y su nacionalidad es española.

Género: El emprendedor consolidado en Canarias es mayoritariamente varón (68,5%). En el conjunto nacional se comporta de forma similar –64,2% son hombres–. Por su parte, si atendemos a la evolución histórica en Canarias, ésta parece mostrar un afianzamiento de la asimetría entre hombres y mujeres, ya que en 2005, el porcentaje de hombres era del 64% y subió en 2006 hasta el 74,8%.

Edad: El grupo de edad predominante entre los empresarios consolidados es el de 35 a 44 años (36,3%), seguido del segmento de 45 a 54 años (25,0%) y el de 25 a 34 años (16,9%). A continuación encontramos al grupo de más edad, 54-64 años (16,1%), y, por último, a la población más joven, con un 5,6% de representación entre los empresarios consolidados. Una distribución similar se da en el conjunto del territorio nacional, con la gran mayoría de emprendedores consolidados situados en el tramo de edad superior a 35 años –véase cuadro 4.1–. Por su parte, la edad media del emprendedor consolidado en Canarias se mantiene de manera casi constante en torno a los 43 años, si se compara con los datos de 2005 y 2006. Asimismo, los tramos más numerosos, al igual que en 2006, se encuentran a partir de los 35 años en la región.

Estudios: La mayoría de los empresarios consolidados en Canarias dispone de un nivel de estudios medio-bajo –37,1% de estudios obligatorios y 24,2% de estudios de bachillerato–, como se puede observar en la tabla 4.2. Los empresarios consolidados a nivel nacional presentan un nivel educativo algo superior a los registrados en el informe GEM-Canarias, ya que mientras que las personas sin estudios, con educación obligatoria y con bachillerato en España suponen el 55,9%, en Canarias

alcanzan el 62,1%. Sin embargo, este último dato supone una reducción del porcentaje de empresarios con nivel de estudios relativamente bajo respecto a 2006 (68%).

Renta: De los datos incluidos en el cuadro 4.3 se puede destacar que la mayoría de los encuestados en esta etapa del proceso emprendedor declaran disponer de la renta más alta –39,5% de los empresarios consolidados—. A continuación estarían los que disponen de la renta media y, por último, los que declaran tener los ingresos más bajos (19,4%). Un 18,5% de los encuestados de este grupo no declaran sus ingresos. En el conjunto nacional la distribución de los datos es similar, aunque en Canarias las personas que declaran tener las rentas más altas suponen un porcentaje mayor que en España (33,5%). Este dato supone una mejora respecto a los datos de 2005 y 2006, donde se registró en Canarias una caída de la renta disponible muy acusada, en relación a los datos nacionales.

Estatus laboral: El 100% de los encuestados en esta etapa del proceso emprendedor está trabajando a tiempo parcial o completo. Como en las etapas anteriores del proceso emprendedor, este dato es igual que el encontrado a nivel nacional. Esta situación, en Canarias, es estable, si se compara con los datos de 2006.

Dedicación: El 86,4% de los empresarios consolidados se dedica a tiempo completo a su negocio, mientras que el 13,6% restante lo hace a tiempo parcial. El número de empresarios con dedicación parcial a su negocio es algo superior en España en su conjunto (22,2%).

Antecedentes: El 72,7% de los empresarios consolidados declara no haber disfrutado de experiencia en creación de empresas en otro proyecto anterior al actual. Por tanto, la mayoría de los empresarios consolidados eran personas sin experiencia emprendedora previa. Este dato contrasta con el resultado nacional, ya que, aunque la mayoría de los emprendedores consolidados en España tampoco tenían experiencia, este porcentaje (51,9%) es muy inferior al registrado en Canarias.

Origen: La inmensa mayoría de los emprendedores consolidados canarios es de nacionalidad española (87,1%). Una vez más, el porcentaje de extranjeros en Canarias (12,9%) es muy superior al dato nacional, concretamente más del doble (6% en España).

4.4. Perfil del emprendedor que ha abandonado una actividad

La información que se muestra en este apartado se corresponde con aquellas personas que han abandonado una actividad empresarial en los 12 meses previos a julio de 2007, independientemente de la razón que los impulsó a hacerlo.

El retrato del empresario canario que ha cerrado su negocio, según el Observatorio GEM-Canarias, se corresponde con una mujer de 43,4 años, con estudios superiores y renta relativamente alta. Se encuentra en activo y su nacionalidad es española.

Género: Los empresarios que han abandonado una actividad son fundamentalmente mujeres (57,1%). Este dato, aunque con una incidencia menor (50,2%), también se da en el ámbito nacional. La tendencia que se consolida, si atendemos a los datos de anteriores informes GEM-Canarias, es que son más las mujeres empresarias o autónomas que han cerrado sus negocios en relación a sus colegas. En 2005, las mujeres que cerraban suponían el 62,8%, para mejorar en 2006 (51%). Es

llamativo, y preocupante al mismo tiempo, constatar que esto también se produce a nivel nacional con cifras aún más radicales, dado que se ha dado un vuelco a la situación: en 2006, el 60,9% de los emprendedores que cerraban eran hombres, mientras que en 2007, el 50,2% son mujeres.

Edad: Por edades, los más numerosos están entre los 35 y los 44 años (28,6%). A continuación, se presentan tres grupos con el mismo porcentaje (21,4%), los del tramo entre 25 y 34 años, de entre 45 y 54 años y entre los 55 y los 64 años –véase cuadro 4.1–. A nivel nacional se produce una distribución por edades similar, si bien la edad media de la persona que ha abandonado la actividad emprendedora en Canarias (43,4 años) es algo superior a la media española (40 años). La evolución de la edad media de los emprendedores que cierran su negocio marca una tendencia a señalar a las personas de mayor edad (43,4 años), después del peligroso rejuvenecimiento que mostraban los datos de 2006 (41,9 años) respecto a los de 2005 (44,2 años). Sin embargo, por tramos de edad, se ha pasado del colectivo más numeroso que cerró en 2006, los emprendedores de entre 45 y 54 años, a ser en 2007 los de 35 a 44 años.

Estudios: La mayoría de los emprendedores que abandonan una actividad tienen estudios universitarios (35,7%). A continuación están los emprendedores con enseñanza obligatoria (21,4%) y con bachillerato (21,4%). Los emprendedores sin estudios suponen el 14,3% de los que han cesado su actividad empresarial, frente a un 7,1% de los que han cursado Formación Profesional –véase cuadro 4.2–. En el ámbito nacional el colectivo más numeroso también se corresponde con los que disponen de estudios superiores, pero en dicho ámbito presentarían un porcentaje inferior (27,9%). Por su parte, en 2007 se ha alterado radicalmente la situación que se producía en 2005 y 2006 en Canarias, consistente en que la mayor parte de los emprendedores que cerraron tenían estudios primarios o secundarios. Es esta una situación que hay que analizar, ya que se podría esperar que un mayor nivel de estudios debería estar correlacionado con una mayor tendencia a la consolidación de los negocios.

Renta: Disponen de la mayor renta, en este colectivo de emprendedores, el 50% de los mismos –ver cuadro 4.3–. Sin embargo, a nivel nacional, el grupo más numeroso se corresponde con rentas disponibles bajas (32,1%), mientras que los que declaran contar con rentas del tramo superior (28,4%) ocupan el segundo puesto. Al comparar con 2005 y 2006, en los que se produjo un descenso de las rentas declaradas por los emprendedores que habían cerrado, todavía destaca más este dato.

Estatus laboral: Un 57,1% de los encuestados que han cerrado negocios está activo, ya sea a tiempo completo o a tiempo parcial. Un 14,3% no está activo porque se dedica al cuidado del hogar o la familia. Un 7,1%, se encuentra retirado o en paro, mientras que en otras situaciones de inactividad está un 21,4% de los encuestados de este grupo. En España, el 74% está en activo, el 19,6% no trabaja y el 6,4% está jubilado o estudiando. Por su parte, en 2006 en Canarias, el 65% de los emprendedores que cerraron permanecían en activo, el 17% en paro, el 13% se dedicaban al cuidado del hogar y el 4% estaban retirados.

Antecedentes: En Canarias, sólo un 22,4% de los encuestados que cerraron su negocio disponían de experiencia previa empresarial, lo que contrasta con el 72,8% que había tenido una experiencia emprendedora previa diferente de la abandonada en el conjunto de España.

Origen: Aunque la mayoría de los emprendedores que abandonan (71,4%) son españoles, un porcentaje también muy significativo (28,6%) son extranjeros. Este último porcentaje, aunque importante, es muy inferior en el conjunto de España (8,9%).

4.5. Perfil del emprendedor potencial

Las personas que piensan crear una empresa en los próximos tres años son, en Canarias, fundamentalmente varones de unos 36 años, disponen de formación a nivel de bachillerato y de una renta relativamente baja. Laboralmente está ocupado y su nacionalidad es española.

Género: El emprendedor potencial es mayoritariamente varón (59,0%), en un porcentaje prácticamente igual que en el ámbito nacional (60,3%). En cuanto a la evolución de la distribución por género en Canarias, respecto a 2006, los porcentajes permanecen prácticamente inalterados —60,4% de hombres— después de un año 2005 en que prácticamente se alcanzó la paridad (50,4% de hombres).

Edad: Como se puede observar en el cuadro 4.1, el grupo de edad predominante entre los emprendedores potenciales es el de 35 a 44 años (29,8%), seguido de muy cerca por los que tienen entre 25 y 34 años (28,6%). Los emprendedores más jóvenes, entre 18 y 24 años, les siguen a cierta distancia (18,6%). Por último, tenemos a los emprendedores entre 45 y 54 años (17,4%) y a los de mayor edad (5,6%). Como en las otras etapas del proceso, el emprendedor potencial en Canarias también es mayor que en el resto del Estado —36 años de media, con el grupo de 24 a 35 años como mayoritario, con un 37,2% de los casos—. En cuanto a la evolución de esta distribución por edades, en Canarias se sigue manteniendo la asimetría hacia los tramos de edad más bajos que también se presentaba en 2005 y 2006.

Estudios: La mayor parte de los emprendedores potenciales posee estudios de bachillerato ya culminados (31,7%), como se puede contemplar en el cuadro 4.2. A continuación, se encuentran los que disponen de estudios universitarios (25,5%), los que tienen estudios de Formación Profesional (22,4%), los que presentan enseñanza obligatoria (18,6%) y, por último, los que no tienen estudios (1,9%). A nivel nacional, el grupo más numeroso de emprendedores potenciales es el formado por los que tienen estudios superiores (31%), seguido por los que poseen bachillerato (27,9%) y los que han hecho Formación Profesional (20,7%). Respecto a la evolución que se ha experimentado en los últimos años en Canarias, podemos afirmar que se mantiene en 2007 la tendencia que se apuntó en 2006 sobre la existencia de un equilibrio entre las personas con estudios primarios y secundarios y aquellos emprendedores potenciales con estudios de Formación Profesional o universitarios.

Renta: Las personas que están pensando en crear un negocio tienen una renta disponible relativamente baja (34,8%), en menor medida estarían los que disponen de una renta superior (27,3%) y, a poca distancia, los que disponen del tramo medio de rentas (24,2%), tal y como figura en el cuadro 4.3. Por su parte, en España se da la situación contraria, con un 31,8% de personas con renta más alta que constituyen el grupo más numeroso, seguido por las personas de renta más baja (25,8%) y por los de rentas medias (23,4%). Un 19% de los encuestados de este grupo de

emprendedores no declara su nivel de rentas. Respecto a los últimos años, los emprendedores potenciales en Canarias siguen reflejando los niveles bajos de renta que se dieron en 2005 y 2006. Este dato sigue marcando la diferencia, dado que en el conjunto del territorio nacional, los emprendedores potenciales disponen de una renta superior.

Estatus laboral: El emprendedor potencial canario se encuentra mayoritariamente ocupado (85,7%). Dada la edad relativamente baja de este colectivo emprendedor, muy pocos están jubilados o retirados (0,6%). Un 5% son estudiantes y están pensando en abrir un negocio, por un 2,5% de personas que se dedican al cuidado del hogar y de la familia. Finalmente, un 6,2% no trabaja actualmente por otros motivos diferentes a los expuestos. A nivel nacional, la inmensa mayoría también trabaja (84,3%), mientras que el 8,1% no trabaja y el 7,7% está jubilado o estudiando. Respecto a 2006, en Canarias, es considerable el aumento de las personas ocupadas (70% en 2006) y la reducción del número de estudiantes que piensan en abrir un negocio (16% en 2006).

Antecedentes: Un 88,6% de los emprendedores potenciales declara no tener experiencia previa en creación de empresas.

Origen: La mayoría de los emprendedores potenciales son españoles (72,7%), aunque es destacable el importante número de extranjeros (27,3%). Este dato presenta una mayor sintonía con el nacional –23% de extranjeros como emprendedores potenciales–, al contrario que en las otras etapas del proceso emprendedor contempladas anteriormente.

4.6. Perfil del emprendedor canario en 2007

En este apartado se presenta el perfil de la persona que ha sido considerada emprendedora en el 2007. Esto supone agregar a aquellas que están incluidas en las categorías de negocios nacientes y nuevos y, por tanto, son aquellas que llevan entre 0 y 42 meses realizando una actividad empresarial –también denominados emprendedores incipientes, en fase temprana o *early-stage*–. Esta información nos permitirá comparar la tendencia en la evolución de las principales características de los emprendedores.

Según los resultados de GEM-Canarias 2007, el emprendedor –incipiente o *early-stage*– de Canarias es, principalmente: un hombre de unos 39 años, con titulación universitaria y una renta disponible alta; laboralmente está en activo y se dedica a su actividad empresarial a tiempo completo; es de nacionalidad española y, antes de crear su negocio, no tenía experiencia en creación de empresas.

Género: Los hombres predominan (52,2%), aunque hay una distancia pequeña respecto al porcentaje de mujeres emprendedoras (47,8%). Esta distancia es bastante superior en el ámbito nacional –64,1% de hombres, frente a un 35,9% de mujeres–. La evolución histórica de esta variable en Canarias refleja una reducción de la brecha entre hombres y mujeres: 2004, 80% hombres; 2005, 53,2%; 2006, 60,3%; 2007, 52,2%.

Edad: Como se muestra en el cuadro 4.1, el tramo entre 35 y 44 años es el más numeroso (34,8%), seguido del segmento entre 25 y 34 años (28,1%) y el de 45 a 54 años (20,2%). Los segmentos de más edad y los más jóvenes tienen una representación minoritaria. Si comparamos los datos de edad con los nacionales observamos que el emprendedor canario presenta una edad superior (39)

al del emprendedor español (38) y que por tramos de edad, en España predomina un tramo inferior –entre 25 y 34 años–. En cuanto a la evolución por edades en Canarias, los emprendedores incipientes o early-stage canarios son ligeramente mayores por término medio que en 2006 (37,9 años), pero más jóvenes que en 2005 (41,7 años).

Estudios: Los emprendedores incipientes canarios presentan fundamentalmente una titulación universitaria (33,7%). A continuación están los que disponen de enseñanzas obligatorias (27,0%) y estudios secundarios de bachillerato (20,8%). Los emprendedores con formación en FP (13,5%) y, fundamentalmente, los que no tienen estudios (5,1%), son los menos abundantes –véase cuadro 4.2–. Esta distribución se presenta sin grandes cambios también a nivel nacional, lo que supone una reducción de la distancia formativa entre emprendedores canarios y nacionales. Respecto a 2006 en Canarias, ha aumentado el número de emprendedores con titulación universitaria en Canarias, y ha bajado el porcentaje de emprendedores con estudio medios de FP.

Renta: Los emprendedores canarios están polarizados en cuanto a renta disponible, ya que un 29,8% presenta las rentas más altas, mientras que el 29,2% dispone de las rentas más bajas –véase cuadro 4.3–. Un 20,8% de los mismos tienen rentas medias. Es de destacar el elevado porcentaje de encuestados que se consideran emprendedores que no califican en el estudio su nivel de renta disponible (20,2%). También en este apartado podemos encontrar una distribución de la información similar en el Estado. Respecto a la evolución histórica, y después de la caída de la renta disponible que se produjo entre 2005 y 2006, se ha producido un repunte en al misma, aunque, como hemos apuntado, el porcentaje de los que disponen de las rentas más bajas es casi un tercio del total.

Estatus laboral: El 100% de los emprendedores canarios está trabajando, ya sea a tiempo completo o a tiempo parcial, al igual que ocurre en España en su conjunto. Este dato se mantiene respecto a 2006.

Dedicación: La dedicación al negocio es total en el 89,8% de los casos en Canarias, por un 90% en España.

Antecedentes: Sólo un 9,6% de los emprendedores canarios tuvo alguna experiencia en una actividad de creación de empresas anteriormente, por un 17,7% a nivel nacional. Por tanto, el emprendedor canario es relativamente más inexperto que el nacional.

Origen: El 78,7% de los emprendedores que fueron entrevistados en Canarias son de nacionalidad española. Cabe destacar el número de extranjeros que han creado una empresa en Canarias (20,8%). En España, el número de extranjeros emprendedores es significativamente inferior (12,8%).



Capítulo 5

El proceso emprendedor en Canarias en función del género

El estudio de la actividad emprendedora en Canarias no puede obviar la contribución femenina al proceso de creación de empresas, por lo que se hace preciso dedicar este capítulo al análisis de las particularidades del colectivo emprendedor femenino canario, como ya es tradición en los informes GEM. En el cuadro 5.1 se presenta en primer lugar una descripción general del perfil de la mujer emprendedora en Canarias. En él se constata que la mayoría de las emprendedoras canarias se concentra en los tramos de edad comprendidos entre los 25 y 44 años, siendo la edad media de dichas mujeres de 37,8 años. Todas las mujeres que inician actividad emprendedora lo hacen en zonas urbanas, mientras que el 2,1% de los hombres se ha introducido en el medio rural. Sin embargo, en cuanto a los ingresos medios mensuales se observa que las emprendedoras poseen un nivel de renta inferior a los 1.200 € mensuales y estudios medios y superiores, mientras que los hombres cuentan con ingresos mayores y un nivel de estudio similar al de las mujeres. Así pues, el perfil demográfico de la mujer emprendedora canaria se asemeja a los presentados en ediciones anteriores¹³.

Cuadro 5.1. Perfil del emprendedor en Canarias en 2007, por género

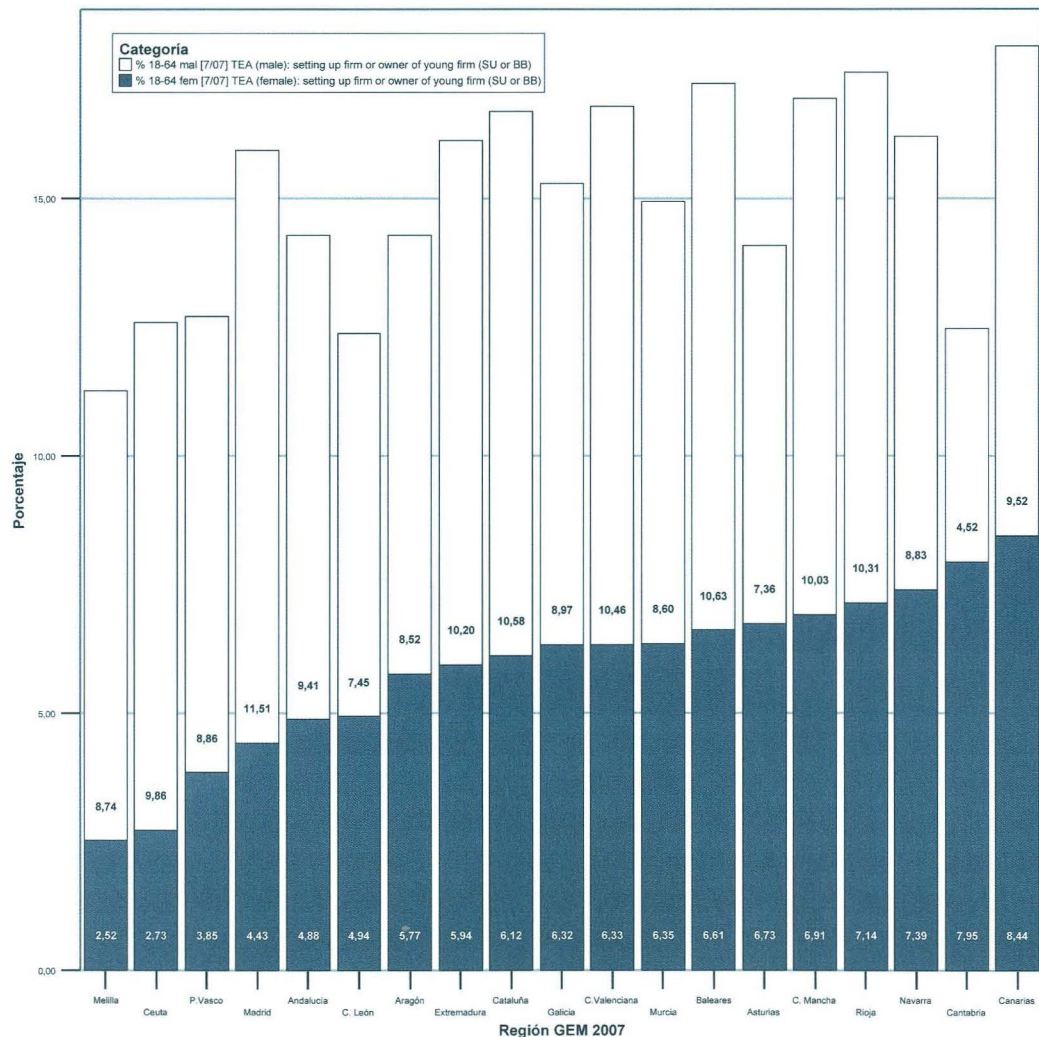
TRAMOS DE EDAD	% MUJERES	% HOMBRES
18-24 años	9,5	7,2
25-34 años	33,33	33
35-44 años	29,8	35,1
45-54 años	17,9	15,5
55-64 años	9,5	9,3
65-99 años		
NIVEL DE ESTUDIOS	% MUJERES	% HOMBRES
Sin estudios	7,2	3,1
Primarios	25,3	26,8
Secundarios	16,9	23,7
Medios	16,9	11,3
Superiores	33,7	35,1
NIVEL DE RENTA	% MUJERES	% HOMBRES
Menos de 600 €	6,1	5,2
600-1.200 €	29,3	18,6
1.200-1.800 €	18,3	22,7
1.800-2.400 €	9,8	16,5
Más de 2.400 €	15,9	19,6
NS/NC	20,7	17,5
ZONA	% MUJERES	% HOMBRES
Rural	0	2,1
Urbano	100	97,9

13. Batista y otros (2007). *Informe Ejecutivo 2006-Canarias*. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria; e informes anteriores.

5.1. La actividad emprendedora femenina en Canarias respecto al contexto nacional e internacional GEM 2007

Canarias lidera el índice de actividad emprendedora femenina en España, comparativamente con el resto de las regiones españolas, destacando incluso marcadas diferencias respecto a la media nacional —véase figura 5.1—. Por un lado, el TEA femenino en Canarias en 2007 (8,44%) supera en prácticamente tres puntos al nacional (5,48%) y, por otro lado, el TEA femenino nacional refleja un cierto descenso respecto al año anterior, pasando del 5,7% al 5,48%¹⁴, mientras que en Canarias este indicador ha evolucionado favorablemente, mostrando un continuo y progresivo aumento de la actividad emprendedora femenina, muy superior al experimentado por el colectivo masculino canario en este mismo año —véase cuadro 5.2.

Figura 5.1. Actividad emprendedora incipiente en función del género en las regiones españolas GEM 2007



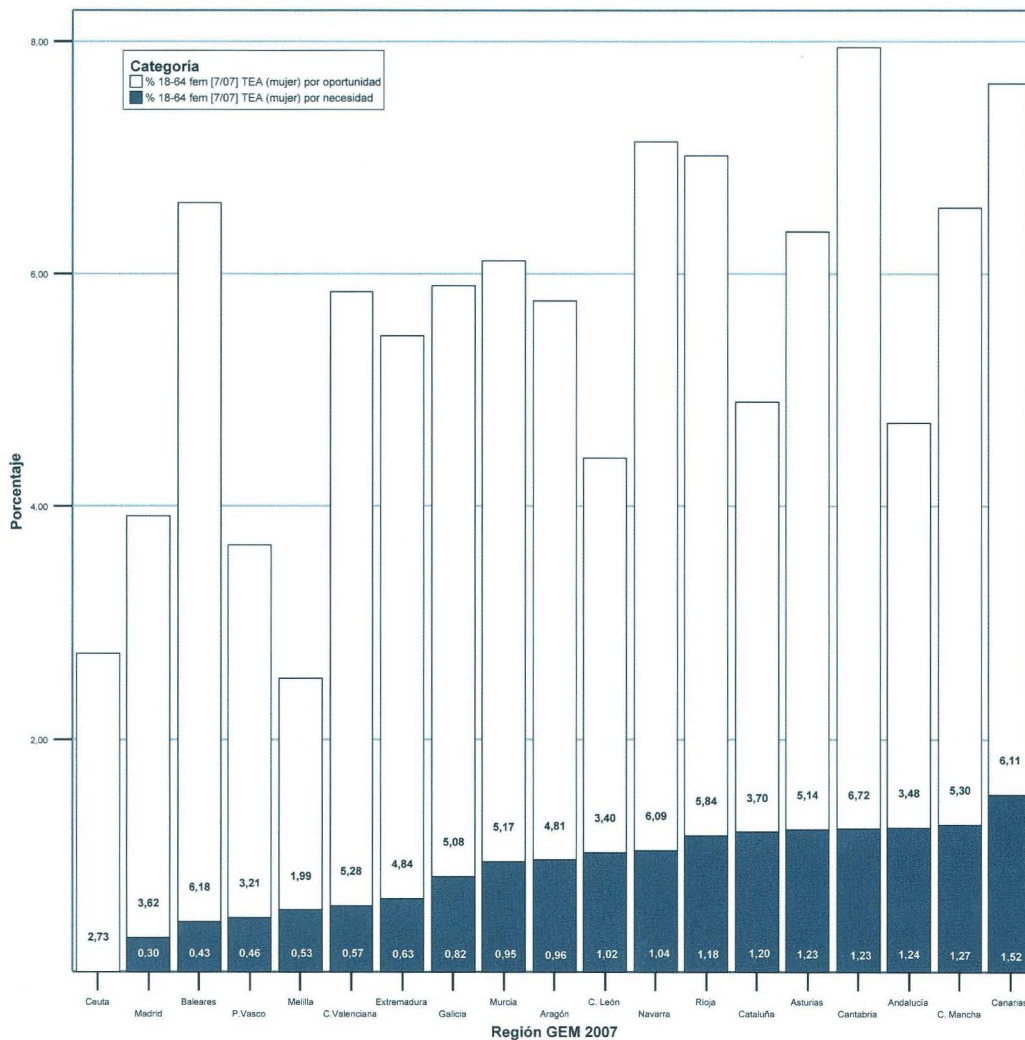
14. De la Vega y otros (2008). *Global Entrepreneurship Monitor*. Informe Ejecutivo GEM España 2007. Instituto de Empresa.

Cuadro 5.2. Evolución del TEA femenino en Canarias (2004-2007)

AÑO	2004			2005		2006		2007	
	TASA	TASA	Δ	TASA	Δ	TASA	Δ		
TEA	4,21	5,83	+ 38,47%	7,83	+ 34,30%	9,00	+ 14,94%		
TEA Mujer	1,70	5,19	+ 205,29%	6,31	+ 21,57%	8,44	+33,76%		
TEA Hombre	6,80	6,44	- 5,29%	9,00	+ 39,75%	9,52	+5,77%		

Los datos descritos hasta el momento deben completarse con el motivo que ha impulsado a las mujeres a iniciar la actividad emprendedora, es decir, si la emprendedora lo es por necesidad o porque ha detectado oportunidades de negocio que puede explotar. En este aspecto, las emprendedoras canarias continúan en la línea descrita en las ediciones anteriores destacando la emprendeduría por oportunidad, con un TEA femenino de 6,11%, mientras que tan sólo se presenta un TEA femenino por necesidad del 1,52% (figura 5.2). Así pues, la actividad emprendedora femenina en Canarias sigue siendo consecuencia de la percepción de las emprendedoras sobre oportunidades de negocio.

Figura 5.2. Comparación del TEA femenino por necesidad y oportunidad en las regiones españolas GEM 2007



Además, Canarias, en el contexto de los países OCDE participantes en la edición GEM 2007 también lidera el TEA femenino —véase figura 5.3—, lo que pone de manifiesto la importancia de la actividad emprendedora femenina para el desarrollo socioeconómico de nuestra Comunidad Autónoma, encabezando el ranking de dichos países en emprendeduría femenina por oportunidad —figura 5.4.

