

Motivaciones y obstáculos en la creación de empresas

Efectos de la experiencia empresarial

Antonio García Sánchez*
Gonzalo Wandosell Fernández de Bobadilla**

El objetivo de este trabajo es analizar si existen diferencias significativas en las motivaciones y obstáculos de la creación de empresas, entre aquellos emprendedores que cuando crearon su empresa tenían experiencia empresarial previa y los que no poseían experiencia empresarial.

Para ello, con información obtenida de dos encuestas a los emprendedores de la Región de Murcia, hemos procedido a caracterizar esas diferencias y a evaluar su evolución entre los años 1995 y 2001, cruzando, mediante herramientas estadísticas, las variables «motivaciones» y «obstáculos», con las variables «situación laboral previa del emprendedor», «progenitores emprendedores» y «experiencia empresarial antes de los 20 años».

Palabras clave: nuevas empresas, puestos de trabajo, experiencia laboral, empresarios, crecimiento económico, desarrollo regional, Murcia.

Clasificación JEL: M13.



COLABORACIONES

1. Introducción

En los últimos años existe un gran interés por fomentar el dinamismo y crecimiento de la economía de un área geográfica a través del fomento de las empresas de nueva creación; que se debe, entre otras razones, a que en la actualidad se les considera una de las fuentes principales de generación de empleo neto, ya que según afirma Hohti (2000), Heshmati (2001) y Audretsch (2002), la creación de

empleo se concentra cada vez más en las empresas nuevas y pequeñas y no en las grandes empresas. Pero, además de crear empleo, Isusi (1999) concluye que las empresas de nueva creación contribuyen a consolidar el tejido industrial gracias a que dotan a éste de: flexibilidad para la adaptación, diversificación de riesgos, más facilidad para la introducción de tecnologías y mayor intensidad en el empleo; y también aumentan la capacidad emprendedora de una sociedad, al dotarla de personas capacitadas para generar nuevas ideas, necesarias para hacer frente a los continuos cambios del orden económico actual.

Sin embargo, es un hecho que el efecto

* Titular de Universidad. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias de la Empresa. Universidad Politécnica de Cartagena.

** Ayudante de Universidad. Departamento de Economía de la Empresa. Facultad de Ciencias de la Empresa. Universidad Politécnica de Cartagena.

de la creación de nuevas empresas sobre el crecimiento de un área geográfica concreta, viene limitado por su propia supervivencia. En este sentido, los resultados del estudio realizado en España por las Cámaras de Comercio y la Fundación INCYDE, entre los años 1996 y 2000, reflejan que sólo la mitad de las empresas creadas durante el primer año, seguían funcionando cuatro años después. Cámaras de Comercio (2001).

La probabilidad de las empresas de nueva creación de no sobrevivir y abandonar el mercado, depende tanto de sus propias características: tamaño inicial, alcance de los costes hundidos etcétera, según afirma Segarra (2002), como del elemento humano, es decir, de las características personales y atributos del emprendedor, que según Ariza y Molina (1999), constituyen uno de los factores de mayor trascendencia en el éxito de un proyecto empresarial. En este sentido, existe evidencia empírica que muestra que la supervivencia de las empresas depende de factores como: la preparación o formación del empresario, de su conocimiento del sector, de la experiencia empresarial del emprendedor, etcétera (Gimeno *et al.*, 1997, y Stevenson, 1999).

En este contexto, siendo la creación de empresas y su supervivencia, básicas para el crecimiento económico, y la figura del emprendedor clave para la consolidación de la nueva empresa; en la actualidad, existe un gran interés en realizar estudios que analicen las características, motivaciones y obstáculos de los emprendedores, que son los responsables del nacimiento de las nuevas empresas, pudiendo citar trabajos como: Davidsson y Honig (2002) y Gartner (2002). Por ello, en este trabajo pretendemos profundizar concretamente en cómo se ven afectadas las motivaciones y obstáculos de los emprendedores, en función de la expe-

riencia empresarial previa del emprendedor.

Los resultados empíricos sobre la actividad empresarial, muestran que existen diferencias significativas entre las actitudes y comportamiento de unos grupos de emprendedores y otros, lo que tiene importantes implicaciones según Lafuente y Salas (1989), y determina que el proceso de creación de empresas será también diferente en función de tradiciones y aspectos culturales más o menos arraigados o dominantes en unas comunidades autónomas. De estas consideraciones se derivó que nuestro análisis debía concretarse en una única comunidad autónoma: la de Murcia en este caso, para aislar el efecto cultural o de tradiciones de cada comunidad autónoma y poder concentrarnos en el efecto individual de haber tenido, o no, experiencia empresarial previa.

Con este objetivo, hemos obtenido información para determinar el perfil del emprendedor en la Región de Murcia, a través de dos encuestas realizadas entre las empresas creadas en la industria y en el sector servicios en los años 1995 y 2001. El número total de empresas que integran la población base del estudio se ha determinado desde la estadística elaborada a partir de los datos obtenidos en las Comunicaciones de Aperturas de Centros de Trabajo. Durante 1995 se crearon en la industria y el sector servicios, 2.690 empresas de nueva creación y en 2001, se crearon en ambos sectores 2.809 empresas.

La información se ha recogido por la vía del envío postal y de la entrevista personal, a través de un cuestionario específico diseñado al efecto. El trabajo de campo fue realizado durante los meses de abril y mayo de 2002, para la encuesta de 1995 y durante los meses de septiembre y octubre, para la encuesta del año 2001.

Para el año 1995 se realizaron un total de 90 entrevistas personales, obteniendo



COLABORACIONES

por correo, de un total de 1200 enviadas, 79 encuestas correctamente contestadas, es decir, un índice de respuesta de un 6,5 por 100. Para 2001 se realizaron 25 entrevistas personales, obteniendo por correo, de un total de 1500 enviadas, 140 encuestas correctamente contestadas, es decir un índice de respuesta de un 9,6 por 100; tratando en ambos años de obtener una muestra con las características de la población a analizar.

La industria de la Región de Murcia, que durante el periodo 1995-2001 volvió a desempeñar el papel de motor de recuperación de la actividad económica regional, se caracteriza por la siguiente dualidad: sectores autóctonos como la industria agroalimentaria, el mueble de madera, etcétera; junto a otros exógenos y que constituyen la industria intensiva en capital de la Región: actividad metalúrgica de plomo y cinc, actividad energética y producción de fertilizantes; todos ellos asentados alrededor del municipio de Cartagena.

Por otra parte, la Región de Murcia no ha sido ajena al proceso de terciarización que se ha producido en España, correspondiendo al sector servicios un protagonismo destacado sobre los demás sectores con una aportación al VAB regional de dos terceras partes en 1999; aunque el sector servicios tiene en la economía murciana, una importancia un 4 por 100 inferior a la que tiene en el conjunto nacional. Soriano (2001), Colino (2001), Gámir (2002) y Colino *et al.* (2003).

2. Motivaciones y obstáculos del emprendedor en la creación de empresas

2.1. Motivaciones

Desde el trabajo de algunos autores como: McClelland (1961); Collins, Moore y Unwalla (1964); Shapero (1971) y Koh

(1996); se ha concluido que en el momento de crear una empresa, muchos emprendedores están motivados por un fuerte deseo de independencia, autonomía y logros. En Barredo y Llorens (1993), se señala que en España, al igual que en el resto de los países europeos, los factores que incentivan al empresario son: la autorrealización personal y la esperanza de conseguir unos mayores ingresos, razones parecidas a las conclusiones del estudio de Sanchís y Redondo (1997), que indica que, si bien no puede hablarse de la existencia de un factor predominante en la determinación de la decisión de crear una empresa, se valora en gran medida el afán de lucro y el encontrar un empleo.

