



Universidad Miguel Hernández

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de
Orihuela

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Trabajo Fin de Grado

PERFIL EMPRENDEDOR EN LA COMUNIDAD

VALENCIANA

Curso académico 2016/2017

Alumno: Miguel Ángel Ballester Marco

Tutor: Sergio Galiana Escandell

ÍNDICE

1. Resumen	4
2. Introducción.....	4
2.1 Estructura	5
3. Hipótesis	6
4. Metodología.....	6
5. Definición, tipos y habilidades de emprendimiento y marco jurídico.....	7
5.1 Definición del talento emprendedor	7
5.2 Tipos de Emprendedores	8
5.2.1 Perfiles de empresarios o emprendedores.....	8
5.3 Habilidades de los emprendedores	12
5.4 Diferencias entre empleo por cuenta ajena y empleo por cuenta propia	13
5.5 Marco jurídico para los emprendedores	15
6. Situación del emprendimiento. Especial énfasis en la C. Valenciana.....	18
6.1 Situación del emprendimiento en el mundo	19
6.2 Situación del emprendimiento en España	20
6.3 Situación del Emprendimiento en la Comunidad Valenciana	23
6.3.1 Motivaciones para emprender en la Comunidad Valenciana.....	24
6.3.2 Perfil de las personas Emprendedoras	25
6.3.3 Características de las principales actividades en las que se emprende ...	28
6.4 Principales recomendaciones para mejorar el emprendimiento	33
7. Recomendaciones y conclusiones	34
7.1 Principales recomendaciones para mejorar el emprendimiento	34
7.2. Conclusiones.....	35
8. Bibliografía	37

Índice de Gráficos y Tablas

Gráfico 1: Perfil del emprendedor. Página 6.

Tabla 1: Resultados del proceso emprendedor en el contexto regional español. Página 22.

Tabla 2: Motivación de inicio de la actividad emprendedora (% sobre población de 18-64 años). Página 24.

Tabla 3: Tasas de involucración por etapas del proceso emprendedor por género. Página 25.

Tabla 4: Perfil medio 2015 de involucrados por fase del proceso emprendedor. Página 26.

Tabla 5: Perfil medio 2015 por género. Página 26.

Tabla 6: Necesidades de financiación estimadas en las iniciativas emprendedoras nacientes de la Comunidad Valenciana. Página 28.

Tabla 7: Descriptores de la inversión informal en la Comunidad Valenciana. Página 29.

Tabla 8: Características del entorno analizado por el informe GEM. Página 30.

Tabla 9: Principales orígenes de los obstáculos a la actividad emprendedora. Página 32.

1. Resumen

En este proyecto analizaremos el perfil emprendedor, en concreto en la Comunidad Valenciana, puesto que el emprendimiento es clave para el crecimiento económico. A continuación, definiremos el concepto de emprendedor, analizaremos los tipos, los perfiles y las habilidades de los emprendedores. También diferenciaremos el trabajador por cuenta ajena y por cuenta propia así como su marco jurídico. Por último analizaremos el emprendimiento en el mundo, en España y finalmente nos centraremos en la Comunidad Valenciana.

2. Introducción

España se encuentra actualmente en un momento económico muy delicado ya que está comenzando a salir de una gran crisis económica y financiera que ha asolado el país desde 2008. Como consecuencia, la tasa de paro supera más del 20% de la población activa y, además, hablamos de una falta de financiación de estos últimos años (debido, principalmente, al endurecimiento de los requisitos establecidos por la banca para la concesión de los mismos). Todo ello ha conllevado a que gran parte del tejido empresarial haya desaparecido, agravado por la falta de soluciones desde la Administración local.

Ante esta situación, parece claro que se debe propiciar por parte de todos los sectores de la sociedades un nuevo tejido empresarial capaz de generar valor en la economía española y de generar puestos de trabajo. Especialmente, se hace absolutamente necesario que la Administración desarrolle un marco normativo capaz de generar un ecosistema propio para la generación de ideas innovadoras que provoquen un impacto positivo en la sociedad.

Ahora bien, ¿cuál es verdadero perfil del empresario en España?. Y dentro de nuestro país, ¿qué papel juega el emprendimiento en la sociedad de la Comunidad Valenciana?

En este proyecto de investigación se va a realizar un análisis sobre las características de los emprendedores en nuestro país, realizando un especial énfasis en la Comunidad Valenciana.

2.1 Estructura

Para dar respuesta a las hipótesis planteadas anteriormente, se va a proceder a dividir el trabajo en dos principales partes, quedando la estructura del trabajo como sigue:

- En el primer bloque, se va a proceder a definir que es el talento emprendedor, así como los principales tipos de emprendedores que nos podemos encontrar. Posteriormente, se va a cerrar el bloque identificando las principales habilidades que tienen los emprendedores, así como las principales diferencias que hay entre los trabajadores por cuenta ajena y los trabajadores por cuenta propia. Por último, para cerrar el bloque se adjunta un pequeño análisis de la ley de emprendedores. Con este bloque se pretende describir qué son, desde un punto de vista muy teórico, los emprendedores y las principales características que estos tienen.
- En el segundo bloque, se corresponde con el grueso del análisis de este trabajo. En este bloque se va a realizar un estudio referente a la situación del emprendimiento. A su vez, este bloque está subdividido en 3 grandes grupos: el primero, en el cual se habla de la situación del emprendimiento en el mundo. El segundo punto trata sobre la realidad del emprendimiento en nuestro país, donde se ha considerado oportuno tratar de manera diferente el papel de la mujer en el emprendimiento español. Y el tercer punto, en el cual se analiza el contexto del emprendimiento en la Comunidad Valenciana. Por último se cierra este bloque con algunas recomendaciones para mejorar la situación del emprendimiento en nuestro país.

Por último, el trabajo se cierra con las conclusiones en las cuales se da respuesta a diferentes hipótesis planteadas en el punto 3 y para las cuales se van a utilizar los datos aportados en el apartado 5.

3. Hipótesis

Como se ha descrito en la introducción, el emprendimiento es una pieza clave para el crecimiento económico. Es por ello que con la realización de este trabajo se pretende responder a la siguiente hipótesis principal:

- ¿Cuál es el perfil de emprendedor que prolifera en la Com. Valenciana?

A esta hipótesis principal le siguen otra hipótesis secundaria:

- ¿Coincide el perfil del emprendedor con el del resto de España?

4. Metodología

La metodología usada en el siguiente proyecto proviene de diferentes fuentes. Para el desarrollo de este punto, se va a seguir la distribución desarrollada en el apartado de metodología.

- Para el desarrollo del primer bloque se ha utilizado, principalmente, fuentes teóricas como el libro del profesor Monsale, el cual trata sobre el talento y el perfil de los emprendedores, o autores que hablan sobre la inteligencia emocional y cómo esta afecta a la empresa destacando los libros publicados por el profesor Goleman. Además de autores académicos, para el desarrollo de las diferentes definiciones se han utilizado fuentes gubernamentales como son diferentes boletines oficiales del Estado o términos sacados de la Real Academia Española.
- Para el desarrollo del segundo bloque se ha utilizado, principalmente, los informes emitidos por la asociación GEM (Global Entrepreneurship Monitor), encargados de emitir de manera periódica informes que tratan el tema tanto a nivel global como la situación del emprendimiento por diferentes áreas locales.

5. Definición, tipos y habilidades de emprendimiento y marco jurídico

5.1 Definición del talento emprendedor

Para la definición del concepto ‘talento emprendedor’, se va a proceder a explicar la definición de talento y de emprendedor por separado y, posteriormente, veremos el modo en que se asocian ambos conceptos.

Un emprendedor, bajo la definición de la RAE (Real Academia Española de la Lengua), es aquel “que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras”. O dicho de otro modo, es aquella persona que desarrolla un proyecto empresarial innovador en cualquier aspecto.

