

# LA CONTRIBUCIÓN DE UNA SGR AL EMPRENDIMIENTO DE MUJERES: EL CASO DE AVALMADRID

Cristina Figueroa Domecq, [cristina.figueroa@urjc.es](mailto:cristina.figueroa@urjc.es), Universidad Rey Juan Carlos

Concepción de la Fuente Cabrero, [concepcion.delafuente@urjc.es](mailto:concepcion.delafuente@urjc.es), Universidad Rey Juan Carlos

Mónica Segovia Pérez, [monica.segovia@urjc.es](mailto:monica.segovia@urjc.es), Universidad Rey Juan Carlos

## RESUMEN

La mujer aumenta su peso en el emprendimiento nacional e internacional, año tras año. España presenta una situación muy similar al de resto de países europeos, con el 37% de los proyectos de emprendimiento puestos en marcha por mujeres. La idiosincrasia de las empresas puestas en marcha por mujeres las caracteriza por un especial interés en el sector servicios y una menor financiación externa. Estos datos muestran la importancia de apoyar las iniciativas empresariales de las mujeres, con actividades de financiación especialmente dirigidas a ellas y adaptadas a sus necesidades específicas.

El objetivo de la presente comunicación es, por tanto, analizar el emprendimiento a través de un instrumento de apoyo a la financiación de las PYME, como es el caso de una SGR, y en concreto de AVALMADRID; y su incidencia en proyectos empresariales liderados por mujeres. Se trata de un estudio de caso que analiza y evalúa un programa concreto que da respuesta a las necesidades específicas de la mujer para el acceso a la financiación.

Las conclusiones principales de la investigación muestran como la mujer se centra en el sector servicios, mientras que los hombres desarrollan con más frecuencia proyectos relacionados con el Comercio y Restauración. Asimismo, los análisis realizados a partir del estudio de caso de AVALMADRID SGR permiten confirmar la importancia de desarrollar políticas activas que fomenten el emprendimiento de la mujer.

**PALABRAS CLAVE:** Emprendimiento, Género, Sociedad de Garantía Recíproca, Financiación de PYMES, Aval.

## ABSTRACT

Women increases their weight in national and international entrepreneurship, year after year. Spain has a very similar situation to that of other European countries, with 37% of enterprise projects implemented by women. The idiosyncrasy of the companies launched by women are characterized by a special interest in the services sector and less external finance. These facts show the importance of supporting women's entrepreneurship, financing activities specifically targeted at them and adapted to their specific needs.

The aim of this paper is, therefore, to analyze entrepreneurship through a specific tool to support the SMEs financing, SGR, and in particular Avalmadrid,. This is a case study that analyzes and evaluates a specific program created for women by Avalmadrid that addresses specific needs of women for financing access.

The main research findings show how women focus on the service sector, while men tend to develop projects related to trade and restaurants. Likewise, the analyze undersook in Avalmadrid confirm the importance of active policies to promote women's entrepreneurship.

**KEY WORDS:** Entrepreneurship, Gender, Reciprocal Guarantee Societies, SMEs funding, Secured Loans.

## **1. INTRODUCCIÓN**

La mujer es menos emprendedora que el hombre, pero su participación crece año tras año. La participación de la mujer presenta una idiosincrasia concreta y se enfrentan a otras problemáticas. En este sentido, cabe destacar el mayor interés en las actividades económicas del sector servicios y la menor solicitud de financiación externa. Es por ello que consideramos interesante analizar la actividad emprendedora de las mujeres desde la perspectiva de alguno de los instrumentos de financiación de las PYME existentes en el mercado.

El objetivo de la presente comunicación es, por tanto, analizar el emprendimiento a través de un instrumento de apoyo a la financiación de las PYME, como es el caso de una SGR, y en concreto de AVALMADRID; y su incidencia en proyectos empresariales liderados por mujeres.

La elección de AVALMADRID se debe a su proximidad geográfica, opera en la Comunidad de Madrid y en todo tipo de sectores, y al hecho de que en el año 2005 pusieron en marcha un programa de financiación para mujeres emprendedoras, con la creación un departamento específico de mujeres que estuvo en funcionamiento durante 3 años.

## **2. LA MUJER EMPRENDEDORA**

La crisis actual requiere grandes dosis de esfuerzo y, sobre todo, innovación. La innovación forma parte de nuevos productos, nuevas formas de producción y comercialización pero, ante todo, nuevas formas de pensar. La mujer, desde su posición estereotipada y, cuando menos, limitada, presenta características diferenciadas respecto al hombre en su posicionamiento en puestos directivos y en la puesta en marcha de nuevas empresas. Ciertos estudios hablan sobre diferentes estilos de liderazgo, otros hablan de características diferenciadas de sus empresas, incluso se habla del especial énfasis que hacen las mujeres en la creación de redes de contactos y redes sociales (Greeve y Salaf, 2003); características con gran influencia en la dirección y creación de empresas.

La creación y el desarrollo de nuevas empresas contribuye decisivamente a lograr el deseado desarrollo económico y social, dado que permite incrementar el nivel de empleo, impulsar la innovación y mejorar la competitividad (Acs et al., 2006). De hecho, según García et al. (2010: 31), diversas teorías sobre la evolución industrial vinculan la actividad emprendedora de los países con su grado de desarrollo económico (Jovanovic, 1994; Ericson y Pakes, 1995; Audretsch, 1995; Klepper, 1996); y estudios empíricos más recientes, como los de Hart y Hanvey (1995) en Reino Unido, Callejón y Segarra (1999) en España, Reynolds (1999) en Estados Unidos, Fölster (2000) en Suecia, y Audretsch y Fritsch (2002) en Alemania, entre otros, confirman que cuanto mayor sea la tasa de creación de nuevas empresas de un país, mayor será su nivel de crecimiento económico.

La mujer debe tomar un papel activo en el emprendimiento, al presentar soluciones innovadoras a problemas recurrentes. Los estudios realizados sobre la creación de empresas, tanto a nivel internacional como nacional, coinciden en señalar que, a pesar de que el número de empresas creadas por mujeres se ha incrementado de forma importante en los últimos años, es patente su menor participación en el trabajo por cuenta propia (Brush et al. 2006 y Álvarez y Otero, 2007).