Figura 5.3. Actividad emprendedora incipiente en función del género en los países GEM 2007

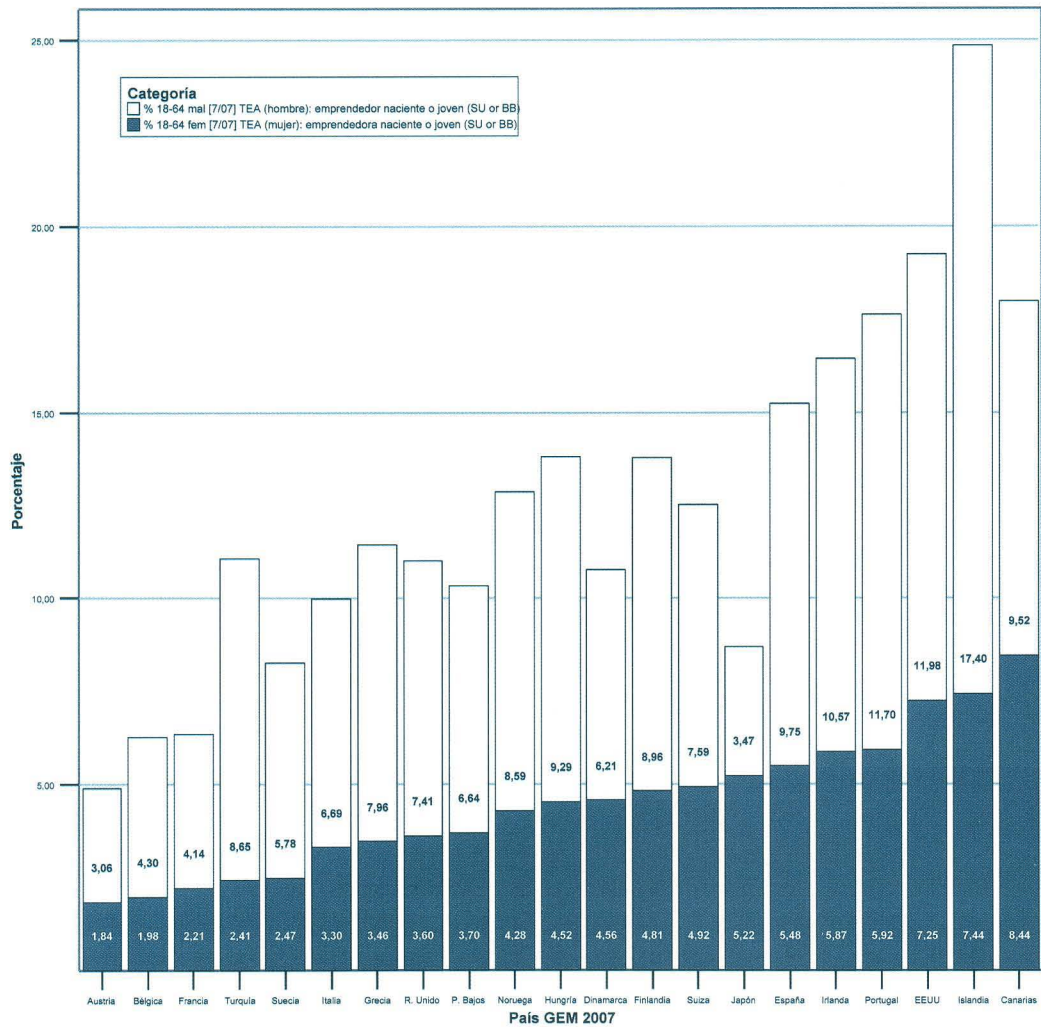
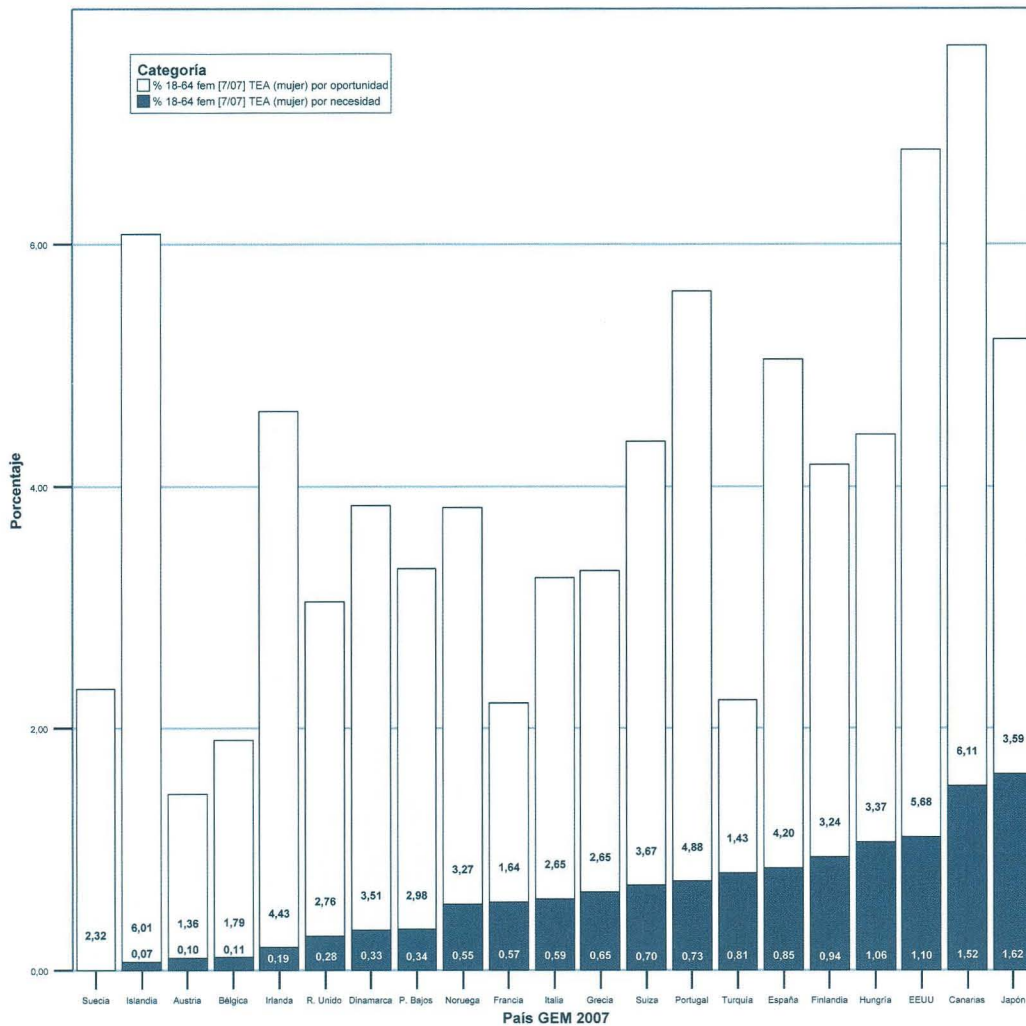
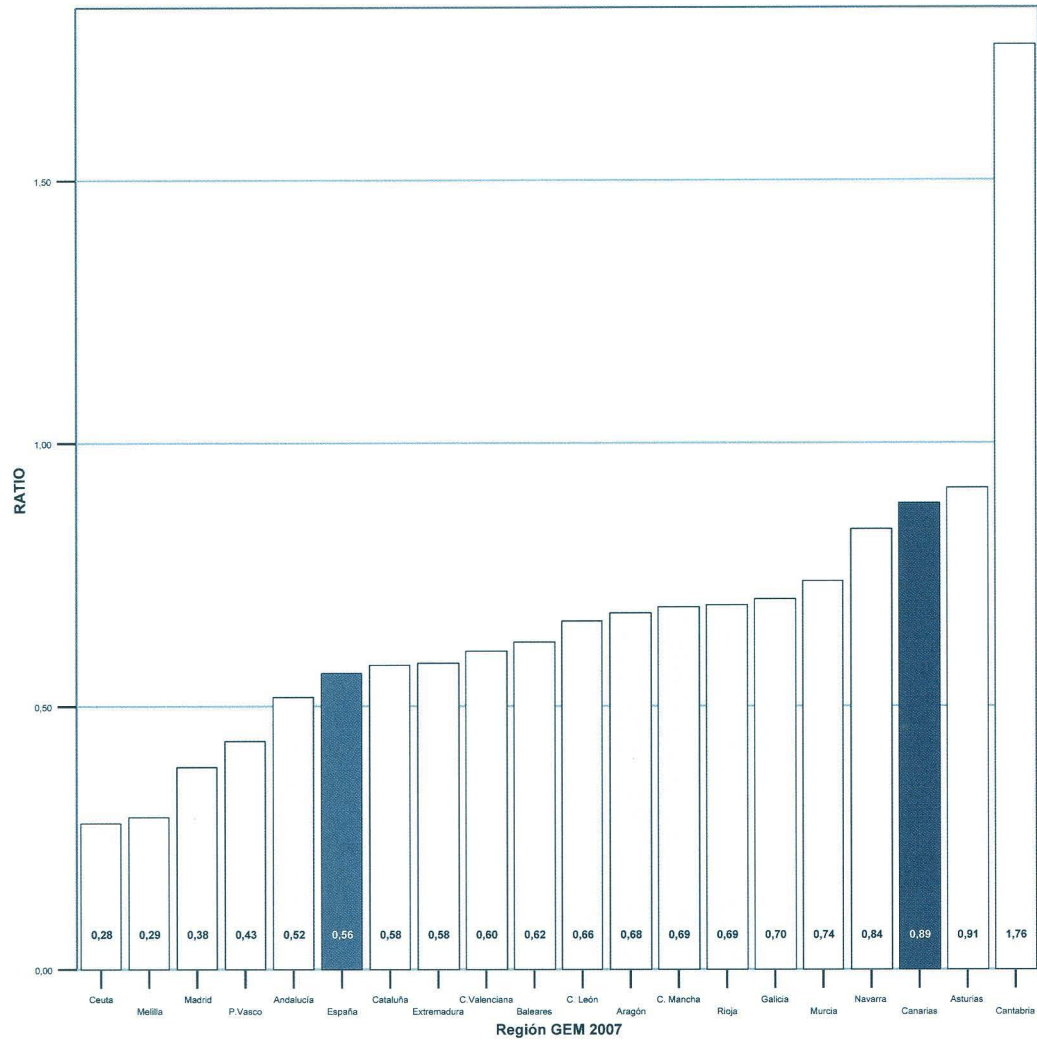


Figura 5.4. Comparación del TEA femenino por necesidad y oportunidad en los países GEM 2007



Además del análisis comparativo del TEA que posiciona a Canarias en primera posición nacional, el estudio de la ratio mujer/hombre también otorga posiciones privilegiadas tanto en el ámbito nacional –figura 5.5– como en el contexto de los países GEM 2007 –figura 5.6–. En 2007, Canarias se posiciona como la tercera región española, y segunda en el contexto internacional GEM 2007, en número de mujeres emprendedoras respecto a los varones (0,89), recuperando la tendencia ascendente iniciada en 2005, y tras el bache sufrido en 2006 –cuadro 5.3–, mientras que esta ratio ha seguido descendiendo tanto en España como en la media GEM.

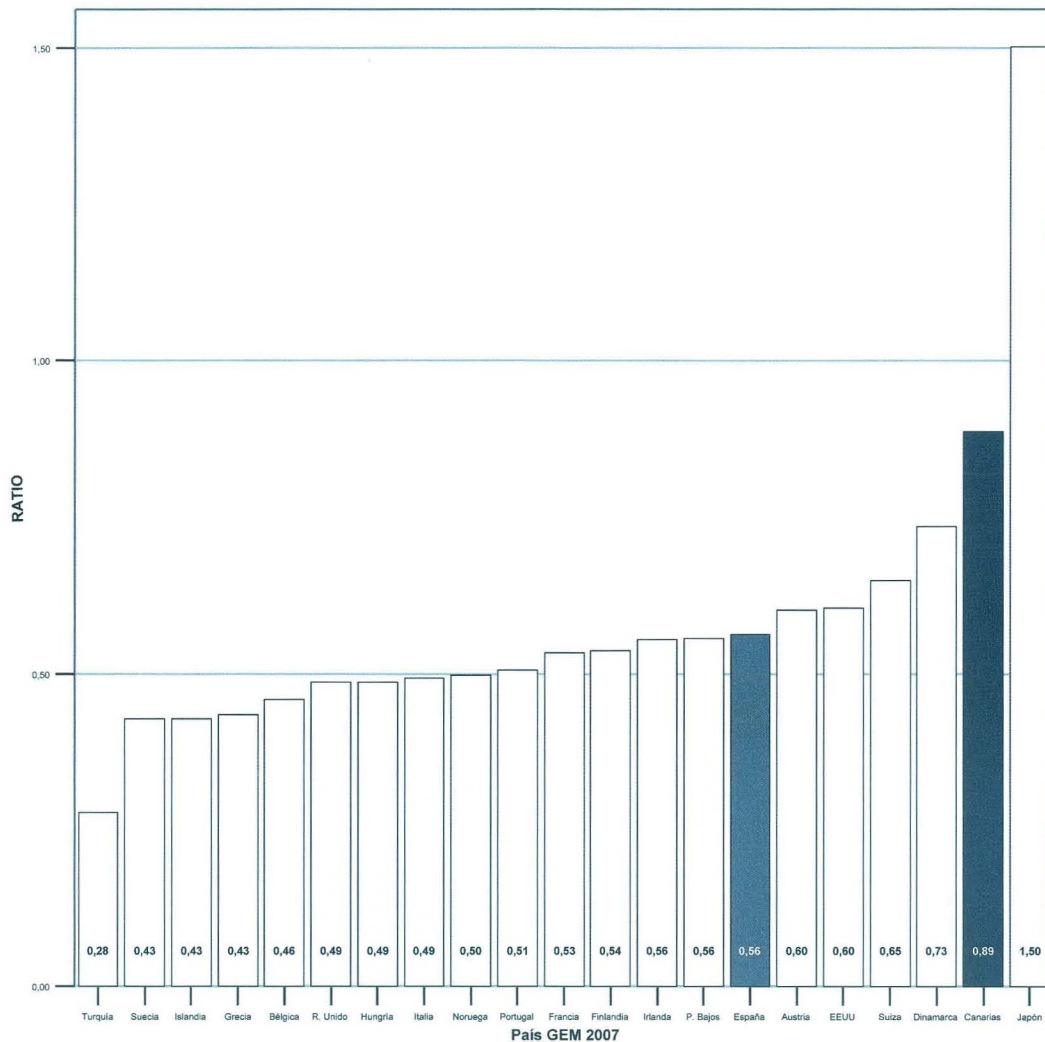
Figura 5.5. Número de emprendedoras en fase incipiente por cada hombre emprendedor en las regiones españolas GEM 2007



Cuadro 5.3. Evolución de la ratio TEA mujer/hombre en Canarias

AÑO	2004	2005	2006	2007
Ratio para España	0,39	0,58	0,65	0,56
Media GEM del ratio	0,55	0,59	0,67	0,62
Ratio para Canarias	0,26	0,81	0,68	0,89

Figura 5.6. Número de emprendedoras en fase incipiente por cada hombre emprendedor en los países GEM 2007



5.2. Características de la actividad emprendedora femenina en Canarias

La actividad emprendedora femenina en Canarias tiene ciertas características diferenciadoras respecto a la iniciada por varones, aunque en algunos aspectos se empiezan a encontrar puntos de conexión, como ya se pudo apreciar en la anterior edición GEM¹⁵ —véase cuadro 5.4—. De hecho, y a pesar de que las mujeres inician su actividad principalmente en sectores orientados al consumo (43,9%), cada vez son más las que se atreven en el sector extractivo (6,1%), caracterizado por una larga tradición masculina. Por su parte, en la distribución sectorial de la actividad masculina no se aprecian diferencias tan marcadas, existiendo un reparto cuasi-homogéneo de la actividad en los sectores orientados al consumo, de transformación, y de servicios a empresas.

15. Batista y otros (2007). *Informe Ejecutivo 2006-Canarias*. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Cuadro 5.4. Distribución sectorial en Canarias en función del género

SECTOR DE ACTIVIDAD	2006		2007	
	% MUJERES	% HOMBRES	% MUJERES	% HOMBRES
Extractivo	1,5	5,7	6,1	10,6
Transformación	28,2	28,6	28,0	33,0
Servicio a empresas	26,7	28,4	22,0	28,7
Orientados al consumo	43,7	37,3	43,9	27,7

Ahora bien, no sólo existen diferencias sectoriales en función del género, sino que si se considera el componente tecnológico de las iniciativas empresariales se evidencia que las emprendedoras canarias son menos propensas que los varones a desarrollar proyectos empresariales de base tecnológica. En Canarias sólo un mínimo porcentaje de iniciativas empresariales (7,8%) posee un componente tecnológico medio-alto, estando un 4,8% de los negocios liderados por mujeres en sectores tecnológicos, frente a un 10,3% de los iniciados por hombres. En este sentido, la actividad emprendedora femenina en Canarias sigue la tónica nacional, en la que sólo el 5% de los negocios liderados por mujeres presenta un componente tecnológico medio-alto, alcanzando esta proporción el 9% en el caso de las empresas que son creadas por hombres.

Las mujeres en Canarias tienden a iniciar su negocio en solitario en mayor medida que los hombres, siendo el número promedio de propietarios en las iniciativas lideradas por mujeres de 1,91, mientras que los varones inician la actividad con más copropietarios, ascendiendo esta cifra a 2,04 personas por término medio. Así pues, las actividades emprendedoras en Canarias se inician equipos promotores de pequeño tamaño, independientemente del género de sus promotores, siendo similar a lo que ocurre en la escena nacional en la que las iniciativas femeninas nacen con 1,71 propietarios, mientras que las lideradas por hombres lo hacen con 1,92.

El género, por su parte, no parece influir en la dedicación, considerada como la cantidad de tiempo que los hombres y las mujeres prestan a la nueva iniciativa. La inmensa mayoría de hombres y de mujeres, con porcentajes superiores en ambos casos al 89%, se dedica en exclusiva a la iniciativa emprendedora, generándose una paridad de género en este aspecto y que se diferencia de la tendencia nacional, en la que el porcentaje de mujeres emprendedoras que se dedica parcialmente a la nueva iniciativa (13,6%) supera en 5 puntos a los emprendedores varones (7,6%).

Las emprendedoras canarias pretenden crear más empleo en los próximos 5 años que los varones, estableciéndose unas proyecciones medias de 6,63 y 5,43 puestos, respectivamente, lo que supone que ellas son más optimistas y confían más en el desarrollo de sus negocios que los emprendedores. Además, se aprecian diferencias considerables respecto a las expectativas de generación de empleo de los emprendedores nacionales, en donde las proyecciones medias realizadas por los emprendedores son de 3,56 empleos, mientras que las mujeres tienen previsto generar 3,18 puestos en los próximos 5 años, de forma tal que la empresa en Canarias es a todas luces más optimista respecto a los logros de su negocio, al menos en términos de empleo.

Ante esta igualdad en la implicación de los hombres y de las mujeres canarios en sus empresas, cabe analizar qué porcentaje han cerrado un negocio en los últimos 12 meses. El 1,25% de los hombres y un 1,67% de las mujeres del total de la población canaria encuestada declararon haber cerrado un negocio en los últimos 12 meses, duplicando estos porcentajes a los presentados en el ámbito nacional –0,6% de los hombres y 0,7% de las mujeres.

5.3. El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en Canarias

Además del perfil demográfico de la mujer emprendedora canaria, interesa analizar la incidencia de algunos de los denominados factores subjetivos en la creación de empresas. Así, en el cuadro 5.5 se compara, tanto desde el punto de vista del género como de la condición emprendedora, la influencia del temor al fracaso, de la percepción de la posesión de habilidades para la creación de empresa, del conocimiento de algún emprendedor y de la percepción de oportunidades de negocio en la actividad emprendedora.

Cuadro 5.5. Comparación de los factores psico-sociales en función del género en Canarias

		EMPRENDEDORES (%)				NO EMPRENDEDORES (%)			
		MUJER 2006	MUJER 2007	HOMBRE 2006	HOMBRE 2007	MUJER 2006	MUJER 2007	HOMBRE 2006	HOMBRE 2007
Temor al fracaso le frena a crear empresa	Si	33,3	29,3	32,2	16,5	47,5	50	40,5	41,1
	No	64,1	68,3	66,1	81,4	48,4	45,2	57,0	54,6
	NS/Rechaza	2,6	2,4	1,7	2,1	4,1	4,8	2,4	4,3
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Tiene habilidades para la creación de empresas	Si	100	86,6	100	92,8	40,2	39,2	55,3	51,2
	No	0	12,2	0	7,2	54,6	55,9	40,3	45
	NS/Rechaza	0	1,2	0	0	5,2	4,9	4,3	3,8
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Conoce emprendedor	Si	41,0	49,4	50,8	60,8	29,2	28	39,7	41
	No	56,4	49,4	47,5	38,1	69,8	70,8	58,6	58
	NS/Rechaza	2,6	1,2	1,7	1	1,0	1,2	1,7	1,1
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Percibe oportunidades empresariales en su zona	Si	33,3	33,7	37,3	49,5	21,6	20,7	26,7	26,6
	No	51,3	47	49,2	32	56,9	48,9	50,2	46,5
	NS/Rechaza	15,4	19,3	13,6	18,6	21,3	30,4	23,1	26,9
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Del análisis de los datos se puede afirmar que los emprendedores canarios, mayoritariamente e independientemente del género, no consideran el miedo al fracaso como una barrera para la creación de empresas, aunque el porcentaje de emprendedores varones canarios (81,4%) es considerablemente superior al de las mujeres (61,3%). Entre los no emprendedores, se observa que el 50% de las mujeres canarias se consideran aversas al riesgo, mientras que este porcentaje asciende al 41,1% de los varones canarios no emprendedores. Además, la comparativa con el año 2006 pone de manifiesto que cada vez son más los emprendedores que no condicionan la puesta en marcha de una empresa por el posible temor al fracaso, mientras que éste sí es un obstáculo para los no emprendedores. Lo que sí parece claro es que la aversión al riesgo es una característica más femenina que masculina entre la población no emprendedora, tanto en Canarias como a nivel nacional. Por su parte, dentro del colectivo emprendedor el miedo al fracaso no se considera una barrera a la creación de empresas, independientemente del género.

Quizás la tendencia aludida tiene relación con la percepción sobre la capacidad y las habilidades que tienen tanto los emprendedores como las emprendedoras en Canarias para la creación de empresas, aunque en esta edición no se aprecia con la misma contundencia que en el pasado informe, posiblemente por la influencia del inicio de una situación económica menos boyante y la incertidumbre que puede generar. Si bien el género no marca diferencias entre los emprendedores y la capacidad para crear empresas, en el caso de la población canaria no emprendedora si se aprecia la menor valoración de las mujeres sobre su capacidad para iniciar una iniciativa emprendedora. Así, y en comparación con los valores, las mujeres canarias siguen presentando una peor percepción de sus capacidades para crear con éxito un negocio, aunque entre las emprendedoras estas diferencias son mínimas.

El análisis de las redes de contactos de los individuos sigue poniendo de manifiesto una clara diferencia por razón de género, con independencia de la condición de emprendedor o no. El 70,8% de las mujeres canarias no emprendedoras no conoce en su entorno a un emprendedor, frente al 58% de los varones y al 49,4% de las mujeres emprendedoras, por lo que las redes sociales y empresariales siguen siendo coto del emprendedor. Esta situación, no obstante, se presenta muy similar a la encontrada a nivel nacional.

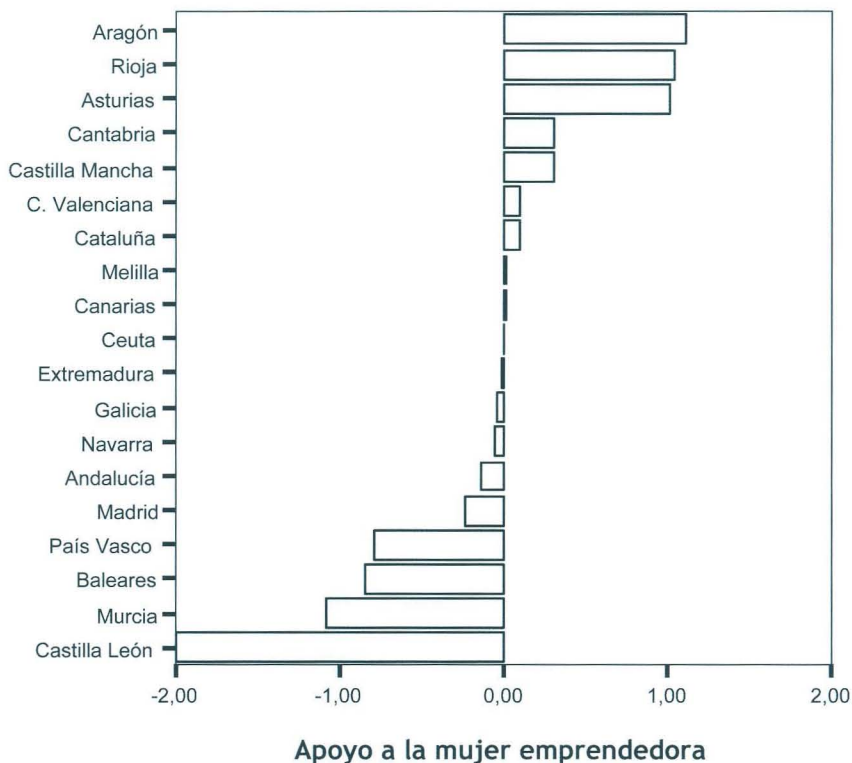
Por último, cabe destacar que las mujeres canarias no perciben oportunidades claras de negocio en la zona, independientemente del colectivo de emprendedores o no, lo que puede estar asociado tanto a la aversión al riesgo antes mencionada como a la infravaloración de su capacidad para crear una empresa. Por el contrario, casi el 50% de los varones emprendedores consideran que existen oportunidades de negocio, frente a otro 49,2% que no comparte esta percepción. Así pues, la detección de oportunidades de negocio sigue siendo una asignatura pendiente en Canarias, tanto para el colectivo de emprendedores como para la población en general, e independientemente del género. En tal sentido, la percepción de oportunidades de negocio en Canarias no depende del género ni de la condición del emprendedor, manteniendo la tónica nacional. Este hecho debería tenerse en cuenta de cara a la elaboración de los programas de formación tanto básicos como avanzados que se impartan en Canarias en relación con la emprendeduría.

Así pues, desde la perspectiva de los factores psico-sociales se puede completar el perfil de la mujer emprendedora canaria añadiendo que ésta no condiciona la creación de su empresa al miedo al fracaso y se considera capacitada para emprender porque posee los conocimientos y las habilidades para hacerlo, aunque no perciba oportunidades de negocio en su entorno ni se relacione con otros emprendedores.

5.4. El apoyo institucional a la mujer emprendedora desde el punto de vista de los expertos

La información facilitada por los expertos consultados en Canarias respecto al apoyo institucional que se ofrece a la mujer en nuestra Comunidad, comparativamente con el marco regional, posiciona a Canarias en una situación intermedia —véase figura 5.7—. De esta situación, que a priori puede resultar bastante preocupante, se debe, por un lado, resaltar la considerable recuperación respecto a la edición anterior, en la que Canarias ocupaba la penúltima posición nacional en dicha valoración. Sin embargo, las variaciones experimentadas en las valoraciones dadas por los expertos al apoyo institucional a la mujer ponen de manifiesto la carencia de una línea continuada de acción institucional con el objetivo de impulsar la emprendeduría femenina en Canarias, ya que las variaciones posicionales oscilan entre el vagón de cola en las ediciones de 2004 y 2006, y las posiciones mediocres alcanzadas en 2005 y 2007 —véanse informes regionales y nacionales de los años precedentes.

Figura 5.7. Evaluación de los expertos sobre el apoyo a la mujer emprendedora en Canarias respecto al marco regional GEM 2007



El estudio detallado de los factores valorados por el panel de expertos en Canarias respecto al apoyo a la mujer en materia de emprendeduría, tanto en esta edición como en las anteriores, sigue destacando de forma notable que las mujeres en Canarias tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los varones —véase cuadro 5.6—. En menor medida, los expertos consideran que la cultura social de las Islas acepta que las mujeres canarias emprendan sus propios negocios, y que tengan igualdad de acceso a buenas oportunidades de negocio. Conviene destacar el hecho de que el panel consultado se muestra un tanto escéptico respecto a que en Canarias se fomente el autoempleo o la creación de empresas entre las mujeres, lo que está en la línea de lo expuesto respecto a la carencia de una política activa de emprendeduría femenina, y que se corrobora con la clara insuficiencia de servicios sociales disponibles para facilitar la conciliación de la vida familiar y laboral de las mujeres canarias. Así pues, queda mucho camino por andar para que la mujer emprendedora canaria se pueda codear en igualdad de condiciones con sus homólogos varones. Es más, dado que esta situación es similar a la que se presenta en el panorama nacional, se debería instar a los organismos autonómicos competentes para que Canarias liderase y fuese referente nacional respecto a las políticas dirigidas a impulsar y apoyar el desarrollo de actividades emprendedoras iniciadas por mujeres, especialmente en el escenario de aumento importante que sigue la actividad emprendedora femenina en Canarias, tanto frente al conjunto nacional, como en el marco internacional.

Cuadro 5.6. Evaluación promedio de los expertos sobre el apoyo a la mujer emprendedora en Canarias en escala 1 (totalmente falso) a 5 (totalmente cierto)

EN MI COMUNIDAD AUTÓNOMA	CANARIAS				ESPAÑA
	2004	2005	2006	2007	2007
Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después haber formado una familia	2,09	2,56	3	2,46	2,51
Crear un negocio es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer	3,19	3,72	3	3,47	3,38
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas	3,09	3,42	4	3,22	3,39
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear un negocio que los hombres	3,11	3,14	3	3,33	3,39
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres	4,08	4,28	3	4,31	4,12

5.5. Alternativas a la participación femenina en la actividad emprendedora: la mujer que invierte en proyectos ajenos

Para finalizar este capítulo, se agrega se agrega a este apartado en la presente edición el análisis de los rasgos más destacados de la población femenina que actúa como inversor informal aportando fondos propios para financiar la puesta en marcha de un negocio ajeno. Este epígrafe pretende ofrecer únicamente la perspectiva de género en el estudio de la inversión informal, ya que dicha modalidad inversora es estudiada en profundidad en el capítulo 8 de este Informe.

La proporción de mujeres en la población total de Canarias que actúa como inversor informal (1,9%) es bastante inferior a la de los hombres (5,2%), estableciéndose una diferencia de 3,4 puntos –véase cuadro 5.7–. Además, aunque los porcentajes de población inversora informal sean similares en Canarias y a nivel nacional, se aprecia que las diferencias por razón de género no son tan acuciantes, ya que el porcentaje de mujeres inversoras (2,5%) es algo inferior al de los hombres (4%) en el conjunto nacional. El importe medio invertido por los varones en Canarias asciende a 20.921 euros, marcando diferencias sustanciales respecto al desembolso medio realizado por las mujeres (14.026 euros) y a la financiación promedio ofrecida tanto por hombres como por mujeres en el territorio nacional –18.183 euros y 15.056 euros, respectivamente–. Así pues, la inversión informal en Canarias tiene género masculino, tanto en porcentaje de hombres que actúa como inversor informal como en importe medio invertido.

Cuadro 5.7. Género del inversor informal e importe invertido

		CANARIAS 2007		ESPAÑA 2007	
		% sobre población total		% sobre población total	
		HOMBRE	MUJER	HOMBRE	MUJER
¿Es inversor informal?	Si	5,2%	1,9%	4,0%	2,5%
	No	94,8%	98,1%	96,0%	97,5%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Importe medio invertido (en Euros)		20.921	14.026	18.183	15.056

En cuanto a la recuperación esperada de la inversión realizada —cuadro 5.8—, cabe destacar que prácticamente la tercera parte de las mujeres canarias dan por perdida la inversión, frente al 31,3% que espera recuperar la mitad o la totalidad de la misma, y al 24,9% que considera que la inversión realizada como mínimo se quintuplicará. En este aspecto, las expectativas femeninas son más optimistas que las de los hombres, ya que prácticamente el 49% no esperan recuperación alguna, y son menos los que creen que su desembolso les retornará entre 5 y 20 veces la cantidad invertida (14,9%). La tendencia descrita en Canarias difiere de lo que ocurre en el panorama nacional, en que sólo un 6,55% de las inversoras espera un retorno elevado de su inversión —de 5 a 10 veces el importe invertido—, frente a un 12% de sus compañeros masculinos, y más mujeres que hombres consideran que la inversión realizada es a fondo perdido (38,18% frente a 35,32%). Ahora bien, se confirma la tendencia de las inversoras, tanto nacionales como canarias, a apoyar en mayor medida que los inversores los proyectos empresariales de sus familiares.

Las diferencias apreciadas en función del género en la inversión informal pueden estar justificadas por el menor nivel medio de renta de las mujeres, que repercutirá en menores cantidades invertidas, y por la mayor aversión al riesgo que muestran las mujeres, lo que les lleva a realizar inversiones de carácter más familiar que de negocio.

Cuadro 5.8. Retorno esperado y beneficiarios de la inversión en función del género

RETORNO ESPERADO DE LA INVERSIÓN	CANARIAS 2007 % sobre población total			ESPAÑA 2007 % sobre población total		
	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Ninguno	48,9%	31,3%	44,4%	35,32%	38,18%	36,35%
Mitad o totalidad de la inversión	27,6%	31,3%	28,6%	37,37%	39,64%	38,19%
de 1,5 a 2 veces la inversión	8,5%	12,5%	9,6%	14,58%	15,64%	14,96%
de 5 a 20 veces la inversión	14,9%	24,9%	17,4%	12,73%	6,55%	10,50%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
BENEFICIARIO DE LA INVERSIÓN	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Familiares	58,5%	63,2%	59,7%	52,10%	70,59%	60,00%
Amigos o desconocidos	33,9%	31,5%	33,3%	40,12%	20,32%	31,66%
Otros	5,7%	0,0%	4,2%	2,99%	1,87%	2,51%
No Sabe/No Contesta	1,9%	5,3%	2,8%	4,79%	7,22%	5,83%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Por último, el comportamiento de las mujeres y de los hombres en Canarias ante la posibilidad de que alguien le solicitase ayuda financiera para poner en marcha una iniciativa emprendedora es prácticamente similar —cuadro 5.9—, apreciándose algunas diferencias en las mayores dudas surgidas entre las mujeres (3,1%) y en el condicionante de la relación con el solicitante, ya que parece que este hecho afecta en menor medida a las mujeres que a los hombres (26,5% frente a 32,4%). Estas apreciaciones siguen la tónica de las reacciones mostradas en el territorio nacional, aunque en Canarias tanto los hombres como las mujeres tomarían la decisión después de pedir todo tipo de documentación acerca del proyecto.

Cuadro 5.9. Reacción espontánea, en función del género, a la posibilidad de ofrecer ayuda financiera a proyectos ajenos

Si alguien le pidiese ayuda financiera para poner en marcha una iniciativa emprendedora, ¿cómo cree que reaccionaría?	CANARIAS 2007 % sobre población total			ESPAÑA 2007 % sobre población total		
	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Ni siquiera consideraría la posibilidad de poner dinero en una iniciativa	26,3%	28,7%	27,5%	26,7%	29,8%	28,2%
Dependiendo de la relación con el solicitante, se la proporcionaría	32,4%	26,5%	29,5%	32,4%	30,6%	31,5%
Pediría todo tipo de documentación acerca del proyecto, los planes, viabilidad, etc.	39,1%	40,1%	39,6%	36,4%	32,3%	34,3%
Otro caso	1,1%	1,5%	1,3%	1,9%	2,6%	2,2%
No sabe	1,0%	3,1%	2,0%	2,1%	4,0%	3,0%
Rechaza	0,2%	0,1%	0,2%	0,6%	0,7%	0,6%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%



Capítulo

6

Las empresas y negocios de nueva creación en Canarias

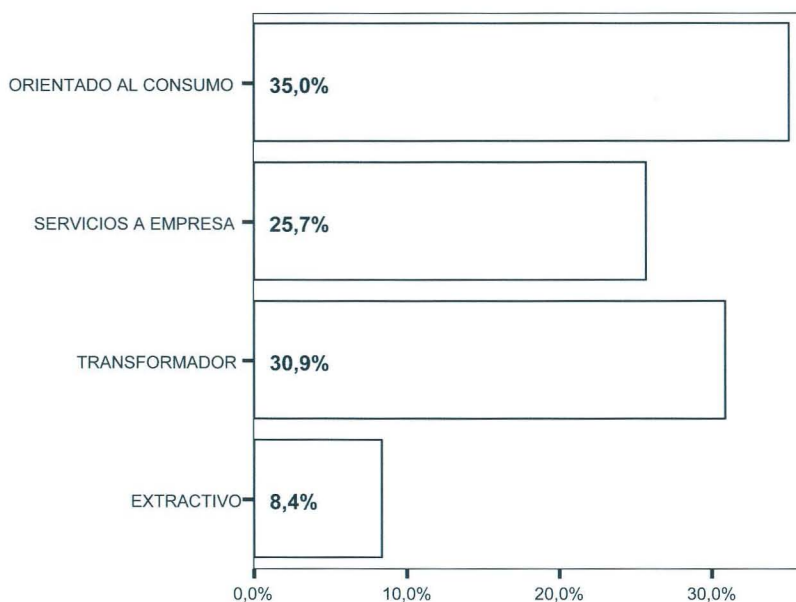
Al igual que en la mayoría de países que participan en el Proyecto GEM, incluyendo a España, las microempresas constituyen la base del tejido empresarial creado a partir del esfuerzo emprendedor en Canarias. Sin embargo, este hecho no debe impedir que se aborden, desde el Proyecto, asuntos de interés asociados al sector de actividad, al potencial de crecimiento, la expansión, la internacionalización y la innovación, que constituyen elementos cruciales de la actividad empresarial. En este capítulo se presentan los resultados de este análisis para Canarias, enriquecido con constantes referencias a los resultados del Proyecto para el conjunto de España, y con la evolución histórica que ya se puede empezar a estudiar a partir de los datos recopilados en las ediciones anteriores de GEM-Canarias.