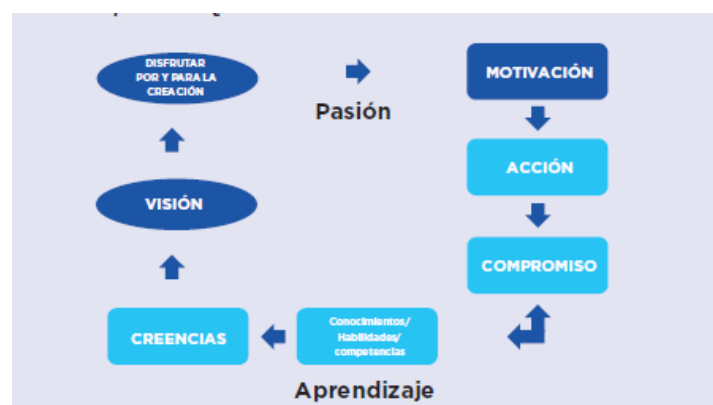
En cuanto a la definición de talento, la RAE lo define como “persona inteligente o apta para determinada ocupación”, o sea, una persona que tiene una especial habilidad a la hora de desempeñar una determinada tarea.

Es por ello que, de una forma simple, se puede hablar del talento emprendedor como aquella habilidad especial que tiene una determinada persona para el desarrollo de ideas empresariales innovadoras.

El profesor Juan Eugenio Monsalve, en su libro Jóvenes, talento y perfil emprendedor (2014), enfoca la definición de manera diferente. En primer lugar, el autor identifica los elementos que componen el modelo del talento emprendedor, que son: el disfrute, la pasión, la motivación, el compromiso y las habilidades.

Una vez identificados los componentes, el autor ha desarrollado el siguiente esquema para identificar la relación entre las variables anteriores:

Cuadro 1: Perfil del emprendedor



Fuente: Juan Eugenio Monsalve, Jóvenes, talento y perfil emprendedor (2014)

Y partiendo del anterior esquema, el autor define el talento emprendedor como “...una realidad multidimensional. Un elemento esencial de cara a conseguir alcanzar las metas y los objetivos que se pretenden con la idea empresarial” (Monsalve, 2014).

5.2 Tipos de Emprendedores

Para el desarrollo de esta clasificación, se debe comenzar hablando sobre la evolución que ha sufrido el modelo del empresario.

En la actualidad hay un nuevo tipo o ‘raza’ de empleados, los cuales no llevan traje ni corbata, trabajan en empresas ‘divertidas’ y ganan mucho dinero (Durand, 2008). Como ejemplo de estos empresarios tenemos a Bill Gates (presidente de Microsoft), Steve Jobs (presidente de Apple) o Richard Branson (Presidente de Virgin).

Es por ello que se podría empezar hablando de una clasificación de estilos entre la vieja escuela, la cual coincide con el modelo clásico de empresa y de empresarios, y esta nueva hornada de empresarios los cuales han basado su empresas en la profesionalización de sus aficiones.

A pesar de esta clasificación, la cual es muy simplista, se puede hablar de multitud de maneras de clasificar los tipos de emprendedores o los tipos de emprendedores muchos más elaborados.

No obstante, para el desarrollo de este trabajo, vamos a realizar la clasificación bajo dos prismas principales: tipos de emprendedores o empresarios y el perfil de los mismos.

5.2.1 Perfiles de empresarios o emprendedores

El criterio clave para esta clasificación son las condiciones personales mediante los cuales se han convertido en empresarios. Siguiendo este criterio, se obtienen *4 categorías principales* (Durand, 2008): los principiantes, los iniciados, los maduros y los rebeldes.

Los principiantes

Dentro de esta categoría suelen estar estudiantes universitarios con una idea de negocio, la cual combina sus gustos o hobbies y las ganan de vivir de estos.

Entre las principales limitaciones con que cuenta esta categoría, se encuentran las necesidades económicas o el conocimiento técnico, ya sea del sector, financiero y de influencias.

Los iniciados

En esta categoría se suelen enmarcar a aquellos que el motivo para emprender les viene heredado de sus familiares. Puesto que se han criado en una cultura cercana al mundo empresarial, les viene predestinando. Puesto que, en la mayoría de los casos, están apoyados, protegidos y financiados por su familia, son muy optimistas sobre su futuro.

Entre las principales limitaciones que encuentra esta categoría a la hora de emprender, se puede destacar cuestiones de innovación y de recursos humanos.

Los maduros

Esta categoría mantiene un buen equilibrio entre su desarrollo profesional, normalmente como directivo, y su entorno familiar. Su principal meta es la de conseguir ser autónomo. Puesto que suelen estar motivados por la búsqueda del equilibrio entre la conciliación laboral y familiar, intenta desarrollar su idea de negocio con un cierto sentido racional.

Entre las principales necesidades que tienen este grupo de emprendedores se puede destacar la necesidad de un apoyo en la gestión y el desarrollo de una cierta metodología y racionalidad.

Los rebeldes

Quienes pertenecen a este grupo han acabado con su carrera profesional y han decidido optar por el emprendimiento sin tener mucho conocimiento sobre esta área. Este grupo siente la necesidad de crear su propio empleo, ante la saturación de su anterior puesto de trabajo.

Respecto a sus principales necesidades habría que señalar una orientación en la gestión comercial y en la capacidad de trabajar en la red.

Pasamos ahora, a hablar del profesor Eric Ries, que a diferencia del criterio anterior, en su libro “The lean Entrepreneur” (2016), considera que el verdadero criterio para clasificar debe ser la motivación de los mismos para llevar a cabo sus proyecto. Atendiendo a este criterio, se obtienen *5 tipos diferentes de emprendedores*:

El emprendedor centrado en el cliente.

Este tipo de emprendedor tiene como objetivo principal cualquier tipo de producto a un segmento del mercado, ya sea un grupo de personas o de empresas. Es por ello que este tipo de emprendedor se centra en el valor añadido y en la identificación de problemas para su posterior solución.

Un ejemplo característico de este tipo de emprendedores son los portales de organización de bodas. Su principal objetivo es ayudar a los recién casados a organizar su boda de la manera más intuitivo posible.

Como se puede ver, para este tipo de emprendedores, la clave del éxito se encuentra en encontrar con un segmento del mercado que sea lo suficiente grande para crear un negocio del él.

El emprendedor centrado en el problema.

El empresario decide llevar a cabo una empresa porque ha experimentado un problema en su vida, el cual intenta solucionar a través de su propia empresa.

Es posible que el empresario haya observado en un tercero o le venga por quejas de su entorno más cercano.

Como ejemplo de este tipo de empresarios podemos mencionar los padres que tienen hijos con alguna minusvalía y han diseñado sistemas para mejorar la calidad de vida de los mismos.

Como se puede observar, la clave de este tipo de emprendedores es encontrar un problema, identificar el segmento del mercado que se ve afectado por este segmento y, posteriormente, diseñar y comercializar la solución.

El emprendedor de producto.

Este tipo de emprendedores es el más común, tienen en mente un producto y deciden llevarlo a cabo. Es por ello que éste es el emprendedor que más riesgo tiene de fracasar.

Como ejemplo de empresario que tiene una orientación al producto lo encontramos en el desarrollador del cigarro eléctrico. Identificó el problema ocasionado por los cigarrillos tradicionales e intentó mejorar la experiencia de los fumadores.

Como se puede ver en el ejemplo, este emprendedor define en primer lugar el producto, así como la tecnología asociada al mismo. Posteriormente, define el problema que soluciona y, finalmente, el segmento de clientes.

El emprendedor centrado en la tecnología.

Este tipo de emprendedor está motivado porque ha conseguido desarrollar una nueva plataforma online para la que aún no se ha encontrado aplicación. Los ejemplos más clásicos son las plataformas que ayudan a los usuarios a crear programas informáticos, desarrollar aplicaciones de móviles o los portales de generación de páginas web.

Por la propia naturaleza del producto que crea este tipo de empresario, el modelo de negocio se basa, principalmente, en la venta de licencias de uso de la tecnología o la venta del acceso a la plataforma.

De ventas.

Por último, está el emprendedor que está motivado por la venta. Este tipo de empresario basa su modelo de negocio en encontrar oportunidad de ventas, por lo que el producto, la tecnología o el segmento de clientes pasan a un segundo plano.

Este tipo de empresarios suelen venir de trabajar en el mundo comercial, por lo que basa su modelo de negocio en la generación de canales de venta, ya sea en una tienda física o en el comercio online, a clientes conocidos.