El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) examina la actividad emprendedora en más de setenta países y demuestra que, en todos ellos, el ratio entre el porcentaje de mujeres y hombres emprendedores es significativamente desfavorable en términos de participación femenina (Navarro et al. 2010: 6). Aún así, afirman que son una de las poblaciones que mayor porcentaje de crecimiento presentan a la hora de crear

empresas y sigue sin existir una investigación acorde con su importancia.

En lo que respecta a España, el informe ejecutivo de GEM, le otorga una posición discreta, en cuanto a la participación femenina en la actividad emprendedora, del año 2009, con un índice del 3,88%. Si bien, es necesario tener en cuenta que la crisis, en pleno auge dicho año, ha afectado mucho a este colectivo. España, a pesar del retroceso sufrido de las iniciativas femeninas por causa de la crisis, está situada en un grupo favorable de Europa, con un 37,4% de mujeres emprendedoras, diferencias que se alinean con la media global.

En el gráfico 1 se observa como el gran crecimiento de la aportación de la mujer al emprendimiento español, se ve enormemente afectada en el año 2009.

**Gráfico 1. Contribución de la mujer y del hombre a la tasa de actividad emprendedora total en España, 2005-2009**



Fuente: elaboración propia a partir de Navarro et al. 2010.

El Instituto Nacional de Estadística facilita datos que permiten comparar información a nivel nacional y de la Comunidad de Madrid, objetivo geográfico de la presente ponencia. En la tabla 1 se observa como la situación de la mujer en la Comunidad de Madrid, es ligeramente más negativa, aunque la tendencia es similar.

**Tabla 1. Número de empresarios y miembros de cooperativas, 2009.**

|                | España |        | Comunidad de Madrid |        |
|----------------|--------|--------|---------------------|--------|
| <b>TOTAL</b>   | 3524,2 | 100%   | 387,7               | 100%   |
| <b>Hombres</b> | 2430   | 68,67% | 273,5               | 70,91% |
| <b>Mujeres</b> | 1104,1 | 31,33% | 112,2               | 29,09% |

Fuente: elaboración propia a partir datos INE.

Las variables que explican el desarrollo y en interés por el emprendimiento pueden explicar, a su vez, las razones de una menor presencia de la mujer emprendedora en el caso de España. La totalidad de los trabajos consultados (Navarro et al. 2010; Hughes, 2003; Álvarez y Otero, 2007; Bruschi et al. 2009; Pinillos, 2010:38; Bourne, 2009; Moriano, 2005; García et al. 2010) relacionan la actividad emprendedora con factores contextuales (aspectos económicos, sociales, políticos, financieros, legislativos, entre otros); valores personales o demográficas de los emprendedores (sexo, la edad, el nivel de educación, el capital humano, el capital social, las redes sociales, el estatus laboral, etc.); y, por último, factores cognitivos o de percepción (auto-confianza, el

reconocimiento de oportunidades, el nivel de tolerancia al riesgo y otros).

Las mujeres y los hombres se ven influenciados de diversa manera por los factores anteriormente mencionados. Las mujeres se ven más afectadas por la presión de las personas que son importantes para ellas, en su decisión de desarrollar su carrera profesional a través del autoempleo. Por el contrario, la formación de la intención emprendedora en los hombres está fuertemente ligada a los factores personales, especialmente al desarrollo del control percibido o autoeficacia emprendedora (Moriano, 2005).

Asimismo, el crecimiento del autoempleo, que se viene experimentando durante las últimas décadas, es considerablemente mayor entre las mujeres que entre los hombres. A la hora de explicar este fenómeno se han propuesto básicamente dos tipos de argumentos (Hughes, 2003). El primero hace referencia a la creciente iniciativa voluntaria de las mujeres a entrar en el autoempleo con el fin de disfrutar de una mayor independencia y flexibilidad mientras que el segundo, por el contrario, habla de una necesidad de escapar de situaciones de precariedad a las que han llegado en el empleo por cuenta ajena debido a las continuas reestructuraciones y cambios ocurridos en los mercados de trabajo actuales (Álvarez y Otero, 2007: 149).

Especial interés tiene el Modelo de las 5 M's desarrollado por Brush et al. (2009). Sobre la base del modelo de las 3 M's (Bates et al. 2007), en el que se destaca la importancia del acceso a los mercados (Market), dinero (Money) y capacidades de gestión (Management), se añaden otras dos de suma importancia. Es el caso de la estructura familiar (Motherhood) y el entorno económico, político y social de apoyo a la mujer emprendedora (Meso/Macro environment). En este modelo se debería resaltar un aspecto, incluido en el Entorno, pero de suma importancia: la cultura. Según Pinillos (2010), *hasta la última década del siglo XX no habían sido muchos los trabajos que analizaron la relación entre valores culturales y actividad emprendedora. Actualmente, la investigación ha ahondado en este tema y se ha encontrado evidencia empírica de que las diferencias en los ratios de creación de empresas están relacionadas con las diferencias culturales* (Pinillos, 2010).

En todos y cada uno de los modelos analizados, son dos los ámbitos básicos de consideración: el personal y el ambiental, ambos directamente relacionados. Asimismo, dichos modelos ponen de manifiesto que el análisis del papel de la mujer en la puesta en marcha de empresas no debe ser lineal, no debe limitarse a la evaluación de las diferencias entre hombres y mujeres (Brush et al. 2009, Bourne, 2009), debe tratar de recoger el complejo sistema de relaciones que se deben poner en marcha. En definitiva, la literatura reconoce que la capacidad para emprender es un fenómeno multidimensional, que abarca un abanico bastante amplio de disciplinas como la economía, la psicología y la sociología, entre otras (Gartner, 1990). (en García et al. 2010).

Una de las 5 M's es el dinero (Money). Ya en la reunión inicial con AVALAMADRID se hizo referencia a la importancia de las restricciones que siente la mujer a la hora de acceder a la financiación, como razones para recurrir a sistemas alternativos de préstamo.

Las restricciones de capital han sido uno de los factores que habitualmente se ha señalado como determinantes de la probabilidad de tener un negocio propio (Dunn y Holtz- Eakin, 2000; Johansson, 2000; Blanchflower y Oswald, 1998). El argumento planteado es que puede haber individuos que, aun queriendo establecerse por su cuenta, no pueden hacerlo debido a la falta de recursos financieros. Por lo tanto, cabría esperar que en la medida en que las restricciones de capital sean menores, mayor sea la probabilidad de que un trabajador lo sea por cuenta propia (Álvarez y Otero, 2007).