Efectivamente, observamos que los factores que más influyeron en la decisión de crear la empresa en los emprendedores murcianos de 1995, fueron: la realización social y económica, en el 57,4 por 100 de los casos, el espíritu inquieto y el hecho de poder aprovechar una oportunidad de negocio; coincidiendo con el conjunto de España y Europa, según el *European Observatory of SMEs* de 1995 (Cuadro 1).

En el 2001, los emprendedores murcianos continúan considerando la realización socioeconómica como el motivo más importante, aumentando la proporción hasta el 61,1 por 100, pero sitúan en segundo lugar la oportunidad de aprovechar un negocio, relegando sus inquietudes personales al cuarto puesto (Cuadro 1).

La tradición familiar empresarial queda relegada, en el caso de los emprendedores murcianos, al sexto lugar en 1995 y al décimo en el 2001, confirmando lo indicado para el caso de España por el *European Observatory of SMEs* (2000), a diferencia de otros países europeos como Bélgica, Dinamarca y Portugal, donde este factor juega un papel más relevante.

Por otra parte, vemos que las motivaciones ligadas con experiencias negativas



COLABORACIONES

CUADRO 1 MOTIVACIONES DEL EMPRENDEDOR DE LA REGIÓN DE MURCIA PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS	
Año 1995	Año 2001
1. Realización socioeconómica (57,4 %)	1. Realización socioeconómica (57,4 %)
2. Espíritu inquieto (46,7 %)	2. Aprovechar una oportunidad (54,7 %)
3. Aprovechar una oportunidad (44,4 %)	3. Ser creativo (49,5 %)
4. Ser creativo (49,5 %)	4. Espíritu inquieto (47,6 %)
5. Elegir dónde y cómo vivir (33,7 %)	5. Gusto por el riesgo y la aventura (35,3 %)
6. Tradición Familiar Empresarial (29,6 %)	6. Elegir dónde y cómo vivir (33,7 %)
7. Complementar baja renta económica (23,1 %)	7. Contribuir al desarrollo económico local (25,3 %)
8. Situación de desempleo (23,1 %)	8. Complementar baja renta económica (25,3 %)
9. Empleo anterior poco satisfactorio (19,5 %)	9. Empleo anterior poco satisfactorio (25,3 %)
10. Gusto por el riesgo y la aventura (18,3 %)	10. Tradición Familiar Empresarial (17,6 %)

Fuente: Elaboración propia sobre resultados encuestas.

anteriores, salvo el desempleo, tales como: el fracaso del negocio anterior o la discriminación en el lugar de trabajo, son razones escasamente señaladas por los emprendedores murcianos en ambos años.

3. Obstáculos

En general, los expertos nacionales en distintos países del mundo consideran que el acceso a la financiación y la dificultad de las tramitaciones administrativas, son los principales obstáculos a la aparición de ENC (Llorens y Gómez, 1997).

a) Financiación

En el caso europeo, según el eurobarómetro 2002 (1), el 76 por 100 de los encuestados señalaron tener dificultades para encontrar el capital inicial que necesitaban, por lo que las nuevas empresas están infracapitalizadas y dependen en exceso de préstamos a corto plazo (Cámaras de Comercio, 2001).

Para el caso de España, Rubio López (1999), un estudio sobre las actitudes hacia la creación de empresas, confirma que el 52 por 100 de los encuestados señalan la financiación del negocio como el principal obstáculo al que deben enfren-

tarse los nuevos empresarios. En este sentido, el Sexto Informe Anual del Observatorio Europeo de las PYMEs, COM (2000), divide Europa en tres grupos, en función de la importancia que se da al acceso a la financiación como limitador del desarrollo empresarial, situando a España en el grupo donde este acceso es más complicado, junto a Dinamarca, Grecia, Italia, Noruega, Reino Unido y Suecia.

Respecto a los emprendedores murcianos, el 41,4 por 100 de los emprendedores de 1995 considera que en el momento de crear la empresa, el principal problema fue la financiación del proyecto. En 2001, vemos que la financiación del proyecto continúa apareciendo como el primero de los principales problemas a los que se enfrentaron los emprendedores (Cuadro 2).

Pero aunque es señalado como el obstáculo más importante, sólo el 32,5 por 100 de los emprendedores de 1995 encuestados reconoce que tuvo problemas para acceder a la financiación necesaria; porcentaje que aumenta significativamente, hasta un 42,4 por 100, cuando se pregunta a los de 2001. Esto demuestra que el obstáculo de la financiación del proyecto responde a las dificultades para acceder al crédito necesario, y no tanto al coste, pues como es sabido, en 2001 los tipos de interés, nominales y reales, eran sensiblemente más bajos que en 1995.

Este hecho, coincide con lo que el GEM



COLABORACIONES

(1) El eurobarómetro es una encuesta de opinión realizada a petición de la Comisión Europea, que recoge la opinión y conocimiento de los ciudadanos europeos sobre diversos temas. <http://europa.eu.int/comm/dg10/epo>.

CUADRO 2 PRINCIPALES OBSTÁCULOS DEL EMPRENDEDOR DE LA REGIÓN DE MURCIA PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS		
Año 1995	Obstáculos	Año 2001
<ul style="list-style-type: none"> Los principales obstáculos fueron: 1. Financiación proyecto (41,4 %) 2. Trámites con administración (30,2 %) 3. Contratación personal (23,7 %) 4. Poco conocimiento competencia (16 %) 5. Elección forma jurídica (7,1 %) 	Más importantes	<ul style="list-style-type: none"> Los principales obstáculos fueron: 1. Financiación proyecto (38,8 %) 2. Trámites con administración (28,2 %) 3. Contratación personal (21,8 %) 4. Poco conocimiento competencia (20 %) 5. Elección forma jurídica (9,4 %)
<ul style="list-style-type: none"> El 32,5 % tuvo dificultades en la financiación El 20,7 % solicitó una subvención pública Las vías de financiación utilizadas son: 1. Capital personal ahorrado (65,7 %) 2. Negociación con entidades de crédito (59,2 %) 3. Capital disponible familia (31,4 %) 	Financiación	<ul style="list-style-type: none"> El 42,4 % tuvo dificultades en la financiación El 38,2 % solicitó una subvención pública Las vías de financiación utilizadas son: 1. Capital personal ahorrado (71,6 %) 2. Negociación con entidades de crédito (54,7 %) 3. Capital disponible familia (30 %)
<ol style="list-style-type: none"> La gestión es lenta en el tiempo (54,4 %) La información es corta e imprecisa (45,5 %) La cumplimentación es complicada (31,9 %) 	Tramitación Administración	<ol style="list-style-type: none"> La información es corta e imprecisa (41,8 %) La gestión es lenta en el tiempo (41,2 %) La cumplimentación es complicada (40,6 %)
<ul style="list-style-type: none"> El 70,4 % conocía entidades públicas promoción El 17,2 % utilizó entidades públicas de promoción El 30,1 % está satisfecho con sus servicios El 80,5 % utilizó consultorías privadas El 74,1 % está satisfecho con sus servicios Motivos no satisfacción servicios: 1. Lentitud gestión (16 %) 2. Inadecuación servicio (16 %) 3. Escasa calidad (14,2 %) 	Asesoría empresarial Entidades públicas Entidades privadas Motivos insatisfacción públicas/privadas	<ul style="list-style-type: none"> El 69,4 % conocía entidades públicas promoción El 31,8 % utilizó entidades públicas de promoción El 25,2 % está satisfecho con sus servicios El 74,7 % utilizó consultorías privadas El 63,6 % está satisfecho con sus servicios Motivos no satisfacción servicios: 1. Escasa ayuda en gestión práctica (21 %) 2. Lentitud gestión (16,5 %) 3. Escasa calidad (12,9 %)

Fuente: Elaboración propia sobre resultados encuestas.