5.3 Habilidades de los emprendedores

Para el desarrollo de cualquier trabajo, se deben poseer las capacidades básicas para poder desempeñarlos. Es por ello que todos los emprendedores deben de tener una serie de características comunes, las cuales son necesarias para poder llevar a cabo el desarrollo de alguna idea de negocio.

En primer lugar, una de las principales características que deben de tener los empresarios es la *competencia social* (Monsalve, 2014). Ésta se puede definir como aquella habilidad o capacidad para establecer y mantener relaciones sociales con otras personas.

Una de las funciones más importantes que caracterizan a un emprendedor es la de establecer relaciones, ya que va a ser él quien estará en contacto con clientes, proveedores, inversores, conseguir financiación, empleados... Es por ello que la primera cualidad de un buen emprendedor es la de relacionarse de manera correcta con su entorno.

En segundo lugar, hay que señalar que antes de analizar y mejorar las relaciones con el entorno, un emprendedor debe ser capaz de analizar la relación con sí mismo, o lo que *Goleman* (1995) estableció como '*competencia personal*'.

El autor señaló una series de factores que influyen en la forma que tiene el ser humano de interactuar con otro ser humano. Dichos factores pueden ser clasificados en tres grandes grupos:

- **Conciencia de uno mismo.** Es aquella capacidad que permite conocer en qué estado emocional se encuentra la propia persona. Se pueden distinguir diferentes competencias:
 - **Conciencia emocional.** El empresario ha de saber cuáles son sus emociones y su estado de ánimo.
 - **Valoración adecuada de uno mismo.** El emprendedor debe ser capaz de valorar el nivel de habilidades que posee, así como saber identificar de aquellas que carece
 - **Confianza en uno mismo.** Es aquella habilidad que permite al empresario valorarse adecuadamente, así como las habilidades o conocimientos.

- **Autorregulación.** Es aquella habilidad para controlar el estado emocional. Está compuesta por 5 competencias:
 - **Autocontrol.** Se refiere al manejo de las emociones e impulsos con el objetivo de cumplir con un objetivo en concreto.
 - **Confiabilidad.** Se trata de la fidelidad conforme a los criterios de sinceridad e integridad. En general, hablamos de aquellos valores que condicionan nuestra cordura.
 - **Adaptabilidad.** Es aquella habilidad para moldear las emociones, para responder de la mejor forma al ambiente que rodea al empresario.
 - **Innovación.** Nos referimos a la habilidad que permite responder al empresario de una manera eficaz a nuevas formas de hacer o pensar.
 - **Integridad.** Un empresario debe aceptar la responsabilidad derivada de su actividad profesional.

- **Motivación.** Es aquella habilidad que une las emociones con la capacidad de producir energía para conseguir los objetivos propuestos. Se pueden identificar 4 competencias básicas:
 - **Motivación por el logro,** que conlleva a una excelencia como meta para el desempeño de las acciones.
 - **Compromiso.** Es aquella habilidad que integra los objetivos personales con los profesionales.
 - **Iniciativa.** Consiste en saber tomar la iniciativa cuando la situación lo requiera.
 - **Optimismo.** Tener una actitud positiva para lograr los objetivos propuestos.

5.4 Diferencias entre empleo por cuenta ajena y empleo por cuenta propia

Para analizar la diferencia entre el empleo por cuenta ajena y el empleo por cuenta propia, se va a proceder a definir cada uno por separado y posteriormente se van a identificar las principales diferencias entre ambos colectivos.

En primer lugar el concepto de trabajador por cuenta ajena queda reflejado en el estatuto de los trabajadores como “cualquier persona que trabaje al menos una hora a la semana para una empresa a cambio de un sueldo queda considerado como trabajador por cuenta ajena”.

Así mismo, también se consideran trabajadores asalariados todos aquellos que tengan un trabajo al cual le dedican más de 1 hora a la semana pero que por alguna razón (enfermedad, baja maternal, vacaciones...) no estén desarrollando ese trabajo en ese momento.

En el otro extremo, un trabajador por cuenta propia o trabajador autónomo está definido en el Título I del Estatuto de los autónomos. En su artículo 1, los autónomos son definidos como “las personas físicas que realicen de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, den o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena”.

Como regla general, el trabajador por cuenta ajena tiene una responsabilidad ilimitada con sus clientes, o dicho de otra manera no hay una separación que delimite el patrimonio del autónomo entre el patrimonio personal y el que pertenece a la empresa. La consecuencia de esto es muy relevante, ya que en caso de haber algún tipo de problema o que incumpla cualquiera de sus responsabilidades, el trabajador por cuenta ajena responderá con todos sus bienes de manera solidaria.

Una vez definido ambos conceptos, a continuación se va a proceder a detallar un listado mediante el cual se señalan las principales diferencias entre el trabajador por cuenta ajena y el trabajador por cuenta propia:

- Organización propia. La primera diferencia a tener en cuenta es que el trabajador por cuenta ajena tiene una limitación en cuanto a su vida laboral, ya que está regulada por unos horarios fijados, unos descansos obligatorios, así como unos días fijados por vacaciones. En cambio, el trabajador por cuenta propia gestiona de manera autónoma su tiempo, así como sus días libres.
- Material. Esta es otra diferencia sustancial, ya que al ser un trabajador para una empresa es esta última la que tiene la obligación de facilitarte todo el material necesario para el desempeño de su trabajo. Sin embargo, el trabajador por cuenta propia debe buscarse por su cuenta todo el material que necesite para el desempeño de los encargos de los clientes

- Lugar. Los trabajadores por cuenta ajena tienen la obligación de desplazarse hasta el lugar del trabajo donde se encuentre su puesto de trabajo o donde el empresario le indique. El autónomo, en cambio, puede decidir dónde desempeñar la tarea que le ha sido asignada, siempre y cuando desarrolle la tarea a desempeñar.
- Sueldo. El autónomo obtiene ingresos irregulares durante todo el año, ya que depende de los encargos que le soliciten los clientes. Los trabajadores, en cambio, reciben de forma estable un sueldo durante todo el año (exceptuando aquellos meses en los que se les abone las pagas extras o los incentivos).
- Cantidad de trabajo. Un trabajador por cuenta ajena recibe el mismo salario al final de mes independientemente de la cantidad de trabajo que tenga, todo lo contrario que el trabajador por cuenta propia, al cual le afectarán tanto las pérdidas como las ganancias.

Por último para cerrar este apartado es importante mencionar que existe una figura jurídica la cual recoge ambos perfiles de trabajadores (por cuenta ajena y por cuenta propia). Esta situación queda reflejada en la Ley de Emprendedores aprobada en mayo de 2013, en la cual se introduce el concepto de ‘pluriactividad’, el cual permite a los trabajadores por cuenta ajena realizar trabajos por cuenta propia.

Para ello, los trabajadores deben darse de alta en el ‘Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores Autónomos’ y comenzar con la situación de pluriactividad.

5.5 Marco jurídico para los emprendedores

A la espera del Nuevo régimen normativo (actualmente en trámite en el Congreso de los diputados), los emprendedores se rigen por la Ley de emprendedores de 2013. Entre las medidas más relevantes de esta Ley, podemos destacar:

- **Creación de una “cultura del emprendimiento”**. Esta medida se divide, a su vez, en dos sub-apartados:
 - **Emprendimiento en las aulas**. La ley establece la incorporación desde Educación Primaria y durante toda la etapa educativa contenidos orientados a la

adquisición de competencias para la creación y desarrollo de proyectos empresariales.

- **Creación de “miniempresas” o empresas de estudiantes:** Se genera una innovadora herramienta pedagógica que permite a los estudiantes universitarios desarrollar su propio proyecto empresarial (pudiendo realizarse transacciones económicas, emitir facturas y abrir cuentas bancarias) bajo unas determinadas condiciones y restricciones.