6.1. Sector de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras canarias en 2007

Al igual que en el informe nacional, la clasificación sectorial que se ofrece en este informe consta de cuatro grandes sectores de actividad: orientado al consumo, servicios a empresa, transformador y extractivo. Esta clasificación está basada en el sistema CNAE-93 de hasta 4 dígitos.

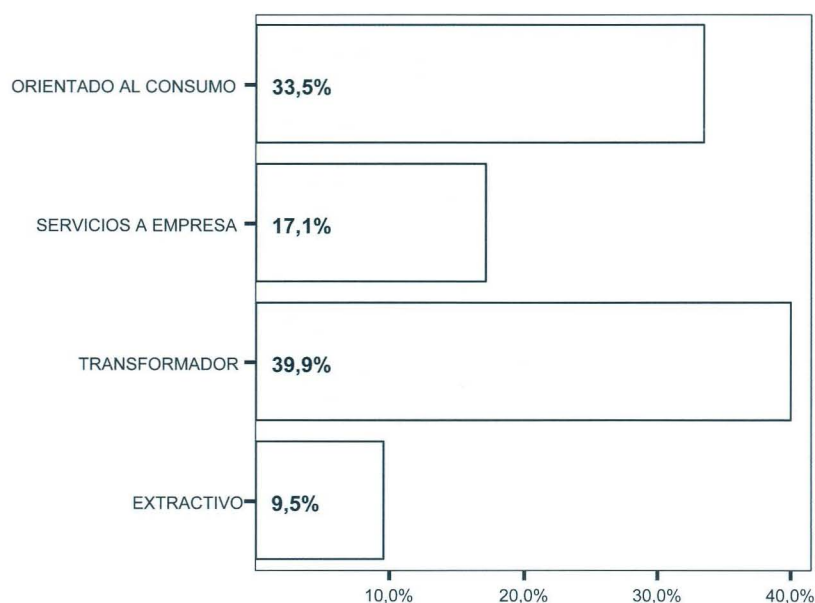
La figura 6.1 muestra que la mayor parte de las iniciativas emprendedoras en Canarias, consideradas como tal aquellas que tienen hasta 42 meses de antigüedad, se sitúan en 2007 en el sector orientado al consumo (35%), al igual que se observa en el territorio nacional. A continuación aparecen las dedicadas a la transformación (30,9%), los servicios a empresas (25,7%) y, por último, las desarrolladas en el sector extractivo (8,4%).

Figura 6.1. Distribución de la actividad emprendedora total –menos de 42 meses de actividad– en Canarias en cuatro grandes grupos de sectores



Si comparamos la distribución de la actividad emprendedora con la de la actividad consolidada en Canarias —véase figura 6.2—, que presenta diversidad en los años de antigüedad, se ve que las empresas que presentan una mayor frecuencia están en el sector transformador —que incluye las empresas constructoras— (39,9%), seguidas de las orientadas al consumo (33,5%) y las que prestan servicios a empresas (17,1%). Las que ocupan el último lugar, una vez más, son las relacionadas con el sector extractivo (9,5%). En el conjunto de España, el grupo mayoritario de las empresas consolidadas están orientadas al consumo (39,9%), seguidas por el sector transformador (30,9%), los servicios a empresas (19,5%) y, al igual que en Canarias, el sector extractivo (9,8%) ocupa el último lugar.

Figura 6.2. Distribución de la actividad emprendedora consolidada —con más de 42 meses de actividad— en Canarias en cuatro grandes grupos de sectores



6.2. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras canarias en 2007

El número de propietarios de las iniciativas emprendedoras constituye un dato de gran importancia para determinar su dimensión. En el cuadro 6.1 podemos observar la distribución de esta variable para las actividades nacientes —hasta 3 meses—, nuevas —de 3 a 42 meses— y consolidadas —más de 42 meses—.

Las iniciativas nacientes son las que tienen un mayor número medio de propietarios (1,92), seguidas de las nuevas (1,66) y, por último, de las consolidadas (1,53). En el conjunto del territorio nacional son las empresas nuevas las que tienen un mayor número de propietarios (2,36), seguidas de las nacientes (1,85) y, por último, las consolidadas (1,53). No obstante, el número mínimo de propietarios en Canarias se sitúa en uno, llegándose en el caso de las iniciativas nacientes hasta 10 propietarios, 5 en las nuevas y 7 en las consolidadas. El estudio de la distribución por percentiles nos muestra que el 90% de las iniciativas nacientes y nuevas en Canarias no pasa de 3 propietarios, mientras que en las empresas consolidadas, el número de propietarios no es superior a 2.

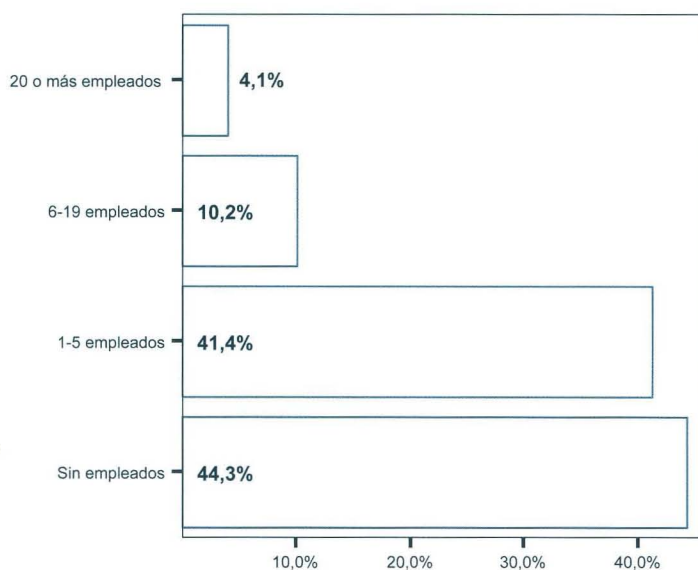
Cuadro 6.1. Distribución del número de propietarios de las empresas nacientes, nuevas y consolidadas

Indicador	Nacientes	Nuevas	Consolidadas
Media	1,92	1,66	1,49
Mediana	1,54	1	1
Moda	1	1	1
Desv. Típica	1,515	0,954	0,901
Mínimo	1	1	1
Máximo	10	5	7
Percentil 10	1	1	1
Percentil 20	1	1	1
Percentil 30	1	1	1
Percentil 40	1	1	1
Percentil 50	1	1	1
Percentil 60	2	2	1
Percentil 70	2	2	2
Percentil 80	3	2	2
Percentil 90	3	3	2

6.3. Dimensión de las iniciativas emprendedoras canarias medida a través del número de empleados en julio de 2007

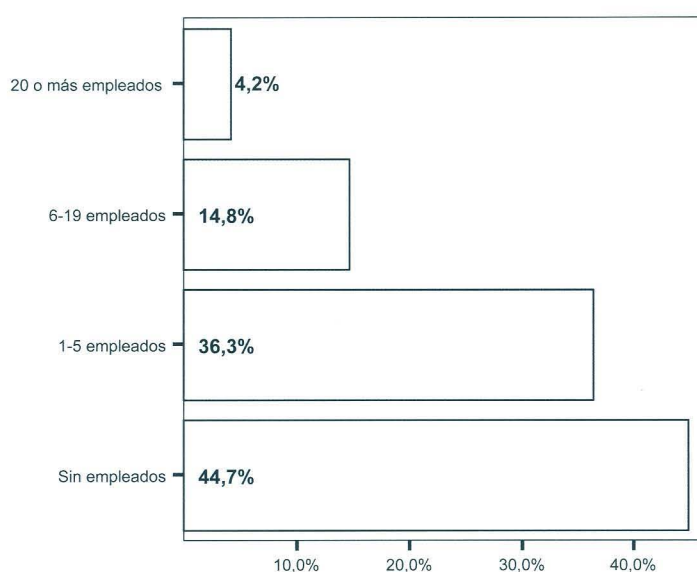
Los datos recogidos por el Proyecto GEM en Canarias –figura 6.3– nos muestran que la inmensa mayoría de las iniciativas son microempresas, con una alta incidencia de aquellas que sólo proporcionan empleo al propio emprendedor (44,3%), seguidas por las que emplean entre 1 y 5 trabajadores (41,4%). Sólo un 4,1% de las iniciativas emprendedoras propiamente dichas dan empleo a 20 o más empleados. La distribución que se presenta a nivel nacional es muy similar, con un claro predominio de las microempresas y con un colectivo dominante, compuesto por las iniciativas que sólo proporcionan empleo al propio emprendedor (43,1%).

Figura 6.3. Distribución del número actual de empleados de las iniciativas emprendedoras –menos de 42 meses de actividad– en Canarias (4 categorías)



El predominio de iniciativas sin empleados es ligeramente superior para las iniciativas consolidadas, como podemos ver en la figura 6.4. Sin embargo, el número de empleados, como cabría esperar, aumenta a medida que la iniciativa se consolida. Esto se nota especialmente en las iniciativas que emplean entre 6 y 19 empleados, ya que en las consolidadas suponen el 14,8% de los casos, por un 10,2% en las iniciativas emprendedoras –iniciativas nacientes más nuevas–. Un fenómeno similar ocurre también a nivel nacional, lo que supone que una importante proporción de las iniciativas emprendedoras de 2007 está creando empleo y, a medida que va aumentando su antigüedad, también aumentan las posibilidades de crecimiento de la plantilla.

Figura 6.4. Distribución del número actual de empleados de las iniciativas consolidadas –más de 42 meses de actividad– en Canarias (4 categorías)



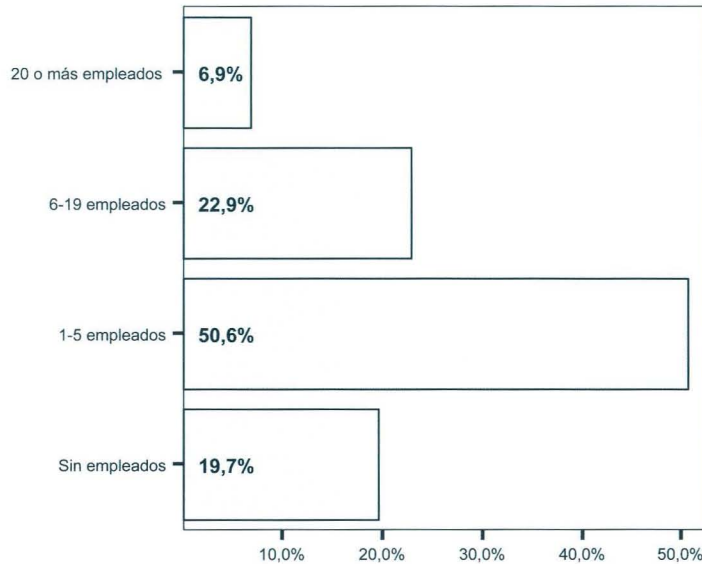
6.4. Potencial de crecimiento del empleo en las empresas integradas en el proceso emprendedor

En este apartado hemos estimado el crecimiento potencial en términos del empleo que son capaces de generar los integrantes del proceso emprendedor. Esta estimación se hace a partir de las respuestas de los entrevistados a la pregunta “¿cuántos puestos de trabajo esperan tener al final de los 5 años siguientes al momento de la entrevista?”. Las figuras 6.5 y 6.6 muestran los resultados referentes a las actividades emprendedoras –de 0 a 42 meses de actividad– y a las consolidadas –más de 42 meses de actividad– en Canarias.

Al comparar los datos de 2007 con los de la edición anterior podemos observar un aumento significativo de iniciativas canarias que esperan alcanzar entre 1 y 5 empleados (50,6%), así como de los emprendedores que esperan tener entre 6 y 19 empleados en los próximos 5 años (22,9%). También se registra un porcentaje superior a los datos actuales en las iniciativas que esperan tener entre 20 y más empleados (6,9%). Esto refleja que las perspectivas de los emprendedores son positivas, lo que se refleja en unas expectativas de crecimiento del empleo más que moderadamente positivas. A nivel nacional, y respecto a la cifra real de empleados, también se produce un aumento significativo

de las que esperan alcanzar entre 1 y 5 empleados (51,7%), así como entre las que esperan estar en el tramo de 6 a 19 trabajadores (16,7%) y las que esperan tener más de 20 empleados (4,7%)¹⁶.

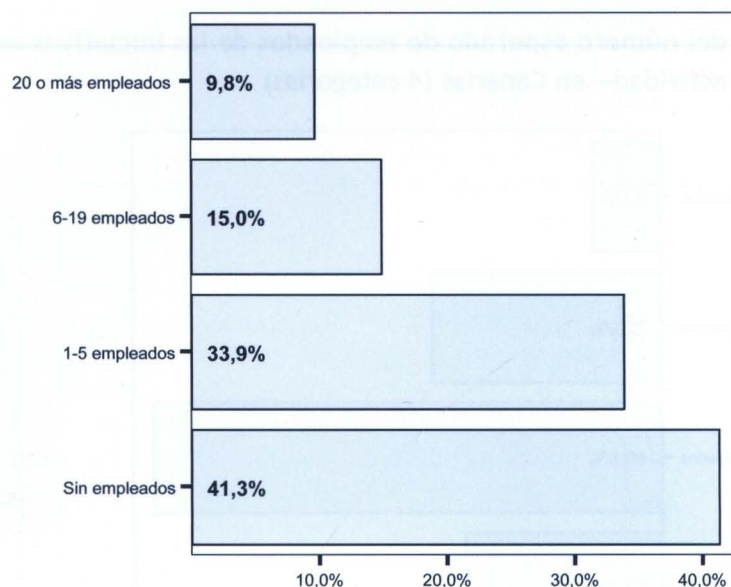
Figura 6.5. Distribución del número esperado de empleados de las iniciativas emprendedoras –menos de 42 meses de actividad– en Canarias (4 categorías)



También son optimistas, aunque más moderadamente, los empresarios consolidados, ya que aunque un 41,3% de ellos no piensan que podrán crear empleo y sólo seguirán autoempleándose, aumenta la expectativa de crecer, sobre todo en la estimación más alta –20 o más empleados–, con un 9,8% de empresarios consolidados que esperan estar en esta situación de aquí a cinco años. Esta tendencia a la mayor moderación en las expectativas de crecimiento también se produce en las empresas consolidadas en el nivel nacional.

16. De la Vega y otros (2008). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo GEM España 2007*. Instituto de Empresa.

Figura 6.6. Distribución del número esperado de empleados de las empresas consolidadas –más de 42 meses de actividad– en Canarias (4 categorías)



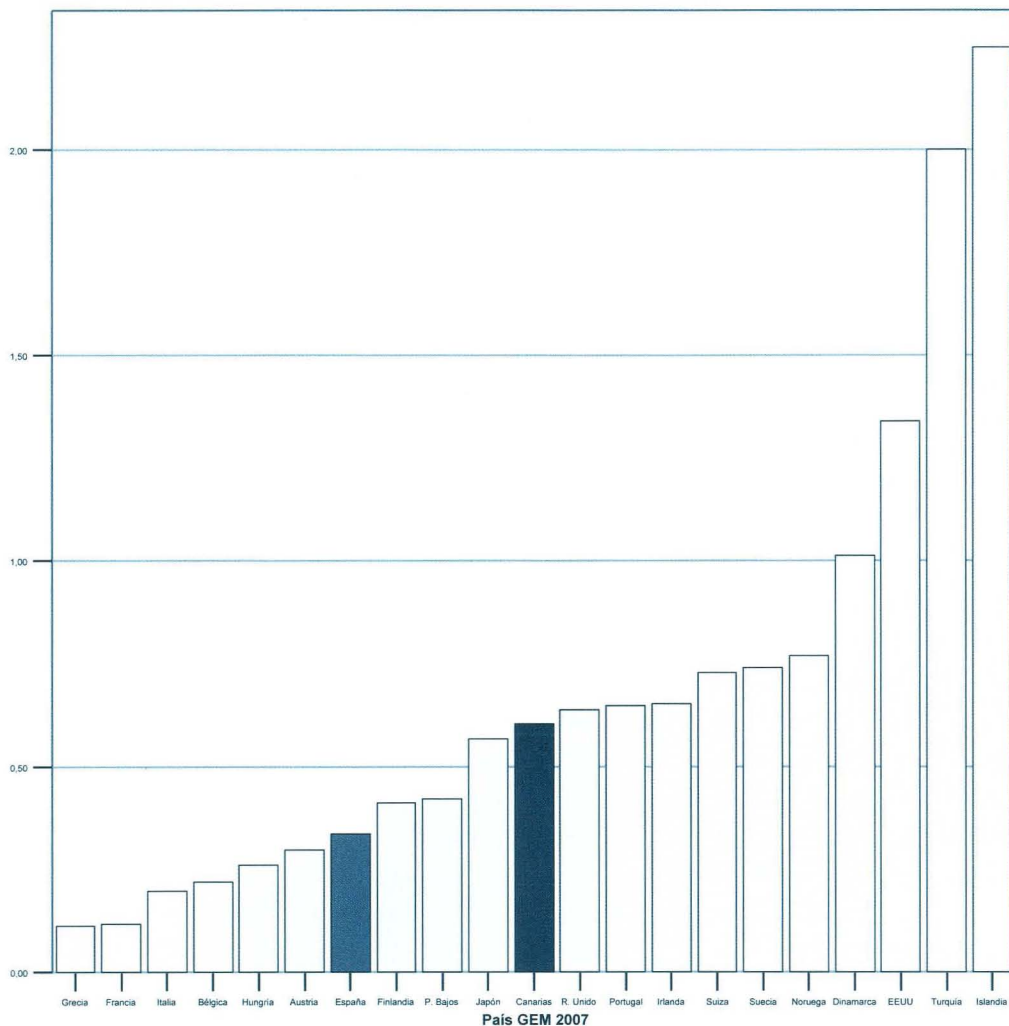
El crecimiento medio esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas y la dispersión en torno a la media de empleados se pueden ver en el cuadro 6.2. En este cuadro se constata que las iniciativas emprendedoras son mucho más optimistas que las iniciativas consolidadas, si bien el grado de dispersión de las respuestas es muy elevado. A nivel nacional, las expectativas de crecimiento del empleo son menores, probablemente debido a que el efecto de la contracción económica que se está produciendo en 2008 se había hecho notar con más fuerza en el territorio nacional en su conjunto que en Canarias en particular, ya desde finales del primer semestre del pasado año. En cualquier caso, entendemos necesario analizar los resultados de próximos estudios para valorar los efectos de la recesión en la creación de empleo.

Cuadro 6.2. Crecimiento medio en número de empleados esperado por las iniciativas emprendedoras y consolidadas en Canarias para dentro de cinco años

Crecimiento medio en empleo esperado en 5 años por:	Canarias		España	
	Media	D.T.	Media	D.T.
Iniciativas emprendedoras (0-42 meses de actividad)	5,04	22,7	3,42	16,2
Iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	1,62	4,86	0,92	5,9

Por otra parte, para el Proyecto GEM es muy importante analizar las iniciativas de creación de empresas con un elevado potencial en la creación de empleo, entendiendo como tales, las que esperan crear más de 19 puestos de trabajo en 5 años. En este sentido, si hacemos una comparación a nivel internacional, observamos que Canarias se sitúa significativamente mejor que España en generación de empresas con potencial de rápido crecimiento en empleo, superando además a países de la importancia de Japón, Países Bajos, Italia o Francia –figura 6.7.

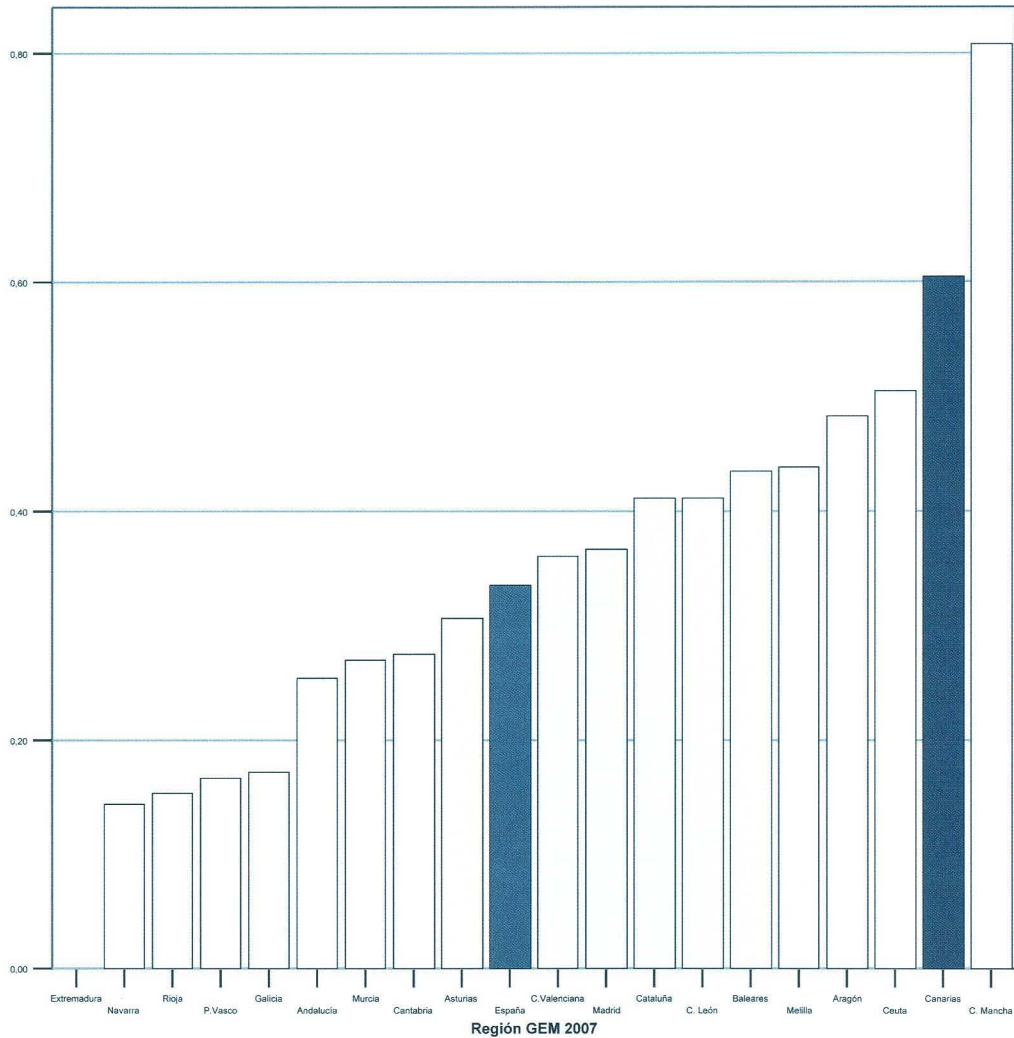
Figura 6.7. Comparación de Canarias con los países GEM 2007 en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras con alto potencial de rápido crecimiento en empleo (más de 19 puestos en 5 años)



Asimismo, si comparamos Canarias con otras regiones españolas —figura 6.8—, ocupamos la segunda posición, sólo superados por Castilla-La Mancha. Este puesto mejora los resultados reflejados en 2006, donde Canarias ocupaba la quinta posición entre las regiones españolas. Además, se mejora en porcentaje de iniciativas (0,43% en 2006).

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca universitaria, 2013

Figura 6.8. Comparación de Canarias con las regiones GEM 2007 en España, en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras con alto potencial de rápido crecimiento en el empleo (más de 19 puestos en 5 años)



6.5. Actividad emprendedora de las empresas nuevas y consolidadas en Canarias

Al referirnos a la actividad emprendedora de las empresas o actividad intraemprendedora –*intrapreneurial activity*–, estamos reflejando el desarrollo de iniciativas empresariales de expansión y/o ramificación que tienen lugar en empresas ya existentes, es decir, que han sido clasificadas como nuevas –de 3 a 42 meses– o consolidadas –más de 42 meses–. En el cuadro 6.3 se muestra la evolución de la actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas desde el año 2004 en Canarias. En 2007 se ha producido un espectacular aumento de la actividad intraemprendedora en la región, en línea con lo que ha sucedido a nivel nacional.

Cuadro 6.3. Actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas

Actividad emprendedora de empresas	2004	2005	2006	2007
Empresas nuevas que generan empresas nacientes	0,0%	1,0%	0,8%	2,0%
Empresas consolidadas que generan nacientes	2,7%	3,0%	0,0%	9,3%
Empresas consolidadas que poseen nuevas	2,0%	6,0%	1,6%	8,9%

Por tanto, podemos considerar que el balance es muy positivo este año, después del leve bache del pasado 2006. Sin embargo, habrá que estar atentos a la posible recesión que se anuncia en 2008.

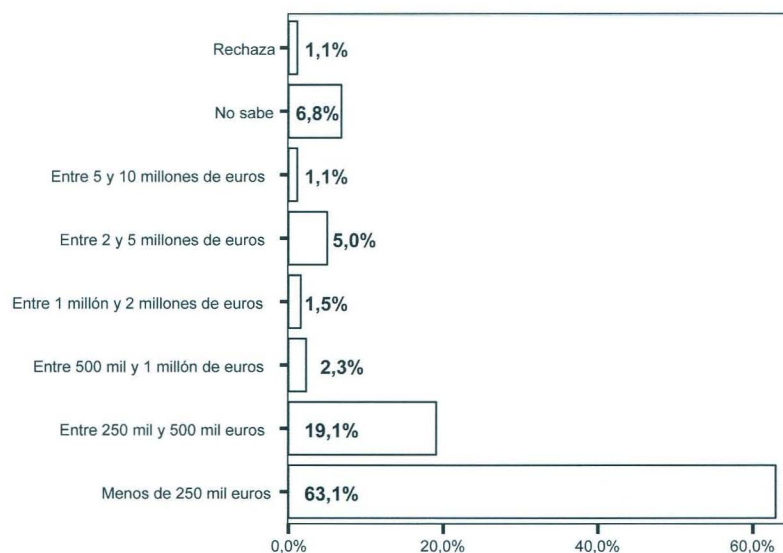
6.6. Volumen de negocio de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas en Canarias

El volumen de negocio de las iniciativas emprendedoras es otro aspecto fundamental de su dimensión. Se ha medido como facturación anual media aproximada y clasificada en tramos.

Las figuras 6.9, 6.10 y 6.11 proporcionan la distribución de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas en función de su volumen aproximado de negocio. Al observar la figura 6.9, donde se refleja la distribución del volumen de negocios de las iniciativas nacientes, destaca claramente que un 63,1% tiene un volumen de negocio inferior a los 250.000 euros anuales, mientras que el 19% dispone del siguiente tramo de volumen de negocio –entre 250.000 y 500.000 euros–. A continuación, estarían los que declaran mantener un volumen de entre 2 y 5 millones de euros (5%), y sólo un 1% de los emprendedores nacientes declara tener un volumen de facturación de entre 5 y 10 millones de euros. Esta distribución en la que predominan los niveles más bajos de facturación anual se reproduce prácticamente igual a nivel nacional.

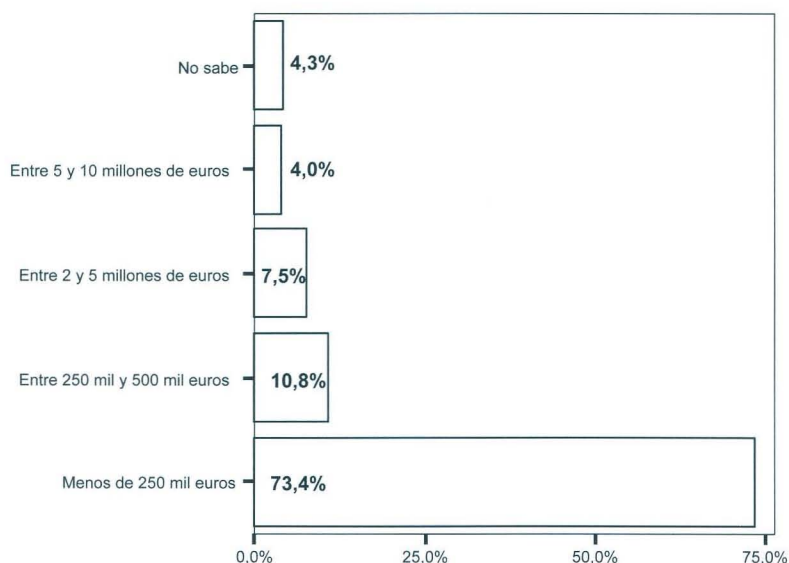
Hay que advertir que esta información no proviene de datos oficiales, sino de una encuesta, por lo que puede haber ciertas reservas a contestar a esta pregunta y, por tanto, que se tienda a la infravaloración o al ocultamiento de los datos. Sin embargo, dada la amplitud de la muestra y la escasa dimensión de las iniciativas en cuanto a número de empleados, estos datos pueden considerarse bastante consistentes con la realidad.

Figura 6.9. Distribución de las iniciativas nacientes –menos de 3 meses de actividad– en función de su volumen de facturación anual prevista, aproximada



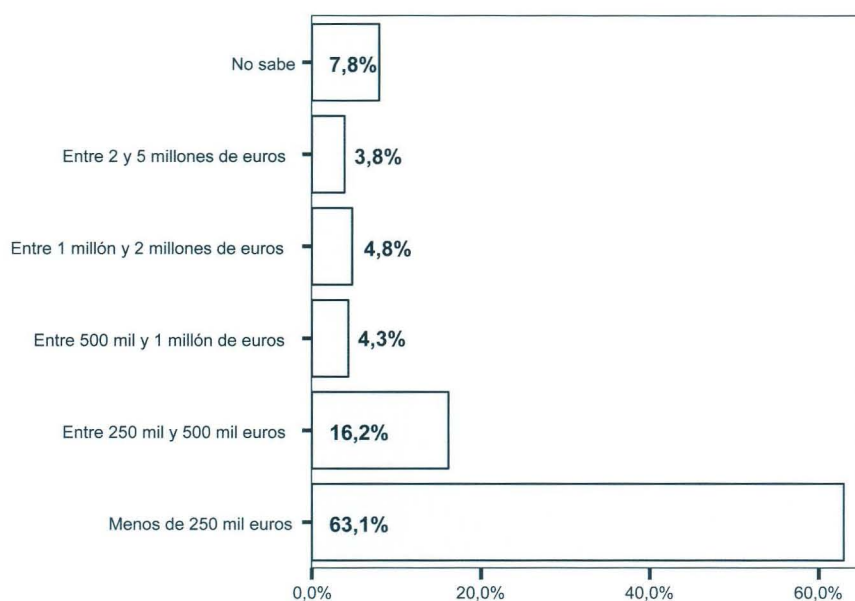
Con un porcentaje más amplio (73,4%) también resulta ser el volumen de negocio inferior a 250.000 euros el tramo más destacado en las empresas nuevas –figura 6.10–. A continuación se sitúan las iniciativas nuevas con un volumen de negocio de entre 250.000 y 500.000 euros (10,8%). En este caso, y como parece lógico, las iniciativas nuevas que presentan volúmenes de negocios superiores a los 2 millones de euros (11,5%) son superiores a los porcentajes mostrados por las iniciativas nacientes (6,1%). Respecto a la situación de España en su conjunto, los emprendedores nuevos en Canarias disponen de menores niveles de negocio, ya que mientras en España el 75,3% dispone de, como máximo, 500.000 euros, en Canarias estos ingresos los tienen más del 72% de los emprendedores nuevos.

Figura 6.10. Distribución de las iniciativas nuevas –entre 3 y 42 meses de actividad– en función de su volumen aproximado de facturación anual prevista, aproximada



En las iniciativas consolidadas —véase figura 6.11— también se mantienen los menores niveles de volumen de negocio como los más frecuentes, con un 63,1% de las empresas, seguidas por el 16,2% de casos que declaran tener un volumen de entre 250.000 y 500.000 euros. Contrariamente a lo que se podría esperar, las empresas consolidadas, con volúmenes de negocio superiores a 2 millones de euros, sólo representan el 3,8%, teniendo en cuenta que ninguna declara superar los 5 millones de euros anuales. Al igual que ocurría en el caso de los emprendedores nuevos, en Canarias se manejan volúmenes de negocios inferiores a los nacionales. En 2007, el 79,3% de las iniciativas consolidadas disponían de menos de 500.000 euros en Canarias, por 74,3% en España.

Figura 6.11. Distribución de las iniciativas consolidadas —más de 42 meses de actividad— en función de su volumen de facturación anual prevista, aproximada



6.7. Innovación en las iniciativas emprendedoras y consolidadas en Canarias

Los últimos apartados de este capítulo se dedicarán a analizar la capacidad de innovación, el uso de las tecnologías, el potencial de expansión en su propio mercado y la internacionalización de la actividad emprendedora canaria.

