

PRÓLOGO

Una función importante de Eusko Ikaskuntza, Sociedad de Estudios Vascos, consiste en impulsar la investigación realizada en diferentes campos científicos y difundir estudios que permitan conocer y comprender mejor la realidad vasca. Entre nuestras distintas secciones científicas, la sección Ciencias Sociales y Económicas recopila todos aquellos trabajos de investigación vinculados al estudio de nuestra sociedad y economía. Un fenómeno importante que ha caracterizado a la economía, cultura y sociedad vasca durante siglos ha sido la capacidad de emprender de nuestra gente, así como su valentía para arriesgarse y para acometer nuevas aventuras empresariales dentro y más allá de nuestras fronteras. Por ello, el análisis de la capacidad emprendedora y del potencial de crear empresas, empleo, riqueza y bienestar de nuestra sociedad es un objetivo de gran trascendencia, no sólo para aquellas autoridades responsables de diseñar políticas de apoyo encaminadas a fomentar la actividad de emprender y crear nuevos negocios, sino también para el propio desarrollo de este campo científico del *entrepreneurship*.

Ya inmersos en los albores del siglo XXI, a partir de ahora contamos con un estudio sistematizado sobre la capacidad emprendedora de la sociedad vasca, y que además nos permite comparar dicha capacidad con la de otras regiones o países. Desde Eusko Ikaskuntza, un grupo de investigadores dirigido por Iñaki Peña se convirtió en miembro de un consorcio más amplio conocido como Global Entrepreneurship Monitor, y ha elaborado el informe Regional Entrepreneurship Monitor (REM) de la Comunidad Autónoma del País Vasco 2004, con el firme propósito de investigar la capacidad emprendedora de la sociedad vasca, de ofrecer un diagnóstico actual, y de contextualizar nuestra realidad dentro de un panorama internacional. Este estudio analiza la actividad emprendedora desde múltiples ángulos y ayuda a comprender la realidad que afrontan los emprendedores vascos. Una realidad complicada, pero al mismo tiempo transcendental para nuestra economía y el progreso de nuestra sociedad.

HITZAURREA

Hainbat zientzia alorretan egiten den ikerkuntza bultzatzea eta euskal errealitatea hobeto ezagutu eta ulertzen lagunduko duten azterlanak zabaltzea da Eusko Ikaskuntzaren funtzio garrantzitsu bat. Gure zientzia sail desberdinetako batek, Gizarte eta Ekonomia Zientziak Sailak, gure gizartearekin eta ekonomiarekin zerikusia duten ikerlanak biltzen ditu. Hainbat mendetan zehar, gure jendearen ekimen gaitasuna izan da euskal ekonomia, kultura eta gizartearen ezaugarri garrantzitsu bat, arriskatzeko eta enpresa abenturak abiarazteko ausardiarekin batera, hala gure mugen barnean nola gure mugetatik kanpo. Horregatik, ekimen gaitasunaren eta enpresak, enplegua, aberastasuna eta ongizatea sortzeko indarraren azterketa garrantzi handiko helburua dugu, ez bakarrik negozio berriak abiarazi eta sortzeko jarduera sustatzera zuzenduriko politikak diseinatzeko ardura duten agintariei begira, baizik eta *entrepreneurship* delakoaren zientzia alorraren garapenera berari begira ere.

Jadanik XXI. mendearen hasieran murgildurik gaudela, hemendik aurrera badugu euskal gizartearen ekimen gaitasunari buruzko azterlan sistematizatu bat, eta gainera horrek gure gaitasuna beste eskualde edo herrialdeenarekin konparatzea ahalbidetzen digu. Eusko Ikaskuntzatik, Iñaki Peñaren zuzendaritzapeko ikertzaile talde bat Global Entrepreneurship Monitor deituriko patzuergo zabalago baten kide bilakatu zen, eta Euskal Autonomia Erkidegoko 2004ko Regional Entrepreneurship Monitor (REM) izenburuko txostena prestatu du, xede sendo hauekin: euskal gizartearen ekimen gaitasuna ikertzea, egungo diagnostikoa eskaintzea eta gure errealitatea nazioarteko egoeraren testuinguruan kokatzea. Lan honek hainbat ikuspegitatik aztertzen du ekimen jarduera eta lan ekintzaile euskaldunek aurre egin beharreko errealitatea ulertzen laguntzen du. Nahasia da errealitate hori, baina, era berean, guztiz garrantzitsua gure ekonomiarako eta gure gizartearen aurrerapenerako.

El proyecto REM 2004, que inicia su andadura con esta su primera edición, aporta interesantes reflexiones en torno al tema de la creación de empresas y la realidad de los emprendedores vascos. Reflexiones que, tras ser cuidadosamente formuladas y desarrolladas por investigadores cualificados en el campo de *entrepreneurship*, merecen ser transmitidas al conjunto de la sociedad. Es por ello que Eusko Ikaskuntza se haya prestado a apoyar este prometedor proyecto desde su comienzo, así como a fomentar la actividad investigadora de un equipo compuesto por profesores de la Universidad de Deusto y de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea. Con gran placer, Eusko Ikaskuntza adquiere el compromiso para difundir los resultados actuales y futuros de este proyecto en una colección que augura ser sumamente relevante y de gran utilidad para distintos agentes de la sociedad.

Javier Retegui
*Presidente de Eusko Ikaskuntza
Sociedad de Estudios Vascos*

REM 2004 proiektuak, lehen ekitaldi honekin bere ibilbidea abiatzen duenak, gogoeta interesgarriak dakartza enpresak sortzeari buruz eta lan ekintzaile euskaldunen errealitateari buruz. Gogoeta horiek, *entrepreneurship* alorreko ikertzaile gaituek ohartuki eginak eta garatuak izan ondoren, gizarte guztiari transmitzea merezi dute. Horrexegatik, hasiera-hasieratik Eusko Ikaskuntza prest agertu da etorkizun handiko proiektu hau laguntzeko, bai eta Deusto Unibertsitateko eta Euskal Herriko Unibertsitateko irakasleek osaturiko taldearen ikerketa jarduera sustatzeko ere. Atsegin handiz, proiektu honen egungo eta etorkizuneko emaitzak zabaltzeko konpromezua hartzen du Eusko Ikaskuntzak, eta hori gizartearen hainbat eragilerentzat guztiz garrantzitsua eta onura handikoa izatekoa den bilduma batean gauzatzeko du.

Javier Retegui
Eusko Ikaskuntzako Lehendakaria

PRESENTACIÓN

El proyecto Global Entrepreneurship Monitor, GEM, es un consorcio académico que tiene como fin analizar datos y desarrollar actividades de investigación sobre la actividad emprendedora desde un ámbito internacional, y divulgar los resultados de este trabajo científico a una audiencia amplia. Dicho proyecto nació fruto de la colaboración entre las instituciones académicas Babson College y London Business School a finales del siglo pasado. De 10 países que participaron en 1999 se ha pasado a una participación de 34 países en 2004. El proyecto produce anualmente un resumen ejecutivo en cada país que permite comparar la actividad emprendedora de los países participantes en dicho estudio. Tras varios años de experiencia en este proyecto, el equipo GEM España ha conseguido ampliar su labor investigadora a través de la colaboración de distintas regiones. Así, en la edición 2004 han participado las regiones de Andalucía, Canarias, Castilla-León, Cataluña, Extremadura, Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana, y la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV).

Nuestro proyecto Regional Entrepreneurship Monitor, REM CAPV, surge en 2004 bajo los auspicios de Eusko Ikaskuntza y con la intención de emprender una labor de investigación conjunta entre la Universidad de Deusto y la Universidad del País Vasco que permita investigar en el futuro la actividad emprendedora de la CAPV. Se estima que en años recientes cada año se crean entre 18.500 y 19.500 unidades de negocio en la comunidad vasca. Por otro lado, poco más del 40% de las empresas creadas abandonan sus actividades económicas dentro de sus primeros cinco años de existencia. Si bien es cierto que a pesar de la buena salud de la economía vasca las nuevas empresas contribuyen al rejuvenecimiento de muchos sectores, al igual que a la revitalización de muchos enclaves geográficos, no es menos cierto que el potencial emprendedor de la CAPV todavía no está del todo agotado y que aún hay un interesante camino por recorrer.

El informe ejecutivo REM CAPV 2004 aporta una serie de conclusiones que reflejan la realidad de la capacidad emprendedora de los distin-

AURKEZPENA

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) proiektua patzuergo akademiko bat da. Horren helburua: nazioarteko mailako ekimen jarduerari buruzko datuak aztertzea eta horren inguruko ikerlanak garatzea, eta lan zientifiko horren emaitzak entzuleria zabal bati helaraztea. Proiektu hori Babson College eta London Business School erakunde akademikoen arteko lankidetzaren emaitza izan zen iragan mendearen amaieran. 1999an parte hartu zuten 10 herrialdeetatik, 2004ko 34 partaideetara pasa da. Proiektu honek laborpen exekutibo bat ontzen du urtero herrialde bakoitzean, eta hartara ikerketa honetan partaide diren herrialdeen ekimen jarduera konparatzea bideratzen du. Proiektu honetan zenbait urte jardun ondoren, GEM Espainia taldeak bere ikerketa jarduera zabaltzea lortu du hainbat eskualderen lankidetzaren bidez. Hala, 2004ko ekitaldian eskualde hauek parte hartu dute: Andaluzia, Kanariak, Gaztela eta Leon, Katalunia, Extremadura, Madrilgo Erkidegoa, Valentziako Erkidegoa eta Euskal Autonomia Erkidegoa (EAE).

Gure proiektua, Regional Entrepreneurship Monitor, REM EAE, 2004an sortu zen Eusko Ikaskuntzaren babespean. Horren helburua: Deusto Unibertsitatearen eta Euskal Herriko Unibertsitatearen baterako ikerketa lanari ekitea, etorkizunean EAEko ekimen jarduera ikeretzea bideratzearen. Kalkuluen arabera, azken urteei dagokienez, 18.500 eta 19.500 bitarteko negozio unitate sortzen dira urtero Euskal Autonomia Erkidegoan. Bestalde, sorturiko enpresen %40k alde batera uzten dituzte jarduera ekonomikoak beren bizitzako lehen bost urteen barrenean. Euskal ekonomiak osasun ona badu ere, enpresa berriek sektore asko gaztetzen laguntzen dutelarik, zenbait geografia gune suspertzearekin batera, era berean EAEko ekimen indarra ez da guztiz agortu oraindik eta bada bide interesgarri bat ibiltzeko.

REM EAE 2004 txosten exekutiboak hainbat ondorioren berri ematen du. Horiek EAE osatzen duten lurralde historikoen ekimen gaitasunaren

tos territorios históricos que componen la CAPV. El informe aborda temas que ponen de manifiesto la situación de la CAPV dentro del panorama internacional y nacional, y profundiza en aspectos que describen el comportamiento de los emprendedores, la financiación de los proyectos de negocio, el perfil de los emprendedores, la situación de la mujer emprendedora, las oportunidades para la creación de empresas, el impacto económico de las nuevas empresas y la idoneidad del entorno económico, social y cultural de la CAPV para desarrollar actividades emprendedoras. El propósito de este informe es ofrecer información que permita una reflexión y suscite debate sobre la realidad emprendedora vasca. Todo ello ha sido posible gracias a la participación de los 36 expertos entrevistados y a las 2000 personas consultadas para la elaboración de este informe.

Así mismo, este estudio no hubiese llegado hasta este punto sin la ayuda de todos nuestros patrocinadores, y sobretodo, sin el esfuerzo realizado por todo el equipo de investigación REM CAPV. A todos ellos mi más sincero agradecimiento. Espero, y deseo, que el documento que le ofrecemos sea de su agrado y le sirva de provecho.

Iñaki Peña Legazkue, PhD
Director del Proyecto REM CAPV

errealitatea agertzen dute. Txosten horrek nazioarte eta nazio barneko mailan EAEren egoera agerian jartzen duten gaiei heltzen die, eta hainbat alderditan sakontzen du: ekintzaileen jokabidea, negozio proiektuen finantziazioa, ekintzaileen profila, emakume ekintzailearen egoera, enpresak sortzeko aukerak, enpresa berrien eragin ekonomikoa eta EAEko inguru ekonomikoa, sozial eta kulturalak ekimen jarduerak garatu ahal izateko agertzen duen egokitasuna. Gogoeta bidera dezakeen informazioa eskaintzea eta euskal ekimen jardueraren errealitateari buruzko eztabaida eragitea dira txosten honen helburua. Hori guztia txosten hau burutzeko elkarrizketaturiko 36 adituren eta kontsultaturiko 2000 pertsonaren parte hartzeari esker gertatu da.

Era berean, azterlan hau ez zen puntu honetara iritsiko gure babesleen laguntzarik gabe, eta, batez ere, REM EAE ikertalde guztiak buruturiko ahaleginik gabe. Guztioi nire esker onik zintzoena erakutsi nahi diet. Eskaintzen dizugun dokumentu hau espero dut, eta nahiko nuke, zure gogokoa izatea eta onuragarri gertatzea.

Iñaki Peña Legazkue, PhD
REM EAE Proiektuaren Zuzendaria

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe REM País Vasco 2004, primero que se realiza en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV), pretende ofrecer un diagnóstico de la actividad emprendedora vasca. Nuestro informe REM comparte la metodología aplicada en un proyecto internacional de gran envergadura, el proyecto GEM¹, y complementa los informes emitidos para esta misma edición 2004 por equipos REM de otras regiones españolas: Andalucía, Castilla-León, Canarias, Cataluña, Extremadura, Madrid y Valencia.

El proyecto GEM se gestó en 1997 bajo los auspicios de dos instituciones internacionalmente reconocidas en el campo de investigación sobre creación de empresas: el Babson College (EEUU) y la London Business School (Reino Unido). A lo largo de estos años, el proyecto GEM se ha consolidado como un proyecto de investigación multinacional, y con la presente edición ya cuenta con su sexta publicación anual en la que se analiza la capacidad emprendedora y su relación con el crecimiento económico de distintos países y regiones. El equipo GEM España, con esta edición 2004, presenta su quinto informe nacional, y algunas regiones (Andalucía, Cataluña y Extremadura) dan a conocer su segundo informe.

REM País Vasco se suma por primera vez a este proyecto, junto con otras regiones (Castilla-León, Canarias, Madrid y Valencia), con el ánimo de que los resultados obtenidos en nuestro informe contribuyan a una mejor comprensión de la realidad emprendedora vasca y ofrezcan un marco de reflexión para aquellas autoridades públicas comprometidas en el diseño de políticas que favorezcan el complejo, pero relevante, fenómeno de la creación de empresas. Tras recabar datos procedentes de entrevistas realizadas en el año 2004 a 2000 personas y 36 expertos en materia de creación de empresas de la CAPV, nuestro equipo investigador REM País Vasco destaca los siguientes puntos:

- **Panorama global de la creación de empresas 2004.** La media del índice de actividad emprendedora para los 34 países GEM 2004 revela que el 9,38% de las personas entre 18 y 64 años están involucradas en la creación de nuevas empresas, lo que supone una reducción de aproximadamente 0,5 puntos porcentuales respecto al dato registrado el año anterior. En la CAPV, la actividad emprendedora en 2004 queda cifrada en un 5,29%, superior al índice español, 5,15%, que ha sufrido un retroceso sensiblemente superior al registrado como media en los países GEM, 1,6 puntos porcentuales. El valor de la actividad emprendedora obtenido en la CAPV se encuentra muy cercano al de países europeos como Holanda, España y Dinamarca, y es muy similar a la media europea, 5,52%, eso sí, es 4 puntos porcentuales inferior a la media de los países GEM, 9,38%. La CAPV ocupa una posición intermedia respecto a las 8 comunidades autónomas que participan en el proyecto GEM 2004, con un índice de actividad emprendedora próximo al de la C. Valenciana y Cataluña. En cuanto a los tres territorios históricos vascos, Bizkaia se encuentra a la cabeza, con un 6,33% de su población adulta involucrada en la creación de nuevas empresas. Araba tiene una posición intermedia, con un 4,63% de actividad emprendedora. Por último, se encuentra Gipuzkoa, con 3,42%.

La CAPV destaca por sus resultados positivos con relación a *empresas nuevas* (aquellas que tienen entre 3 y 42 meses de existencia) y *cierres empresariales*, lo que parece estar representando una mayor capacidad de supervivencia y de crecimiento de nuestras empresas. Por una parte, el dato de población adulta vasca implicada en *empresas nuevas*, 3,92%, se sitúa muy cercano a la media extraída de los países GEM, 4,23%, y casi un punto por encima del

1. Para más información, véase www.gemconsortium.org.

dato español, 3,09%. Por otra, la tasa de *cierres empresariales* observada en la CAPV, 1,10%, es muy reducida, y ocupa el quinto lugar del ranking internacional, después de Hungría, Japón, Eslovenia y Bélgica. La tasa referente a *empresas nacientes* (aquellas que tienen menos de 3 meses de existencia) en la CAPV no es muy elevada, 3,12%; coincide con el dato español, pero se encuentra muy alejada de la media GEM, que se sitúa en el 8,90%.

- **Comportamiento emprendedor en la CAPV.**

El porcentaje de emprendedores *por oportunidad* es superior al de emprendedores *por necesidad* dentro del panorama internacional. La CAPV no es una excepción. El 84% de los emprendedores vascos encuestados manifiesta haber iniciado su negocio impulsado por una oportunidad, y el restante 16% de los emprendedores crearon su empresa por falta de una alternativa mejor de empleo. Los datos aportados por el informe GEM Global a este respecto son de 65% de emprendedores *por oportunidad* y 35% *por necesidad*. El perfil de los emprendedores difiere según sean éstos *por oportunidad* o *por necesidad*. Araba es el territorio histórico con mayor porcentaje de emprendedores *por necesidad*. A pesar del menor rol de la mujer en la actividad emprendedora vasca, el porcentaje de emprendedores *por necesidad* es inferior relativamente en el colectivo de mujeres que en el de los hombres. Otro comportamiento interesante es el de la capacidad de estas jóvenes empresas de crear nuevas empresas (*intrapreneurship*), siendo un 1,27% de las *empresas nuevas (aquellas que tienen 3-42 meses de edad)* vascas las que se han aventurado a crear otra empresa dentro de este corto periodo de vida. Otro comportamiento examinado es el de la innovación. Casi un tercio de estas empresas *empendedoras* están involucradas en actividades que fomentan la innovación.

- **Perfil del emprendedor de la CAPV.** El emprendedor vasco se caracteriza por ser predominantemente una persona de sexo masculino, de edad comprendida entre los 35-45 años, sin haber adquirido un nivel avanzado de estudios, de renta media-alta, y que reside por lo normal en una zona urbana. Las empresas creadas por los emprendedores pertenecen, en general, al sector de servicios. Destacan las actividades de comercio-repara-

ción, transporte-comunicación, hotel-restauración y servicios a empresas. En términos agregados, el 45% de las actividades emprendedoras están orientadas al consumidor, un 40% a actividades de transformación (manufactura, extractivas, etc.) y el restante 15% a servicios a empresas.

- **Financiación de la actividad emprendedora en la CAPV.**

El capital inicial promedio invertido en la CAPV en 2004 para crear una empresa fue de 54.000 €, de cuya cifra un 56,4% corresponde a recursos financieros propios del emprendedor. No cabe afirmar que la escasez de la inversión informal sea un problema que obstaculice la creación de empresas en la CAPV. Estimamos que un 3,3% de la población adulta vasca (promedio español de 2,5%) invierte informalmente en proyectos de otros emprendedores consistentes en la creación de empresas. La suma promedio invertida en tales proyectos por el inversor informal es de aproximadamente 22.600 € (promedio español de 18.441 €). Por lo general, el inversor informal vasco aporta financiación para impulsar la actividad emprendedora de algún familiar o amigo cercano, sin que exista por medio un interés especial de lucro. Mientras el acceso a financiación procedente de entidades financieras no parece ser un problema para los emprendedores vascos, parece que las ayudas financieras públicas son más accesibles en otras regiones españolas que en la CAPV.

- **Mujer emprendedora en la CAPV.**

Al igual que en otros países y regiones, la actividad emprendedora de la mujer en la CAPV es inferior a la del hombre (encontramos una mujer emprendedora por cada 3 hombres). La desventaja de la actividad emprendedora de la mujer respecto a la del hombre en la CAPV es claramente superior a la de otros países, y ligeramente superior a la española. Sin embargo, observamos diferencias en función de la motivación para la creación de la empresa. Así, la inferioridad de la actividad emprendedora de la mujer vasca es menor cuando la motivación para la creación de la empresa es *por oportunidad* y mayor cuando la motivación es *por necesidad*. El análisis del perfil de la mujer emprendedora vasca nos lleva a concluir que, con relación al hombre, la actividad emprendedora de la mujer se concentra en mayor grado en edades comprendidas entre

18-34 y 55-64 años, posee un nivel de estudios avanzado (universitario), dispone de un nivel de renta media-baja, y opera fundamentalmente en sectores orientados al consumidor y de servicios a empresas. Se trata asimismo de empresas con menores previsiones de crecimiento que las creadas por los hombres. Por último, en opinión de los expertos entrevistados, el apoyo institucional a las mujeres para la creación de nuevas empresas presenta claras deficiencias en la CAPV, dado que en este aspecto se sitúa por detrás de otros países y regiones.

- **Existencia de oportunidades, motivación y capacidad de la población para emprender.**

El 35% de los ciudadanos encuestados de la CAPV ve buenas *oportunidades para emprender*. Esto sitúa a la CAPV en una posición intermedia en lo que se refiere al panorama internacional. No así en la comparación con el resto de regiones de España, frente a las que la CAPV presenta un cierto retraso. Por su parte, los 36 expertos entrevistados no se muestran tan optimistas como los ciudadanos y sitúan a la CAPV en la cola en lo que se refiere a la percepción de oportunidades para emprender. En cuanto a la *intención de emprender*, los ciudadanos de la CAPV –y los de todos y cada uno de sus territorios históricos– muestran una menor predisposición a emprender que la que presentan los ciudadanos de otras regiones de España. Por último, en lo que se refiere a las *habilidades y conocimientos para la creación de empresas* los ciudadanos de la CAPV consideran encontrarse facultados en porcentajes similares a los del conjunto de España y a los de los demás países del entorno GEM. Por su parte, los expertos sostienen que aún falta mucho camino por recorrer para que los potenciales emprendedores se encuentren convenientemente preparados.

- **Actividad emprendedora y creación de empleo.**

La mayoría de emprendedores crean empleo más allá del suyo propio. No obstante, el volumen total es moderado. Los datos indican que el porcentaje de empresas nacientes y nuevas que generan 20 o más empleos es muy pequeño (alrededor del 5%). Podemos apreciar que alrededor del 77% de las empresas tanto

nacientes como nuevas son empresas pequeñas de hasta 5 empleados, y que sólo alrededor del 17% generan entre 6 y 19 nuevos empleos.

- **Entorno específico del *entrepreneurship*.**

Según los expertos entrevistados, la CAPV presenta un entorno específico para el *entrepreneurship* más favorable que el de España o el de la media de los países GEM 2004: en siete de las nueve dimensiones que el modelo GEM distingue de dicho entorno, la CAPV ofrece unos valores superiores a los de España y la media de países GEM (a saber, en Apoyo financiero, Políticas gubernamentales, Programas gubernamentales, Transferencia de tecnología e I+D, Infraestructura comercial y profesional, Infraestructura física y Normas sociales y culturales) y sólo en dos de las nueve el valor de la CAPV queda por debajo del de España o del de la media de países GEM (a saber: en Educación y formación y Apertura del mercado interno). De todos modos, a pesar de esa mejor valoración relativa, la nota media que otorgan los expertos vascos al entorno específico para el *entrepreneurship* de la CAPV se sitúa en un 2,89 en una escala de 1 a 5: es decir, no alcanzaría el aprobado. Los componentes del entorno en que la CAPV superaría el 3 son, básicamente, aquellos relacionados con las políticas y programas gubernamentales y con las infraestructuras físicas y comerciales y profesionales. La CAPV alcanza, en cambio, su nota más baja en los ligados a educación y formación y apertura del mercado. De cualquier manera, a la hora de mencionar los componentes que suponen un mayor obstáculo al desarrollo del *entrepreneurship* en la CAPV, los expertos entrevistados mencionan además de la Educación y formación (componente con la nota más baja y en el que la CAPV se posiciona por detrás de España y de la media de los países GEM), a las Normas sociales y culturales y al Apoyo financiero. Aunque en estos dos componentes la nota otorgada por los expertos vascos rondaba el aprobado (era de 2,9 en una escala de 1 a 5), la importancia que atribuyen a estos componentes en el desarrollo del *entrepreneurship* impulsa a los expertos a considerar prioritaria la resolución de los obstáculos en ellos existentes.

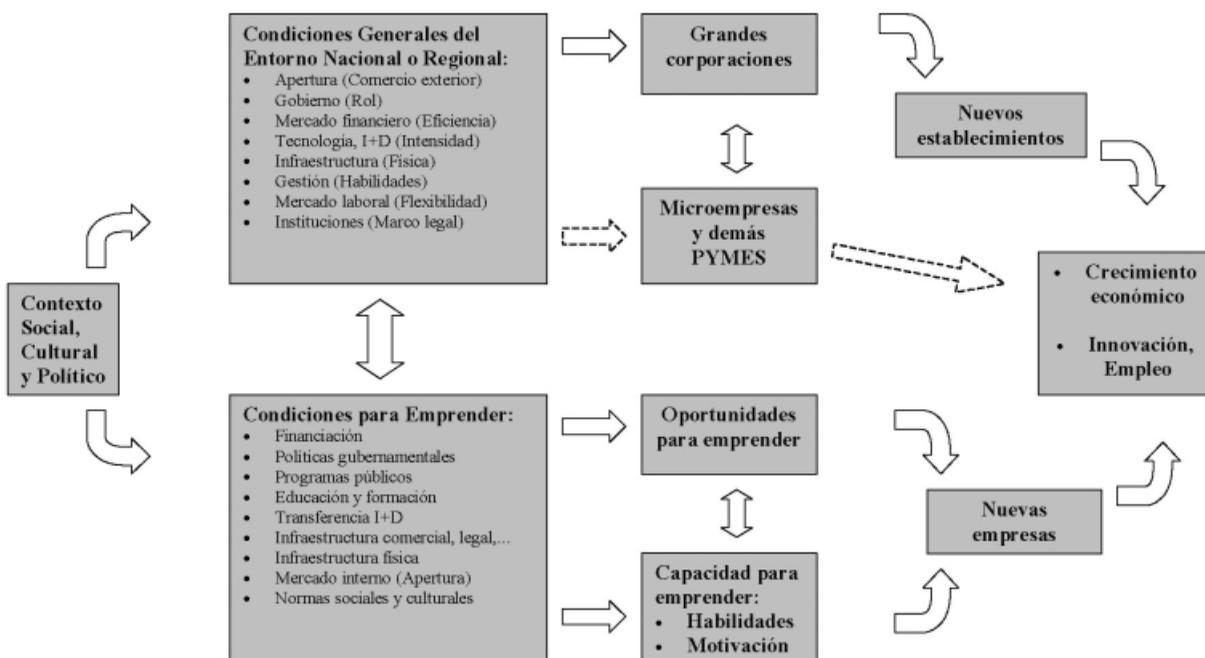
EL MODELO CONCEPTUAL GEM

El análisis tradicional sobre el crecimiento económico ha tendido a concentrarse en el impacto de las grandes corporaciones y ha descurrido, en gran medida, el estudio del grado de innovación y competencia que las pequeñas y nuevas empresas han inyectado en el conjunto de la economía. El modelo conceptual que subyace en el proyecto GEM recoge estas dos visiones y desarrolla un modelo integrador que considera el impacto económico de todas las empresas de un país o región. En concreto, el modelo propuesto por GEM sugiere que el crecimiento económico nacional o regional obedece a las actividades interrelacionadas de dos factores paralelos.

- Factores derivados de empresas establecidas (parte superior del *Gráfico 1*)
- Factores derivados del proceso emprendedor (parte inferior del *Gráfico 1*)

La capacidad de las grandes corporaciones para incidir en el crecimiento económico nacional o regional viene determinada por las condiciones generales del entorno (referidas como las Condiciones Generales del Entorno Nacional o Regional en el *Gráfico 1*) en las que se incluye una amalgama de factores representativos del entorno en materia de políticas, infraestructura, I+D, mercados financiero, laboral y exterior, etc. Ciertamente, estas grandes corporaciones contribuyen al crecimiento económico principalmente a través de la creación de nuevos establecimientos o unidades de negocio que generan nuevos puestos de trabajo y renta. Además, cuando una planta antigua es sustituida por otra nueva, es bastante común encontrarnos con nuevas aplicaciones tecnológicas en la nueva planta que conducen a un nivel superior de productividad. Estos nuevos establecimientos o unidades de negocio nacidas de las grandes corporaciones, y a su vez generadoras de este positivo impacto economi-

Gráfico 1: Modelo Conceptual GEM.



co, pueden proceder tanto de empresas domésticas como de compañías multinacionales.

Para los emprendedores individuales, en cambio, la decisión de comenzar un nuevo negocio está supeditada a una serie de condicionamientos adicionales a los ya descritos anteriormente. Éstas serían las denominadas Condiciones para Emprender (veáse parte inferior del *Gráfico 1*). Estas condiciones determinan la capacidad de un país o región para impulsar la creación de empresas; tales condiciones, en combinación con las habilidades y motivación de aquellos que deseen emprender un nuevo negocio, afectan al dinamismo y demografía empresarial de una nación o región. Una combinación exitosa de estos dos elementos originaría un incremento en el nivel de innovación y competencia del mercado, y generan, como resultado final, un efecto positivo en el crecimiento económico nacional o regional. El estudio de esta dinámica, recogida en la parte inferior del modelo conceptual GEM descrita en el *Gráfico 1*, es la esencia de nuestro proyecto GEM. GEM relaciona el crecimiento económico con la interacción existente entre empresas establecidas y nuevas empresas. Esto nos ayuda a comprender mejor la razón por la cual el proceso de creación de empresas resulta vital para el conjunto de la economía.

De acuerdo con el modelo conceptual GEM, la salud de la economía de una nación o región vendría explicada por el grado de éxito de su capacidad emprendedora y de la fortaleza de las empresas establecidas. El informe elaborado por el equipo global GEM (2004) sostiene que los beneficios resultantes de la capacidad emprendedora de una nación, capacidad descrita en la parte inferior del modelo conceptual, varían en función del nivel de la renta nacional, medida ésta por el PIB per capita. En concreto, la relación entre la capacidad emprendedora y el nivel de renta de un país o región, adquiere la forma de “U”. Países con bajos niveles de

renta muestran una elevada capacidad emprendedora. En la medida que aumenta el nivel de renta nacional, la capacidad emprendedora disminuye hasta un punto determinado, a partir del cual dicha capacidad aumenta al incrementarse el nivel de renta nacional.

En resumen, podemos pensar que naciones o regiones con distintos niveles de renta afrontan distintos retos. Así, políticas o instrumentos que son válidos o efectivos en una nación no necesariamente lo son en otras naciones o regiones.

Desde 1999, el proyecto GEM se ha marcado como objetivo la construcción de una base de datos que permita el estudio armonizado entre distintos países y regiones de la capacidad emprendedora. La base de datos utilizada en la presente edición para la elaboración de los informes GEM 2004 y REM País Vasco 2004, se ha generado a partir de las siguientes fuentes:

- Entrevista telefónica a 2.000 encuestados de la población adulta de la CAPV para detectar si habían creado o tenían intención de crear en breve una empresa.
- Encuesta personal a 36 expertos en materia de creación de empresas de la CAPV, para conocer su opinión sobre las condiciones para emprender que afrontan los emprendedores.
- Datos procedentes de otras bases como EUSTAT, INE, Banco Mundial, Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional, ...
- Información de encuestas a la población adulta realizadas en otros países, y en otras regiones españolas como Andalucía, Castilla León, Canarias, Cataluña, Extremadura, Madrid y Valencia.

1. Panorámica Global de la Creación de Empresas 2004

En esta primera edición de REM País Vasco 2004, además de los datos correspondientes a la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV), se proporcionan datos de actividad emprendedora de los 34 países participantes en el Proyecto GEM 2004, así como de las 8 comunidades autónomas españolas que han realizado sus respectivos estudios regionales, en este mismo año y con la misma metodología.

Esta primera sección se dedica a presentar el panorama global sobre creación de empresas en los países y regiones españolas participantes en el Proyecto GEM y a realizar un análisis comparado de la CAPV. En primer lugar, comenzamos relacionando los resultados sobre actividad emprendedora de la CAPV con los obtenidos en el ámbito internacional, para posteriormente compararlos con los extraídos en los países europeos y en las comunidades autónomas españolas REM. Y, por último, se realiza un desglose de la actividad emprendedora en cuanto a los datos relativos a emprendedores involucrados en empresas de nueva creación, empresas consolidadas en el mercado y cierres empresariales producidos en el año 2004.

Concretamente, en esta sección se abordan los siguientes apartados:

- El índice TEA (*Total Entrepreneurial Activity*). Perspectiva internacional.
- Perspectiva regional y europea.
- Desglose de la actividad emprendedora: emprendedores involucrados en empresas nacientes, empresas nuevas, empresas consolidadas y cierres empresariales.

1.1. EL ÍNDICE TEA (TOTAL ENTREPRENEURIAL ACTIVITY). PERSPECTIVA INTERNACIONAL

Antes de comenzar el análisis de los datos obtenidos, es fundamental definir el denominado índice TEA, en el que se centrará la mayor parte del análisis sobre la actividad emprendedora en la CAPV y en el resto de comunidades autónomas españolas y países que participan en GEM.

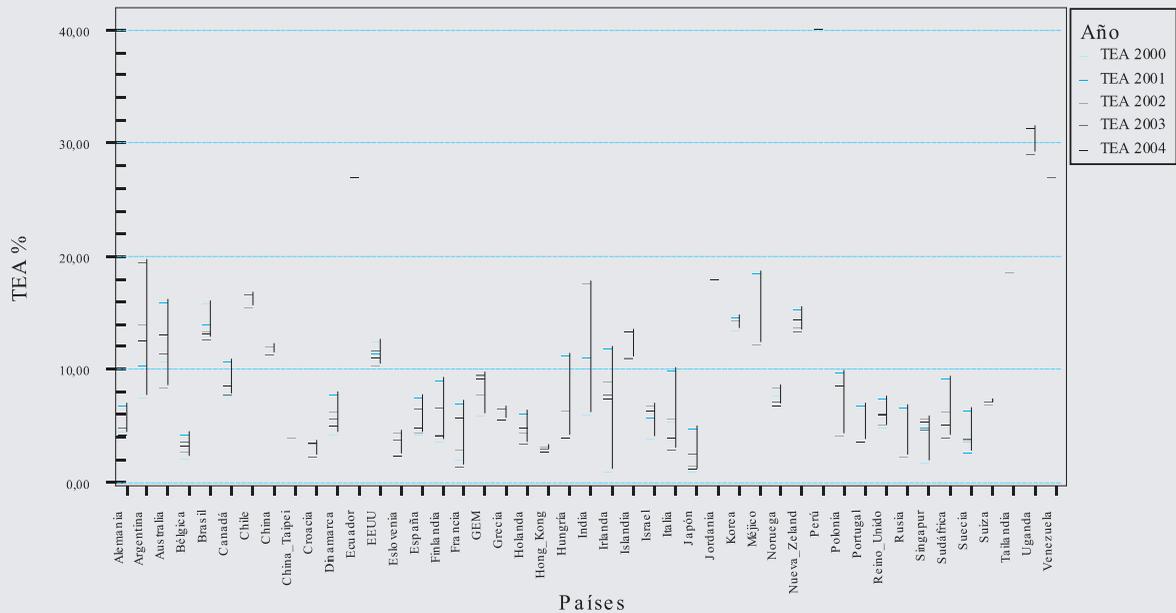
El índice Actividad Emprendedora Total, TEA (*Total Entrepreneurial Activity*), se creó desde los orígenes del proyecto GEM, con el objetivo de hacer posible la medición de la actividad total de creación de empresas en cada uno de los países y regiones participantes en este estudio. La variable de actividad emprendedora TEA se calcula como la suma de personas implicadas en la creación tanto de *empresas nacientes* o *start up* (empresas cuya actividad es inferior a los 3 meses), como de *empresas nuevas* o *baby business* (empresas cuya actividad oscila entre los 3 y los 42 meses, no consideradas aún empresas consolidadas) dividida por la población adulta de cualquier país/región para un determinado año. Para realizar el cálculo definitivo de este indicador, se eliminan las duplicaciones que puedan darse en cuanto a personas implicadas en las dos tipologías de creación de empresas anteriormente mencionadas.

En el *Gráfico 1.1.1* aparecen representados de forma comparativa los índices de actividad emprendedora total (TEA) para los 44 países que han participado en alguna de las ediciones del Proyecto GEM, desde el año 2000 al 2004. Puede apreciarse que la actividad emprendedora para los países GEM ha ido variando desde 6,14% de media registrada en el año 2000, pasando por el fuerte incremento observado de esa media en el año 2001, 9,68%, que menguó hasta el 7,98% en el año 2002. Posteriormente, en el año 2003, la actividad emprendedora se recupera, 9,84%, y supera incluso los niveles de actividad emprendedora registrados en el año 2001. Y en el año 2004 vuelve a registrarse una nueva disminución, pero mucho más atenuada que la registrada en el año 2002².

Uno de los aspectos de mayor relevancia para los países y regiones participantes en el proyecto GEM es que, además de permitir comparar la propensión a emprender de la población entre los diferentes países y regiones a través de la TEA, aporta un seguimiento sobre la evolución de este índice a lo largo de los años de estudio. Esta es la primera edición en la que participa la CAPV, por lo que no disponemos de datos de evolución; sólo se dispone de los correspondientes al año 2004, que podrán ir enriqueciéndose en ediciones posteriores. No

2. Como ya se ha comentado, estas medias se refieren a los 44 países que han participado en alguna de las ediciones del Proyecto GEM (2000 - 2004), pero son 34 los países y 8 las comunidades autónomas españolas que participan en la presente edición GEM 2004 y de los que se dispone de datos para realizar el análisis de este año.

Gráfico 1.1.1 Comparación de los índices de actividad emprendedora total (TEA) desde el año 2000 hasta el año 2004, para los 44 países que han participado en alguna de estas ediciones del proyecto GEM.



obstante, en el *Cuadro 1.1.1* podemos observar con más detalle los datos de evolución del índice TEA entre el año 2000 y 2004 para los países y las regiones españolas participantes en alguna de estas ediciones. En concreto, observamos que la evolución de la tasa de actividad emprendedora española ha sido, en general, muy similar a la de la media de países GEM, con un fuerte incremento de actividad emprendedora registrado en el año 2001, y una acusada caída en el año 2002. Sin embargo, si bien en el año 2003 la actividad emprendedora española se recupera, no llega a alcanzar el 7,78% registrado en el 2001.

El *Cuadro 1.1.1*, muestra una disminución generalizada de la actividad emprendedora en el año 2004. La media del índice TEA para los países GEM se ha reducido aproximadamente 0,5 puntos porcentuales³ respecto a 2003.

Por su parte, la tasa de actividad emprendedora, TEA, registrada en la CAPV en el año 2004, 5,29%, es superior al índice TEA español, 5,15%. El índice TEA español ha sufrido un retroceso respecto al mismo dato del año 2003, que se cifraba en 6,77%. La caída de 1,6 puntos del dato español con respecto al año 2003 ha sido sensiblemente superior a los 0,5 puntos de media de disminución en los países GEM que citábamos en el apartado anterior.

Centrándonos ya en los resultados obtenidos en el año 2004, el *ranking* internacional de actividad emprendedora según el índice TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) para los países participantes en esta edición queda representado en el *Gráfico 1.1.2*.

3. Véase nota anterior.

Cuadro 1.1.1 Evolución del índice de actividad emprendedora TEA 2000-2004 para los países y CC.AA. en alguna de las ediciones GEM.

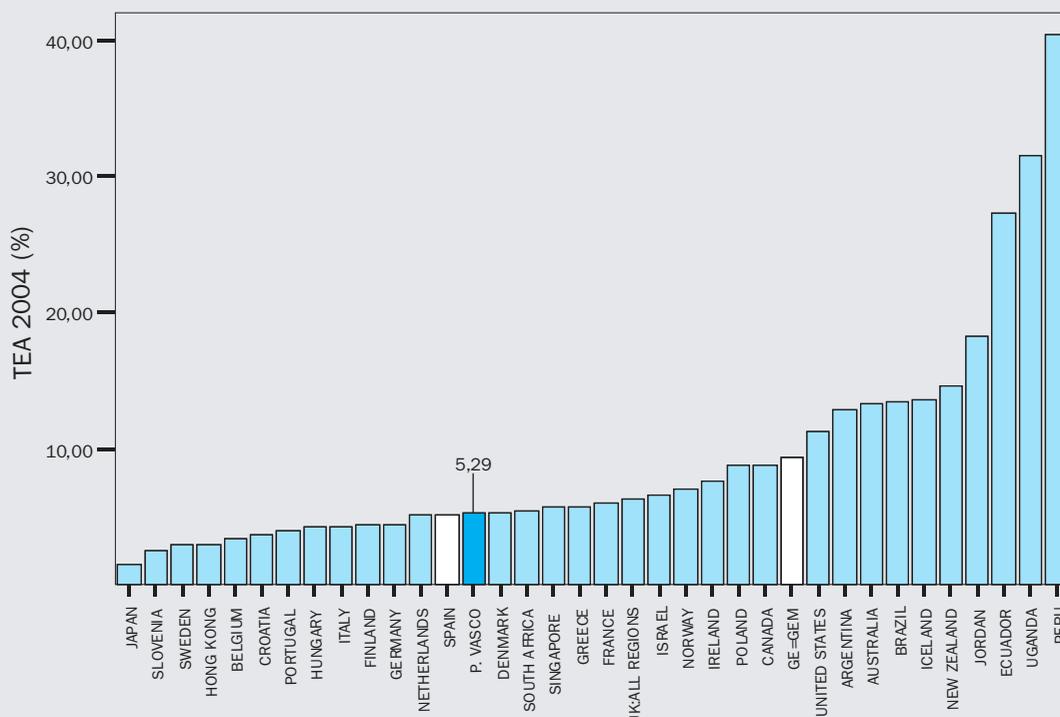
	País	TEA 2000 %	TEA 2001 %	TEA 2002 %	TEA 2003 %	TEA 2004 %
1	Perú	,	,	,	,	40,34
2	Uganda	,	,	,	29,26	31,50
3	Ecuador	,	,	,	,	27,24
4	Jordania	,	,	,	,	18,26
5	Nueva Zelanda	,	15,63	14,01	13,60	14,67
6	Islandia	,	,	11,32	11,24	13,57
7	Brasil	16,04	14,21	13,53	12,90	13,48
8	Australia	10,93	16,21	8,68	11,62	13,38
9	Argentina	7,77	10,52	14,15	19,73	12,84
10	EEUU	12,69	11,65	10,51	11,90	11,33
11	GEM¹	6,14	9,68	7,98	9,84	9,38
12	Canadá	7,93	10,98	8,82	8,01	8,85
13	Polonia	,	9,98	4,44	,	8,83
14	Irlanda	1,25	12,11	9,14	8,10	7,70
15	Noruega	7,91	8,69	8,69	7,46	6,98
16	Extremadura	,	,	,	7,69	6,97
17	Israel	4,17	5,97	7,06	,	6,62
18	Reino Unido	5,16	7,68	5,37	6,36	6,25
19	Francia	2,20	7,23	3,20	1,63	6,03
20	Andalucía	,	,	,	6,18	5,97
21	Grecia	,	,	,	6,77	5,77
22	Singapur	2,06	5,18	5,91	4,95	5,69
23	Cataluña	,	,	,	7,68	5,62
24	C.Valenciana	,	,	,	,	5,54
25	Sudáfrica	,	9,37	6,54	4,30	5,40
26	Dinamarca	4,51	8,07	6,53	5,88	5,31
27	País Vasco	,	,	,	,	5,29
28	España²	4,55	7,78	4,59	6,77	5,15
29	Holanda	,	6,38	4,62	3,60	5,11
30	Castilla-León	,	,	,	,	4,55
31	Alemania	4,73	7,03	5,16	5,21	4,47
32	C. Madrid	,	,	,	,	4,43
33	Finlandia	3,94	9,32	4,56	6,85	4,39
34	Italia	5,68	10,16	5,90	3,19	4,32
35	Hungría	,	11,42	6,64	,	4,29
36	Canarias	,	,	,	,	4,21
37	Portugal	,	7,09	,	,	3,95
38	Croacia	,	,	3,62	2,56	3,73
39	Bélgica	2,44	4,58	2,99	3,87	3,47
40	Hong Kong	,	,	3,44	3,23	2,97
41	Suecia	3,87	6,67	4,00	4,12	2,94
42	Eslovenia	,	,	4,63	4,05	2,60
43	Japón	1,26	5,08	1,81	2,76	1,48
44	China (Taipei)	,	,	4,27	,	,
45	Venezuela	,	,	,	27,31	,
46	India	6,30	11,25	17,88	,	,
47	China	,	,	12,34	11,59	,
48	Corea del Sur	13,67	14,85	14,52	,	,
49	Tailandia	,	,	18,90	,	,
50	Chile	,	,	15,68	16,87	,
51	Méjico	,	18,73	12,40	,	,
52	Suiza	,	,	7,13	7,41	,
53	Rusia	,	6,91	2,52	,	,
	Países	53	21	29	37	34

" " Países no participantes en las ediciones indicadas.