- **Impulso al proyecto emprendedor**
 - **Tarifa especial para los nuevos emprendedores:** A partir de la entrada en vigor de esta ley todos aquellos emprendedores que desean comenzar su actividad como autónomos pueden acogerse a la denominada tarifa plana, que permite reducir en un 80% la cuota mínima de autónomos en los primeros seis meses de actividad, en un 50% en los siguientes seis, y en un 30% en los seis posteriores.
 - **“Emprendedor de Responsabilidad Limitada”.** Con esta norma aflora la nueva figura del Emprendedor de Responsabilidad Limitada (ERL), que permite proteger el patrimonio personal del emprendedor frente a las posibles deudas que pudiera suscitar su actividad empresarial. La ley protege la vivienda habitual del empresario deudor ante las posibles reclamaciones de acreedores por deudas generadas en la actividad empresarial o profesional, a excepción de que se produzca como consecuencia de fraude o negligencia grave.
 - **Anulación del requisito de capital mínimo para crear una sociedad.** Se crea la nueva figura de la Sociedad Limitada de Formación Sucesiva que facilita la puesta en marcha una sociedad sin estar obligado a cumplir el requisito de aportar un capital mínimo de 3.000 euros. En contraposición, se limita la retribución anual que pueden percibir socios y administradores, y la posibilidad de repartir dividendos.

- **Mejora del entorno normativo**
 - **Agilización de la creación de empresas.** Se promulgó la posibilidad de crear una empresa en un solo trámite y en apenas 24 horas a través de modelos simplificados y procesos telemáticos.

- **Garantía de una segunda oportunidad.** La ley acelera la liquidación de los proyectos fallidos a través de acuerdos extrajudiciales con los acreedores, ofreciendo a los emprendedores mayor protección y previendo quitas de hasta el 25% junto con moratorias de hasta tres años.
- **Incentivos Fiscales**
 - **Tipo superreducido del 15% para las PYMES que reinviertan sus beneficios.** La Ley de emprendedores establece una deducción del 10% sobre el tipo impositivo del impuesto de sociedades en aquellas PYMES que reinviertan sus beneficios en lugar de repartirlo entre los propietarios.
 - **Criterio de IVA de caja.** Se crea un régimen especial y voluntario para PYMES y autónomos a fin de evitar la emisión de impuestos repercutidos hasta el cobro de la factura con límite el 31 de Diciembre del año posterior. De esta manera, se conseguirá que el empresario no asuma el cobro de Hacienda de un impuesto que todavía no ha percibido.
 - **Ayudas en I+D para empresas con pocos beneficios o en pérdidas.** Hacienda Pública compensará las deducciones derivadas de las inversiones realizadas en I+D, teniendo derecho a las mismas, aquellas empresas que hayan sufrido pérdidas o soporten márgenes reducidos. Con dicha reforma, se pretende incentivar las inversiones en I+D, siempre y cuando la devolución no supere los 3 millones de euros
 - **Incentivos fiscales a financiadores de proyectos emprendedores.** Los *Business Angels* podrán deducir de la cuantía final de su cuota del IRPF un 20%. Además, los beneficios que se reciban de dicha financiación estarán totalmente exentos en tanto en cuanto se hagan efectivos en un plazo máximo de 12 años y sean reinvertidos en la sociedad.
- **Apoyo a la expansión de los proyectos**
 - **Reducción de cargas administrativas.** A fin de eliminar todos aquellos obstáculos que se identifiquen en el proceso de emprendimiento, el gobierno se compromete a revisar el marco legal de dicha actividad y así reducir una carga administrativa por cada nuevo trámite que se establezca y simplificar las

obligaciones estadísticas, contables y mercantiles en los primeros años de actividad.

- **Más facilidades para optar a contratos públicos.** Se proporcionará el contacto entre emprendedores para establecer uniones de empresas que concurren a concursos públicos, se aumentará a 500.000 euros el umbral a partir del cual será necesaria la clasificación previa de competidores en las licitaciones (un sistema que desaloja a las pequeñas empresas) y se simplifican trámites para acceder a este tipo de concursos.

- **Ayudas a la Internacionalización**
 - **Facilitar el acceso a planes de instituciones internacionales.** Con el fin de ayudar a aquellos emprendedores que quieran tener acceso a los planes de ayuda al emprendimiento de las instituciones internacionales, la Ley compromete a los poderes públicos a prestarles asesoramiento a los emprendedores.
 - **Atraer inversiones y talento a España.** El Gobierno empleará el estímulo de los permisos de residencia para atraer inversiones significativas en deuda pública (más de dos millones de euros), compra de vivienda (de más de 500.000 euros) o proyectos empresariales. Esto se debe a que carece de posibilidades presupuestarias para ofrecer incentivos económicos.

6. Situación del emprendimiento. Especial énfasis en la C. Valenciana

Para llevar a cabo nuestro análisis, se va a usar la base de datos del proyecto “Global Entrepreneurship Monitor” (GEM). Esta base de datos contiene diferentes estudios sobre el emprendimiento a nivel global y la relación de éste con el desarrollo económico. Así mismo, la compañía emite un informe anual, dónde explica la situación del emprendimiento a nivel global y las principales características de este. Este informe sigue tres líneas principales de investigación: realizar un estudio de los emprendedores nacionales e internacionales, analizar los principales factores del emprendimiento y proponer diferentes políticas para incentivar el emprendimiento. Además, identifica las principales características, motivaciones y ambiciones de miles de emprendedores de más de 60 países.

También debemos destacar que, para llevar a cabo el informe, el GEM utiliza la denominada Tasa de Actividad Emprendedora (TAE). Este indicador económico mide todas las iniciativas emprendedoras de menos de tres años y medio que hay en un determinado mercado. Este indicador sintetiza las características principales de la dinámica emprendedora de una determinada área o región.

Una de las características más destacables de este estudio, es que mantiene la misma metodología en todos los países para la recolección de datos, lo cual permite comparar los datos de diferentes países de manera segura y sin tener que tener en cuenta los cambios metodológicos.

6.1 Situación del emprendimiento en el mundo

El último informe presentado por el GEM contó con la participación de más de 100 profesionales del sector, lo que conllevó a un récord de participación.

Gracias a este estudio, se identificó que uno de los factores principales que mueve a los emprendedores en el mundo son las oportunidades del mercado. Así mismo, se demostró que las personas que más emprenden son aquellas que comprenden un rango de edad de entre 25 y 44 años. Otro de los datos arrojados por el estudio es que el 50% de los encuestados (más de 200.000 personas) se consideran capacitados para iniciar un negocio y un 40% tiene miedo a fracasar.

En cuanto a los resultados de la TAE, los países con una alta tasa de actividad emprendedora más alta se encuentra en África: Senegal con un 39% y Lebanon con un 30%. En cambio, los países con una TAE más baja son Marruecos con un 4% o Malasia con un 3%.

Curiosamente, en el informe se ha demostrado que los países con una menor TAE son aquellos con los niveles más altos de innovación. Por lo que podemos plantear la hipótesis de que la gran mayoría de los nuevos empresarios, crean pequeñas empresas que no superan los 2 ó 3 trabajadores y se dedican a una actividad básica.

Respecto a este tema, en el Informe del Banco Mundial “El emprendimiento en América”, se pone de manifiesto la falta de emprendedores “transformacionales”. Nos referimos a emprendedores que convierten las materias primas en productos, lo que origina valor añadido a la sociedad, ya que producen nuevo tipos de productos.

Acorde a este informe, uno de cada tres trabajadores es un pequeño empleador y tras una década de actividad comercial, seguirá siendo pequeño. Así mismo, el informe pone de manifiesto un bajo nivel de innovación, tras el estudio de los siguientes datos:

- 1) Las empresas latinoamericanas desarrollan nuevos productos a un menor ritmo que zonas más desarrolladas como son Europa o Asia. Citando algún ejemplo, el informe pone de manifiesto que países como Ecuador o Jamaica desarrollan productos a un ritmo menor que Tailandia o Macedonia.
- 2) La inversión en investigación y desarrollo está por debajo del 0,5% del PIB, lo que es muy alarmante ya que es un tercio de lo que invierte China y un cuarto de lo que invierten los países más desarrollados. Además, dicha inversión proviene en su mayor parte del sector público, en vez del privado.
- 3) Debido al punto anterior, el nivel de patentes en países como Bolivia, Paraguay, El Salvador o Perú es menor a 1 por millón de habitante, lo que es muy por debajo con respecto al nivel de desarrollo de esos países.
- 4) Otro de los resultados que han quedado patentes en este informe es que las empresas que tienen 100 personas o menos no han implantado los sistemas más actualizados de gestión. Esto hace que la productividad de los trabajadores sea muy baja con respecto a otras áreas y que el precio de los productos sea más alto. Por otro lado, el número de empresas familiares (las cuales tienden a estar peor gestionadas) es casi el doble de las empresas del mismo tipo en América Latina.