En el proyecto GEM, la capacidad innovadora de la empresa se asocia a la proporción de clientes para los que resulta innovador el producto o servicio de la empresa, por lo que una empresa se considera innovadora en la medida que su producto/servicio principal represente una innovación para todos sus clientes. Al respecto, los resultados que se muestran en el cuadro 6.4 indican una clara tendencia innovadora en las iniciativas emprendedoras en Canarias, considerándose el 23,6% de dichas iniciativas completamente innovadoras y el 31% de las mismas algo innovadoras. Sin embargo, la incipiente cultura innovadora no se aprecia en igual medida en las iniciativas consolidadas, aumentando incluso en 5 puntos las iniciativas que ofrecen productos y/o servicios totalmente conocidos por sus clientes y, por tanto, nada innovadores en este aspecto. Además, y comparativamente con el ámbito nacional, se aprecia una mayor capacidad innovadora en las actividades emprendedoras en Canarias, que se

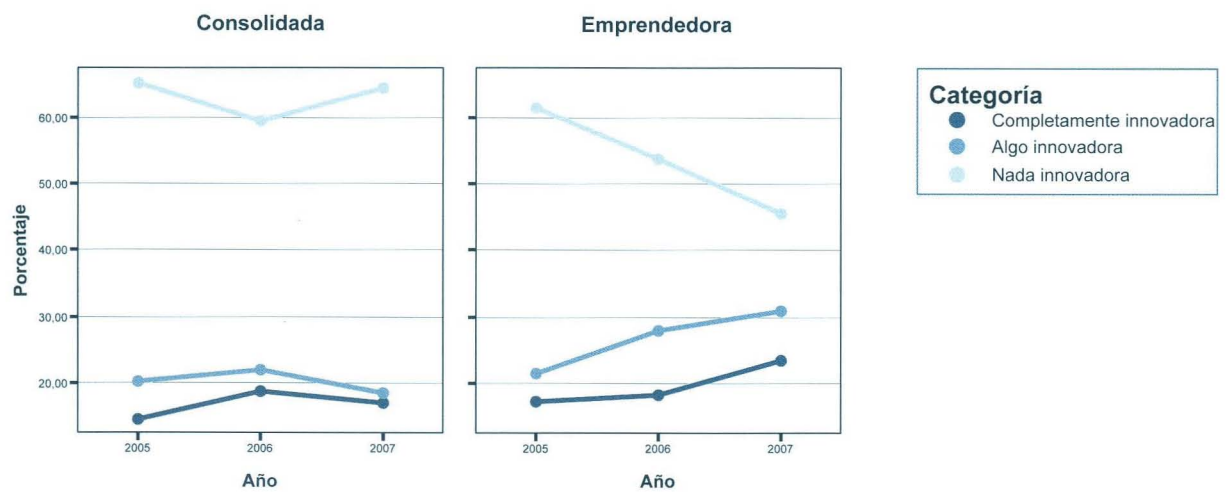
caracteriza por incorporar productos y/o servicios que supongan algunas novedades para sus clientes (54,6%), mientras que a nivel nacional estas iniciativas las desarrollan el 48,6% de las empresas nuevas y nacientes.

Cuadro 6.4. Porcentaje de iniciativas innovadoras en Canarias en las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido

Tipo de iniciativa	Completamente innovadora			Algo innovadora			No innovadora		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
CANARIAS									
Emprendedora	17,2%	18,2%	23,6%	21,4%	27,9%	31,0%	61,4%	53,8%	45,5%
Consolidada	14,6%	18,8%	17,1%	20,2%	21,9%	18,5%	65,2%	59,3%	64,4%
ESPAÑA									
Emprendedora	14,7%	18,0%	20,3%	28,0%	29,8%	28,3%	57,1%	52,2%	51,4%
Consolidada	11,8%	10,7%	11,3%	21,3%	27,4%	24,1%	66,7%	61,8%	64,7%

Así pues, las iniciativas nacientes y nuevas en Canarias, consideradas por ello emprendedoras, han seguido una clara tendencia ascendente con el objetivo de competir en sus mercados con productos y servicios novedosos para sus clientes –figura 6.12–, frente a las iniciativas consolidadas que parece que se despreocupan del carácter innovador de su actividad emprendedora.

Figura 6.12. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas en Canarias clasificadas según su grado de innovación en oferta de productos y servicios (2005-07)



6.8. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas

La capacidad innovadora de las iniciativas canarias que se ha puesto de manifiesto en el epígrafe anterior debe ser analizada dentro del contexto competitivo del mercado. Por ello, es preciso conocer el nivel de competencia al que se enfrenta la empresa canaria.

En líneas generales, la mayoría de los empresarios canarios espera enfrentar mucha competencia, siendo bastante notable esta consideración en las iniciativas consolidadas –cuadro 6.5– y similar a lo observado en el panorama nacional. Cabe destacar el porcentaje de iniciativas nuevas y nacientes en Canarias que no esperan tener competencia (12,9%), superando en 3,5 puntos las que consideran lo mismo a nivel nacional (9,4%). Quizás la mayor capacidad innovadora de las iniciativas emprendedoras canarias, ofreciendo productos y servicios novedosos para sus clientes, les lleve a aprovechar oportunidades de negocio, nuevos yacimientos de empleo e, incluso, a liderar el mercado, disminuyendo así su percepción sobre la intensidad competitiva. Así, por tanto, casi un 13% de las iniciativas emprendedoras en Canarias no espera tener competencia alguna en el desarrollo de su actividad, asociado posiblemente a la innovación de los productos y servicios que ofertan. Sin embargo, las expectativas de competencia varían a medida que se consolida la iniciativa empresarial.

Cuadro 6.5. Nivel de competencia estimado para las iniciativas emprendedoras y consolidadas

Tipo de iniciativa	Mucha competencia			Alguna competencia			Sin competencia		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
CANARIAS									
Emprendedora	62,3%	50,8%	51,5%	25,8%	34,8%	35,6%	11,9%	14,4%	12,9%
Consolidada	66,2%	70,4%	73,4%	25,9%	20,2%	23,1%	7,9%	9,4%	3,5%
ESPAÑA									
Emprendedora	67,5%	60,4%	58,5%	26,0%	30,7%	32,1%	6,5%	8,9%	9,4%
Consolidada	69,5%	68,0%	70,0%	25,2%	26,1%	24,9%	5,2%	5,9%	5,4%

6.9. Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas

El desarrollo de una región depende del nivel competitivo de sus empresas y de la capacidad innovadora de los productos y servicios que ofrecen, pero también es preciso analizar el uso de las nuevas tecnologías por parte de las empresas en un entorno tecnológico cada vez más dinámico.

De la lectura del cuadro 6.6 se desprende que las empresas canarias, al igual que las nacionales¹⁷, no han invertido en tecnologías de última generación en 2007, sino que han optado por usar tecnología consolidada –de más de 5 años de antigüedad–. Estos datos siguen poniendo de manifiesto la escasez de empresas que utilizan tecnologías nuevas y recientes en Canarias, aunque cabe destacar que el 14,8% de las iniciativas emprendedoras canarias en 2007 han invertido en tecnología nueva, quizás como consecuencia de la destacada capacidad innovadora aludida anteriormente.

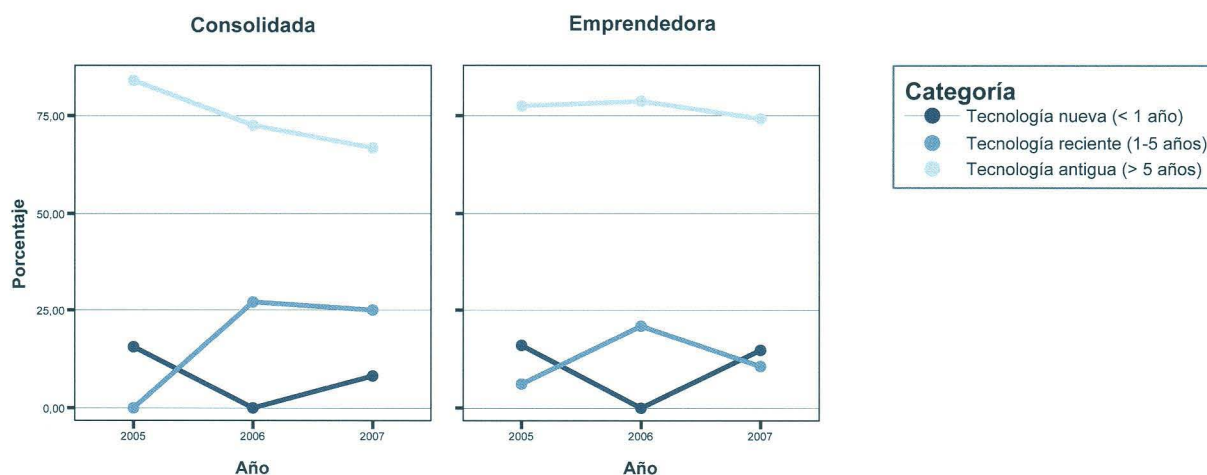
17. De la Vega y otros (2008). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo GEM España 2007*. Instituto de Empresa.

Cuadro 6.6. Uso de tecnologías en las iniciativas emprendedoras de 2005 a 2007

Tipo de iniciativa	Tecnología nueva (<1 año)			Tecnología reciente (1-5 años)			Tecnología antigua (>5 años)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
CANARIAS									
Emprendedora	15,9%	0,0%	14,8%	6,4%	21,1%	10,9%	77,7%	78,9%	74,4%
Consolidada	15,7%	0,0%	8,2%	0,0%	27,3%	25,0%	84,3%	72,7%	66,9%
ESPAÑA									
Emprendedora	3,6%	0,2%	10,6%	6,1%	17,9%	16,8%	90,2%	81,9%	72,6%
Consolidada	6,4%	0,0%	9,5%	0,4%	27,1%	22,1%	93,2%	72,9%	68,4%

Basándonos en los datos de las ediciones anteriores –figura 6.13–, se corrobora que en Canarias, a medida que la empresa avanza en el proceso emprendedor, se sustituye la adopción de tecnología madura por la inversión en tecnologías recientes, y que se produce un importante impulso tecnológico en las iniciativas emprendedoras, fundamentado en el desarrollo de sus productos y servicios con tecnología de última generación.

Figura 6.13. Evolución de la proporción de iniciativas emprendedoras y consolidadas en Canarias clasificadas según la antigüedad de las tecnologías utilizadas (2005-07)



6.10. Internacionalización de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

Las características de competitividad de los mercados y la globalización de las actividades empresariales pueden incitar a la exportación e internacionalización de las iniciativas. De hecho, los resultados del cuadro 6.7 ponen de manifiesto que en Canarias el 50% de las iniciativas entre 0 y 42 meses exportan una parte de sus bienes o servicios, reduciéndose este porcentaje al 38,3% en el caso de las consolidadas. Cabe destacar que los respectivos datos nacionales presentan al 43,3% de las emprendedoras y un 37% de las consolidadas, lo que supone que en Canarias las iniciativas nacientes y nuevas presentan una clara vocación exportadora, resaltando incluso un 11,1% de las actividades emprendedoras que exportan más del 75% de sus bienes o servicios.

Cuadro 6.7. Estimación de las actividades de internacionalización de las empresas canarias

Intensidad exportadora	CANARIAS		ESPAÑA	
	Emprendedoras	Consolidadas	Emprendedoras	Consolidadas
No exporta	50,0%	55,3%	56,7%	59,8%
1-25%	23,9%	23,7%	21,2%	25,0%
26-75%	15,0%	10,1%	13,9%	8,3%
76-100%	11,1%	4,5%	8,2%	3,7%
NS/NC	0,0%	6,4%	0,0%	3,2%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

6.11. Expansión esperada en el mercado de las iniciativas emprendedoras y consolidadas

Para finalizar el estudio de la actividad emprendedora en Canarias, analizaremos el potencial de expansión de las empresas en el propio mercado, entendiéndose éste como el grado de conocimiento que el empresario considera que hay de sus productos y servicios en su mercado habitual. Así pues, la empresa tendrá menor capacidad de expansión en el mercado en la medida que su producto o servicio sea más conocido.

Nuevamente, las iniciativas emprendedoras en Canarias consideran que tienen algunas opciones de expansión en el propio mercado, siendo un 47,1% de las mismas las que creen que su empresa no se expansionará —cuadro 6.8—. Sin embargo, la gran mayoría de las iniciativas consolidadas no considera que existan nuevas oportunidades de apertura en el mercado con el producto o servicio que ofrecen (70,8%), siendo esta tendencia similar a la presentada a nivel nacional.

Cuadro 6.8. Expansión esperada en el mercado de las iniciativas empresariales

Expansión esperada	CANARIAS		ESPAÑA	
	Emprendedoras	Consolidadas	Emprendedoras	Consolidadas
Sin expansión	47,1%	70,8%	56,5%	70,4%
Alguna expansión sin uso de NT	38,1%	21,1%	32,9%	20,2%
Alguna expansión con uso de NT	11,3%	7,3%	8,1%	9,0%
Notable expansión	3,5%	0,8%	2,5%	0,5%
TOTAL	100%	100%	100%	100%



Capítulo

7



Actividad emprendedora e inmigración

Tal y como se viene reflejando en los últimos informes GEM Canarias, la actividad emprendedora de los inmigrantes en esta comunidad tiene un relevancia destacada en términos relativos. Así, en años anteriores se puso de manifiesto el mayor comportamiento emprendedor de éstos con respecto a la población nativa. Por este motivo, en el presente capítulo se buscará profundizar en la composición de la población inmigrante en el territorio canario, así como seguir la evolución del comportamiento emprendedor de los individuos que no han nacido en Canarias.

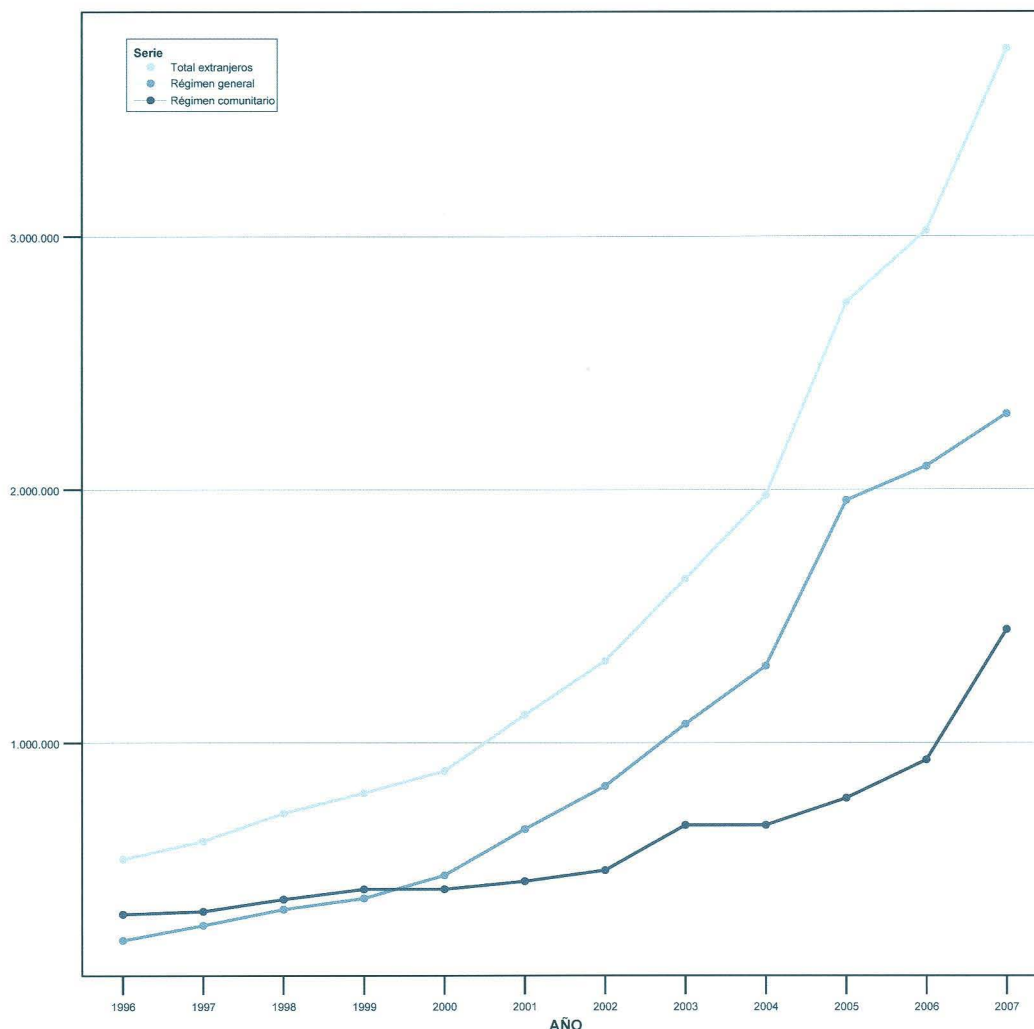
De este modo, en el presente capítulo se intentará observar la evolución de los resultados encontrados en pasadas ediciones y constatar la posible tendencia creciente en el comportamiento emprendedor de este colectivo. Como paso previo a este análisis, en el primer apartado se exponen diversos datos de interés que enfatizarán la importancia de este fenómeno en el Archipiélago canario.

7.1. La inmigración en Canarias

Antes de comenzar este apartado es importante apuntar que en el informe nacional del año 2008, de la Vega y otros utilizan como criterio para dividir al colectivo de inmigrantes las dos posibles vías para la obtención del permiso de residencia en España observados por la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración. Por un lado, los extranjeros de Régimen General son los procedentes de países en vía de desarrollo, en el que se incluye a los países menos desarrollados de la UE. Por otra parte, los extranjeros de Régimen Comunitario son los procedentes de países desarrollados, entre los que se encuentran países tanto de dentro como de fuera de la UE.

En la figura 7.1 se refleja la evolución experimentada en la última década en España en cuanto al número de extranjeros. En el año 2000 las personas con permiso de residencia a través de ambos regímenes era prácticamente el mismo. Sin embargo, a partir de este año y a pesar de que en ambos casos la tendencia es claramente creciente, el crecimiento es mayor en el caso de Régimen General que en el Comunitario. Este hecho es un reflejo de circunstancias como el atractivo de España como territorio para vivir y para mejorar las condiciones de vida de muchos individuos procedentes de países con menor nivel de desarrollo.

Figura 7.1. Evolución de la inmigración en España en la última década



Fuente: De la Vega y otros (2008:95) según datos extraídos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración (Información Estadística)

Si se analiza esta realidad por comunidades autónomas, en el cuadro 7.1 se recoge la evolución del número de extranjeros con tarjeta de autorización de residencia en el último año por territorios, desglosando la información por provincias en el caso de la comunidad autónoma canaria. Además, se refleja la variación porcentual en el número de inmigrantes que se ha producido en los últimos seis años. En dicho cuadro se observa que en 2007 Canarias continúa situada en el quinto lugar en cuanto al número de inmigrantes, sólo por detrás de comunidades con mayor dimensión como Madrid, Cataluña, la Comunidad Valenciana y Andalucía. En relación con el incremento en este último año, se aprecia claramente que éste es prácticamente el doble en la provincia de Las Palmas que en la de Santa Cruz de Tenerife, en la que el incremento se situó muy por debajo de la media nacional. Esta situación se repite si el análisis se realiza con un horizonte temporal de seis años. Así, en la provincia de Las Palmas se produjo un incremento en el número de inmigrantes un 27% superior que en la de Santa Cruz de Tenerife.

Por otra parte, también es importante destacar que, dentro del territorio nacional y a pesar de ocupar los primeros lugares en cuanto al total de población extranjera, Canarias no se encuentra entre las regiones que han experimentado un mayor crecimiento en el 2007 en cuanto al número de inmigrantes con tarjeta o autorización de residencia. De hecho, únicamente Murcia y Ceuta y Melilla experimentaron un crecimiento menor al de la Comunidad Autónoma Canaria.

Cuadro 7.1. Evolución del número de extranjeros con tarjeta o autorización de residencia en España en los últimos años

Comunidad Autónoma/ Povincia	2007	2006	Incremento en el último año (%)	Incremento en los últimos 6 años (%)
ANDALUCÍA	504.122	362.467	39,08	207,50
ARAGÓN	148.319	91.915	61,36	470,58
ASTURIAS	32.394	24.779	30,73	164,72
BALEARES	166.936	130.752	27,67	174,66
CANARIAS	206.364	172.644	19,53	123,94
Las Palmas	119.910	96.228	24,61	136,08
Santa Cruz de Tenerife	86.454	76.416	13,13	109,03
CANTABRIA	26.636	20.657	28,94	211,02
CASTILLA - LA MANCHA	160.896	100.819	59,58	538,60
CASTILLA Y LEÓN	146.400	95.273	53,66	307,18
CATALUÑA	860.575	642.829	33,87	162,00
COM. VALENCIANA	517.408	409.058	26,48	273,79
EXTREMADURA	34.369	25.578	34,36	150,15
GALICIA	75.346	61.302	22,90	147,84
MADRID	712.011	575.118	23,80	161,10
MURCIA	188.597	160.390	17,58	256,01
NAVARRA	53.844	41.661	29,24	184,04
PAÍS VASCO	83.875	64.228	30,58	246,57
LA RIOJA	39.025	27.671	41,03	279,36
CEUTA	3.605	3.339	7,96	70,52
MELILLA	6.004	5.369	11,82	85,93
No consta	12.288	5.959	106,20	231,03
TOTAL	3.979.014	3.021.808	31,67	200,52

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración (2008)

Para conocer el peso relativo que posee la población inmigrante en cada uno de los territorios analizados, se calculó el porcentaje de la población de cada comunidad autónoma que representan los extranjeros –véase cuadro 7.2– Un primer dato interesante es que durante el año 2007 disminuyó en más de un punto el porcentaje de extranjeros con respecto a la población nativa, situándose en valores cercanos al 9%, ya que el año anterior rondaba el 10%. Es importante señalar que la población de referencia por comunidad autónoma no corresponde a datos oficiales, sino que son estimaciones realizadas por el Instituto Nacional de Estadística para este período.

A pesar de este descenso, Baleares, con un 15,9%, continúa siendo la región con mayor número de extranjeros por habitante, seguido de Murcia, la cual cuenta con un 13,3%. En este caso, Canarias se encuentra en octavo lugar, descendiendo tres puestos en el ranking de regiones con mayor densidad de población extranjera en relación con la lista de regiones con mayor número de habitantes extranjeros, en la que si recordamos, ostentaba el quinto lugar.

Cuadro 7.2. Porcentaje de población extranjera respecto al total de habitantes en las comunidades autónomas

	Estimación Población de la comunidad 1 enero de 2008	Población extranjera 31 de diciembre de 2007	% de extranjeros respecto al total de habitantes de la comunidad 2007
ANDALUCÍA	8.046.131	504.122	6,2
ARAGÓN	1.297.515	148.319	11,4
ASTURIAS	1.059.136	32.394	3,0
BALEARES	1.045.008	166.936	15,9
CANARIAS	2.041.468	206.364	10,1
CANTABRIA	570.613	26.636	4,6
CASTILLA - LA MANCHA	1.977.596	160.896	6,4
CASTILLA Y LEÓN	2.501.860	146.400	7,4
CATALUÑA	7.238.051	860.575	11,8
COM. VALENCIANA	4.892.475	517.408	10,5
EXTREMADURA	1.078.908	34.369	3,1
GALICIA	2.735.078	75.346	2,7
MADRID	6.189.297	712.011	11,5
MURCIA	1.411.623	188.597	13,3
NAVARRA	606.234	53.844	8,8
PAÍS VASCO	2.138.739	83.875	3,9
LA RIOJA	311.773	39.025	12,5
CEUTA	71.989	3.605	5,0
MELILLA	69.699	12.288	8,6
TOTAL	45.283.259	3.979.014	8,7

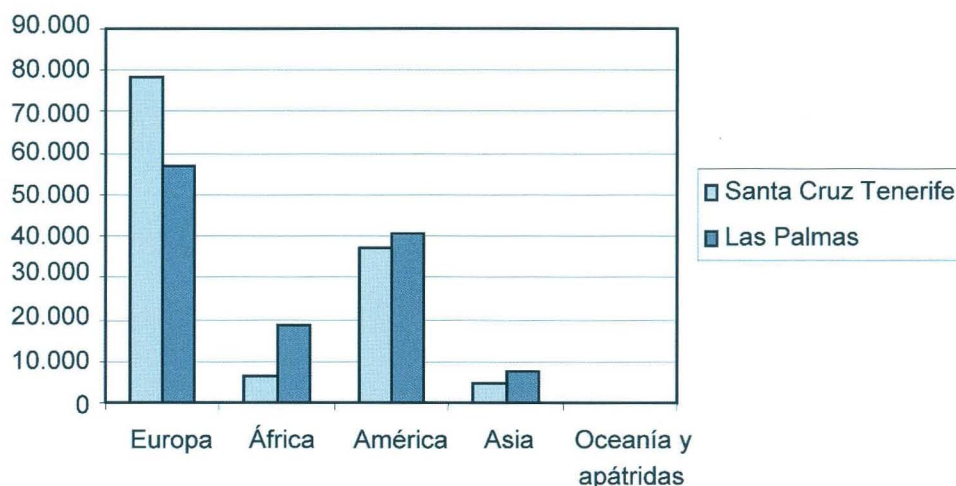
Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2008)

Otra de las fuentes importantes de información a través de las cuales podemos recoger datos sobre la población extranjera residente en Canarias es a través del Censo y del Padrón Municipal¹⁸. En un análisis de la procedencia de los extranjeros que residen en Canarias a 1 de enero de 2007 se puso de manifiesto que en ambas provincias la mayor parte de éstos provenían de países europeos. Sin embargo, la composición del colectivo de extranjeros tiene características que diferencian claramente a la provincia de Las Palmas y a la de Santa Cruz de Tenerife.

De este modo, si realizamos el análisis por provincias observamos que el número de residentes extranjeros es ligeramente superior en la provincia de Santa Cruz de Tenerife –126.837 habitantes– que en la de Las Palmas –123.899 habitantes–. De la misma manera, en la primera el porcentaje que representa el colectivo extranjero asciende al 12,89% de la población residente en la provincia, un punto superior que en la provincia vecina. No obstante, en la figura 7.2 se puede apreciar que la composición de este colectivo difiere considerablemente entre una provincia y otra.

18. Instituto Nacional de Estadística (2008).

Figura 7.2. Población extranjera por provincias en función del continente de procedencia. Censo de 2007



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2008)

Así, a pesar de que la población extranjera en ambas provincias parece estar nivelada, se observa que en Santa Cruz de Tenerife, el 62% de la misma procede de Europa, mientras que en la provincia de Las Palmas este porcentaje es únicamente del 46%. Es también destacable el porcentaje muy superior de ciudadanos africanos que se encuentra en la provincia de Las Palmas, superando ligeramente el 15%, mientras que en la otra provincia no alcanza el 5%. Esta misma diferencia se encuentra entre los inmigrantes procedentes del continente americano y asiático, si bien es cierto, que en este caso no es tan significativa, los valores rondan el 3%. Un análisis más profundo de la procedencia de los inmigrantes nos ayudará a aclarar la distribución de la población inmigrante en el archipiélago canario.

De este modo, en el cuadro 7.3 se encuentran las principales nacionalidades presentes en cada una de las dos provincias canarias. En él se observa que prácticamente todas las nacionalidades se repiten en ambos casos, si bien es cierto que se encuentran diferencias importantes en las proporciones. Por una parte, en la provincia de Santa Cruz de Tenerife, cuatro de las seis nacionalidades más importantes corresponde a países de la Unión Europea. El primer país presente en el cuadro y que puede considerarse en vías de desarrollo es Colombia, si bien es cierto, que su número no llega a los 6.000 individuos.

Por su parte, en la provincia de Las Palmas los extranjeros residentes más numerosos son los alemanes, con 14.631 individuos, mientras que el segundo grupo corresponde al de ciudadanos procedentes de Colombia, cuya cifra alcanza los 13.645 individuos. Además, aparece en el cuarto lugar una nacionalidad que no se encuentra entre las primeras posiciones en el *ranking* de la provincia de Santa Cruz de Tenerife como es la marroquí.

Cuadro 7.3. Nacionalidades extranjeras más frecuentes en Canarias (2007)

Las Palmas			Santa Cruz de Tenerife		
País	Número de habitantes	Porcentaje del total inmigrantes	País	Número de habitantes	Porcentaje del total inmigrantes
Alemania	14.631	11,80%	Reino Unido	21.454	16,91%
Colombia	13.645	11,01%	Alemania	21.147	16,67%
Reino Unido	12.363	9,97%	Italia	12.924	10,18%
Marruecos	11.072	8,93%	Colombia	5.876	4,63%
Italia	7.852	6,33%	Argentina	4.847	3,82%
Argentina	4.766	3,84%	Francia	4.322	3,40%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2008)

Estos datos reflejan la mayor tendencia de los inmigrantes que proceden de países en vías de desarrollo a localizarse en la provincia de Las Palmas, mientras que continúa prevaleciendo en número los extranjeros que provienen de la Unión Europea en Santa Cruz de Tenerife.

7.2. La actividad emprendedora de los inmigrantes en España: especial referencia a Canarias

Antes de analizar el comportamiento emprendedor del colectivo de inmigrantes en Canarias, sería interesante estudiar la evolución experimentada en todo el territorio nacional en los colectivos de españoles, inmigrantes por necesidad (régimen general) e inmigrantes por otros motivos (régimen comunitario) –véase cuadro 7.4.–. De este modo, la última columna recoge el índice de actividad emprendedora total registrado en España en cada año, mientras que las otras columnas proporcionan esa tasa en cada parte de la población considerada individualmente.

Si se observa el indicador TEA en los últimos años se aprecia que comienza a presentar un patrón de comportamiento en el que las diferencias tienden a mantenerse y del que podrían extraerse determinadas conclusiones. Por un lado, la tasa de actividad emprendedora para el colectivo inmigrante es sensiblemente superior que para los españoles. Por otra parte, parece confirmarse que los extranjeros en régimen general, es decir, aquellos que provienen de países con peor nivel de desarrollo, emprenden más que aquellos otros que provienen de países más desarrollados.

Cuadro 7.4. Porcentaje de población que emprende en España según su origen y su evolución

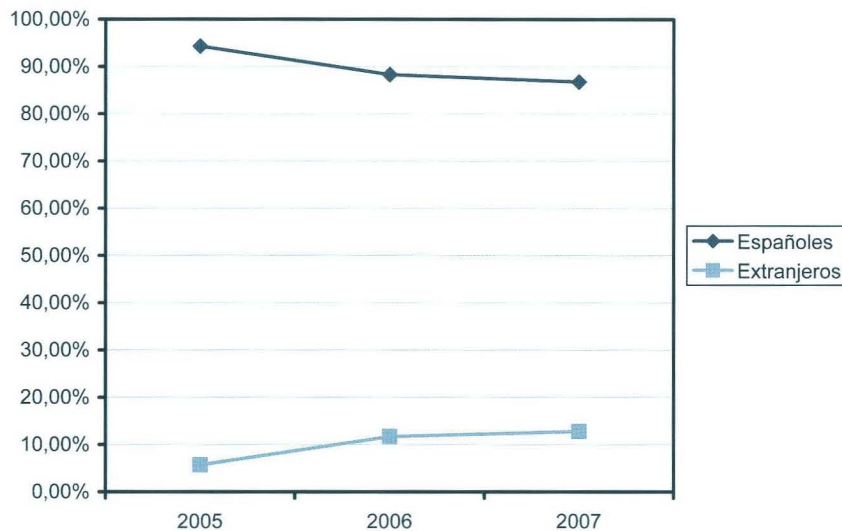
Año	Espanoles	Extranjeros comunitarios	Extranjeros régimen general	Total
2005	5,4%	10,2%	14,0%	5,7%
2006	6,8%	10,4%	14,2%	7,3%
2007	7,2%	11,5%	13,0%	7,6%

Fuente: De la Vega y otros (2008:96)

Si se analiza el peso que ha tenido el colectivo inmigrante y el español en la evolución de la tasa de actividad emprendedora en los últimos años se encuentran resultados interesantes. Con este propósito, en la figura 7.3 se detalla la tasa de actividad emprendedora incipiente total o TEA registrada en España

correspondiente a los extranjeros en los últimos tres años. En el gráfico presentado se comprueba la evolución creciente experimentada por la participación extranjera en el total de la actividad emprendedora española, destacando el considerable incremento que se produjo entre el año 2005 y el 2006. Por consiguiente, el peso relativo de los españoles en el TEA total nacional ha disminuido, pasando del 94,3% en 2005, al 86,8% en 2007.