Tradicionalmente se ha esgrimido el argumento de que la mujer tiene menos posibilidades de acceso a este tipo de financiación. Ello ha sido y es así dependiendo del marco legal de las naciones, del trasfondo cultural

y del estatus socio-económico y profesional del propio colectivo femenino, pues en la mayoría de sociedades, ha existido, y en algunas todavía existe, un desfase en la incorporación de la mujer al mundo laboral, lo cual ha limitado su disposición de recursos en general. La situación está cambiando rápidamente y no hay duda de que se avanza en creación de canales específicos para ayudar a la mujer emprendedora, así como en la igualdad en el trato en las instituciones financieras, si bien, la menor disponibilidad de recursos tradicional en este colectivo puede condicionar la consecución de préstamos por no poder aportar las garantías requeridas, más que por el hecho de ser mujer (Navarro et al, 2010)

Tradicionalmente, los investigadores han considerado que las mujeres eran discriminadas o recibían un trato desigual por parte de las instituciones financieras, y que esta discriminación estaba basada en una visión anticuada de los roles de género (Goffee y Scase, 1983; Hisrich y Brush, 1984). Sin embargo, revisando la literatura más reciente sobre género y financiación, lo que se desprende de la misma es que no parece haber discriminación directa por parte de las entidades financieras (Buttner y Rosen, 1988) aunque invariablemente las mujeres acaban teniendo menor acceso a financiación externa (Navarro et al. 2010).

El estudio de Navarro et al. 2010, basado en datos del Proyecto GEM para 2009, indica que los resultados muestran una menor financiación de los negocios llevados por mujeres que por hombres, pero que no necesariamente tienen por qué deberse a razones de género. Las principales razones esgrimidas son, en primer lugar que, por término medio, los negocios puestos en marcha por mujeres necesitan menos financiación que los de los hombres (ver tabla 2). La evolución desde 2005 indica que el principal sector de actividad en que participan ambos sexos a lo largo del período 2005-2009, es el orientado a consumo, pero la proporción de emprendedoras es siempre superior todos los años, agudizándose notablemente el año 2009, en que la mujer demuestra menos interés, o arriesga menos, o halla más obstáculos que el hombre para emprender en los sectores transformador y extractivo. Como consecuencia, existen diferencias contrastables entre hombres y mujeres, en lo que a aportación de capital se refiere, ya que las mujeres inician su actividad con menor capital (Díaz et al. 2010).

**Tabla 2. Capital semilla mediano necesario para la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras en España, en función del género y sector principal, 2009**

| <b>EMPRENDEDOR</b> | <b>SECTOR</b>        | <b>CAPITAL MEDIANO EN €</b> |
|--------------------|----------------------|-----------------------------|
| Hombre             | Extractivo           | 200.000                     |
|                    | Transformados        | 30.000                      |
|                    | Servicios a empresas | 30.000                      |
|                    | Orientado a consumo  | 50.000                      |
| Mujer              | Extractivo           | 46.000                      |
|                    | Transformados        | 18.000                      |
|                    | Servicios a empresas | 12.000                      |
|                    | Orientado a consumo  | 30.000                      |

Fuente: Elaboración propia a partir de Navarro et al. (2010).

Asimismo, tienden a solicitar menos préstamos personales, de nuevo, debido a las menores necesidades de capital de sus negocios. Según datos de GEM 2009 el 33,9% de las mujeres solicita financiación externa, frente al 36,5%. Los hombres acceden en porcentaje mayoritario a préstamos bancarios (74,7%) que las mujeres (65,8%), mientras que las mujeres acceden a mayores ayudas de familiares y amigos (14% frente al 11,2% de los hombres).

Otras barreras estructurales, citadas por Navarro et al. (2010), y relacionadas con la financiación, son la experiencia previa de la emprendedora y su riqueza personal (es decir, su capacidad para presentar garantías que

avalen el préstamo). Las mujeres ven limitado su acceso a puestos directivos, lo cual influyen negativamente en su posibilidad de acceso a financiación externa

La encuesta realizada por Navarro et al. (2010) sobre la resistencia por parte de las propias mujeres a solicitar fondos, resalta que se debe a dos son las posibles causas. En primer lugar, algunas mujeres estiman que su solicitud será denegada (el 13,1%), algo menos frecuente en el caso de los hombres (el 8,8%). Asimismo, se observa que existe mayor proporción de mujeres empresarias que prefieren no tener deudas para mantener el control de su negocio, lo cual concuerda con varias investigaciones que aseguran que los emprendedores utilizan más deuda que las emprendedoras (Greene et al., 2003).

En definitiva, la mujer se encuentra en una posición de desventaja a la hora de afrontar el emprendimiento. Muchas son las variables que influyen y la financiación tiene un especial impacto, tanto en España como en otros países.

### **3. PAPEL DE LAS SGR EN LA FINANCIACIÓN DE LA PYME**

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) tienen mayores dificultades que las grandes compañías para conseguir recursos financieros, así como una alta dependencia de las entidades crediticias para la financiación de sus proyectos empresariales, habitualmente son éstas la fuente más importante de obtención de recursos ajenos, dada su falta de acceso al mercado de capitales. No obstante lo anterior, la consecución de los mismos no está exenta de dificultades, especialmente en operaciones a largo plazo como consecuencia de la falta de garantías, el escaso poder de negociación con los intermediarios financieros y los problemas derivados de las asimetrías de información.

Las restricciones y exigencias de garantías en las operaciones a largo plazo vienen motivadas por las propias circunstancias en las cuales desarrolla su actividad el sector financiero, caracterizado por ser uno de los más regulados. Además de las legislaciones nacionales o las directivas de ámbito comunitario en los países de nuestro entorno, existen normas internacionales, como los acuerdos de Basilea, que determinan la necesidad de recursos propios para las entidades de crédito. En estas normativas se da gran importancia a la calificación de los activos, penalizando con mayores necesidades de recursos propios los riesgos asumidos sin garantía real. En definitiva, la calidad y el valor de la garantía influyen en los estados financieros de las entidades crediticias y condicionan sus políticas de concesión de préstamos (De la Fuente, 2007).