2001 (2) señala para el caso de los emprendedores españoles, indicando que éstos tienen muchas dificultades, en comparación con el resto de los europeos, a la hora de recabar dinero para financiar su propio negocio por medios formales.

Por otra parte, observamos que el porcentaje de emprendedores murcianos que reconocen haber solicitado una subvención pública para financiar su proyecto empresarial, casi se dobla en estos seis años, pasando de un 20,7 por 100 en 1995, a un 38,2 por 100 en el 2001 (Cuadro 2).

A la hora de señalar la procedencia de la financiación necesaria para poner en marcha su negocio, un 65,7 por 100 de los emprendedores murcianos de 1995 y un 71,6

por 100 en 2001, reconocen haber utilizado como primera vía de financiación sus propios ahorros, quedándose, en este sentido, muy lejos del 85 por 100 que el GEM 2001 señala para el conjunto de los emprendedores españoles; indicando en segundo lugar los créditos bancarios con un 59,3 por 100, superior al 51 por 100 a escala nacional; y en tercer lugar, los ahorros disponibles de la familia, un 31,4 por 100, frente al 25,5 por 100 a escala nacional.

b) Trámites administrativos

En todos los países de la OCDE se regula la entrada de empresas mediante la definición de los requisitos de registro y fiscalidad, entre otros aspectos; de forma que, las barreras administrativas son uno de los factores que más frenan la creación de empresas. Krauss y Stahlecker (2001). Según el eurobarómetro 2002, el 69 por 100 de los encuestados consideran que los procedimientos administrativos son complejos y obstaculizan la creación de una empresa,

(2) El proyecto GEM es una iniciativa universitaria cuyo principal fin es evaluar la evolución internacional de la creación de empresas y su influencia en el contexto socioeconómico de cada país. Participan 29 países, entre ellos, España. Ver resultados para España del GEM 2001 en DE CASTRO *et al.* (2002).



COLABORACIONES

afectando sobre todo a las empresas pequeñas, a pesar de los esfuerzos que se están realizando actualmente (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003).

Si analizamos un cuadro comparativo con otros países desarrollados (Cuadro 3), de las formalidades necesarias para crear una empresa, vemos que España es el país donde el plazo necesario para crear la empresa es mayor; a pesar de que no es donde mayor número de formalidades se requieren. En este mismo sentido, el GEM 2001 establece que España continúa ocupando una posición desfavorable en el índice de apoyo político a las empresas de nueva creación.

En lo que respecta a la tramitación administrativa para crear una empresa en la Región de Murcia, más de la mitad de los emprendedores que crearon una empresa en 1995 consideran que la gestión fue lenta en el tiempo; y una gran parte cree que la información suministrada era corta e imprecisa y que su cumplimentación resultó complicada (Cuadro 2).

Aunque los emprendedores murcianos del 2001 consideran que la gestión necesaria para crear una empresa fue menos lenta y que la información suministrada fue menos corta e imprecisa que en 1995, debido, quizás, a los esfuerzos de la Administración por apoyar a la creación de empresas, con medidas como las ventanillas únicas para la creación de empresas; todavía creen, aún en mayor proporción que en 1995, que la cumplimentación de los documentos necesarios para formalizar la creación resultó ser muy complicada.

Para superar los obstáculos administrativos de la creación de empresas, los emprendedores suelen recurrir a entidades públicas y privadas de asesoría empresarial. Sobre las ayudas a disposición de los emprendedores, por parte de las entidades públicas de promoción empresarial: 7 de cada 10 emprendedores murcianos

País	Número formalidades	Plazo (semanas)	Coste (euros)
Francia	10	6	3.400
Alemania	6	16	1.400
Italia	18	10	2.200
Japón	6	3	4.000
Holanda	2	12	1.000
España	7	24	330
Suecia	3	3	1.130
Reino Unido	1	1	42
Estados Unidos	1	1	500

Fuente: OCDE (2000), p.16.

que crearon una empresa durante 1995, conocían la existencia de estas entidades públicas, pero aún así, el 83 por 100 no las utilizaron; porcentajes parecidos a los que se registraban en la comunidad autónoma de Navarra (Ikei, 1997). Sin embargo, su utilización aumentó en el 2001, debido, posiblemente, a la mayor formación empresarial del emprendedor y al gran esfuerzo de difusión de estas ayudas por parte de las administraciones (Bates, 2001, y Caskey, 2001).

Los emprendedores murcianos de 1995 y 2001 muestran una tendencia muy clara a valorar muy positivamente los servicios de las asesorías/consultorías privadas, mostrándose mucho más críticos a la hora de enjuiciar los servicios de asesoramiento ofrecidos por las entidades públicas. Esta valoración desfavorable de los servicios públicos, coincide con la indicada por Urbano y Veciana (2001), que señala como responsable: la poca adecuación entre la oferta de servicios ofrecidos por las instituciones públicas y la demanda de asistencia requerida por los emprendedores.

A la hora de expresar las razones que explican su descontento por los servicios ofrecidos por ambos tipos de entidades, los emprendedores murcianos de 1995 señalan la lentitud en la gestión y la inadecuación de los servicios con las necesidades de la empresa, como los dos motivos más importantes. Por otra parte, en 2001,



COLABORACIONES

los emprendedores murcianos reconocen que hay una mejor adecuación entre los servicios de asesoramiento y las necesidades de las empresas de nueva creación, aunque continúan destacando la lentitud en la gestión de los servicios ofrecidos por estas entidades. Pero sobre todo, destaca que ahora señalan como la principal razón de su descontento, la escasa ayuda que estas entidades ofrecen para poner en práctica sus consejos y poder realizar con éxito todas las gestiones necesarias.

4. Emprendedores murcianos con experiencia empresarial previa

Distinguimos tres grupos de emprendedores con experiencia empresarial previa, en función de:

1. *Situación laboral previa a la creación de la empresa:* el 59,2 por 100 de los emprendedores murcianos de 1995, en el momento de crear la empresa, estaban asalariados, eran directivos o empresarios; de manera que iniciaron el proceso de creación de su propia empresa desde otro trabajo, frente al 41 por 100 en Aragón que hicieron lo mismo, según Valero (1993). De esta forma, los emprendedores murcianos se acercaban más a la tendencia europea donde la mayoría de los emprendedores eran trabajadores especializados o directivos que creaban una empresa y por tanto, tenían una cierta experiencia empresarial, según el *European Observatory of SMEs* de 1995.

En 2001 esta tendencia se acentúa en la Región de Murcia, aumentando el porcentaje de emprendedores murcianos que eran directivos, asalariados o empresarios (60,6 por 100) en el momento de crear la empresa, debido entre otras razones: a la fase alcista del ciclo económico que ha vivido la Región desde 1995 y la notable reducción en ese periodo de la tasa de desempleo.

2. *Progenitores emprendedores:* por otra parte, 4 de cada 10 emprendedores de 1995 tuvieron unos padres que también crearon su propia empresa, proporción que se reduce en el 2001 (33,5 por 100). En este sentido, varios autores señalan que las personas con progenitores involucrados en actividades emprendedoras tienen una mayor probabilidad de tener una mayor experiencia empresarial, en comparación con aquellos otros cuyos padres no lo están (Kets de Vries, 1996, y Crant, 1996; y para el caso español, Veciana, 1999), indica que en entornos familiares en los que hay, o ha habido empresarios y en que, por tanto, existen «roles de empresario» cercanos, es más probable que surjan emprendedores con gran experiencia empresarial.