1 Incluye sólo medias nacionales.

2 No incluye medias regionales.

Gráfico 1.1.2 Índices de actividad emprendedora TEA 2004, países GEM.



Podemos observar que los tres países con mayor tasa de actividad emprendedora (TEA) –Perú, Uganda y Ecuador– son justamente aquellos países económica y socialmente menos desarrollados. En concreto, la tasa peruana, 40,34%, es casi 8 veces superior a la del País Vasco, 5,29%. Estos datos indican, tal y como cabía esperar, que un alto índice de actividad emprendedora no debe ligarse a un elevado grado de desarrollo-país. Es decir, para valorar adecuadamente estos índices es necesario profundizar en las razones por las que una población concreta tiene una mayor propensión a emprender que otra, cuestión que abordaremos en apartados posteriores.

En el último puesto del ranking encontramos a Japón. La escasa propensión a emprender de este país queda patente no sólo por ocupar ese último lugar, sino por el dato en sí mismo. Los tres países que le siguen por la cola, Eslovenia, Suecia y Hong Kong duplican el índice TEA nipón.

El valor de la actividad emprendedora obtenido para la CAPV, 5,29%, se encuentra muy cercano al registrado por países como Holanda, España, Dinamarca y Sudáfrica, y es 4 puntos porcentuales inferior a la media de los países GEM, 9,38%; son Polonia, Canadá y EEUU los países que más se acercan a esa media.

1.2. PERSPECTIVA REGIONAL Y EUROPEA

Los estudios de ámbito regional en GEM (regiones dentro de un Estado) no están muy extendidos. La primera experiencia regional en España se produjo en el año 2003, en el que Cataluña, Extremadura y Andalucía comenzaron a analizar su actividad emprendedora a través de la metodología GEM. Durante el año 2004 han sido ya 8 regiones las participantes, añadiéndose a las tres regiones pioneras ya mencionadas la Comunidad Valenciana, Castilla-León, la Comunidad de Madrid, Canarias y el País Vasco.

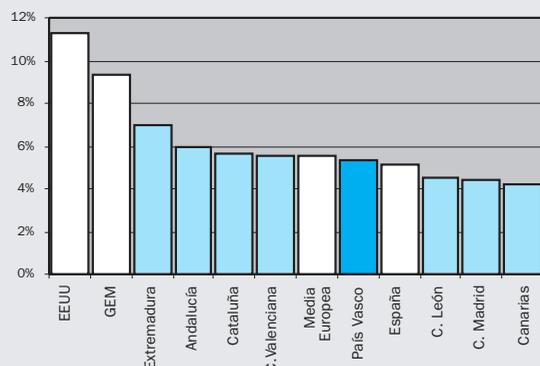
Cuadro 1.2.1 de los índices TEA 2003 y 2004 en las comunidades autónomas REM España.

	TEA 2003	TEA 2004
Extremadura	7,69%	6,97%
Andalucía	6,18%	5,97%
Cataluña	7,68%	5,62%
C. Valenciana		5,54%
País Vasco		5,29%
España	6,77%	5,15%
C. León		4,55%
C. Madrid		4,43%
Canarias		4,21%

Así, en el *Cuadro 1.2.1* podemos observar que Extremadura, Andalucía y Cataluña disponen ya de datos para observar la variación de su actividad emprendedora en los dos últimos años. La evolución del índice TEA en estas tres regiones coincide con la tendencia a la baja de la media de los países GEM y de España en particular. Sin embargo, observándolos en detalle, los datos regionales difieren bastante de los nacionales. La disminución de la actividad emprendedora en Andalucía respecto del año anterior ha sido muy escasa (0,2 puntos porcentuales) y 8 veces inferior a la registrada como media GEM; Extremadura presenta una caída intermedia, 0,7 puntos; y destaca la abultada disminución registrada en Cataluña, que supera los dos puntos porcentuales.

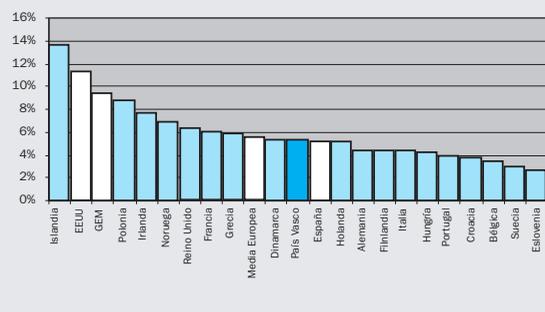
Volviendo a los datos referentes al año 2004, la CAPV se sitúa en la zona central del *ranking* regional español, con valores de actividad emprendedora muy cercanos a los observados en la Comunidad Valenciana y Cataluña. Destacan, en los extremos, el índice extremeño, cercano al 7%, y el de la comunidad insular de Canarias, con un 4,21%.

Gráfico 1.2.1 Índices TEA 2004, por regiones REM España.



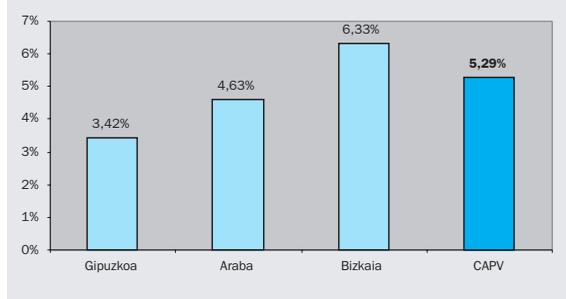
En cuanto a la comparación con nuestros vecinos europeos, como podemos apreciar en el *Gráfico 1.2.2*, la CAPV se encuentra también en la zona central respecto a actividad emprendedora, con una tasa muy cercana a la media europea, 5,52% y con valores muy similares a países como Holanda, España y Dinamarca.

Gráfico 1.2.2 Índices TEA 2004, países europeos GEM.



El proyecto GEM permite, además, realizar el mismo análisis de actividad emprendedora a través del indicador TEA en los tres territorios históricos vascos. En el *Gráfico 1.2.3* observamos que Bizkaia se encuentra a la cabeza respecto a los otros dos territorios vascos, con un TEA 2004 de 6,33%, de modo que supera en algo más de 1 punto porcentual el dato del conjunto de la CAPV. Sin embargo, el porcentaje de *start ups* y nuevas firmas que han generado las poblaciones adultas alavesa y guipuzcoana entre el mes de julio de 2003 y el mes de julio de 2004, es inferior en ambos casos al 5,29% de actividad emprendedora registrado en la CAPV. Araba tiene una posición intermedia, con un 4,63% de actividad emprendedora. Gipuzkoa, finalmente, con 3,42%, se aleja en casi 1,9 puntos porcentuales de la tasa correspondiente a la comunidad autónoma.

Gráfico 1.2.3 Índice TEA 2004 en los tres territorios históricos vascos.



1.3. DESGLOSE DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA: EMPRENDEDORES INVOLUCRADOS EN EMPRESAS NACIENTES, EMPRESAS NUEVAS, EMPRESAS CONSOLIDADAS Y CIERRES EMPRESARIALES

Una vez observados los datos generales referentes a la variable de actividad emprendedora, TEA, y con el objeto de analizar más pormenorizadamente este indicador, procederemos a desglosar con mayor detalle el fenómeno de la actividad emprendedora durante el año 2004. Como se ha comentado anteriormente, el índice TEA se calcula como el porcentaje de personas adultas (entre 18 y 64 años) implicadas en la creación tanto de *empresas nacientes*, como de *empresas nuevas* en cualquier país/región para un determinado año, tras eliminar las duplicaciones que puedan darse en cuanto a personas implicadas en las dos tipologías de creación de empresas.

Las *empresas nacientes* o *start ups* se calculan como el porcentaje de propietarios o copropietarios (entre 18 y 64 años) de empresas de nueva creación con una vida inferior a los 3 meses, es decir, empresas que no hayan pagado salarios por un periodo superior a esos 3 meses. Y las *empresas nuevas* o *baby business*, como el porcentaje de propietarios o copropietarios de aquellas empresas cuya actividad ha supuesto el pago de salarios y llevan entre los 3 y los 42 meses de existencia.

Pues bien, en el *Cuadro 1.3.1*, además del porcentaje de *empresas nacientes* y de *empresas nuevas*, podemos observar también los porcentajes de *cierres de empresas* entre julio de 2003 y julio de 2004, y de *empresas consolda-*

das, calculados como el número de propietarios o copropietarios de empresas (entre 18 y 64 años) cuya actividad haya generado pago de salarios por un periodo superior a 42 meses, y que completarán el análisis de creación neta empresarial en los países y regiones españolas participantes en esta edición GEM 2004.

Perú y Japón, al igual que ocurría con la tasa de actividad emprendedora total (TEA 2004), ocupan el primer y último puesto respectivamente en el ranking internacional en cuanto a porcentaje de personas implicadas en empresas nacientes 2004. Este país asiático ocupa también el último lugar en cuanto a porcentaje de empresas nuevas, mientras que es Uganda el primero en esta lista. Uganda fue el país que registró el mayor índice de actividad emprendedora (TEA) durante el año 2003.

Por último, Hungría es el país que ostenta el menor porcentaje de cierres de empresas, y Uganda el país en que éstos son más numerosos.

En cuanto a la CAPV, debemos destacar que los resultados obtenidos con relación con *Empresas Nuevas* (aquellas que tienen entre 3 y 42 meses de existencia) y a *Cierres Empresariales* son ciertamente muy positivos. Los *Cierres Empresariales* se calculan como el porcentaje de propietarios o copropietarios de empresas (entre 18 y 64 años) que han cerrado su negocio entre julio de 2003 y julio de 2004.

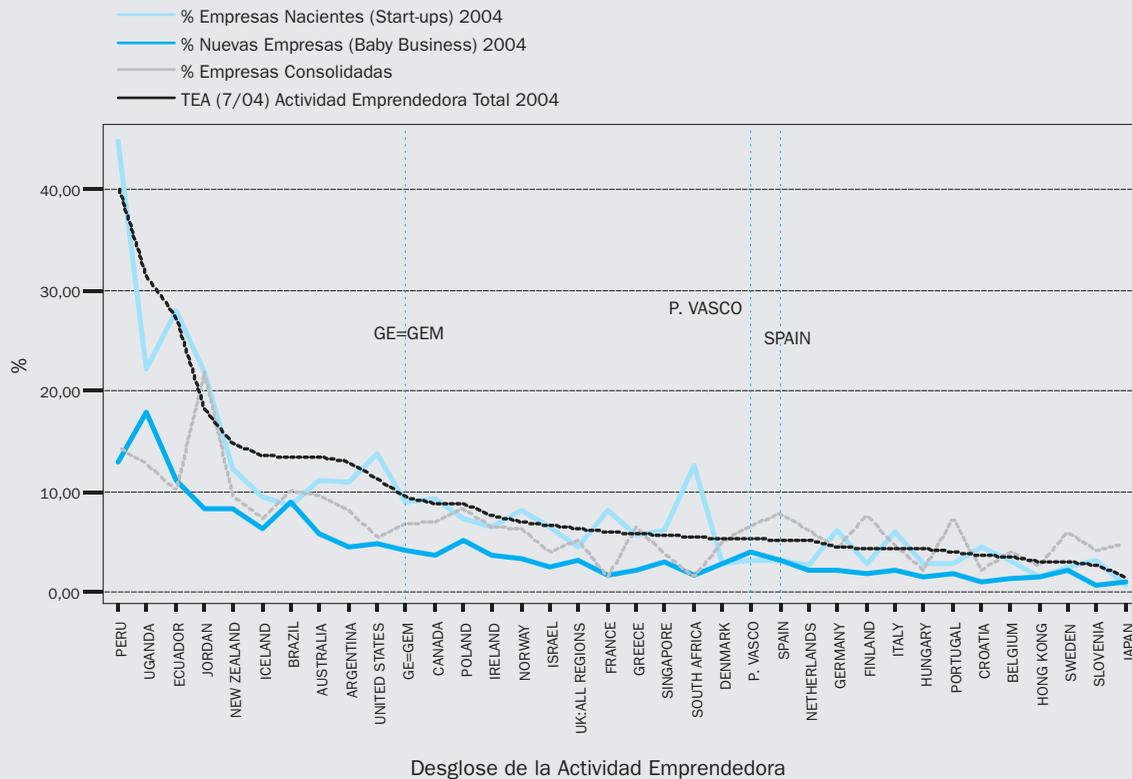
Por una parte, el dato de población adulta vasca implicada en *Empresas Nuevas*, 3,92%, se sitúa muy cercano a la media extraída de los países GEM, 4,23%, y casi un punto por encima del dato español, 3,09%. Es decir, si bien el análisis del índice de actividad emprendedora global, TEA, nos alejaba casi 4 puntos de la media de países GEM, el desglose de ese dato entre *Empresas Nacientes* y *Nuevas* nos revela una situación bien distinta. El menor índice de *Empresas Nacientes* (aquellas con menos de 3 meses de vida) registrado en la CAPV, 3,12%, se ve ampliamente compensado por el mejor dato relativo a *Empresas Nuevas*, lo que parece estar representando una mayor capacidad de supervivencia y de crecimiento de nuestras empresas.

Por otra parte, debemos añadir que la afirmación anterior se ve avalada también por la escasa tasa de *Cierres Empresariales* observa-

Cuadro 1.3.1 Desglose de la Actividad Emprendedora para los Países y Regiones Españolas participantes en GEM 2004.

	País	% Empresas nacientes (start ups)	% Empresas nuevas (baby business)	% Empresas consolidadas (established)	% Cierres (7/03-7/04)
1	Perú	44,78	12,93	14,46	11,45
2	Ecuador	28,00	11,09	10,10	11,45
3	Uganda	22,25	17,87	12,69	13,42
4	Jordania	21,76	8,26	21,89	9,85
5	EEUU	13,75	4,82	5,45	2,25
6	Sudáfrica	12,54	1,64	1,44	3,24
7	Nueva Zelanda	12,22	8,29	9,63	4,82
8	Australia	11,13	5,80	9,64	4,62
9	Argentina	10,96	4,49	8,06	10,64
10	Islandia	9,45	6,24	7,34	3,07
11	Canada	9,23	3,61	7,04	2,25
12	GEM	8,90	4,23	6,73	4,35
13	Brasil	8,69	8,86	10,11	7,42
14	Francia	8,15	1,64	1,45	4,23
15	Noruega	8,14	3,28	6,29	2,58
16	Polonia	7,28	5,20	8,24	3,93
17	Israel	6,54	2,53	3,92	5,56
18	Irlanda	6,49	3,59	6,50	1,26
19	Singapur	6,20	3,01	3,88	2,20
20	Alemania	6,15	2,12	4,28	2,06
21	Italia	6,04	2,13	4,72	2,22
22	Grecia	5,59	2,16	6,54	2,60
23	Reino Unido	4,56	3,09	5,11	2,04
24	Croacia	4,53	1,05	2,15	1,34
25	Cataluña	4,36	3,83	8,84	1,97
26	Extremadura	3,82	4,08	7,83	1,44
27	C. Valenciana	3,57	3,93	7,13	1,18
28	Andalucía	3,35	3,45	6,97	1,38
29	Bélgica	3,19	1,36	4,03	0,97
30	España	3,12	3,09	7,79	1,54
31	País Vasco	3,12	3,92	6,55	1,10
32	Canarias	3,10	2,66	6,95	1,58
33	Eslovenia	3,08	0,70	4,20	0,90
34	C. Madrid	3,07	2,56	8,11	0,81
35	Castilla-León	2,92	2,66	8,26	1,41
36	Portugal	2,86	1,77	7,30	1,19
37	Finlandia	2,82	1,78	7,60	1,38
38	Hungría	2,79	1,56	2,18	0,55
39	Dinamarca	2,75	2,81	5,06	1,98
40	Holanda	2,71	2,18	6,09	1,19
41	Suecia	2,55	2,16	6,03	2,21
42	Hong Kong	1,49	1,58	2,72	2,09
43	Japón	0,73	1,03	4,75	0,78

Gráfico 1.3.1. Porcentaje de emprendedores involucrados en empresas nacientes, empresas nuevas, empresas establecidas y TEA 2004.



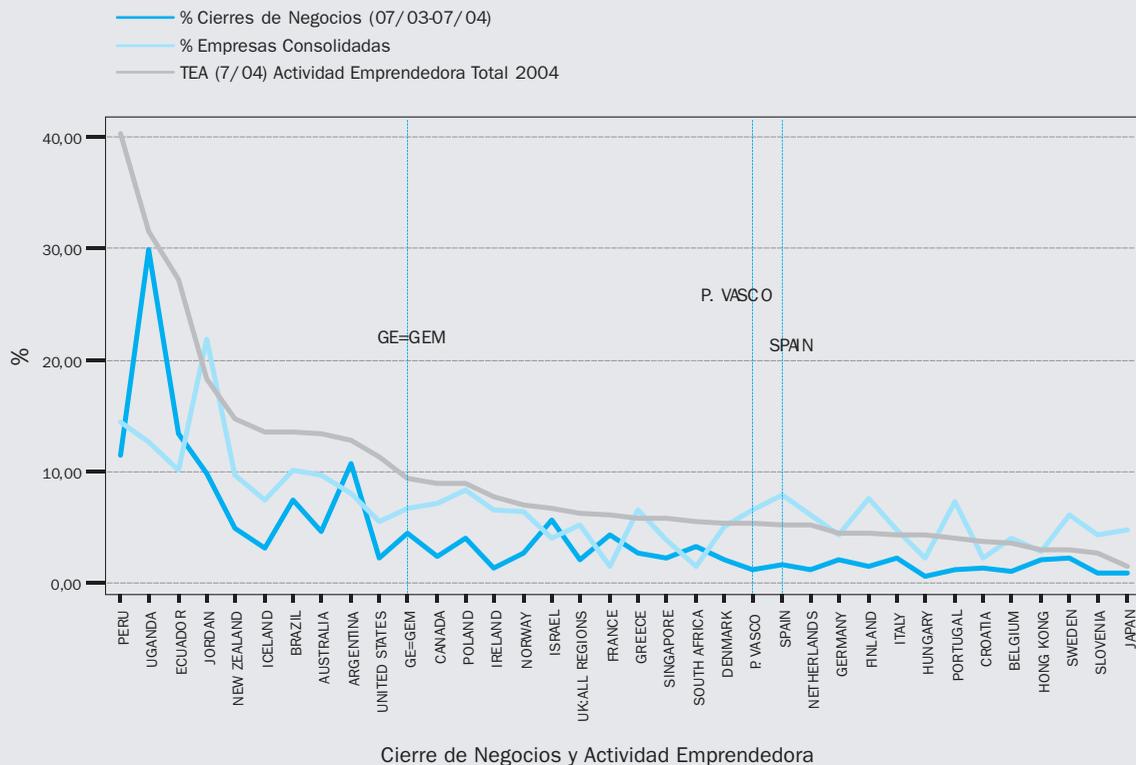
da en la CAPV, 1,10%. Realizando una comparación internacional, encontramos que la CAPV ostenta el quinto lugar del ranking en cuanto a menor índice de Cierres de Empresas, después de Hungría, Japón, Eslovenia y Bélgica, todos ellos con tasas de *Empresas Nuevas* muy inferiores a la registrada en el País Vasco, lo que reafirma el argumento del mayor potencial de supervivencia y crecimiento de las empresas vascas.

Los dos gráficos siguientes tratan de aportar una visión más visual del *Cuadro 1.3.1*. En ambos gráficos se incluyen exclusivamente los países participantes en GEM y la CAPV, ordenados en función de su índice de actividad emprendedora total, TEA 2004. El *Gráfico 1.3.1* representa la tasa de empresas nacientes, nuevas y consolidadas en cada uno de esos países. Y el *Gráfico 1.3.2* se centra en la

comparación entre cierres empresariales y empresas consolidadas.

En el *Gráfico 1.3.1* podemos observar que países como Sudáfrica, Francia, EEUU, Perú, Ecuador, Uganda, Israel o Singapur presentan tasas de empresas nacientes muy superiores a las de empresas consolidadas. Sin embargo, no en todos estos países podemos considerar esta elevada creación empresarial como un hecho positivo. En el *Gráfico 1.3.2* se observa claramente cómo parte de esos países sufren tasas de cierres empresariales superiores incluso a su dato de empresas consolidadas: es el caso de Uganda, Ecuador, Argentina, Israel, Francia y Sudáfrica. Parece, por lo tanto, que en general altos índices de creación empresarial están positivamente correlacionados con altos índices de salida de mercado o de abandono del negocio, fenóme-

Gráfico 1.3.2. Cierre de negocios y actividad emprendedora 2004.



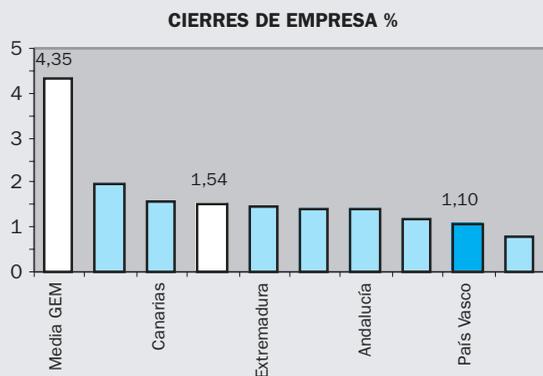
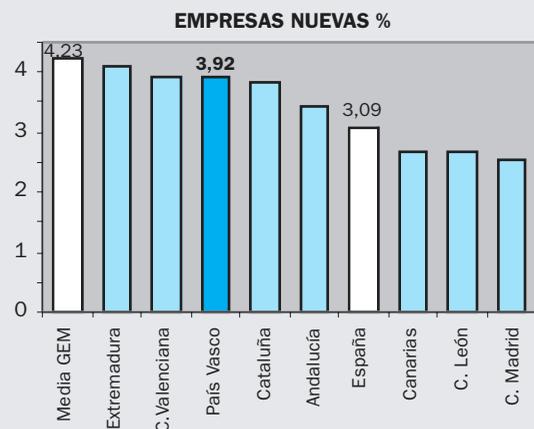
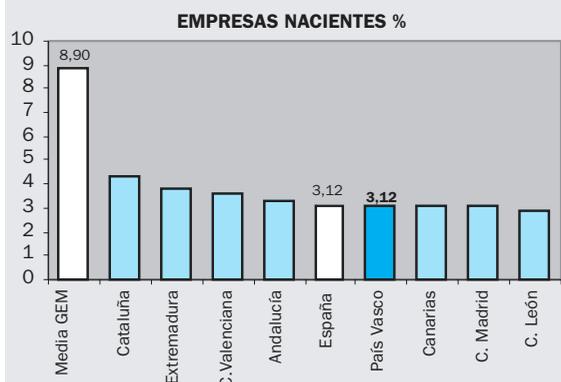
no que parece ser común en muchos mercados (Geroski, 1995)⁴.

Centrando el estudio comparativo en la regiones españolas integradas en GEM, contemplamos que el dato vasco referente a la tasa de *Empresas Nacientes* (menos de 3 meses de actividad) es coincidente con el dato español, 3,12%, muy inferior a la tasa media de GEM, que se sitúa en el 8,90%. El porcentaje de personas involucradas como propietarias o copropietarias de *Empresas Nacientes* en la CAPV es también inferior a los de Cataluña, 4,36%, Extremadura, 3,82%, Comunidad Valenciana, 3,57% y Andalucía, 3,35%, y muy similar al dato de Canarias, 3,10%.

Sin embargo, tal y como antes hemos comentado, el análisis cambia radicalmente si observamos la tasa de *Empresas Nuevas* (entre 3 y 42 meses de actividad). El dato de la CAPV, 3,92%, se sitúa apenas 0,31 puntos porcentuales por debajo de la media GEM, y claramente por encima del dato español, 3,09%, y del de las regiones españolas participantes en esta edición GEM (con excepción de Extremadura, que supera a la CAPV en sólo 0,16 puntos porcentuales, y la Comunidad Valenciana, con un dato prácticamente igual al de la CAPV, 3,93%).

4. GEROSKI, P.A., 1995, "What Do We Know About Entry?". *International Journal of Industrial Organization*, 13: 421-440.

Gráfico 1.3.3 Emprendedores involucrados en empresas nacientes, empresas nuevas y cierres de empresas 2004, regiones REM España.



En definitiva, observando las tasas referentes a *Empresas Nacientes* y *Empresas Nuevas* en la CAPV, podemos concluir que si bien el dato vasco relativo a creación de *start ups* no es muy elevado, ese menor volumen de creación de nuevos negocios se ve ampliamente compensado con una mayor garantía de supervivencia de nuestras empresas en el mercado. Añadiendo, además, que en la comparación regional, el porcentaje de *Cierres Empresariales* entre julio de 2003 y julio de 2004 en la CAPV, 1,10%, es el segundo dato más bajo de cierres de empresas, por detrás de la Comunidad de Madrid con un 0,81%.

Las regiones españolas en que el porcentaje de empresas nacientes está por encima de las empresas nuevas, y en que, por lo tanto, parece que la actividad creadora ha sido mayor, son Cataluña, Canarias, Comunidad de Madrid y Castilla y León); y, por el contrario, aquellas en que el porcentaje de empresas nacientes es menor al porcentaje de empresas nuevas, Extremadura, C. Valenciana, Andalucía y la CAPV.

En esta última circunstancia, la CAPV está a la cabeza de todas las regiones españolas, ya que su diferencia entre empresas nacientes y nuevas es la más abultada. Esta diferencia es indicativa, por un lado, de escasa actividad creadora; y, por otro, de mayores posibilidades de supervivencia y crecimiento de su tejido empresarial joven. Recordamos que, aunque el porcentaje de *Empresas Nacientes* es pequeño, el porcentaje de *Empresas Nuevas* (entre 3 y 42 meses de vida) en la CAPV es uno de los más destacables en el ámbito regional (junto al dato extremeño y valenciano).

Combinando el índice de actividad emprendedora, *TEA*, con la tasa de *Cierres Empresariales* surge la Tasa Neta de Creación de Empresas (véase el *Cuadro 1.3.2*). Pues bien, la escasa Tasa de Cierres Empresariales 2004 en la CAPV, combinada con el índice de actividad emprendedora total, *TEA* 2004, revela una tasa de creación de empresas neta en la CAPV bastante satisfactoria en el ámbito regional.

Para finalizar, el estudio de las *Empresas Consolidadas* (propietarios de empresas con pago de salarios superior a 42 meses), revela que, aunque la tasa de la CAPV, 6,55%, es escasamente inferior a la de la media de países participantes en GEM, 6,73%, la comparación regional en el ámbito español nos relega al último lugar del *ranking*: tanto el dato relativo a la media española como el de todas las regiones españolas participantes en GEM 2004 superan el 7%.

Cuadro 1.3.2 Tasa neta de creación de empresas regional 2004. Diferencia entre TEA 2004 y cierres empresariales 2004.

	TEA 2004	CIERRES	TASA NETA
Extremadura	6,97%	1,44%	5,53%
Media GEM	9,38%	4,35%	5,03%
Andalucía	5,97%	1,38%	4,59%
C. Valenciana	5,54%	1,18%	4,36%
País Vasco	5,29%	1,10%	4,20%
Cataluña	5,62%	1,97%	3,65%
C. Madrid	4,43%	0,81%	3,62%
España	5,15%	1,54%	3,61%
C. León	4,55%	1,41%	3,14%
Canarias	4,21%	1,58%	2,63%

2. Tipos de Comportamiento Emprendedor en la CAPV

Un tema relevante objeto de estudio en el campo de investigación de la creación de empresas es el comportamiento del emprendedor. Son muchas y de distinta índole las razones que conducen a un emprendedor a iniciar su propio negocio. La motivación inicial para crear una empresa, como puede ser la identificación de una oportunidad de negocio única o tal vez la falta de posibilidad de empleo, puede generar distintas pautas de comportamiento por parte de los emprendedores. Tanto es así, que las características de las empresas creadas pueden diferir según sea el tipo de emprendedor que las haya iniciado (emprendedor por *oportunidad* o por *necesidad*). Además de la motivación inicial, existen otros aspectos que ayudan igualmente a describir el comportamiento del emprendedor, como es por ejemplo la intención y acto de iniciar nuevos negocios al poco tiempo de haber creado una empresa o el esfuerzo en innovación. Todos estos aspectos serán analizados en esta sección dentro del ámbito de la CAPV.

En concreto, en esta sección se desarrollan los siguientes puntos:

- Emprendedores por *Oportunidad* versus por *Necesidad*
- Percepción de Oportunidades por los Emprendedores
- Las empresas creadas por "Emprendedores por *Oportunidad*" y por "Emprendedores por *Necesidad*"
- Actividad emprendedora en empresas nuevas y en empresas consolidadas

2.1. EMPRENDEDORES POR OPORTUNIDAD VERSUS POR NECESIDAD

La literatura científica sobre creación de empresas indica que la motivación que conduce a la creación de una empresa es uno de los aspectos que debe ser detenidamente analizado. Ciertamente, no todos los emprendedores inician sus negocios impulsados por la misma motivación. En el equipo de investigación GEM, la motivación se erige precisamente como uno de los temas principales objeto de análisis y así, se realiza la distinción entre el *emprendedor por oportunidad* y el *emprendedor por necesidad*. Se considera emprendedor por *oportunidad* aquel emprendedor que, aun teniendo otras posibilidades de ser empleado por otra empresa, ha iniciado su propia andadu-

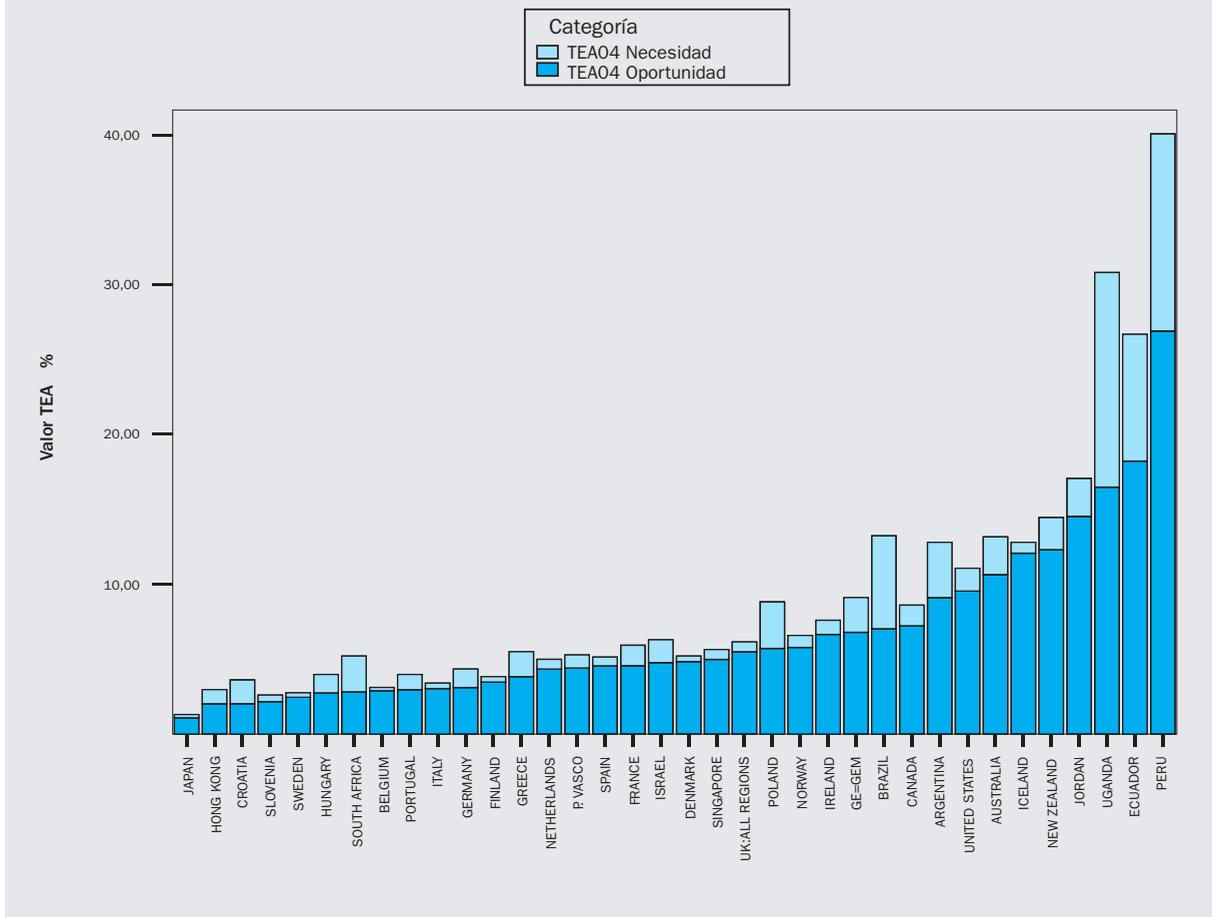
ra con la intención de explotar una oportunidad de negocio previamente identificada y desarrollada. Consideramos emprendedor por *necesidad* aquella persona que pone en funcionamiento su empresa a falta de una alternativa de trabajo o de estar empleado en una ocupación profesional satisfactoria.

Datos anuales del Proyecto GEM corroboran el fenómeno de que, si bien el porcentaje de emprendedores por *oportunidad* supera claramente al de los emprendedores por *necesidad* en todos los países participantes en dicho proyecto, los emprendedores *por necesidad* son proporcionalmente más abundantes en los países en vías de desarrollo que en los países desarrollados. Los datos de la edición GEM 2004 afirman esta tendencia (véase *Gráfico 2.1.1*).

Países como Perú, Uganda, Jordania, y Ecuador lideran la clasificación de países con mayores tasas de actividad emprendedora (TEA04). Recordemos que esta tasa, TEA04, describe el porcentaje de la suma de emprendedores que han creado empresas nacientes (empresas en proyecto de creación y siempre con una vida inferior a los 3 meses) o nuevas empresas (empresas de edad comprendida entre los 3 y 42 meses) sobre la población en edad adulta (18-64 años) del país. Países y regiones como Japón, Eslovenia, Suecia, Hong-Kong y Bélgica, aparecen en las últimas posiciones de esta clasificación. Como se puede observar en el panorama internacional, la CAPV aparece en una zona intermedia. Si nos atenemos a la tasa de actividad emprendedora correspondiente a la fracción de emprendedores por *oportunidad*, observamos que la posición vasca es equiparable a la de Holanda, Francia, España, Israel, Dinamarca y Singapur.

En un plano regional, la región vasca se sitúa en un nivel equiparable al de otras comunidades como la andaluza, catalana, y valenciana en lo que se refiere al TEA04 por *oportunidad* (véase *Gráfico 2.1.2*). Destaca el elevado índice TEA04 por *oportunidad* de la región extremeña, con una tasa de 6,25%. Es decir, un 6,25% de la población adulta extremeña es emprendedora por el motivo de explotar una oportunidad única. Cabe indicar, así mismo, que si nos atenemos a la tasa de actividad emprendedora por *necesidad*, por baja que sea esta cifra, la CAPV ocupa el segundo lugar en el estado con un índice de TEA04 por *necesidad* = 0,85%, sólo por detrás de la comunidad de Andalucía (cuyo TEA04 por *necesidad* es 1,2%).

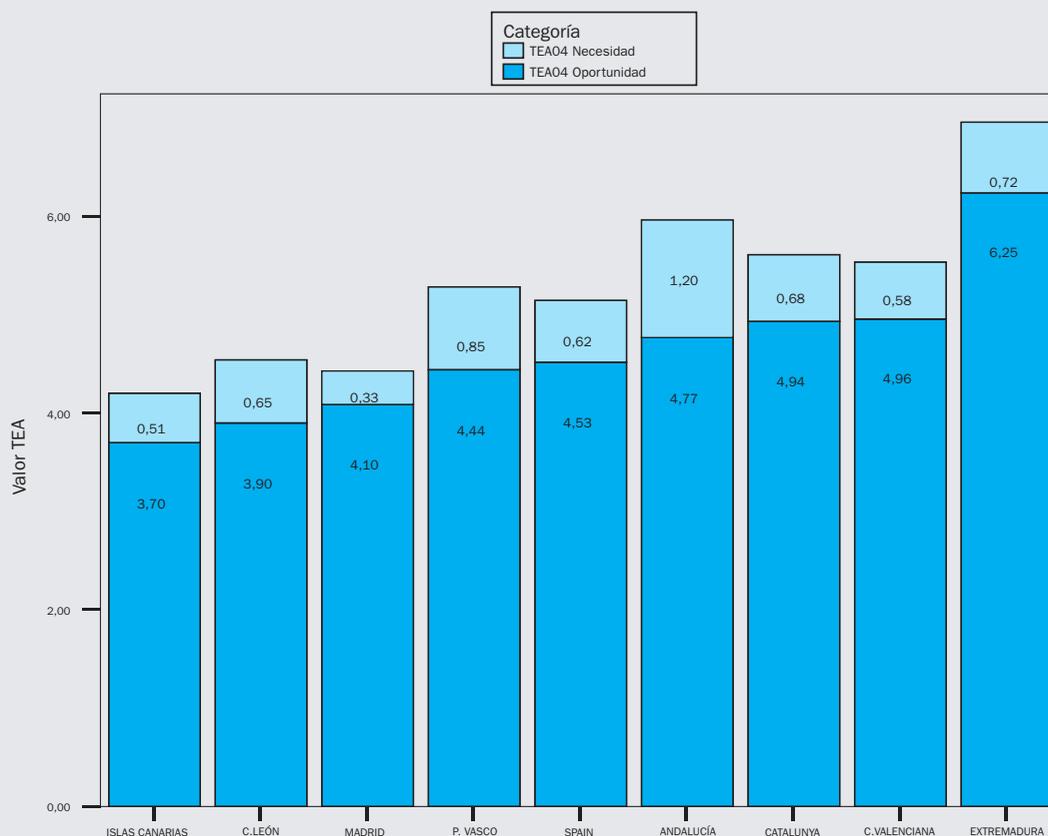
Gráfico 2.1.1 Composición del índice TEA04 internacional según motivación.



Del Cuadro 2.1.1. se desprende que, a pesar de que en el año 2004 la tasa de actividad emprendedora de la CAPV, TEA04 = 5,29%, se encontraba por encima de la española, TEA04 = 5,15%, la tasa de actividad emprendedora *por oportunidad* se encontraba por debajo de dicha media estatal (TEA04 por *oportunidad* de la CAPV = 4,44% versus TEA04 por *oportunidad* de España = 4,53%). En cambio, la tasa de actividad emprendedora *por necesidad* de la CAPV, TEA04 por *necesidad* = 0,85%, se sitúa por encima de la española, TEA04 por *necesidad* de España = 0,62%. En otras palabras, el 84% de la tasa de actividad emprendedora de la CAPV corresponde a emprendedores por *oportunidad*, mientras en España este porcentaje se eleva

al 88%. En contraposición, el 16% de la tasa de actividad emprendedora vasca se debe a la actividad desempeñada por emprendedores por *necesidad*, siendo esta cifra 4 puntos porcentuales superior a la cifra española, 12%. Es posible que este fenómeno se deba a la existencia de mayores incentivos públicos en la región vasca que en otras regiones de España encaminadas a la creación de empresas por el colectivo de desempleados o personas en el paro (ej., centros de incubadoras de empresas, programas forales y municipales de formación y asesoramiento a emprendedores pertenecientes a colectivos de personas sin empleo, etc.).

Gráfico 2.1.2 Composición del índice TEA04 regional según motivación.



Cuadro 2.1.1 Tasa de actividad emprendedora, TEA, regional según motivación.

Año 2004	TEA04 Total		TEA04 Oportunidad		TEA04 Necesidad	
	%		%	%	%	
Extremadura	6,97	100%	6,25	90%	0,72	10%
Andalucía	5,97	100%	4,77	80%	1,20	20%
Cataluña	5,62	100%	4,94	88%	0,68	12%
Valencia	5,54	100%	4,96	90%	0,58	10%
País Vasco	5,29	100%	4,44	84%	0,85	16%
España	5,15	100%	4,53	88%	0,62	12%
Castilla-León	4,55	100%	3,90	86%	0,65	14%
Madrid	4,43	100%	4,10	93%	0,33	7%
Canarias	4,21	100%	3,70	88%	0,51	12%

En definitiva, se puede constatar que la actividad emprendedora en la CAPV, cuando esta actividad se realiza impulsada por el reconocimiento de una *oportunidad* única, es equiparable a la de la mayor parte de países europeos, pero aún inferior a la de otros países desarrollados como Canadá, Estados Unidos y algunos vecinos europeos como Reino Unido, Noruega, Irlanda y Polonia. En el estado, la CAPV destaca por su elevado índice relativo de emprendedores por *necesidad*, siendo superada sólo por Andalucía.

Si centramos nuestra atención en las tres provincias que constituyen la CAPV, se aprecian tres realidades distintas (véase Cuadro 2.1.2). Bizkaia destaca por ser la provincia con mayor actividad emprendedora (TEA04 = 6,3%), una cifra que la coloca en posiciones de cabeza en el estado. El 95% de la actividad emprendedora de Gipuzkoa corresponde a la iniciación de negocios impulsados por una *oportunidad* única, cifra claramente superior al 88% estatal. El territorio de Araba se caracteriza por ostentar una mayor proporción de emprendedores por *necesidad*. El 38% de la actividad emprendedora alavesa es por *necesidad*, es decir, por falta de otra alternativa de empleo.

Podemos apreciar que la actividad emprendedora se desarrolla principalmente por personas de sexo masculino, aunque en Araba la presencia de hombres y mujeres emprendedoras

está más equilibrada. Si hacemos la distinción entre varones y mujeres, el porcentaje de actividades emprendedoras por *oportunidad* es claramente superior entre las mujeres que entre los hombres. Así, por ejemplo, en Gipuzkoa el 100% de las actividades emprendedoras iniciadas por mujeres son por *oportunidad*. En Araba, en cambio, el 57% de la actividad emprendedora iniciada por hombres es por *necesidad*. Así, deducimos que las mujeres emprendedoras en su mayoría, al parecer, no lo son por necesidad o por falta de oportunidades satisfactorias en el mercado de trabajo, sino porque desean explotar una *oportunidad*. Esto también es así entre los hombres en los territorios de Gipuzkoa y Bizkaia, pero no en Araba, donde el porcentaje de emprendedores masculinos por *necesidad* es superior al de los de por *oportunidad*.

2.2. PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES POR EMPRENDEDORES

Los emprendedores, en general, inician sus proyectos después de haber identificado una oportunidad, analizarla, desarrollarla y convenirse de que están capacitados para explotarla satisfactoriamente en un futuro⁵. El inicio de este proceso comienza por percibir oportunidades de negocio en el mercado. El proyecto GEM realiza la consulta entre los emprendedores sobre la manera en que éstos perciben oportunidades de negocio.

Cuadro 2.1.2 Tasa de actividad emprendedora, TEA, por provincias de la CAPV.

	TEA04	TEA04 Oportunidad	TEA04 Necesidad	TEA04 Varón	TEA04 Mujer
Araba	4,6%	2,8%	1,8%	5,1%	4,1%
Gipuzkoa	3,4%	3,3%	0,2%	5,6%	1,2%
Bizkaia	6,3%	5,3%	1,0%	9,2%	2,9%

	Varón		Mujer	
	TEA04 Oportunidad	TEA04 Necesidad	TEA04 Oportunidad	TEA04 Necesidad
Araba	2,2%	2,9%	3,4%	0,7%
Gipuzkoa	5,3%	0,3%	1,2%	0,0%
Bizkaia	7,5%	1,7%	2,7%	0,2%

5. ARDICHVILI, A.; CARDOZO, R. and SOURAV, R., 2003, "A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development". *Journal of Business Venturing* 18: 105-123.

Los resultados que hemos obtenido en la CAPV ponen de manifiesto que existe una correlación positiva, y estadísticamente significativa, entre la percepción de los emprendedores de buenas oportunidades de negocio en los próximos 6 meses y la actividad emprendedora. Esta correlación es superior entre los emprendedores vascos por *oportunidad*. Como cabría pensar, existe una mayor correlación entre la percepción de buenas posibilidades de negocio y la creación de empresas impulsadas por *oportunidad* (véase Cuadro 2.2.1).