Estas dificultades se agravan cuando se trata de conseguir financiación para los nuevos proyectos empresariales. La evaluación de los mismos es más complicada al no existir un historial previo para realizar un diagnóstico financiero, el análisis de la entidad crediticia debe basarse en expectativas futuras, lo cual se suele traducir en la denegación, o en la solicitud de mayores garantías por parte de la entidad financiera.

Con el fin de dar solución a estos problemas y mejorar la eficiencia de los mercados de crédito se han articulado los sistemas de garantía, cuya función básica en la economía es conseguir el acceso al crédito de la PYME, a través de los préstamos avalados, en condiciones aceptables y similares a las de las grandes empresas. Durante el siglo XX los sistemas de garantías se han desarrollado en todo el mundo (Pombo y Herrero 2003) y se han configurado en muchos casos como canales institucionalizados integrados en el circuito crediticio, es decir, bajo la supervisión de la autoridad financiera. Las Administraciones Públicas han participado en el proceso, dado su interés en fomentar el crecimiento y la creación de empresas y, por ende, del empleo. En este sentido, se ha ido extendiendo una “alianza” entre administraciones públicas, entidades financieras y empresas, para lograr un

flujo de crédito aceptable a las PYME, a través de sistemas de garantías que combinan la iniciativa y el capital privado con el capital público.

### **3.1. CONFIGURACIÓN DEL SECTOR EN ESPAÑA**

En España el sistema se articula a través de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), siendo uno de los más elaborados y mejor reglamentados de Europa (AECHEM, 2004). Cuenta con 23 sociedades en funcionamiento, la mayoría son multisectoriales y operan en su Comunidad Autónoma de origen (tres de ellas tienen carácter sectorial y desarrollan su actividad en el ámbito estatal). Su objeto social es avalar a pequeñas y medianas empresas, fundamentalmente en operaciones de préstamo a largo plazo, entre los cuales se incluyen los destinados a la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales.

El modelo español está dentro del denominado modelo mutual-asociativo, es decir, las PYME son socios de la SGR, participan en el capital y se relacionan directamente con ella en el momento de solicitar el aval. Son sociedades de capital variable, responsabilidad limitada y con personalidad jurídica propia. La SGR avala a la PYME ante la entidad financiera por la totalidad del préstamo, realiza el estudio y seguimiento de la operación, cobrando por ello una pequeña comisión. Cubre la gestión de la morosidad y del fallido en caso de impago de la empresa, su garantía frente a la entidad crediticia es, por tanto, líquida e inmediata .

Las sociedades cuentan con el reafianzamiento automático y gratuito de la empresa pública CERSA que cubre entre el 30% y el 75% del riesgo de la SGR. Esta sociedad dispone a su vez de la cobertura del Fondo Europeo de Inversiones en un porcentaje de los riesgos asumidos por ella. La Administración del Estado coopera en el desarrollo el sistema a través de CERSA.

Las Comunidades Autónomas apoyan el sistema de garantías participando en el capital social de las SGR que tienen ámbito autonómico y realizando aportaciones al fondo de provisiones técnicas. En ciertos casos, subvencionan también el coste del aval. Coexisten además sociedades de ámbito nacional y sectorial, como es el caso de TRANSAVAL SGR, FINANZAS Y SERVICIOS FINANCIEROS SGR y AUDIOVISUAL AVAL SGR, que operan en los sectores del transporte, juego y ocio y audiovisual respectivamente.

En algunas Comunidades las SGR disponen de reafianzamientos autonómicos que complementan hasta el 75% los riesgos no cubiertos por CERSA. También se han puesto en marcha programas especiales de apoyo a determinados sectores a través de la creación de fondos de provisiones técnicas específicos, con la finalidad de absorber una parte de los riesgos de la SGR, por ejemplo, emprendedores, I+D+I, empresas de base tecnológica o mujeres empresarias. Este es el caso de AVALMADRID, que ha contado no sólo con programas y fondos para emprendedores, sino específicamente para mujeres empresarias, de ahí el interés en analizar el caso de esta SGR

## **4. APOYO AL EMPRENDIMIENTO EN AVALAMADRID (PERÍODO 2005-2010)**

AVALMADRID SGR opera en la Comunidad de Madrid desde 1985. A lo largo de estos años ha avalado a 11.352 empresas lo que ha supuesto la formalización 36.973 avales por una cifra de 1.368 millones de euros a 31 de diciembre de 2010. Ha participado en la creación de 3.225 empresas, que representa el 28% de la totalidad de las empresas a las que ha financiado. La contribución al empleo ha sido de 7.030 nuevos puestos de trabajo.

En los últimos años han tenido incluso determinados programas desarrollados en colaboración con la Comunidad Autónoma de Madrid para potenciar la actividad emprendedora, y específicamente han dispuesto de

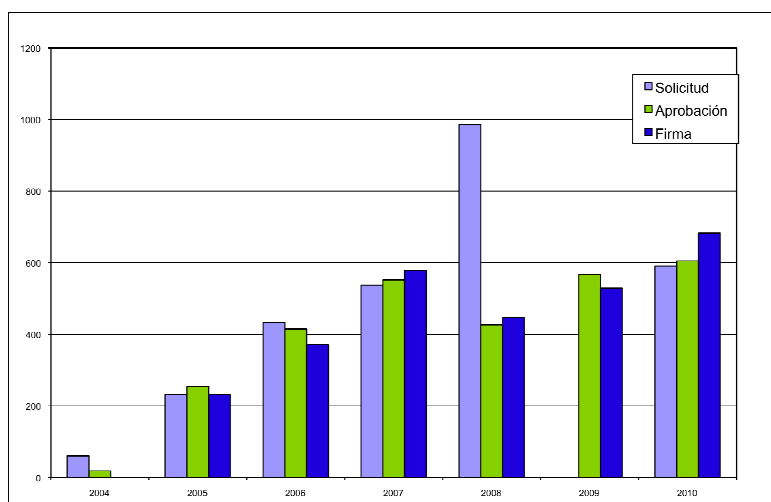
Fondos específicos destinados a facilitar la financiación de nuevos proyectos empresariales llevados a cabo por mujeres. Con este objetivo creó el Departamento de Mujeres Emprendedoras de AVALMADRID SGR para facilitar una financiación adecuada a las empresas de mujeres, prestando todo el asesoramiento que pudieran requerir. Cabe destacar que la decisión sobre su creación surge de una carencia detectada en el sector respecto a la insuficiencia, e incluso, imposibilidad de acceso a la financiación para proyectos empresariales liderados por la mujer. Durante los casi 3 años de funcionamiento que estuvo en marcha realizó una labor de divulgación, acercamiento y colaboración con distintas Asociaciones de Mujeres, Instituciones y Universidades (por ejemplo Banco Mundial de la Mujer, UATAE, ASEME, Fundación mujeres, entre otras) firmando convenios de colaboración. Como se verá en los siguientes apartados, su actividad ha tenido un impacto muy positivo en el emprendimiento de las mujeres.