Figura 7.3. Actividad emprendedora total registrada en España desglosada en función del tipo de origen del emprendedor y su evolución

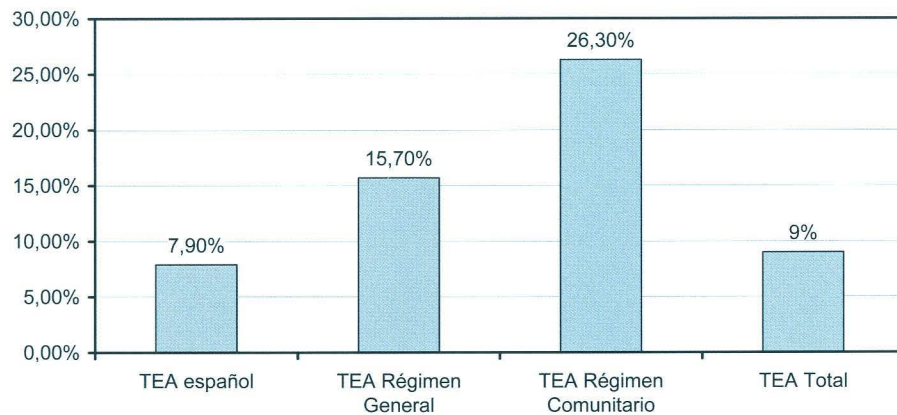


Fuente: De la Vega y otros (2008)

Estos datos vuelven a validar la importancia que el fenómeno de la inmigración está teniendo en la sociedad en general, y en el comportamiento emprendedor en España en particular. Así, el informe GEM Canarias 2006 ya reconocía a Canarias como la quinta comunidad que aportaba un mayor número de emprendedores inmigrantes, por detrás sólo de Madrid, Cataluña, la Comunidad Valenciana y Andalucía. Estos resultados podrían guardar relación con el hecho de que estas cuatro comunidades eran las únicas que superaban a la canaria en número de residentes extranjeros. De este modo, se presenta de vital importancia profundizar en la situación en que se encuentra la Comunidad canaria y seguir avanzando en el estudio del comportamiento emprendedor de los inmigrantes.

En primer lugar, si analizamos la actividad emprendedora en Canarias en 2007 en función de la procedencia del individuo, podemos observar que, al igual que ocurriera en años anteriores, la tasa es más elevada entre el colectivo de inmigrantes que entre los canarios y los españoles de otras comunidades residentes en Canarias. En la figura 7.4 se recoge la tasa de actividad emprendedora incipiente en función de la procedencia del emprendedor y la última columna corresponde al total de la actividad emprendedora registrada en Canarias en el año 2007. Los resultados muestran que el TEA correspondiente a los extranjeros en Régimen General es prácticamente el doble que el de habitantes de Canarias que son españoles. Esta distancia resulta aún mucho más significativa si nos centramos en los extranjeros en Régimen Comunitario, llegando en este caso al 18,4% de diferencia. Estos datos reflejan que el colectivo inmigrante ha hecho que la tasa de actividad emprendedora en Canarias para el año 2007 se incremente en algo más de un punto.

Figura 7.4. Tasa de actividad emprendedora en función del origen de los emprendedores



En relación con la evolución que ha experimentado la tasa de actividad emprendedora en los últimos tres años de los que se disponen datos, en el cuadro 7.5 se refleja que ésta es superior que el de los españoles residentes en Canarias, salvo para el año 2005, en el que no se obtuvieron suficientes datos para analizar a los inmigrantes por oportunidad. A pesar de esto, también podemos afirmar que la evolución del TEA para los nacionales de canarias sigue una progresión ascendente, por lo que la tendencia creciente del TEA, en general, no puede ser atribuida exclusivamente a la aportación de los extranjeros.

Cuadro 7.5. Evolución de la tasa de actividad emprendedora para Canarias

Año	Habitantes en Canarias españoles	Extranjeros comunitarios	Extranjeros régimen general	Total
2005	5,3%	—	20%	5,8%
2006	6,7%	13,3%	13,4%	7,7%
2007	7,9%	26,3%	15,7%	9%

A pesar de que el tamaño de la muestra no nos permite analizar el fenómeno con la profundidad deseada, no al menos al nivel que se realiza en los informes a nivel nacional, en Canarias se observa un patrón de comportamiento similar al del conjunto nacional en relación con la mayor actividad emprendedora inmigrante frente a la de los nacionales. Con objeto de evidenciar algunas de las razones que podrían estar explicando esta diferencia, a continuación se analizan determinados aspectos que influyen o tienen relación con el comportamiento emprendedor de los individuos.

En el cuadro 7.6 se recoge la información sobre el porcentaje de individuos que valoró como verdaderas cada una de las siguientes afirmaciones. Ya en el trabajo de Hormiga Pérez, Batista Canino y Sánchez Medina (2007)¹⁹ se puso de manifiesto la existencia de diferencias significativas entre los españoles y los extranjeros residentes en España en aspectos como el miedo al fracaso a la hora de constituir un nuevo negocio o la percepción de poseer las habilidades y el conocimiento necesario para ello.

19. Hormiga Pérez, E., Batista Canino, R. y Sánchez Medina, A. (2007). *El proceso de la inmigración en España: Diferencias en el espíritu emprendedor de la población inmigrante frente a la población nativa*. Artículo presentado en el II Workshop de Investigación basada en GEM. Junio de 2007, Donostia.

En este caso, en el Archipiélago canario nos encontramos con resultados que vienen a confirmar los hallazgos del trabajo mencionado anteriormente. En primer lugar, y confirmando los índices que reflejan un mayor comportamiento emprendedor del colectivo de inmigrantes, existe un porcentaje mucho mayor de extranjeros que piensa emprender en los próximos tres años con respecto al grupo de españoles. Esta diferencia, de casi el 15% en el caso de los extranjeros en régimen comunitario, llega prácticamente al 20% en el caso de los extranjeros en régimen general.

Cuadro 7.6. Diferencias de mentalidad entre extranjeros y españoles en Canarias

Rasgo analizado (% de respuesta afirmativa)	Habitantes en Canarias españoles	Extranjeros comunitarios	Extranjeros régimen general	Diferencias -Contraste <i>Chi</i> Cuadrado
Piensa emprender en 3 años	6,8%	20,1%	26,3%	Significativa
Ha cerrado una empresa en los 12 meses previos	0,6%	1,7%	2,6%	Significativa (p ≤ 5%)
Ha conocido a un emprendedor en los 2 últimos años	35,9%	38,8%	51,3%	No significativa
El temor al fracaso es un obstáculo para emprender	44,3%	37,6%	28,2%	Significativa
Emprender es buena opción profesional	61,6%	69,1%	60,5%	No significativa
Posee habilidades y conocimientos para emprender	47,8%	59,6%	73,7%	Significativa
Percibe buenas oportunidades para emprender en próximos años	24,2%	32,6%	42,1%	Significativa (p ≤ 5%)
Prefiere un nivel de vida estándar en la población	54,5%	62,6%	60,5%	No significativa
El éxito como emprendedor conduce a alcanzar un buen estatus social	50,8%	53,9%	52,6%	No significativa

Algunas de las causas de estas diferencias tan significativas las podemos encontrar en los otros aspectos en los que también se hallaron diferencias significativas considerables. De este modo, el porcentaje de extranjeros que considera que el temor al fracaso es un obstáculo para emprender es mucho menor que el de los españoles, siendo esta diferencia del 16% para el caso de los inmigrantes que proceden de países menos desarrollados.

Por otra parte, casi un 26% más de extranjeros procedentes de los países menos desarrollados que de españoles considera que posee los conocimientos y las habilidades necesarias para crear una empresa. Esta diferencia tan importante nos lleva a pensar que en estos aspectos podría estar la clave del mayor espíritu emprendedor de este colectivo, sin, por supuesto, olvidar el componente de necesidad y la dificultad de insertarse en el mercado laboral que estos afrontan en buena parte de los casos. Estas últimas cuestiones ayudarían a incrementar su tasa de actividad emprendedora pero, lo que es innegable es la existencia de diferencias muy significativas en circunstancias como su miedo al fracaso y su percepción de capacidad para constituir una empresa, asuntos estos que ya han sido apuntados en la literatura de *entrepreneurship* como determinantes y claves en la figura del emprendedor.

Finalmente, si analizamos el perfil del emprendedor extranjero en Canarias observamos que su media de edad es ligeramente inferior a la media de los nacionales. Así, la edad media de los emprendedores no extranjeros es de 38,8 años, mientras que la de los inmigrantes procedentes de países menos desarrollados es de 35,1 años y la edad de los más desarrollados ligeramente superior, 36,6 años. En el caso del grupo de españoles y de extranjeros en régimen general, es decir, procedente de países menos desarrollados, Canarias cuenta con una media de edad ligeramente superior a la media nacional, con valores en el conjunto español de 38,3 y 34,7, respectivamente. Por el contrario, los emprendedores de régimen comunitario o procedentes de países más desarrollados en Canarias cuentan con una edad media 3,3 años inferior a la media nacional.

Por su parte, la distribución del sexo de los emprendedores en Canarias en función de su procedencia presenta un patrón similar que en años anteriores, con una mayor presencia de los hombres frente a las mujeres. Concretamente, durante el año 2007 los porcentajes de hombres emprendedores extranjeros fueron de un 53,6% y del 60% para el grupo de inmigrantes en régimen general y en régimen comunitario, respectivamente.

En relación con el nivel de estudios es destacable el porcentaje de emprendedores procedentes tanto de los países más desarrollados como de los menos desarrollados que cuenta con estudios superiores, un 60%. En este elevado nivel de formación podría estar la clave del importante índice de actividad emprendedora de este colectivo. De este modo, si estos individuos no consiguen encontrar trabajo acorde al nivel de estudios que poseen podrían optar por constituir su propio negocio en lugar de aceptar trabajos en los que no se valore su nivel formativo.



Capítulo

8

Financiación de la actividad emprendedora en Canarias

Sin duda, la financiación del proyecto empresarial sigue siendo una de las barreras principales a las que debe enfrentarse el emprendedor, pues sus ahorros no suelen ser suficientes para acometer la inversión inicial necesaria, por lo que debe complementar sus recursos convenciendo a otros posibles inversores y/o entidades financieras de las ventajas de su proyecto. En cualquier caso, el emprendedor "principiante" habitualmente se enfrenta a mayores restricciones en el acceso al crédito bancario por falta de garantías y por los mayores riesgos que caracterizan a los nuevos proyectos.

Ante esta problemática el presente epígrafe continúa analizando en profundidad el proceso de financiación de las empresas de nueva creación en Canarias, incidiendo en la importancia de la autofinanciación, el capital informal y la financiación bancaria. El objetivo es conocer cómo se están financiando las nuevas empresas y cuáles son sus principales dificultades, de forma que se puedan extraer una serie de recomendaciones que ayuden a las instituciones públicas y entidades financieras en el diseño de productos más adaptados a las necesidades del emprendedor.

8.1. Capital semilla necesario para poner en marcha una nueva empresa en Canarias

El volumen medio de inversión inicial de las empresas creadas en Canarias en 2007 se situó en casi 74.300 €, estando esta cifra ligeramente por debajo de la media española en unos 4.700 €, tal y como viene ocurriendo desde el año 2004. Por tanto, se confirma la menor dimensión media que caracteriza a los nuevos negocios que se ponen en marcha en las Islas, viniendo explicado este hecho, entre otros factores, por la mayor terciarización de nuestra economía, dado que la puesta en marcha de empresas en el sector servicios suele requerir una menor inversión inicial. De cualquier forma, se observa un crecimiento de algo más de un 33% en la inversión inicial de los negocios creados en 2007 respecto al año anterior, lo que puede favorecer su consolidación futura²⁰.

Sin embargo, el análisis de la desviación típica de la variable "inversión inicial" demuestra que existen diferencias importantes entre unos proyectos y otros, sesgando los valores medios ligeramente al alza, pues cuando recurrimos a la mediana observamos que la mitad de las nuevas empresas que se pusieron en marcha arrancaron con menos de 47.600 €, de los cuales el propio emprendedor ha aportado unos 30.000 €.

El análisis de los cuadros 8.1 y 8.2 indica que, al igual que ocurría en pasadas ediciones, la mayoría de los fondos iniciales son aportados por el propio emprendedor que, en términos medios, compromete unos 56.400 euros, lo que supone alrededor del 70% de la financiación total, porcentaje muy similar al registrado por el conjunto de empresas españolas.

20. En este sentido se manifiestan también los resultados de Correa, A.; Batista, R.; Bolívar, A. y Hormiga, E. (2006): *Observatorio de la Ventanilla Única Empresarial. Seguimiento de las empresas creadas en Canarias 2000-2005*. Ed. Ventanilla Única Empresarial de Santa Cruz de Tenerife y Ventanilla Única Empresarial de Las Palmas de Gran Canaria, pp. 117-127.

Cuadro 8.1. Características y distribución del capital semilla necesario para acometer la puesta en marcha de una empresa en Canarias y en España

INDICADORES	CANARIAS		ESPAÑA	
	Inversión total necesaria para la puesta en marcha	Capital total aportado por el emprendedor	Inversión total necesaria para la puesta en marcha	Capital total aportado por el emprendedor
Media	74.291,13	56.408,77	78.993,01	52.838,30
Mediana	47.605,79	30.000,00	45.000,00	30.000,00
Moda	60.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
Desviación típica	105.748,30	100.351,90	112.031,66	92.858,57
Mínimo	10.000,00	0,00	10.000,00	0,00
Máximo	700.000,00	700.000,00	800.000,00	800.000,00
Percentiles	10	18.000,00	5.000,00	16.000,00
	20	20.000,00	8.000,00	20.000,00
	30	30.000,00	15.000,00	25.000,00
	40	35.532,00	20.000,00	30.000,00
	50	47.605,79	30.000,00	45.000,00
	60	60.000,00	38.908,57	60.000,00
	70	60.000,00	50.000,00	61.270,85
	80	90.000,00	74.963,19	99.646,37
	90	127.772,44	101.864,47	171.588,95

No obstante, el análisis del cuadro 8.2 evidencia que más del 50% de los emprendedores puso en marcha su negocio sólo contando con sus propios recursos –valor de la mediana–, sin complementarlos con fondos procedentes de otras fuentes. Lógicamente, en estos casos se reduce la inversión media a poco más de 44.351 €, lo que en valores absolutos supone comenzar con unos 12.000 € menos que la media del conjunto de emprendedores.

Cuadro 8.2. Porcentaje del capital semilla aportado por el emprendedor

INDICADORES	CANARIAS	ESPAÑA
Media	70,0	69,55
Mediana	100,0	80,00
Moda	100,0	100,00
Desviación típica	35,4	33,27
Mínimo	0,0	0,00
Máximo	100,0	100,00
Percentiles	10	25,39
	20	45,25
	30	50,00
	40	61,41
	50	70,06
	60	83,33
	70	100,00
	80	100,00
	90	100,00

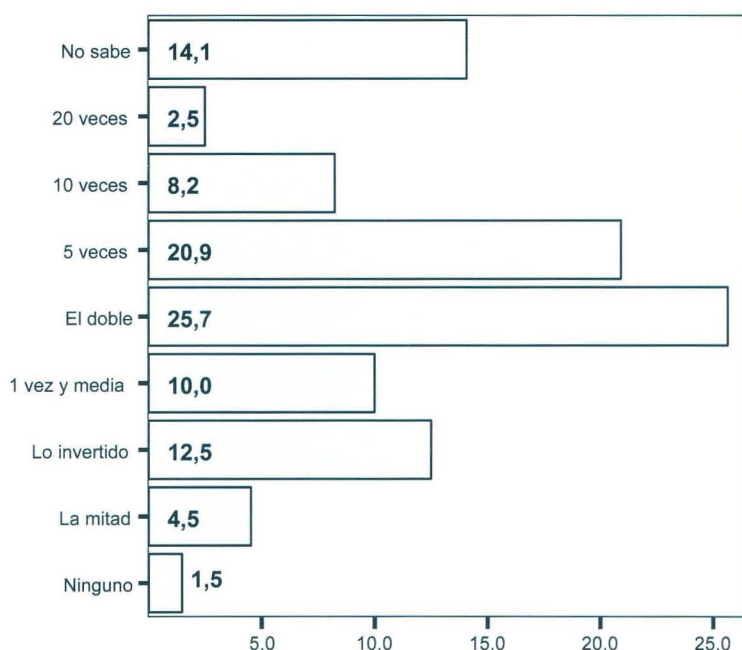
8.2. El retorno de la inversión realizada por el emprendedor

El emprendedor canario que decide poner en marcha su negocio tiene, en términos generales, expectativas positivas de beneficios por su esfuerzo, si bien, éstas son ligeramente más optimistas que la media nacional. Así, alrededor del 67,3% de los encuestados canarios espera recuperar algo más de lo invertido, mientras que para el ámbito nacional esta cifra se sitúa en el 64,4%. En cualquier caso, en esta edición se observa que hay un mayor número de emprendedores que señala no estar seguro de recuperar la totalidad de la inversión.

Si realizamos el análisis desde la perspectiva de los emprendedores más optimistas, observamos que un 31,6% de las empresas nacientes en Canarias espera recuperar cinco o más veces lo invertido, cuando esta cifra para el conjunto de regiones españolas se sitúa en el 54,4%, lo que evidencia que los emprendedores canarios presentan unas previsiones más moderadas de ganancias.

La recuperación del doble de la inversión es la respuesta más frecuente entre los entrevistados –26% de las respuestas.

Figura 8.1. Retorno esperado por el inversor informal



8.3. Las fuentes de financiación utilizadas en el proceso emprendedor

La financiación bancaria es, después de los fondos aportados por el propio emprendedor, la fuente de financiación más utilizada por los emprendedores canarios, al igual que ocurre en el resto de regiones españolas.

Así, algo más del 49% de los emprendedores de las Islas ha obtenido, o espera obtener fondos de una entidad financiera, elevándose este porcentaje unos 15 puntos con respecto a la edición 2006, mientras que, para el conjunto de regiones españolas este valor se mantiene en un 28% –véase cuadro 8.3–. Por tanto, los emprendedores canarios muestran una mayor preferencia por el endeudamiento, del que

esperan recibir alrededor del 80% del total de fondos iniciales para la puesta en marcha del proyecto –cuadro 8.4–. Tal vez, el importante crecimiento registrado por la inversión media inicial de los proyectos puestos en marcha en Canarias en 2007, ayude a explicar la mayor preferencia por el endeudamiento sobre las cifras del año anterior.

En el cuadro 8.3 puede advertirse que los familiares directos son la segunda fuente de financiación más frecuente a la que suele recurrir el emprendedor para complementar sus aportaciones iniciales al capital, señalando algo más del 23% de los entrevistados que ha recibido o espera recibir fondos por esta vía. La financiación media que esperan captar se sitúa en el 83% de la inversión total.

Cuadro 8.3. Fuentes de financiación utilizadas por el emprendedor naciente que no ha puesto la totalidad del capital necesario para la puesta en marcha de su empresa

¿Ha recibido o espera recibir dinero para la puesta en marcha del negocio de...?	CANARIAS		ESPAÑA	
	% Sí 2007	% Sí 2006	% Sí 2007	% Sí 2006
Familia directa	23,3	12,6	10,8	9,2
Otras relaciones familiares menos directas	0,0	1,3	0,8	3,9
Compañeros de trabajo	15,0	1,3	6,1	3,1
Desconocidos	1,8	3,7	1,7	4,6
Amigos o vecinos	6,8	11,2	3,5	13,6
Bancos e instituciones financieras	49,1	33,8	28,2	28,4
Programas del Gobierno	23,5	26,9	7,1	19,5
Cualquier otra fuente diferente de las anteriores	5,0	4,5	5,7	4,3

En todo caso, se observa en 2007 un importante crecimiento de la financiación captada entre los compañeros de trabajo, lo que eleva la importancia del capital informal en Canarias. Así, más del 45% de los emprendedores que han recurrido a otras fuentes para financiar la puesta en marcha de su empresa ha obtenido, o espera obtener, recursos a través del capital informal²¹, lo que evidencia un elevado crecimiento respecto al año anterior –19 puntos porcentuales de incremento–, mientras que, para el resto de regiones españolas este porcentaje es del 21,2%. Estos valores indican una mayor dependencia del emprendedor canario de la inversión informal.

Otro de los rasgos que define el comportamiento del emprendedor canario es su mayor confianza en la recepción de ayudas gubernamentales que le permitan poner en marcha su negocio, pues estos fondos se presentan como la tercera alternativa en el orden de preferencias a la hora de buscar fuentes de financiación que complementen sus propios recursos –23,5% en Canarias, frente a poco más del 7% en el conjunto de regiones españolas–. En todo caso, con respecto a la edición anterior, se aprecia que cada vez son menos los emprendedores que confían en obtener recursos a través de ayudas y subvenciones.

Por otra parte, el análisis del cuadro 8.4 evidencia que aquellos emprendedores que esperan complementar sus aportaciones iniciales al capital con otros recursos, presentan una elevada dependencia de estos fondos externos pues, con independencia del origen, confían en obtener como mínimo, el 60% de la inversión inicial, elevándose 20 puntos más para la financiación bancaria y de familiares directos.

21. La inversión informal está conformada por los recursos financieros que el emprendedor capta entre su entorno social más cercano, siendo los familiares, compañeros de trabajo, amigos y conocidos los principales proveedores de fondos con los que complementar sus aportaciones al capital.

Tal vez, en el caso de la financiación bancaria este porcentaje resulte algo elevado, lo que puede estar evidenciando entre los emprendedores recientes un cierto desconocimiento de la reglas de financiación, pues las entidades financieras suelen exigir, especialmente en los momento iniciales, un compromiso financiero de los propietarios similar al importe de la deuda solicitada, lo que lleva a operar con estructuras financieras de un euro propio por cada euro ajeno. En todo caso, si las cantidades solicitadas por los emprendedores no son muy elevadas y disponen de bienes personales que avalen las operaciones, podrían conseguir porcentajes de financiación algo superiores, pero arriesgando el patrimonio personal, lo que se traduce en un mayor riesgo para el emprendedor.

Cuadro 8.4. Porcentaje medio del total necesario que aportan otros inversores para la puesta en marcha de su empresa

	CANARIAS		ESPAÑA	
	Media	Desviación Típica	Media	Desviación Típica
¿Qué porcentaje del capital restante necesario le aportarán los familiares directos?	82,8	27,0	89,2	24,4
¿Qué porcentaje del capital restante necesario aportarán los compañeros de trabajo?	59,3	32,6	84,8	25,9
¿Qué porcentaje del capital restante necesario le aportarán los amigos o vecinos?	62,0	35,3	83,2	28,2
¿Qué porcentaje del capital restante necesario le aportarán los bancos o instituciones financieras?	80,8	28,6	91,1	19,7
¿Qué porcentaje del capital restante necesario le aportarán las Ayudas Públicas y/o Programas Gubernamentales?	76,9	31,1	70,8	35,8

8.4. El papel del inversor informal en Canarias

En Canarias, durante el año 2007, alrededor del 3,59% de la población adulta ha actuado como inversor informal durante los últimos tres años –figura 8.2–, lo que evidencia un crecimiento de casi el 15% respecto a la edición anterior, confirmando la tendencia creciente que ha venido registrando este indicador desde el año 2005, tal y como puede apreciarse en la figura 8.3.

Si comparamos estos datos con la media nacional se obtiene que en Canarias existen un mayor número de personas de la población activa que están dispuestas a actuar como inversores informales, registrando en las cuatro ediciones del informe GEM valores superiores a los del conjunto nacional. En este sentido puede apreciarse en la figura 8.2 que solo cinco comunidades autónomas –Galicia, Cataluña, Comunidad Valenciana, La Rioja y Navarra– superan a Canarias en el porcentaje de población activa que ha actuado como inversor informal en los últimos tres años.

La comparación internacional realizada para el conjunto del país, que puede consultarse en el informe nacional GEM, muestra al igual que en años anteriores, que la importancia del inversor informal es menor en España que en otros países más emprendedores como EE.UU., Canadá o Francia, por lo que parece detectarse una relación positiva entre el porcentaje de emprendedores *early stage* y el porcentaje de *business angel* que les apoyan con su capital. En el caso de Canarias, trabajamos con una serie reducida a solo cuatro años, por lo que si bien en la figura 8.3 parece evidenciarse la existencia de una cierta interrelación positiva entre dichas variables, tendremos que esperar a disponer de más datos para que las conclusiones sean estadísticamente significativas.

Figura 8.2. Porcentaje de población activa que ha actuado como inversor informal en los últimos tres años por regiones españolas

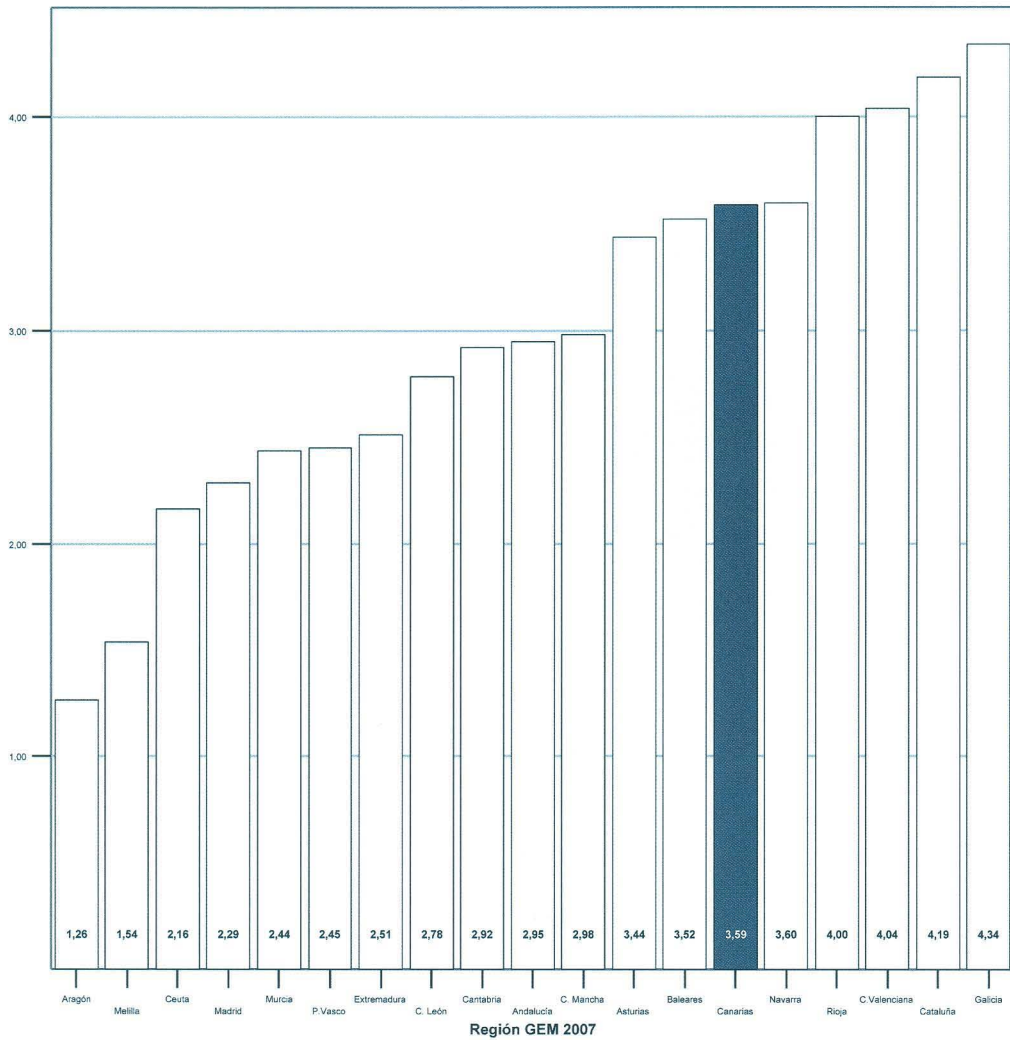
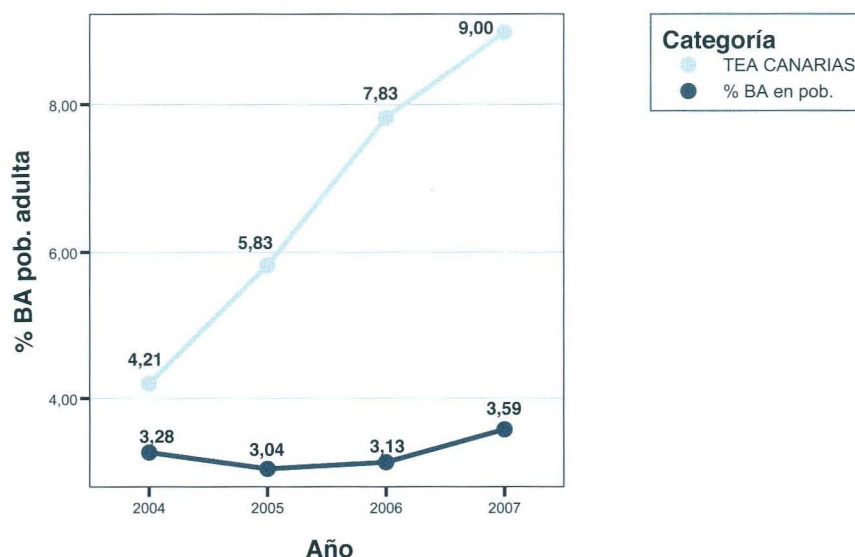


Figura 8.3. Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora y la inversión informal tipo *business angel*



La inversión media realizada por el *business angel* en Canarias se sitúa en torno a los 22.000 €, cifra que supera en poco más de 1.200 € a la media española, a pesar de haber experimentado un descenso del 14% respecto a la edición del 2006 –véase cuadro 8.5.

Cuadro 8.5. Inversión media del inversor informal e importancia de los mismos sobre el total de la población

REGIÓN GEM	2005		2006		2007	
	Media	%BA en población	Media	%BA en población	Media	%BA en población
Canarias	17.410,26	3,04%	25.295,59	3,13%	22.150,12	3,59%
España-GEM	18.763,28	2,50%	21.837,24	2,80%	20.924,61	3,20%

El perfil del inversor informal en Canarias

El cuadro 8.6 recoge las principales características sociodemográficas que conforman el perfil del inversor informal en Canarias, detectando algunas diferencias significativas con respecto al obtenido en las ediciones anteriores. Así, respecto al 2006 se observa una menor presencia femenina entre el colectivo de *business angel*, retrocediendo la tasa de participación de este colectivo 2,6 puntos porcentuales, lo que indica que sólo el 26,6% de los inversores fueron mujeres. Estos valores se encuentran muy por debajo de la media nacional que supera ligeramente el 38%.

Cuadro 8.6. Perfil del inversor informal

CARACTERÍSTICA	CANARIAS
Sexo	<ul style="list-style-type: none"> • El 26,6% de los inversores informales son mujeres • El 73,4% restante son hombres
Edad	<ul style="list-style-type: none"> • La edad media es de 40,67 años
Nivel de ocupación	<ul style="list-style-type: none"> • El 77,9% de los inversores informales canarios se definen como ocupados • El 5,6% se encuentran en paro • El 6,7% son jubilados • El 5,0% son amas de casa • Solo el 4,7% están estudiando
Tipo de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • El 63,7% es empleado por cuenta ajena • El 14,2% trabaja para sí mismo • El 22,1% se encuentra en otras situaciones
Nivel de estudios	<ul style="list-style-type: none"> • El 37,7% tiene estudios superiores • Otro 13,1% que posee una titulación media o formación profesional • El 26,9% posee estudios secundarios • El 21,0% dispone de estudios primarios • El 1,3% no tiene estudios
Nivel de ingresos	<ul style="list-style-type: none"> • El 19,5% se encuentra en el tramo de renta inferior a 1.200 euros/mes • El 18,7% se encuentra entre los 1.200 y 1.800 euros/mes • Un 24,3% se encuentra entre los 1.800 y 2.400 euros/mes • El 15,6% supera los 2.400 euros al mes • Un 17,3% no facilita esta información
Zona de residencia	<ul style="list-style-type: none"> • El 94,4% de los business angel reside en zonas urbanas, el resto en zonas rurales

Por tanto, el perfil medio del inversor canario apunta hacia un hombre de algo menos de 41 años, que reside en un núcleo urbano, se encuentra en situación laboral activa y posee estudios superiores. En este sentido, casi el 38% de los mismos posee una titulación universitaria y el 78% se define como ocupado, siendo el empleo por cuenta ajena la situación más frecuente. La renta media mensual supera los 1.800 € para casi el 40% de los entrevistados, siendo el intervalo 1.800-2.400 euros/mes, el más frecuente, lo que evidencia un incremento importante del nivel de renta medio respecto a la edición anterior.

El análisis del cuadro 8.7 pone de manifiesto que algo más del 11% de los inversores informales son propietarios de un negocio consolidado, entendiéndose como tal que lleven funcionando más de 42 meses, mientras que, un 19% piensa acometer la puesta en marcha de un nuevo negocio en un horizonte a tres años. Por otro lado, sólo un 4% de los inversores ha estado envuelto en el cierre de un negocio durante el último año, siendo este valor 1,6 puntos porcentuales más reducido que la media española.