Cuadro 2.2.1 Percepción de oportunidades de los emprendedores en la CAPV.

Correlación de Pearson	TEA 04 Oportunidad	TEA 04 Necesidad
Percepción de buenas oportunidades para la creación de empresas en próximos 6 meses (%)	0,66**	0,56**

N = 34 países

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Cuadro 2.2.2 Percepción de oportunidades de los emprendedores en España.

Región	TEA 04 Oportunidad	Percepción de buenas oportunidades para la creación de empresas en próximos 6 meses (%)
Extremadura	6,3	37,2
Valencia	5,0	36,4
Cataluña	4,9	40,4
Andalucía	4,8	43,0
España	4,5	39,3
País Vasco	4,4	35,2
Madrid	4,1	41,1
Castilla-León	3,9	27,8
Canarias	3,7	35,1

Si comparamos los datos de las regiones españolas, se puede apreciar que el porcentaje de emprendedores de la CAPV que vislumbra un buen escenario a corto plazo para la puesta en marcha de un negocio es inferior al de otras regiones (35,2%) (véase Cuadro 2.2.2.). La media estatal se sitúa en 39,3%. Solamente las regiones de Canarias y Castilla-León estarían por debajo de la región vasca. En general, aquellas regiones que disponen de un porcentaje superior de emprendedores con buenas expectativas para el futuro son las que cuentan con una actividad emprendedora por *oportunidad* superior, lo que corrobora nuestra idea anterior.

2.3. LAS EMPRESAS CREADAS POR “EMPRENDEDORES POR OPORTUNIDAD” Y POR “EMPRENDEDORES POR NECESIDAD”

Si analizamos el perfil del emprendedor vasco, tanto por *oportunidad* como por *necesidad*, observamos que existen algunas diferencias entre ambas modalidades que merecen ser reseñadas. El Cuadro 2.3.1 (véase Cuadro 2.3.1.) nos muestra las diferencias más significativas entre ambos colectivos de emprendedores. En concreto, nos centraremos a continuación en la descripción de los rasgos demográficos de los citados emprendedores.

De la totalidad de los emprendedores por *oportunidad*, el 74% son varones, y el restante 26% son mujeres. Si nos fijamos en los emprendedores por *necesidad*, 88% son varones y 12% mujeres. Encontramos, por lo tanto, un porcentaje más elevado de varones entre los emprendedores por *necesidad*. La edad promedio de los emprendedores por *oportunidad* es algo inferior, 38 años, a la de los emprendedores por *necesidad*, 40 años. Curiosamente, no hallamos emprendedores por *necesidad* en el tramo de 18-24 años de edad, pero sí encontramos en el tramo de 55-64 años (11,8% del total de emprendedores por *necesidad*), lo que denota la falta de alternativas de empleo para este colectivo de edad avanzada. Obsérvese, además, que este porcentaje es el doble al 5,8% correspondiente a los emprendedores por *oportunidad* con edad comprendida entre los 55-64 años.

Hemos detectado importantes diferencias entre los emprendedores por *oportunidad* y por *necesidad* en lo que se refiere a su formación. Mientras un 35,3% de los emprendedores por *necesidad* declara haber realizado estudios

Cuadro 2.3.1 Características de emprendedores vascos según motivación.

Características del Emprendedor	Emprendedores por Oportunidad (%)	Emprendedores por Necesidad (%)
Género *		
Masculino	74,4	88,2
Femenino	25,6	11,8
Edad *		
18-24 años	5,8	0,0
25-34 años	26,7	17,6
35-44 años	39,5	58,8
45-54 años	22,1	11,8
55-64 años	5,8	11,8
Edad *		
Promedio años	38,7	40,4
Nivel de Educación *		
Obligatoria	47,7	58,8
Bachillerato, FP	26,7	5,9
Superior (Universitario,...)	25,6	35,3
Nivel de Renta *		
Tramo inferior	15,6	20,0
Tramo medio	42,2	26,7
Tramo superior	42,2	53,3
Provincia *		
Araba	9,3	29,4
Gipuzkoa	24,4	5,9
Bizkaia	66,3	64,7
Zona		
Urbana	75,6	76,5
Rural	24,4	23,5

* Diferencias estadísticamente significativas al 5% de nivel de confianza

superiores (universitarios), es sólo un 25,6% el que posee estudios superiores entre los emprendedores por *oportunidad*. Algo similar ocurre con el nivel de renta de los emprendedores. Un 53,3% de los emprendedores por *necesidad* posee un nivel de renta comprendido en el tramo más elevado de las tres categorías consultadas, comparado a un 42,2% entre los emprendedores por *oportunidad*. Ambos datos nos conducen a pensar que, curiosamente y en contra de lo esperado, en términos relativos el colectivo de emprendedores por *necesidad* dispone de una mayor proporción de emprendedores mejor cualificados y mayor disponibilidad de renta.

A pesar de que las diferencias no son estadísticamente significativas, circunstancia que

no se produce en los casos anteriores, observamos que la mayoría de los emprendedores (aproximadamente tres cuartas partes de ellos) se ubican en zonas urbanas. En ambos casos, emprendedores por *oportunidad* y por *necesidad*, casi dos tercios se hallan en el territorio de Bizkaia. Sin embargo, en Gipuzkoa se concentra el 24,4% de los emprendedores por *oportunidad* y el 6% de los emprendedores por *necesidad*. En Araba, ocurre lo contrario: un 29,4% de los emprendedores por *necesidad* se concentra en esta provincia y sólo un 9% de los emprendedores por *oportunidad*.

Cuando nos fijamos en la experiencia anterior a la creación de la empresa, observamos que existen algunas diferencias notorias (véase Cuadro 2.3.2). Así, por ejemplo, hallamos que el

5,9% de los emprendedores por *necesidad* manifiesta haber cesado otro negocio dentro del año anterior a la creación de la nueva empresa, mientras que esta cifra es sólo del 2,4% entre los emprendedores por *oportunidad*. Otra diferencia patente es la que se debe al vínculo existente entre la nueva empresa y el trabajo previo del emprendedor. En este sentido, el 17,4% de los emprendedores por *oportunidad* declara la existencia de cierto vínculo, mientras esto es así sólo para el 5,9% de los emprendedores por *necesidad*. Otros datos interesantes son los que hacen alusión al futuro. Mientras un 63,6% de los emprendedores por *necesidad* comparte o piensa compartir la propiedad del negocio, este porcentaje es claramente inferior para los emprendedores por *oportunidad*, 46,7%. En cambio, mientras un 21,4% de los emprendedores por *oportunidad* espera crear otro negocio en los próximos 3 años, sólo un 17,6% de los emprendedores por *necesidad* indica tener esta intención.

En lo que se refiere a las características de las empresas creadas por ambos tipos de emprendedores, por *necesidad* y por *oportunidad*, cabe reseñar que el volumen de inversión inicial en el negocio del emprendedor por *necesidad* es superior al del emprendedor por *oportunidad*; 71.549 € versus 53.717 € respectivamente (véase Cuadro 2.3.3). El emprendedor por *oportunidad* invierte el 59% del volumen de inversión inicial con la aportación de sus propios recursos financieros (31.267 €). Este porcentaje es inferior, un 48% del volumen de inversión inicial, entre los emprendedores por *necesidad* (34.183 €).

El número promedio de propietarios de la empresa creada es aproximadamente de dos socios. De todos los clientes de la nueva empresa, entre un 6-7% se encuentra en las cercanías de la localización del negocio. Los emprendedores por *necesidad* crean empresas de mayor tamaño, medido éste por el número de empleados. Utilizando términos promedios, las empresas nacientes (de hasta 3 meses de existencia) creadas por los emprendedores por *necesidad*, comienzan su andadura con casi 7 empleados y esperan crecer en los próximos años en tamaño hasta casi 8 empleados. Los emprendedores de empresas nuevas (entre 3-42 meses de edad) esperan pasar de 7 a casi 10 empleados. Estas cifras de crecimiento esperado son algo más bajas para los emprendedores por *oportunidad*: de 4 a 5 empleados para las empresas nacientes (de hasta 3 meses de existencia) y de 4 a 8 para las empresas nuevas (entre 3-42 meses de edad).

Un aspecto interesante que conviene analizar en estos dos colectivos de emprendedores es el grado de innovación que conllevan sus respectivos negocios. Contrariamente a lo esperado, son los emprendedores por *necesidad* quienes desarrollan proporcionalmente una actividad innovadora (véase Gráfico 2.3.1). Es el 70% de los emprendedores por *oportunidad* quien manifiesta no ofrecer nuevos productos o servicios a los clientes, en comparación a un 63,6% de los emprendedores por *necesidad*. Además, el 18,2% de los emprendedores por *necesidad* indica que sus productos son nuevos para todos sus clientes, siendo esta cifra de sólo un 6,7% entre los emprendedores por *oportunidad*.

Cuadro 2.3.2 Experiencia del emprendedor vasco según motivación.

Experiencia del emprendedor	Emprendedores por Necesidad (%)	Emprendedores por Oportunidad (%)
Se ha creado la empresa independientemente de otros negocios *	59,3	58,8
La empresa creada guarda vínculo con el trabajo actual del emprendedor *	17,4	5,9
El emprendedor es actualmente propietario de otra empresa *	60,5	58,8
El emprendedor comparte o compartirá la propiedad de la nueva empresa *	46,7	63,6
El emprendedor ha invertido en la creación de una empresa ajena en los últimos 3 años	5,8	5,9
El emprendedor espera crear otro negocio en los siguientes 3 años *	21,4	17,6
El emprendedor ha cesado un negocio anterior en el último año *	2,4	5,9

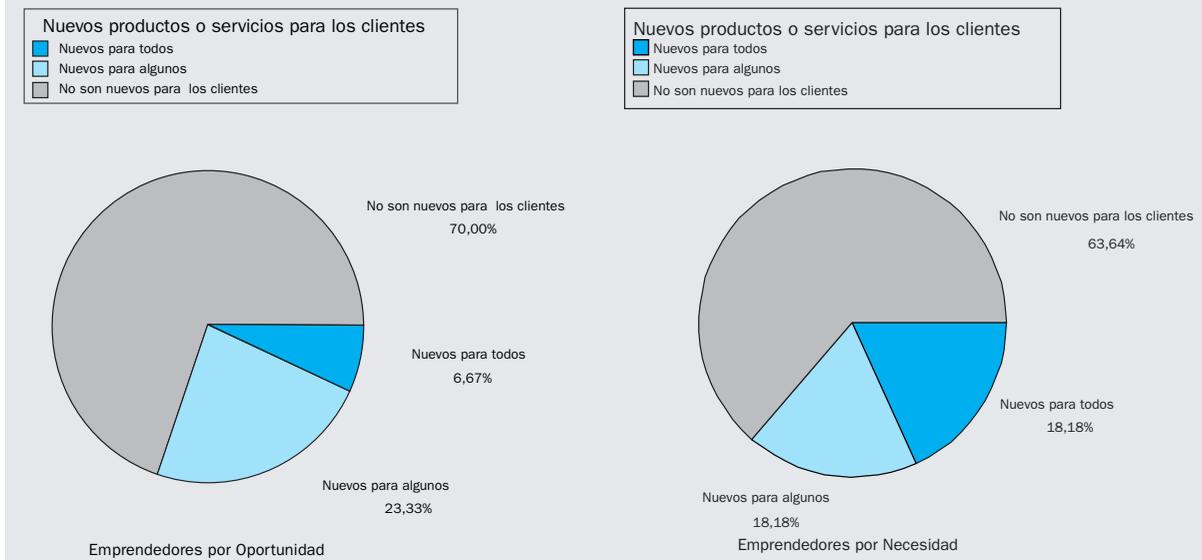
* Diferencias estadísticamente significativas al 5% de nivel de confianza.

Cuadro 2.3.3 Características de empresas según motivación del emprendedor.

Características del Emprendedor	Emprendedores por Oportunidad (%)	Emprendedores por Necesidad (%)
Promedio inversión inicial en la empresa *	53.717 EUR	71.549 EUR
Promedio inversión inicial del emprendedor *	31.267 EUR	34.183 EUR
Promedio de propietarios *		
Empresa naciente	2,0	2,1
Empresa nueva	1,7	1,8
Proporción de clientes locales (%) *		
Empresa naciente	6,5	5,7
Empresa nueva	6,5	5,8
Número de empleados en la actualidad *		
Empresa naciente	3,8	6,7
Empresa nueva	4,3	7,0
Número de empleados esperado en Año 5 *		
Empresa naciente	5,0	7,7
Empresa nueva	8,1	9,8

* Diferencias estadísticamente significativas al 5% de nivel de confianza.

Gráfico 2.3.1 Innovación de productos y servicios según motivación para emprender.



Quando se pregunta a los emprendedores sobre el nivel de competencia esperada, los resultados corroboran los datos obtenidos anteriormente (Veáse Gráfico 2.3.2). Un 18,2% de los emprendedores por *necesidad* señala que no espera tener competidores, en comparación a casi un 6% entre los emprendedores por *oportuni-*

dad. Probablemente, esta circunstancia se deba al carácter innovador de los productos o servicios más comúnmente ofrecidos por los emprendedores por *necesidad*. No obstante, también es cierto que entre un 55-58% de los emprendedores espera tener muchos competidores, bien sean éstos por *oportunidad* o por *necesidad*.

Las diferencias afloran de igual modo cuando analizamos las actividades económicas a las que se dedican estos dos tipos de emprendedores (Veáse Gráfico 2.3.3). Hemos clasificado las actividades económicas en tres categorías principales: actividades de transformación, servicios a empresas, y las orientadas al consumidor final. Así por ejemplo, mientras la actividad económica más frecuente entre los

emprendedores por *oportunidad* es el de la transformación (46,7%), es el de la actividad orientada al consumidor final (63,4%) la que predomina entre los emprendedores por *necesidad*. En lo que respecta a los servicios a empresas, éstos aglutinan el 27,3% de las actividades de los emprendedores por *necesidad* y el 13,3% de las actividades de los emprendedores por *oportunidad*.

Gráfico 2.3.2 Nivel de competencia de mercado esperado según motivación para emprender.

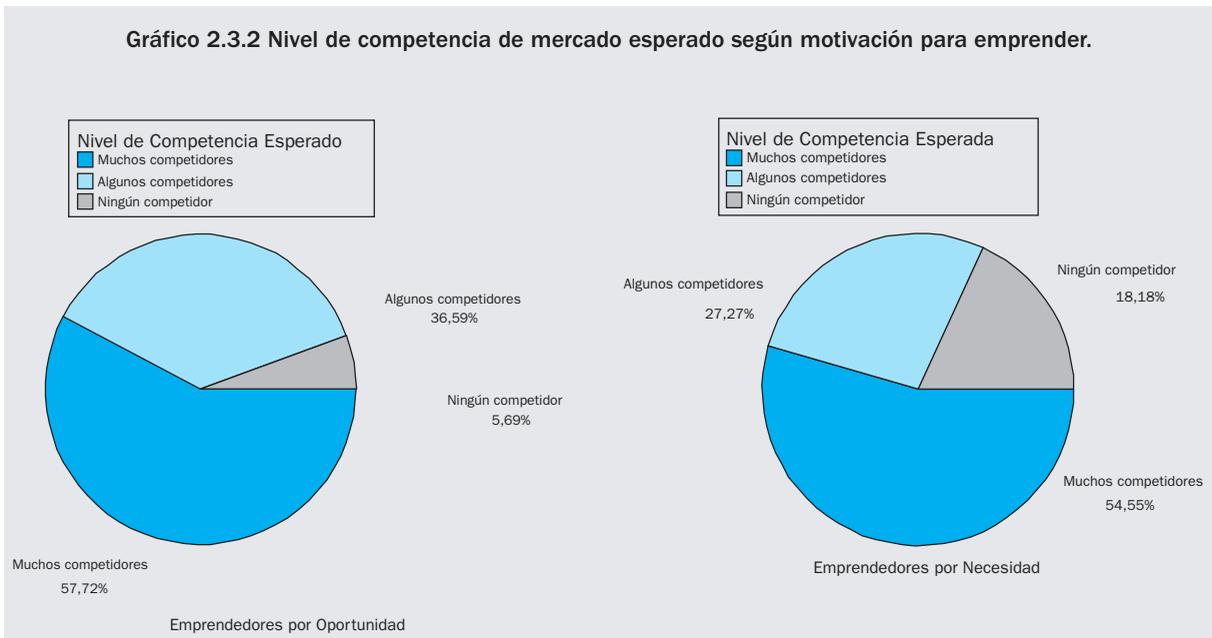
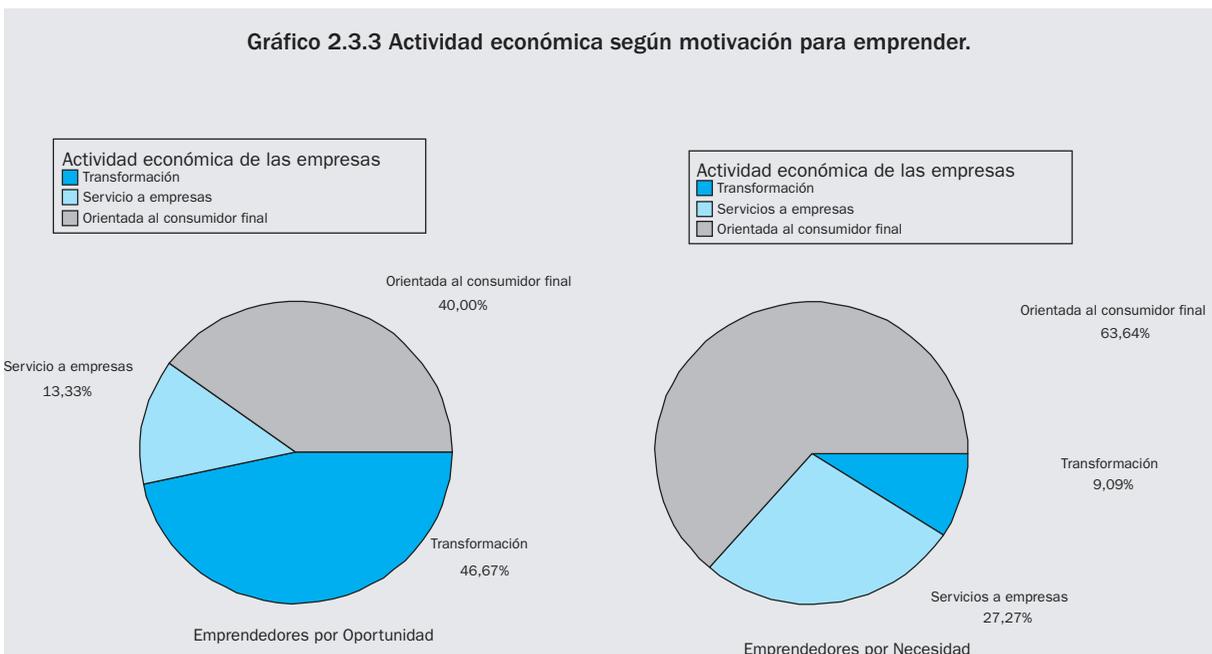


Gráfico 2.3.3 Actividad económica según motivación para emprender.



2.4 ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN EMPRESAS NUEVAS Y EMPRESAS CONSOLIDADAS

El término *intrapreneurship* se emplea para referirnos a la actividad emprendedora que consiste en la creación de nuevas empresas por empresas ya existentes. En este apartado vamos a describir hasta qué punto la práctica del *intrapreneurship* es importante en el seno de la CAPV. Tal y como manifiestan muchos investigadores expertos, no sólo es importante crear empresas nuevas, sino además que éstas consigan sobrevivir por un periodo largo, y que, a ser posible, experimenten cierto crecimiento.

Una manera de expandir un negocio es a través de lo que denominamos *intrapreneurship*. En la CAPV, por un lado conocemos que la actividad emprendedora vasca se halla por encima de la española. En concreto, el TEA04 de la CAPV es del 5,29%, mientras que el de España es del 5,15%. En otras palabras, un 5,29% del total de la población adulta de la CAPV ha creado una empresa naciente (de hasta 3 meses de edad), o una empresa nueva (de 3-42 meses de edad). Merece comentar que el porcentaje de empresas nuevas (de 3-42 meses de edad) en la CAPV es de 3,92%, superior al 3,07% español (véase Cuadro 2.4.1). Este dato pone de manifiesto el mayor peso de las empresas nuevas en la composición del índice que mide la actividad emprendedora vasca. Esto puede deberse a que las nuevas empresas vascas estén capacitadas para alcanzar mayores cotas de supervivencia. De ser así, estos datos reflejarían un buen acoplamiento de los negocios de los emprendedores vascos a las condiciones competitivas del mercado. No sólo se estarían creando empresas en la CAPV, sino que gran parte de éstas parecen lo suficientemente competitivas como para sobrevivir y crecer.

Otro dato interesante es el referente a la actividad emprendedora de las empresas nuevas (de 3-42 meses de edad) o *intrapreneurship* a edad temprana. En el Cuadro 2.4.1.

podemos observar que es un 0,05% de éstas las que han creado una empresa durante su corto periodo de vida, cifra que duplica al obtenido en España.

También conviene tener en consideración la actividad emprendedora de aquellas empresas que son adultas o consolidadas (de edad > 42 meses). En nuestro estudio, hemos estimado que en la CAPV el número de empresas nacientes (de edad < 3 meses) es de 18.917, el de empresas nuevas (de edad 3-42 meses) es de 55.212, y el de empresas consolidadas (de edad > 42 meses) es de 97.392. El número de empresas nacientes creadas por empresas nuevas es de 701, el de empresas nacientes creadas por empresas consolidadas es de 2.101, y el de empresas nuevas creadas por consolidadas es de 3.503 (véase Cuadro 2.4.2). Como era de esperar, la actividad emprendedora de las empresas consolidadas es superior a la de las nuevas (aproximadamente el triple).

Los datos del Cuadro 2.4.2 muestran que el porcentaje de empresas vascas consolidadas implicadas en la creación de empresas es superior al español. Así por ejemplo, mientras que el porcentaje de emprendedores vascos propietarios de empresas consolidadas y que hayan creado empresas nuevas es de 0,25%, en el estado español este porcentaje es de 0,07%.

Si examinamos los datos desde otro ángulo, podemos concluir que un 1,27% de las empresas nuevas vascas (de 3-42 meses de edad) desarrolla alguna actividad emprendedora (véase Cuadro 2.4.3). Igualmente, un 5,75% de las empresas consolidadas vascas (de edad > 42 meses) ha creado alguna empresa. Obsérvese que esta cifra, 5,75%, es casi cinco veces superior a la anterior, 1,27%; relación equiparable a la obtenida por otros países participantes en el Proyecto GEM en ediciones anteriores. En conjunto, la actividad emprendedora de las empresas nuevas y consolidadas vascas es de 4,13%. Esta

Cuadro 2.4.1 Actividad emprendedora por edad de empresa.

Tipo de Empresa Creada	% de la Población Adulta Emprendedora de la CAPV
Empresa naciente (< 3meses)	1,32
Empresa nueva (3-42 meses)	3,92
Empresa nueva que ha creado empresa naciente	0,05
TEA 04 CAPV	5,29

Cuadro 2.4.2 Número y % de emprendedores en la CAPV por edad de empresa.

Tipo de Empresa Creada	Número de emprendedores adulta (18-64 años) de la CAPV	% de emprendedores sobre la población
Empresa naciente (< 3meses)	18.917	1,3
Empresa nueva (3-42 meses)	55.212	3,9
Empresa consolidada (> 42 meses)	97.392	6,95
Empresa nueva (3-42 meses) que ha creado empresa naciente (< 3meses)	701	0,05
Empresa consolidada (> 42 meses) que ha creado empresa naciente (< 3meses)	2.101	0,15
Empresa consolidada (> 42 meses) que ha creado creado empresa nueva (3-42 meses)	3.503	0,25

Cuadro 2.4.3 Actividad emprendedora de empresas.

Actividad emprendedora de empresas nuevas y consolidadas	% de empresas
Empresas nuevas con actividad emprendedora (3-42 meses)	1,27
Empresas consolidadas con actividad emprendedora (>42 meses)	5,75
Empresas nuevas y consolidadas con actividad emprendedora	4,13

última cifra en España es 2,5%. Por lo que se desprende que la práctica de lo que llamamos *intrapreneurship* está más arraigada en la sociedad vasca que en el conjunto del estado.

Podemos analizar un aspecto adicional de las empresas vascas que hayan desarrollado alguna *actividad emprendedora*: el de la innovación. Un tercio de las empresas que hayan a su vez creado alguna empresa, o hayan aplicado el concepto de *intrapreneurship*, declara lanzar productos y servicios que son nuevos para algunos de sus clientes (véase Cuadro 2.4.4). Este dato equivale a 2.101 empresas, de un total de 6.305 empresas vascas con vocación emprendedora (o lo que es lo mismo, que hayan creado alguna empresa durante su existencia). De modo, que nos encontramos ante una fracción modesta, pero notoria, que incorpora cierto grado de innovación a su base de clientes.

También podemos observar que las empresas emprendedoras, o que hayan aplicado el concepto de *intrapreneurship*, que desarrollan actividades de innovación son empresas consolidadas (de > 42 meses de edad). En concreto,

estimamos que hay 1.400 empresas innovadoras que han creado empresas nuevas (empresas de 3-42 meses) y 700 que han creado empresas nacientes (< de 3 meses de edad). Los sectores en que se concentran estas actividades innovadoras son: 33% en actividades económicas relacionadas con el turismo, 33% en servicios informáticos y 33% en servicios sociales.

Hemos realizado un análisis similar, pero en esta ocasión centrando nuestra atención en el nivel de competencia esperada por parte de las empresas con alguna actividad emprendedora (véase Cuadro 2.4.5). Los datos indican que casi una cuarta parte de las empresas emprendedoras vascas no esperan tener ningún competidor para sus productos o servicios, lo que nos sugiere que lanzarían productos completamente innovadores. Tal y como se desprende de nuestros resultados, serían cerca de 1.400 empresas consolidadas las que no esperan ninguna competencia para sus productos o servicios. Los sectores económicos en que se no se espera competencia son: 50% de actividades económicas relacionadas con servicios informáticos y 50% con actividades de comercio mayorista.

Cuadro 2.4.4 Innovación en empresas con actividad emprendedora (n=6.305).

Nuevos productos o servicios para los clientes	Número de empresas	% de empresas
Nuevos para todos los clientes	0	0,0
Nuevos para algunos clientes	2.101	33,3
No son nuevos para los clientes	4.204	66,7

Nuevos productos o servicios para los clientes	Nuevas empresas (3-42 meses) que crean empresas nacientes (< 3 meses)		Empresas consolidadas (> 42 meses) que crean empresas nacientes (< 3 meses)		Empresas consolidadas (> 42 meses) que crean nuevas empresas (3-42 meses)	
	Número de empresas	% de empresas	Número de empresas	% de empresas	Número de empresas	% de empresas
Nuevos para algunos clientes	0	0	700	33	1.401	40
No son nuevos para los clientes	701	100	1.401	67	2.102	60
Total	701		2.101		3.503	

Cuadro 2.4.5 Nivel de competencia esperado por empresas con actividad emprendedora (n=6.305).

Nivel de Competencia Esperada	Número de empresas	% de empresas
Muchos competidores	4.904	77,8
Algunos competidores	0	0,0
Ningún competidor	1.401	22,2

Nuevos productos o servicios para los clientes	Nuevas empresas (3-42 meses) que crean empresas nacientes (< 3 meses)		Empresas consolidadas (> 42 meses) que crean empresas nacientes (< 3 meses)		Empresas consolidadas (> 42 meses) que crean nuevas empresas (3-42 meses)	
	Número de empresas	% de empresas	Número de empresas	% de empresas	Número de empresas	% de empresas
Muchos competidores	701	100	1401	66,7	2802	80
Ningún competidor	0	0	700	33,3	701	20
Total	701		2.101		3.503	

3. Perfil del Emprendedor de la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV)

Los auténticos protagonistas de la actividad emprendedora de una región son los propios emprendedores. Un aspecto fundamental que incide en la supervivencia y crecimiento de las empresas creadas es el capital humano del emprendedor. Por ello, resulta primordial analizar aspectos sociodemográficos que describan el perfil del emprendedor.

Debemos constatar igualmente que no todos los sectores económicos resultan igualmente atractivos para aquellos que deseen emprender un proyecto. Dicho de otra manera, algunas actividades económicas resultan más propicias para los emprendedores que otras, actividades que intentaremos identificar en esta sección.

Para dar respuesta a todas estas interrogantes, en esta sección desarrollaremos los siguientes puntos:

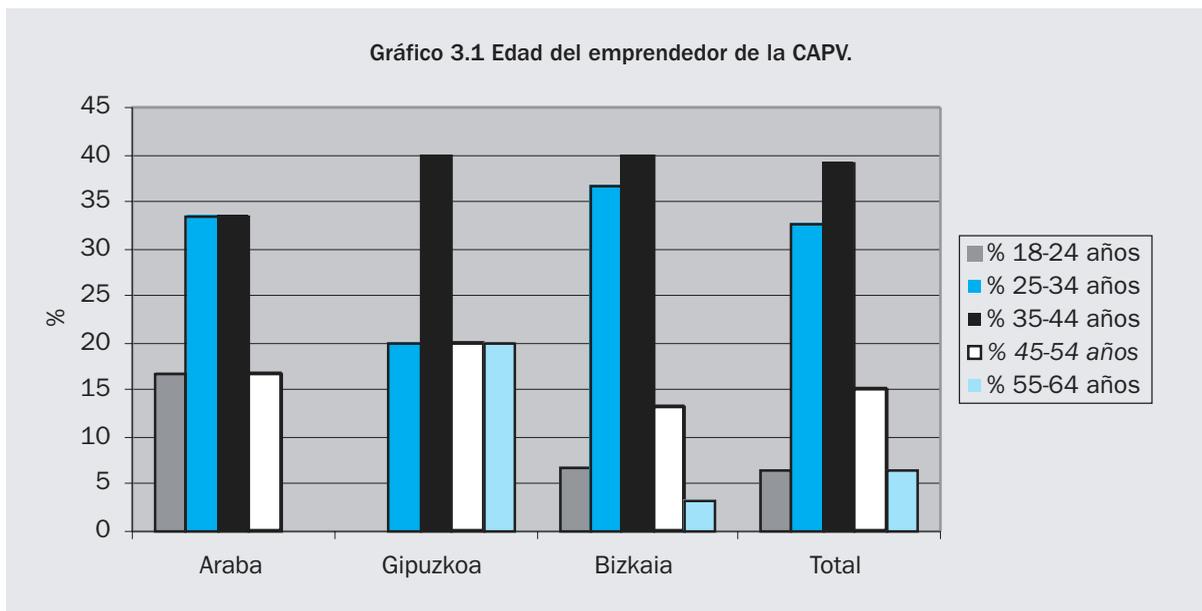
- Edad del emprendedor
- Género del emprendedor
- Nivel de estudios del emprendedor
- Nivel de renta del emprendedor
- Distribución geográfica de los negocios creados
- Actividad económica principal del negocio

3.1. EDAD DEL EMPRENDEDOR

Son numerosos los autores que sostienen que a mayor edad, mayor es la experiencia acumulada, y que valiéndose de esa experiencia, la probabilidad de crear un negocio exitoso debería, por lo tanto, ser mayor⁶. Ello nos obliga a considerar la edad de los emprendedores como un elemento de análisis en nuestro estudio. Observamos que el tramo de 35-44 años es el tramo que aglutina a un mayor porcentaje de emprendedores de la CAPV; en concreto, a cerca del 40% de emprendedores. Este fenómeno se reproduce en los tres territorios históricos, Araba, Gipuzkoa, y Bizkaia (véase *Gráfico 3.1*).

A continuación es el tramo de 25-34 años el que absorbe a una mayor proporción de emprendedores. Así, podemos deducir que entre un 60%-75% de la actividad emprendedora de la CAPV es realizada por jóvenes emprendedores cuya edad está comprendida entre los 25 y 44 años. Estos datos no distan mucho de los promedios que se barajan en el estado y en aquellos países que participan en el proyecto GEM Global.

Como dato interesante, en la provincia de Gipuzkoa destaca el elevado peso de los emprendedores cuya edad oscila entre los 45-64 años, 40% de los emprendedores, y la ausencia de emprendedores de edad comprendida entre 18-



6. SCHUTJENS, V. and E. WEVER, 2000. "Determinants of New Firms' Success", *Regional Science* 79: 135-139.

24 años. Por el contrario, en Araba sobresale el papel de los jóvenes emprendedores (18-24 años) y la carencia de emprendedores de edad entre 55-64 años. A la luz de los datos, cada provincia tiene su propia idiosincrasia en lo que se refiere al perfil de los emprendedores. Las autoridades públicas competentes deberán conocer y reconocer su realidad particular para orientar de manera eficaz al colectivo que deseen dar prioridad a través de sus políticas de ayuda a la creación y crecimiento de nuevas empresas.

3.2. GÉNERO DEL EMPRENDEDOR

La literatura sobre el capital humano del emprendedor concluye que los obstáculos que encaran los emprendedores de sexo femenino son más abundantes, y además más difíciles de superar, que los del sexo masculino⁷. Esta realidad nos motiva a analizar el tema del género del emprendedor en la CAPV. Debido a la importancia del fenómeno, hemos dedicado en este informe una sección monográfica que desarrolla el tema de la mujer emprendedora vasca en un apartado posterior.

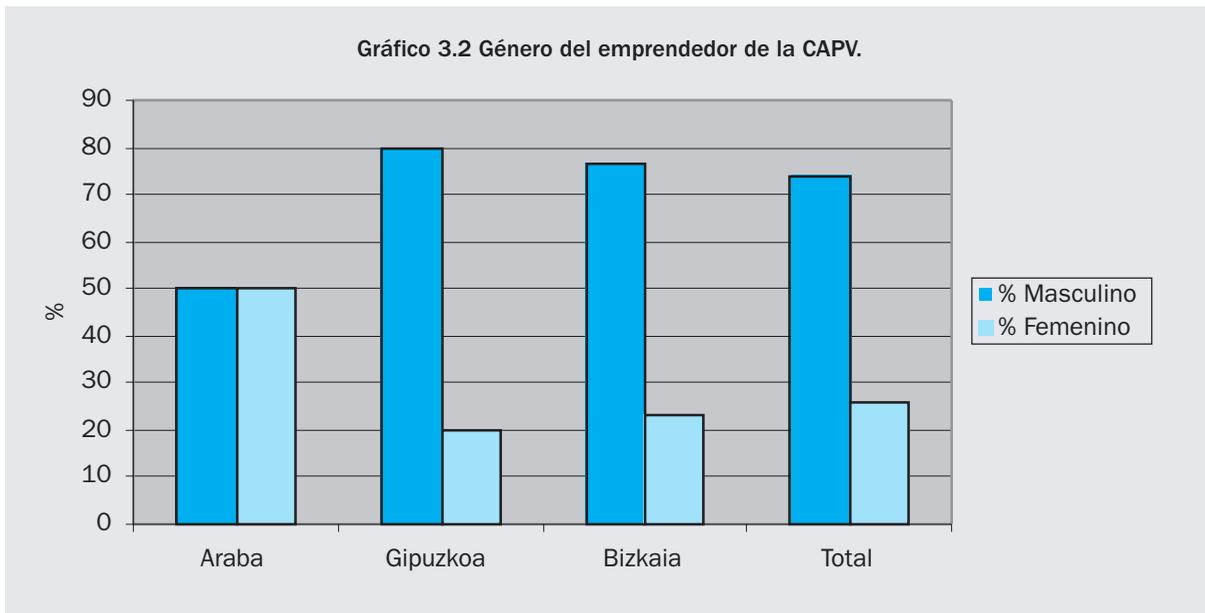
El Gráfico 3.2 muestra que casi tres cuartas partes de los emprendedores vascos son de sexo masculino. Por lo tanto, las mujeres no sólo experimentan una menor inserción en el mercado laboral, sino que además su actividad emprendedora es menor en una relación de

1/3 empresas creadas en comparación con los hombres. Por cada tres hombres emprendedores hay una mujer emprendedora en la CAPV.

Al igual que en el punto anterior, cada provincia refleja una realidad distinta. Así, la proporción de emprendedores masculinos y femeninos es idéntica, 50%, en Araba. En Gipuzkoa, la relación es de 4 emprendedores masculinos por cada emprendedora femenina (80% versus 20%), y en Bizkaia esta ratio es algo inferior, pero, por supuesto, siendo favorable para los hombres.

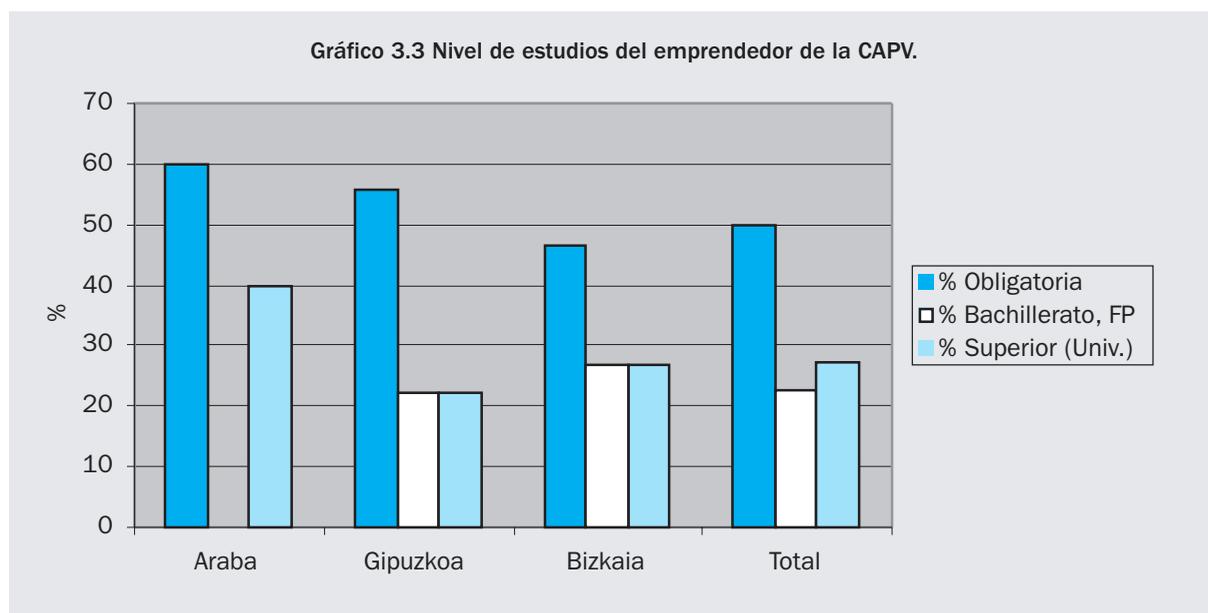
3.3 NIVEL DE ESTUDIOS DEL EMPRENDEDOR

Cabe pensar que el nivel de formación del emprendedor puede incidir en los resultados que obtiene éste en su negocio. De nuestros datos se desprende que el nivel de estudios de los emprendedores vascos, en general, no es muy avanzado. La mitad de los emprendedores vascos dispone de estudios obligatorios o primarios. Sólo un 22-23% tiene estudios finalizados de bachillerato o formación profesional de ciclo medio, y el restante 27-28% tiene estudios universitarios (véase Gráfico 3.3). Parece que la idea de emprender atrae primordialmente a personas sin una educación avanzada. Tal vez, el mercado laboral ofrezca mejores oportunidades a este colectivo más formado, y los de menor formación se animen a crear empresas.



7. Eurostat, 2002. "The entrepreneurial Gap between Women and Men", en *Statistics in Focus*, theme 3-11/2002.

Gráfico 3.3 Nivel de estudios del emprendedor de la CAPV.



Como cabe esperar, existen diferencias sobre este aspecto entre las tres provincias vascas. En Araba sobresale la elevada presencia de emprendedores con estudios superiores o universitarios, siendo éstos el 40% de los emprendedores alaveses; el 60% restante dispone de estudios primarios. En Gipuzkoa el porcentaje de universitarios y el de titulados con bachillerato o FP es similar, de un 22% aproximadamente, y el de emprendedores con estudios primarios es de cerca del 56%. En Bizkaia, la distribución es más equilibrada: en este territorio, habría un 27% de emprendedores universitarios, 27% de emprendedores con titulación de bachillerato y FP, y el restante 46% con estudios primarios. De los datos concluimos que la actividad emprendedora vasca depende fundamentalmente de emprendedores de edad comprendida entre 35-45 años, de sexo masculino y sin un nivel de formación basada en estudios superiores o universitarios.

3.4. NIVEL DE RENTA DEL EMPRENDEDOR

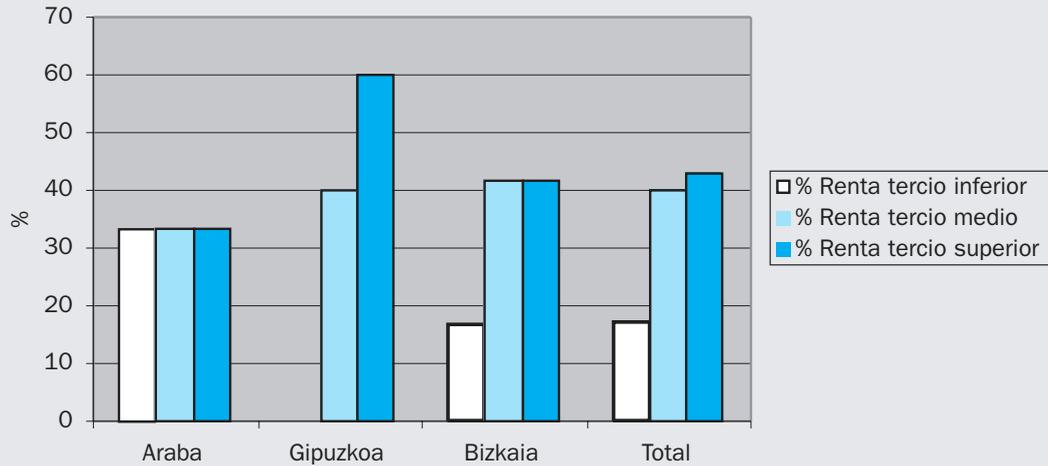
Un aspecto interesante que deseamos examinar es el de la capacidad adquisitiva del emprendedor. Quienes viven en una situación económicamente cómoda inician sus negocios con una motivación muy distinta a la de aquellos emprendedores que comienzan sus actividades por la insuficiencia o precariedad de su renta para poder sobrevivir en nuestra sociedad. Por esta razón, hemos distinguido los emprendedores que han participado en nuestro estudio en

función de su renta per cápita, clasificándolos en tres categorías: tercio superior de renta, tercio medio de renta, tercio inferior de renta.

Los resultados del Gráfico 3.4 revelan que la mayoría de los emprendedores se sitúan en el tercio superior de renta (42-43% de emprendedores), el 40% en el tercio medio de renta y el restante 17-18% en el nivel inferior de renta. Estos datos nos conducen a pensar que el emprendedor vasco vive en una situación económica relativamente cómoda. Si comparamos los datos con los del estado español, observamos que las diferencias afloran entre los tramos medio e inferior. Mientras que en España, el 34% de los emprendedores se encasilla en el tramo de renta media, en la CAPV, este porcentaje es de cerca de un 40%. En lo que se refiere al tramo de renta inferior, el 24% de emprendedores españoles declara pertenecer a este estrato, mientras que en la CAPV, sólo un 14-18% considera que pertenece a esta categoría.

Curiosamente, la distribución de los emprendedores alaveses entre los tres tramos de renta es equitativa, es decir, un 33% para cada tramo. En Gipuzkoa la distribución está mucho más sesgada hacia emprendedores con comodidad financiera y destaca el hecho de que ningún emprendedor de este territorio haya respondido pertenecer al tramo inferior de renta. En Bizkaia un 41% de los emprendedores vizcaínos se halla en el tramo superior de renta, un 41% en el tramo medio, y el restante 18% en el estrato inferior de renta.

Gráfico 3.4 Nivel de renta del emprendedor de la CAPV.