3. *Experiencia empresarial antes de los 20 años:* por último, el 48,5 por 100 de los emprendedores murcianos que crearon una empresa en 1995 confiesan que habían tenido algún tipo de experiencia empresarial antes de los 20 años, cifra que es importante, pero que queda lejos del 65,1 por 100 de los empresarios navarros que señalan lo mismo, según Ikei (1997); reflejando que en esa región del norte de España, existe una cultura empresarial que llega con más facilidad a los habitantes más jóvenes. Con los datos de los emprendedores del 2001, vemos que este porcentaje todavía se reduce más: 44,1 por 100.

5. Propósito de la investigación y metodología

Tras describir la importancia de la creación de empresas y el papel del emprendedor, y presentar un soporte teórico a la posibilidad de aspectos distintivos en la creación de empresas como consecuencia de la experiencia empresarial previa, podemos establecer la hipótesis de que



COLABORACIONES

CUADRO 4
 DIFERENCIAS EN LAS MOTIVACIONES PARA CREAR LA EMPRESA EN FUNCIÓN
 DE LA SITUACIÓN LABORAL PREVIA DEL EMPRENDEDOR
 (Año 1995)

MOTIVACIONES	SITUACIÓN LABORAL PREVIA DEL EMPRENDEDOR							
	Total	N.º	Empresarios Directivos	N.º	Trabajadores Asalariados	N.º	Población Desempleada	N.º
Realización Socioeconómica	57,4%	1.º	62,9%	1.º	61,6%	1.º	53,6%	2.º
Espíritu Inquieto	46,7%	2.º	46,7%	3.º			46,7%	3.º
Aprovechar una oportunidad	44,4%	3.º	44,4%	4.º			44,4%	4.º
Ser creativo	37,9%	4.º	48,6%	2.º	40,0%	4.º	39,1%	5.º
Elegir dónde y cómo vivir	33,7%	5.º					33,7%	7.º
Tradición familiar empresarial	29,6%	6.º					29,6%	8.º
Desempleo	23,1%	7.º	11,4%	7.º	1,4%	8.º	75,5%	1.º
Complementar baja renta	23,1%	7.º	8,5%	8.º	27,7%	7.º	36,5%	6.º

Nota: Señalamos las diferencias en negrita.
 Fuente: Elaboración propia.

existen una serie de diferencias en las motivaciones y obstáculos de la creación de empresas, en función de la experiencia empresarial previa del emprendedor.

Para caracterizar esas diferencias, hemos procedido a realizar los cruces correspondientes a las variables «motivaciones» y «obstáculos», con las variables sociodemográficas «situación laboral previa a la creación de la empresa», «progenitores emprendedores» y «experiencia empresarial antes de los 20 años», con la finalidad de analizar las relaciones de dependencia entre dichas variables (3). A continuación, analizaremos con detalle, para los años 1995 y 2001, aquellos cruces entre variables para los que el contraste estadístico realizado nos permite rechazar la hipótesis nula y por tanto, establecer diferencias significativas. Por ello, en todos los cuadros de los cruces reflejamos sólo aquellas variables que sufren una variación en su valoración al ser cruzadas, indicando en negrita esa variación.

(3) Con el fin de contrastar si dos variables consideradas actúan independientemente, o por el contrario, están asociadas entre ellas, se ha procedido a contrastar la hipótesis nula H_0 : «Existe independencia entre ambas variables», frente a la hipótesis alternativa H_a : «No existe independencia entre ambas variables», utilizando el test estadístico de la Chi-cuadrado. URBANO Y VECIANA (2001).

6. Motivaciones

Año 1995

Analizando el resultado de las encuestas realizadas a los emprendedores murcianos de 1995 a través de la Chi-cuadrado de Pearson, vemos que, efectivamente y en coincidencia con la literatura existente al respecto comentada anteriormente, la realización social y económica continuó siendo el principal motivo para crear la empresa para los empresarios y directivos y para los trabajadores asalariados, pero no para los desempleados, que lógicamente señalan la situación de desempleo en primer lugar.

En lo que se refiere a la creatividad del emprendedor, podemos apreciar que son los directivos y los empresarios los que le concedieron más importancia a este factor. Posiblemente, su mayor desahogo económico y experiencia previa, les permita llevar a cabo la aventura empresarial con el objetivo de desarrollar sus aptitudes personales.

También podemos apreciar que el hecho de poder complementar una baja renta económica fue, lógicamente, muy poco significativo en el caso de los empresarios y directivos, mientras que se convirtió en un motivo importante para los desempleados.



COLABORACIONES

CUADRO 5
DIFERENCIAS EN LAS MOTIVACIONES PARA CREAR LA EMPRESA EN FUNCIÓN
DE TENER PROGENITORES EMPRENDEDORES
(Año 1995)

MOTIVACIONES	PROGENITORES EMPRENDEDORES					
	Total	N.º	Si	N.º	No	N.º
Realización Socioeconómica	57,4%	1.º				
Espíritu Inquieto	46,7%	2.º	46,7%	3.º		
Aprovechar una oportunidad.....	44,4%	3.º	44,4%	4.º		
Ser creativo	37,9%	4.º	37,9%	5.º		
Elegir dónde y cómo vivir.....	33,7%	5.º	33,7%	6.º		
Tradición familiar empresarial.....	29,6%	6.º	53,0%	2.º	14,8%	8.º
Desempleo.....	23,1%	7.º	23,1%	7.º	23,1%	6.º
Complementar baja renta	23,1%	7.º	23,1%	7.º	23,1%	6.º

Nota: Señalamos las diferencias en negrita.
Fuente: *Elaboración propia.*

CUADRO 6
DIFERENCIAS EN LAS MOTIVACIONES EN FUNCIÓN
DE SU EXPERIENCIA EMPRESARIAL ANTES DE LOS 20 AÑOS
(Año 1995)

MOTIVACIONES	EXPERIENCIA EMPRESARIAL ANTES DE LOS 20 AÑOS					
	Total	N.º	Si	N.º	No	N.º
Realización Socioeconómica	57,4%	1.º				
Espíritu Inquieto	46,7%	2.º				
Aprovechar una oportunidad.....	44,4%	3.º				
Ser creativo	37,9%	4.º	37,9%	5.º		
Elegir dónde y cómo vivir.....	33,7%	5.º	33,7%	6.º		
Tradición familiar empresarial.....	29,6%	6.º	42,6%	4.º	17,5%	7.º
Desempleo.....	23,1%	7.º	23,1%	7.º	23,1%	6.º
Complementar baja renta	23,1%	7.º	23,1%	7.º	23,1%	6.º

Nota: Señalamos las diferencias en negrita.
Fuente: *Elaboración propia.*



COLABORACIONES

Respecto a los emprendedores cuyos padres crearon una empresa, conceden mucha más importancia a la tradición familiar empresarial, que aquellos que no han tenido progenitores emprendedores. En este sentido, varios estudios muestran un vínculo positivo entre el aprendizaje en un ambiente empresarial, dentro de un negocio familiar y la propensión de crear una empresa (Krueger, 1993) (Cuadro 5).