#### 4.1. EVOLUCIÓN DE LOS AVALES PARA EMPRENDEDORES ENTRE 2004-2010

Se comienza el análisis con el estudio general sobre la evolución de los avales a emprendedores en el período 2004-2010 financiados por AVALMADRID SGR. Para realizar la investigación exploratoria se ha contado con la base de datos real de los proyectos financiados por dicha SGR como fuente de información secundaria. A partir de ella, se han realizado análisis univariados (distribución de frecuencias, medidas de tendencias central y de dispersión); y bivariados (tablas de contingencia y Anovas) para descubrir las posibles asociaciones por género.

Durante todo el periodo analizado AVALMADRID SGR han financiado un total de 2.841 proyectos para emprendedores, lo que supone el 88% (sobre las 3225) de las empresas de nueva creación en las que ha apoyado, lo que indica que las acciones llevadas a cabo han sido relevantes en el impulso a la creación de empresas. Las actividades empresariales por excelencia desarrolladas por los emprendedores durante el período han sido las relacionadas con el Comercio y Venta y los Servicios en general. Asimismo, tal y como puede apreciarse en el gráfico que compara las solicitudes recibidas, los proyectos aprobados y los proyectos firmados, en el año 2008 se produjo un incremento en el número de solicitudes, posiblemente como efecto de la crisis, y el año 2010 concentró el mayor número de operaciones firmadas (ver gráficos 2 y 3).

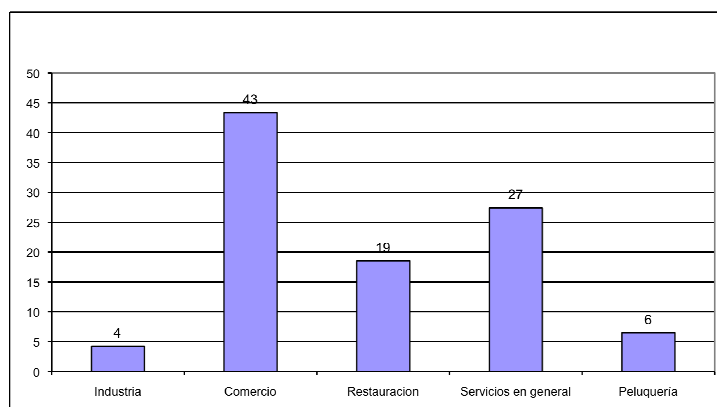
**Gráfico 2. Evolución de los avales para emprendedores: comparación entre solicitudes, aprobados y firmados.**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Avalmadrid.



**Gráfico 3. Actividades desarrolladas por los emprendedores (%)**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Avalmadrid.

La cuantía total de proyectos financiados ha sido de 163.418.157 millones de euros y la inversión inducida ha sido de 260.594.739€. Su contribución de empleos fue de 9.410 puestos. Analizados todos los proyectos empresariales presentados en el período, el importe medio solicitado ha sido de 60.198 millones de euros, situándose la mitad de los proyectos en una cuantía de 32.000 €. Como se puede ver en la tabla 3, el importe financiado se situó, en media, en 57.542€, aunque la mitad de los proyectos, la financiación final fue de 32.000 €. Tal y como cabría esperar existe correlación entre el importe aprobado y el importe finalmente financiado. La inversión inducida media es de 91.726 €, siendo la mediana de 41.000 millones de euros.

**Tabla 3. Resumen Estadístico sobre los Importe totales Solicitados, Financiados y la Inversión total Inducida en el período 2004-2010**

|             | <b>Importe Solicitado</b> | <b>Importe Financiado</b> | <b>Inversión Inducida</b> |
|-------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Media       | 60.198                    | 57.542                    | 91.726                    |
| Mediana     | 32.000                    | 30.000                    | 41.006                    |
| Moda        | 60.000                    | 60.000                    | 0                         |
| Desv. típ.  | 76.749                    | 69.145                    | 192.164                   |
| Mínimo      | 1.500                     | 1.500                     | 0                         |
| Máximo      | 1.000.000                 | 598.000                   | 4.107.504                 |
| Percentiles | 25 19.447                 | 18.600                    | 10.000                    |
|             | 50 32.000                 | 30.000                    | 41.006                    |
|             | 75 60.000                 | 60.000                    | 116.280                   |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Avalmadrid.

## **5. LA CONTRIBUCIÓN DE AVALMADRID AL EMPRENDIMIENTO DE MUJERES**

Conocidos los datos generales sobre la evolución de los avales a emprendedores en el período 2004-2010, en este apartado se va a estudiar cuál ha sido su incidencia en proyectos empresariales liderados por mujeres. Del total de 2.841 proyectos para emprendedores, **753 han sido destinados a mujeres, lo que representa un 27% frente al total.** La cuantía total de proyectos financiados a mujeres emprendedoras ha sido de **28.557.167 millones de euros (17% del total)** y la inversión inducida ha sido **54.950.894 €.** La contribución de empleos ha sido de **1.676**, lo que casi llega al veinte por ciento del total de empleos.

El importe medio solicitado por las mujeres en el período fue de 37.040 millones de euros, situándose la mitad de los proyectos en una cuantía de 25.000 €. En media, el importe financiado fue de 54.086€, aunque en la mitad de los proyectos la financiación final ha sido de 30.000 €. Respecto a la inversión inducida media es de 89.389 €, situándose la mediana en 44.310 millones de euros. Por lo que se refiere al plazo de financiación, lo más común son 60 meses, y la media en el caso de proyectos emprendedores de mujeres es de 91 meses (ver Tabla 4).