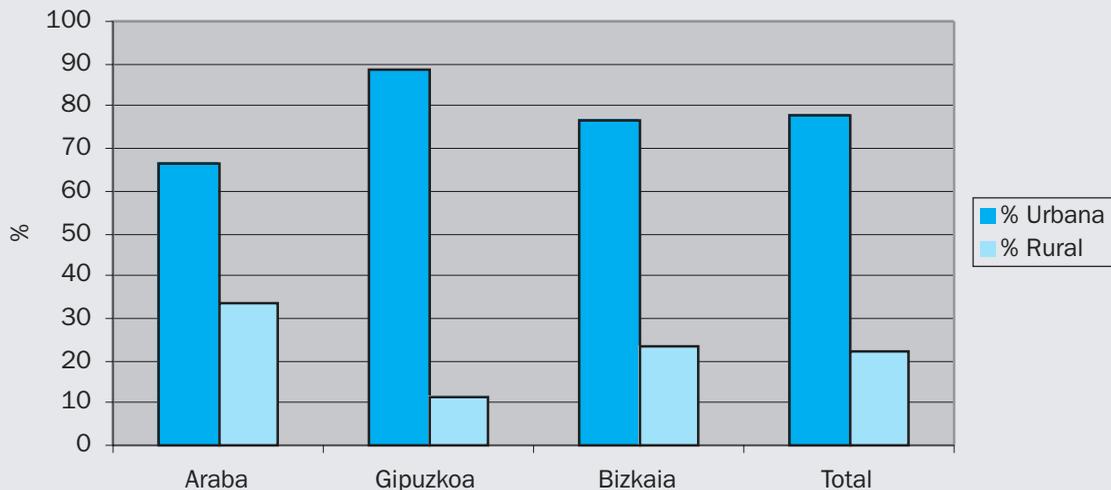
3.5. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS NEGOCIOS CREADOS

Todavía los núcleos urbanos continúan siendo preferidos por los emprendedores para iniciar sus negocios. En parte, este fenómeno se justifica por la existencia de economías de aglomeración en dichos núcleos (por ejemplo, por *spill over effects*). Aunque bien es cierto que en la medida que las áreas metropolitanas van aumentando su densidad poblacional y empre-

sarial, también aumentan los problemas de congestión y saturación (por ejemplo, por contaminación).

Los datos recogidos en la CAPV denotan una clara preferencia de los emprendedores por la ubicación de su negocio en las zonas urbanas (véase Gráfico 3.5). Como término promedio, casi un 80% de los emprendedores vascos se decanta por la opción de iniciar un negocio en una zona metropolitana.

Gráfico 3.5 Zona en la que se ubica el negocio.



La situación por provincias es bastante parecida a este respecto. Las proporciones de Bizkaia y el promedio de la CAPV se asemejan bastante, casi de cuatro emprendedores urbanos por cada emprendedor rural. En Gipuzkoa la relación es casi de 9 a 1, y en Araba de 2 a 1. En Araba nos encontramos con una mayor proporción de emprendedores rurales, de modo que su porcentaje es el triple que el de Gipuzkoa.

3.6 ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL DEL NEGOCIO

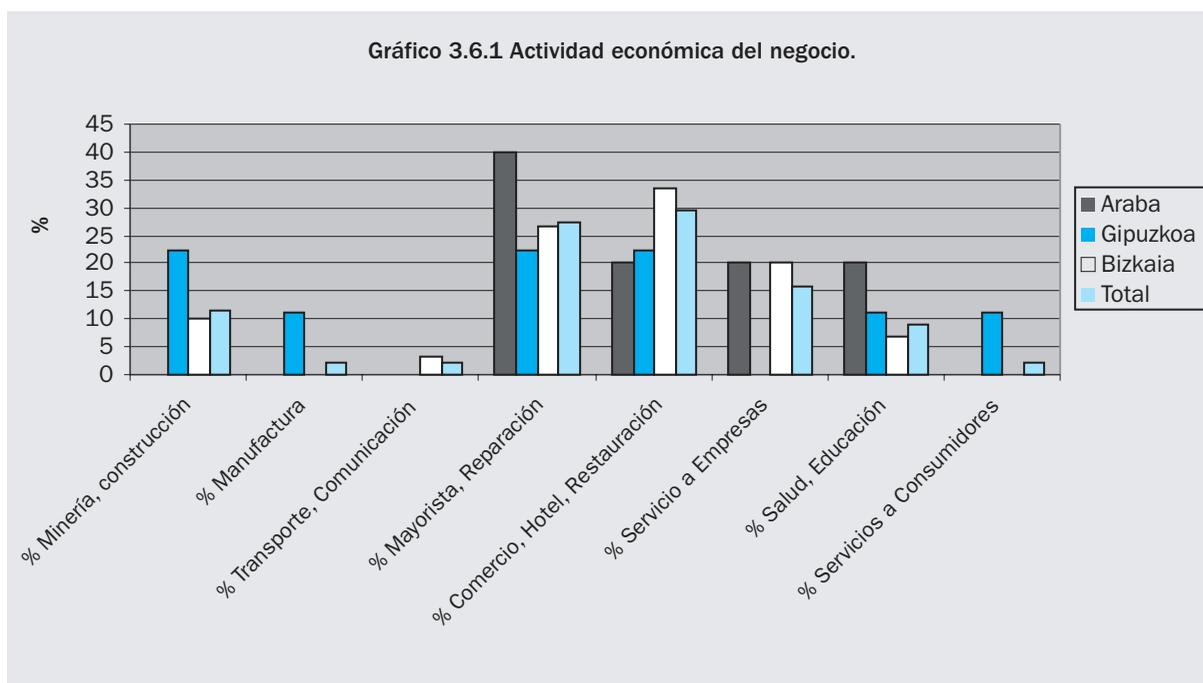
Además de la ubicación del negocio, conviene conocer la actividad económica en la que se desenvuelven estos proyectos emprendedores. El *Gráfico 3.6.1.* ilustra la actividad económica de las empresas iniciadas por los emprendedores vascos. En concreto, hemos clasificado las actividades de negocio de los emprendedores en 8 categorías sectoriales. Destacan, por encima de otras, las actividades de servicios como el comercio mayorista, minorista, actividades de reparación, transporte, comunicación, hotel, restauración y servicios a empresas (asesoría jurídica, consultoría, ...).

Los sectores de extracción, agrícolas, construcción o manufactura no resultan tan atractivos. Obviamente, para la creación de estas

empresas se requiere una alta inversión o *sunk costs* (costes hundidos) y experiencia, que en cierto modo repelen la actividad emprendedora en estos sectores. Por lo general, los emprendedores penetran en mercados con bajas barreras de entrada; pero no debemos olvidar que en la mayoría de estos mercados existen igualmente bajas barreras de salida. En otras palabras, son sectores en los cuales encontramos una elevada correlación positiva entre las ratios de entrada de nuevos competidores y las de salida, debido probablemente a la existencia de bajas barreras para la entrada y salida del mercado.

En Araba domina el sector comercio mayorista y reparación, con un 40% de empresas incipientes relacionadas con esa actividad. Le siguen los sectores comercio minorista, hotel y restauración; servicios a empresas; y salud y educación, cada uno con un porcentaje del 20%. En Gipuzkoa contemplamos una mayor diversificación sectorial de las actividades y una mayor presencia de la actividad manufacturera. A pesar de que la clasificación guipuzcoana la lideran por igual las actividades de comercio mayorista y reparación; comercio minorista, hotel y restauración; y construcción y minería, con un porcentaje de 22% respectivamente, a continuación aparecen la actividad manufacturera; salud y educación y servicios a consumidores, con

Gráfico 3.6.1 Actividad económica del negocio.



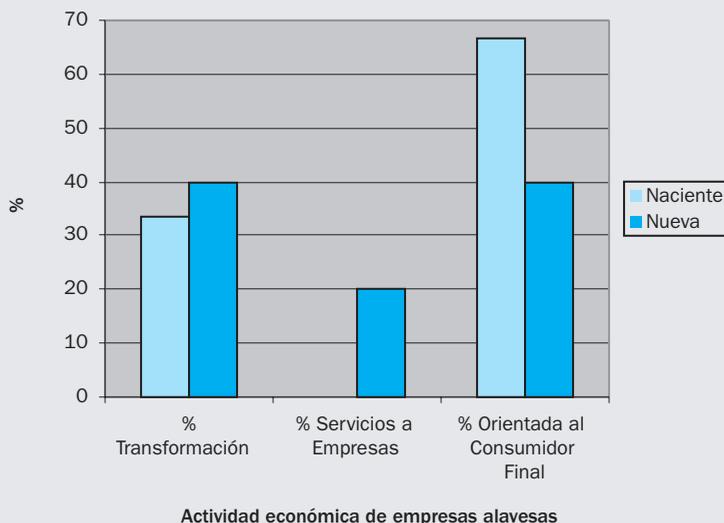
cerca de un 11% cada una respectivamente. De toda esta amalgama de actividades, un tercio de las actividades la aglutinan los sectores de manufactura y construcción.

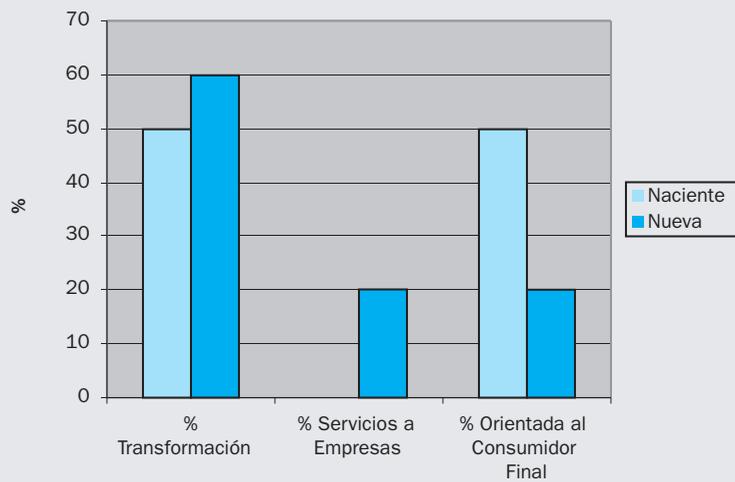
Bizkaia es un territorio donde predominan las actividades emprendedoras de servicios. Más de la mitad de los negocios son negocios de comercio al por mayor, al por menor, hotel, restauración y reparación. A continuación, se encuentra el sector de servicio a empresas con un 20% de empresas emprendedoras que se dedican a esta actividad. Por último, aparecen los sectores de minería y construcción; salud y educación; y transporte y comunicación, con porcentajes inferiores al 10% cada uno.

El Gráfico 3.6.2 distingue entre las actividades noveles (las llevadas a cabo por *empresas nacientes* de hasta 3 meses de existencia) y las actividades en periodo de infancia (las llevadas a cabo por *empresas nuevas* entre 3 y 42 meses de edad) para tres tipos de actividad: transformación, servicios a empresas y las orientadas al consumidor. En Araba, las *empre-*

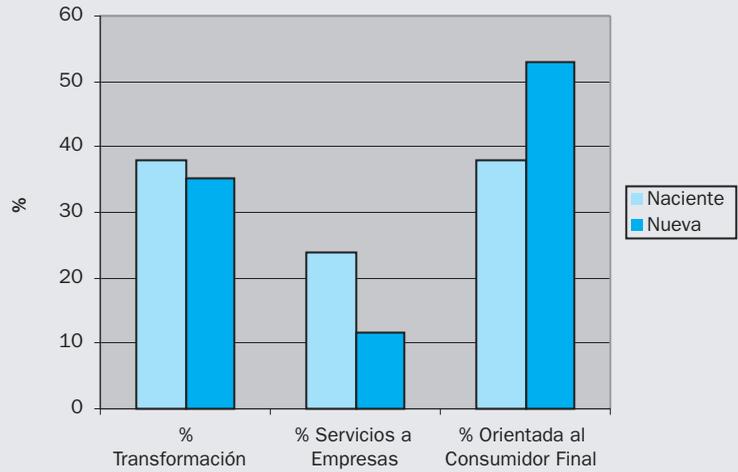
sas nuevas (de 3 a 42 meses de edad) se dedicaban por igual a sectores orientados al consumidor y a la transformación, principalmente; las *empresas nacientes* (de hasta 3 meses de edad) se están decantando en mayor medida por actividades orientadas al consumidor final, en detrimento de la actividades de transformación y los servicios a empresas. En Gipuzkoa se produce el mismo efecto: la preponderancia de la actividad de transformación cae a favor de aquellas actividades orientadas al consumidor final. Sin embargo, en Bizkaia observamos el efecto contrario al producido en Araba y Gipuzkoa, es decir, entre las *empresas nuevas* con una mayor andadura empresarial destacan aquellas cuyas actividades están orientadas al consumidor final; en cambio, las actividades de transformación y servicios a empresas gozan de mayor atractivo entre las *empresas nacientes*. Con todo, podemos decir que, en la CAPV, aproximadamente un 45% de las *empresas nuevas* y *nacientes* optan por dedicarse a actividades orientadas al consumidor, un 40% a actividades de transformación, y el restante 15%, a servicios a empresas.

Gráfico 3.6.2 Actividad económica del negocio por tipo de empresa.

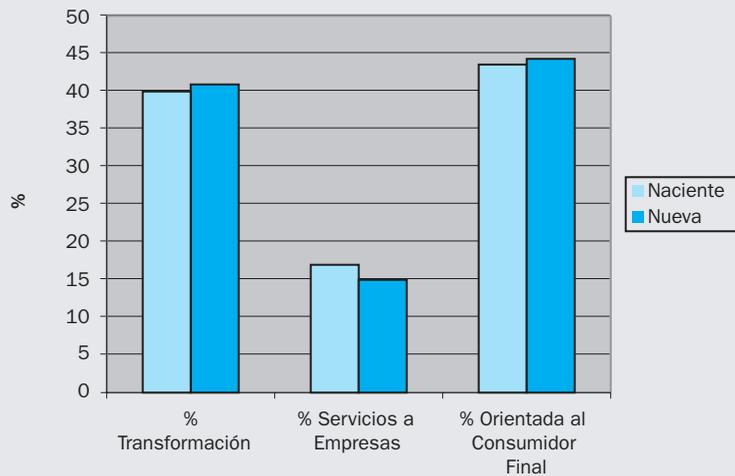




Actividad económica de empresas guipuzcoanas



Actividad económica de empresas vizcainas



Actividad económica de empresas de la CAPV

4. Financiación de la Actividad Emprendedora en la CAPV

En ocasiones, la ilusión de iniciar un negocio no queda más que en un intento frustrado por el simple hecho de no disponer de suficiente financiación para poner en funcionamiento el proyecto emprendedor. Son muchas las ideas que no fructifican debido a este preocupante problema de la escasez de fuentes de financiación. Por fortuna, la figura conocida como el inversor informal se está extendiendo cada vez más en nuestra sociedad. Los emprendedores recurren en primera instancia, además de a sus ahorros, a sus familiares, amigos, compañeros de trabajo, e incluso a desconocidos o *business angels*, con el propósito de reunir los fondos necesarios para poner en marcha sus respectivos negocios⁸. A continuación, se analizan aspectos relacionados con la financiación de las nuevas empresas.

En esta sección se desarrollan los siguientes puntos:

- La inversión informal en la CAPV
- Características del inversor informal vasco
- Rendimiento esperado de la inversión realizada por el inversor informal
- Posición internacional en actividades de inversión informal
- Financiación de las empresas nacientes vascas
- Rendimiento esperado por el emprendedor de la inversión en empresas nacientes

4.1. LA INVERSIÓN INFORMAL EN LA CAPV

En años recientes la figura del inversor informal ha adquirido creciente importancia en nuestra sociedad. En países de habla inglesa se suele hacer alusión a las tres “f” (*Family, Friends and Fools*) para describir la figura del inversor informal. Nos estamos refiriendo a aquellas personas (familiares, amigos, compañeros de trabajo u otros) que ayudan al emprendedor dotándolo de financiación para que éste pueda lanzar su negocio. Se trata de una fuente de financiación informal, en donde no media un documento contractual explícito, si la comparamos con otras fuentes formales como las administradas por entidades bancarias, ayudas públicas, u otras instituciones. También podríamos incluir dentro de esta categoría los *business angels*, que son aquellas personas que invierten en un negocio ajeno sin apenas conocer a su propietario y con el ánimo de obtener rentabilidad de su inversión.

A día de hoy, no disponemos de mucha información sobre la figura del inversor informal vasco. Por esta razón, REM País Vasco ha recabado datos que ayuden a comprender el mecanismo de financiación de la actividad emprendedora vasca. Un 3,3% de la población adulta vasca, alrededor de 59.000 inversores, invierte en algún proyecto que consiste en la apertura de un negocio (mientras que en España, este porcentaje es del 2,5%). En la CAPV, el importe promedio invertido en este tipo de proyecto es de 22.600 €. Esta cifra de inversión oscila entre un mínimo de 3.000 € y un máximo de 120.000 €. En términos agregados, estimamos que el volumen total invertido informalmente en la creación de empresas en

Cuadro 4.1.1 La inversión informal en la CAPV.

% Inversor informal sobre población CAPV	3,30%
Estimación número de inversores informales	58.974
Promedio invertido por el inversor informal	22.600 EUR
Desviación típica	24.948 EUR
Máximo invertido	120.000 EUR
Mínimo invertido	3.000 EUR
Estimación volumen total invertido informalmente en la CAPV (en miles)	1.332.819 EUR

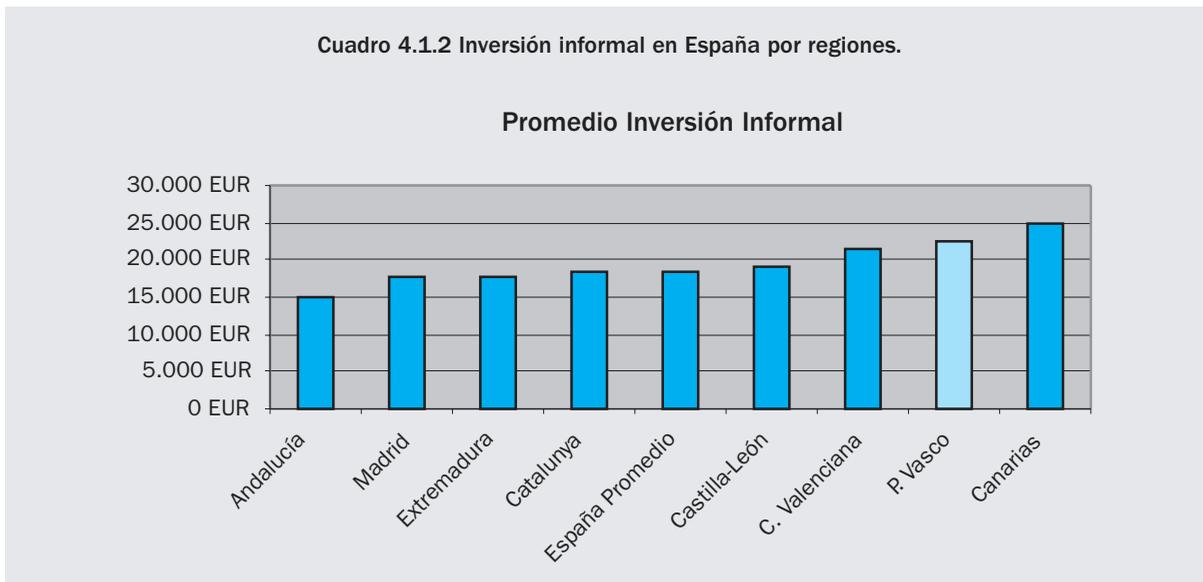
8. REID, G., 1999. “Complex Actions and Simple Outcomes: How New Entrepreneurs Stay in Business”. *Small Business Economics*, 13: 303-315.

la CAPV asciende a un montante de 1.332.819 € (véase Cuadro 4.1.1).

Con relación con lo invertido en otras regiones de España, observamos que el inversor informal vasco es de los que más invierte en actividades emprendedoras (véase Cuadro 4.1.2). En concreto, la CAPV se sitúa como la segunda región estatal, por detrás de Canarias, y por delante de la Comunidad Valenciana; todas ellas con cifras promedio de inversión superiores a los 20.000 €. Andalucía, en el otro extremo, es la comunidad con la menor cifra de inversión informal, 15.000 €. El promedio español es de 18.441 €. Por lo tanto, no podemos afirmar que, en comparación con otros lugares, la escasez de la inversión informal sea un problema que obstaculice la creación de empresas en la CAPV, sino más bien lo contrario.

debido a que son 50% hombres y 50% mujeres quienes invierten en la creación de empresas. La suma de dinero invertida como promedio en el negocio fluctúa entre 14.500 € en Araba y 25.524 € en Gipuzkoa.

En la gran mayoría de los casos analizados, el inversor ejerce un empleo a tiempo parcial o completo. Ocasionalmente, nos podemos encontrar con inversores jubilados, estudiantes o incluso desempleados (véase el inversor informal de Bizkaia en el Cuadro 4.2.1). Poco más de un tercio de los inversores cuenta con estudios superiores o universitarios. Podemos constatar que casi la mitad de los inversores informales no dispone de estudios avanzados, sino más bien de un nivel de formación básica u obligatoria. Existen claras diferencias entre territorios históricos en lo que al poder adquisitivo de los inversores se refiere. Así, por ejemplo, más de dos tercios



4.2. CARACTERÍSTICAS DEL INVERSOR INFORMAL VASCO

El perfil del inversor informal vasco no es homogéneo y varía notoriamente entre los distintos territorios históricos de la CAPV. En el Cuadro 4.2.1 vienen recogidas algunas de las características del inversor informal vasco. Se puede apreciar que quienes inyectan dinero en actividades emprendedoras iniciadas por otras personas son mayoritariamente inversores de sexo masculino y de edad comprendida entre los 42 y 46 años. Conviene resaltar que las diferencias en género apenas existen en Araba,

de los inversores guipuzcoanos pertenecen al estrato de renta superior, mientras que la mitad de los inversores alaveses se sitúan en el estrato de renta inferior. En Bizkaia, un 45% declara pertenecer al tercio de renta superior y un 31% al tercio medio de renta. En líneas generales, el negocio en el que invierten no guarda ninguna relación con el trabajo que desempeñan los inversores (97% de los casos). En Gipuzkoa existe casi un 5% de inversores que invierte en algún negocio relacionado con la profesión del inversor, lo que nos induce a pensar que estos inversores pueden aportar experiencia y conocimiento, además de recursos financieros.

Cuadro 4.2.1 Perfil del inversor informal vasco.

Características del Inversor Informal Vasco		Araba	Gipuzkoa	Bizkaia	CAPV
		%	%	%	%
Género del inversor informal	Masculino	50,0	71,4	68,4	67,7
	Femenino	50,0	28,6	31,6	32,3
Promedio edad inversor informal		43,16 años	46,1 años	41,8 años	43,3 años
Inversión informal realizada en últimos 3 años		14.500 EUR	25.524 EUR	22.263 EUR	22.600 EUR
Dedicación	Tiempo completo o parcial	83,3	90,5	60,5	72,3
	Jubilado	0,0	0,0	7,9	4,6
	Trabaja en su domicilio	16,7	4,8	13,2	10,8
	Estudiante	0,0	4,7	10,5	7,7
	Desempleo	0,0	0,0	7,9	4,6
Educación	Obligatoria	50,0	47,6	44,7	46,2
	Bachillerato, FP	16,7	14,3	18,4	16,9
	Superior (Universitario)	33,3	38,1	36,8	36,9
Nivel de renta	Tercio inferior	50,0	5,3	24,1	19,2
	Tercio medio	25,0	26,3	31,0	28,8
	Tercio superior	25,0	68,4	44,9	51,9
Creación independiente de la empresa	No	83,3	90,5	94,7	92,3
	Sí	16,7	9,5	5,3	7,7
Creación de empresa vinculado a trabajo actual	No	100,0	95,2	97,4	96,9
	Sí	0,0	4,8	2,6	3,1
Propietario o gerente de una empresa en la actualidad	No	83,3	81,0	97,4	90,8
	Sí	16,7	19,0	2,6	9,2
Actividad económica en la que se invierte	Agricultura	0,0	0,0	2,8	1,6
	Orfebrería	0,0	0,0	2,8	1,6
	Ingeniería civil	0,0	0,0	2,8	1,6
	Manufactura motor vehículos	0,0	5,0	0,0	1,6
	Reparación motor vehículos	0,0	5,0	0,0	1,6
	Construcción	16,7	0,0	0,0	1,6
	Comercio Mayorista	33,3	55,0	36,1	41,9
	Comercio Minorista	16,7	5,0	0,0	3,2
	Hotel, Catering	0,0	5,0	2,8	3,2
	Restauración y recreación	16,7	10,0	16,5	14,8
	Seguros	0,0	0,0	2,8	1,6
	Servicios a empresas	16,7	5,0	25,0	17,7
	Educación, investigación	0,0	5,0	2,8	3,2
	Servicios informáticos	0,0	0,0	2,8	1,6
	Servicio médico	0,0	5,0	2,8	3,2

Cuadro 4.2.2 Expectativas del inversor informal vasco.

Expectativas del Inversor Informal Vasco		Araba	Gipuzkoa	Bizkaia	CAPV
		%	%	%	%
Piensa crear otra empresa en los próximos 3 años	No	100,0	100,0	94,4	96,8
	Sí	0,0	0,0	5,6	3,2
Cese de negocio en los últimos 12 meses	No	83,3	95,2	100,0	96,9
	Sí	16,7	4,8	0,0	3,1
Tipo de zona en la que opera	Zona Urbana	83,3	100,0	89,5	92,3
	Zona rural	16,7	0,0	10,5	7,7
Relación con inversor informal	Familiar cercano	33,3	57,1	65,8	60,0
	Otros familiares	33,3	0,0	15,8	12,3
	Compañero de trabajo	0,0	14,3	10,5	10,8
	Amigo, vecino,...	33,3	28,6	7,9	16,9
Ha conocido algún emprendedor hace al menos 2 años	No	66,7	55,0	52,5	54,7
	Sí	33,3	45,0	47,4	45,3
Expectativa de buenas oportunidades en los próximos 6 meses	No	100,0	64,7	52,9	60,7
	Sí	0,0	35,3	47,1	39,3
Está capacitado para crear una empresa	No	33,3	33,3	58,3	47,6
	Sí	66,7	66,7	41,7	52,4
Miedo al fracaso impide la creación de empresas	No	50,0	66,7	67,6	65,6
	Sí	50,0	33,3	32,4	34,4
Emprender como buena opción para desarrollar carrera profesional	No	50,0	25,0	30,6	30,6
	Sí	50,0	75,0	69,4	69,4
Emprendedor exitoso proporciona buen status social	No	50,0	33,3	36,4	36,8
	Sí	50,0	66,7	63,6	63,2
Medios de comunicación difunden noticias sobre creación de empresas	No	83,3	70,0	63,3	67,2
	Sí	16,7	30,0	36,7	32,8

Es más, debemos tener en cuenta que en esta provincia, Gipuzkoa, el 19% de los inversores informales desempeña un cargo de dirección en la empresa en la que trabaja. Este porcentaje es de 16,7% en Araba y un 2,6% en Bizkaia. Los sectores a los que se destina esta inversión son principalmente el comercio mayorista, servicios a empresas, y restauración y recreación, en este orden. Además, estos tres sectores son los tres que sobresalen en los tres territorios históricos.

En resumen, al margen de las peculiaridades de las provincias, observamos que el prototipo del inversor informal vasco es el de un hombre de entre 40-45 años, con trabajo a tiempo parcial-completo, estudios básicos, sin dilatada experiencia en la dirección de empresas, y acomodado en cuanto a nivel de renta. La inversión se dirige principalmente a actividades económicas de servicios, como comercio mayorista, servicio a empresas, restauración y recreación; inversiones que apenas guardan relación con la actividad laboral que desempeña el inversor.

Curiosamente observamos que un 16,7% de los inversores alaveses abandonó su trabajo en el último año, casi un 5% en Gipuzkoa, mientras que ninguno en Bizkaia (véase Cuadro 4.2.2). Un 5% de los inversores vizcaínos manifestó alguna intención de crear una empresa en los próximos tres años, mientras que nadie anticipaba esta posibilidad en Gipuzkoa y Araba. El inversor informal vasco proviene mayoritariamente de una zona urbana y guarda alguna relación de parentesco directo con el receptor de la inversión, especialmente en Gipuzkoa y Bizkaia.

Otro dato curioso es que la mayoría de los inversores revela no haber conocido algún emprendedor desde hace al menos dos años. Esta cifra es de dos tercios en Araba. Podemos pensar que, en general, los inversores informales vascos desconocen los avatares diarios y las dificultades que entraña crear una empresa rentable. Además, no llega a un 40% el porcentaje de inversores que opina que los próximos 6 meses le vayan a brindar buenas oportunidades de negocio. La mayoría de los inversores, salvo en Bizkaia, señala sentirse capacitado para crear una nueva empresa. De hecho, el miedo al fracaso no supondría un factor serio que impidiera la creación de empresas, aunque en Araba esta afirmación no es tan contundente.

Más de dos tercios de los inversores informales vascos opina que la creación de empre-

sas y ser emprendedor es una buena opción para desarrollar una carrera profesional. Este porcentaje asciende al 75% en Gipuzkoa, aunque luego la actividad emprendedora medida por la TEA no muestre realmente lo mismo. También, la mayoría de los inversores opina que al emprendedor exitoso se le considera como una persona de elevado estatus social. Sin embargo, en opinión de los inversores informales vascos los medios de comunicación no transmiten esa imagen y apenas difunden noticias sobre la creación de empresas y el éxito alcanzado por los emprendedores.

4.3. RENDIMIENTO ESPERADO DE LA INVERSIÓN REALIZADA POR EL INVERSOR INFORMAL

De los datos anteriores deducimos que el inversor informal vasco aporta financiación para impulsar la actividad emprendedora de algún familiar o amigo cercano, sin que exista por medio un interés especial de lucro. El grado de certeza de esta conjetura puede ser verificado con los datos recabados en nuestro proyecto REM. Para ello, disponemos de datos que nos indican las expectativas que los inversores informales tienen sobre el volumen que esperan recuperar de sus inversiones, así como el período en que piensan capitalizar la inversión realizada. Con el propósito de distinguir estas expectativas, pero diferenciando quién sea el receptor de la inversión realizada por el inversor informal, hemos elaborado varios gráficos que pasamos acto seguido a describir.

En el *Gráfico 4.3.1* podemos constatar que el destinatario de las inversiones informales, fundamentalmente, es un familiar cercano (cerca de 60%). El resto de los destinatarios serían otros familiares, amigos, vecinos o compañeros de trabajo. Destaca la anécdota de que no se invierta el dinero en proyectos iniciados por personas desconocidas, por muy atractivo o rentable que sea el proyecto y por muchas que sean las expectativas de crecimiento.

También, cabe señalar que casi la mitad de los inversores informales no esperan recuperar la cantidad invertida; un 6% espera obtener la mitad de lo invertido, y un 27% son quienes piensan recuperar justo lo invertido. Como se observa, un 80% de los inversores informales no espera lucrarse de su inversión, y es una minoría, cerca del 15%, la que espera obtener alguna rentabilidad positiva a lo invertido (véase *Gráfico 4.3.2*).

Gráfico 4.3.1 Relación del inversor informal con el receptor de la inversión.

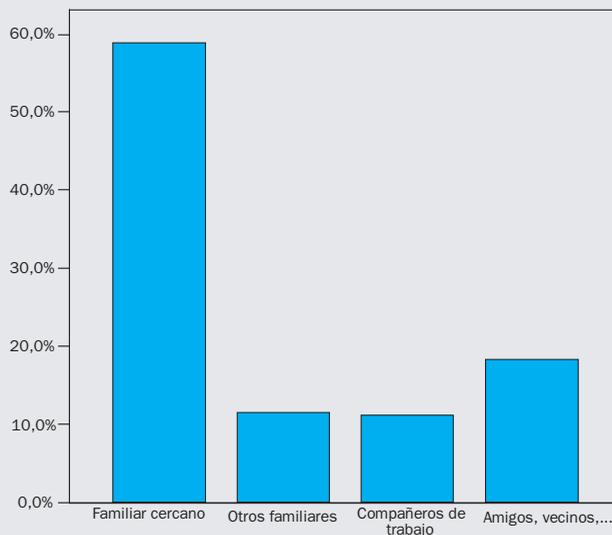
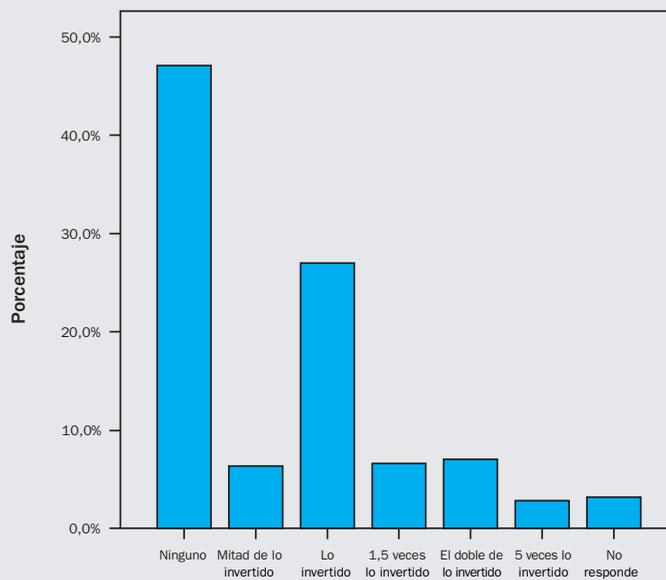


Gráfico 4.3.2 Cantidad que espera recuperar el inversor informal.



Las diferencias son acentuadas dependiendo de las personas receptoras de las inversiones informales. Así, por ejemplo, del dinero destinado a amigos íntimos o vecinos, los inversores informales no esperan beneficiarse de lo invertido, y cuando los destinatarios son familiares directos, sólo un 13% espera extraer alguna ganancia de la inversión (véase Gráfico 4.3.3). Cuando se trata de receptores tales como otros familiares o compañeros de trabajo, en ese caso son un 33% o 50% de los inversores informales, respectivamente, quienes esperan obtener algún beneficio de sus inversiones.

Si nos fijamos en el periodo de recuperación de la inversión, menos de la mitad de los inversores informales espera recuperar lo invertido dentro de un plazo de hasta 10 años. En concreto, un 22% de los inversores informales espera recuperar la inversión en 2 años, y casi un 10% en 5 años (véase Gráfico 4.3.4). Al igual que en el caso anterior, contemplamos algunas diferencias según quien sea el receptor de la inversión informal.

Sólo un 25% de los inversores informales que han invertido en proyectos emprendidos por sus amigos espera recuperar su inversión en 2 años. El resto, 75%, no espera recuperar lo invertido. Esta circunstancia es parecida al caso cuando el destinatario de la inversión es un familiar cercano. En este caso, sería un 44% de los inversores informales quien espera recuperar la inversión. Obsérvese que esta cifra asciende a 66% cuando los receptores de la inversión son otros familiares y compañeros de trabajo (véase Gráfico 4.3.5).

En definitiva, todo apunta a que el inversor informal vasco invierte, por lo general, en proyectos emprendedores por hacer un favor a algún familiar o amigo cercano. No espera lucrarse de dicha inversión y podemos considerar que se trata de una contribución a fondo perdido. En la medida que el grado de amistad o parentesco va disminuyendo en grado de cercanía, el inversor informal típicamente demanda una rentabilidad a la inversión y establece unos plazos de *payback* o recuperación más próximos, pero sin que por ello podamos hablar todavía de una figura consolidada y semi-profesionalizada de *business angel*.

Gráfico 4.3.3 Cantidad que espera recuperar el inversor informal y relación con el receptor.

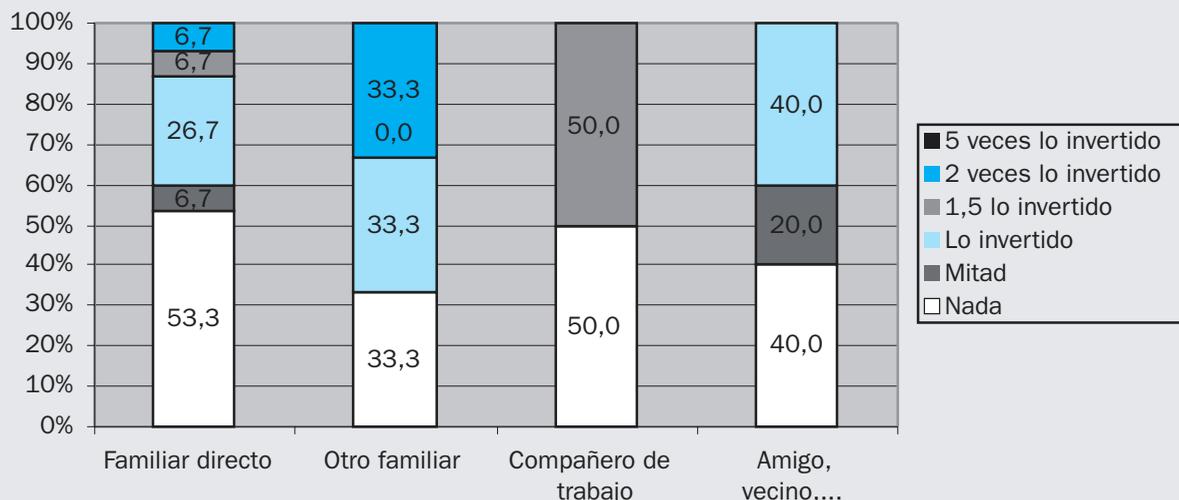


Gráfico 4.3.4 Período de retorno de la inversión esperado.

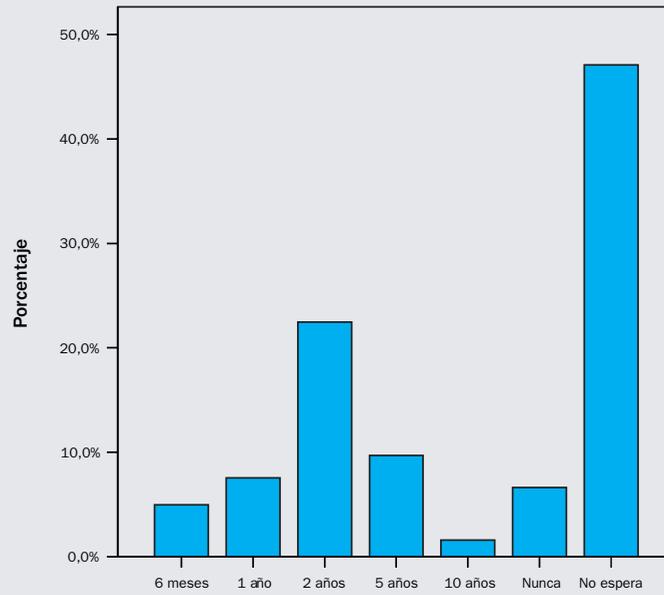
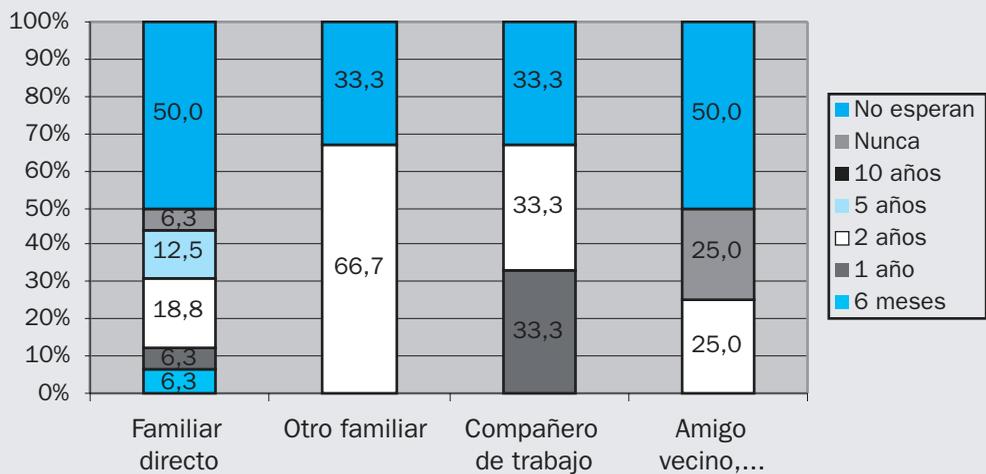


Gráfico 4.3.5 Período de retorno de la inversión esperado y relación con el Receptor.



4.4. POSICIÓN INTERNACIONAL EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN INFORMAL

Conviene tener una perspectiva del funcionamiento de la inversión informal en el panorama internacional, como canal de financiación que contribuye positivamente a la actividad emprendedora de distintas regiones. La situación vasca a este respecto es bastante parecida, o algo más favorable, a la de otros países como Canadá, Australia, Singapur, Dinamarca, Alemania, Italia o España, como se ha puesto de manifiesto anteriormente (véase Gráfico 4.4.1). Todavía, nuestra región queda por detrás de otros países europeos como Francia, Noruega, o de países de otros continentes como Estados Unidos o Nueva Zelanda.

Destaca, una vez más, la presencia de países en desarrollo como Jordania, Uganda, Perú o Ecuador al frente de esta clasificación con porcentajes de inversores informales por encima del 10%. En cambio, países desarrollados como Japón, Holanda, y el Reino Unido, se encuentran en las últimas posiciones del ranking.

Dentro del ámbito estatal, las regiones de la CAPV e Islas Canarias muestran un porcentaje de inversores informales sobre la población adulta superiores al 3%, mientras que Madrid, Castilla-León, Cataluña y Extremadura se encontrarían entre un 2% y 3%. Andalucía y la Comunidad Valenciana dispondrían de un porcentaje inferior al 2%. No olvidemos que la media española se sitúa en torno a un 2,5%.

Gráfico 4.4.1 Porcentaje de inversores informales. Comparación internacional.

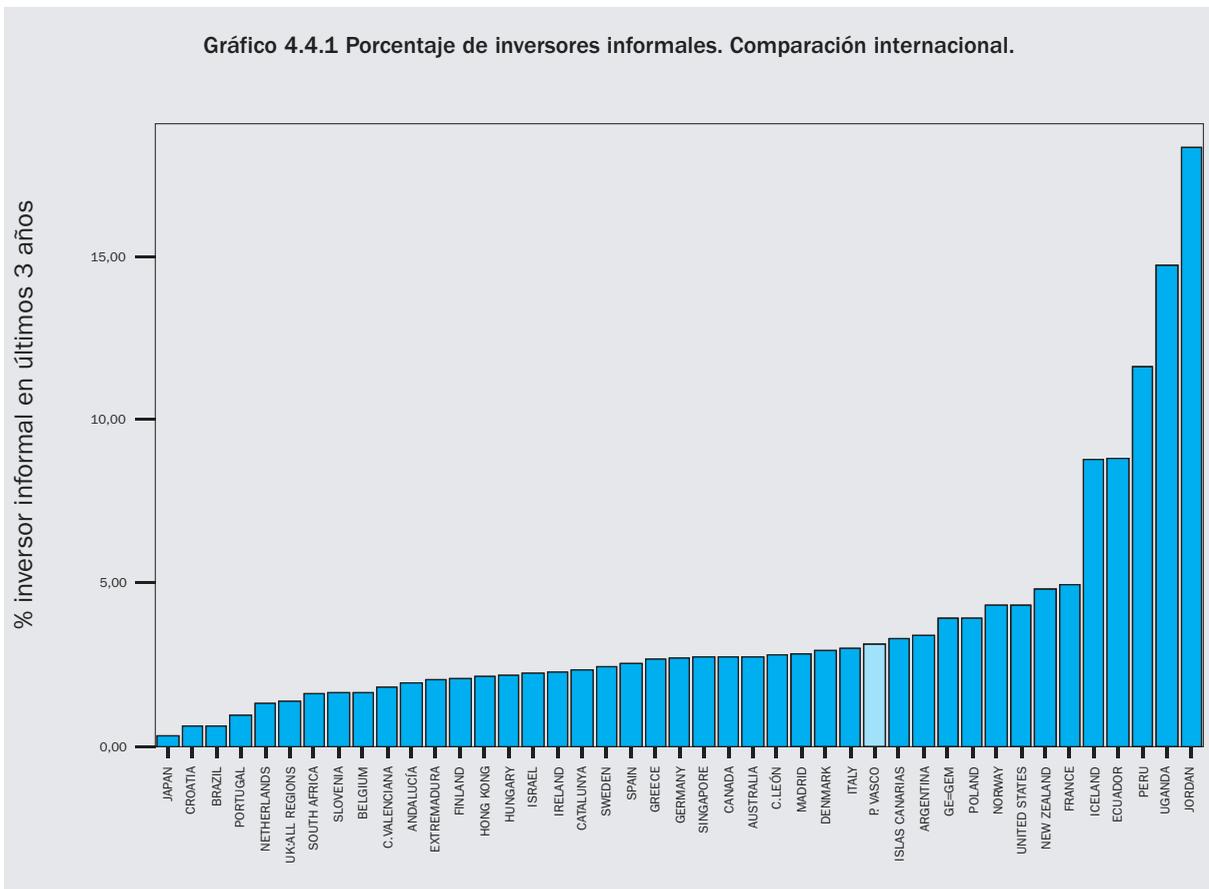
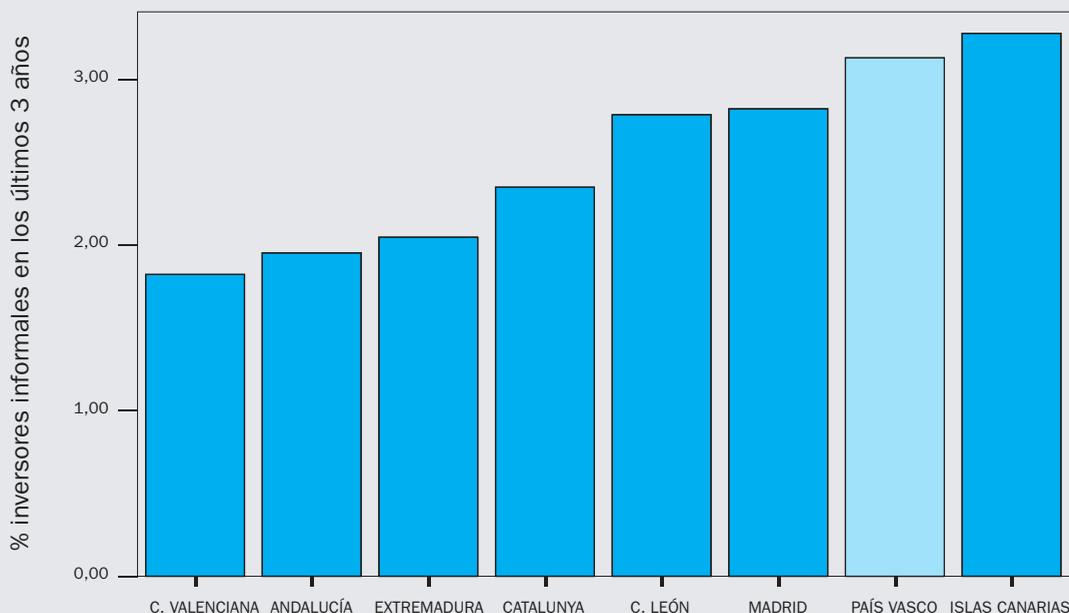


Gráfico 4.4.2 Porcentaje de inversores informales. Comparación regional en España.