Todo esto nos lleva a concluir que, efectivamente, unos altos niveles de emprendimiento conllevan a unos bajos niveles de innovación, ya que estos se centran, principalmente, en actividad económicas de intermediación y no de transformación.

6.2 Situación del emprendimiento en España

Respecto a los resultados publicados por el informe de GEM sobre la tasa de emprendimiento en España, la conclusión es clara. Se observa que España está por debajo de la media europea.

Nuestro país presenta unos porcentajes de actividad emprendedora cerca del 5%, mientras que la media de los países que forman la Zona Euro es cercano al 8%.

En cuanto al tipo de emprendimiento en nuestro país, es predominante el emprendimiento por necesidad, que se sitúa en el 29%, un 7% más que el de nuestros vecinos europeos. Esto nos hace llegar a la conclusión de que en España se considera el emprendimiento como una salida a la precaria situación laboral, más que como una respuesta ante la identificación de oportunidades.

De una manera más concreta, y según detalla el informe GEM 2016 sobre España, el 56% de los emprendedores en España son hombres, mientras que el 44% restante son mujeres. Sin embargo, antes de 2010, la edad media de los empresarios se situaba entre los 24 y los 34 años, por lo que se podría hablar de un cambio de tendencia como consecuencia de la crisis económica española.

En cuanto a la financiación de proyectos, el informe revela que los emprendedores inician sus proyectos empresariales usando, principalmente, fuentes de financiación internas (propias o de familiares más cercanos, sin que intervengan en este negocio terceras personas). Este hecho se debe, principalmente, a que la gran mayoría de los empresarios no realizan de forma completa y detallada un Modelo de Negocio, por lo que la captación de inversores se complica.

A esto añadimos que la cantidad más habitual necesaria para el desarrollo de un modelo de negocio es de 20.000 euros.

Además, los emprendedores de los últimos años están mejores formados que los empresarios consolidados: en el primer grupo, el 40% de los integrantes tiene una formación superior frente al 30% de los del segundo grupo. Por último, el informe GEM España 2016 concluye destacando, cada vez más, la importancia de los ecosistemas de emprendedores, es decir, los espacios especializados en la creación y desarrollo de proyectos empresariales. Los más importantes son Silicón Valley, New York City, Los Ángeles y Boston.

Según el análisis de los emprendedores realizado por la Cámara de Comercio en su portal 'Ventanilla Única Empresarial', el perfil del emprendedor de la Cámara es mayoritariamente varón, de entre 25 y 35 años, con formación universitaria. Sin embargo, la principal diferencia con los datos obtenidos del informe GEM se encuentra en la brecha entre la diferencia entre hombres y mujeres, situándose ésta en un 4% (los varones representan un 52% del total mientras que las mujeres son el 48% del total). Esta reducción de la brecha la achacan a su programa de apoyo empresarial a las mujeres (PAEM).

Otra dato destacable es que los emprendedores de entre 35 y 45 años suponen el 32% del total, mientras que los menores de 25 años representan un 22% de quienes crean su empresa usando los servicios de ‘Ventanilla única Empresarial’.

Por último, el 42% de los emprendedores que pasan por las Cámaras de Comercio están en posesión de algún título universitaria siendo el 30% con licenciaturas y el 12% con diplomaturas.

Centrándonos en el sector de la mujer concretamente, la TAE se ha incrementado en un 7% en 61 economías en todo el mundo en los dos últimos años, según refleja el informe Especial GEM sobre Emprendimiento Femenino. Debido a esto, en el informe se confirma que se ha disminuido la brecha de género y que hay un gran nivel de innovación en muchas iniciativas.

En comparación con los datos de los países europeos analizados, las mujeres españolas tienen un mayor porcentaje de negocios consolidado que la de nuestros vecinos europeos. Sin embargo, las mujeres emprendedoras (6%), siguen siendo menor al de los hombres que controlan negocios en nuestro país (8%).

Además, el presidente del CISE (Centro Internacional Santander de Emprendimiento, uno de los centros que colabora en la creación del informe GEM), Federico Gutiérrez señala que “las diferencias que separan a los hombres y a las mujeres emprendedores en España se va a mantener los próximos años. Esta es una de las principales conclusiones que se extraen de los diferentes proyectos de emprendimiento en nuestro país, como el mecenazgo de Santander Universidades”. A pesar de estos datos, se ha conseguido disminuir la brecha entre hombres y mujeres en un 30% en los últimos 10 años, aunque España sigue a la cola de la igualdad de género respecto al emprendimiento.

Por último, el informe establece cómo es el perfil de la mujer emprendedora en nuestro país:

- Tiene una edad comprendida entre 25 y 34 años.
- La principal motivación es la oportunidad del mercado (constituye el 70% de los casos).
- Posee un nivel educativo superior en más del 50% de los casos.
- Solo un 20% del total de las emprendedoras espera generar más de 6 empleos en los próximos años.

6.3 Situación del Emprendimiento en la Comunidad Valenciana

Como en los puntos anteriores, para el desarrollo de este apartado se va a proceder a utilizar el informe de Global Entrepreneurship Monitor para la Comunidad Valenciana, el cual fue publicado en el año 2015.

Para poner en contexto este punto, se adjunta una tabla donde se detallan los porcentajes de población activa que se encuentra en cada una de las fases del proceso emprendedor.

Tabla 1: Resultados del proceso emprendedor en el contexto regional español.

Región	Intención	TEA15	Naciente	Nuevo	Consolidado	Cierre
España	6,1	5,7	2,1	3,6	7,7	1,1
Andalucía	6,31	6,36	2,6	3,91	5,32	1,35
Aragón	4,94	4,15	1,2	3	6,73	1,15
Asturias	2,26	3,52	1,52	2	2,98	1
Baleares	6,53	8,77	3,24	5,53	10,29	1,75
Canarias	7,28	5	2	3,05	4,13	0,8
Cantabria	5,11	6,6	2,55	4,05	10,19	0,75
Castilla - La Mancha	6,8	5,79	2,5	4,79	15,04	1,77
Castilla y León	4,68	7,29	2,57	3,22	9,68	1,22
Cataluña	7,5	6,42	2,71	3,81	10	0,45
Ceuta	4,97	2,23	0,52	1,71	3,39	0,49
C. de Madrid	7,35	6,52	2,23	4,29	6,44	1,08
C. Valenciana	5,35	3,71	0,91	2,8	5,88	1,3
Extremadura	6,82	4,72	2,61	2,11	11,81	0,79
Galicia	4,3	5,51	1,89	3,61	10,61	1,69
La Rioja	2,06	4,01	1,25	2,76	7,81	0,24
Melilla	3,69	4,19	0,97	3,22	7,91	1,48
Navarra	2,8	4,52	1,2	3,42	8,57	0,99
País Vasco	3,68	3,35	1,3	2,1	7,09	0,85
Región de Murcia	5,49	5,81	1,4	4,41	7,06	1

Fuente: Informe GEM Comunidad Valenciana, 2015

Como se puede ver en la tabla anterior, el 5,35% del total de la población activa en la Com. Valenciana tiene la intención de desarrollar la empresa. Este porcentaje está muy por debajo del nivel español, el cual se sitúa en el 6,1%.

A pesar de lo anterior, la media en intención de emprendimiento entre toda las comunidades autónomas es de 5,15, con lo cual la Comunidad Valenciana se encuentra por encima de la media a nivel de comunidad autónoma.

También se debe mencionar que las comunidades autónomas con un mayor porcentaje de intención emprendedora son Madrid y Cataluña (destacando las ciudades de Madrid y Barcelona). Es un dato lógico, ya que ambas comunidades contienen las dos principales ciudades de España.

Seguidas de estas, se encuentran aquellas comunidades autónomas en las cuales el turismo es una de las actividades más importantes (Canarias, Baleares y Andalucía).

Por último, las últimas comunidades con una menor intención de emprendimiento son Asturias, la Rioja y Navarra.