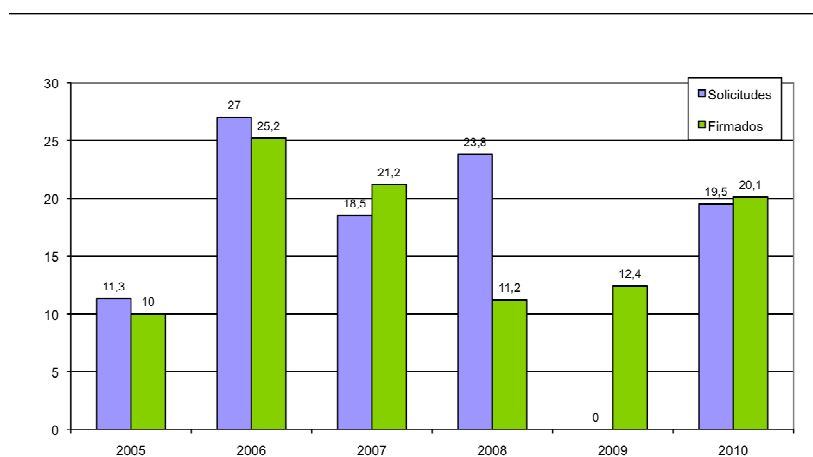
**Tabla 4. Resumen Estadístico sobre los Importe totales Solicitados, Financiados y la Inversión total Inducida, plazos y antigüedad de los proyectos de emprendimiento Mujeres, 2004-2010**

|             |    | Importe. Solicitado | Importe Financiado | Plazo en meses | Inversión Inducida | Antigüedad |
|-------------|----|---------------------|--------------------|----------------|--------------------|------------|
|             |    | (en millones de €)  | (en millones de €) |                |                    |            |
| Media       |    | 37040               | 54086              | 91             | 89389              | 163        |
| Mediana     |    | 25000               | 30000              | 60             | 44310              | 96         |
| Moda        |    | 60000               | 60000              | 60             | 0                  | 1          |
| Desv. típ.  |    | 32996               | 65022              | 161            | 153803             | 182        |
| Mínimo      |    | 1500                | 1500               | 11             | 0                  | 0          |
| Máximo      |    | 375000              | 500000             | 999            | 2300000            | 730        |
| Percentiles | 25 | 17300               | 18150              | 60             | 15864              | 22         |
|             | 50 | 25000               | 30000              | 60             | 44310              | 96         |
|             | 75 | 53250               | 60000              | 60             | 120573             | 241        |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Avalmadrid.

Los datos sobre el volumen de solicitudes recibidas estos años permiten confirmar la incidencia **indiscutible de la actividad desarrollada por Departamento de Mujeres Emprendedoras de AVALAMADRID**. Más de la mitad (57%) de las solicitudes realizadas por las mujeres durante este período se han realizado en los años 2005, 2006 y 2007. Lo mismo ocurre con los proyectos financiados. Estos datos corroboran **la importancia de desarrollar políticas activas que fomenten el emprendimiento de la mujer** ya que, como se ha visto en apartados anteriores, uno de los handicaps de la mujer es el acceso a la financiación (ver gráfico 4).

**Gráfico 4. Evolución de los avales para emprendimiento de mujeres (comparación solicitudes-aprobados), 2004-2010.**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Avalmadrid.

Realizada la visión general sobre el tipo de proyectos empresariales emprendidos por mujeres cabe ahora preguntarse si existen diferencias significativas y relevantes por género que muestren tendencias distintas en hombres o mujeres.

Respecto al tipo de actividad desarrollada se aprecian diferencias significativas por género. Las mujeres tienden más hacia proyectos empresariales relacionados con el sector Servicios en general, siendo especialmente relevante los destinados a Peluquerías o Estética, mientras en los hombres desarrollan con más frecuencia proyectos relacionados con el Comercio y Restauración (ver tabla 5).

**Tabla 5. Tabla de contingencia Actividad CNAE \* Género**

|                                 |                         |             | Género        |               | Total  |
|---------------------------------|-------------------------|-------------|---------------|---------------|--------|
|                                 |                         |             | Mujer         | Hombre        |        |
| Actividad según<br>códigos CNAE | Industria               | N           | 20            | 101           | 121    |
|                                 |                         | % de Género | 2,70%         | 4,80%         | 4,30%  |
|                                 | Comercio                | N           | 297           | 935           | 1232   |
|                                 |                         | % de Género | 39,40%        | <b>44,80%</b> | 43,40% |
|                                 | Restauración            | N           | 100           | 426           | 526    |
|                                 |                         | % de Género | 13,30%        | <b>20,40%</b> | 18,50% |
|                                 | Servicios en<br>general | N           | 245           | 533           | 778    |
|                                 |                         | % de Género | <b>32,50%</b> | 25,50%        | 27,40% |
|                                 | Peluquería              | N           | 91            | 93            | 184    |
|                                 |                         | % de Género | <b>12,10%</b> | 4,50%         | 6,50%  |
| Total                           | N                       | 753         | 2088          | 2841          |        |
|                                 | % de Género             | 100,00%     | 100,00%       | 100,00%       |        |

( $\chi^2=71,015$ ; gl=4 p<000; cc=.16; pE<000; V=.16)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Avalmadrid

La comparación por género en el volumen de solicitudes recibidas estos años entre hombres y mujeres en AVALMADRID SGR permite confirmar de nuevo la importancia de la labor realizada por el Departamento de Mujeres Emprendedoras. Como se puede ver en las tablas adjuntas, **las mujeres presentaron más proyectos que los hombres durante el 2005 y el 2006, coincidiendo con la existencia del departamento**, mientras que, en el caso de los hombres, sus solicitudes se concentran en mayor medida en el año 2008 posiblemente como efecto de la crisis. En consecuencia, en torno a los años 2006-2007 se agrupan los proyectos firmados por mujeres, mientras en los hombres la firma se sitúa en el año 2009 (ver tablas 6 y 7).