4.5. FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS NACIENTES) VASCAS

Los emprendedores, típicamente, afrontan serias dificultades para obtener suficiente financiación que les permita lanzar sus proyectos de negocio. Según nuestros datos, el capital inicial promedio invertido en la CAPV en el año 2004 para crear una empresa fue de 54.000 €. El rango de inversión mínima y máxima realizada en esta región oscila entre 8.000 € y 360.000 €. De toda la financiación requerida para el lanzamiento del proyecto, el emprendedor aporta de sus propios recursos cerca de 30.000 €, o lo que es lo mismo, el 56,4% de la inversión inicial (véase Cuadro 4.5.1).

Si comparamos los datos para las provincias de Araba, Gipuzkoa y Bizkaia, apreciamos que las inversiones iniciales más fuertes se realizan en Gipuzkoa con una inversión inicial destinada al lanzamiento del proyecto de negocio de casi 60.000 €. Asimismo, en este territorio el emprendedor se compromete en mayor grado con su proyecto, ya que llega a asumir con sus propios recursos personales hasta casi un 60% de la inversión. Araba se situaría en el otro extremo, con una inversión inicial promedio

que no llega a los 50.000 € y con casi un 40% de aportación personal del emprendedor de sus propios recursos financieros.

Estos datos, en los cuales se refleja que los emprendedores financian alrededor de la mitad del negocio con sus propios recursos personales, nos inducen a pensar que aproximadamente la otra mitad de la financiación de los proyectos de creación de empresas proviene de fuentes de financiación externas, tales como los inversores informales (familiares, amigos, compañeros de trabajo, ...), institucionales (entidades bancarias, instituciones públicas, ...), etc. Si comparamos el acceso a las distintas fuentes de financiación destinadas a la creación de empresas entre las regiones del estado, observamos que el 22,7% de los emprendedores vascos recibieron fondos de familiares directos, mientras sólo un 8,2% de los emprendedores catalanes recibieron ayuda de familiares directos. En cambio, un 15,5% de los emprendedores catalanes recibieron financiación de amigos y conocidos, mientras un 7,6% de los emprendedores vascos recabaron fondos de dicha fuente. La CAPV destaca, en general, por su elevada participación de inversores informales en la promoción de actividades emprendedoras (véase Cuadro 4.5.2).

Este panorama cambia cuando nos detenemos a analizar la financiación proveniente de las fuentes externas más formales y contractuales. Casi el 61% de los emprendedores vascos declara haber obtenido financiación de las entidades bancarias, porcentaje parecido al de los emprendedores catalanes. La Comunidad Valenciana y Canarias liderarían este *ranking*, con un porcentaje de 63% de emprendedores que manifiestan haber conseguido financiación de los bancos y otras entidades de ahorro. En lo que respecta a la financiación pública, la CAPV se sitúa en la penúltima posición de la clasificación estatal. Un 6% de los emprendedores vascos revela haber recibido subsidios públicos, mientras que en la Comunidad de Madrid, esta cifra llega a ser poco más de un 4%. La región

más favorecida en este aspecto sería la de Castilla-León, en donde casi un 17% de los emprendedores se beneficia de ayudas financieras provenientes de organismos públicos. En resumen, podríamos concluir que la financiación de las nuevas empresas vascas procede predominantemente de los recursos financieros personales del propio emprendedor, seguido de la inversión informal (familiares directos, amigos, compañeros de trabajo). El acceso de los emprendedores vascos a las fuentes de financiación externas, cuando se trata de entidades financieras, no parece estar obstaculizado en comparación a la situación descrita en otras regiones. Sin embargo, las ayudas financieras públicas parecen ser más accesibles en otras regiones españolas que en la vasca.

Cuadro 4.5.1 Capital necesario para emprender una empresa naciente.

		Araba	Gipuzkoa	Bizkaia	CAPV
Capital inicial invertido para emprender (EUR)	promedio	49.398	58.404	53.425	54.056
	máximo	100.000	360.000	300.000	360.000
	mínimo	18.000	15.000	8.000	8.000
Capital inicial aportado por el emprendedor (EUR)	promedio	19.578	34.638	29.951	30.486
	máximo	50.000	240.000	150.000	240.000
	mínimo	6.000	6.000	4.000	4.000
% capital inicial aportado por el emprendedor	promedio	39,6%	59,3%	56,1%	56,4%

Cuadro 4.5.2 Fuentes de financiación del emprendedor para la inversión inicial.

Fuentes de financiación	Andalucía	Canarias	Castilla-León	Catalunya	C. Valenciana	Madrid	País Vasco	Extremadura
	%	%	%	%	%	%	%	%
Familiar directo	14,9	12,3	15,4	8,2	10	16,2	22,7	9,3
Otros familiares	6,8	3,1	7,7	3,1	5	6,8	9,1	2,3
Compañeros de trabajo	2,7	9,2	3,1	5,2	12,5	1,4	6,1	0
Jefe	1,4	1,5	1,5	1	5	1,4	10,6	2,3
Amigos y conocidos	1,4	13,8	1,5	15,5	2,5	5,4	7,6	2,3
Total inversores informales	27,2	39,9	29,2	33	35	31,2	56,1	16,2
Bancos u otras instituciones financieras	51,4	63,1	52,3	60,8	63,8	56,8	60,6	53,5
Ayudas gubernamentales	14,9	13,8	16,9	12,4	15	4,1	6,1	11,6
Total fondos externos	66,3	76,9	69,2	73,2	78,8	60,9	66,7	65,1

4.6. RENDIMIENTO ESPERADO POR EL EMPRENDEDOR DE LA INVERSIÓN EN EMPRESAS NACIENTES (< 3 MESES)

Los emprendedores vascos encuestados esperan recuperar por lo menos 1,5 veces lo invertido en un periodo promedio de casi 3 años. Cerca del 85% de los emprendedores vascos espera obtener una rentabilidad de al menos 200%, y cerca del 60% de los emprendedores espera recuperar la inversión dentro de los dos años de haber creado la empresa (véase

recursos personales. Así, un tercio de los emprendedores que han financiado la totalidad del negocio con fondos personales esperan recuperar la inversión al cabo del primer año.

Dos tercios de los emprendedores vascos opinan que recuperará el importe total invertido en el negocio a más tardar en dos años. Quienes más invierten son quienes más prisa tienen en recuperar la aportación inicial realizada en el negocio. Igualmente, un 20% de estos emprendedores vascos que financian la totalidad del

Gráfico 4.6.1 Payoff (retorno) y Payback (periodo de recuperación) de la inversión estimados por el emprendedor vasco.

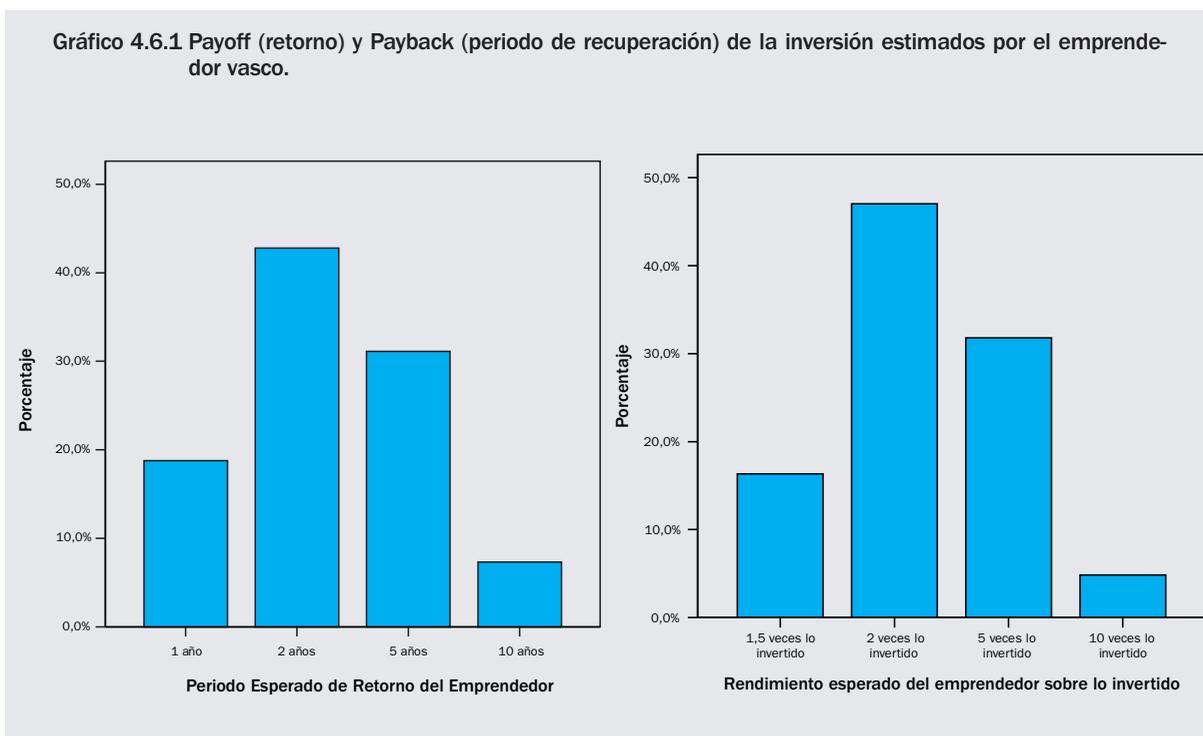


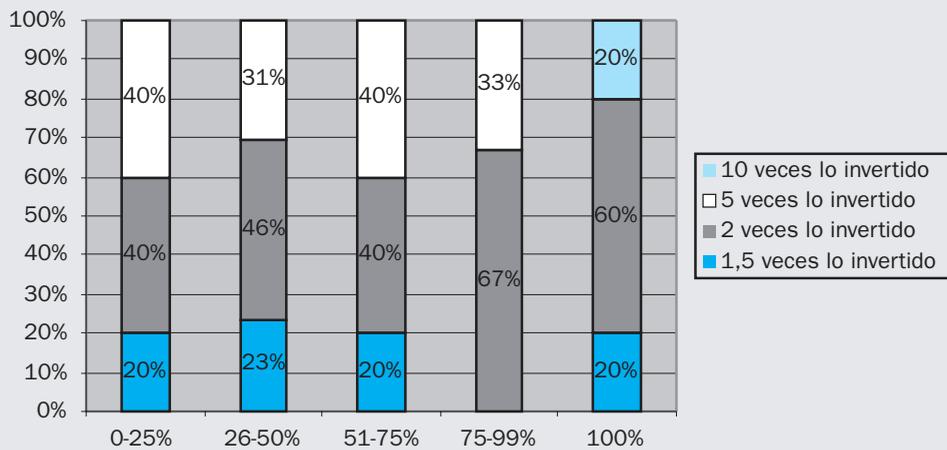
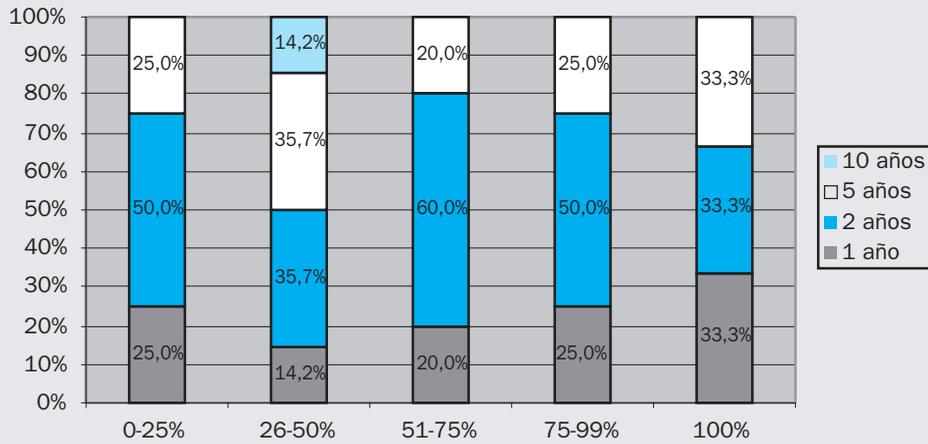
Gráfico 4.6.1). Todos estos datos denotan cierto espíritu de optimismo entre los emprendedores vascos, sobre todo si tenemos en cuenta las dificultades intrínsecas de crear un negocio exitoso y de las elevadas tasas de mortalidad de las nuevas empresas durante los 3-5 primeros años. No olvidemos que la respuesta de los emprendedores analizada no es más que su expectativa de beneficio del negocio creado. Otra cosa distinta es la realidad que vaya a ocurrir con el negocio en un futuro próximo.

En el Gráfico 4.6.2 observamos que de los emprendedores vascos, quienes más prisa tienen en recuperar la inversión inicial son quienes han aportado un mayor porcentaje de

proyecto con su propio dinero espera recuperar 10 veces lo invertido (véase Gráfico 4.6.2). Quienes más arriesgan en el proyecto emprendedor son quienes mayor rendimiento esperan extraer de la inversión.

En resumen, los emprendedores vascos que más financiación propia aportan al negocio esperan obtener una mayor rentabilidad del proyecto y estiman que recuperarán la inversión realizada en un periodo de tiempo más breve. Lógicamente, la premisa financiera de “a mayor riesgo asumido mayor rentabilidad exigida” parece aplicarse, al menos parcialmente, según los datos que sobre financiación de la actividad emprendedora hemos obtenido en la CAPV.

Gráfico 4.6.2 Payoff (retorno) y Payback (periodo de recuperación) de la inversión estimados según porcentaje invertido por el emprendedor.



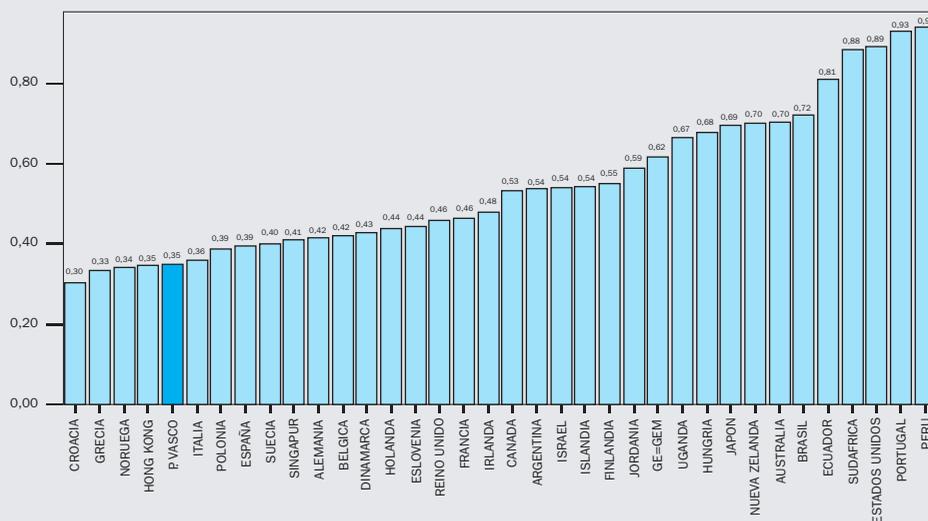
5. Mujer Emprendedora

La mujer participa cada vez más activamente en la actividad emprendedora, según lo que se desprende de los estudios realizados en los países que participan en el proyecto GEM. Este aumento de las mujeres emprendedoras no sólo contribuye a la creación del empleo y al crecimiento económico de un país, sino que además aumenta la diversidad de la actividad emprendedora dentro del proceso económico, dado que existen diferencias entre el tipo de actividades que habitualmente generan los hombres y las mujeres⁹. Este fenómeno convierte el análisis de la actividad emprendedora de la mujer en un factor a tener en consideración para el desarrollo económico.

5.1. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA FEMENINA

En la CAPV la ratio de hombre/mujer para el índice TEA no superó el 0,35 en el año 2004, de modo que se situó ligeramente por debajo de la ratio española y muy por debajo de la media de los países GEM (véase *Gráfico 5.1.1*). Es decir, en la CAPV hay una mujer emprendedora por cada tres hombres emprendedores. Aunque esta ratio se encuentra por debajo de la mayoría de los países, su valor es similar al registrado en países o regiones como Noruega, Hong Kong o Italia. Dentro de España, las diferencias en esta ratio son elevadas (Andalucía 0,16 y Cataluña 0,57). La CAPV tiene una ratio similar al dato español (Véase *Gráfico 5.1.2*).

Gráfico 5.1.1 Ratio mujer/hombre para la actividad emprendedora total.



Por ello, en este apartado se van a analizar los siguientes aspectos:

- La actividad emprendedora femenina.
- El perfil de la mujer emprendedora y de su empresa.
- El apoyo institucional a la mujer emprendedora.

Si se analiza el motivo por el que las mujeres crean una nueva actividad, en los países en vías de desarrollo el factor más común es el de la *necesidad* y en los desarrollados la identificación de una *oportunidad*. Tanto si el motivo es por necesidad como si es por oportunidad, la mujeres vascas presentan una menor actividad emprendedora que los hombres en términos absolutos. Sin embargo, esta desventaja es mayor en caso de necesidad que cuando se

9. VERHEUL, I.; THURIK, A.R., 2001 "Start-up Capital: Does Gender Matter?". *Small Business Economics* 16: 329-345.

Gráfico 5.1.2 Ratio mujer/hombre para la actividad emprendedora total por comunidades autónomas.

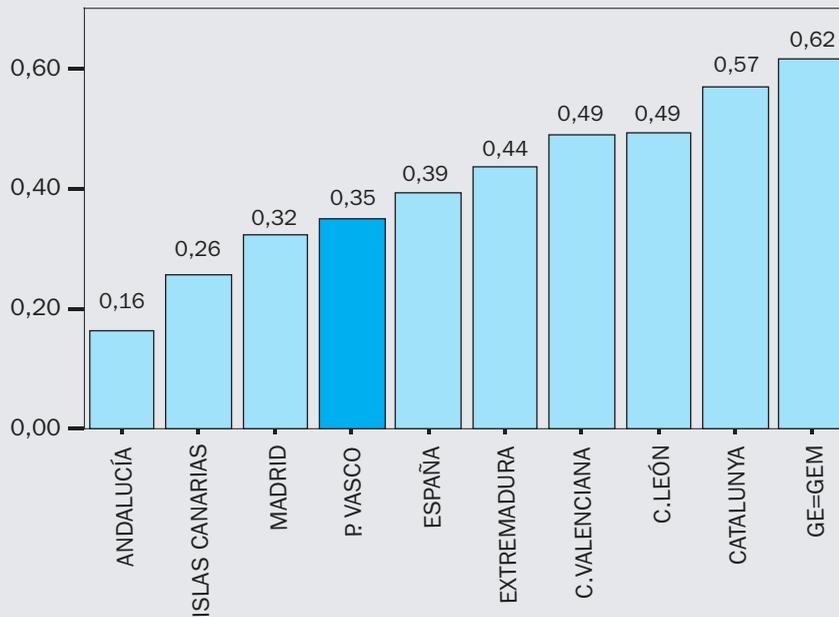
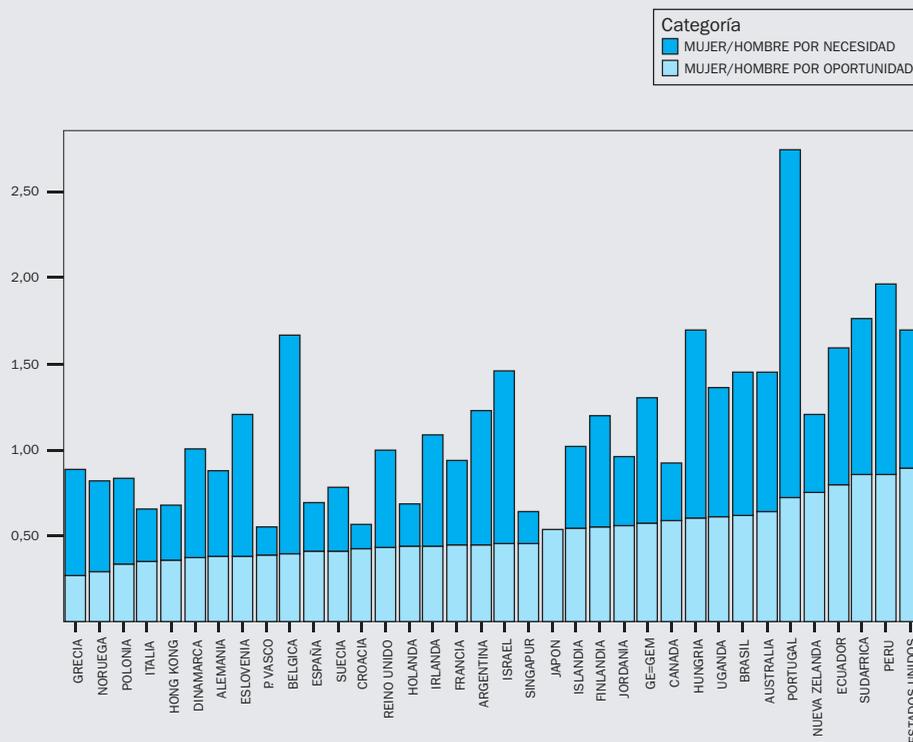


Gráfico 5.1.3 Ratio mujer/hombre por país y por motivo de la creación de empresa.

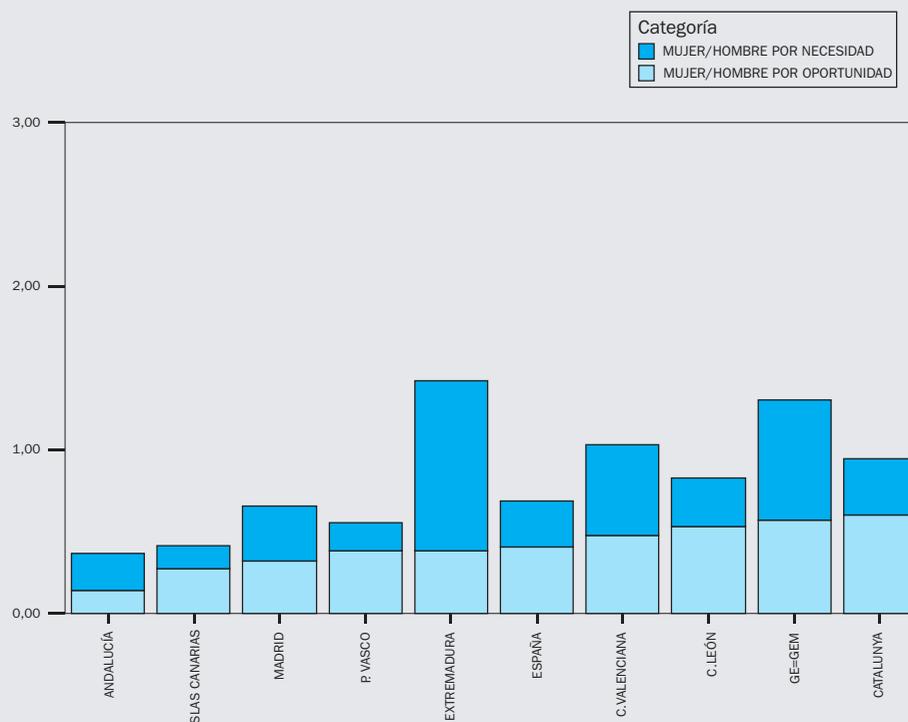


trata de una oportunidad, por lo que la desventaja en la actividad emprendedora total de la mujer respecto al hombre habría que matizarla en el caso de la CAPV. (Véase Gráfico 5.1.3.)

Comparativamente con otros ámbitos, la CAPV destaca por la escasa importancia relativa de la necesidad frente a la oportunidad de la actividad emprendedora de la mujer. Desde una perspectiva internacional, sólo Japón y Croacia presentan un valor inferior. En recomparación con España, la CAPV tiene una actividad emprendedora de la mujer por oportunidad similar a la española: superior a Andalucía, Madrid y Canarias e inferior al resto. (Véase Gráfico 5.1.4).

Del análisis de la actividad emprendedora *por edad* se deduce que ésta se concentra básicamente en las edades comprendidas entre los 25 y 44 años. Esta concentración se da tanto para los hombres como para las mujeres. No obstante, hay una clara inferioridad en la mujer respecto al hombre en el tramo 35-44, aspecto que puede estar relacionado con la mayor dificultad de la mujer para conciliar la vida familiar y laboral a esta edad. De hecho, en los tramos de edad posteriores las diferencias entre la actividad emprendedora de la mujer y del hombre se van reduciendo, e incluso en el tramo de edad 55-64 es superior para las mujeres. (Véase Gráfico 5.2.1)

Gráfico 5.1.4: Ratio mujer/hombre por comunidad autónoma y por motivo de la creación de empresa.



5.2. PERFIL DE LA MUJER EMPRENDEDORA Y DE SU EMPRESA

En el análisis del perfil de la mujer emprendedora vasca se van a tener en cuenta cinco variables: edad, nivel de educación, nivel de renta, sector de actividad en que se crea la empresa y perspectivas de crecimiento de la misma.

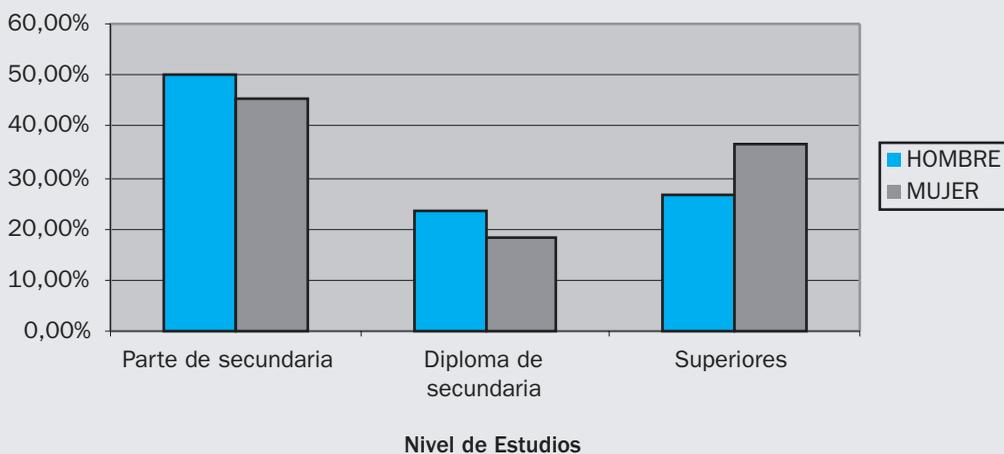
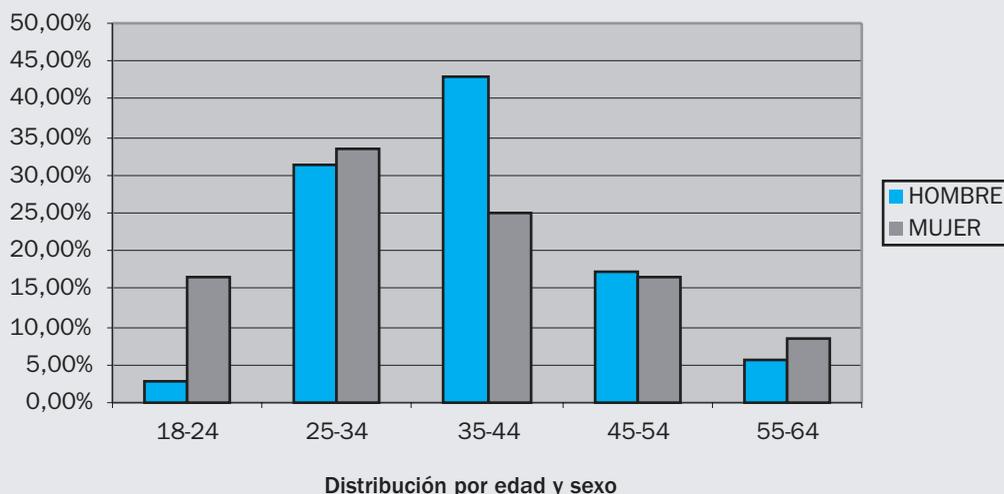
Por *nivel de estudios*, tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres vascas, la actividad emprendedora se concentra mayoritariamente en las personas con estudios obligatorios, sin que haya diferencias relevantes entre ambos sexos. En la categoría de estudios universitarios destaca una mayor participación de la mujer en la actividad emprendedora. (Véase Gráfico 5.2.1).

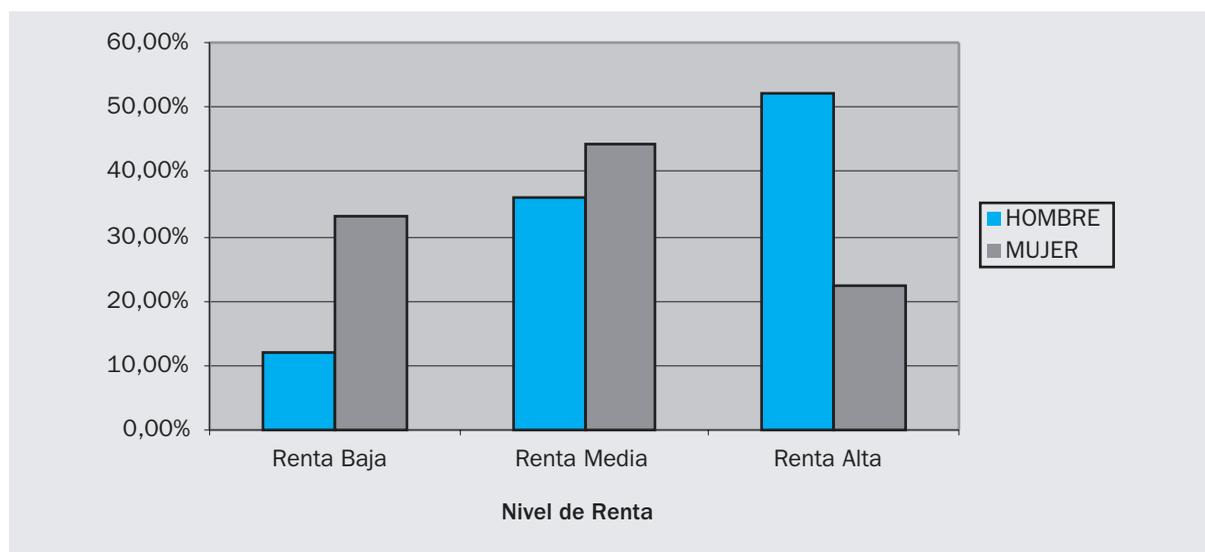
Por niveles de renta, más del 50% de la actividad emprendedora del hombre se concentra en los niveles de renta alta, mientras que más del 75% de la actividad emprendedora de la mujer se concentra en los de renta media y baja. (Véase Gráfico 5.2.1).

Por sectores de actividad, tal y como se observa en el Cuadro 5.2.1, la actividad

emprendedora de la mujer se concentra más en sectores orientados al consumidor y la del hombre en sectores de transformación. Generalmente, los sectores de transformación requieren una inversión inicial superior, lo que puede estar relacionado con el hecho de que la actividad emprendedora masculina se concentre en el estrato de renta alta.

Gráfico 5.2.1 Variación del perfil del emprendedor en función del sexo.





Cuadro 5.2.1 Distribución de género por sector de actividad y empleo.

Sector de actividad	Hombre	Mujer	Total
Sector extractivo	***	***	***
De transformación	44%	36%	42%
Servicios a empresas	15%	18%	16%
Sectores orientados al consumidor	41%	46%	42%
Total	100%	100%	100%
Creación de empleo en el futuro			
Ningún puesto de trabajo	3%	27%	9%
Entre 1 y 5	67%	46%	61%
Entre 6 y 19	24%	27%	25%
20 o más puestos	6%	0%	5%
Total	100%	100%	100%

En cuanto a las previsiones de creación de empleo en el futuro de las nuevas empresas, del cuadro anterior se puede concluir que se prevé un mayor crecimiento de empleo en empresas creadas por los hombres que en las creadas por las mujeres.

5.3. EL APOYO INSTITUCIONAL A LA MUJER EMPRENDEDORA

El apoyo institucional para la creación de nuevas empresas está adquiriendo una relevancia creciente, dado su impacto en el crecimiento económico. Debido a la mayor dificultad de la

mujer para conciliar la vida laboral y la familiar, se está haciendo un especial esfuerzo en el apoyo institucional a la mujer emprendedora. En este aspecto, en opinión de los expertos encuestados, la CAPV presenta una clara deficiencia que debería ser abordada por las instituciones correspondientes. De hecho, la CAPV, junto a Japón, es la región que menos apoya la actividad emprendedora de las mujeres, muy lejos de la situación española y de otros países. Incluso, comparativamente con el resto de las comunidades autónomas de España, el nivel de apoyo ofrecido a las mujeres emprendedoras en la CAPV es inferior. (Véanse Gráficos 5.3.1 y 5.3.2).

Gráfico 5.3.1 Evaluación del apoyo a la mujer emprendedora en los países del GEM.

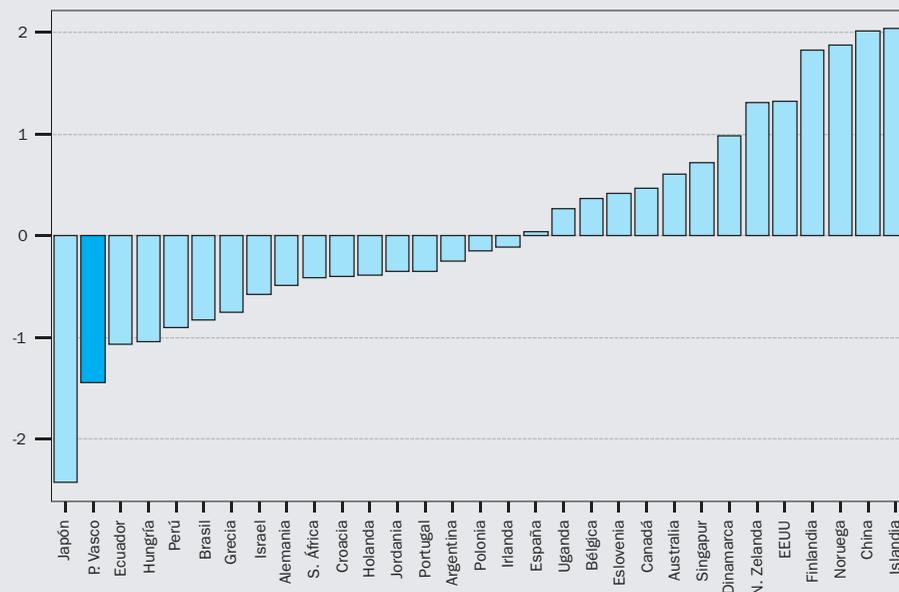
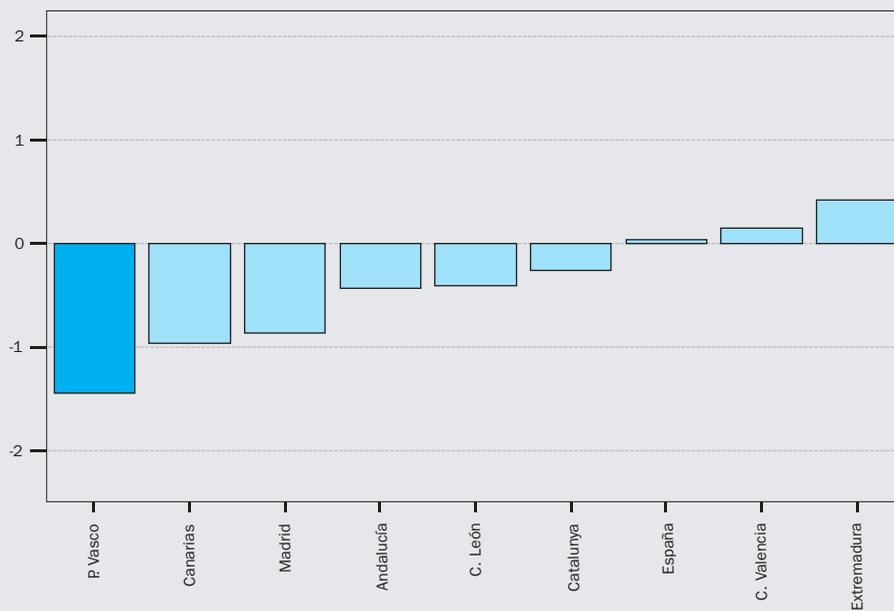


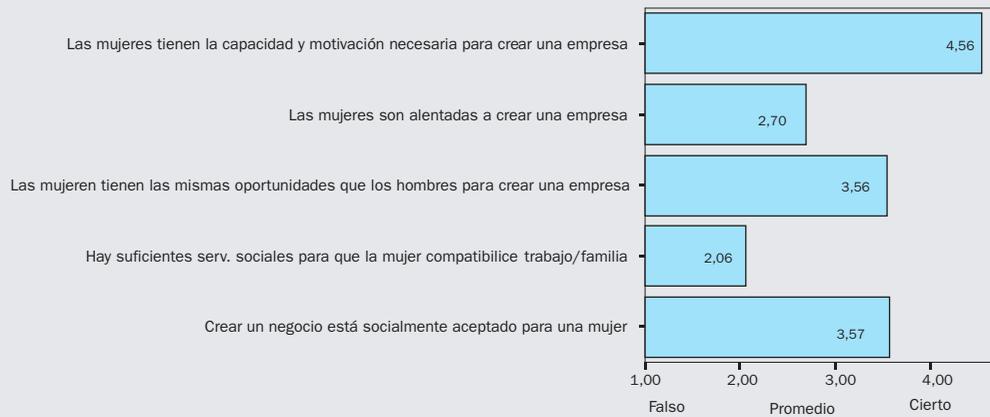
Gráfico 5.3.2 Evaluación del apoyo a la mujer emprendedora en las comunidades autónomas.



Como se observa en el *Gráfico 5.3.3*, en opinión de los expertos entrevistados, la mujer vasca está capacitada y motivada para crear su propia empresa y en la CAPV está bastante aceptado que las mujeres opten por esta sal-

da. Sin embargo, las lagunas se hallan en la carencia de facilidades que la sociedad ofrece para ello. Si bien esta laguna es notoria también en España, es más acentuada en la CAPV.

Gráfico 5.3.3 Evaluación de la situación de las mujeres emprendedoras en la CAPV.



6. La Existencia de Oportunidades, la Motivación y la Capacidad de la Población para Emprender

La existencia de oportunidades, motivación y capacidad de emprender parecen estar condicionadas por el entorno que rodea al emprendedor residente en una nación concreta, así como por su cultura, valores, instituciones, etc.¹⁰ La información que se presenta en este sexto capítulo se ha obtenido a partir de dos fuentes de datos: en primer lugar, la encuesta a la población adulta de 2.000 ciudadanos vascos; y, en segundo lugar, las entrevistas realizadas a 36 expertos en relación con los factores que, en su opinión, influyen en la creación empresarial.

En este apartado se analizan los siguientes aspectos:

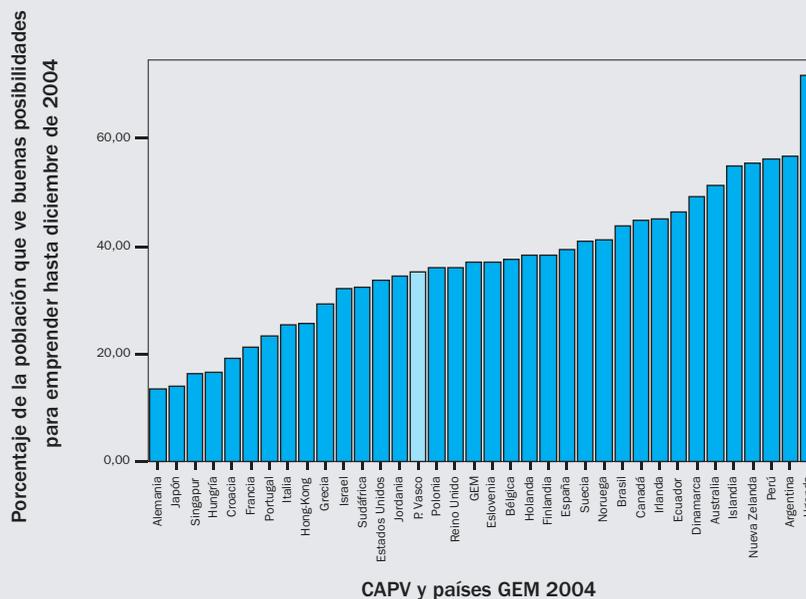
- La percepción de la existencia de oportunidades para la creación de empresas.
- La motivación de la población para convertirse en empresario.
- El grado de posesión de habilidades y conocimientos para la creación de empresas.

6.1. PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN LA CAPV Y EN EL ENTORNO GEM

Antes de iniciar un negocio, los emprendedores lógicamente analizan y valoran las posibilidades del momento en el que se desea crear la empresa. Uno de los aspectos que hemos intentado averiguar ha sido la percepción que la población tiene sobre la coyuntura económica para lanzar un proyecto empresarial. El 35% de la población encuestada en la CAPV entre 18 y 64 años de edad percibía buenas oportunidades para emprender entre julio y diciembre de 2004. En el *Gráfico 6.1.1* se puede apreciar la situación de la CAPV en cuanto a este indicador en comparación con los países que componen el entorno GEM.

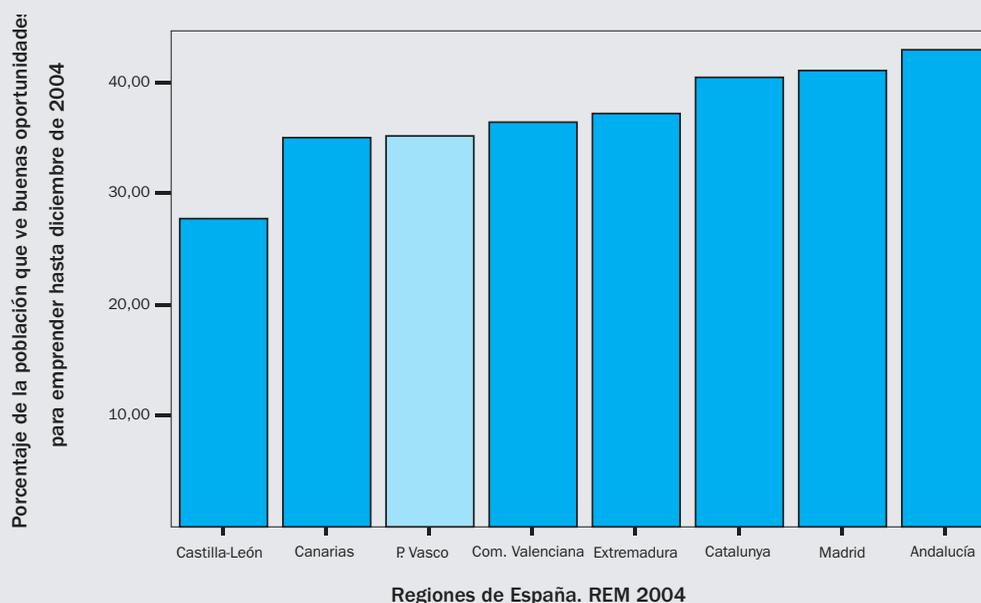
La CAPV ocupa una posición intermedia en lo que a percepción de oportunidades para emprender se refiere. Se encuentra por debajo del conjunto de España y por debajo de la media GEM, pero por encima de muchos de los

Gráfico 6.1.1 Porcentaje de la población en edad de trabajar que percibe buenas oportunidades para *start-up* hasta diciembre de 2004 (países).