Por otra parte, observamos también que los emprendedores con experiencia empresarial antes de los 20 años, se sienten bastante más influidos por la tradición familiar empresarial que los que no la tienen. Esto puede indicar, que es en empresas con presencia de familiares, donde estos emprendedores adquirieron su experiencia empresarial previa (Cuadro 6).

Año 2001

En 2001 se vuelve a confirmar la circunstancia de 1995, de que mientras que los empresarios, directivos y los trabajadores asalariados consideran como motivo más importante, la realización socioeconómica, los desempleados consideran que el motivo que más les influyó para crear una empresa fue su propia situación de desempleo (Cuadro 7).

También, quizás ante las expectativas de ralentización de la fase alcista de recesión del ciclo económico, los empresarios y directivos y los trabajadores asalariados, otorgaron este año significativamente más importancia que en 1995, al hecho de poder complementar una renta económica familiar.

En el año 2001, los emprendedores con progenitores que también habían creado

CUADRO 7
DIFERENCIAS EN LAS MOTIVACIONES PARA CREAR LA EMPRESA EN FUNCIÓN
DE LA SITUACIÓN LABORAL PREVIA DEL EMPRENDEDOR
(Año 2001)

MOTIVACIONES	SITUACIÓN LABORAL PREVIA DEL EMPRENDEDOR							
	Total	N.º	Empresarios Directivos	N.º	Trabajadores Asalariados	N.º	Población Desempleada	N.º
Realización Socioeconómica	61,1%	1.º					61,1%	2.º
Aprovechar una oportunidad	54,7%	2.º					54,7%	3.º
Ser creativo	49,5%	3.º					49,5%	4.º
Espíritu Inquieto	47,6%	4.º					47,6%	5.º
Gusto por riesgo y aventura	35,3%	5.º			35,3%	7.º	35,3%	6.º
Elegir dónde y cómo vivir	30,0%	6.º			30,0%	8.º	30,0%	7.º
Empleo anterior no satisfactorio	25,3%	7.º	11,1%	11.º	35,8%	5.º	20,0%	9.º
Complementar baja renta	25,3%	7.º	16,7%	10.º	35,8%	5.º	30,0%	7.º
Desempleo	17,1%	9.º	—		3,0%	12.º	73,4%	1.º

Nota: Señalamos las diferencias en negrita.
Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 8
DIFERENCIAS EN LAS MOTIVACIONES PARA CREAR LA EMPRESA EN FUNCIÓN
DE TENER PROGENITORES EMPRENDEDORES
(Año 2001)

MOTIVACIONES	PROGENITORES EMPRENDEDORES					
	Total	N.º	Sí	N.º	No	N.º
Realización Socioeconómica	61,1%	1.º	63,2%	1.º	61,2%	1.º
Aprovechar una oportunidad	54,7%	2.º				
Ser creativo	49,5%	3.º				
Espíritu Inquieto	47,6%	4.º				
Gusto por riesgo y aventura	35,3%	5.º	35,3%	6.º		
Elegir dónde y cómo vivir	30,0%	6.º	30,0%	7.º		
Empleo anterior no satisfactorio	25,3%	7.º	25,3%	8.º		
Complementar baja renta	25,3%	7.º	25,3%	8.º		
Desempleo	17,6%	9.º	45,6%	5.º	3,6%	12.º

Nota: Señalamos las diferencias en negrita.
Fuente: Elaboración propia.



COLABORACIONES

CUADRO 9
DIFERENCIAS EN LAS MOTIVACIONES EN FUNCIÓN
DE SU EXPERIENCIA EMPRESARIAL ANTES DE LOS 20 AÑOS
(Año 2001)

MOTIVACIONES	EXPERIENCIA EMPRESARIAL ANTES DE LOS 20 AÑOS					
	Total	N.º	Sí	N.º	No	N.º
Realización Socioeconómica	61,1%	1.º				
Aprovechar una oportunidad	54,7%	2.º	60,0%	2.º	52,8%	2.º
Ser creativo	49,5%	3.º				
Espíritu Inquieto	47,6%	4.º				
Gusto por riesgo y aventura	35,3%	5.º				
Elegir dónde y cómo vivir	30,0%	6.º	30,0%	7.º		
Empleo anterior no satisfactorio	25,3%	7.º	25,3%	8.º		
Complementar baja renta	25,3%	7.º	25,3%	8.º		
Desempleo	17,6%	9.º	33,3%	6.º	5,5%	11.º

Nota: Señalamos las diferencias en negrita.
Fuente: Elaboración propia.

una empresa, presentan una ligera tendencia a dar más importancia que en 1995, a la realización económica y social (Cuadro 8).

Por otra parte, al igual que ocurría en 1995, los emprendedores con padres emprendedores conceden, significativamente,

te, mucha más importancia a la tradición familiar, aunque menos que en 1995, que los emprendedores cuyos padres no crearon una empresa, quienes también reducen significativamente, la importancia que otorgan a este factor.

CUADRO 10
 DIFERENCIAS EN LOS PRINCIPALES OBSTÁCULOS EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN
 DE LA SITUACIÓN LABORAL PREVIA DEL EMPRENDEDOR
 (Año 1995)

PRINCIPALES OBSTÁCULOS	SITUACIÓN LABORAL DEL EMPRENDEDOR							
	Total	N.º	Empresarios Directivos	N.º	Trabajadores Asalariados	N.º	Población Desempleada	N.º
Financiación del proyecto	41,4%	1.º						
Trámites con la Administración	30,2%	2.º	30,2%	2.º	30,2%	3.º	30,2%	2.º
Contratación del personal	23,7%	3.º	28,6%	3.º	33,8%	2.º	12,2%	4.º
Poco conocimiento competencia	16,0%	4.º					16,0%	3.º
Elección forma jurídica	7,1%	5.º						
ASESORÍA EMPRESARIAL								
<i>Entidades públicas:</i>								
Conocía las entidades públicas	70,4%	–						
Utilizó las entidades públicas	17,2%	–	20,0%	–	6,2%	–	31,7%	–
Está satisfecho con sus servicios	30,1%	–	22,3%	–	21,8%	–	35,5%	–

Nota: Señalamos las diferencias en negrita.
 Fuente: *Elaboración propia.*

Aquellos emprendedores que tuvieron experiencia empresarial antes de los 20 años, concedieron más importancia, a la hora de crear la empresa, al hecho de poder aprovechar una oportunidad de negocio; su mayor competencia empresarial les dota de la capacidad de poder aprovechar aquellas oportunidades que observan o descubren en su quehacer diario (Cuadro 9).

Además, podemos apreciar que la influencia de la tradición familiar empresarial disminuye en ambos grupos, aunque es todavía mucho menos importante en aquellos emprendedores que no tuvieron ninguna experiencia empresarial antes de los 20 años.

7. Obstáculos

Año 1995

Al igual que veíamos para el conjunto de los emprendedores murcianos, los tres grupos de emprendedores en función de su situación laboral previa, consideran que el principal problema con que se enfrentan a la hora de crear la empresa, es la financiación de su proyecto empresarial (Cuadro 10).

Tanto los empresarios y directivos como los asalariados, conceden mucha menos

importancia al problema de la contratación del personal que los desempleados. En este caso, posiblemente éstos últimos dudan que su formación y experiencia sean suficientes para acometer uno de los aspectos más importantes a la hora de poner en marcha una empresa.

No apreciamos diferencias entre los tres grupos en el grado de conocimiento de las entidades públicas de promoción empresarial, pero sí en su utilización. Se produce una discriminación positiva con los desempleados, que, lógicamente, son los que más aprovechan estos servicios de asesoramiento.