Cuadro 8.7. Actitud hacia la emprendeduría del inversor informal

CANARIAS
<ul style="list-style-type: none"> • El 11,3% es propietario y dirige una empresa que lleva operando más de 42 meses
<ul style="list-style-type: none"> • 4% de los inversores ha asumido el cierre de un negocio que ha fracasado en los últimos 12 meses
<ul style="list-style-type: none"> • El 19% de los inversores piensa acometer la puesta en marcha de un nuevo negocio en los próximos tres años
<ul style="list-style-type: none"> • El 40,4% de los inversores percibe buenas oportunidades de negocio en los próximos 6 meses
<ul style="list-style-type: none"> • El 37,9% no las percibe
<ul style="list-style-type: none"> • El 21,7% restante, no opina

Sin embargo, a pesar de la menor tasa de fracaso empresarial, sólo algo más del 40% de los inversores considera que hay buenas oportunidades de negocio para emprender en los próximos seis meses, cifra similar a la registrada en el ámbito nacional. No obstante, se observa un ligero incremento del optimismo respecto a los resultados de 2006.

En Canarias, el 69,2% de los inversores informales considera que posee los conocimientos y habilidades necesarias para crear una empresa, reduciéndose este indicador 7 puntos porcentuales respecto a la edición del 2006, lo que evidencia una menor confianza en su capacidad empresarial –cuadro 8.8–. En todo caso, también se detecta que cada vez es menor el número de inversores que piensa que el miedo al fracaso no debe ser un obstáculo a la hora de emprender –52% en esta edición, frente al 62% en 2006.

Cuadro 8.8. Consideraciones del inversor informal

CANARIAS	
• El 69,2% de los inversores cree poseer los conocimientos y habilidades necesarios para llevar a cabo la puesta en marcha de un nuevo negocio	
• El 28% considera que no y,	
• Un 2,9% no sabe	
• El 51,6% de los inversores canarios afirma que el miedo al fracaso no es un obstáculo para emprender	

Relación entre el emprendedor y la inversión informal

Puede observarse que en Canarias, al igual que ocurre en el resto de regiones españolas, los familiares son los principales inversores informales, suponiendo casi el 64% del total del colectivo. Después, son los amigos y conocidos el segundo grupo en importancia, aportando casi el 23% de la financiación informal en Canarias –cuadro 8.9–. Si comparamos estos datos con los obtenidos en la edición 2006, observamos que se reduce ligeramente el peso de los familiares, siendo este descenso mucho más moderado que para el resto de regiones españolas.

Resulta destacable que los emprendedores del Archipiélago recurran en mayor medida a la financiación de desconocidos para la puesta en marcha de su negocio (4,1% en Canarias frente a un 1,4% para el conjunto de regiones españolas).

Cuadro 8.9. Relación entre el inversor informal y el emprendedor

	CANARIAS		ESPAÑA	
	2007	2006	2007	2006
Familiares	63,9	67,8	58,5	67,7
Compañero de trabajo	6,6	6,9	6,6	4,3
Amigos o vecinos	22,7	21,5	26,5	23,1
Desconocidos	4,1	3,8	1,4	1,5
Otros	1,3	–	1,7	3,4
No sabe	1,4	–	5,3	–
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Destino de los fondos procedentes de la inversión informal en Canarias

Si analizamos el destino de los fondos que conforman el capital informal —cuadro 8.10—, observamos que la mayor parte de los recursos se han destinado, al igual que ocurre en el resto de regiones españolas, a la puesta en marcha de nuevas empresas de servicios, que han recibido casi el 89% de los fondos, lo que contribuye a terciarizar aún más la economía canaria. Las actividades comerciales y los servicios a otras empresas son los negocios más frecuentes, al representar algo más del 30 y 20 por ciento, respectivamente, de las nuevas iniciativas. Por el contrario, en las Islas se crean menos empresas en los sectores agrícola e industrial

Cuadro 8.10. Sectores de destino de la inversión informal en Canarias y España

	CANARIAS (%)	ESPAÑA (%)
Agricultura	2,9	8,1
Industria	5,8	7,8
Construcción	2,5	4,9
Comercio	30,3	23,7
Hostelería y Restauración	11,9	15,9
Otros Servicios	46,6	39,6
Transportes	1,4	1,2
Servicios a otras empresas	20,2	12,7
Servicios personales	10,9	9,4
Enseñanza	5,2	2,2
Servicios financieros y seguros	4,8	3,5
Inmobiliarias	3,2	3,3
Otros Servicios	0,9	7,3
Total	100,0	100,0

¿Qué espera obtener el inversor informal de la inversión realizada?

El análisis del cuadro 8.11 señala que más del 44% de los inversores que han arriesgado su dinero en nuevos proyectos empresariales durante el año 2007, no espera recuperar su inversión, indicando casi un 27% más que sus expectativas se limitan a la recuperación del capital aportado. Por tanto, se observa que el 71% de los inversores informales aporta fondos a proyectos liderados por familiares y amigos motivados más, por la relación personal que mantiene con el emprendedor, que por las expectativas de rentabilidad. Respecto a la edición 2006 se observa un comportamiento más pesimista de los inversores

La recuperación de “cinco veces” lo invertido es la respuesta más frecuente entre los inversores de las Islas que esperan obtener algún beneficio de su inversión, mientras que, para el conjunto de regiones españolas las mayores expectativas tienden a concentrarse en el doble de lo invertido, que se convierte en la segunda expectativa más frecuente para los canarios.

Cuadro 8.11. Cantidad que espera recuperar el inversor informal

CARACTERÍSTICAS	CANARIAS (%)	ESPAÑA (%)
Nada	44,1	36,3
La mitad	1,6	6,6
Más o menos lo mismo	26,7	31,5
Una vez y media	5,5	6,0
El doble	5,3	9,0
Cinco veces	12,5	5,4
Diez veces	2,7	2,5
Veinte veces	1,6	2,6
Total	100,0	100,0

Algo más del 69% de la población canaria manifiesta un cierto grado de receptividad a la idea de financiar un nuevo proyecto empresarial, aunque casi un 40% de los mismos pediría todo tipo de documentación acerca del proyecto, por lo que sólo 29 de cada 100 entrevistados indica que aportaría los fondos en función de su relación con el solicitante. En cambio, aproximadamente 27 ni siquiera consideraría la posibilidad de financiar un nuevo proyecto. En general, se aprecia que los inversores canarios parecen presentar una actitud más reflexiva que la media española.

Cuadro 8.12. Reacción de la población ante una solicitud de inversión de capital tipo *business angel*

CARACTERÍSTICAS	CANARIAS	ESPAÑA GEM
Ni siquiera consideraría la posibilidad de poner dinero	27,4	28,2
Pediría todo tipo de documentación acerca del proyecto	39,6	34,3
Dependiendo de la relación con el solicitante, se la proporcionaría	29,5	31,5
Otro caso	1,3	2,2
No sabe	2,0	3,0
Rechaza	0,1	0,8
Total	100,0	100,0



Capítulo 9

Oportunidades, motivación y capacidad de la población canaria para emprender

La importancia que posee la actividad emprendedora para el desarrollo de una región parece estar fuera de toda duda. Sin embargo, para que esta actividad pueda desarrollarse de forma adecuada, uno de los factores que resulta fundamental consiste en que la población perciba la existencia de buenas oportunidades de negocio, las cuales puedan plasmarse en la creación de empresas que resulten viables. No obstante, no debe obviarse que la elección de ser empresario como carrera profesional lleva asociado de forma inherente el contar con determinados conocimientos y habilidades, así como asumir ciertos riesgos. Por ello, resulta conveniente que las personas que decidan iniciar este tipo de aventura empresarial cuenten con, por un lado, la motivación que le conduzca a afrontar de forma más positiva el reto de emprender y, por otro, las capacidades necesarias para hacer frente a los desafíos que plantea poner en marcha un nuevo negocio. Por todo ello, en el primer epígrafe del presente capítulo se tratará de reflejar cuál es la percepción que tiene la población adulta del Archipiélago Canario sobre la existencia de oportunidades para la creación de negocios en la región. En el segundo de los apartados se analizará la motivación y capacidad de la población para emprender. Finalmente, en la tercera y última parte del capítulo se establecerá la situación de Canarias respecto al resto de comunidades españolas en relación a variables claves relacionadas con la motivación y capacitación para emprender.

9.1. Percepción de oportunidades para emprender

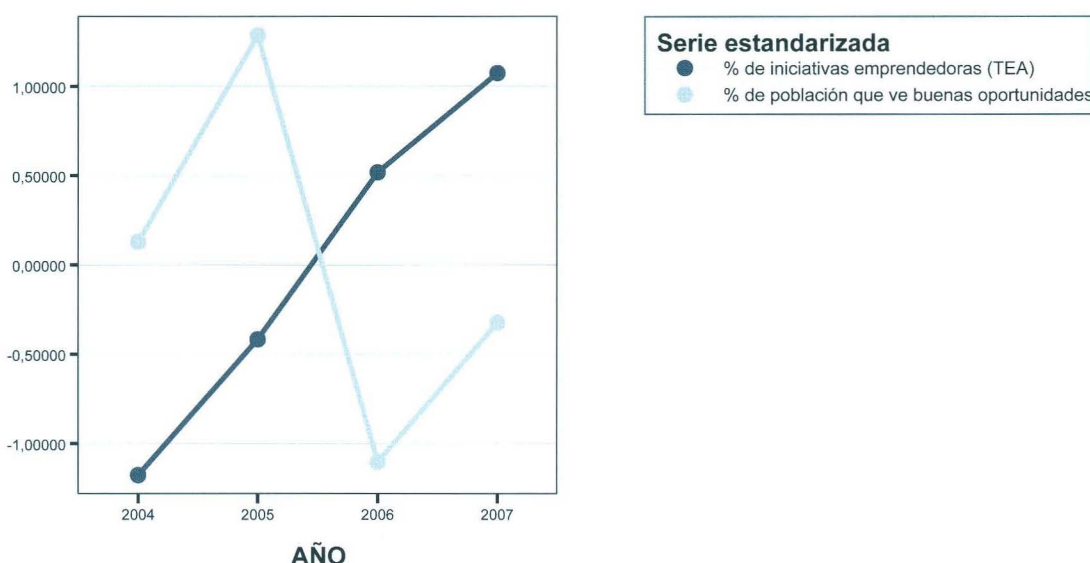
Tal y como puede apreciarse en el cuadro 9.1, la percepción que tiene la población canaria sobre la existencia de nuevas oportunidades para emprender ha mejorado considerablemente en el último año, situándose en un 34,61 el porcentaje de población que considera que existen buenas oportunidades para emprender. Este dato no solo es mucho mejor que el obtenido a nivel nacional, donde únicamente se alcanza el 25%, sino que revierte la tendencia a la baja que había tenido este indicador en los últimos años, tanto en Canarias como en la totalidad del Estado. La cifra del año 2007, que supone un diferencia de prácticamente el 10% respecto al año anterior, resulta cuanto menos curiosa ya que, en el Archipiélago no ha ocurrido ningún "acontecimiento" especial que justifique el mencionado incremento. Así, aunque en el momento de realizarse las encuestas la sensación que existía entre la población sobre la posibilidad de un deterioro de la situación económica no era tan elevada como lo es en la actualidad, ya se vislumbraba de forma clara dicha posibilidad. De este modo, en los resultados del estudio sobre perspectivas empresariales que realiza las Cámaras de Comercio, se pone de manifiesto que los empresarios canarios tenían unas expectativas para 2007 respecto a variables como la cifra de negocios, la creación de empleo, etc., más moderadas que las del año anterior. Además, en este mismo estudio se puede apreciar cómo las mencionadas expectativas en las Islas eran inferiores a las de España en su conjunto.

Cuadro 9.1. Evolución del indicador de percepción de oportunidades para emprender por parte de la población canaria y española

PAÍS/REGIÓN	2004	2005	2006	2007
España	39,00%	28,00%	25,70%	25,00%
Canarias	35,11%	26,60%	25,00%	34,61%

Si, tal y como se presenta en la figura 9.1, se observa de forma conjunta el indicador anterior con el de la tasa de actividad emprendedora (TEA) en Canarias, se puede apreciar que en 2007, a diferencia de lo ocurrido en los dos años anteriores en el archipiélago y en todo el Estado, las dos variables siguen la misma senda de crecimiento.

Figura 9.1. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender y del TEA en Canarias



Si el mismo análisis se realiza utilizando una corrección poblacional que permita comparar los resultados obtenidos en Canarias con los del resto de territorios GEM, los resultados varían levemente. Así, tal y como se observa en el cuadro 9.2, los datos del Archipiélago siguen reflejando una mejora respecto a los del año anterior, si bien esta no resulta tan significativa. Además, este dato es levemente inferior al obtenido a nivel nacional, donde también se obtuvo una ligera mejora respecto al año anterior.

Cuadro 9.2. Evolución del indicador de percepción de oportunidades para emprender por parte de la población canaria y española —ponderación mediante US Census

PAÍS/REGIÓN	2004	2005	2006	2007
España	39,32%	38,00%	32,81%	33,70%
Canarias	35,11%	39,51%	30,45%	33,39%

Estos datos, como puede apreciarse en la figura 9.2, sitúan a las Islas en una posición intermedia respecto a las comunidades GEM nacionales. Así, sus resultados están muy cercanos a los obtenidos en Galicia, Andalucía o Melilla, aunque todavía a cierta distancia de la que posee un porcentaje mayor, la Comunidad Valenciana con un 41%, y de la que lo presenta menor, las Islas Baleares con apenas el 25,13%. Este escenario mejora levemente el del año anterior, donde Canarias se encontraba en una posición media baja en el contexto nacional. Si la comparación se realiza a nivel internacional –véase figura 9.3–, el Archipiélago se ubica, junto con el conjunto del Estado y países como Portugal y Suiza, en una situación por debajo de la media. Este lugar dista mucho del resultado obtenido por Islandia o Dinamarca, que con cifras que rondan el 70%, encabezan en este aspecto la lista de países GEM.

Figura 9.2. Población activa que observa buenas oportunidades para emprender. Canarias en el marco regional español

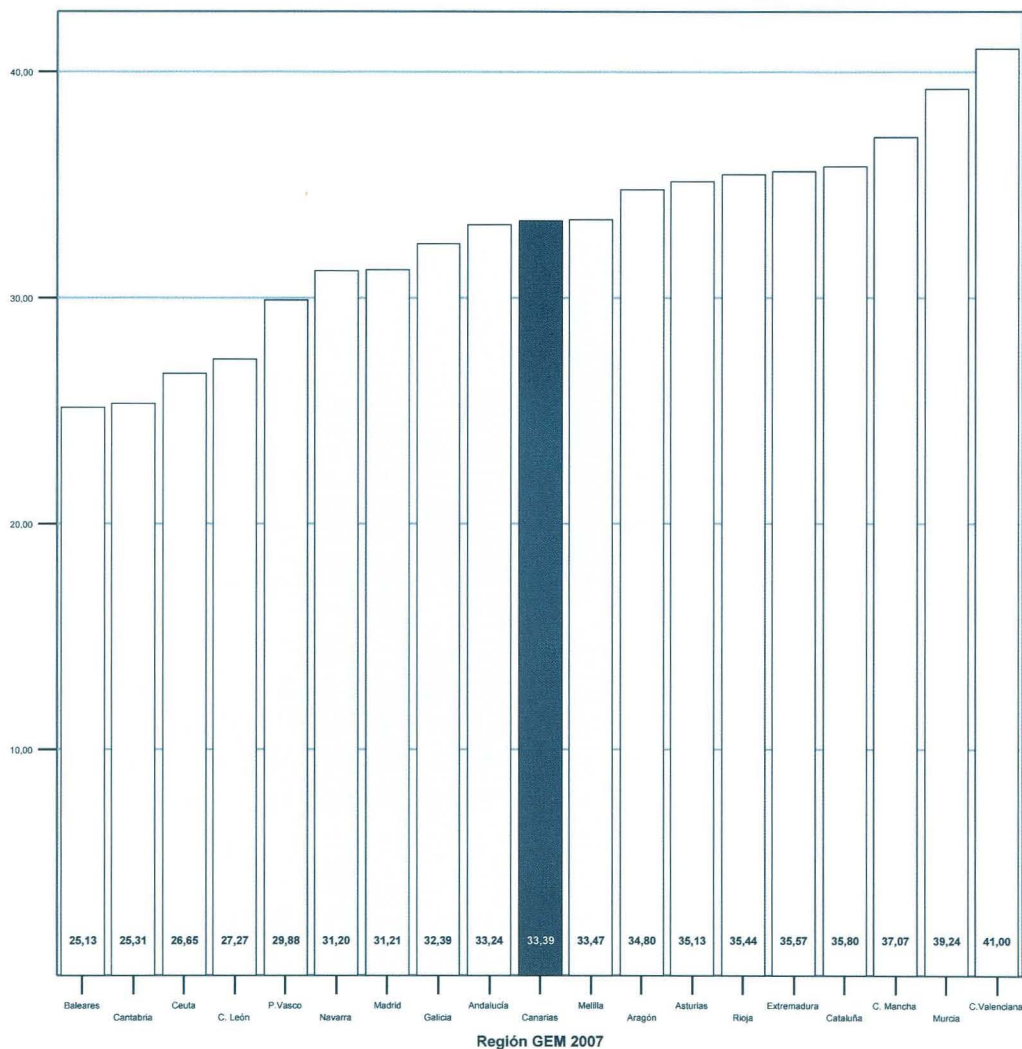
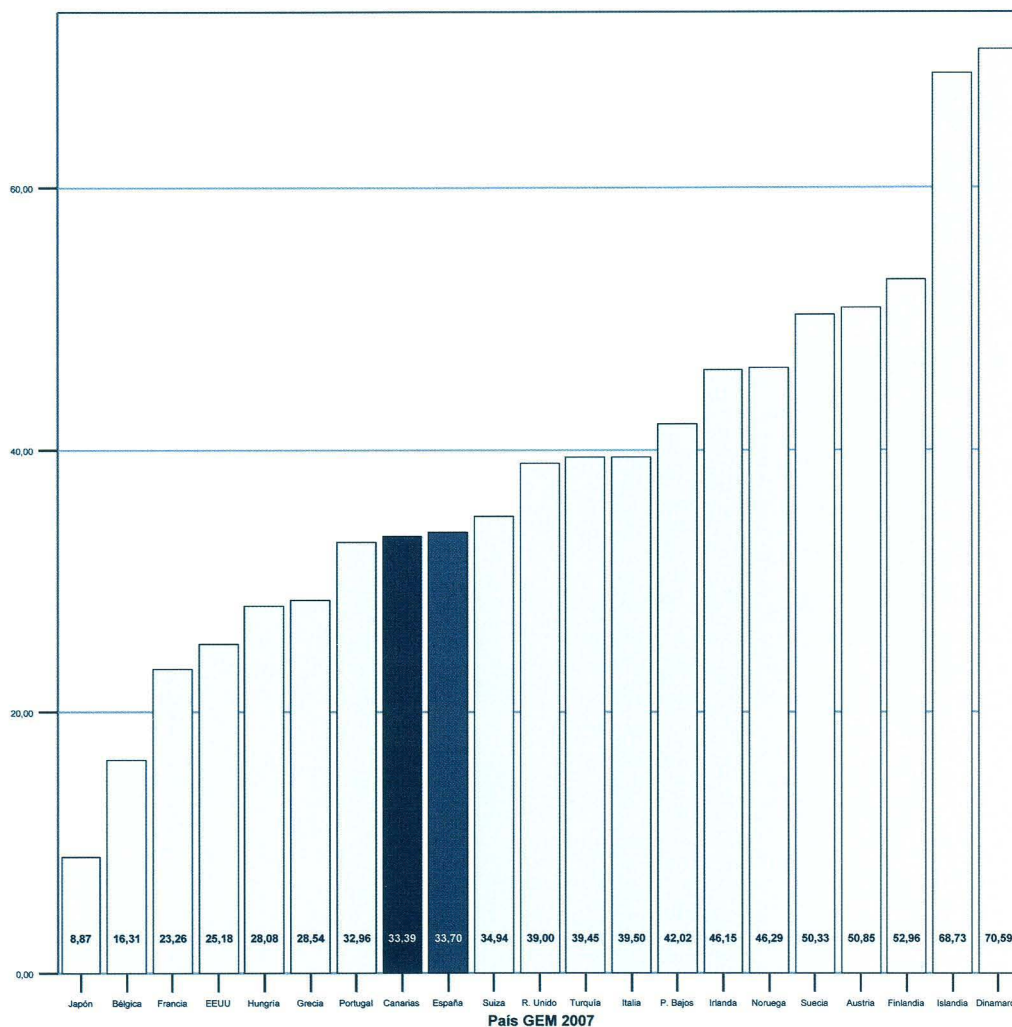


Figura 9.3. Población activa que observa buenas oportunidades para emprender. Canarias en el marco internacional GEM 2007



Con el objeto de profundizar más en el estudio de la percepción de existencia de buenas oportunidades para emprender en Canarias, se recurrió a la opinión de 36 expertos conocedores de la realidad empresarial en las Islas —véase cuadro 9.3—. Estos expertos consideran que resulta más bien cierto que en la comunidad autónoma canaria hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas, que existen más oportunidades de negocio que personas con la suficiente preparación para explotarlas y que las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas se ha incrementado en los últimos años. Por otra parte, consideran más bien falso que en el Archipiélago sea sencillo para las personas dedicarse a explotar nuevas oportunidades de negocio y que existan buenas oportunidades para crear empresas que puedan contar con un rápido crecimiento. Cabe mencionar que estas opiniones resultan muy similares a las aportadas por los expertos a nivel nacional. Además, y a diferencia de lo ocurrido en el año 2006, donde consideraban que todas las afirmaciones planteadas eran más verdaderas que en el año anterior, para 2007 sólo piensan que resulta más cierto que en el año anterior el que existe más oportunidades de negocio que gente preparada para explotarlas y que en las Islas hay más oportunidades para crear empresas de rápido crecimiento. Si se comparan las impresiones aportadas por los expertos isleños con

los de la totalidad del Estado, se puede observar que la tendencia seguida por el conjunto de las variables en Canarias y en la totalidad de España en el último año es similar en todos los casos, salvo en que en el territorio resulta fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales y que existen buenas oportunidades para crear empresas de rápido crecimiento.

Cuadro 9.3. La percepción de oportunidades desde el punto de vista de los expertos canarios

Valoración media de los expertos en escalas de 1 = completamente falso, a 5 = completamente cierto, de las siguientes afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en Canarias	PUNTUACIÓN MEDIA CANARIAS				MEDIA ESPAÑOLA 207
	2004	2005	2006	2007	
En Canarias, hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	3,03	3,08	3,39	3,23	3,52
En Canarias, hay más oportunidades de negocio para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	2,89	2,81	3,14	3,20	3,21
En Canarias, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años	3,16	3,03	3,53	3,42	3,07
En Canarias, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,34	2,58	2,66	2,64	2,71
En Canarias, hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,35	2,61	2,72	2,76	2,63

9.2. Motivación para emprender y habilidades de la población para crear empresas

Este segundo epígrafe del presente capítulo se ha reservado para analizar, tanto desde el punto de vista de la propia población como del de los expertos, la motivación y las habilidades que posee la población adulta canaria para emprender. Comenzando por la opinión de los habitantes del archipiélago canario respecto a la motivación, los resultados obtenidos para el año 2007 son, en general y tal y como queda reflejado en el cuadro 9.4, bastante similares a los de 2006. Así, se incrementa ligeramente el porcentaje de población adulta Canaria que dice conocer personalmente a un emprendedor en los dos últimos años. Este dato es superior al obtenido a nivel nacional, donde, al contrario de lo que ocurre en las Islas, el porcentaje cae respecto al año anterior. También, resulta destacable que prácticamente un 50% de los encuestados afirma poseer los conocimientos y habilidades necesarios para crear un pequeño negocio. Esta cifra, si bien es superior a la obtenida a nivel estatal, representa una disminución respecto a la del año anterior, rompiéndose así la tendencia al alza que había tenido lugar en los últimos años. Por su parte, también evolucionan de forma positiva en el último año, la cantidad de personas a las que le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar y las que consideran que los medios de comunicación proporcionan una buena cobertura a las noticias relacionadas con los nuevos

empresarios. Sin embargo, mientras que en el primer caso el incremento resulta poco considerable, en el segundo es superior al 5%, aumento éste que no es tan importante a nivel estatal. También resulta un dato positivo el hecho de que caiga el tanto por ciento de personas que consideran el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender. Así, aunque se pueda juzgar como positivo el que en Canarias dicho porcentaje sea inferior en prácticamente un 3% respecto al obtenido a nivel nacional, debe destacarse que en dicho ámbito el dato ha experimentado un descenso mucho mayor que el que ha tenido lugar en Canarias, donde apenas se HA rebajado en un 0,2% respecto al año anterior. Finalmente, debe señalarse la caída en la proporción de personas que consideran que poner en marcha una nueva empresa o negocio es una buena elección profesional y aquellas que creen que el triunfo al poner en marcha una nueva empresa proporciona un buen estatus social. Estas leves caídas se han producido tanto a nivel de España como del archipiélago canario, si bien en la segunda de las variables mencionadas el descenso en Canarias es ligeramente más importante.

Cuadro 9.4. Motivación para emprender de la población adulta en Canarias y España

CUESTIONES FORMULADAS A LA POBLACIÓN ADULTA RELACIONADAS CON LA MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER	% DE POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS EN CANARIAS				% DE POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS EN ESPAÑA 2007
	2004	2005	2006	2007	
Ha conocido personalmente a un emprendedor en los últimos dos años	—	—	35,4	36,4	35,5
Tiene conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha un pequeño negocio	44,8	48,4	51,8	49,3	47,2
El miedo al fracaso no sería un obstáculo para emprender	45,3	49,2	43,6	43,4	46,2
Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional	70,8	65,0	63,9	62,3	60,4
Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social	57,1	57,8	53,7	51,1	53,3
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	55,4	54,0	55,0	55,3	55,7
Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios	37,5	39,1	40,6	46,0	43,7

Centrándonos ahora en la percepción que evidencian los expertos canarios respecto a la motivación para emprender que posee la población adulta canaria, se debe destacar, tal y como queda recogido en el cuadro 9.5, que su parecer es muy similar al del año anterior y, a su vez, muy cercano al expresado por los expertos de todo el territorio nacional. Así, su opinión sólo mejora respecto a 2006, aunque sea de forma muy sutil, en lo referente a si la población considera que crear empresas es una forma adecuada para hacerse rico. En el resto de cuestiones se experimenta una caída de las valoraciones realizadas, si bien siguen creyendo que resulta más bien cierto que en el Archipiélago se considera una buena opción profesional el ser empresario, que los empresarios gozan de reconocimiento y prestigio social,

que resulta frecuente encontrar noticias sobre empresas de éxito en los medios de comunicación y que la mayor parte de los ciudadanos consideran a la mayoría de empresarios como individuos competentes. Dichas apreciaciones resultan bastante semejantes a las realizadas por los expertos nacionales, salvo en que estos consideran como más bien falso el que la población española crea que poner en marcha un negocio sea una buena opción profesional.

Cuadro 9.5. Opinión de los expertos acerca de la motivación para emprender de la población adulta canaria y española

Valoración media de los expertos en escalas de 1 = completamente falso a 5 = completamente cierto, de las siguientes afirmaciones sobre motivación para emprender en Canarias	MEDIA CANARIA 2004	MEDIA CANARIA 2005	MEDIA CANARIA 2006	MEDIA CANARIA 2007	MEDIA ESPAÑOLA 2007
En Canarias, la creación de empresas está considerada como una forma adecuada de hacerse rico	2,97	3,08	3,25	3,28	2,99
En Canarias, la mayoría de las personas consideran que convertirse en empresario es una opción profesional deseable	2,89	3,22	3,17	3,03	2,83
En Canarias, los empresarios que tienen éxito gozan de un gran reconocimiento y prestigio social	3,61	3,83	3,91	3,58	3,61
En Canarias, es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresas de éxito	3,03	3,11	3,61	3,19	3,20
En Canarias, la mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	3,03	3,19	3,33	3,03	3,13

En general la opinión de los expertos canarios en relación a la capacidad de la población insular para afrontar la tarea de crear una empresa, resulta muy similar a la expresada en el año anterior y ligeramente peor que la manifestada por el conjunto de los expertos nacionales. Si se analizan las distintas cuestiones preguntadas, los expertos sólo aprecian que se ha mejorado respecto al año 2006 en su consideración de que en el Archipiélago hay muchas personas capacitadas para poner en marcha y dirigir una pequeña empresa y también en que mucha gente posee los conocimientos y habilidades necesarios para crear y dirigir un negocio con alto potencial de crecimiento. Por otra parte, creen que la situación ha empeorado en cuanto a que existan muchas personas capacitadas para organizar los recursos necesarios para crear una empresa, a que la población pueda reaccionar rápidamente en la detección de nuevas oportunidades de negocio y, finalmente, a que existan muchas personas con experiencia en la creación de empresas. Estos datos contrastan con lo expresado por el conjunto de los expertos nacionales, los cuales consideran que estas tres cuestiones han tenido una evolución positiva —véase cuadro 9.6.

Cuadro 9.6. Opinión de los expertos acerca de la habilidad y conocimientos para emprender de la población adulta canaria y española

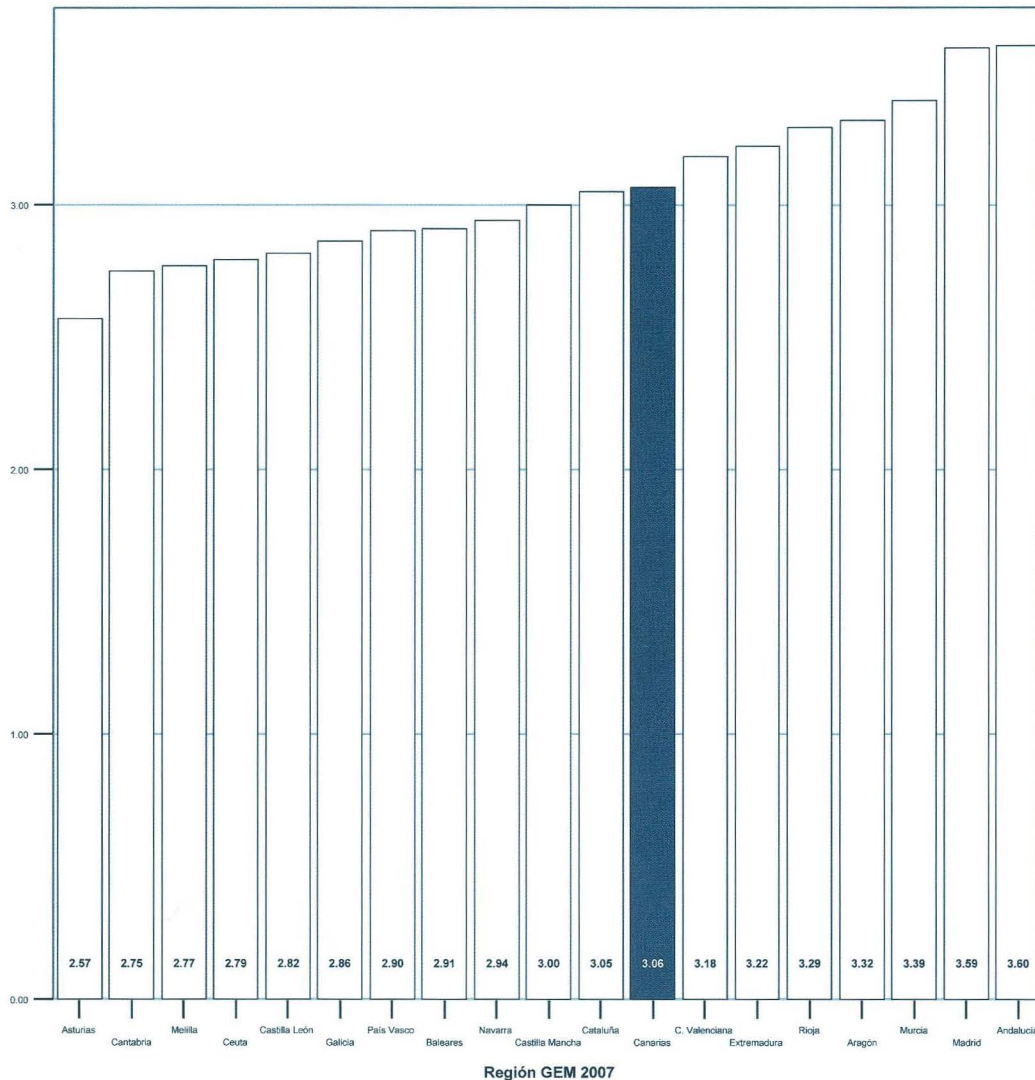
Valoración media de los expertos en escalas de 1 = completamente falso a 5 = completamente cierto, de las siguientes afirmaciones sobre motivación para emprender en Canarias	MEDIA CANARIA 2004	MEDIA CANARIA 2005	MEDIA CANARIA 2006	MEDIA CANARIA 2007	MEDIA ESPAÑOLA 2007
En Canarias, mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa	2,56	2,78	2,58	2,56	2,74
En Canarias, mucha gente puede reaccionar rápidamente en la detección de nuevas oportunidades de negocios que se presentan	2,56	2,69	2,67	2,44	2,65
En Canarias, mucha gente tiene experiencia en la creación de empresas	2,53	2,50	2,44	2,39	2,48
En Canarias, mucha gente está capacitada para poner en marcha y dirigir una pequeña empresa	2,69	2,81	2,81	2,92	3,07
En Canarias, mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para crear y dirigir un negocio con alto potencial de crecimiento	2,51	2,47	2,11	2,28	2,32

9.3. Posicionamiento de Canarias respecto al resto de comunidades españolas en relación a las variables clave relacionadas con la motivación y capacitación para emprender

En el presente apartado se pretende situar el Archipiélago Canario dentro del contexto de las regiones españolas referente a variables vinculadas a la motivación y capacitación para emprender. Así, y siguiendo la opinión de los expertos, examinaremos la posición de las Islas en relación a las variables existencia de oportunidades para emprender, conocimientos y habilidades de la población canaria para emprender y apoyo social al emprendedor.