**Tabla 6. Tabla de contingencia Año de Solicitud por Género**

|               |       | Género      |               | Total         |         |
|---------------|-------|-------------|---------------|---------------|---------|
|               |       | Mujer       | Hombre        |               |         |
| Año Solicitud | 2004  | N           | 0             | 60            | 60      |
|               |       | % de Género | 0,00%         | 2,90%         | 2,10%   |
|               | 2005  | N           | 85            | 147           | 232     |
|               |       | % de Género | <b>11,30%</b> | 7,00%         | 8,20%   |
|               | 2006  | N           | 203           | 230           | 433     |
|               |       | % de Género | <b>27,00%</b> | 11,00%        | 15,20%  |
|               | 2007  | N           | 139           | 399           | 538     |
|               |       | % de Género | 18,50%        | 19,10%        | 18,90%  |
|               | 2008  | N           | 179           | 807           | 986     |
|               |       | % de Género | 23,80%        | <b>38,70%</b> | 34,70%  |
|               | 2010  | N           | 147           | 444           | 591     |
|               |       | 19,50%      | 21,30%        | 20,80%        |         |
|               | Total | N           | 753           | 2087          | 2840    |
|               |       | % de Género | 100,00%       | 100,00%       | 100,00% |

$\chi^2=205,71; gl=5 \quad p\leq 0,000; cc=.24; p\leq 0,000; V=.24$

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Avalmadrid.

**Tabla 7. Tabla de contingencia Año de Firma por Género**

|             |       | Género      |               | Total         |         |
|-------------|-------|-------------|---------------|---------------|---------|
|             |       | Mujer       | Hombre        |               |         |
| Fecha firma | 2005  | n           | 59            | 174           | 233     |
|             |       | % de Género | 7,80%         | 8,30%         | 8,20%   |
|             | 2006  | n           | 176           | 195           | 371     |
|             |       | % de Género | <b>23,40%</b> | 9,30%         | 13,10%  |
|             | 2007  | n           | 185           | 393           | 578     |
|             |       | % de Género | <b>24,60%</b> | 18,80%        | 20,30%  |
|             | 2008  | n           | 83            | 364           | 447     |
|             |       | % de Género | 11,00%        | 17,40%        | 15,70%  |
|             | 2009  | n           | 85            | 444           | 529     |
|             |       | % de Género | 11,30%        | <b>21,30%</b> | 18,60%  |
|             | 2010  | n           | 165           | 518           | 683     |
|             |       | % de Género | 21,90%        | 24,80%        | 24,00%  |
|             | Total | n           | 753           | 2088          | 2841    |
|             |       | % de Género | 100,00%       | 100,00%       | 100,00% |

$\chi^2=138,583; gl=5 \quad p\leq 0,000; cc=.22 \quad p\leq 0,000; V=.22$

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Avalmadrid.

Otra diferencia estadísticamente significativa por género, se da en cuanto al importe solicitado. Como se puede ver en la tabla 8, la cuantía solicitada por las mujeres es, en media, casi la mitad de la de los hombres, quizás por el tipo de proyecto empresarial más dirigido al autoempleo.

**Tabla 8. Comparación por género del importe solicitado (millones de euros)**

| <b>Género</b> | <b>Media</b> | <b>N</b> | <b>Desv. Típ.</b> | <b>Mínimo</b> | <b>Máximo</b> |
|---------------|--------------|----------|-------------------|---------------|---------------|
| Mujer         | 37040        | 753      | 32996             | 1500          | 375000        |
| Hombre        | <b>68549</b> | 2088     | 85785             | 2000          | 1000000       |
| Total         | 60197        | 2841     | 76744             | 1500          | 1000000       |

F=96,424 p£<000; Eta=.16

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Avalmadrid.

En nuestra exploración por conocer las posibles asociaciones por género, se han buscado relaciones con todas las variables existentes y no se han hallado diferencias estadísticamente significativas en ninguna de ellas. Quiere esto decir que el hecho de ser mujer u hombre no tiene ninguna relación con el importe finalmente financiado, la inversión inducida o el plazo en meses de la cantidad financiada. Tampoco es así en el caso de la contribución al empleo y/o la antigüedad de la empresa.

## **5. CONCLUSIONES**

Tal y como muestra la literatura analizada, las mujeres tienen mayores dificultades que otros colectivos para conseguir recursos financieros. De ahí, la importancia de potenciar políticas específicas para el emprendimiento de la mujer, lo que hace especialmente interesante y justificado el estudio de caso de AVALMADRID que ha contado no sólo con programas y fondos para emprendedores, sino con programas específicamente diseñados para mujeres empresarias.

AVALMADRID SGR creó en 2005 un Departamento de Mujeres Emprendedoras para facilitar una financiación adecuada a las empresas de mujeres, como respuesta a la carencia detectada en el sector respecto a la insuficiencia, e incluso, imposibilidad de acceso a la financiación para proyectos empresariales liderados por la mujer.

Del total de 2.841 proyectos para emprendedores avalados por Avalmadrid SGR en el período analizado del 2004-2010, 753 han sido destinados a **mujeres**, lo que representa un **27% frente al total**. La cuantía total de proyectos financiados a emprendedoras ha sido de 28.557.167 millones de euros (17% del total) y la inversión inducida ha sido 54.950.894 €. La contribución de empleos ha sido de 1.676 puestos, lo que casi llega al veinte por ciento del total de empleos.

Los datos sobre el volumen de solicitudes recibidas estos años permiten confirmar la incidencia **indiscutible de la actividad desarrollada por Departamento de Mujeres Emprendedoras de AVALAMADRID**. Más de la mitad (57%) de las solicitudes realizadas por las mujeres durante este período se han realizado en los años 2005, 2006 y 2007. Lo mismo ocurre con los proyectos financiados. La comparación por género es también especialmente significativa. **Las mujeres presentaron más proyectos que los hombres durante el 2005 y el 2006, coincidiendo con la existencia del departamento**, mientras que, en el caso de los hombres, sus solicitudes se concentran en mayor medida en el año 2008 posiblemente como efecto de la crisis. Otra de las diferencias encontradas por género se deriva del tipo de actividad empresarial elegida. Las mujeres tienden más hacia proyectos empresariales relacionados con el sector Servicios en general, siendo especialmente relevante los destinados a Peluquerías o Estética, mientras en los hombres desarrollan con más frecuencia proyectos relacionados con el Comercio y Restauración.