En lo que respecta al grado de satisfacción por los servicios de asesoramiento de los organismos públicos, vemos que aunque sigue siendo un porcentaje bajo, los desempleados son los que se muestran más satisfechos por los servicios de las entidades públicas de promoción empresarial.

Por otra parte, los emprendedores cuyos padres crearon una empresa reconocen haber tenido menos dificultades para acceder a la financiación necesaria. Las relaciones de la familia con las entidades financieras privadas, el aval de los padres, o el prestigio de la empresa familiar, pudieron serles de mucha ayuda a la



COLABORACIONES

CUADRO 11 DIFERENCIAS EN LOS PRINCIPALES OBSTÁCULOS EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DE TENER PROGENITORES EMPRENDEDORES (Año 1995)						
PRINCIPALES OBSTÁCULOS	PROGENITORES EMPRENDEDORES					
	Regional	N.º	Sí	N.º	No	N.º
FINANCIACIÓN						
Tuvo dificultades financiación	32,5%	–	28,8%	–	35,3%	–
Solicitó una subvención pública	20,7%	–	21,2%	–	20,6%	–
<i>Consultorías privadas:</i>						
Utilizó las asesorías privadas	80,5%	–	75,8%	–	84,3%	–
Está satisfecho con sus servicios	74,1%	–				

Nota: Señalamos las diferencias en negrita.
Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 12 DIFERENCIAS EN LOS PRINCIPALES OBSTÁCULOS EN FUNCIÓN DE SU EXPERIENCIA EMPRESARIAL ANTES DE LOS 20 AÑOS (Año 1995)						
PRINCIPALES OBSTÁCULOS	EXPERIENCIA EMPRESARIAL ANTES DE LOS 20 AÑOS					
	Total	N.º	Sí	N.º	No	N.º
FINANCIACIÓN						
Tuvo dificultades financiación	32,5%	1.º				
Solicitó una subvención pública	20,7%	2.º	22,0%	2.º	19,8%	2.º

Nota: Señalamos las diferencias en negrita.
Fuente: Elaboración propia.



COLABORACIONES

hora de encontrar la financiación necesaria para crear la empresa (Cuadro 11).

Sin embargo, aún cuando los emprendedores sin padres creadores de empresas reconocen esa mayor dificultad a la hora de buscar la financiación necesaria, la diferencia entre ambos grupos en la utilización de las subvenciones públicas, es muy pequeña.

También vemos que a la hora de resolver los problemas que surgen en la creación de la empresa, los emprendedores con progenitores que no crearon una empresa, acudieron con mayor facilidad a consultorías privadas, pagando por el servicio; quizás, por no contar con la ayuda familiar y tener menos experiencia empresarial.

Por último, los emprendedores con experiencia empresarial antes de los 20 años reconocen acudir con mayor asiduidad a las subvenciones públicas. Es posible que conocieran de su existencia en otras empresas y aprendieran como solicitarlas y manejarlas (Cuadro 12).

En 2001 no se aprecia tampoco ninguna diferencia estadísticamente significativa entre los diferentes grupos de emprendedores en función de su situación laboral, a la hora de establecer los principales obstáculos con que se encontraron al crear su empresa.

En cuanto a la utilización del capital disponible de la familia para financiar el proyecto, observamos que los desempleados son los que más recurren a esta vía. Por tanto, son los que cuentan con experiencia empresarial anterior, los que en menor medida requieren el capital familiar para financiar su nuevo proyecto (Cuadro 13).

Respecto a la evaluación del trámite con la Administración pública, los desempleados la consideran mucho más complicada que los empresarios, directivos y asalariados.

Paradójicamente, y a diferencia de 1995, los emprendedores con padres que crearon una empresa, aseguran haber te-

CUADRO 13 DIFERENCIAS EN LOS PRINCIPALES OBSTÁCULOS EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DE LA SITUACIÓN LABORAL PREVIA DEL EMPRENDEDOR (Año 2001)								
PRINCIPALES OBSTÁCULOS	SITUACIÓN LABORAL DEL EMPRENDEDOR							
	Total	N.º	Empresarios Directivos	N.º	Trabajadores Asalariados	N.º	Población Desempleada	N.º
FUENTES FINANCIACIÓN								
Capital personal ahorrado	71,6%	1.º						
Negociación con entidades de crédito	54,7%	2.º						
Capital disponible de la familia	30,0%	3.º	25,0%		29,9%		30,0%	
TRAMITACIÓN ADMINISTRACIÓN								
La información es corta e imprecisa	41,8%	1.º			41,8	2.º	41,8	2.º
La gestión es lenta en el tiempo	41,2%	2.º			41,2	3.º	41,2	3.º
La cumplimentación es complicada	40,6%	3.º	38,9%	3.º	46,3%	1.º	53,3%	1.º

Nota: Señalamos las diferencias en negrita.
Fuente: *Elaboración propia.*

CUADRO 14 DIFERENCIAS EN LOS PRINCIPALES OBSTÁCULOS EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DE TENER PROGENITORES EMPRENDEDORES (Año 2001)						
PRINCIPALES OBSTÁCULOS	PROGENITORES EMPRENDEDORES					
	Regional	N.º	Sí	N.º	No	N.º
FINANCIACIÓN						
Tuvo dificultades financiación	42,4%	–	47,4%	–	39,6%	–
Solicitó una subvención pública	38,2%	–	40,4%	–	37,8%	–
<i>Fuentes financiación:</i>						
Capital personal ahorrado	71,6%	1.º				
Negociación con entidades de crédito	54,7%	2.º	54,4	2.º	55,0%	2.º
Capital disponible familia	30,0%	3.º				

Nota: Señalamos las diferencias en negrita.
Fuente: *Elaboración propia.*



COLABORACIONES

CUADRO 15 DIFERENCIAS EN LOS PRINCIPALES OBSTÁCULOS EN FUNCIÓN DE SU EXPERIENCIA EMPRESARIAL ANTES DE LOS 20 AÑOS (Año 2001)						
PRINCIPALES OBSTÁCULOS	EXPERIENCIA EMPRESARIAL ANTES DE LOS 20 AÑOS					
	Total	N.º	Sí	N.º	No	N.º
FUENTES FINANCIACIÓN						
Capital personal ahorrado	71,6%	1.º				
Negociación con entidades de crédito	54,7%	2.º				
Capital disponible familia	30,0%	3.º	34,7%	3.º	25,3%	3.º

Nota: Señalamos las diferencias en negrita.
Fuente: *Elaboración propia.*

nido más dificultades en 2001 que aquellos cuyos padres no crearon una empresa (Cuadro 14).

También, los emprendedores con padres que crearon una empresa continúan teniendo una propensión mayor a solicitar subvenciones públicas, mientras que los que no tienen padres emprendedores acu-

den en mayor proporción a la negociación con entidades de crédito.

Por último, observamos que los emprendedores con experiencia empresarial anterior a los 20 años, tienen mayor tendencia a recurrir al capital disponible de la familia que aquellos que no cuentan con ella (Cuadro 15).

8. Conclusiones

En general, y a modo de conclusión, puede decirse que son más las semejanzas que las diferencias en las motivaciones y obstáculos, entre los emprendedores murcianos de 1995 que tenían experiencia empresarial previa a crear la empresa y los que no, y que éstas últimas tienden a reducirse aún más en 2001.

No obstante, los que no tienen experiencia empresarial previa, se sienten en general más influidos por motivos económicos a la hora de tomar la decisión de crear una empresa, mientras que entre los que sí tienen experiencia empresarial, suelen primar motivos más relacionados con la oportunidad de negocio, o con aspectos psicológicos como la creatividad.