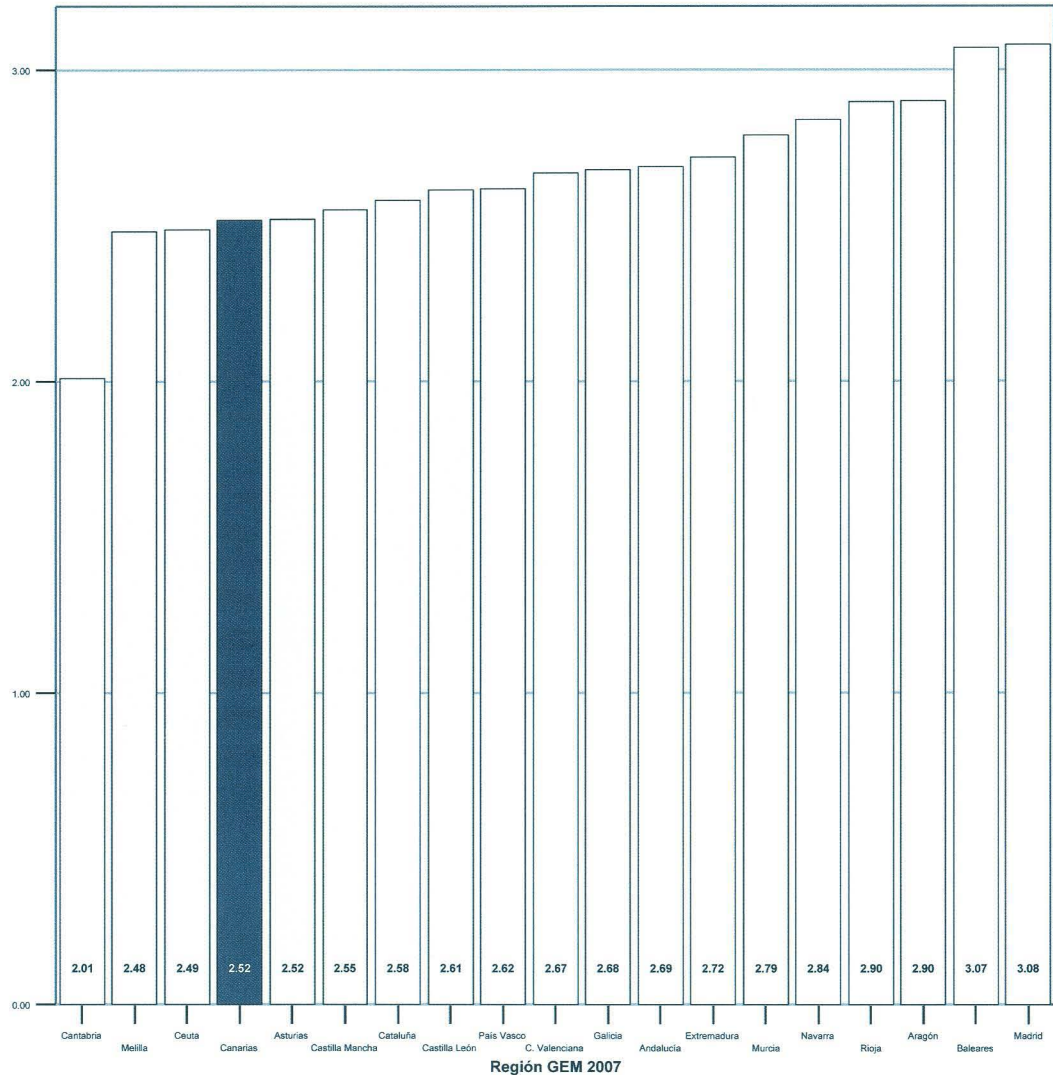
Comenzando el análisis por la percepción de oportunidades para emprender que existe en Canarias, y tal y como se puede apreciar en la figura 9.4, las Islas se sitúan, con una valoración de 3,06, en una posición media alta respecto al territorio nacional. Dicha situación dista bastante de la valoración de 3,60 que otorgan los expertos a la comunidad andaluza, la región mejor posicionada, o de los 2,57 que presenta Asturias, quien se sitúa como la comunidad peor puntuada.

Figura 9.4. Percepción de los expertos en relación a la existencia de oportunidades para emprender en Canarias



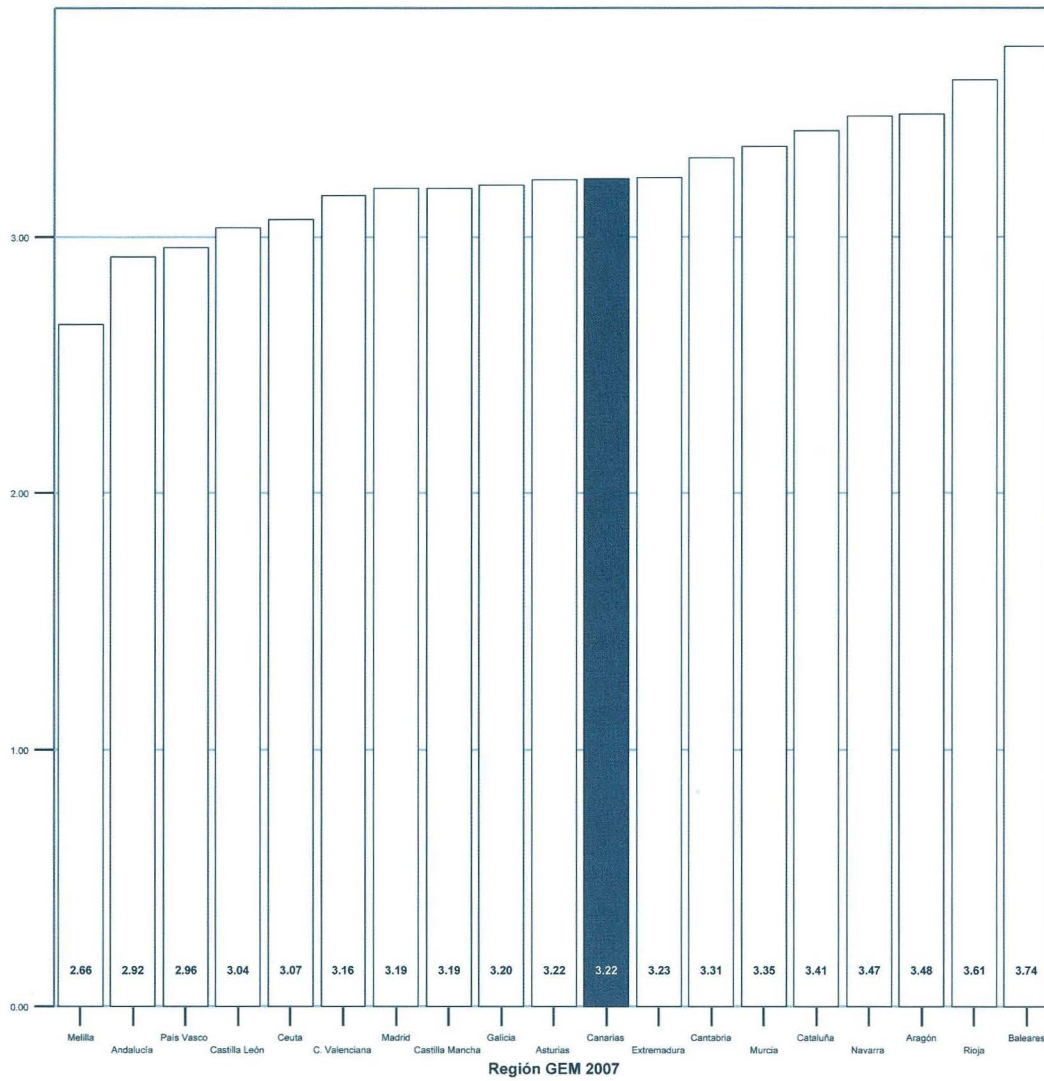
Teniendo en cuenta ahora la consideración que tienen los expertos en lo que atañe a los conocimientos y habilidades que tienen los canarios para crear una empresa, ésta resulta más bien mala, alcanzando sólo una puntuación de 2,52. Dicha circunstancia sitúa a Canarias como la cuarta región española peor valorada, obteniendo un resultado inferior únicamente Cantabria, Ceuta y Melilla. No obstante, también conviene mencionar que sólo dos comunidades, Baleares y Madrid, superan, y por estrecho margen, el 3 –véase figura 9.5.

Figura 9.5. Percepción de los expertos sobre los conocimientos y habilidades para emprender que posee la población canaria



Finalmente, y tal y como queda de manifiesto en la figura 9.6, en Canarias el apoyo social que, según los expertos, poseen las personas que crean una empresa es valorado con un 3,22, lo que ubica al Archipiélago junto a comunidades como Asturias y Extremadura, en una situación media respecto al resto de territorios nacionales.

Figura 9.6. Percepción de los expertos relativa al apoyo social al emprendedor en Canarias





Capítulo 10

Condiciones del entorno para la creación de empresas en Canarias

Este último capítulo se ha reservado para el análisis de las condiciones físicas, sociales, económicas, legales, educativas, etc., que rodean la decisión de emprender en Canarias. Todas las circunstancias estudiadas en los capítulos anteriores tienen lugar en un escenario conformado por los factores que se desarrollarán en este capítulo y que han sido identificados como clave por los expertos por cuanto incentivan o desalientan la iniciativa empresarial en el contexto insular.

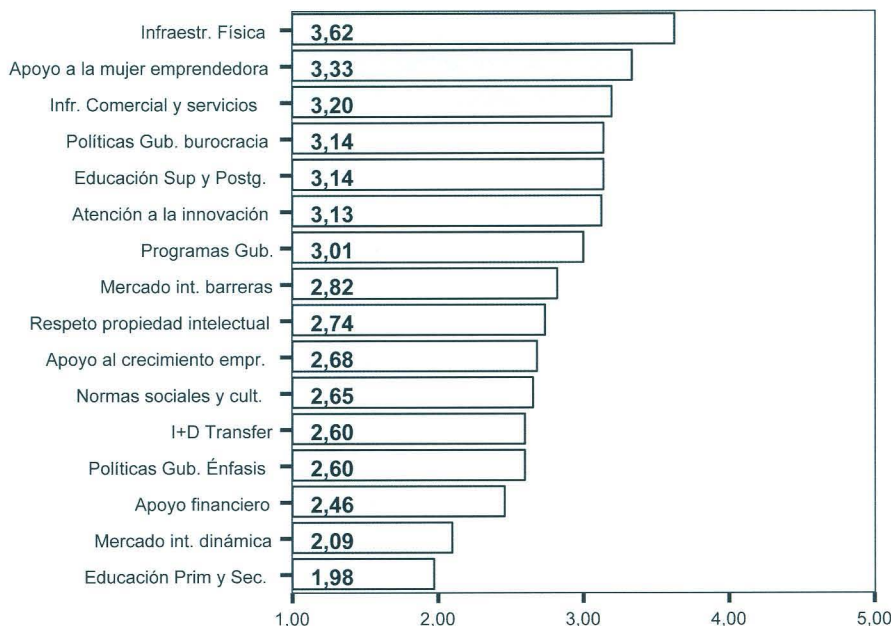
Dichos factores se articulan en torno a nueve ejes de interés, contemplados todos ellos en el modelo que inspira la investigación y que el lector interesado puede consultar en el Anexo 1 del presente documento. Estos se destacan en primera instancia, sin perjuicio de desagregarlos o ampliar su contenido por medio de análisis pormenorizados de determinadas facetas o perfiles concretos que aportan un mayor conocimiento de su comportamiento o influencia en la creación de empresas en la región:

1. El apoyo financiero
2. Las políticas gubernamentales
3. Los programas gubernamentales
4. La educación y la formación
5. La transferencia tecnológica y la I+D
6. La infraestructura comercial y profesional
7. La apertura del mercado interno
8. El acceso a la infraestructura física
9. Las normas sociales y culturales

10.1. Análisis general del entorno en que se desarrolla la creación de empresas en Canarias

El análisis general del entorno en Canarias se realiza por medio del estudio de los datos recabados sobre la opinión de los expertos en dichas condiciones y se representan en la figura 10.1. El gráfico de barras horizontales representa las puntuaciones medias en una escala de 1 –muy deficiente– a 5 –excelente–, lo que nos permitirá valorar las actuaciones en los diferentes ejes como aceptables cuando superan la puntuación de 3 y preocupantes cuando no alcanzan dicho valor.

Figura 10.1. Valoración media de las condiciones del entorno para emprender en Canarias 2007



Como podemos observar en la figura 10.1, siete factores de los dieciséis enunciados superan la nota de corte —3 sobre 5—, lo que ofrece una situación general que ha mejorado respecto a la edición anterior²². Así, el acceso a la infraestructura física (3,62), sigue encabezando la lista de las condiciones aprobadas, seguido del apoyo a la mujer emprendedora (3,33) que, tal y como se ha reseñado en el capítulo 5, ha sufrido una mejora sustancial. De cerca les siguen la disponibilidad de infraestructuras comercial y de servicios (3,20), las políticas gubernamentales en lo que se refiere a reducción de trámites y burocracia (3,14), la situación de la educación superior y de postgrado (3,14), la atención a la innovación (3,13) y los programas gubernamentales (3,01).

Sin embargo, es ciertamente preocupante que por cuarto año consecutivo la educación primaria y secundaria sea el factor que menor puntuación obtenga (1,98), situándose en el último puesto con un "suspense" importante y que, lejos de mejorar se empeora con respecto a los datos del 2006 (2,02). Cada vez es mayor la brecha en educación, si los cimientos se tambalean los esfuerzos que se están realizando desde la educación superior y postgrado serán infructuosos.

Asimismo, destacan en la zona baja de la calificación, la capacidad de reacción del mercado interno y la disponibilidad de recursos financieros que son necesarios en los primeros momentos de la actividad empresarial.

Ahora bien, ¿es diferente el comportamiento de las condiciones del entorno en la comunidad autónoma canaria respecto al territorio nacional?, ¿seguimos patrones comunes?, ¿la insularidad nos marca en determinados parámetros? La comparativa de Canarias frente a España, reflejada en el cuadro 10.1, nos proporciona una lectura dimensionada de los datos antes enunciados.

22. Batista y otros (2007). *Informe Ejecutivo 2006-Canarias*. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Cuadro 10.1. Valoraciones medias de las condiciones de entorno Canarias-España*

CONDICIONES DE ENTORNO	MEDIA 2007 ESPAÑA	MEDIA 2007 CANARIAS
Acceso a infraestructura física	3,56	3,62
Apoyo a la mujer emprendedora	3,30	3,33
Infraestructura comercial y servicios	3,23	3,20
Atención a la innovación	3,18	3,13
Programas Gubernamentales	3,13	3,01
Apoyo al crecimiento y desarrollo de empresas	3,04	2,68
Respeto a la propiedad intelectual	2,92	2,74
Política Gubernamental: énfasis	2,90	2,60
Educación superior y postgrado	2,82	3,14
Política Gubernamental: burocracia, trámites	2,80	3,14
Normas sociales y culturales	2,74	2,65
Mercado interno: barreras	2,76	2,82
Apoyo financiero	2,67	2,46
Transferencia I+D	2,53	2,60
Mercado interno: dinámica	2,09	2,09
Educación primaria y secundaria	2,00	1,98

*Nota: Los factores se encuentran ordenados según la puntuación de España.

La primera lectura del cuadro anterior nos ofrece la panorámica de unos datos que sitúan a Canarias en una posición aventajada respecto al resto de España, sin menoscabo del reconocimiento de que queda mucho por hacer y por mejorar en el Archipiélago Canario. Ahora bien, de los seis parámetros en los que en el territorio nacional se supera la media de 3, Canarias se encuentra a la par en cinco de ellos. Además, Canarias a diferencia del resto del territorio nacional, ostenta también aprobado en la educación superior y de postgrado y en los trámites y burocracia asociada a la puesta en marcha de un nuevo negocio, en este último factor podría ser un hecho a considerar la mejora en el funcionamiento de las ventanillas únicas empresariales en Canarias.

Respecto a “el apoyo al crecimiento y desarrollo de empresas”, factor suspendido en Canarias frente al aprobado del resto de España, la reflexión es que por ahora en Canarias las políticas y programas gubernamentales se han centrado de manera monotónica en la creación de nuevas empresas y no en el crecimiento y permanencia de las existentes, realidad que puede traer importantes consecuencias sobre el tejido productivo local.

Consideraciones especiales merece la puntuación media obtenida por el factor educación primaria y secundaria en el territorio nacional, pues al igual que en Canarias, ocupa el último puesto con una puntuación de 2 sobre 5. Estos datos evidencian que el problema en educación se extiende por todo el territorio nacional y que no es una cuestión de transferencia de competencias a la comunidad autónoma, sino del modelo de educación español.

Ahora bien, profundizar en el conocimiento de las condiciones del entorno que alientan o inhiben a la emprendeduría en Canarias requiere de un análisis longitudinal comparativo de las puntuaciones medias obtenidas por las mismas. En el Observatorio GEM se dispone, en estos momentos, de la serie 2004-2007 que es la que se ofrece en el cuadro 10.2.

Cuadro 10.2. Evolución de las valoraciones medias de las condiciones del entorno en Canarias (2004-07)*

CONDICIONES DE ENTORNO	MEDIA 2004	MEDIA 2005	MEDIA 2006	MEDIA 2007	Reflexión
Protección Derecho Intelectual	3,04	2,71	2,84	2,74	Retroceso
Infraestructura comercial y profesional	3,01	3,19	3,22	3,20	Mejora +
Política Gubernamental: burocracia, trámites	2,87	2,99	3,00	3,14	Mejora +
Programas Gubernamentales: presencia, ayudas	2,87	2,91	2,99	3,01	Mejora +
FP y estudios superiores: fomento emprende	2,66	2,97	2,94	3,14	Mejora +
Política Gubernamental: énfasis medidas	2,59	2,63	2,70	2,60	Estable
Apertura mercado interno: barreras	2,58	2,57	2,56	2,82	Mejora –
Normas sociales y culturales	2,50	3,13	2,80	2,65	Mejora –
Apoyo financiero	2,37	2,36	2,15	2,46	Mejora –
Mercado interno: capacidad de reacción	2,27	2,28	2,37	2,09	Retroceso
Transferencia Tecnología e I+D	2,23	2,31	2,35	2,60	Mejora –
Educación primaria y secundaria	1,67	2,01	2,02	1,98	Mejora –

*Nota: Los factores se encuentran ordenados según la puntuación media de 2004.

Con los datos obtenidos podemos afirmar que en Canarias se han producido mejoras pero en su mayoría han sido leves (mejora –), es decir, con pequeños cambios al alza en las puntuaciones medias, y son factores en los que intervienen variables macroeconómicas que necesitan más tiempo para que se perciba su cambio. Las mejoras sustanciales (mejora +) se detectan en factores que, en primera instancia, dependen del gobierno central: trámites administrativos y legales, programas gubernamentales, infraestructura, educación superior; lo que manifiesta el esfuerzo realizado desde dichas instancias. También nos encontramos con un número determinado de factores que han retrocedido en su puntuación como son la capacidad de reacción del mercado interno y el respeto a la propiedad intelectual, el primero hace alusión a la flexibilidad del mercado interno y a la fragmentación del territorio insular, respecto al segundo se ha producido un deterioro de los valores individuales. Por último, se encuentra estabilizado el énfasis en las medidas gubernamentales.

Para profundizar en el conocimiento de los factores que conforman el escenario general de actuación de las empresas de nueva creación en Canarias se recoge información del panel de expertos en relación a cuáles son los factores que identifican como fuente de obstáculos y de apoyos y, además, en dónde se debería hacer un mayor énfasis para construir un entorno más favorable, datos que se recogen en el cuadro 10.3.

Cuadro 10.3. Factores enunciados como críticos por los expertos para la creación de empresas en Canarias en 2007

FACTORES CITADOS POR LOS EXPERTOS	FUENTE DE OBSTÁCULOS	FUENTE DE APOYOS	ÁMBITOS RECOMENDADOS
Apoyo financiero	61,1%	19,4%	47,2%
Contexto político, social y cultural	38,9%	19,4%	13,9%
Capacidad emprendedora	38,9%	11,1%	0,0%
Políticas Gubernamentales	30,6%	36,1%	52,8%
Normas sociales y culturales	22,2%	8,3%	5,6%
Educación y Formación	22,2%	38,9%	61,1%
Infraestructura física	16,7%	19,4%	8,3%
Clima económico	13,9%	30,6%	0,0%
Composición de la población	5,6%	16,7%	0,0%
Apertura de mercado, barreras	5,6%	8,3%	2,8%
Transferencia I+D	5,6%	2,8%	16,7%
Programas Gubernamentales	5,6%	36,1%	47,2%
Infraestructura comercial y profesional	2,8%	5,6%	5,6%
Mercado laboral	0,0%	8,3%	0,0%

Tabla multirespuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre el total de respuestas)

Destaca en este cuadro la importancia de la financiación para la puesta en marcha de la actividad empresarial al posicionarse el apoyo financiero como el primer obstáculo para tales fines. Asimismo resaltan los expertos consultados en el año 2007 los obstáculos propiciados por el contexto político, social y cultural y por la capacidad emprendedora de la población.

Por otro lado, prevalecen como factores que estimulan la creación de empresas la educación y la formación, las políticas gubernamentales y el clima económico. Por último, los factores que a juicio de los expertos habría que enfatizar serían la educación y la formación seguida de las políticas y programas gubernamentales y el apoyo financiero. De esta forma, las líneas de actuación coinciden plenamente con las carencias detectadas –apoyo financiero– y las necesidades manifestadas -educación y formación, políticas y programas gubernamentales.

Dado que los primeros ámbitos recomendados por los expertos coinciden básicamente con los factores que se encuentran en 2007 con la menor puntuación media, educación y formación y apoyo financiero, en los cuadros 10.4 y 10.5 se muestran la valoración media detallada de todas las preguntas relacionadas con cada uno de ellos. La información aportada por los expertos se basan en escalas de Likert de 5 puntos (1 = totalmente falso y 5 = totalmente cierto).

Cuadro 10.4. Valoración media de los expertos acerca de aspectos particulares de educación y formación en Canarias

En mi Comunidad Autónoma...	Valoración MEDIA
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	1,84
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	2,10
En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	2,09
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.	2,74
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.	3,24
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.	3,24

Respecto a las afirmaciones realizadas en torno a la educación y formación, claramente se detecta la brecha existente en la educación primaria y secundaria con carencias en valores –autosuficiencia, iniciativa personal, espíritu empresarial– y destrezas –creatividad, principios de economía de mercado– necesarios para el desarrollo de la iniciativa empresarial entre las generaciones venideras.

Cuadro 10.5. Valoración media de los expertos acerca de aspectos particulares del apoyo financiero en Canarias

En mi Comunidad Autónoma...	Valoración MEDIA
Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento.	1,44
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	2,00
Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento.	2,12
Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	2,89
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	2,97
Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento.	3,31

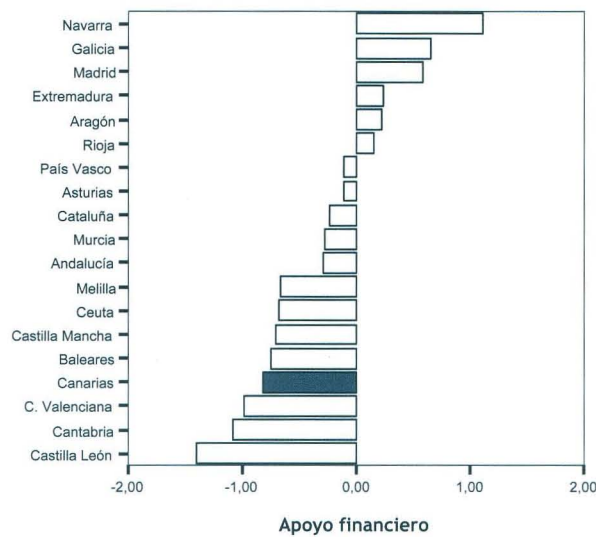
La escasez de recursos financieros es una realidad vigente en Canarias. La alternativa de financiación que le queda más alejada a los emprendedores es la salida a bolsa, seguida del acceso al capital-riesgo. Ahora bien, se percibe un incremento en la disposición de fondos ajenos que supera incluso los recursos propios y las subvenciones públicas.

10.2. Situación de las condiciones del entorno en Canarias respecto al resto del territorio nacional

El análisis de la situación de las condiciones del entorno en Canarias se completa con un estudio comparativo de la situación de tales condiciones para emprender respecto a las diferentes regiones españolas participantes en el proyecto GEM 2007.

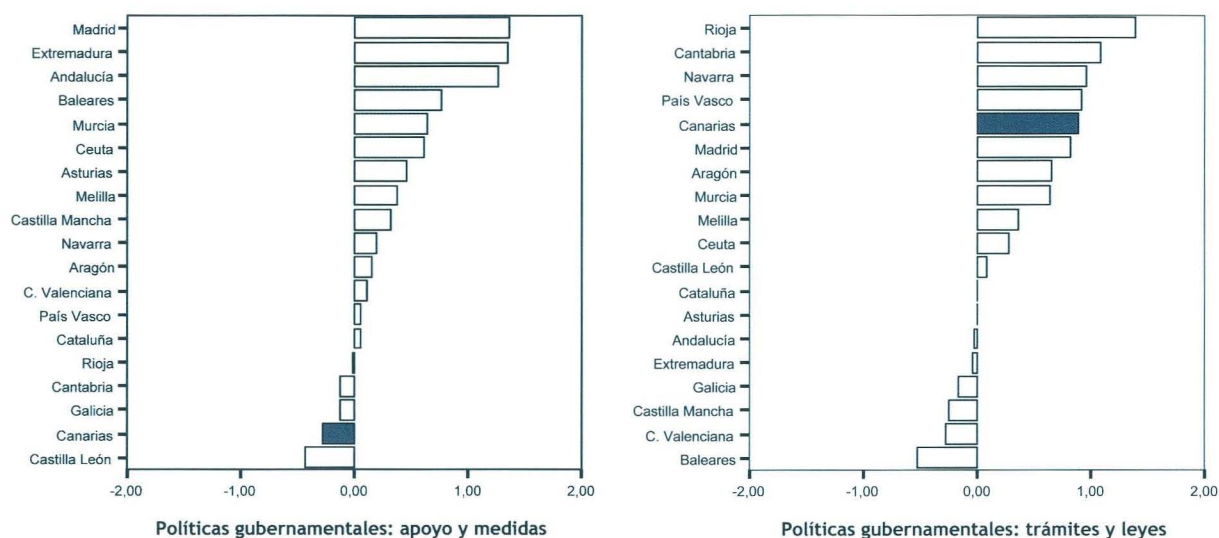
La disponibilidad de recursos financieros en Canarias es preocupante, tal y como se ha manifestado en el epígrafe anterior ya que es de los factores que menor valoración media obtuvo de los expertos (2,46 sobre 5). Además, como se representa en la figura 10.2, Canarias se sitúa entre los últimos puestos del ranking nacional.

Figura 10.2. Apoyo financiero en Canarias respecto al resto de regiones españolas GEM 2007



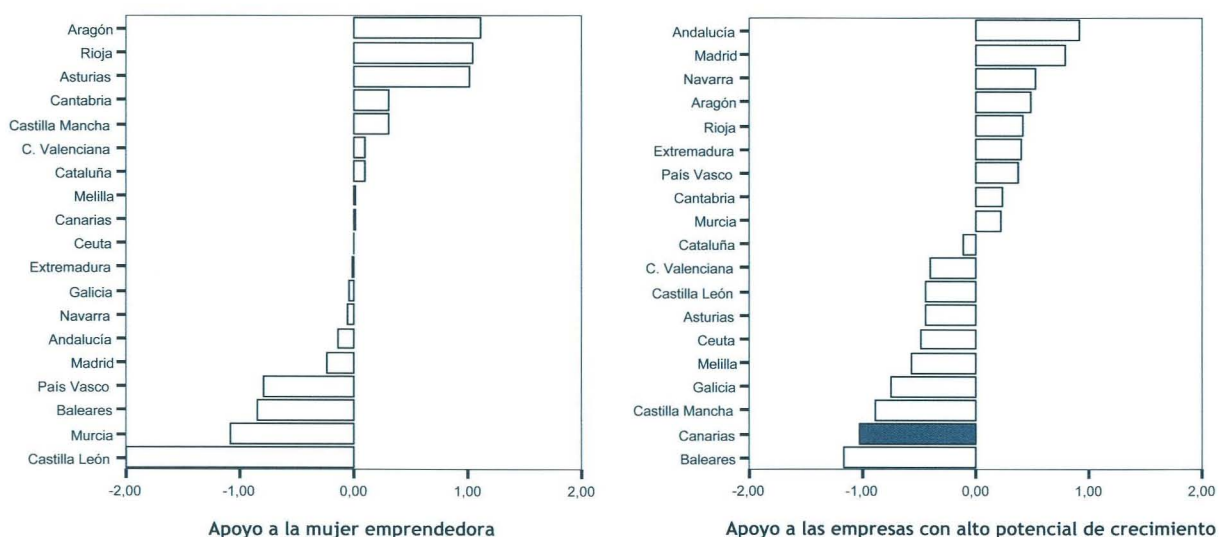
En la figura 10.3 podemos constatar que dependiendo del perfil de las políticas la situación es bien distinta. Así, se muestra un penúltimo puesto cuando de lo que se trata es de apoyar y aportar medidas para la creación de empresas y su crecimiento posterior. Sin embargo, cuando lo que se valora es la burocracia que acompaña a todo el procedimiento necesario para el nacimiento de una nueva empresa, la comunidad autónoma de Canarias se perfila entre las cinco primeras.

Figura 10.3. Políticas gubernamentales en Canarias respecto al resto de regiones españolas



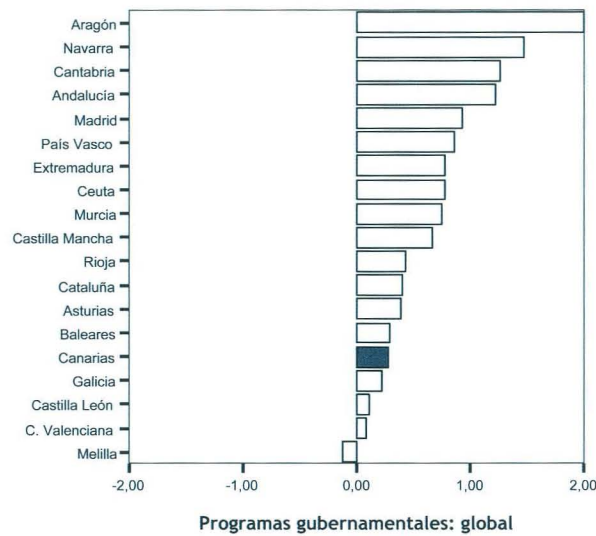
Al profundizar en las políticas gubernamentales de apoyo, en el Observatorio GEM se han dispuesto de datos relativos a las acciones dirigidas a la mujer y a las empresas con alto potencial de crecimiento. Podemos ver en la figura 10.4, que en el primer conjunto de acciones –mujer–, Canarias se encuentra en una posición intermedia, mientras que baja estrepitosamente en el ranking a un penúltimo puesto cuando de lo que se trata es de proporcionar apoyo a las empresas con alto potencial de crecimiento.

Figura 10.4. Políticas gubernamentales de apoyo específicas en Canarias respecto al resto de regiones españolas



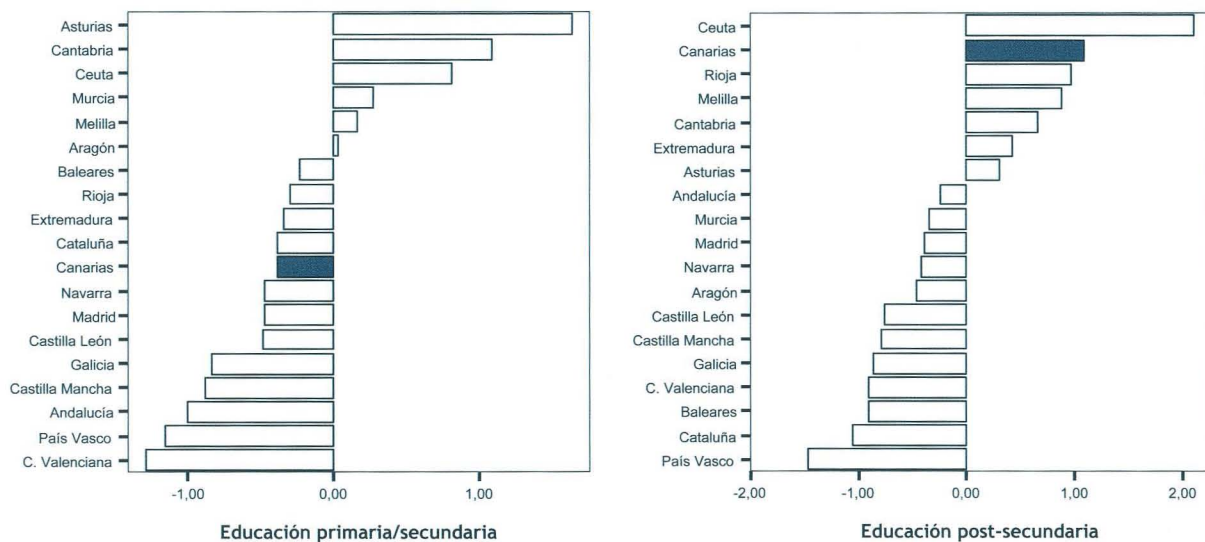
En los programas gubernamentales, en cuanto a su aplicación en el ámbito regional, Canarias, a pesar de obtener una valoración media positiva, reflejan una situación susceptible de apremiantes mejoras al estudiarla en referencia al marco regional español –véase figura 10.5.