En conclusión, los análisis realizados a partir del estudio de caso de AVALMADRID SGR permiten confirmar **la importancia de desarrollar políticas activas que fomenten el emprendimiento de la mujer** ya que, como se ha visto a lo largo de la ponencia, uno de los handicaps de la mujer es el acceso a la financiación

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Acs, Z., Arenius, P., Hay, M., y Minniti, M. (2005). *2004 Global entrepreneurship monitor—executive report*. London: London Business School and Babson Park, MA: Babson College.
- Álvarez, G. y Otero, M. (2006). Abandono de la actividad empresarial en España: un enfoque de género. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 15(4), 69-86.
- Álvarez, G. y Otero, M. (2007). Características de los empresarios europeos: Un análisis de sus diferencias y similitudes. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* 13(3), 147-159.
- Asociación Europea de Caucción Mutua (2004). *The Guarantee Schemes Members of The European Mutual Guarantee Association*, Bruselas.
- Audretsch, D. (1995). *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MA: MIT Press.
- AVALMADRID SGR (2010). *Cuentas anuales e informes de gestión años 2005-2009*, Madrid.
- Blanchflower, D. G. y Oswald, A. J. (1998). What makes an entrepreneur?. *Journal of Labor*
- Bourne, K. A. (2009). The paradox of gender equality: An entrepreneurial caso study from Sweden. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 2(1), 10-26.
- Brush, C. G., Bruin, A., y Welter, F. (2009). A gender-aware Framework for women's entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(1), 8-24.
- Buttner, E.H. y Rorsen, B. (1988). Bank Loan Officers' Perceptions of Characteristics of Men, Women and Successful Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 3(3), 249-258.
- Callejón, M., Segarra, A. (1999). Business Dynamics and Efficiency in Industries and Regions. The Case of Spain. *Small Business Economics*, 13(4), 253-271.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1992). Dictamen sobre la Comunicación de la Comisión "El papel de los Sistemas de Garantía Recíproca en la financiación de las PYME de la Comunidad Europea", C.E.E., Bruselas.
- De La Fuente C., C.; Priede B., T. Y Vargas P., A. (2007). Evolución del sector de Sociedades de Garantías Recíproca y su incidencia en la financiación de nuevos proyectos empresariales en el período 2001-2005. *XVII Jornadas Hispano-Lusas de Gestión Científica*. Logroño.
- De La Fuente Cabrero, C. (2007). *Claves del éxito de las Sociedades de Garantía Recíproca en el periodo 1994-2005*, Delta Publicaciones, Madrid.
- De La Fuente Cabrero, C. Y Priede Bergamini, T. (2003). *El Reafianzamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca Española, Evolución Histórica y Configuración Actual*, CESGAR, Madrid.
- Díaz, J.C., Hernández, R., Sánchez, M.C., Postigo, M.V. (2010). *Actividad emprendedora y género. Un estudio comparativo*. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(2), 83-98.
- Dunn, T. y Holtz-Eakin, D. (2000). Financial capital, human capital, and the transition to selfemployment: evidence form intergenerational links. *Journal of Labor Economics*, 18, 282-305.
- Economics* 16, 26-60.

- Ericson, R. y Pakes, A. (1995). Markov-Perfect Industry Work. *Review of Economic Studies*, 62(1), 53-82.
- Evolution*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Fölster, S. (2000). Do Entrepreneurs Create Jobs?. *Small Business Economics*, 14(2), 137-148.
- García, C., Martínez, A. y Fernández, R. (2010). Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(2), 31-48.
- Goffee, R. and Scase, R. (1985). *Women in Charge: The Experiences of Female Entrepreneurs*, George Allen & Unwin, London.
- Gómez Jiménez, E. M. (1995). Las SGR. Un instrumento de apoyo a las PYME españolas. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 4, 65-73.
- Greeve, A. y Salaff, J. (2003). Social Networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory & Practice*. Otoño, 1-22.
- Hart, M. y Hanvey, E. (1995). Job Generation and New and Small Firms: Some Evidence from the Late 1980s. *Small Business Economics*, 7(2), 97-109.
- Hisrich, R.D. y Brush, C.G. (1986). Women Entrepreneur: A Longitudinal Study. En R.R. Ronstadt, J.A. Hornaday, R. Peterson y K.H. Vesper [ed.]: *Frontiers of Entrepreneurship Research 1986*. Wellesley, MA.
- Iváñez Gimeno, J. M. (1994). El IMPI y las SGR. *Papeles de Economía Española. Perspectivas del Sistema Financiero*, 47, 51-80.
- Johansson, E. (2000). Self-employment and liquidity constraints: evidence from Finland. *Scandinavian Journal of Economics*, 102, 123-134.
- Jovanovic, B. (1994). Entrepreneurial Choice when People Differ in Their Management and Labor Skills. *Small Business Economics*, 6(3), 185-192.
- Klepper, S. (1996). Entry, Exit, Growth, and Innovation Over the Product Life Cycle. *American Economic Review*, 86(3), 562-583.
- Ministerio de Economía (2002). *Las PYME en España 1996/2000*, pág. 8, 70 y 72.
- Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2009). *Informe sobre la PYME 2009*. Dirección General de Política de la PYME. Julio. Madrid
- Moriano León, J. A. (2005). *El perfil psicosocial del emprendedor*. Madrid: CES, Colección Estudios.
- Pérez López, C. (2000). *Las Sociedades de Garantía Recíproca en España 1994-1999*, Cívitas, Madrid.
- Pinillos, M<sup>a</sup>. J. (2010). Cultura postmaterialista y variaciones en el espíritu emprendedor. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 17(1), 037-055.
- Pombo, P., y Herrero, A. (2001). *Los sistemas de garantía para la MICRO y la PYME en una economía globalizada*, Sevilla, RD Editores.
- Reynolds, P.D. (1999). Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth?. En Z.J. Acs, B. Carlsson y C. Karlsson [ed.]: *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises, and the Macroeconomy*, 97-136. Cambridge: Cambridge
- Sánchez L.C. y Gascon S. (2004). Veinticinco años de las Sociedades de Garantía Recíproca española. *Revista Asturiana de economía*, 31, 151-156.