Por otra parte, los emprendedores con experiencia empresarial anterior gozan de una mayor pericia profesional y de un mayor conocimiento de las herramientas e instrumentos a su alcance para superar los obstáculos; mientras que aquellos que no poseen esa experiencia, suplen esta carencia con una mayor utilización de las entidades públicas de promoción empresarial y de las asesorías y consultorías privadas.

A continuación enumeramos las características generales de las motivaciones y obstáculos de los emprendedores murcianos y las diferencias estadísticamente significativas, en función la experiencia empresarial previa a la creación de la empresa en los años 1995 y 2001.

8.1. Motivaciones del emprendedor para crear la empresa

Características generales de los emprendedores murcianos

El motivo que más influyó en los emprendedores de la Región de Murcia,

en su decisión de crear la empresa tanto en 1995, como en 2001, fue la realización socioeconómica; situando en segundo lugar: su espíritu inquieto en 1995 y la posibilidad de aprovechar una oportunidad de negocio, en 2001.

Diferencias estadísticamente significativas en función de la experiencia empresarial del emprendedor

- *Situación laboral previa del emprendedor*

Tanto en 1995, como en 2001, la realización socioeconómica fue el principal motivo para crear la empresa para los empresarios, los directivos y los trabajadores asalariados, pero no para los desempleados, que lógicamente, señalan la situación de desempleo en primer lugar.

Los directivos y los empresarios son los que le concedieron más importancia en 1995 a la posibilidad de ser creativo, aunque estas diferencias estadísticas desaparecen en 2001 y todos en general, le conceden similar importancia.

El hecho de poder complementar una baja renta fue, lógicamente, muy poco significativo en el caso de los directivos y los empresarios, tanto en 1995 como en 2001, mientras que se convirtió en un motivo importante para llegar al autoempleo en el caso de los desempleados.

- *Progenitores emprendedores*

Ambos grupos sitúan, en 1995, la realización social y económica como el motivo más importante; pero en 2001, existe una ligera tendencia en los emprendedores cuyos padres crearon una empresa, a darle más importancia a este factor.



COLABORACIONES

Los emprendedores cuyos padres crearon una empresa sitúan como el segundo motivo que más les influyó en 1995, la tradición familiar empresarial, con una gran diferencia sobre aquéllos que no han tenido progenitores emprendedores. En 2001, continúan concediéndole mucha más importancia que los emprendedores sin padres emprendedores.

• *Experiencia empresarial antes de los 20 años*

En 1995, los emprendedores que tenían experiencia empresarial antes de los 20 años, se sintieron bastante más influidos por la tradición empresarial familiar que los que no habían tenido esa experiencia previa. En 2001, esta diferencia se confirma, aunque la influencia es de menor intensidad en ambos grupos.

En 1995 no hay diferencias significativas a la hora de decidir crear una empresa para aprovechar una oportunidad de negocio; pero en 2001 existe una tendencia en los que si tienen experiencia empresarial antes de los 20 años, a darle más importancia a este factor.

8.2. Obstáculos

Características generales de los emprendedores murcianos

Los emprendedores de 1995 y 2001 consideran que los dos principales problemas con los que se enfrentaron en el momento de crear la empresa, son: la financiación del proyecto y las tramitaciones con la administración pública.

El 32,5 por 100 de los emprendedores reconoce haber tenido dificultades con la financiación en 1995, porcentaje

que se incrementa hasta un 42,4 por 100 en 2001.

El 20,7 por 100 de los emprendedores murcianos de 1995 solicitó una subvención pública, proporción que se dobla en 2001.

Las vías de financiación más utilizadas en 1995 fueron: el capital personal y ahorrado, las negociaciones con entidades de crédito y el capital disponible de la familia; aumentando significativamente en 2001 la proporción con que los emprendedores recurren al capital ahorrado y personal, en detrimento de las otras dos vías.

Más de la mitad de los emprendedores de 1995 consideran que la gestión ante la administración pública fue lenta y, en menor medida, que la información era corta e imprecisa y la cumplimentación complicada. En 2001 todavía consideran, en mayor proporción, que la cumplimentación necesaria era complicada.

Siete de cada diez personas que crearon una empresa en 1995 o en 2001, conocían la existencia de entidades públicas de promoción empresarial, pero aún así, sólo el 17,2 por 100 en 1995 y el 31,8 por 100 en 2001, las utilizaron; mostrándose satisfechos por sus servicios menos de un tercio de los emprendedores que las utilizaron en ambos años.

Por otra parte, 8 de cada 10 emprendedores requirieron los servicios de asesorías/consultorías privadas en 1995 y el 74 por 100 se mostraba satisfecho con sus servicios; proporciones que se reducen significativamente en 2001, tanto en su utilización, como en la valoración del servicio.

La razón principal de la insatisfacción de los emprendedores de 1995 por los servicios de asesoría/consultoría empresarial, públicos y privados, fue la lentitud en la gestión; mientras que en 2001, los emprendedores consideran como princi-



COLABORACIONES

pal razón: la escasa ayuda en la gestión práctica para crear la empresa.

Diferencias estadísticamente significativas en función de la experiencia empresarial del emprendedor

- *Situación laboral previa del emprendedor*

Tanto los empresarios y directivos, como los trabajadores asalariados, conceden mucha menos importancia que los desempleados, en 1995, al problema de la contratación del personal adecuado. En 2001, sin embargo, no aparecen diferencias significativas entre los grupos por su situación laboral.

En la utilización del capital disponible de la familia para financiar el proyecto, no existen diferencias en 1995; pero sí en 2001, donde los empresarios, los directivos y los asalariados, acudieron en menor proporción a esta vía.

Los desempleados, lógicamente, son los que más se aprovecharon en 1995 de los servicios de asesoramiento de las entidades públicas de promoción empresarial y los que más satisfechos se muestran por los servicios. En 2001, no hay diferencias significativas en la utilización de las entidades públicas, ni en la satisfacción de sus servicios.

- *Progenitores emprendedores*

Aún cuando los emprendedores sin padres emprendedores reconocen una mayor dificultad a la hora de buscar la financiación necesaria en 1995; en 2001 esta tendencia se invierte y son los que tienen padres emprendedores los que reconocen haber tenido más dificultades.

La diferencia en la utilización de las

subvenciones públicas entre los dos grupos de emprendedores es muy pequeña en 1995; pero, sin embargo, en 2001, esta diferencia se acentúa algo más, a favor de los emprendedores con progenitores emprendedores.

En el 95 no aparecen diferencias significativas a la hora de acudir a las vías de financiación del proyecto; pero en 2001, los emprendedores sin padres emprendedores presentan, ligeramente, una mayor tendencia a negociar con los bancos y entidades de crédito.

A la hora de superar los obstáculos, los emprendedores con progenitores que no crearon una empresa, acudieron con mayor facilidad a consultorías privadas en 1995. En 2001, en cambio, no aparecen diferencias estadísticamente significativas entre los dos grupos.

- *Experiencia empresarial antes de los 20 años*

Los emprendedores con experiencia empresarial antes de los 20 años sí reconocen haber acudido con mayor asiduidad a las subvenciones públicas en 1995. En 2001, sin embargo, no hay diferencias significativas entre los dos grupos.

En el 95 no hay ninguna diferencia significativa a la hora de utilizar el capital disponible de la familia para financiar el proyecto. En 2001, sin embargo, los emprendedores con experiencia empresarial anterior a los 20 años confirman una mayor tendencia a recurrir al capital disponible de la familia, que aquéllos que no la tienen.