Figura 10.5. Programas gubernamentales en Canarias respecto al resto de regiones españolas



La situación en educación primaria y secundaria es bien distinta de lo que sucede en post-secundaria. Así, en primaria y secundaria, Canarias es de las comunidades autónomas que presenta una puntuación “menos mala” –figura 10.6–, pero no por ello debemos hacer una lectura positiva de los datos, sino todo lo contrario, España en general deberá reconducir la situación en educación primaria y secundaria. Respecto a la educación post-secundaria, la comunidad canaria ha realizado una importante labor que se refleja en un segundo lugar en el *ranking*.

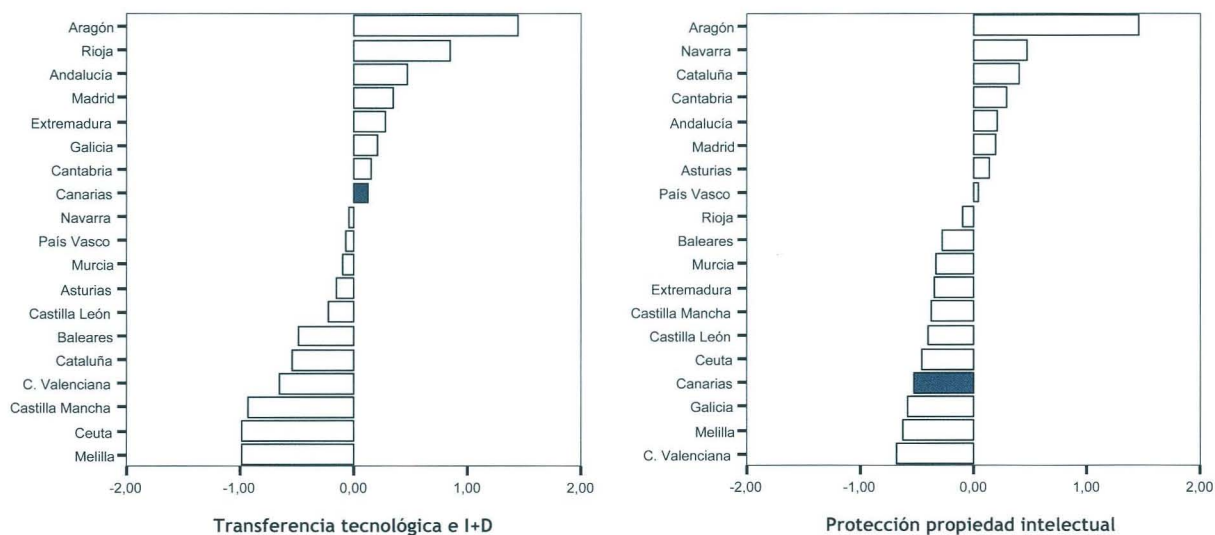
Figura 10.6. Educación y formación en Canarias respecto al resto de regiones españolas



El esfuerzo innovador de la región se ve reflejado en la transferencia de la tecnología, factor en el que la comunidad canaria se encuentra en una posición intermedia en el ranking de regiones españolas GEM 2007, como se representa en la figura 10.7. Asimismo, el respeto y protección de los inventos y de las

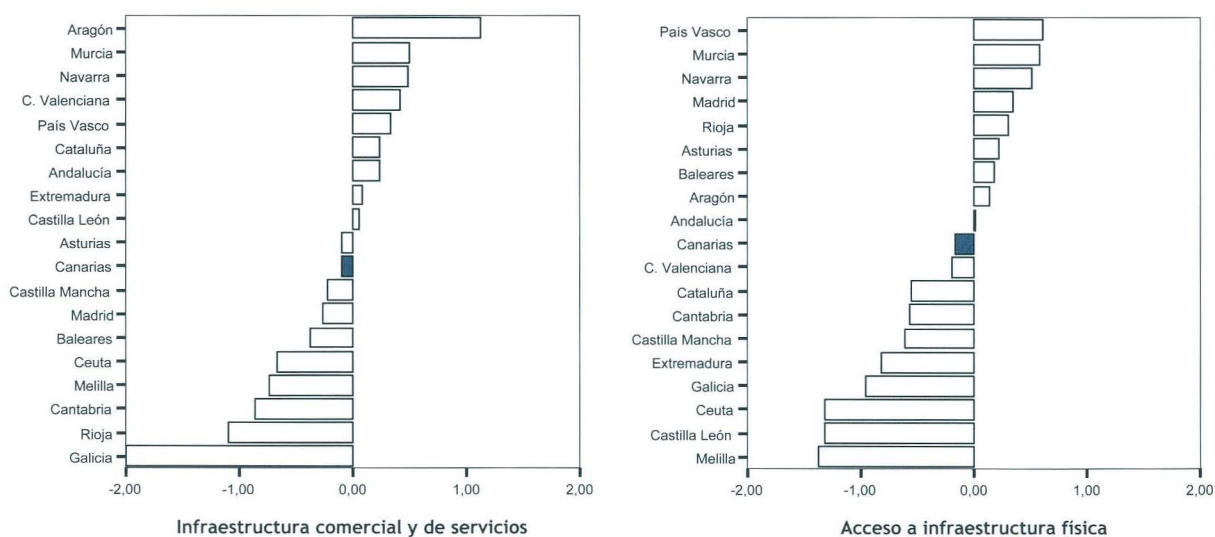
creaciones artísticas en general tienen un papel importante a la hora de difundir los resultados de dicho esfuerzo innovador. Respecto a este segundo aspecto, Canarias se encuentra en una posición bastante mejorable, ya que es una de las comunidades autónomas en las que parece evidenciarse un menor respeto a la propiedad intelectual.

Figura 10.7. Resultados de la investigación en Canarias respecto al resto de regiones españolas



La figura 10.8 representa una situación intermedia de Canarias tanto en infraestructura comercial y de servicios como en acceso a la infraestructura física. Considérese que infraestructura física es la condición del entorno que mayor valoración media recibió Canarias de los expertos (3,62 sobre 5) en 2007.

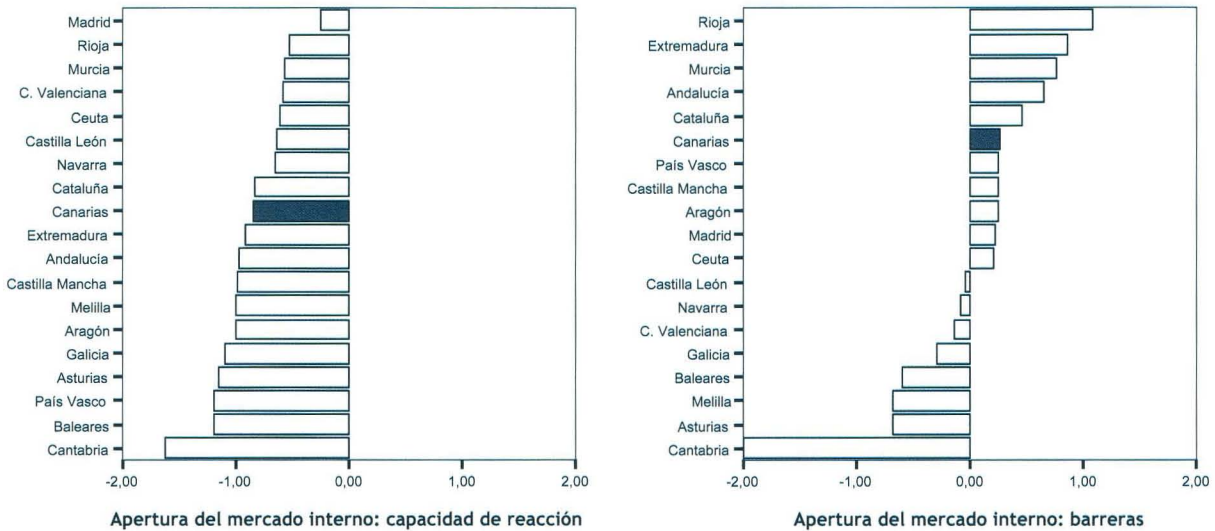
Figura 10.8. Infraestructura en Canarias respecto al resto de regiones españolas



Podemos observar en la figura 10.9. que si bien en todas las regiones españolas GEM 2007 existe una carencia en la capacidad de reacción del mercado interno, la comunidad canaria se encuentra situada

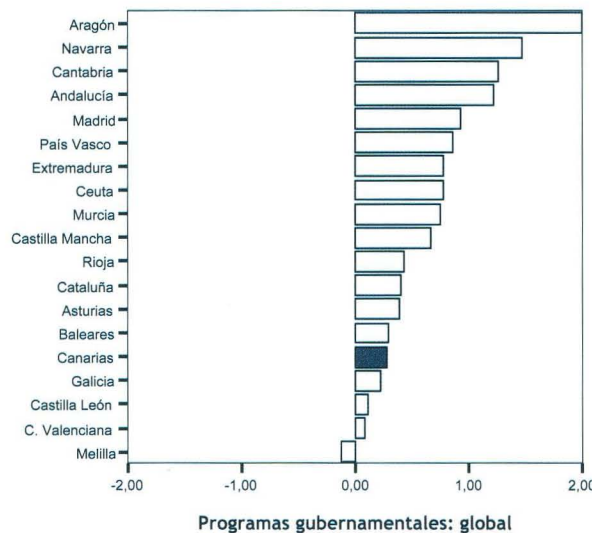
en un puesto intermedio en el ranking. Respecto a la existencia y facilidad de superar las barreras existentes en el mercado para poder iniciar la actividad empresarial, Canarias ostenta un sexto puesto, encabezando la clasificación La Rioja, Extremadura y Murcia.

Figura 10.9. Apertura del mercado interno en Canarias respecto al resto de regiones españolas



Las normas sociales y culturales nos alientan o inhiben a la asunción del riesgo, a la búsqueda de resultados inmediatos o a la iniciativa individual, valores todos ellos importantes para el desarrollo de una nueva empresa. En Canarias, las normas sociales y culturales asociadas a la emprendeduría se encuentran, tal y como refleja la figura 10.10, en los últimos puestos de las regiones estudiadas, sólo por encima de Castilla-La Mancha, Galicia y Comunidad Valenciana.

Figura 10.10. Normas sociales y culturales en Canarias respecto al resto de regiones españolas



En conclusión, Canarias se encuentra entre las cinco primeras regiones españolas GEM 2007 únicamente en dos factores, la educación post-secundaria y en políticas gubernamentales (trámites y leyes), mientras que en el resto de factores analizados representa posiciones muy alejadas de los primeros puestos del *ranking*, tal y como ilustra el cuadro 10.6.

Cuadro 10.6. Posición relativa de canarias respecto a los factores analizados en el entorno de regiones españolas

FACTORES ANALIZADOS	POSICIÓN E CANARIAS EN EL RANKING DE LAS 19 REGIONES ESPAÑOLAS GEM2007
Educación post-secundaria	2
Políticas gubernamentales: trámites, leyes	5
Apertura del mercado interno: barreras	6
Transferencia tecnológica e I+D	8
Apertura del mercado interno: capacidad de reacción	9
Apoyo a la mujer	9
Acceso a infraestructura física	10
Educación primaria/secundaria	11
Infraestructura comercial y de servicio	11
Programas gubernamentales, global	15
Apoyo financiero	16
Protección de propiedad intelectual	16
Normas sociales y culturales	16
Apoyo a las empresas con alto potencial de crecimiento	18
Políticas gubernamentales: apoyo, medidas	18

Finalmente, resaltar que si bien Canarias ha mejorado considerablemente respecto al ejercicio anterior y ha obtenido una puntuación aceptable –superior a 3– en siete de los dieciséis enunciados –figura 10.1–, la contextualización de dichos datos en el entorno regional español en la presente edición, tal y como hemos venido reflejando en las figuras de la 10.2 a la 10.10, nos muestran que se está avanzando adecuadamente pero que aún queda mucho por hacer y por mejorar.



Capítulo 11

Conclusiones y recomendaciones

Entre las páginas de este cuarto Informe Ejecutivo que el Observatorio GEM presenta en Canarias el lector podrá encontrar información valiosa sobre cómo se ha desarrollado la actividad emprendedora en la región. En él se evidencian ya tendencias que caracterizan a Canarias en el fenómeno, tanto en el marco nacional como en el internacional, y de cuya evolución se viene dando buena cuenta los últimos cuatro años.

Así, la actividad emprendedora en Canarias parece no cesar, dibujando una tendencia alcista desde el año 2004. Este importante crecimiento ha permitido ocupar en esta edición la primera posición entre las regiones españolas, lugar que visibiliza a Canarias como una región comprometida con la actividad emprendedora ya que 9 de cada 100 canarios ha iniciado una actividad empresarial en los últimos 42 meses. Mientras que el crecimiento de la tasa de actividad emprendedora en esos mismos años a nivel nacional marca un aumento de casi el 48% respecto a la medida encontrada en el año 2004, la tasa de crecimiento en ese mismo período en Canarias es del 114%. De esta forma, y desde una posición relativamente baja de la que partía esta comunidad autónoma en el primer año de medición, se han ido escalando posiciones para situar a las Islas en un lugar privilegiado.

La cuestión que parece flotar en el aire es precisamente a qué se debe ese desmesurado incremento. Indagando en los datos analizados en la presente edición y las anteriores, el origen del aumento se puede encontrar en el interés creciente por el autoempleo de tres colectivos principales: las mujeres, los inmigrantes y los egresados de las universidades en los últimos años. Estos colectivos además, emprenden en una mayor proporción por necesidad, evidenciando el papel de “bomba de achique” del paro local que cumple la ocupación empresarial, especialmente en su versión de autoempleo. No obstante, dos de estos colectivos –mujer y recién titulados– muestran también importantes tasas de cese de negocios, lo cual es un motivo de preocupación que debería ocupar el interés de los planificadores públicos en materia de promoción empresarial en la región. Esto indica que no basta sólo con plantear una apuesta decidida por incentivar la actividad empresarial, sino que los programas de intervención deben tratar a los colectivos de manera específica, ajustándose a sus necesidades e indagando en las razones que, dentro de cada colectivo, inducen a la suspensión prematura de la actividad empresarial iniciada.

Por su parte, un resultado también relevante se observa al comprobar que las iniciativas por necesidad crecen tímidamente en aquellas comunidades autónomas –incluida Canarias– en las que la tasa neta de inmigración ha aumentado en los últimos años, cuestión ésta que viene a poner de manifiesto el importante “tirón” que el colectivo de inmigrantes imprime en la actividad empresarial de los territorios en los que ganan presencia.

A nivel organizativo, es decir, si se centra la atención específicamente en la actividad desarrollada por las iniciativas empresariales locales, no se muestran variaciones que merezcan mención especial respecto a las ediciones anteriores del presente informe, salvo un cierto cambio de tendencia en el mayor interés por la innovación y la internacionalización que parece darse en las iniciativas recogidas en la muestra del presente año. Esta ligera mejoría evidencia que los programas destinados a incentivar la actividad innovadora y el desarrollo tecnológico dentro de las empresas canarias así como su salida al exterior

comienzan, tímidamente, a dar sus frutos, si bien sólo la evidencia a largo plazo confirmará las sospechas que el leve cambio de tendencia pretende adivinar.

Por su parte, y en el plano estrictamente financiero, se confirma por cuarto año consecutivo el liderazgo que Canarias ostenta en materia de uso de fuentes financieras alternativas a las oficiales para el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales. El business angel, aunque sea a pequeña escala, no es una fuente de financiación marginal en Canarias. Por su parte, y aunque se muestra una leve mejoría en esta materia, sigue siendo especialmente preocupante, si se quiere incentivar la puesta en marcha de negocios diferenciados y altamente comprometidos, por ejemplo, con el desarrollo tecnológico y la introducción de innovaciones, el que persistan las dificultades de acceso a la financiación, lo cual explica la elevada dependencia de los recursos propios por parte de los nuevos negocios. Si a esto se une la tendencia al alza de los tipos de interés y el importante parón al crédito bancario que se suma a un entorno de ralentización económica, la actividad empresarial en general se verá negativamente afectada, y la nueva actividad empresarial, más. Este hecho compromete el fortalecimiento del tejido empresarial local, y con ello el empleo y el crecimiento económico de la región.

Sigue en alza la introducción de materias relacionadas con la creación y el desarrollo de nuevas empresas y el compromiso con el espíritu emprendedor en las universidades canarias, pero poco se hace aún por incentivar este interés en la base del sistema educativo, especialmente en educación primaria y secundaria. La necesidad de abordar este último aspecto con urgencia es algo que se viene apuntando desde los primeros informes del Observatorio. Algo parece que comienza a “moverse” en esta senda, especialmente en forma de iniciativas “piloto”, pero poco se ha logrado consolidar en esta materia.

Por su parte, se vuelve a poner de manifiesto la conveniencia de reorientar las políticas públicas de apoyo a la emprendeduría hacia la “inversión” selectiva y no hacia el “gasto” sistemático de las partidas presupuestarias destinadas al fomento de esta actividad. En tal sentido, y aunque los expertos consultados valoran positivamente los esfuerzos llevados a cabo por la iniciativa pública en Canarias destinando fondos al impulso del espíritu emprendedor y allanando el camino a la puesta en marcha de las nuevas iniciativas empresariales, poco se hace desde un punto de vista más especializado, tanto en términos de colectivos destinatarios como en relación a los tipos de actividad e iniciativas que desean incentivarse.

En ediciones anteriores se había reiterado la necesidad de desarrollar para Canarias un Plan Integral de Fomento de la Emprendeduría. Este Plan se ha planteado ya como parte de la Estrategia de Empleo del Gobierno de Canarias que, interesado en el poder que la iniciativa emprendedora confiere a una región, deberá trabajar con ahínco con el fin de que los resultados de su aplicación comiencen a ver la luz en breve plazo, especialmente en aquellas materias que pueden y deben coordinarse con diligencia.

Glosario de términos

A continuación se relacionan los términos más significativos, frecuentemente utilizados en el contexto del proyecto GEM, a fin de que el lector pueda consultarlos a lo largo de la lectura de este documento.

Emprendeduría por necesidad: Se refiere a la creación de empresas cuya motivación principal reside en la falta de alternativas laborales para el emprendedor que la crea o bien por razones de índole personal no relacionadas con la captación de oportunidades a explotar en el entorno.

Emprendeduría por oportunidad: Hace alusión a la creación de empresas cuya motivación principal se encuentra en la identificación y explotación de una oportunidad de negocio detectada por el emprendedor.

Empresa naciente –también denominada empresa de reciente creación o *start up*: Se refiere a la empresa de nueva creación que lleva un período de actividad –entendido como el tiempo en el que la empresa ha pagado salarios a sus trabajadores, honorarios y otro tipo de retribuciones– no superior a los 3 meses. Así, la tasa de emprendedores con empresas nacientes se calcula como el porcentaje que suponen respecto a la población adulta en edad de trabajar los propietarios o copropietarios fundadores de empresas nacientes.

Empresa nueva –también denominada empresa-bebé o *baby business*: Se refiere a la empresa que lleva un período de actividad –entendido como el tiempo en el que la empresa ha pagado salarios a sus trabajadores, honorarios y otro tipo de retribuciones– de los 3 a 42 meses. La tasa de emprendedores con empresas nuevas se estima como el porcentaje que suponen respecto a la población adulta en edad de trabajar los propietarios o copropietarios fundadores de empresas nuevas.

Empresa en fase incipiente –denominada asimismo empresa *early stage*: Se refiere a cualquier empresa naciente o nueva.

Empresa consolidada o establecida: Se refiere a las empresas que llevan operando en un período de actividad –entendido como el tiempo en el que la empresa ha pagado salarios a sus trabajadores, honorarios y otro tipo de retribuciones– que supera los 42 meses. Se calcula como el porcentaje que suponen respecto a la población adulta en edad de trabajar los propietarios o copropietarios de empresas consolidadas.

TEA -Total Entrepreneurial Activity: Es el índice que mide la actividad emprendora total para un período y referencia geográfica dados, cuyo cálculo supone considerar el número de personas adultas en edad de trabajar que se encuentran involucradas en la creación tanto de empresas nacientes como de empresas nuevas sobre el total de la población adulta de la citada referencia geográfica y período, y no considera los casos de individuos que se encuentran involucrados en ambos tipos de actividad simultáneamente.

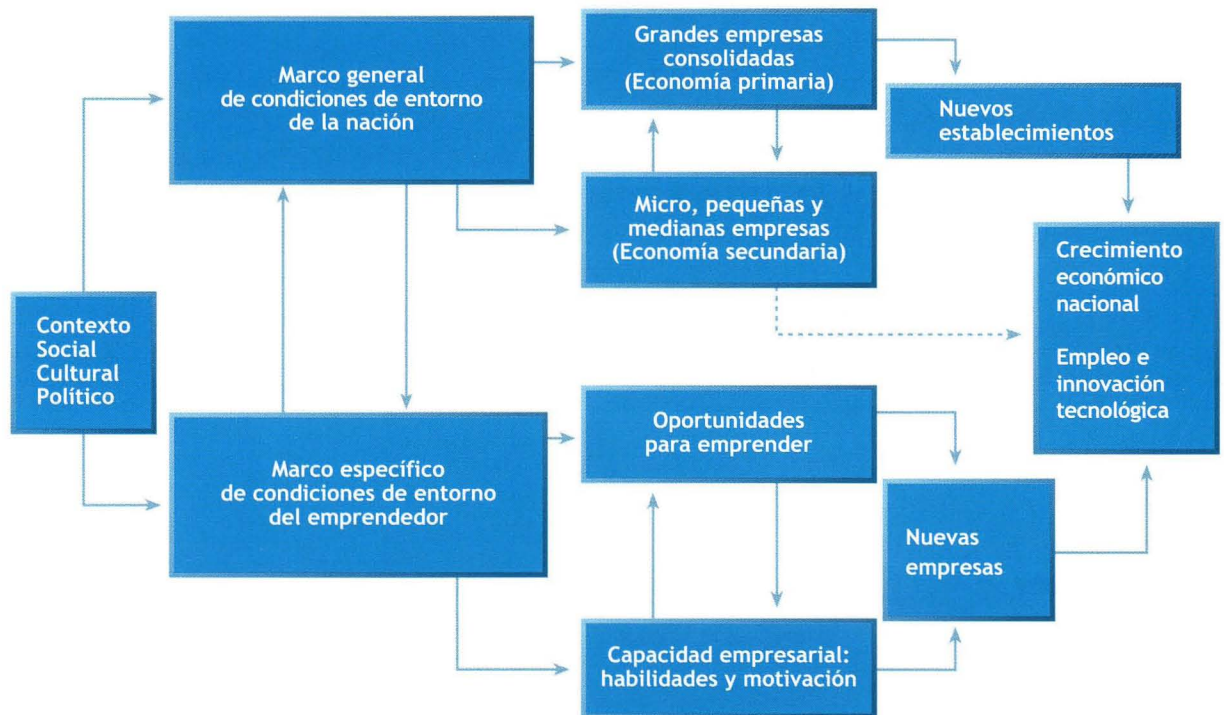
Tasa de cierre de negocios: Es el índice cuyo cálculo implica conocer el porcentaje de individuos en edad de trabajar sobre el total de población activa de una circunscripción geográfica en un período dado y que han disuelto una empresa en los doce meses anteriores a la realización del estudio.

Anexo 1. Marco y metodología de la investigación

El modelo que sirve de marco de trabajo para la investigación GEM a escala global se adjunta en la siguiente figura. En ella puede comprobarse que el fin último del modelo conceptual es demostrar el importante papel que juega la actividad emprendedora de las empresas pequeñas y de las empresas nuevas en el crecimiento y la expansión económica de los territorios. En tal sentido, trata con sumo cuidado las condiciones que deben darse para que las empresas generen el preciado resultado, distinguiendo entre las condiciones generales que dominan un entorno y que afectan a toda la actividad económica desarrollada en el mismo, y las condiciones específicas que pueden impulsar o perjudicar la actividad emprendedora dentro del citado territorio.

Modelo conceptual del Proyecto GEM

Fuente: Minniti y otros (2005:14)²³

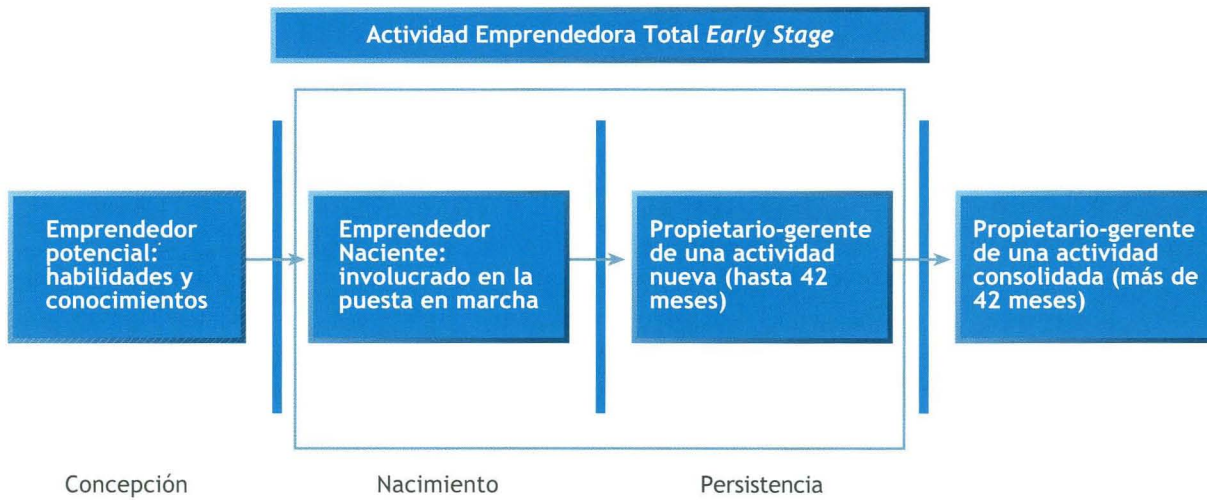


Bajo este marco conceptual ha de comprenderse la función empresarial y la emprendeduría desde un sentido amplio. En tal sentido, GEM entiende a la función empresarial como la suma de las iniciativas empresariales llevadas a cabo a través de empresas nacientes –*start up*–, empresas nuevas –*baby business*– y empresas establecidas –*established business*–. Cada uno de los citados conceptos se puede entender mejor si se observa el glosario de términos que precede a este anexo, así como, gráficamente, la figura adjunta.

23. Minniti, M. y otros (2006). *Global Entrepreneurship Monitor. 2005 Executive Report*. Babson College y London Business School.

Etapas del proceso emprendedor

Fuente: Reynolds y otros (2005:206)²⁴



Por su parte, y centrados ya en la metodología adoptada por el Proyecto a lo largo de todos los países y regiones, ésta basa todo su desarrollo en dos fuentes primarias de información: (1) la población adulta de cada país y (2) un panel de expertos en diferentes aspectos del entorno que pueden influir en la creación de empresas. A la citada información se unen datos procedentes de fuentes secundarias relevantes sobre información general y la creación de empresas, en particular, en los mencionados países. Así, las herramientas de trabajo para la captación de los datos de naturaleza primaria son pactadas por todos los participantes a través de un laborioso proceso de consenso que fructifica en: (1) una encuesta destinada a la población adulta de cada país –*Adult Population Survey*– con la que se pretende detectar la intención emprendedora actual y reciente y las características específicas de los que se deciden a llevar adelante un proyecto empresarial, así como los condicionantes específicos de la creación de empresas en cada país y región, y (2) un cuestionario dirigido a los expertos seleccionados para cada entorno –*Key Expert Questionnaire*.

Con relación al estudio sobre la población adulta, la elección de la muestra se desarrolla en varias etapas que conllevan una selección aleatoria de ciudades y municipios en las provincias pertenecientes a una misma comunidad, garantizando la representatividad necesaria según el tamaño de los municipios, y una selección también aleatoria de los individuos a encuestar telefónicamente en cada municipio. Se adjunta ficha técnica.

Por su parte, y en cuanto al panel de expertos, estos son directamente elegidos por el equipo investigador de cada nación y, en los casos en que además el proyecto contempla desarrollo regional, por el equipo investigador de cada región. En esta selección se atiende a las diferentes condiciones específicas del entorno consideradas por el Proyecto, a saber: apoyo financiero, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación y formación, transferencia de I+D, infraestructura profesional y comercial

24. Reynolds, P.; N. Bosma, N.; E. Autio; S. Hunt; N. de Bono, I. Servais; P. López-García; N. Chin (2005). "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003". *Small Business Economics*, Volumen 24 (3):2005-231.

de servicios a empresas, apertura al mercado interno, acceso a la infraestructura física, normas sociales y culturales²⁵.

Ficha técnica: Encuesta a la población canaria de 18-64 años

Fuente: Elaboración propia

Universo	Habitantes residentes en Canarias de 18 a 64 años
Muestra ¹	2.000 individuos mayores de 18 años y menores de 65 años
Selección de la muestra	Muestreo polietápico con selección aleatoria de ciudades y municipios distinguiendo municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural). En la segunda etapa se obtienen aleatoriamente números telefónicos por municipio. Y, finalmente, se selecciona al individuo entre 18 y 64 años a entrevistar.
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Error muestral (+/-)	± 2,19%
Nivel de confianza	95,5%
Período encuesta	Desde el mes de marzo hasta julio de 2007
Distribución de la muestra por provincias	Las Palmas: 1.041 Santa Cruz de Tenerife: 959
Trabajo de campo y tabulación	Instituto Opinómetro

(1) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas con $p=q=50\%$ (máxima indeterminación).

Finalmente, las variables secundarias utilizadas en el informe GEM España y los informes regionales proceden de las siguientes fuentes de información:

Crecimiento y desarrollo nacional: IMF
 Empleo: ILO, OCDE, WDI
 Exportación: WTO, CL-CC
 Demografía: US Census, Eurobarómetro
 Educación: WDI
 Tecnología e información: ITV, WDI, WCY
 Papel del Gobierno en temas económicos: WCY, WDI y otras
 Productividad: PROD NOTE
 Renta: WDI
 Competitividad: GCR, WCY, IEF
 Capital Riesgo: VCNOTES, BRL, ICGR

Las siglas anteriores se corresponden con las siguientes interpretaciones:

BRL = Bankruptcy and Reorganisation Laws
 CL-CC = Company Law or Commercial Code
 GCR = Global Competitiveness Report

25. En Canarias fueron entrevistados en la edición 2007 un total de 40 expertos, equilibrando la representación del sector público y privado, el grado de experiencia de los entrevistados en cada tema, la participación de hombres y mujeres y la representación de todas las islas. Al convenir el equipo coordinador el número de expertos por región, de todos ellos se tomaron 36 para formar parte del estudio a nivel nacional.

ICRG = International Country Risk Guide
IMF = World Economic Outlook Data Base, International Monetary Fund
IEF = Index of economic freedom (Heritage Foundation & The Wall Street Journal)
ILO = International Labour Organization
ITV = NUA Internet Surveys
OECD = Organization for Economic Coordination and Development
PROD NOTE = WCY, IMF, ILO
USCENSUS = US Census Bureau International Database
WDI = The World Bank, World Development Indicators



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 2007, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Argentina, Austria, Bélgica, Brasil, Colombia, Croacia, Chile, China, Dinamarca, Emiratos Árabes Unidos, Eslovenia, España, EEUU, Filipinas, Finlandia, Francia, Grecia, Hong Kong, Holanda, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Kazajistán, Letonia, Malasia, Méjico, Noruega, Perú, Portugal, Puerto Rico, República Dominicana, Reino Unido, República Checa, Rumania, Rusia, Serbia, Suecia, Suiza, Tailandia, Turquía, Uruguay y Venezuela. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Andalucía, Asturias, Canarias, Castilla La Mancha, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Escocia, Extremadura, Gales, Galicia, Irlanda del Norte, Madrid, Murcia, Navarra, País Vasco y las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla. 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 y a sus patrocinadores, su trabajo y su apoyo, que son los que hacen posible que esta investigación vea la luz cada año.

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.

Global Entrepreneurship Monitor

canarias



Consejería de Economía y Hacienda
Dirección General
de Promoción Económica