6.3.1 Motivaciones para emprender en la Comunidad Valenciana

Según el informe del GEM se puede considerar que hay tres tipos principales que se relacionan con la motivación del emprendedor:

- “Emprendimiento por oportunidad”, cuando la motivación se basa en la exploración de una oportunidad anteriormente identificada.
- “Emprendimiento por necesidad”: cuando el origen de que se lleve a cabo el emprendimiento es la respuesta a las circunstancias personales del empresario.
- “Situaciones Intermedias”: Donde no hay una razón específica que explique el origen del emprendimiento.

Tomando como base la clasificación anteriormente descrita, a continuación se adjunta una tabla donde se relaciona el tipo de iniciativa y el motivo por la cual el empresario ha decidido llevarla a cabo usando para ello el indicador sobre la motivación de inicio de actividad emprendedora:

Tabla 2: Motivación de inicio de la actividad emprendedora (% sobre población de 18-64 años).

Motivo de su creación	Tipo de iniciativa		
	Naciente	Nueva	TAE
Oportunidad pura	0,30%	1,80%	2,10%
Oportunidad en parte	0,00%	0,40%	0,40%
Necesidad	0,50%	0,50%	1,00%
No clasificable	0,10%	0,10%	0,20%
Total	0,90%	2,80%	3,70%

Fuente: Informe GEM Comunidad Valenciana, 2015

Tal y como se puede observar en los datos de la tabla 2, el motivo de creación varía según si el tipo de iniciativa es naciente o nueva. Para aquellas que son nacientes, el principal motivo para emprender es la necesidad; mientras que para las nuevas iniciativas el principal motivo es la identificación de una oportunidad por parte del empresario.

En cuanto a los datos históricos de evolución en la actividad emprendedora TAE, el año 2015 es muy similar al de los años de la serie histórica ya que la motivación total por oportunidad (tanto pura como en parte) representan más de dos tercios del total (GEM, 2015).

6.3.2 Perfil de las personas Emprendedoras

Gracias a este punto se podrá realizar una imagen sobre el perfil del emprendedor valenciano desde diferentes puntos de vista: *demográfico*, dividiéndolo en género y edad; *formativo*, clasificándolo entre nivel de estudios reglados y formación específica emprendedora; y *situación económica*, depreciano entre nivel de renta de la unidad familiar y el estatus laboral.

Género. En primer lugar se debe señalar que la distribución de género es diferente, ya que dependiendo de la etapa en la que se encuentre el emprendedor destacan el grupo masculino o femenino.

De esta forma, en la primera etapa del emprendimiento (intencionalidad), hay un mayor número de mujeres que de hombres (el 56% del primer grupo, frente al 44% del

segundo grupo), aunque este porcentaje disminuye de una manera significativa cuando se estudia las actividades que se ponen en marcha.

Así, en la segunda etapa del emprendimiento (Actividad Emprendedora Incipiente), el porcentaje de mujeres, aproximadamente, es el 33%, tanto en las actividades nacientes como en las nuevas.

Por último, en el grupo de los emprendedores se aprecia nuevamente un equilibrio entre hombre y mujeres, ya que el 53% de este sector son mujeres frente al 47% de los hombres.

Para concluir este apartado, se adjunta en la tabla 3 los porcentajes de población involucrada en el proceso de emprendimiento con respecto al total de población de cada género.

Tabla 3: Tasas de involucración por etapas del proceso emprendedor por género.

Tasas de involucración	Potencial	Naciente	Nuevo	General	Consolidado
Hombres	4,70%	1,20%	3,60%	4,80%	5,50%
Mujeres	6,00%	0,60%	2,00%	2,60%	6,30%

Fuente: Informe GEM Comunidad Valenciana, 2015

Edad. La edad es una variable sociodemográfica que va a depender en gran medida de la etapa en la que estudiemos.

Atendiendo a esto, la edad media es muy parecida en las dos primeras etapas del emprendimiento. Así en la etapa de intención se sitúa en un 39,9, mientras que en la etapa de actividad emprendedora (TAE) la media de edad es de 37,9 años. Sin embargo, en la etapa de empresarios consolidados la edad promedio es muy superior al de las dos etapas anteriores, situándose este entorno a los 48 años.

Para cerrar el apartado se debe mencionar, por otra parte, que estos resultados son completamente lógicos ya que para considerar que un empresario se considere consolidado, debe tener ciertos conocimientos, los cuales se consiguen con años de experiencia, de ahí que este grupo tenga una mayor edad que los anteriores. Así mismo, los otros dos grupos tienen edades similares ya que la gran mayoría de las personas que tienen intención de llevar a cabo una idea empresarial, no suelen tardar mucho en llevarlas a cabo.

Formación. Lo primero que se debe mencionar respecto al nivel educativo logrado por los emprendedores es que destacan dos principales grupos, el de los que tienen algún título universitario y aquellos que han completado la secundaria (bachillerato), siendo el grupo más importante el primero (GEM, 2015).

A pesar de esto, cuando el análisis se centra en los emprendedores potenciales, la proporción es diferente ya que un 30% afirman no tener estudios.

Así mismo, se debe añadir, que en el estudio GEM también se les pregunta a los inversores si tienen alguna formación específica sobre la puesta en marcha y el desarrollo de una empresa. Los datos indican que los individuos que tienen la intención de montar una empresa a tres años vistas, en el 40% de los casos tienen información específica sobre la gestión empresarial.

Perfil Medio. Para el análisis del perfil medio se adjuntan dos tablas. En la primera (tabla 4) se resumen el perfil medio de las personas relacionadas con cada fase del proceso emprendedor. En la segunda (tabla 5), las diferencias en el perfil atendiendo a su género.

Tabla 4: Perfil medio 2015 de involucrados por fase del proceso emprendedor.

Perfil medio	Porcentaje Género masculino/femenino	Edad	Formación	Formación específica emprendedora
Potencial	44,1 / 55,9	39,9	Media	40,4
Naciente	66,3 / 33,7	34,7	Superior	33,3
Nuevo	64,2 / 35,8	39	Superior	14,3
TEA15	64,7 / 35,3	37,9	Superior	18,9
Consolidado	47,8 / 52,2	47,9	Superior	22

Fuente: Informe GEM Comunidad Valenciana, 2015

Tabla 5: Perfil medio 2015 por género.

Rasgos del perfil	Emprendedoras	Emprendedores
Edad promedio (años)	41,3	36,1
Nivel educativo superior	50%	70,80%
Formación específica emprendedora	15,40%	20,80%
Porcentaje de emprendimiento por oportunidad	41,70%	59,10%

Fuente: Informe GEM Comunidad Valenciana, 2015

6.3.3 Características de las principales actividades en las que se emprende

En el informe emitido por el GEM se divide la actividad de las empresas en 4 tipos: extractivo, transformador, servicios a empresas y actividades orientadas al consumidor.

A tenor de los datos recogidos en el informe, se ha producido una tercerización de la economía de la comunidad autónoma, o lo que es lo mismo, la mayoría de la actividad económica de la Comunidad Valenciana se concentra en el turismo.

En dicho sector se centran casi un 87% de las iniciativas en fase emprendedora, mientras que el sector transformador representa casi el 11% del total y, en último lugar, se encuentra el sector extractivo el cual tiene una representatividad muy baja.

Respecto al número de socios por iniciativa, casi el 60% asegura que va a desarrollar la actividad solo, el 30% son dos socios y el 10% asegura que su actividad se va a llevar a cabo con 3 socios o más.

En cuanto a la dimensión empresarial de las iniciativas, los estudios llevados a cabo por el GEM arrojan que una de cada 10 iniciativas cuenta, a parte de sus propietarios, con más de 5 empleados.

Con respecto a la previsión de crecimiento de sus empresas en cinco años vistas, los encuestados han revelado que en un 45% tendrán entre uno y cinco empleados, otro 33% afirma que no generará ningún empleo y el 22% restante defiende que tendrán entre seis y diecinueve empleados.

Para conocer las necesidades de capital, el centro CEM ha realizado una encuesta sobre los emprendedores que están empezando a desarrollar sus ideas de negocios. Gracias a esto, se permite saber la magnitud de los proyectos llevados a cabo entre junio y julio de 2015 en la Comunidad Valenciana. Para sintetizar la información analizada, se adjunta la tabla 6 con los principales datos.

Tabla 6: Necesidades de financiación estimadas en las iniciativas emprendedoras nacientes de la Comunidad Valenciana.