Bibliografía

1. ARIZA, J. A. y MOLINA, H. (1999): «Aspectos determinantes del perfil del emprendedor», *Iniciativa emprendedora y empresa familiar*, nº. 18, Madrid.



COLABORACIONES

2. AUDRETSCH, D. B. (2002): *Entrepreneurship: a survey of the literature*. Institute of development strategies. Indiana University and Centre of Political Policy Research (CEPR), London.
3. BARREDO ARDANZA, I. y LLORENS URRUTIA, J. L. (1993): «Diferencias y similitudes entre las PYMEs españolas y las europeas», *Economía Industrial*, págs. 199-129, Madrid.
4. BATES, T. (2001): *Financing the development of Urban Minority communities: Lessons of History*. Paper presented at the Federal Reserve System's Second Community Affairs Conference, Changing Financial Markets and Community Development. April 2002.
5. CÁMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ESPAÑA; Fundación INCYDE (2001): *La creación de empresas en España. Análisis por regiones y sectores*, Servicios de Estudios de las Cámaras de Comercio y Fundación INCYDE, Madrid.
6. CASKEY, J. (2001): *Reaching Out to the Unbanked*. Paper presented at the Federal Reserve System's Second Community Affairs Conference, Changing Financial Markets and Community Development, April 2002.
7. COLINO, J. (2001): *Estructura económica de la Región de Murcia*, 1ª ed, Cívitas ediciones S.L, Madrid.
8. COLINO, J. y ESTEBAN, M. (2003): *La Región de Murcia en el crecimiento económico español 1986-2001*, 1ª ed, 1ª imp, Servicio de estudios del Colegio de Economistas de la Región de Murcia, Murcia.
9. COLLINS, O. F.; MOORE, D. G. y UNWALLA, D. B. (1964): *The enterprising man*. East Lansing, MI Graduate School of Business, Michigan State University, USA.
10. COM (2000): *The European Observatory for SME: Sixth report*, KPMG Consulting, EIM Business And Policy Research y ENSR, Oficina de publicaciones de las Comunidades europeas, Luxemburgo.
11. COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. COM (2003): *Libro verde. El espíritu empresarial en Europa*, Bruselas.
12. CRANT, J. M. (1996): «The Proactive Personality Scale as a Predictor of Entrepreneurial Intentions», *Journal of small Business Management*, pp. 42-49, Northridge.
13. DAVIDSSON, P. y HONIG, B. (2002): «The role of social and human capital among nascent entrepreneurs», *Journal of Business Venturing*, Virginia.
14. DE CASTRO, J.; PISTRUI, J.; CODURAS, A.; COHEN, B. y JUSTO, R. (2002): *Informe Ejecutivo 2001. GEM España*, Cátedra Najeti, Instituto de Empresa, Madrid.
15. EUROPEAN OBSERVATORY FOR SMES (1995): *Third Annual Report*, Netherlands.
16. EUROPEAN OBSERVATORY FOR SMES (2000): *Sixth Annual Report*, Netherlands.
17. GÁMIR, L. (2002): *Horizontes de la economía de la Región de Murcia*, 1ª ed, 1ª imp, International Technical & Financial Institute, Madrid.
18. GARTNER, W. B. (2002): «Are entrepreneurs different than others?». Arsprapport 2001/2002-Center for Smavirksomhedsforskning, P.R. Christensen, P.V. Freytag and L.F. Toftild. Kolding, Syddansk Universitets trykkeri, págs. 11-15.
19. GIMENO, J.; FOLTA, T.; COOPER, A. y WOO, C. (1997): «Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming Firms», *Administrative Science Quaterly*, vol. 42, pp. 750-783.
20. HESHMATI, A. (2001): «On the growth of Micro and Small Firms: Evidence from Sweden», *Small Business Economics*, vol. 17, nº 3, págs. 213-228, Netherlands.
21. HOHTI, S. (2000): «Job flows and job quality by establishment size in the finish manufacturing sector, 1980-1994», *Small Business Economics*, vol. 15, nº 4, págs. 265-281, Netherlands.
22. IKEI (1997): *Dinámica empresarial en Navarra: 1990-1995*, Departamento de economía y Hacienda. Gobierno de Navarra, Pamplona.



COLABORACIONES

23. ISUSI, I. (1999): *Las Pymes en Guipuzkoa*, IKEI, Economía Bilduma/colección economía: Fundación Kutxa, Bilbao.
24. KETS DE VRIES, M. F. R. (1996): «The anatomy of entrepreneur: Clinical Observations», *Human Relations*, Vol. 49, N.7, pp. 853-883, USA.
25. KOH, H. C. (1996): «Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics», *Journal of Managerial Psychology*, vol. 11, págs. 12-25, London.
26. KRAUSS, G. y STAHLECKER, T. (2001): «New biotechnology firms in Germany: Heidelberg and the BioRegion Rhine-Neckar Triangle», *Small Business Economics*, vol. 17, págs. 143-153, Netherlands.
27. KRUEGER, N. (1993): «Growing up entrepreneurial: Developmental consequences of exposure to entrepreneurship», *Academy of Management Best Papers Proceedings*, pp. 80-84.
28. LAFUENTE, A. y SALAS, V. (1989): «Types of Entrepreneurs and firms: The case of New Spanish Firms», *Strategic Management Journal*, Vol. 10, pp. 17-30, North Carolina.
29. LLORENS, F. C. y GÓMEZ, E. M. (1997): «La creación de empresas en Andalucía: motivaciones y obstáculos», I Congreso de Ciencia regional de Andalucía: Andalucía en el umbral del siglo XXI, Jerez de la Frontera.
30. McCLELLAND, D. C. (1961): *The achieving society*. Ed. Guadarrama, Madrid.
31. RUBIO LÓPEZ, E.; CORDÓN POZO, E.P y AGOTE MARTÍN, A. (1999): «Actitudes hacia la creación de empresas: un modelo explicativo», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº. 3, págs. 37-52, Vigo.
32. SANCHÍS PALACIO, J. M. y REDONDO CANO, A. (1997): «Actitudes hacia la creación de empresas: un estudio empírico aplicado a los estudiantes de relaciones laborales de la Universidad de Valencia», II Jornadas Nacionales sobre la enseñanza en las relaciones laborales. Salamanca.
33. SEGARRA, A. (2002): «Creación y supervivencia de empresas», XVII Jornadas de Alicante sobre economía española, Alicante.
34. SHAPERO, A. (1971): *An action program for entrepreneurship: the design of action experiments to elicit technical company formation in the Ozarks Region*, University of Austin, Texas.
35. SORIANO, E. (2001): *Evolución del tejido empresarial en la Región de Murcia. (1996-2000)*, Consejería de Economía y Hacienda de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia, Murcia.
36. STEVENSON, L. (1999): «A perspective on entrepreneurship», en Shalman, W; Stevenson, H.; Roberts, M; Bride, He entrepreneurial venture, Harvard Business School Press, 2nd edition, pp. 7-22, Boston.
37. URBANO, D. y VECIANA, J. M. (2001): «Marco institucional formal de la creación de empresas en Cataluña: oferta y demanda de servicios de apoyo», Documento de Trabajo nº 2001/9, Presentado en el XI Congreso Nacional de ACEDE, Barcelona.
38. VALERO, J. L. (1993): «La pequeña y mediana industria de Aragón y el perfil de sus emprendedores», Centro europeo de Empresas e Innovación de Aragón, Instituto Aragonés de Fomento, Zaragoza.
39. VECIANA, J. M. (1999): «Creación de empresas como programa de investigación científica», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 8, N. 3, pp. 11-35, Vigo.



COLABORACIONES