10. HAYTON J.; GEORGE, G. and ZAHRA, S., 2002, "National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research." *Entrepreneurship, Theory and Practice* 26 (4): 33-52.

Gráfico 6.1.2 Porcentaje de la población en edad de trabajar que percibe buenas oportunidades para start-up hasta diciembre de 2004 (regiones)



países que conforman la Unión Europea, como Alemania, Francia, Portugal, Italia y Grecia. Es de destacar asimismo su posición superior a la de los Estados Unidos.

Asimismo, el *Gráfico 6.1.2* muestra la situación de la CAPV en relación con las regiones del estado inmersas en el proyecto REM.

Es de destacar que tan sólo dos de las regiones de España para las que existen datos desagregados presentan tasas inferiores a las de la CAPV en lo que se refiere al indicador “percepción de oportunidades para emprender”. Si bien desconocemos las razones que se hallan detrás de dicho pesimismo, podemos pensar que se deban a un conjunto de factores tales como la probablemente inferior presencia de oportunidades reales para emprender, el carácter cauto y precavido del empresariado vasco o el desinterés de las personas que componen nuestra sociedad en iniciar actividades emprendedoras.

Con carácter adicional a la opinión obtenida de la población en general, se entrevistó a un colectivo de 36 expertos –procedentes de nueve ámbitos de influencia en la creación empresarial– cuya distribución se presenta a continuación.

Ámbito de influencia	Nº de expertos
Apoyo financiero	4
Políticas gubernamentales	4
Programas gubernamentales	4
Educación y formación	4
Transferencia de I+D	4
Infraestructura comercial y profesional	4
Apertura de mercado	4
Acceso a infraestructura física	4
Normas sociales y culturales	4
Total	36

En el *Cuadro 6.1.1* se presentan los resultados medios proporcionados por los 36 expertos acerca de este tema, sin que se hayan detectado diferencias estadísticamente significativas en las medias de opinión por el hecho de proceder de un ámbito de influencia concreto.

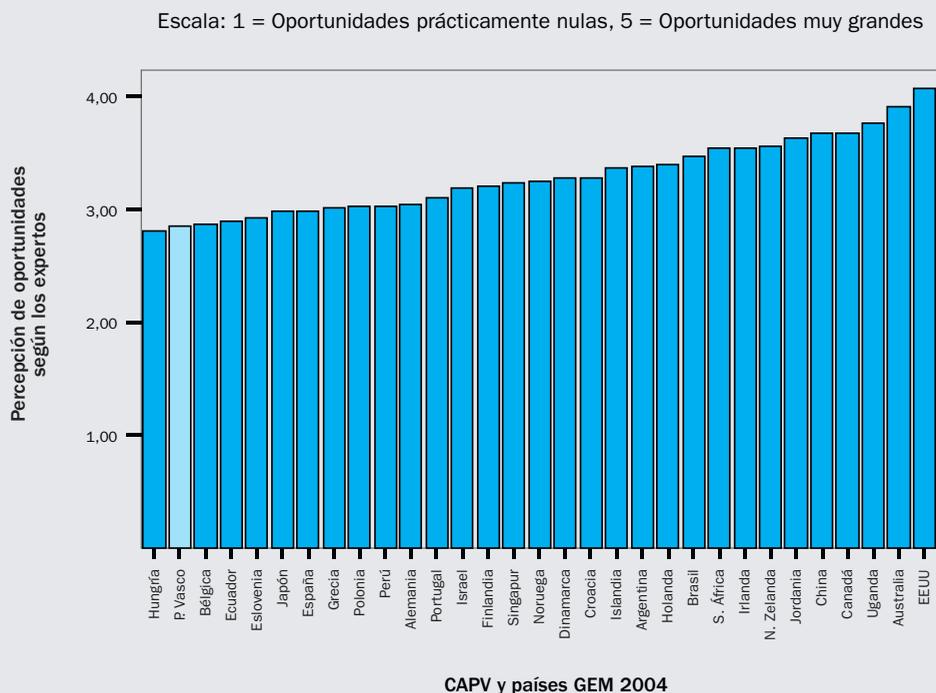
Cuadro 6.1.1 La percepción de oportunidades desde el punto de vista de los expertos vascos.

Valoración media de los expertos en escalas desde 1 = completamente falso a 5= completamente cierto, de las siguientes afirmaciones sobre existencia de oportunidades para emprender en la CAPV	Medias sobre un total de 36 entrevistas
En la CAPV, hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.	3,20 (más bien cierto)
En la CAPV, hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas.	3,06 (más bien cierto)
En la CAPV, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años	3,29 (más bien cierto)
En la CAPV, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales.	2,39 (más bien falso)
En la CAPV, hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento.	2,40 (más bien falso)

En el *Gráfico 6.1.3* se presenta la opinión media¹¹ de los expertos vascos en comparación con la de los expertos de los países que conforman el entorno GEM y para los que se dispone de información en este apartado. La

CAPV ocupa una posición retrasada en el grupo en lo que se refiere a este indicador –únicamente por delante de la opinión recogida en el caso de los expertos de Hungría– con Estados Unidos y Australia a la cabeza.

Gráfico 6.1.3 Clasificación de los países GEM 2004 según la opinión de sus expertos en cuanto al conjunto de variables que definen la percepción de oportunidades para emprender (países).



11. Entendida como el valor obtenido mediante un análisis factorial que resume en una sola variable las 5 preguntas sobre percepción de oportunidades respondidas por los expertos.

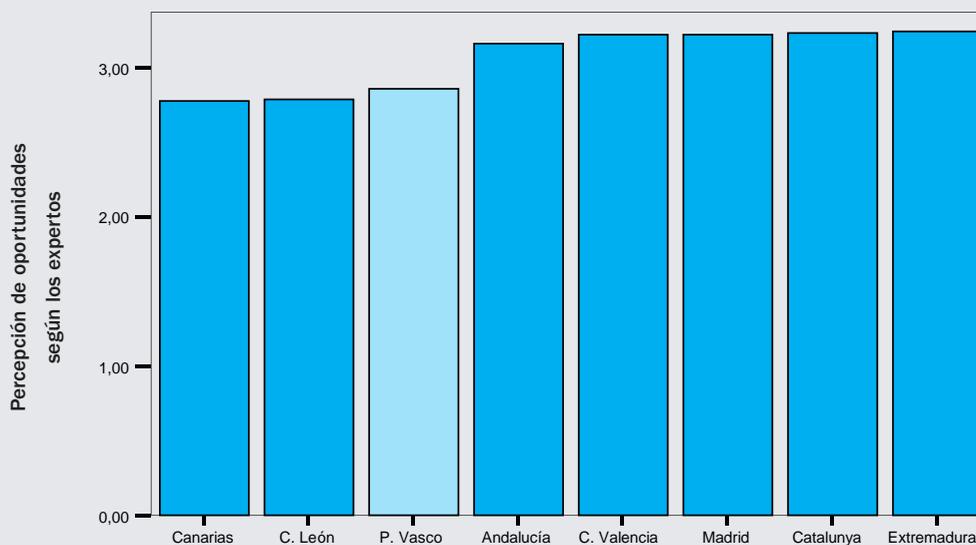
Puede resultar interesante comparar la opinión de los expertos –recogida en el *Gráfico 6.1.3*– con la recogida de la población adulta –y que se proporcionó en el *Gráfico 6.1.1*–. Mientras que la opinión de los ciudadanos sitúa a la CAPV en una posición intermedia, la opinión de los expertos muestra un cierto pesimismo en cuanto a la existencia de oportunidades reales para emprender, siempre en comparación con el resto de países del entorno GEM.

Finalmente, en el *Gráfico 6.1.4* se comparan las opiniones de los expertos vascos con las de aquellos procedentes de las regiones integradas en el proyecto REM. También dentro del

conjunto del Estado, la CAPV ocupa –siempre según la opinión de los expertos entrevistados– una posición de retraso en lo que se refiere a este indicador, aunque por delante de Canarias y de Castilla-León. Son los expertos de Cataluña y de Extremadura los que consideran que las oportunidades de emprender en sus regiones son relativamente altas, seguidos muy de cerca por los expertos madrileños, valencianos y andaluces.

En este caso, la opinión de expertos –*Gráfico 6.1.4*– y ciudadanos –*Gráfico 6.1.2*– es prácticamente coincidente en lo que se refiere a la posición relativa de la CAPV.

Gráfico 6.1.4 Clasificación de los países GEM 2004 según la opinión de sus expertos en cuanto al conjunto de variables que definen la percepción de oportunidades para emprender (regiones).



CAPV y regiones de España 2004

6.2. MOTIVACIÓN PARA APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES EXISTENTES Y CONVERTIR LAS IDEAS EN NUEVAS EMPRESAS

La existencia de oportunidades –tratada en el apartado anterior– junto con la motivación para aprovechar dichas oportunidades son condiciones necesarias –aunque no suficientes– para convertir las ideas en realidades. No obstante, la medición del grado de motivación para aprovechar las oportunidades es crucial y a él se va a dedicar este apartado.

Medir ese grado de motivación no es sencillo y la metodología que se utiliza en el seno del Proyecto GEM no deja de ser subjetiva. Nuevamente, está basada en encuestas a la población en general y entrevistas a un grupo de expertos.

Las preguntas clave que se utilizan para medir la motivación en la población adulta son:

- ¿El miedo al fracaso le supone un obstáculo para emprender? (posibles respuestas: sí, no, no lo sabe, no contesta)
- ¿Poner en marcha una empresa o negocio es considerada por usted una buena elección de carrera profesional? (posibles respuestas: sí, no, no lo sabe, no contesta)
- ¿Tener éxito en una nueva iniciativa empresarial supone poder adquirir un buen estatus social? (posibles respuestas: sí, no, no lo sabe, no contesta)

Según el informe global GEM 2004, al realizar un análisis de regresión lineal múltiple, en el que se trata de estudiar la relación lineal entre el índice de actividad emprendedora (TEA) y el porcentaje de respuestas afirmativas a las preguntas anteriores en las poblaciones de los países GEM 2004, los resultados son los siguientes:

$$\begin{aligned} \text{TEA04} &= -21,1 - 0,25 * (\text{miedo al fracaso}) \\ &+ 0,359 * (\text{buena opción profesional}) \\ &+ 0,248 * (\text{mejor estatus}) \\ R^2 &= 40,2\% \text{ Significación del modelo } p = 0,001 \end{aligned}$$

Según dicho informe, se puede concluir que a mayor motivación –medida de alguna forma a través de estas tres variables– mayor es la actividad emprendedora. En concreto un menor miedo al fracaso, una mayor consideración del

empresariado como buena opción profesional y una mayor consideración del empresariado como vía hacia un mejor estatus son factores que explicarían una mayor tasa de actividad emprendedora.

Basándose en el coeficiente de determinación obtenido, el informe global GEM 2004 afirma que el índice de actividad emprendedora –TEA– depende en un 40% de factores de motivación en la población adulta de los países. Destaca, asimismo, que es la consideración de la carrera empresarial como una buena opción profesional la que más peso tiene entre las variables explicativas, seguida del miedo al fracaso (a más población con miedo al fracaso, menos actividad emprendedora) y, a corta distancia, el pensar que ser empresario de éxito es sinónimo de tener un buen estatus social.

El *Cuadro 6.2.1* presenta los resultados relativos a este indicador para el caso de la población general de la CAPV.

El miedo al fracaso no es un obstáculo para más de la mitad de la población en edad de trabajar, y más de dos terceras partes opina que ser empresario es una buena opción profesional que, incluso para el 54%, puede proporcionar un buen estatus social en caso de éxito.

Cuando consideramos estos datos por territorio histórico los resultados son los que se muestran en el *Cuadro 6.2.2*.

En cuanto a la intención de los ciudadanos vascos de emprender un nuevo negocio en los próximos tres años, los que expresan dicho deseo alcanzan el 3,1%. Cuando esta cifra se desglosa por territorio histórico obtenemos los datos de el *Cuadro 6.2.3*. Estos datos sitúan a la CAPV –y a cada uno de sus territorios históricos– por debajo del conjunto del estado español, en el que el 5,4% de los ciudadanos consultados manifiestan su intención de emprender en dicho horizonte temporal.

En cuanto a los factores que se encuentran asociados con la intención de emprender entre los ciudadanos vascos cabe citar los siguientes:

- La edad: a mayor edad menor porcentaje de potenciales emprendedores.
- El sexo: la proporción de potenciales emprendedores es significativamente superior a la de potenciales emprendedoras.

- El nivel de estudios: a más nivel de estudios, mayor proporción de posibles emprendedores.
- El nivel de renta: a más renta, más posibilidad de ser un emprendedor potencial.
- La motivación: a menor miedo al fracaso y más valoración de la opción empresarial,

mayor posibilidad de ser un emprendedor potencial.

Estos resultados concuerdan con los obtenidos para España. En otras palabras, los factores asociados con la intencionalidad de emprender no varían si comparamos a los ciudadanos de la CAPV con los del resto del estado.

Cuadro 6.2.1 Motivación para emprender en la población adulta de la CAPV.

Preguntas a la población adulta relacionadas con la motivación para emprender	% de la población de 18-64 años
El miedo al fracaso no sería un obstáculo para emprender	51,0%
Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional	68,6%
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	47,3%
Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social	54,2%
Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios	29,9%

Cuadro 6.2.2 Motivación para emprender en la población adulta de la CAPV por territorios históricos.

Preguntas a la población adulta relacionadas con la motivación para emprender	Araba	Gipuzkoa	Bizkaia
El miedo al fracaso no sería un obstáculo para emprender	52,7%	48,3%	52,2%
Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional	70,5%	72,3%	66,0%
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	49,5%	53,1%	43,3%
Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social	54,1%	55,9%	53,2%
Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios	23,5%	32,3%	30,2%

Cuadro 6.2.3 Intención de emprender en la población adulta vasca por territorios históricos.

Preguntas a la población adulta relacionadas con la intención de emprender	Araba	Gipuzkoa	Bizkaia
Emprendería un negocio en los próximos tres años	2,5%	1,9%	4,1%

6.3. LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS ACERCA DE LA MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER DE LOS CIUDADANOS VASCOS

Los expertos vascos consultados muestran cierto acuerdo con todas las afirmaciones que se recogen en el *Gráfico 6.3.1* a excepción de la que se refiere a la consideración del empresariado como una opción profesional deseable –con la que muestran un moderado desacuerdo–.

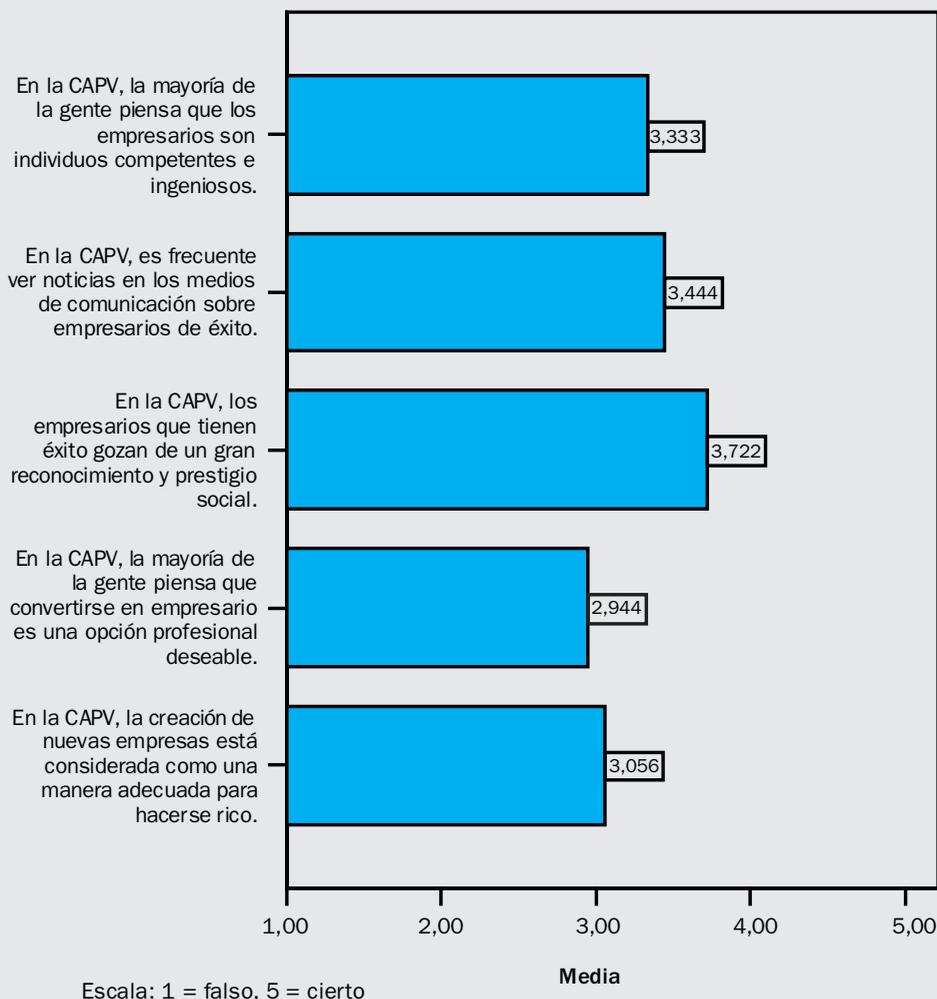
Como se desprende del mismo *Gráfico 6.3.1*, los expertos vascos consideran que en la CAPV los empresarios de éxito gozan de prestigio social y amplio reconocimiento.

6.4. HABILIDADES PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS

La motivación y las oportunidades para emprender deben ir acompañadas por la posesión de las habilidades y conocimientos necesarios para la puesta en marcha de nuevas empresas y negocios. Nuevamente, la encuesta a la población vasca adulta y las entrevistas a expertos son las fuentes de las que se ha obtenido la información proporcionada en este apartado.

En la CAPV el 42,0% de la población adulta afirma poseer los conocimientos y habilidades necesarias para poner en marcha un negocio o pequeña empresa. Este porcentaje queda muy cerca del 43,3% resultante en el conjunto de España.

Gráfico 6.3.1 Evaluación media de 36 expertos vascos sobre factores que influyen en la motivación para emprender.



La posesión de estas habilidades y conocimientos aparece relacionada de modo significativo con las siguientes variables:

- La edad: las personas que tienen entre 25 y 54 años afirman poseer dichos conocimientos en mayor proporción
- El sexo: del total de hombres un 47,8% afirma poseer estos conocimientos, mientras que del total de mujeres lo afirma el 35,5%
- El nivel educativo y la renta: a mayor nivel educativo y de renta, mayor proporción de personas que afirman poseer estos conocimientos y habilidades
- Conocer a emprendedores: las personas que conocen emprendedores afirman con una proporción casi doble (63,9% frente a 34,1%) poseer habilidades de creación empresarial en comparación con las que no conocen emprendedores
- Haber actuado como inversor informal y, por supuesto, ser emprendedor o propietario de un negocio o empresa en la actualidad son factores que suponen una mayor proporción de personas que afirman poseer las habilidades y conocimientos necesarios.

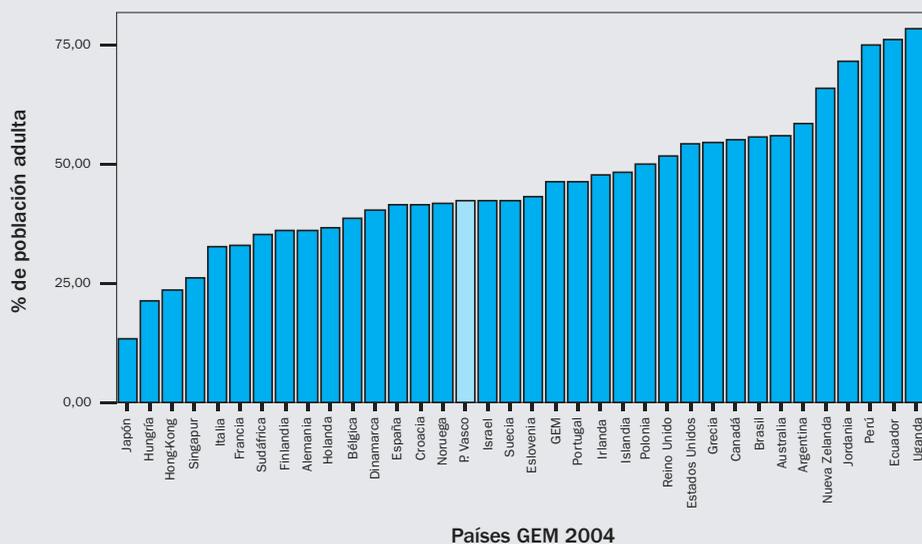
Como se puede apreciar en los Gráficos 6.4.1 y 6.4.2, la CAPV ocupa un puesto discreto en el panorama internacional, por encima del conjunto del estado, así como de algunos de los países que conforman la UE. No obstante, en relación con las demás regiones del estado para las que existen datos desagregados, la posición de la CAPV es de notable retraso en este indicador.

Por su parte, los expertos consultados han evaluado la veracidad o falsedad de cinco afirmaciones que se les han presentado a este respecto. Tal y como se recoge en el Gráfico 6.4.3, los expertos muestran un moderado desacuerdo con todas las afirmaciones.

La percepción de los expertos es más pesimista que la de la población. Como conclusión, los expertos sostienen que aún falta mucho camino por recorrer para que nuestra población incluya a un elevado porcentaje de potenciales emprendedores preparados para hacer frente a la organización, creación y dirección de nuevas empresas o negocios.

Finalmente, la percepción media de nuestros expertos comparada con la del resto de países –Gráfico 6.4.4–, nos coloca en una posi-

Gráfico 6.4.1 Comparación de la CAPV con los países GEM 2004 según la habilidad de su población para emprender.

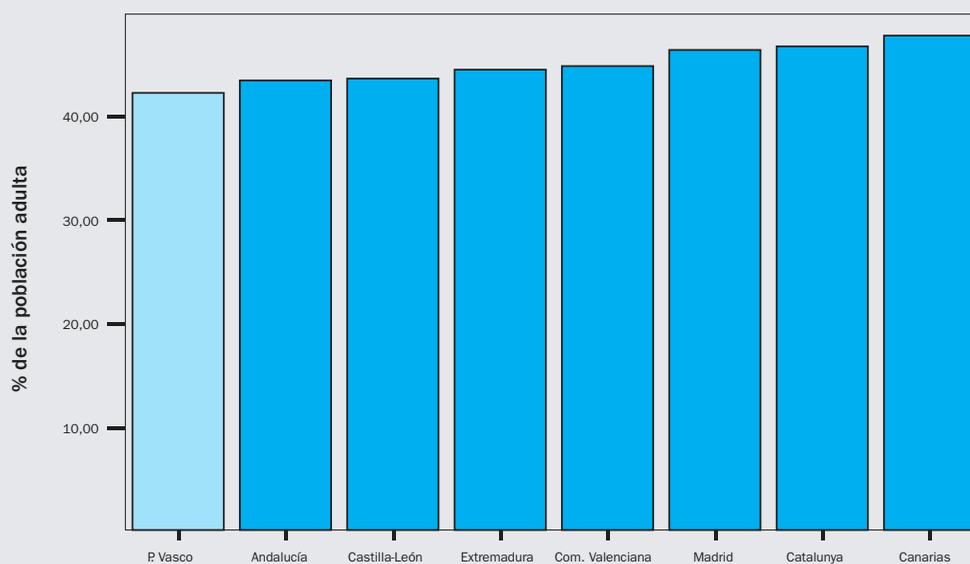


ción aparentemente buena; pero, si prestamos atención, veremos que son muy pocos los países (Finlandia, EEUU, Islandia y China) que superan el valor medio de la escala (el 3), lo que significa que la mayoría de naciones está atrasada en este concepto.

En el caso de la comparación de la CAPV con el resto de regiones del estado para las

que existen datos desagregados –Gráfico 6.4.5–, se observa que nuestra posición es muy similar a la de las demás regiones, si excluimos los casos de Extremadura y la Comunidad Valenciana, cuya puntuación en este índice es netamente superior. Vale hacer la misma reflexión que para la comparación internacional: es aún largo el camino que queda por recorrer en este ámbito.

Gráfico 6.4.2 Clasificación de los regiones REM 2004 según la habilidad de su población para emprender.



Regiones de España. REM 2004

Gráfico 6.4.3 Habilidad y conocimientos para emprender percibidos por los expertos en la población adulta vasca.

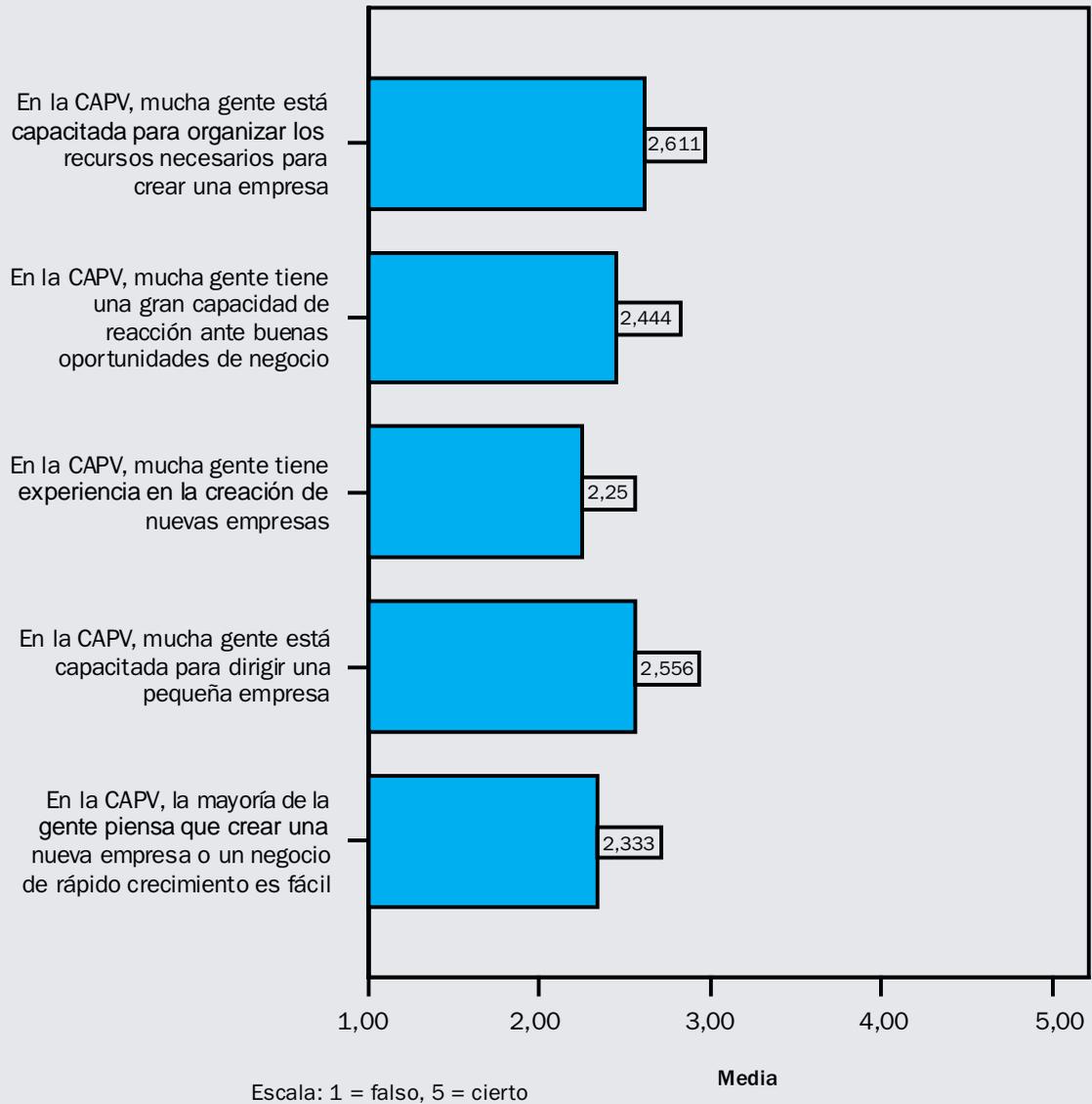


Gráfico 6.4.4 Valoración media realizada por los expertos acerca de los conocimientos y habilidades para emprender en la población de los distintos países.

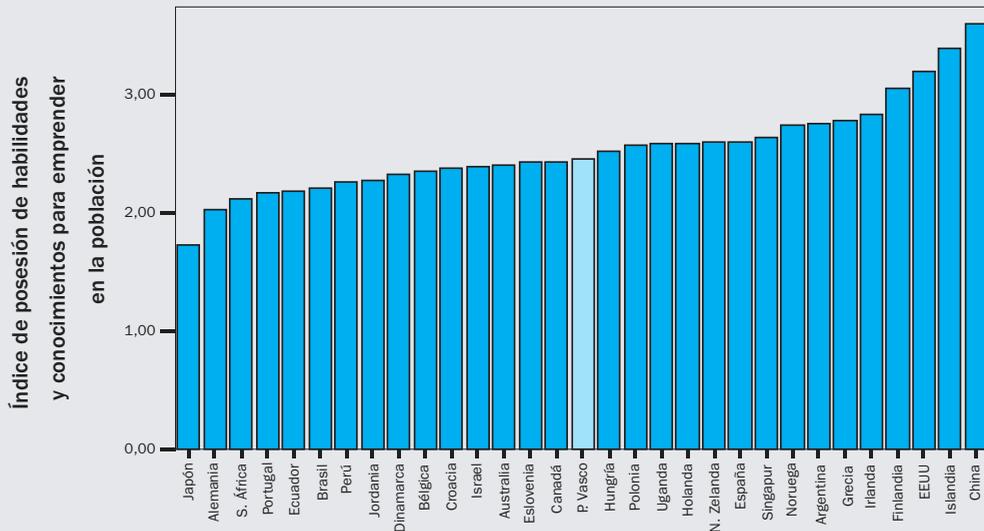
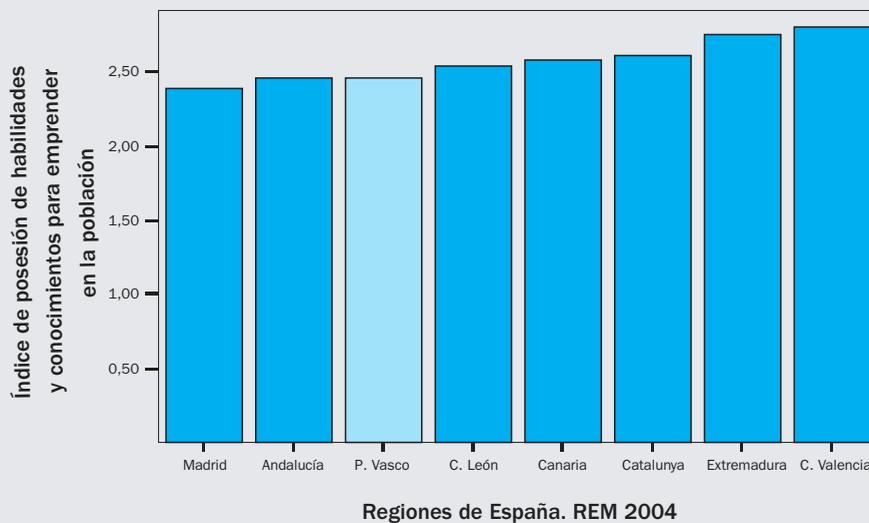


Gráfico 6.4.5 Valoración media realizada por los expertos acerca de los conocimientos y habilidades para emprender en la población de las distintas regiones del Estado.



7. Actividad Emprendedora y Creación de Empleo

La creencia generalmente extendida de que un mayor índice de actividad emprendedora lleva necesariamente aparejado un mayor volumen de creación de puestos de trabajo ha sido puesta en entredicho por anteriores ediciones del informe GEM. Al parecer, en una gran parte de los países inmersos en el mencionado proyecto se detecta que las nuevas iniciativas emprendedoras se traducen en su mayor parte en la creación de microempresas o pequeñas empresas y tan solo una pequeña parte de dichas iniciativas dan lugar a la aparición de empresas medianas o grandes.

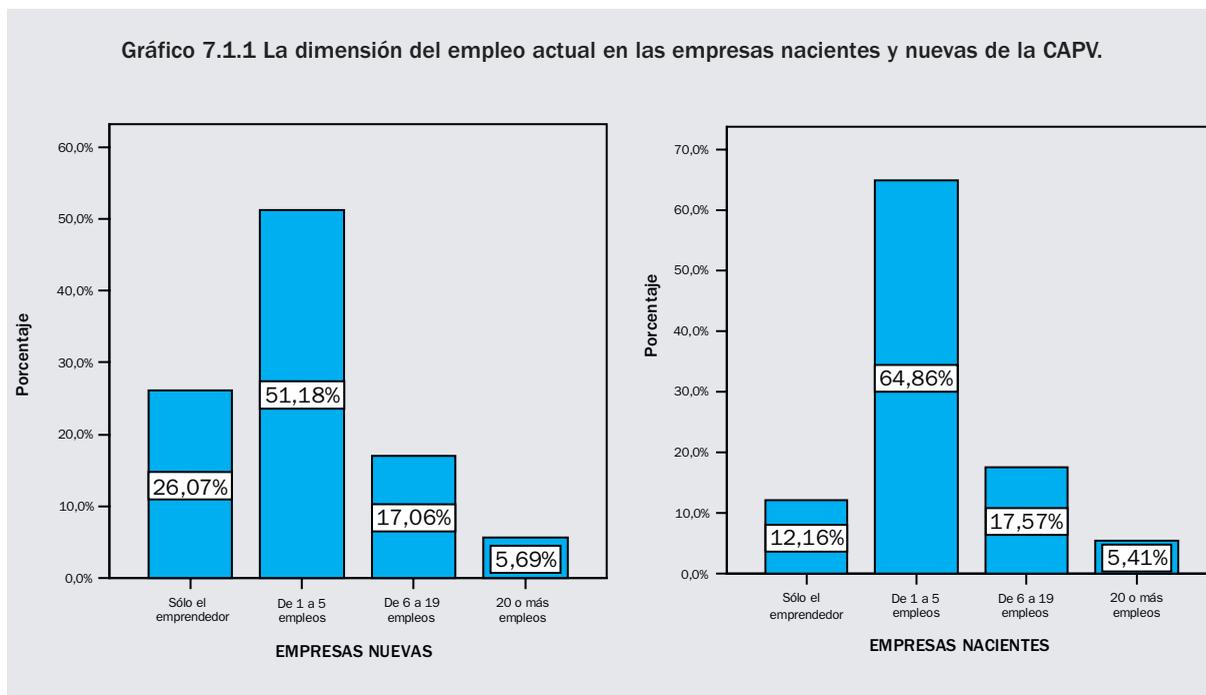
7.1. EMPLEO ACTUAL, DERIVADO DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA, EN LAS EMPRESAS NACIENTES Y NUEVAS DEL 2004

El índice de actividad emprendedora 2004 indica que el 5,29% de la población vasca adulta se halla inmerso en la creación de una

empresa o negocio naciente (empresa de hasta 3 meses de edad) o en el desarrollo de una empresa nueva (empresa de 3-42 meses de edad). Este índice, desglosado en términos de creación de empleo, arroja las siguientes cifras: el 4,70% de nuestra población adulta se halla inmerso en iniciativas emprendedoras que han creado o van a crear en los próximos 5 años algún empleo, mientras que el 0,59% sólo proporcionan empleo al propio emprendedor.

Las cifras anteriores indican que la mayoría de emprendedores crean empleo más allá del suyo propio. No obstante, el volumen total es moderado. Los datos indican que el porcentaje de empresas nacientes y nuevas que generan 20 o más empleos es muy pequeño (alrededor del 5%). En el *Gráfico 7.1.1* se aprecia claramente que alrededor del 77% de las empresas tanto nacientes como nuevas son microempresas y que sólo alrededor del 17% generan entre 6 y 19 nuevos empleos.

Gráfico 7.1.1 La dimensión del empleo actual en las empresas nacientes y nuevas de la CAPV.



8. Las Condiciones del Entorno Específico de Entrepreneurship

La creación de empresas requiere de la existencia de emprendedores, es decir, de personas inquietas, con ideas, capaces de asumir riesgos y con una notable capacidad de sacrificio personal. Pero tanto la existencia de tales personas como el resultado de su actividad emprendedora están muy condicionados por el entorno específico del *entrepreneurship*, en que aquéllos se desenvuelven. Así, por ejemplo, no es lo mismo plantearse la creación de una empresa en una sociedad en que la asunción de riesgos y la iniciativa personal están bien valoradas y las instituciones gubernamentales y la sociedad priman el fomento de la actividad empresarial, que en otra en que al emprendedor se le considera casi un explotador, en que se estigmatiza el fracaso o en que las políticas públicas dejan de lado el impulso a la creación de empresas.

En este apartado se analiza la incidencia que los factores del entorno ejercen en la actividad emprendedora, bien como apoyo o como freno a la misma. Tales factores del entorno se han agrupado en torno a las siguientes nueve categorías:

1. El apoyo financiero. ¿En qué medida hay disponibles fuentes de financiación adecuadas para la creación de empresas y el desarrollo de nuevas actividades?
2. Las políticas gubernamentales. ¿Favorecen los gobiernos mediante los impuestos, las compras públicas y demás políticas a las empresas nuevas o en crecimiento?
3. Los programas gubernamentales. ¿Hay programas gubernamentales específicos, tales como ventanilla única, incubadoras, parques científicos... que apoyan la creación y el crecimiento de empresas?
4. La educación y formación. ¿En qué medida, por ejemplo, las instituciones de enseñanza estimulan la creatividad e iniciativa personal, y aportan conocimientos de gestión y sobre los principios de una economía de mercado?
5. La transferencia tecnológica y la I+D. ¿Las nuevas tecnologías y los conocimientos se transmiten de universidades y centros tecnológicos a las empresas nuevas y en crecimiento?, ¿Pueden estas últimas costearse

las tecnologías más modernas?, ¿la ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica?...

6. La infraestructura comercial y profesional. ¿Hay proveedores, consultores y subcontratistas suficientes, buenos y asequibles para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento y tienen éstas acceso a buenos servicios bancarios?
7. La apertura del mercado interno. ¿En qué medida cambian los mercados de bienes y servicios de un ejercicio a otro y pueden las empresas de nueva creación entrar en ellos, sin que se encuentren cerrados por monopolios o restricciones a la competencia?
8. El acceso a la infraestructura física. ¿Las empresas nuevas y en crecimiento disponen de acceso fácil y asequible a buenas carreteras, servicios básicos de gas, agua y electricidad, suelo, telecomunicaciones...?
9. Las normas sociales y culturales. ¿Estimulan las normas existentes en nuestra comunidad la asunción del riesgo empresarial, la creatividad e innovación, el éxito individual conseguido con esfuerzo, la autonomía e independencia personal...?

La información para valorar el estado actual de estas variables procede de las entrevistas realizadas a expertos en estos nueve campos. El número de expertos entrevistados dentro del Proyecto GEM desarrollado en España durante 2004 es de 325, de los cuales 36 pertenecen a la CAPV: 18 de Bizkaia, 9 de Gipuzkoa y otros 9 de Araba. El número de expertos consultados en la CAPV es igual al de las otras Comunidades Autónomas, a pesar del menor tamaño relativo de nuestra comunidad. Aun así, si bien de tal número y de los rigurosos criterios seguidos en su determinación se deriva que las valoraciones por ellos emitidas para el conjunto de la CAPV son bastante significativas, la representatividad de sus valoraciones se vería fuertemente afectada si las valoraciones de los expertos quisieran desagregarse por territorios históricos. Por tal razón, en este capítulo, a diferencia de lo realizado en algunos otros capítulos del informe, las opiniones de los expertos no se ofrecerán desagregadas por territorios históricos.

A continuación, en el apartado 8.1 exponemos la valoración general que merece a los expertos vascos el entorno específico del *entrepreneurship* existente en la CAPV: la posición y las fortalezas y debilidades que presenta con respecto al español, los principales obstáculos y apoyos a la actividad emprendedora que los expertos en él identifican y las recomendaciones que efectúan para su mejora. Tras ello, en el apartado 8.2 haremos una recopilación de los principales comentarios particulares realizados por los expertos vascos para explicar el sentido de los obstáculos y apoyos por ellos identificados o de las recomendaciones por ellos propuestas. Y, por último, del apartado 8.3 al 8.11 se irá sucesivamente exponiendo, para cada uno de los nueve componentes del entorno específico del *entrepreneurship* antes citados, la posición relativa de la CAPV con respecto a los países y comunidades autónomas participantes en 2004 en los proyectos GEM y REM, respectivamente, así como la valoración que merecen los diferentes aspectos que cabe distinguir en cada uno de esos componentes del entorno.

8.1. ANÁLISIS GENERAL DEL ENTORNO ESPECÍFICO DEL ENTREPRENEURSHIP

Los expertos consultados dentro del proyecto REM han proporcionado varios tipos de información. En primer lugar, valoraban un amplio conjunto de afirmaciones sobre cada condición de entorno, de acuerdo con una escala de cinco

puntos, en la que el 1 = completamente falso, y el 5 = completamente cierto. En segundo lugar, se les pedía que identificaran tres obstáculos y tres apoyos a la actividad emprendedora, que consideraran relevantes en el momento de hacer la entrevista. En tercer y último lugar, los expertos respondían a algunas cuestiones recogidas también en la encuesta a la población adulta y aportaban información sobre su experiencia y formación profesional.

Los resultados globales medios que se derivan para el primer tipo de información proporcionado por los expertos de la CAPV y de España se encuentran recogidos en el *Gráfico 8.1.1*. De dicho gráfico cabría desprender los siguientes comentarios sobre la **posición relativa y las fortalezas y debilidades** que presenta el entorno específico del *entrepreneurship* en la CAPV:

- La valoración global que efectúan los expertos de los factores del entorno casi alcanza el aprobado en el caso de la CAPV (un 2,89 en una escala de 1 a 5), y se sitúa en un valor ligeramente inferior en España (un 2,78). Esa ligera mejor valoración que merece el entorno de la CAPV sobre el de España se ve reflejada también en que los valores de la CAPV superan a los de España en 8 de las 13 condiciones del entorno investigadas, mientras que España supera a la CAPV en sólo 5. De cualquier manera, sólo en 5 de los 13 factores del entorno la CAPV conseguiría un aprobado, es decir,

Cuadro 8.1 Número de expertos entrevistados en el conjunto de España y en la CAPV.

	ESPAÑA		CAPV	
	Nº expertos	% s/total	Nº expertos	% s/total
Apoyo financiero	36	11,1	4	11,1
Políticas gubernamentales	36	11,1	4	11,1
Programas gubernamentales	36	11,1	4	11,1
Educación y formación	37	11,4	4	11,1
Transferencia de I+D	37	11,4	4	11,1
Estructura comercial y profesional	36	11,1	4	11,1
Apertura de mercado interno	34	10,5	4	11,1
Acceso a la infraestructura física	38	11,7	4	11,1
Normas sociales y culturales	35	10,8	4	11,1
Total	325	100,0	36	11,1

una valoración superior a 3 puntos, que es la media de la escala.

- En general, los factores del entorno en que la CAPV presenta fortalezas (Infraestructuras físicas y comerciales, y Políticas y programas gubernamentales poseen un valor superior a 3) y en los que presenta debilidades (Educación y Cambios rápidos en los mercados con valores inferiores a 2) coinciden con los de España, aunque en tales casos la fortaleza o debilidad presenta un carácter más marcado en la CAPV.