VALORES REPRESENTATIVOS	Año 2010	Año 2011
Moda	6.000€ (17,5%)	0 €
(Valor más frecuente)		(11, 6%)
Segundo valor	25.000€ (12,6%)	30.000 €
Más frecuente		-9,70%
NECESIDADES ORDENADAS POR CUARTILES DE EMPRENDEDORES	Año 2010	Año 2011
1% al 25% de emprendedores	Hasta 6.000 €	Hasta 5.092 €
26% al 50% de emprendedores	6.000€ - 20.342€	5.092€ - 20.000€
51% al 75% de emprendedores	20.342€ - 93.428€	20.000€ - 79.124€

Fuente: Informe GEM Comunidad Valenciana, 2015

Lo primero que se debe señalar de los datos expuestos en la tabla 6 es que el valor que necesitan los emprendedores nacientes ascienden a 3.000 euros. Sin embargo, ese valor sólo se aplica en casi el 18% de los casos, por lo que hay una gran dispersión en la muestra. El segundo valor más frecuente es el de 20.000 euros.

Otra detalle a tener en cuenta de los datos, es que la tasa de ‘no respuesta’ es elevado debido, principalmente, a que la información es sensible. Además, los resultados están muy sesgados ya que hay algunos proyectos que necesitan una gran cantidad de capital, por lo que aumentan el valor medio de la muestra.

Para completar el análisis de las necesidades de financiación, en el informe GEM 2015 se adjunta una tabla donde se resumen la incidencia de la figura del financiador informal en los emprendedores.

Tabla 7: Descriptores de la inversión informal en la Comunidad Valenciana.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Porcentaje de población inversor informal	3,10%	3,10%	4,10%	4,00%	2,40%	2,20%
Aportación más frecuente	3.000 €	3.000 €	2.000 €	3.000 €	3.000 €	6.000 €
Relación con beneficiario (%)	Familia 52,5%	Familia 65,3%	Familia 64,8%	Familia 64,3%	Familia 73,8%	Familia 66,1%
	Amigo 34,4%	Amigo 20,0%	Amigo 20,1%	Amigo 29%	Amigo 18,60%	Amigo 24,2%
Edad media (años)	45,3	43,1	43,7	43,2	43,2	45,58
Perciben oportunidades (%)	24,50%	15,80%	17,10%	21,00%	26,20%	41,20%
Posee formación para emprender (%)	45,50%	42,80%	43,30%	32%	34,70%	49,80%
Intención de emprender (%)	19,00%	28,20%	21,70%	20,40%	18,80%	9,30%
Involucrado en TAE (%)	11,90%	14,30%	9,30%	7,50%	3,50%	5,80%

Fuente: Informe GEM Comunidad Valenciana, 2015

De esta manera, y tal y como se ve en la tabla 7, el 2,2% de la población estaba financiando, o lo había financiado en los últimos años, el desarrollo de negocios mediante aportaciones propias. Esto implica una leve reducción de la inversión con respecto al año pasado.

La principal conclusión que se puede extraer de la tabla 7 es que el inversor es un hombre de 45 años, el cual está unido a través de lazos familiares con el empresario al que financia. Dicho inversor informal se encuentra en activo y aporta una media de 6.000 euros a los proyectos.

6.3.4 Condiciones generales para emprender en la Comunidad Valenciana

En este punto se va a proceder a realizar un análisis sobre la idoneidad de la Comunidad Valenciana como un entorno que facilite el desarrollo de la actividad emprendedora de una manera ágil.

Para llevar a cabo el análisis, en el informe GEM de 2015 se ha procedido a señalar nueve condiciones del entorno las cuales afectan a la actividad emprendedora, las cuales han sido expuestas y brevemente explicadas en la tabla 8.

Posteriormente, se ha procedido a preguntar a 40 empresarios con el objetivo de evaluar de manera anual las condiciones del entorno. Otra característica de este estudio es que el grupo se mantiene en, al menos, un 75% de los miembros de manera anual, lo que asegura un nivel de sesgo muy bajo.

Tabla 8: Características del entorno analizado por el informe GEM

CONDICIÓN	DESCRIPCIÓN
APOYO FINANCIERO	Disponibilidad de recursos financieros para la creación, puesta en marcha y crecimiento de nuevas empresas, incluyendo subvenciones y subsidios.
POLÍTICAS PÚBLICAS	Apoyo de las políticas de las administraciones públicas a empresas nuevas o en crecimiento, principalmente impuestos o regulaciones.
PROGRAMAS PÚBLICOS	Existencia de iniciativas o programas de apoyo directo para asistir a empresas nuevas y en crecimiento.
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN	Presencia en los sistemas educativos y demás formación no reglada, de programas y herramientas que potencien habilidades y conocimientos necesarios para la creación y dirección de empresas.
TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA	Contribución de los sistemas de investigación y desarrollo a la creación de nuevas oportunidades de negocio relacionadas con I+D.
INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL	Disponibilidad de servicios comerciales, contables y legales, y otras instituciones que facilitan servicios para creación o desarrollo de negocios.
APERTURA DEL MERCADO INTERNO	Facilidad de las empresas nuevas y en crecimiento para introducirse en el mercado y competir.
ACCESO A INFRAESTRUCTURA FÍSICA	Facilidad de acceso a los recursos físicos existentes a un coste que no discrimine a las empresas nuevas o en crecimiento.
NORMAS SOCIALES Y CULTURALES	Medida en la que las normas culturales y sociales del territorio, favorecen o inhiben la puesta en marcha de nuevas empresas.

Fuente: Informe GEM Comunidad Valenciana, 2015

Para la valoración de los componentes descritos en la tabla 8, en la encuesta se ofrece dar una puntuación a cada elemento de entre 1 y 5. Sin embargo, ninguno de los elementos obtiene nunca 5, ya que significaría que hay una percepción de perfección de dichas condiciones por parte de los expertos.

De todos los elementos mencionados en la tabla 8, sólo hay dos elementos que superan el 3 en el cómputo final de sus puntuaciones: la relativa a las condiciones de acceso a infraestructura física (la cual alcanza un 3,98) y los programas públicos de apoyo (obteniendo un 3,04).

En el lado opuesto, las características peor valoradas, o dicho de otro modo las que necesitan una mejora con urgencia son: el soporte y apoyo a las iniciativas emprendedoras y empresariales (con una puntuación de 2,12), la política fiscal y burocracia a la hora de poner en marcha una iniciativa empresarial (obteniendo un 2,05), y la orientación al emprendimiento de la educación primaria y secundaria (consiguiendo 1,71 puntos).

En cuanto a la evolución temporal de los componentes de la tabla 8, el orden de los factores no se ha modificado en los últimos años, aunque habría que señalar que se ha producido una mejora general en algunos de los factores como el acceso a infraestructura física o las normas sociales y culturales. Por otro lado señalaremos aquellos que han descendido de una manera más significativa. Son: las relativas a las políticas públicas de apoyo, la velocidad de los cambios del mercado interno, y las condiciones relativas a la facilidad y rapidez de los trámites.

Para concluir este apartado también se ha creído necesario añadir una serie de mejoras que han sido identificadas por los expertos que han formado parte de la investigación del informe GEM. Para ello se les ha pedido a los expertos entrevistados que señalen tres aspectos que, en su opinión, obstaculicen el emprendimiento en la región. En la tabla 9 se han detallado las respuestas facilitadas.

Tabla 9: Principales orígenes de los obstáculos a la actividad emprendedora.

Ámbitos del entorno que generan obstáculos a la actividad emprendedora en la Comunidad Valenciana.	Porcentaje de expertos que cita cada ámbito (gravedad)
Apoyo financiero	75,0%
Políticas de apoyo	61,1%
Educación y formación	25,0%
Contexto político, institucional y social	19,4%
Acceso a infraestructura física	13,9%
Costes laborales	5,6%
Crisis económica	2,8%
Apertura del mercado interno	2,8%

Fuente: Informe GEM Comunidad Valenciana, 2015

Tal y como se puede ver en la tabla número 9, el mayor obstáculo identificado por los expertos es el acceso a la financiación seguido por el estado de las políticas de apoyo y la educación y formación en relación a su orientación al emprendimiento.