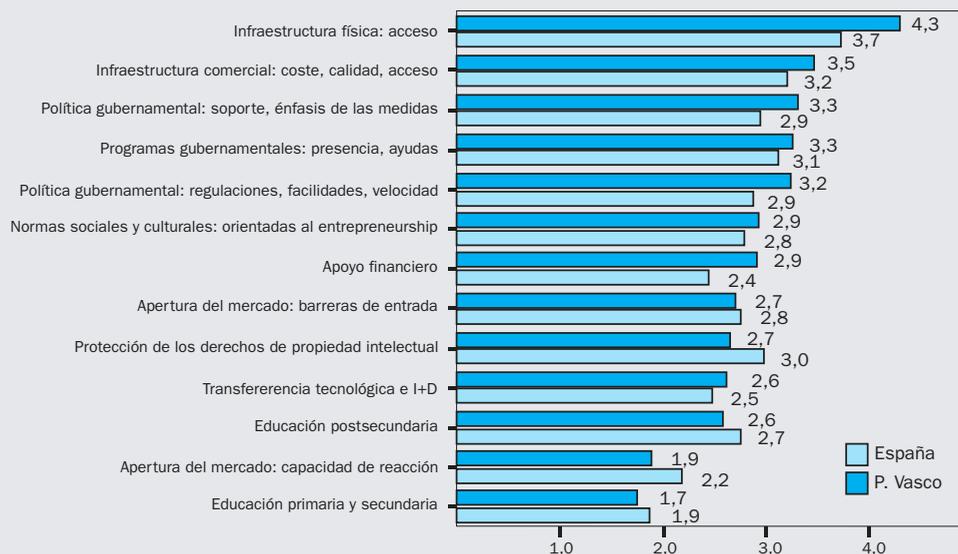
La conclusión global es que, aunque ligeramente mejor que el español, queda un notable campo de mejora en las condiciones del entorno. Se está en relativa buena posición en infraestructuras y políticas gubernamentales, pero hay mucho que mejorar en lo que respecta a la educación (tanto de valores y actitudes como de competencias para abordar actividades empresariales), a la apertura de mercados (dinamismo de los mercados y barreras para entrar en ellos) y a la transferencia de tecnología e I+D (transferencia desde las universidades y centros tecnológicos a las nuevas empresas, acceso de éstas a nuevas tecnologías).

Para completar el análisis anterior, en los Cuadros 8.1.1 y 8.1.2 se exponen los resultados obtenidos de las respuestas proporcionadas por los expertos cuando son preguntados sobre los tres obstáculos y los tres apoyos a la creación empresarial que consideran más relevantes.

Empezando por el análisis de los factores que actúan como obstáculo a la creación de empresas, el Cuadro 8.1.1 muestra que son las normas sociales y culturales el principal obstáculo a la creación de empresas en la CAPV, seguida a cierta distancia por el apoyo financiero y la educación y formación de la población. Los menores obstáculos, en cambio, se encontrarían en la composición percibida de la población (por sexos, edades y demás) y en la disponibilidad de infraestructuras. Entre ambas se sitúan un conjunto de factores con unos valores semejantes: políticas y programas gubernamentales, clima económico y situación del mercado laboral, etc.

De lo anterior se deduce que, aunque en Normas sociales y culturales orientadas al *entrepreneurship* y en Apoyo financiero la CAPV presentaba en el Gráfico 8.1.1 unas valoraciones (2,93 y 2,90) que se aproximaban al apro-

Gráfico 8.1.1 Valoración media de las condiciones de entorno en la CAPV y España.



Medias: 1 = completamente inadecuado, 5 = completamente adecuado

bado, los expertos vascos consideran que la importancia de estos factores para la creación de empresas es fundamental y que su mejora resulta vital para impulsar la creación de empresas. Educación y formación, que se ven también como grave obstáculo para la creación de empresas, presentaban en el *Gráfico 8.1.1* una mala valoración, con lo que aquí la necesidad de actuar sobre este factor se deriva no sólo de la importancia que los expertos vascos le atribuyen en los procesos de creación de empresas, sino asimismo de que en opinión de los expertos la educación y formación no atienden a las necesidades del *entrepreneurship* en la CAPV.

Los obstáculos a la creación de empresas en la CAPV presentan una elevada correlación con los existentes en España (el índice de Pearson es de 0,87 para las dos series de valores). Y a semejanza de lo que se derivaba cuando se analizaban las valoraciones medias de las condiciones del entorno, también aquí se observa que la CAPV presenta una mejor posición relativa en lo relativo a Apoyo financiero, Políticas y programas gubernamentales e Infraestructuras; mientras que la posición relativa es claramente

peor en Clima económico y Estado del mercado laboral, y en Contexto político, social e intelectual.

En cuanto a los principales factores que actúan como apoyo a la creación de empresas y a su crecimiento (véase *Cuadro 8.1.2*), los expertos de la CAPV mencionan los Programas y políticas gubernamentales, las Normas sociales y culturales (pues, aunque se critican hechos como la renuencia de los individuos a no adoptar riesgos, se reconoce que en la CAPV ha existido de siempre una cultura emprendedora), y en menor medida el Apoyo financiero, el Clima económico y la Educación y formación (bien por la existencia de un desarrollado sistema financiero, la relativa buena marcha de la economía y el buen nivel de formación general de la población).

Nuevamente, los factores que se consideran como apoyos a la creación de empresas en la CAPV presentan una elevada correlación con los de España (el índice de Pearson es de 0,88). Las principales diferencias se encuentran en que en España el Acceso a la Infraestructura física y al Clima económico tienen, como apoyos, una mayor importancia relativa; mientras que en la CAPV se atribuye, en comparación con España, más importancia a la Capa-

Cuadro 8.1.1 Obstáculos a la creación de empresas por orden de gravedad (porcentaje de respuestas de cada tema sobre total de respuestas)

OBSTÁCULOS	CAPV	España	CAPV-España
Normas sociales y culturales	17,9	18,3	-0,4
Apoyo financiero	11,3	19,0	-7,7
Educación, formación	10,4	9,8	0,6
Políticas gubernamentales	8,5	11,3	-2,8
Clima económico	8,5	4,7	3,8
Programas gubernamentales	7,5	9,2	-1,7
Contexto político, social e intelectual	7,5	5,5	2,0
Transferencia de I+D	6,6	3,8	2,8
Capacidad emprendedora	6,6	5,9	0,7
Estado del mercado laboral	5,7	2,0	3,7
Acceso a infraestructura física	4,7	5,2	-0,5
Apertura de mercados, barreras	3,8	3,1	0,7
Infraestructura comercial y profesional	0,9	2,0	-1,1
Composición percibida de la población	0,0	0,2	-0,2
TOTAL	100,0	100,0	

Cuadro 8.1.2 Apoyos a la creación de empresas por orden de importancia (porcentaje de respuestas de cada tema sobre total de respuestas).

APOYOS	CAPV	España	CAPV-España
Programas gubernamentales	17,0	17,3	-0,3
Políticas gubernamentales	11,0	11,1	-0,1
Normas sociales y culturales	11,0	9,1	1,9
Apoyo financiero	9,0	6,6	2,4
Clima económico	9,0	11,1	-2,1
Educación, formación	8,0	9,1	-1,1
Transferencia de I+D	7,0	4,6	2,4
Capacidad emprendedora	7,0	4,4	2,6
Infraestructura comercial y profesional	6,0	4,8	1,2
Apertura de mercados, barreras	6,0	6,7	-0,7
Estado del mercado laboral	3,0	4,3	-1,3
Contexto político, social e intelectual	3,0	4,5	-1,5
Composición percibida de la población	2,0	0,8	1,2
Acceso a infraestructura física	1,0	5,6	-4,6
TOTAL	100,0	100,0	

idad emprendedora y a las Normas sociales y culturales, y a la Transferencia de tecnología y al Apoyo financiero, por las razones apuntadas anteriormente.

Para finalizar, el Cuadro 8.1.3 muestra la clasificación de temas en que los expertos han proporcionado recomendaciones, ordenadas por orden de importancia (midiendo ésta por el número de menciones que de cada factor han realizado los expertos). Como de la misma se desprende, las recomendaciones apuntan como ámbitos de actuación prioritaria la Educación y formación, las Políticas y programas gubernamentales y el Apoyo financiero, quizá porque son ésas las áreas sobre las que se

considera que los gobernantes tienen un mayor margen de actuación. Conviene señalar que en lo relativo a recomendaciones la correlación entre las respuestas de los expertos de la CAPV y de España (índice de Pearson de 0,9955) es aun mayor que en lo relativo a obstáculos u apoyos percibidos a la creación de empresas (0,868 y 0,877, respectivamente). Las principales diferencias entre la CAPV y España se encontrarían en el mayor énfasis que se pone por los expertos de la CAPV en incidir sobre las Normas sociales y culturales, en contrapartida al mayor acento que ponen los expertos de España en desarrollar Programas gubernamentales estrechamente ligados al *entrepreneurship*.

Cuadro 8.1.3 Temas citados por los expertos en sus recomendaciones para la creación de empresas (porcentaje de menciones de cada tema sobre total de menciones).

	CAPV	España	CAPV-España
Educación, formación	23,6	20,8	2,8
Políticas gubernamentales	17,9	16,5	1,4
Apoyo financiero	16,0	18,3	-2,3
Normas sociales y culturales	12,3	7,1	5,2
Programas gubernamentales	11,3	16,7	-5,4
Transferencia de I+D	7,5	5,1	2,4
Contexto político, social e intelectual	3,8	3,8	0,0
Infraestructura comercial y profesional	1,9	2,4	-0,5
Apertura de mercados, barreras	1,9	1,4	0,5
Acceso a infraestructura física	1,9	4,8	-2,9
Capacidad emprendedora	1,9	1,8	0,1
Clima económico	0,0	0,5	-0,5
Estado del mercado laboral	0,0	0,7	-0,7
Composición percibida de la población	0,0	0,1	-0,1
TOTAL	100,0	100,0	

8.2. ASPECTOS FAVORABLES Y DESFAVORABLES: HABLAN LOS EXPERTOS

Para ilustrar y ayudar a entender por qué los expertos vascos valoran los factores anteriormente recogidos en los cuadros 8.1.1 y 8.1.2 como obstáculos o apoyos a la creación de empresas, así como el sentido de sus recomendaciones del Cuadro 8.1.3, a continuación se incluye una pequeña muestra de los comentarios por ellos proporcionados.

8.2.1. Apoyo financiero

Si bien es alto el número de expertos vascos que consideran que el nivel de desarrollo y de eficiencia en la prestación de servicios del sistema financiero que opera en nuestra comunidad es apreciable, es todavía mayor la coincidencia de tales expertos al denunciar que las instituciones financieras que operan en nuestra comunidad no son proclives a financiar actividades que implican riesgo, tales como la creación de empresas. Ante ello, una de las recomenda-

ciones más unánimes de los expertos vascos es el impulso y desarrollo de sociedades de capital riesgo y de otras formas de financiación del riesgo más informal (*business angels*, club de inversores...).

8.2.2. Políticas y programas gubernamentales

Aunque la valoración global de las políticas y programas gubernamentales existentes en la CAPV es muy positiva, son bastantes los expertos que siguen criticando un exceso de burocracia y una elevada descoordinación y solapamiento en la actuación de las diferentes administraciones, si bien ésta es una crítica que vemos que se reproduce en el informe REM para el conjunto de España. Algunos expertos mencionan incluso la inadecuada mentalidad y preparación de los encargados de estas políticas y programas gubernamentales.

Como recomendaciones, además de intentar superar tal burocracia (por ejemplo, mediante la creación de “ventanilla única” o

impulsando procesos de subcontratación y externalización dentro de la propia Administración) y de aumentar el nivel de coordinación de las políticas y programas de los diferentes niveles administrativos, los expertos vascos recomiendan ofrecer tratamientos fiscales más favorables a las empresas de nueva creación, no descuidar ninguna de las dos fases (inicio y consolidación) de la vida empresarial en el diseño de las políticas públicas y apoyar o impulsar actividades de *mentoring*.

8.2.3. Educación y formación

Si bien bastantes de los expertos mencionan, como factor que sirve de apoyo a la creación de empresas, la elevada y creciente cualificación de la población, junto a ello, la mayoría subrayan que el sistema educativo no desarrolla o impulsa las actitudes y valores ligados a la creación de empresas (asunción de riesgos, creatividad, esfuerzo individual...).

Otra reiterada crítica que los expertos efectúan al sistema educativo es que no proporciona las competencias y conocimientos básicos de gestión y del funcionamiento de los mercados que requiere el emprendedor. En los niveles de educación primaria y secundaria tales asignaturas son casi inexistentes, y similar cosa sucede en la educación terciaria que no sea de Economía o Dirección de empresas. Es más, a pesar de la relativa abundancia de facultades y escuelas de administración y dirección de empresas en la CAPV, sus programas reglados no llegan a la mayoría de los emprendedores, que requieren otro tipo de cursos más básicos, y tales facultades y escuelas se enfocan más a la formación de directivos que a la formación de emprendedores.

8.2.4. Transferencia de tecnología e I+D

La situación de la CAPV en materia de infraestructuras tecnológicas y de I+D (red de centros tecnológicos y universidades) se ve, globalmente, como positiva. Pero son muy numerosos los expertos vascos que denuncian la falta de interrelación entre universidades, centros tecnológicos y empresas, o el insuficiente nivel de *intrapreneurship* y procesos de creación de empresas (*spin-off*) en estos tres tipos de entidades, siendo necesario adoptar medidas que lo corrijan. Adicionalmente, entre tales medidas se recomienda, también, fomen-

tar la movilidad del personal entre estas organizaciones. En suma, parecerían existir en algunas de tales entidades el conocimiento en I+D y tecnologías precisos para la puesta en marcha de nuevas empresas o actividades, pero los procesos de transferencia de los mismos hacia los emprendedores o el propio impulso a la creación de empresas por tales entidades sólo tiene lugar en escasa medida (cuando menos por universidades y centros tecnológicos).

8.2.5. Acceso a infraestructuras físicas, comerciales y profesionales

La mayor parte de los expertos consultados consideran que el nivel de las infraestructuras físicas, comerciales y profesionales (consultorías, servicios de información...) existentes en la CAPV es muy aceptable. Muchos de ellos subrayan las grandes posibilidades existentes de subcontratación y de funcionamiento en red, que favorece tanto la creación de nuevas empresas (como oportunidades de negocio) como su desarrollo (por las posibilidades de proveerse y recurrir a tales servicios).

Como principal objeción se encuentra la carencia o carestía del suelo. Esta es la principal recomendación que los expertos señalan en este ámbito.

8.2.6. Apertura del mercado

En general se considera que la economía está viviendo momentos de fuerte cambio, que suponen tanto amenazas y obstáculos a la creación de empresas como oportunidades y acicates para la misma. Así se indica que el fenómeno de la deslocalización está impulsando procesos de creación de empresas por las empresas vascas, pero en localizaciones fuera de la CAPV; que la inversión directa extranjera no está apostando por el País Vasco, con lo que eso posibilitaría de entrar en nuevas actividades o líneas de productos; o que, en este período de grandes cambios, el gran peso que en nuestra estructura económica poseen los sectores maduros lastra la posibilidad de emprender nuevas actividades. Pero por otro lado, se recalca cómo todo ello fomenta la competencia y la necesidad de abordar esos cambios, y cómo las nuevas tecnologías permiten introducirse o abordar más fácilmente nuevas actividades.

8.2.7. Normas sociales y culturales

Los valores imperantes en la sociedad vasca no priman la asunción de riesgos, la creatividad, el esfuerzo individual... sino que prevalece más bien una cierta mentalidad burocrática. La persona que emprende un negocio y triunfa en ocasiones es tachado de explotador o queda cuestionada la bondad de su comportamiento. Y en el caso de que una persona fracase en su intento, en lugar de valorar su esfuerzo y el aprendizaje que su experiencia comporta, la sociedad con frecuencia lo estigmatiza y penaliza, de modo que se coarta la posibilidad de que pueda de nuevo abordar una nueva actividad y se desincentiva que otras personas puedan seguir su ejemplo.

Pero junto a la crítica anterior, que la sociedad vasca parece compartir con la española, bastantes de los expertos encuestados destacan la tradición y cultura emprendedora de la sociedad vasca. Asimismo, los expertos consideran que la consideración social y la conciencia social de la necesidad de emprendedores está creciendo de modo notorio en la sociedad vasca. Algunos de ellos mencionan, también, que en los jóvenes la actitud es más positiva.

Con objeto de mejorar la situación existente, bastantes de los expertos recomiendan la realización de actos que supongan un reconocimiento y difusión de los casos de éxito.

8.2.8. Capacidad emprendedora

Son bastantes los expertos vascos que citan como obstáculo a la creación de empresas la falta de ideas, la falta de proyectos rentables, la escasa I+D, la carencia de oportunidades... Junto a ello, bastantes entrevistados mencionan la falta de capacidad o formación en gestión y profesionalización del emprendedor, o que los nuevos emprendedores se ven demasiado envueltos en la ejecución de operaciones del día a día. Por el contrario, también algunos opinan que la población, y en particular los jóvenes, están cada vez mejor formados para emprender estas actividades y que tras el turbulento período de los sectores telecom, los emprendedores son más cautos y están mejor preparados para crear nuevas empresas.

8.2.9. Contexto político, institucional y social

Hay un número significativo de expertos que mencionan el contexto sociopolítico de tensión, división e incertidumbre existente en 2004 como un factor desalentador de la creación de empresas, e incluso algunos apuntan más concretamente a algunos proyectos políticos impulsados por el Gobierno o a la visión que plantea el nacionalismo. En conformidad con ello, en materia de recomendaciones, se propugna el logro de un acuerdo sociopolítico y finalizar con el terrorismo.

8.2.10. Clima económico y mercado de trabajo

La relativa buena situación de la economía y del mercado de trabajo ejercen, según los expertos vascos, efectos contradictorios sobre la creación de empresas. Algunos expertos indican, por ejemplo, que las bajas tasas de paro y la mayor facilidad de encontrar trabajo conducen a que los jóvenes prefieran buscar un empleo por cuenta ajena, que siempre resulta más fácil y cómodo, que crear nuevas empresas, más aún tras la crisis o desinfe experimentado por la llamada burbuja tecnológica y las compañías "punto com". Pero, por otro lado, el dinamismo del mercado, los bajos tipos de interés, la prosperidad y expansión de la economía o incluso la creciente competencia internacional favorecen o impulsan la creación de nuevas actividades.

Son bastantes los analistas que mencionan las rigideces existentes en los mercados de trabajo como uno de los grandes obstáculos para la creación de empresas: las dificultades de ajustar plantillas cuando resulta necesario, los altos costes laborales...

Por último, hay algunos expertos que hacen referencia a la falta de inversión directa extranjera, a los procesos de deslocalización y a la preponderancia en la estructura económica vasca de los sectores maduros y no de los de alto nivel tecnológico como un factor contrario a la creación de empresas; si bien algunos expertos también indican que ante ello, algunos de los trabajadores afectados por procesos de deslocalización que desean permanecer en el país deciden establecerse por su cuenta, o que se están impulsando y desarrollando últimamente nuevos sectores en la CAPV (biotecnología, tecnologías de la información...). Entre las recomendaciones, precisamente más de uno propugna el impulso de los sectores de nuevas tecnologías y las empresas de base tecnológica.

8.2.11. Composición percibida de la población

Ningún experto menciona la mayor incorporación de la mujer a la actividad laboral como un obstáculo a la creación de empresas, y algunos expresamente mencionan que la mujer está bien preparada y motivada para crear empresas exitosas. Para superar la desigualdad existente en materia de sexos en este campo, se propugna que la Administración debería intervenir, y apoyar a la mujer con fórmulas como los microcréditos.

Asimismo, algunos de los expertos vascos destacan que los jóvenes y las nuevas generaciones se muestran más dispuestos a asumir riesgos y emprender nuevas aventuras. Esto es, coincidiendo con lo puesto de manifiesto por el *Informe GEM 2004* para los países avanzados, consideran no sólo que la población joven muestra una mayor tendencia a implicarse en procesos de creación de empresas que la población de más edad, sino que adicionalmente en la actualidad se está produciendo una revitalización de dicha inclinación.

Señalemos, por último, que sorprende un tanto que ninguno de los expertos vascos encuestados haya mencionado el importante obstáculo que para el desarrollo del *entrepreneurship* posee el proceso de envejecimiento de la población vasca, más acentuado que en otros lugares, así como el papel que puede jugar la inmigración, en un período en que la misma está creciendo fuertemente, aunque en mucha menor medida que en el resto de España. Los estudios llevados a cabo por el equipo de investigadores principales del proyecto GEM muestra que ambos factores juegan un gran papel en los países avanzados y explican buena parte de las diferencias entre ellos existentes.

8.3. APOYO FINANCIERO

El apoyo financiero es uno de los aspectos del entorno más importantes para la creación empresarial¹². Dentro del apoyo financiero se

analizan tanto las posibilidades de financiación propia y ajena, como las subvenciones públicas.

Tal como se puede apreciar en el *Gráfico 8.3.1*, los países en que prima el llamado “modelo financiero anglosajón” presentan un sistema financiero más propicio para financiar la creación de empresas y su crecimiento. Dentro del modelo financiero continental, en el que cabría incluir a la CAPV, ésta presenta una situación muy favorable: claramente por delante de España y de bastantes de los otros países europeos o de Japón.

En relación con el resto de las comunidades autónomas participantes en REM 2004, la CAPV presenta una mejor valoración en lo que respecta a apoyo financiero (véase *Gráfico 8.3.2*). Hay que tomar en cuenta, al respecto, que los bancos y cajas vascos se encuentran entre los más eficientes de toda España, lo que les permite ofrecer unos márgenes de intermediación muy ajustados sin menoscabo de su rentabilidad; a lo que habría que sumar el importante desarrollo y buen funcionamiento que han tenido en la CAPV las sociedades de garantías recíprocas Elkargi y Oinarri, convertida la primera en referente para las SGR del resto de España. Se han realizado esfuerzos para desarrollar, asimismo, las sociedades de capital riesgo, de modo que hay tres sociedades de capital riesgo con sede social en esta comunidad: dos de carácter público (Gestión de capital riesgo del País Vasco, ligada a la SPRI; y Seed capital de Bizkaia, ligada a la Diputación Foral de Bizkaia) y otra de naturaleza privada (Grupo Talde). Y se ha tratado de impulsar fórmulas, como Luzaro, para el desarrollo de los préstamos participativos. E incluso desde algunos grupos empresariales, como Mondragón Corporación Cooperativa, se han puesto en marcha fondos para la financiación de nuevas iniciativas empresariales. No obstante, también cabe señalar que el desarrollo que muestran algunas de estas fórmulas es claramente insatisfactorio (caso del capital riesgo o de los préstamos participativos) o prácticamente inexistente (caso de los llamados *business angels* y de los club de inversores privados o del segundo mercado bursátil).

12. Véanse, por ejemplo, Comisión de las Comunidades Europeas, 2003, *Libro Verde. El espíritu empresarial en Europa* (pp. 21-22) o Audretsch, D.B., 2002, *Entrepreneurship: A survey of the Literature*. Prepared for the European Commission, Enterprise Directorate General (pp. 36-39).

Gráfico 8.3.1 Evaluación del apoyo financiero a la creación de empresas en los países participantes en el proyecto GEM 2004.

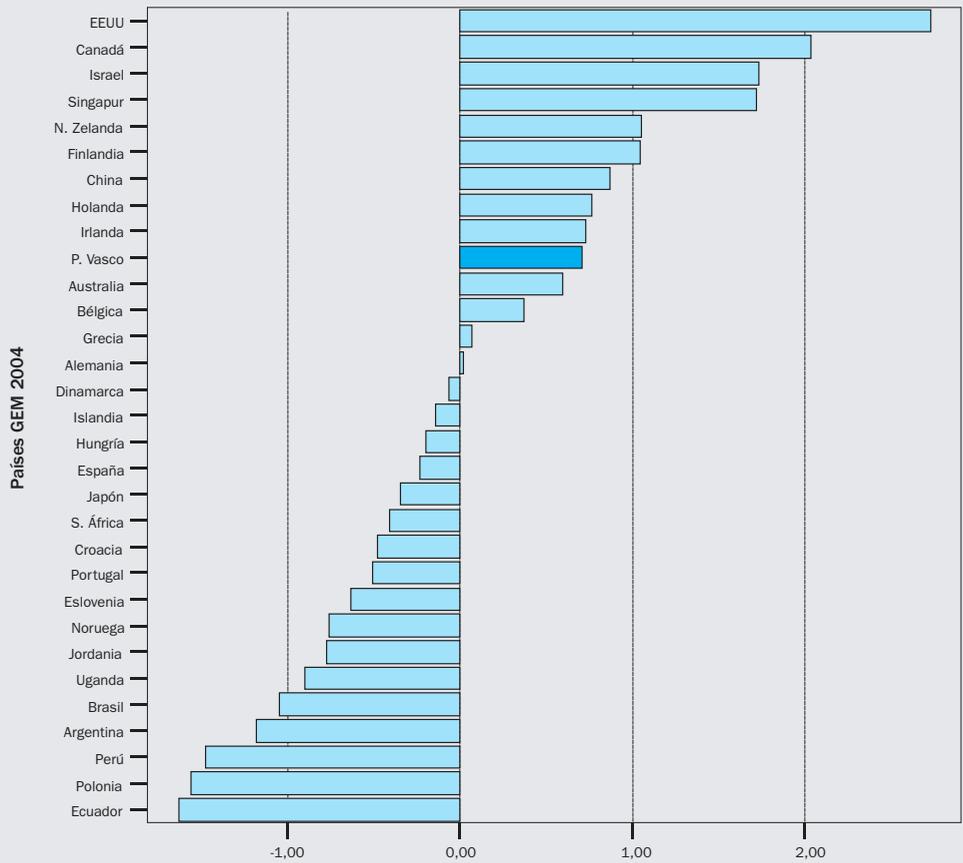


Gráfico 8.3.2 Evaluación del apoyo financiero a la creación empresarial en las comunidades autónomas participantes en el REM 2004.

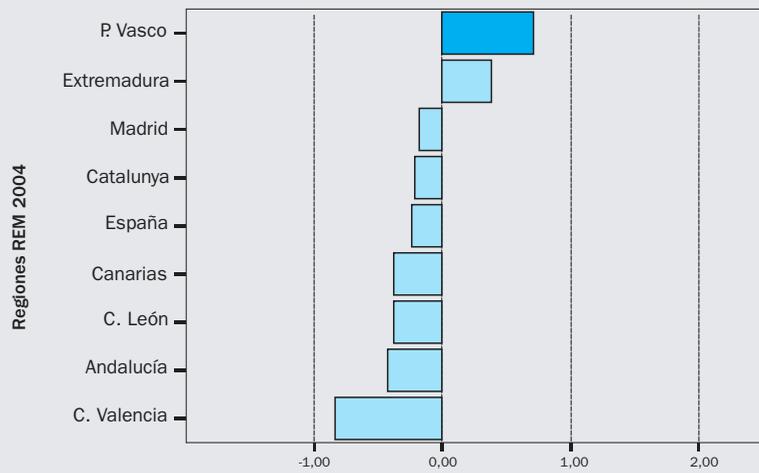
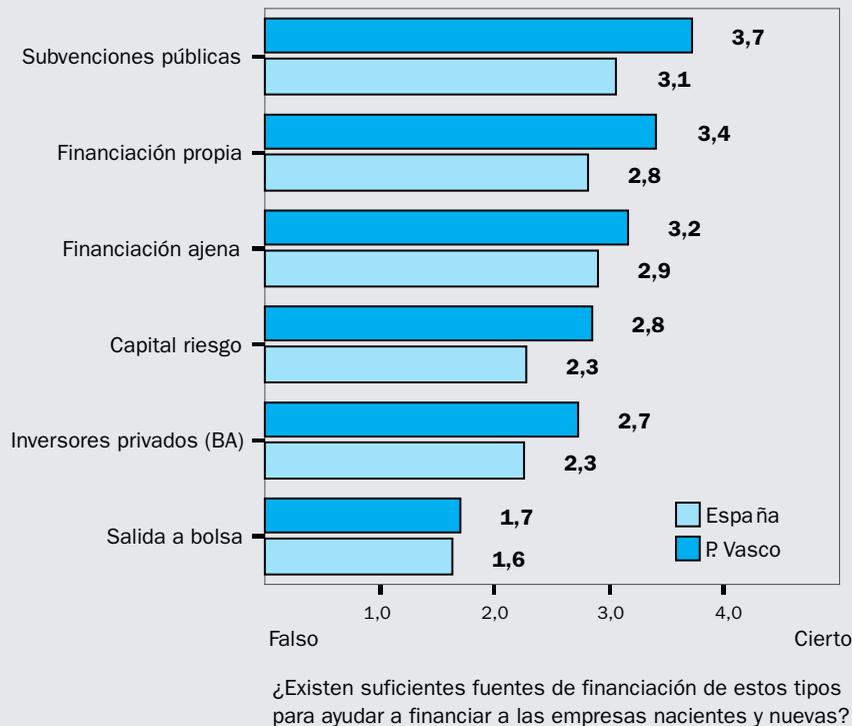


Gráfico 8.3.3 Situación de los diferentes tipos de fuentes de financiación para empresas nacientes y nuevas en la CAPV y España.



El análisis de la opinión detallada de los expertos sobre las diversas fuentes de financiación que afectan especialmente a la creación empresarial, pone de manifiesto que la mayor o menor valoración de cada una de ellas viene a coincidir en la CAPV y España, muestra de que el sistema financiero imperante en la CAPV es básicamente similar al existente en España (véase Gráfico 8.3.3). Así, la fuente menos habitual y utilizada en la CAPV y España es la de salida a bolsa; y también reciben una negativa valoración el acceso a inversores privados y al capital riesgo. Sin embargo, el acceso a la financiación ajena, la financiación propia y el acceso a las subvenciones públicas tienen valoraciones más positivas, considerándose éstas como suficientes. En todos los items (salvo en salida a bolsa que tiene la misma valoración que en España), la valoración de los expertos proporciona una mejor posición de la CAPV frente a España en el apoyo financiero para la creación empresarial.

8.4. POLÍTICAS GUBERNAMENTALES

Las políticas gubernamentales son otro de los aspectos del entorno empresarial que inciden en la creación de nuevas empresas y en el crecimiento de las existentes. Aspectos como el nivel de impuestos, los trámites necesarios para crear una empresa y el apoyo gubernamental que tanto en la creación como en los primeros años de vida la empresa consiga, pueden ser factores que incentiven o desincentiven la actividad emprendedora.

En general, los países en transición o en vías de desarrollo obtienen una peor valoración en estas dos vertientes de las políticas gubernamentales (véase Gráfico 8.4.1). España obtiene una valoración positiva, y la CAPV todavía superior, tanto en lo relativo a apoyos gubernamentales (en segunda posición de los países GEM 2004) como a regulaciones, facilidades y velocidad en los trámites (en quinta posición de los países GEM). No obstante, conviene tener

presente que esa buena posición relativa de la CAPV es en parte debida a que las políticas gubernamentales es un apartado en el que los países GEM raramente obtienen una valoración sobresaliente.

Esta posición aventajada de la CAPV en las políticas gubernamentales se ve confirmada en el *Gráfico 8.4.2*, en el que se compara la CAPV con el resto de las comunidades autónomas participantes en el proyecto REM 2004. Tanto en las políticas de apoyo como en las de regulación y facilidades para los trámites la CAPV ocupa la primera posición en la valoración. En el resto de comunidades autónomas, exceptuando a Andalucía (que en las dos vertientes de las políticas, recibe una baja calificación por los expertos), no se observa un comportamiento positivo o negativo claro por parte de la Administración.

En el *Gráfico 8.4.3* se trata de los diferentes aspectos de la política gubernamental que pueden incidir en la creación o crecimiento de las empresas. En dicho cuadro se observa que, si

bien tanto en España como en la CAPV los aspectos relacionados con los impuestos y tasas son los que reciben una mejor valoración por parte de los expertos, es precisamente en esos aspectos donde la CAPV saca una mayor diferencia a España, lo que cabe atribuir a las competencias que en este campo atribuye el Concierto Económico a las instituciones vascas y al uso favorable a la actividad empresarial que éstas hacen de las mismas.

A continuación de los aspectos ligados a tasas e impuestos se sitúan, por nivel alcanzado en su calificación, la prioridad otorgada por las políticas autonómicas y estatales al apoyo a las nuevas empresas y en crecimiento. Ya en lo que se refiere a efectividad de las políticas y al grado en que éstas favorecen la creación de empresas, los resultados empiezan a ser mediocres en la CAPV y negativos en España. Y el ítem en que en ambos territorios las políticas gubernamentales reciben una valoración más negativa es en duración de los trámites que se ven obligadas a realizar los emprendedores cuando desean constituir una nueva empresa.

Gráfico 8.4.1 Evaluación de las políticas gubernamentales en los países GEM 2004.

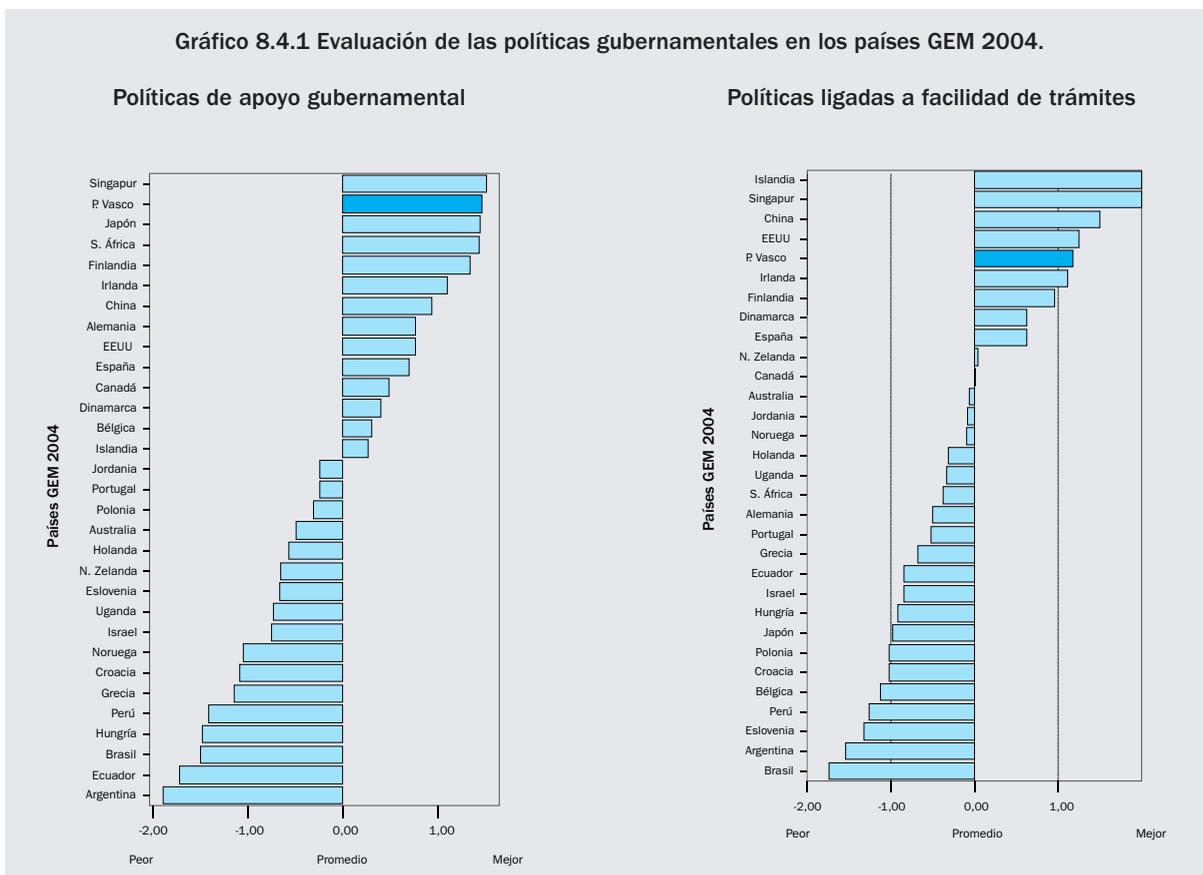


Gráfico 8.4.2 Evaluación de las políticas gubernamentales en las comunidades autónomas participantes en el proyecto REM 2004.

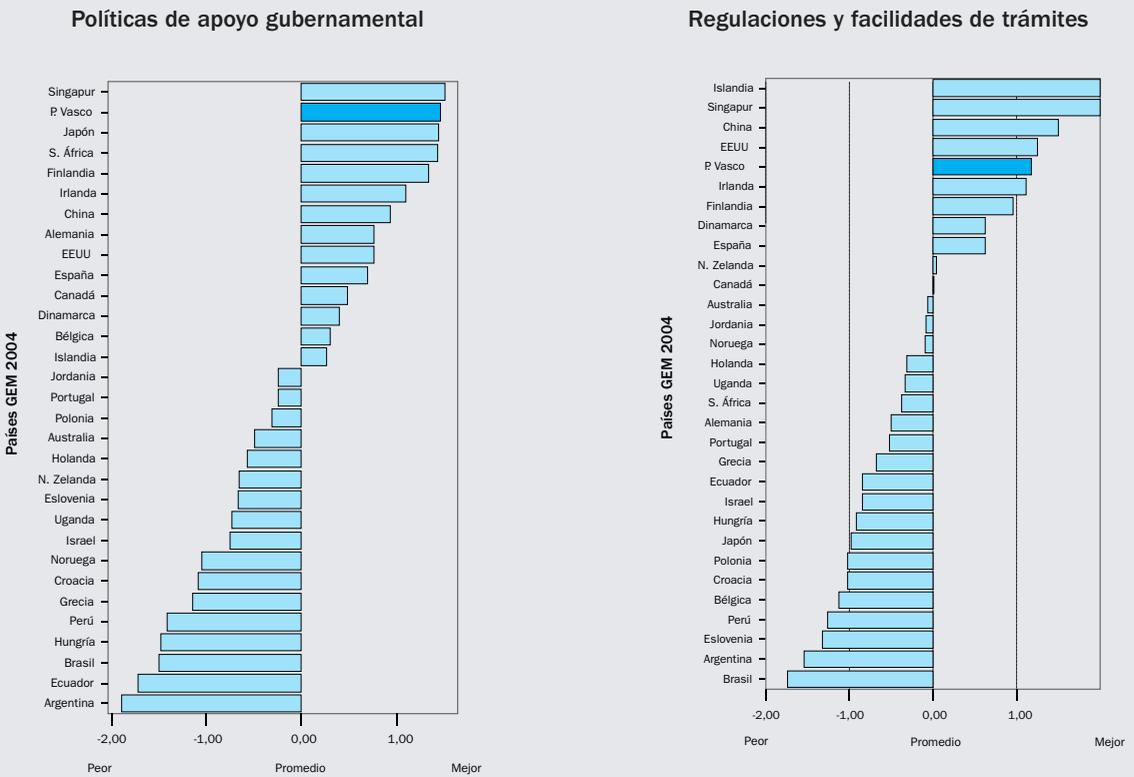
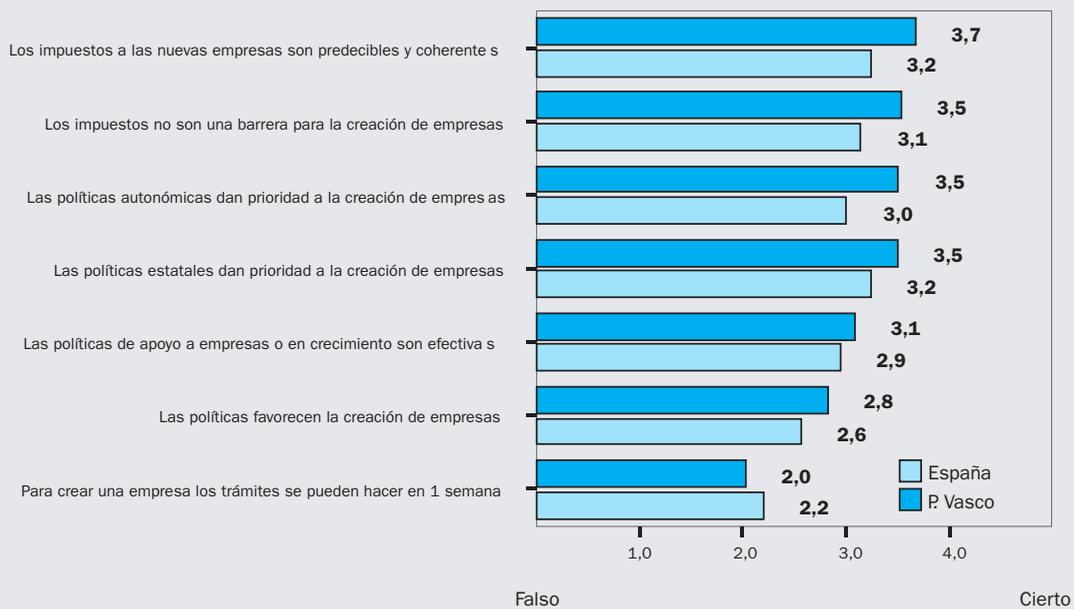


Gráfico 8.4.3 Evaluación de la políticas gubernamentales de apoyo a las nuevas empresas y al crecimiento de las existentes.



Resulta destacable, además, que este es el único ítem en que los expertos de la CAPV valoran a la política gubernamental por debajo de los expertos del conjunto de España. De ello se deriva que las mayores posibilidades de mejora se sitúan en crear sistemas de creación de empresas más sencillos y rápidos y, en definitiva, en evitar los aspectos burocráticos.

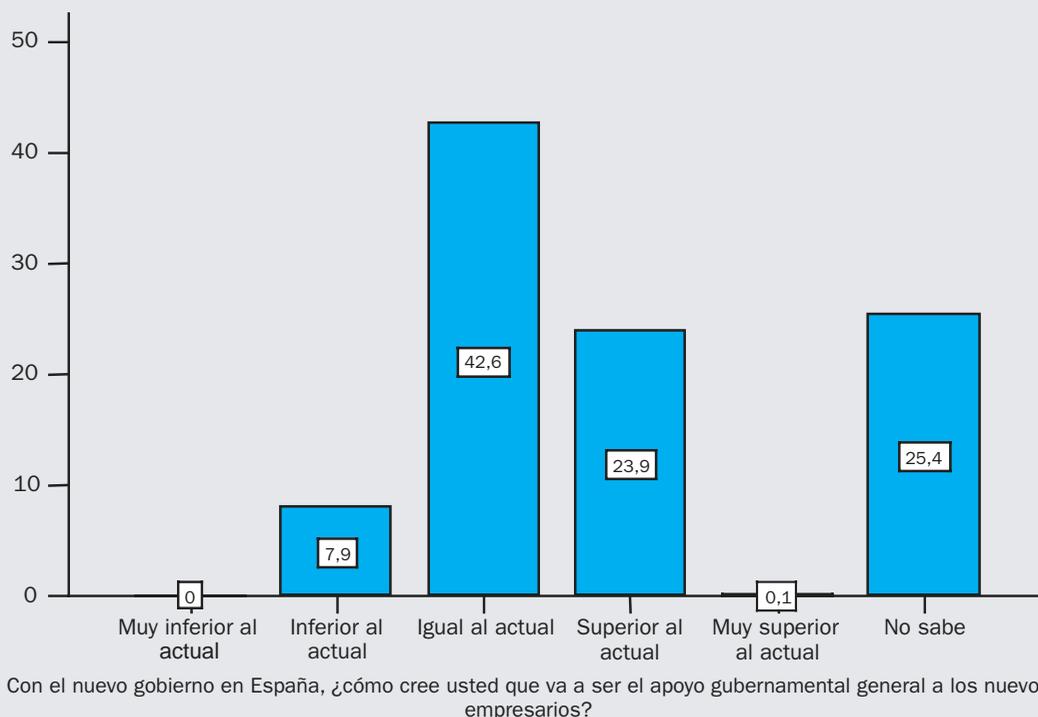
Para acabar con este apartado relativo a las políticas gubernamentales, a semejanza de lo realizado en el informe GEM España 2004, a continuación nos referiremos a las opiniones dadas no por los expertos, como hemos hecho hasta ahora, sino por la población adulta en general, a dos tipos de cuestiones: por un lado, a si el cambio de Gobierno habido en España afectará o supondrá una leve mejora en materia de apoyo a la creación empresarial en comparación al Gobierno precedente; y, por otro lado, al conocimiento existente en la población sobre las políticas gubernamentales en materia de creación de empresas y lo que la población recomendaría a este respecto.

Pues bien, tal como se deduce del gráfico 8.4.4, la población adulta encuestada en la CAPV

considera que la política concerniente a las empresas nuevas o en crecimiento del nuevo Gobierno no variará sustancialmente de la llevada a cabo por el anterior gobierno, y que de tener alguna variación será en el sentido de apoyar más que hasta ahora a las nuevas empresas. En esto, las valoraciones de la población vasca coinciden en lo fundamental con lo expresado por la población del conjunto de España, si bien los que creen que el apoyo a la creación disminuirá con el nuevo Gobierno son proporcionalmente menos en la CAPV que en España.