La falta de financiación ha sido señalada en la mayoría de las veces como el gran obstáculo para el fomento del emprendimiento. Este problema se ha visto agravado desde el estallido de la crisis financiera en nuestro país.

6.4 Principales recomendaciones para mejorar el emprendimiento

El informe GEM de 2016, en su parte final desarrolla varias medidas para fomentar el emprendimiento en una determina área.

En primer lugar, el informe hace referencia a que una de las bases principales del emprendimiento es el papel de las administraciones públicas. Un buen apoyo de las administraciones públicas es un factor clave para el desarrollo de los emprendedores.

Entre las principales medidas que tienen al alcance los gobiernos, podemos destacar:

- Los gobiernos facilitan la financiación a través de subvenciones o ayudas económicas a un determinado sector.
- Reducción del coste del emprendimiento a través de políticas específicas como reducciones de las cuota de autónomo, disminución de los costes burocráticos.
- Marco legal para el desarrollo del emprendedor, con la simplificación de los trámites burocráticos

Uno de los puntos a tener en cuenta es la financiación. En primer lugar, el Estado debe de garantizar un sistema financiero estable que posibilite el apoyo del sector financiero a la financiación de diferentes iniciativas empresariales.

Otra de las opciones para la financiación es promover por parte del sector público que las empresas privadas financien proyectos empresariales innovadores, a través de la disminución de estas con la hacienda pública.

Una posible forma de crédito es el uso, por ejemplo de microcréditos. Sin embargo, estos créditos no tienen el fin de productos innovadores, sino que tienen un carácter más social, ya que pretenden desarrollar áreas o países en vía de desarrollo.

En la última etapa de financiación, habría que mencionar al “inversor ángel”. Este es un tipo de inversión que ayuda al emprendedor con sus contactos o su experiencia, en vez de aportar inversión monetaria. Esta figura aún no está muy extendida entre los países en vías de desarrollo, sino que más bien, es un inversor que ha surgido en los países desarrollados con un complicado tejido empresarial.

Por último, el informe señala una de las clases para aumentar el emprendimiento y formación de los emprendedores. Por ello, incita a los gobiernos a tomar medidas encaminadas a aumentar la cultura empresarial entre los estudiantes, especialmente en los más jóvenes garantizando, de esta forma, el futuro empresarial del país.

7. Recomendaciones y conclusiones

7.1 Principales recomendaciones para mejorar el emprendimiento

El informe GEM de 2016, en su parte final desarrolla varias medidas para fomentar el emprendimiento en una determina área.

En primer lugar, el informe hace referencia a que una de las bases principales del emprendimiento es el papel de las administraciones públicas. Un buen apoyo de las administraciones públicas es un factor clave para el desarrollo de los emprendedores.

Entre las principales medidas que tienen al alcance los gobiernos, podemos destacar:

- Los gobiernos facilitan la financiación a través de subvenciones o ayudas económicas a un determinado sector.
- Reducción del coste del emprendimiento a través de políticas específicas como reducciones de las cuota de autónomo, disminución de los costes burocráticos.

- Marco legal para el desarrollo del emprendedor, con la simplificación de los trámites burocráticos.

Uno de los puntos a tener en cuenta es la financiación. En primer lugar, el Estado debe de garantizar un sistema financiero estable que posibilite el apoyo del sector financiero a la financiación de diferentes iniciativas empresariales.

Otra de las opciones para la financiación es promover por parte del sector público que las empresas privadas financien proyectos empresariales innovadores, a través de la disminución de estas con la hacienda pública.

Una posible forma de crédito es el uso, por ejemplo de microcréditos. Sin embargo, estos créditos no tienen el fin de productos innovadores, sino que tienen un carácter más social, ya que pretenden desarrollar áreas o países en vía de desarrollo.

En la última etapa de financiación, habría que mencionar al “inversor ángel”. Este es un tipo de inversión que ayuda al emprendedor con sus contactos o su experiencia, en vez de aportar inversión monetaria. Esta figura aún no está muy extendida entre los países en vías de desarrollo, sino que más bien, es un inversor que ha surgido en los países desarrollados con un complicado tejido empresarial.

Por último, el informe señala una de las claves para aumentar el emprendimiento y formación de los emprendedores. Por ello, incita a los gobiernos a tomar medidas encaminadas a aumentar la cultura empresarial entre los estudiantes, especialmente en los más jóvenes garantizando, de esta forma, el futuro empresarial del país.

7.2. Conclusiones

En el punto número 3 se establecieron una serie de hipótesis para el desarrollo de este trabajo. Estas hipótesis se realizaron en forma de preguntas y son las que siguen:

- ¿Cuál es el perfil de emprendedor que prolifera en la Com. Valenciana?
- ¿Coincide el perfil del emprendedor con el del resto de España?

En el punto 6.3 se ha procedido a realizar un pequeño análisis del perfil más habitual del emprendedor valenciano. Para contestar la primera pregunta se va a proceder a obtener la información de este punto.

Tal y como se puede ver en el punto, el perfil del emprendedor valenciano difiere mucho de la etapa del proceso emprendedor en el que se encuentre. Por ejemplo, el número de mujeres es mayor en las etapas iniciales del proceso de emprendimiento que en las etapas medias. Así mismo, también se pueden encontrar diferencias en la edad media ya que, por ejemplo, en las etapas iniciales la edad media de los emprendedores está en torno a los 38 años mientras que en las etapas finales se encuentran sobre los 48. A pesar de lo anterior, a modo de síntesis, se puede decir que el perfil medio sería una persona sin un género específico, con un título universitario o la secundaria completa y mayor de 35 años.

Una vez que se ha realizado una descripción pormenorizada de la imagen del emprendedor valenciano, en la segunda hipótesis se planteaba si ésta coincidía con la imagen del empresario medio en España. Para ello, en el punto número 6.2 se realiza un análisis del perfil emprendedor a nivel nacional con datos obtenidos de la Cámara de Comercio y del informe GEM 2016 de España. De dichos informes se puede extraer que el perfil medio de la persona que emprende es un hombre con una edad que gira en torno a los 30 años, que financia él mismo sus proyectos o su entorno más cercano y que necesita un capital medio de 20.000 euros. Además, en el informe se establece que de todas las clases de emprendimiento descritos en el punto 5.2, los más habituales son los emprendedores por necesidad.

Como se puede ver, hay ciertas diferencias entre el perfil medio de empresario entre España y la Comunidad Valenciana. Por ejemplo, la edad media a la hora de empezar a desarrollar la idea empresarial es más la Comunidad Valenciana que en el resto de España. Otra diferencia significativa es la diferencia del capital necesario para comenzar a desarrollar la actividad, en el caso de España la media es de 20.000 euros, mientras que en la comunidad autónoma es de 3.000 euros.

8. Bibliografía

- Cámara de Comercio de España (Última modificación el 25 de agosto de 2017). “Perfil del Emprendedor” <https://www.camara.es/blog/creacion-de-empresas/perfil-del-emprendedor-espanol>
- Consultado BOE 166 de 12/07/2017, el cual se encuentra en la siguiente página web: <https://www.serautonomo.net/wp-content/uploads/2008/12/estatuto-del-trabajo-autonomo.pdf>
- España, Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, Boletín Oficial del Estado, 28 de septiembre de 2013, núm. 233, p. 78787 a 78882.
- Goleman, Daniel. *Inteligencia emocional*. Editorial Kairós, 1995
- Goleman, Daniel. *La práctica de la inteligencia emocional*. Editorial Kairós, 1999.
- Gómez, José María. *Global Entrepreneurship Monitor. Actividad emprendedora en la Comunidad Valenciana*. Asociación RED GEM España, 2015.
- Gutiérrez-Solana, Federico. *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2016*. Asociación RED GEM España, 2016.
- Kelley, Donna, Singe Slavica, and Herrington, Mike. *Global Entrepreneurship Monitor. Informe Global*. Global Entrepreneurship Research Association, 2016.
- Lederman, D, Messina, J., Pienknagura, S., Rigolini, J. *El emprendimiento en América Latina*. Banco Mundial, 2016.
- Monsalve, Juan Eugenio. *Jóvenes, talento y perfil emprendedor*. Instituto de Juventud, 2016.
- Ries, Eric. *The Lean Startup*. Editorial Amazon, 2016