En cuanto a las políticas y organismos que favorecen la creación de empresas y las recomendaciones que la población encuestada haría al respecto, la principal conclusión que se extraería es la de que la mayor parte de la población desconoce tales medidas (de modo que el 97%, por ejemplo, no es capaz de citar ninguna acción gubernamental en dicha área); de que son muy pocos (aproximadamente el mismo 3%) los que en alguna ocasión han contactado con alguna organización del gobierno, aunque sólo sea para informarse; de que entre las organizaciones que son capaces de mencionar, por creer que actúan en este ámbito, la

Gráfico 8.4.4 Actuación esperada en la CAPV del nuevo gobierno estatal en materia de apoyo a la creación empresarial en comparación con el gobierno precedente.



más citada –con gran diferencia– es el Gobierno Vasco en general; y que las recomendaciones o sugerencias que se hacen son las tradicionales, destacando por su mayor frecuencia las subvenciones, la bajada de impuestos y el apoyo económico y de formación a los jóvenes.

8.5. PROGRAMAS GUBERNAMENTALES

Los programas gubernamentales dirigidos específicamente a la creación de empresas o a las empresas en crecimiento (tales como incubadoras de empresas, parques tecnológicos y demás) no suelen recibir valoraciones muy elevadas en la mayoría de los países; y como veíamos que sucedía en lo relativo a políticas gubernamentales, normalmente en este elemento del entorno los países en vías de desarrollo y economías en transición merecen peores valoraciones de los expertos encuestados.

En el caso de la CAPV, y en menor medida de España, las valoraciones son, en términos relativos, claramente favorables, de modo que la CAPV y España se codearían, a este respecto, con el grupo de países más avanzados: Alemania, Singapur, Irlanda, EEUU o Finlandia (véase Gráfico 8.5).

Si efectuamos la comparación no con el conjunto de países GEM, sino con las comunidades autónomas participantes en el REM 2004, se observa que en todas ellas los expertos valoran la aplicación de los programas gubernamentales por encima de la media de los países GEM. La CAPV destaca, no obstante, sobre todas las comunidades autónomas españolas, por obtener la valoración más alta de todas ellas. Ello coincide con las conclusiones de algunos estudios del sistema de innovación vasco, en los que se pone de manifiesto que el funcionamiento de los parques tecnoló-

Gráfico 8.5.1 Valoración de los programas gubernamentales en los países GEM y en la CAPV.

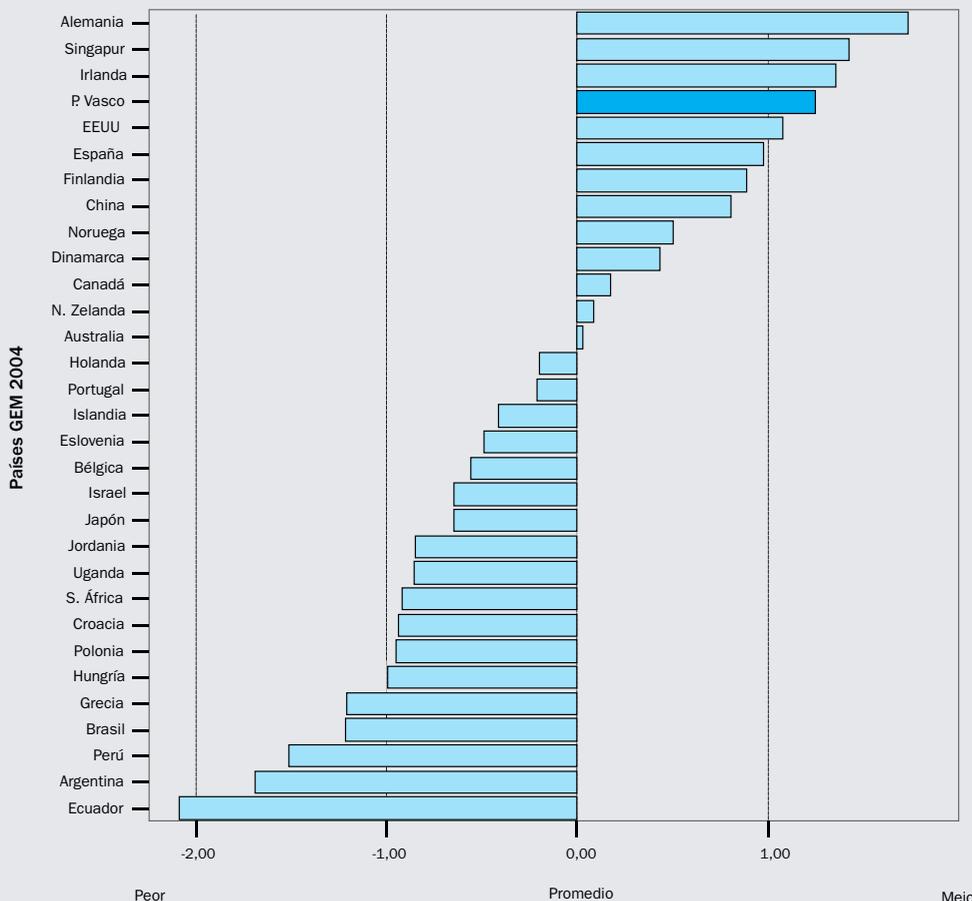


Gráfico 8.5.2 Valoración de los programas gubernamentales en las comunidades autónomas participantes en el proyecto REM 2004.

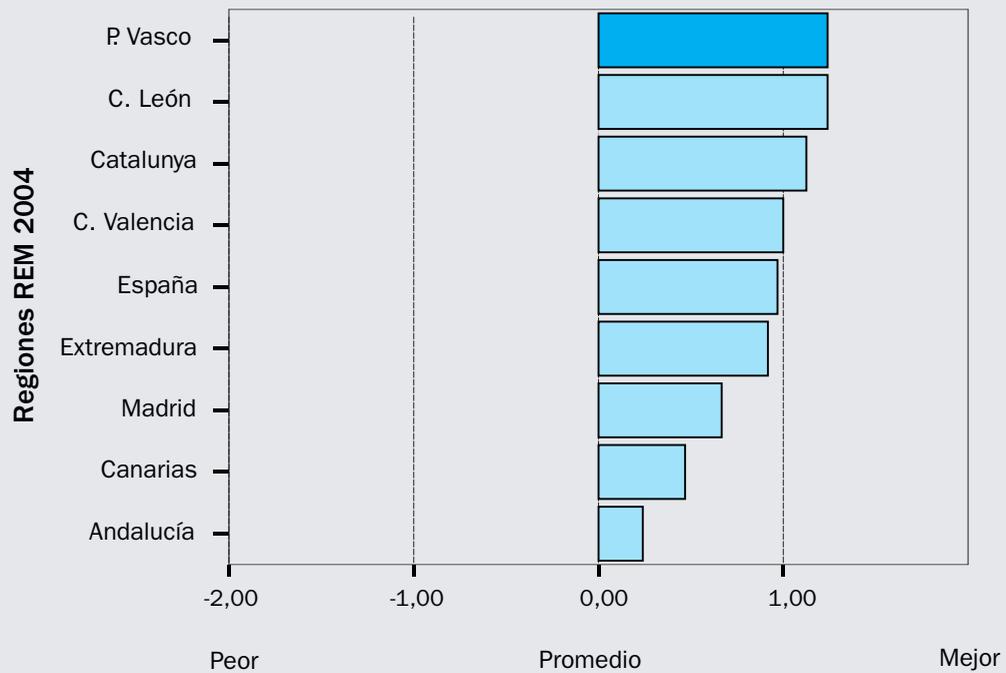
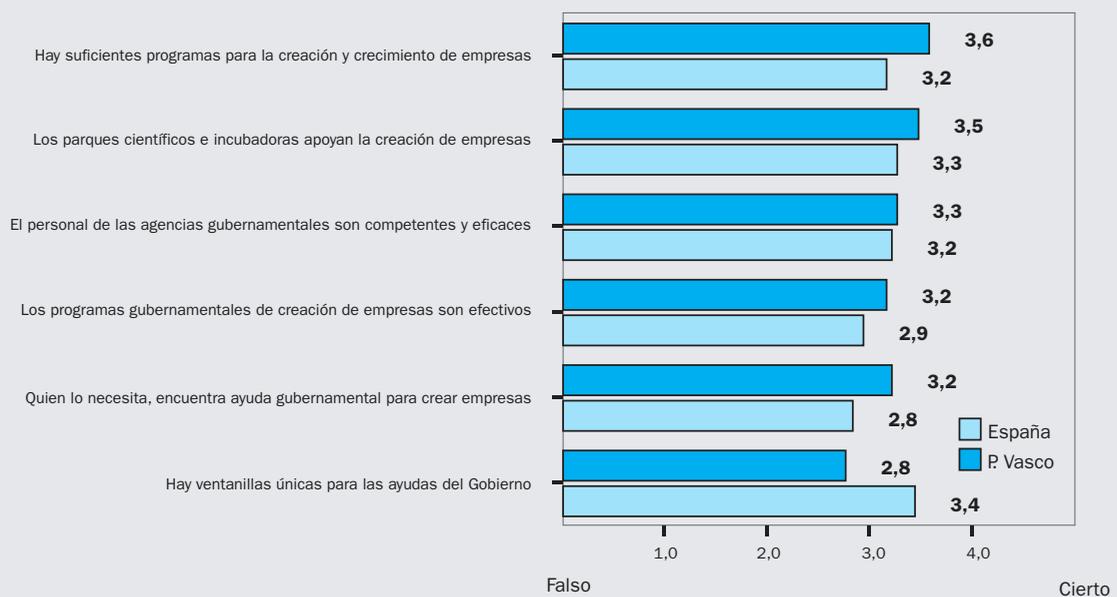


Gráfico 8.5.3 Valoración de los diferentes aspectos de los programas gubernamentales en apoyo a la creación de empresas y empresas en crecimiento, en la CAPV y España.



gicos y de otras infraestructuras a la innovación es mejor en la CAPV que en el conjunto de España¹³.

En el *Gráfico 8.5.3* se recoge la valoración que otorgan los expertos encuestados a diferentes aspectos de los programas gubernamentales relacionados con la creación de empresas o con empresas en crecimiento. Como se puede constatar, en todos ellos los expertos dan a los programas gubernamentales en la CAPV una nota de aprobado y algunas décimas superior al que consigue España, salvo en un apartado: la existencia de una ventanilla única en la que el interesado pueda encontrar centralizados y a su disposición toda la información y medidas de apoyo a empresas nuevas o en crecimiento. Ello parece tener que ver con el solapamiento y descoordinación en las actuaciones administrativas que, como hemos visto anteriormente, un número significativo de expertos encuestados de la CAPV criticaba.

8.6. EDUCACIÓN Y FORMACIÓN EN ENTREPRENEURSHIP

Las personas, en general, tienden a equiparar la cualificación que a la mano de obra otorga el sistema educativo con el papel del sistema de educación y formación en el desarrollo de valores, actitudes y competencias ligadas al *entrepreneurship*, cuando en realidad son dos cosas diferentes. Una prueba palmaria de ello la tenemos en que, aunque los expertos encuestados de la CAPV valoran, en general, muy positivamente la cualificación de la población y de la mano de obra vascas, plantean como uno de los grandes obstáculos a la creación de empresas las normas sociales y culturales que, respecto de la asunción de riesgos, creatividad, y demás transmite el sistema educativo vasco, así como los insuficientes conocimientos de que dota a la población sobre cómo desenvolverse empresarialmente y los principios de una economía de mercado. Eso se ve reflejado también en que la nota que a los expertos vascos merece la educación y formación en *entrepreneurship* se sitúa notablemente por debajo de la media de los países GEM, e incluso por debajo de España (véase *Gráfico 8.6.1*).

Esta es probablemente una de las debilidades del entorno para la creación de empresas que menos ha atraído la atención de los analistas de la competitividad de la economía vasca, ocultada un tanto, como se ha señalado anteriormente, por el relativo éxito mostrado por el sistema de educación de la CAPV en dotar de una adecuada cualificación laboral a la población. Es fundamental, no obstante, no retrasar la adopción de medidas correctoras, pues como se ha indicado, según los expertos encuestados, este es un factor clave para la creación de empresas y la posición de la CAPV en este ámbito (especialmente en el ámbito de la educación primaria y secundaria) es muy deficiente; el no retrasar la adopción de medidas está, además, tanto más justificado, pues el plazo que transcurrirá desde su adopción hasta que las generaciones a las que les afecte accedan a la edad de trabajar y desarrollar una actividad emprendedora será largo.

El *Gráfico 8.6.2* muestra la posición que, con relación al *entrepreneurship* merecen los sistemas de educación y formación de las diferentes comunidades autónomas participantes en el proyecto REM 2004. De él se desprende que, con respecto a las restantes comunidades autónomas españolas, las mayores debilidades del sistema de educación y formación vasco radican en la educación postsecundaria, nivel educativo en el que se sitúa en el último lugar del ranking. No obstante, debido al mejor posicionamiento relativo de España en educación postsecundaria, la desventaja que con respecto a los países GEM tiene la CAPV en este nivel educativo es menor que la que tiene en educación primaria y secundaria, nivel educativo este último donde España se encuentra relativamente peor situada.

Por último, el *Gráfico 8.6.3* permite conocer la opinión de los expertos en diferentes cuestiones ligadas al papel del sistema educativo y de formación en el *entrepreneurship*. Pues bien, dicho cuadro muestra que, con respecto a la formación de emprendedores, donde más debilidades presentan la educación primaria y secundaria es en la poca atención que prestan al desarrollo del espíritu empresarial y a la transmisión de conocimientos sobre los principios de una economía de mercado.

13. NAVARRO, M. y BUESA, M. (dir.), 2003, *Sistema de Innovación y Competitividad en el País Vasco*, Eusko Ikaskuntza, San Sebastián.

Gráfico 8.6.1. Valoración de la educación y formación en entrepreneurship en los países participantes en el GEM 2004.

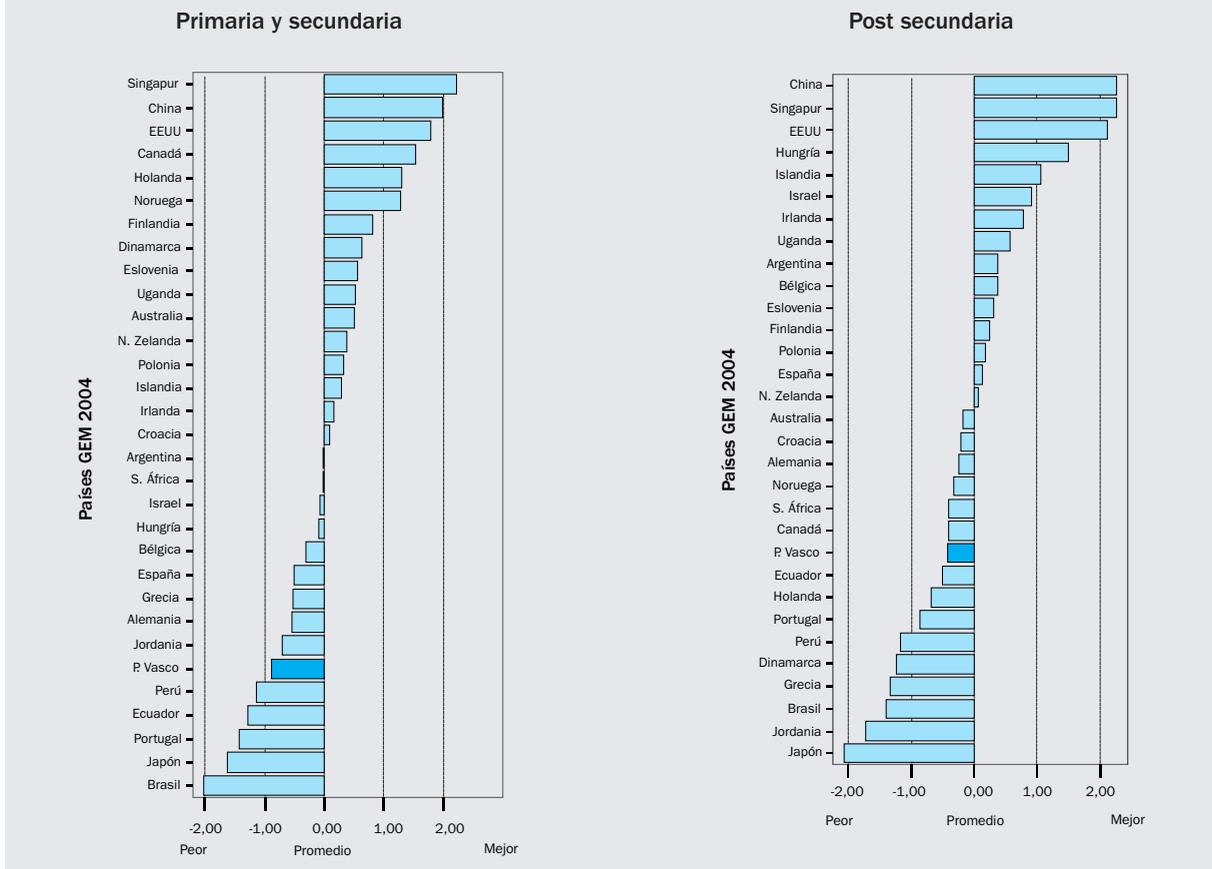
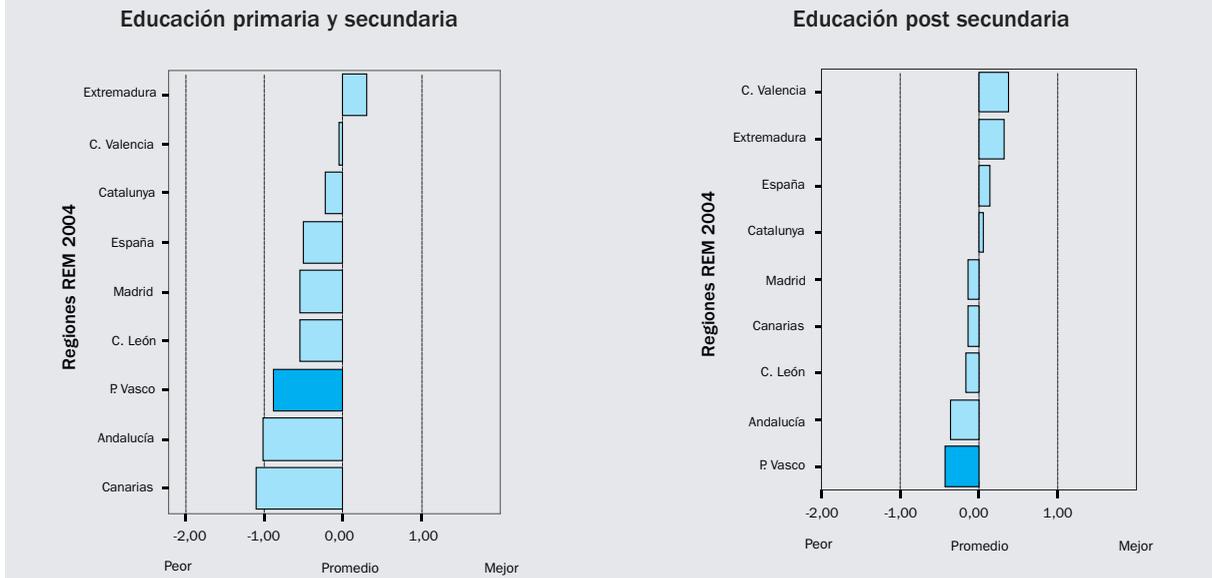


Gráfico 8.6.2 Valoración de la educación y formación en entrepreneurship en las comunidades autónomas participantes en el REM 2004.



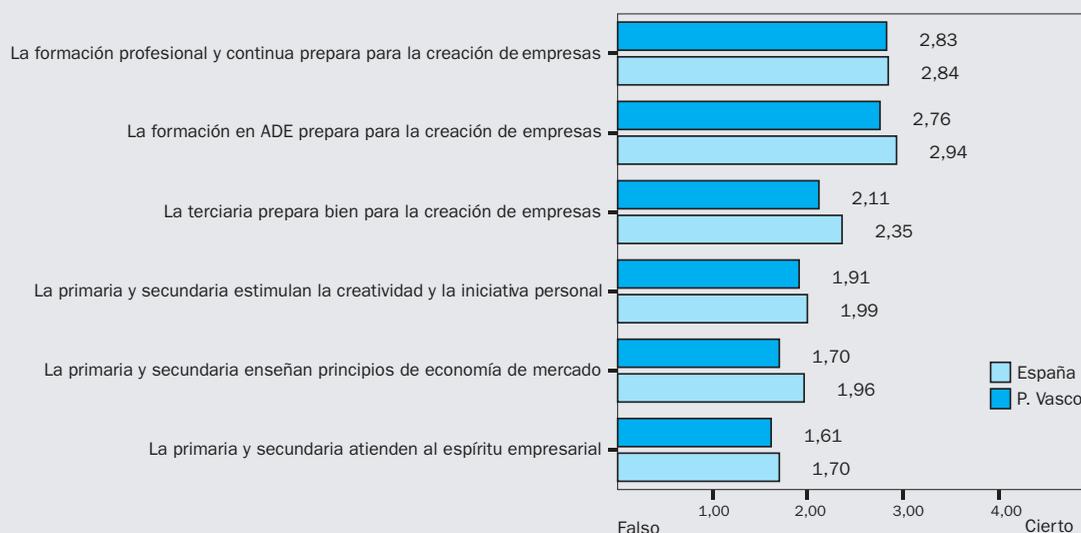
El sistema de educación vasco obtiene asimismo una nota sensiblemente inferior a la del español en la formación que la educación terciaria ofrece para la creación de empresas; como antes se ha señalado, de las respuestas abiertas de los expertos vascos encuestados parece deducirse que ello se debe a que en carreras tales como ingenierías, químicas, etc. no se transmiten a los estudiantes los mínimos conocimientos de gestión y economía de mercado, que les permitirían abordar con una mínima base la puesta en marcha de empresas o actividades económicas por su cuenta. Y asimismo, los expertos vascos suspenden y otorgan una nota inferior a la española a la formación en Administración y Dirección de Empresas que se imparte en la CAPV, al considerar que la misma no prepara adecuadamente para la creación de empresas; los expertos vascos en sus respuestas abiertas mostraban que las facultades y escuelas vascas atienden a la formación de directivos, pero no a la formación de emprendedores.

8.7. TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA E I+D

En el actual entorno económico donde el conocimiento está adquiriendo cada vez una mayor relevancia, la transferencia tecnológica y de I+D hacia las empresas resulta un factor cada vez más importante en la creación de las nuevas empresas y crecimiento de las existentes. Tal como pone de manifiesto el Informe GEM Global 2004, eso es tanto más importante en los países que se sitúan en el estadio competitivo basado en la innovación. Más en particular, el hecho de que la transferencia tecnológica e I+D no alcance la fluidez deseada puede frenar el desarrollo de empresas basadas en nuevas tecnologías.

En los países GEM 2004, el índice de transferencia tecnológica e I+D parece guardar cierta relación con el nivel de desarrollo económico del país, pues son los países en desarrollo y economías en transición los que presentan un

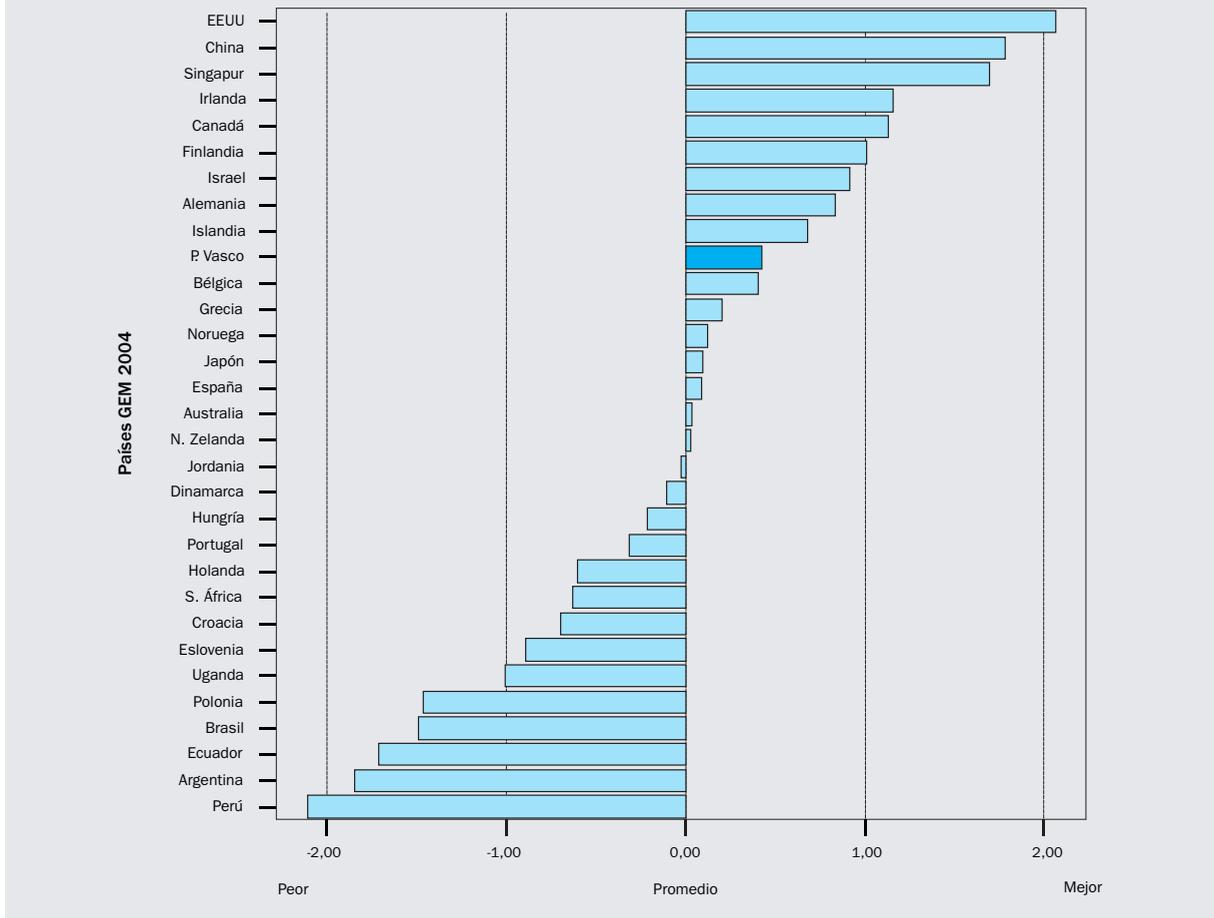
Gráfico 8.6.3 Valoración de la orientación hacia el entrepreneurship de diferentes aspectos del sistema educativo y de formación de la CAPV y España.



El único nivel de formación en que el sistema vasco se equipara al español, pero sin incluso así alcanzar el aprobado, es el de la formación profesional y continua. Nuevamente aquí, los expertos valoran muy positivamente la cualificación profesional que las escuelas profesionales ofrecen, pero no son tan benevolentes en el juicio que dichos centros les merecen en cuanto a preparación e impulso para la creación de empresas.

peor valor en este índice (véase Gráfico 8.7.1). Comparativamente con los otros países, la CAPV se sitúa en la parte positiva del gráfico, claramente por delante de España, e incluso de países tecnológicamente avanzados como pueden ser Japón y Dinamarca. No obstante, dista mucho del nivel adquirido por países como Estados Unidos, Hong Kong y Singapur; o, en Europa, de Irlanda, Finlandia y Alemania.

Gráfico 8.7.1 Índice de transferencia tecnológica e I+D a partir de las opiniones de expertos GEM.



En relación con las otras comunidades autónomas REM 2004, tal y como podemos observar en el Gráfico 8.7.2, la CAPV se sitúa en materia de transferencia tecnológica e I+D en la segunda posición. A pesar de que los expertos hagan una valoración favorable de la transferencia tecnológica e I+D vasca (en gran parte sustentada en el papel que en el sistema de innovación vasco juegan los centros tecnológicos), el valor del índice de la CAPV no alcanza el de la comunidad catalana (en cuyo sistema de innovación los centros tecnológicos desempeñan un escaso papel, pero en contrapartida la universidad desempeña un papel tractor fundamental)¹⁴.

En opinión de los expertos, la base de ciencia y tecnología existente en la CAPV permite la creación de nuevas empresas de base tecnológica; este es el único ítem en que la CAPV aprueba la evaluación de los expertos, y con un valor, además, claramente superior al del conjunto de España. No obstante, en otro ítem de la encuesta muy ligado al anterior, el relativo a si la universidad y los centros de investigación llevan a cabo una transferencia efectiva de nuevas tecnologías y ciencia a las empresas nuevas y en crecimiento, los expertos vascos suspenden a la CAPV y la califican con una nota inferior a la española; desgracia-

14. MARTÍNEZ PELLITERO, M. y BAUMERT, Th., 2003. "Medida de la capacidad innovadora de las Comunidades Autónomas españolas: construcción de un índice regional de la innovación". Documento de trabajo nº 35 del *Instituto de Análisis Industrial y Financiero*, Universidad Complutense de Madrid.

Gráfico 8.7.2 Índice de transferencia tecnológica e I+D en las comunidades autónomas REM 2004.

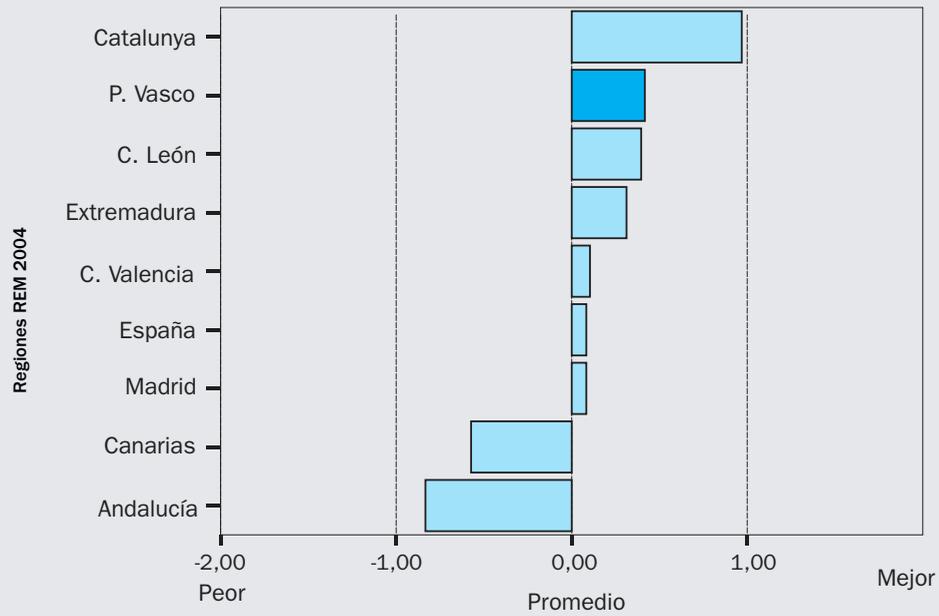
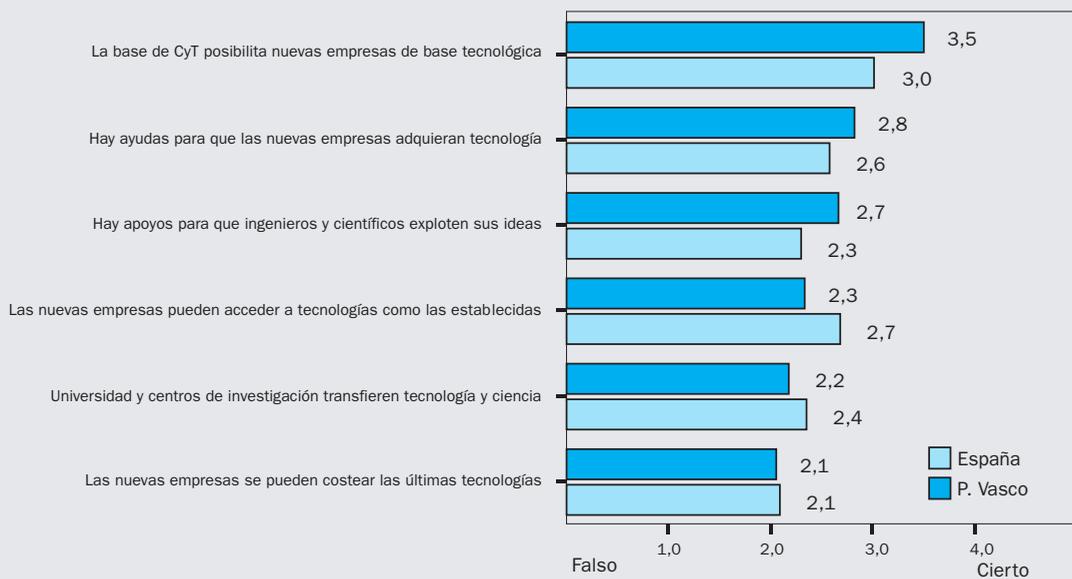


Gráfico 8.7.3 Análisis detallado de la transferencia tecnológica e I+D en la CAPV y España a partir de las opiniones de expertos.



damente el modo en que está formulada la pregunta impide valorar si esa valoración es atribuible por igual a los centros tecnológicos y a la universidad, o como si han puesto de manifiesto diversos trabajos del sistema de innovación vasco, los primeros han cumplido su papel de modo claramente mejor que la segunda¹⁵.

Los expertos vascos también recalcan que las nuevas empresas tienen dificultades económicas para adquirir las últimas tecnologías, y se encuentran en una situación desventajosa con respecto a las empresas ya instaladas (en la CAPV, además, en mayor medida que en España). Al mismo tiempo, consideran que las subvenciones para que las empresas nuevas y en crecimiento adquieran nuevas tecnologías y el apoyo para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente nuevas ideas y crear empresas no son suficientes.

8.8. ACCESO A INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y PROFESIONAL (SERVICIOS PARA EMPRESAS)

El fácil acceso a infraestructuras comerciales y profesionales (proveedores, consultores, subcontratistas...) puede facilitar la creación y el crecimiento de una nueva empresa, debido a que permite que el emprendedor se centre en las actividades más importantes para el desarrollo de su proyecto y delegue aquellas que considere secundarias (menor valor añadido) o en las que no se desenvuelve adecuadamente.

Tal y como se observa en el *Gráfico 8.8.1*, en el contexto internacional, el País Vasco presenta una posición favorable, claramente superior a la de España. Ello concuerda con los estudios de la economía vasca que han tratado del superior desarrollo de las asociaciones y realidades clusters en nuestro país o con los estudios que han puesto de manifiesto el nivel

relativamente elevado de interrelaciones sectoriales en la economía vasca a partir de los datos proporcionados por las tablas input-output¹⁶. Eso se refleja en la idea sumamente extendida de que la CAPV es un “excelente taller” en el que existe una importante base de proveedores e industria auxiliar. Aun así, la posición de la CAPV en acceso a infraestructura comercial y profesional queda lejos de la de Estados Unidos, probablemente por el mayor desarrollo que en dicho país posee el sector servicios y las actividades de éste más ligadas a las empresas. En general, los países peor situados al respecto son los países en vías de desarrollo, o un país como Japón caracterizado por una economía muy dual, con un sector servicios muy ineficiente.

Pasando al análisis comparativo con el resto de las comunidades autónomas, la CAPV se sitúa en segundo lugar en facilidad de acceso a infraestructuras físicas, detrás de la comunidad catalana (véase *Gráfico 8.8.3*). Tras ellas se sitúan otras dos comunidades autónomas económicamente desarrolladas: Madrid y Valencia. El resto de las comunidades autónomas, con una valoración inferior a la promedio, se alejan considerablemente de las anteriores.

Según los expertos vascos encuestados, la oferta de subcontratistas, proveedores y consultores que existe para las empresas nuevas y en crecimiento es más que suficiente, situándose el valor de la CAPV claramente por encima del de España en este ítem (véase *Gráfico 8.8.3*). Asimismo, el acceso de las empresas nuevas y en crecimiento a buenos asesores (jurídicos, laborales, contables y fiscales), a buenos servicios financieros y a buenos proveedores y subcontratistas alcanza o supera el aprobado. No obstante, para las empresas nuevas y en crecimiento resulta algo costoso acceder a todas ellas, de modo que este es el único ítem en que la CAPV, al igual que España, no alcanza el aprobado en opinión de los expertos vascos consultados.

15. Véase NAVARRO y BUESA, 2003, obra citada.

16. Sobre el desarrollo de los clusters en la CAPV, véase el reciente monográfico publicado por *Ekonomiaz. Revista Vasca de Economía* (nº 58, 2 cuatrimestre de 2003), en el que participaron varios de los miembros del equipo REM de la CAPV; y sobre el análisis de las interrelaciones sectoriales a partir de datos de las tablas input-output, véanse Larrea, M., 2000, *Sistemas productivos locales en la C.A. del País Vasco*, Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz, y EUSTAT 1999, *Tablas Input Output de la Comunidad Autónoma de Euskadi. Análisis de Resultados, Tomo II*, Eustat, Vitoria Gasteiz.

Gráfico 8.8.1 Valoración del acceso a la infraestructura comercial y profesional que tienen las empresas nuevas y en crecimiento en los países GEM 2004.

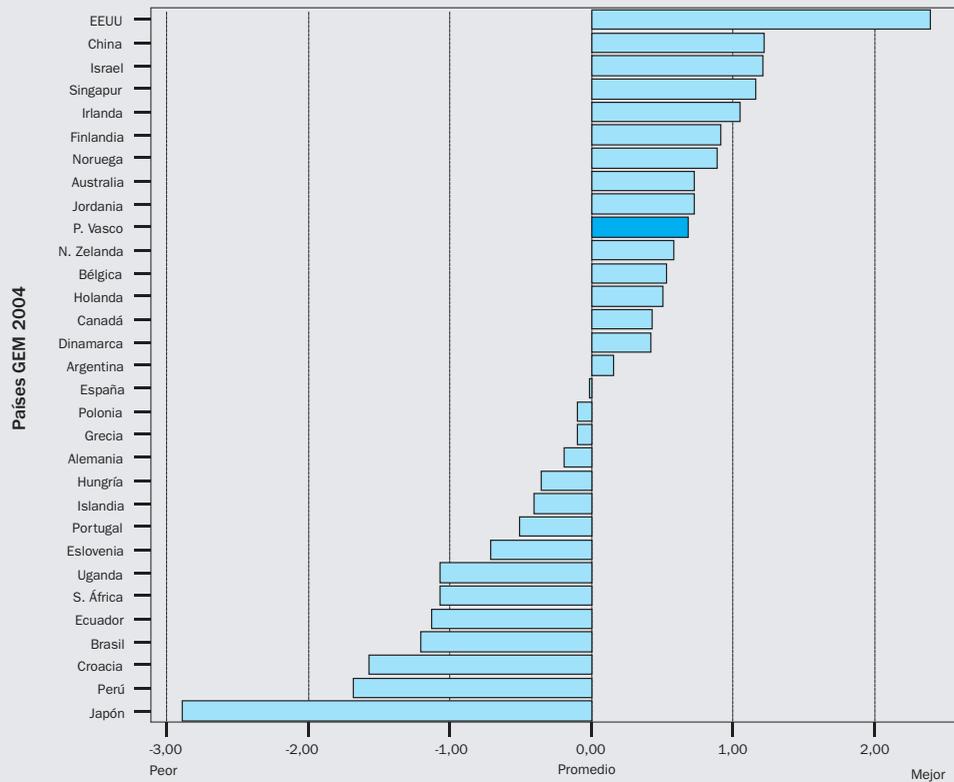


Gráfico 8.8.2 Valoración del acceso a la infraestructura comercial y profesional que tienen las empresas nuevas y en crecimiento de las comunidades autónomas participantes en el REM 2004.

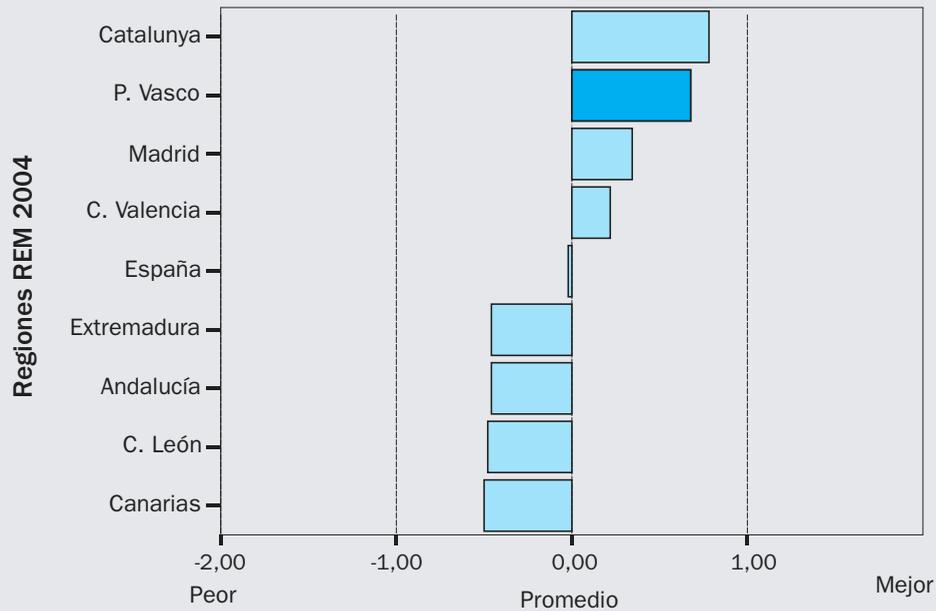
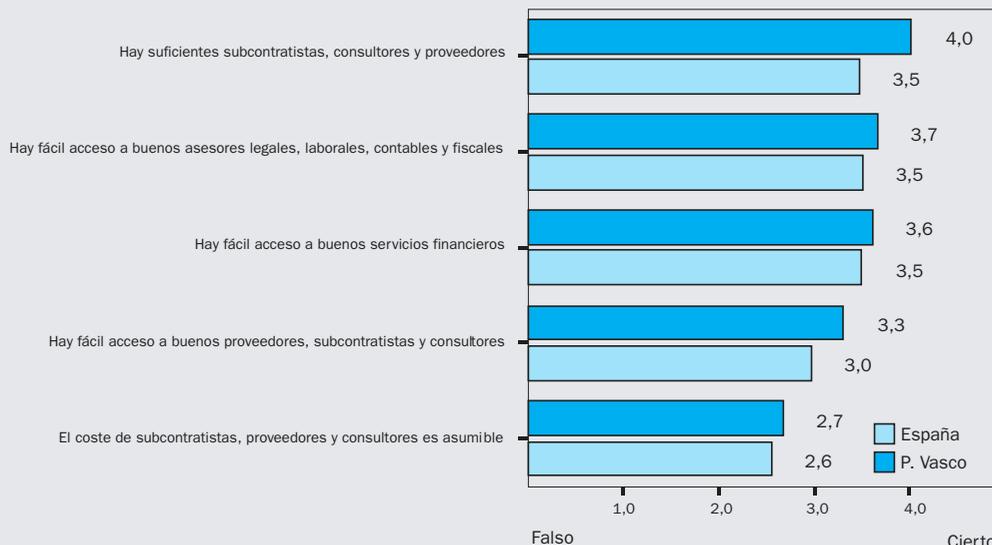


Gráfico 8.8.3 Análisis detallado del acceso a las infraestructuras comerciales y profesionales que tienen las empresas nuevas y en crecimiento de la CAPV y España.



8.9. APERTURA Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO INTERNO

La apertura y comportamiento del mercado interno, como condicionante de entorno de los procesos de creación de empresas, se ha estudiado desde dos ángulos: por un lado, atendiendo al grado de cambio que están viviendo los mercados de bienes y servicios en ese país (a lo que en el informe REM 2004 se denomina “capacidad de reacción”); y, por otro lado, atendiendo al nivel de bloqueos o barreras de entrada existentes en algunos mercados, para que en ellos puedan operar nuevas empresas.

La parte de la izquierda del *Gráfico 8.9.1* muestra el nivel de cambios existentes en los mercados de bienes y servicios en los diversos países participantes en el proyecto GEM, así como los de la CAPV. Del mismo se puede deducir que los países integrantes de la UE-15 muestran un escaso dinamismo en los mercados, con respecto a los comportamientos que muestran los países asiáticos, EEUU o los nuevos países de la ampliación. Dentro de Europa, tanto España como sobre todo la CAPV presentan un posicionamiento muy desfavorable. Como algún experto vasco encuestado indicaba explícitamente, la CAPV está especializada en sectores maduros, en los que el nivel de cambios y la posibilidad de creación de nuevas empresas es menor.

En lo que respecta a la fuerza de las barreras de entrada existentes en cada país, la posición de los países es en bastantes casos claramente diferente de la vista sobre la velocidad de los cambios en los mercados. Países como Japón que encabezaban el ranking por la velocidad de cambios en los mercados, pasan a los últimos puestos cuando se valora el nivel de las barreras de entrada existentes para operar por primera vez en ellos. En general, los nuevos países de la ampliación ven empeorada sustancialmente su posición, los países de la UE-15 la mejoran, y la CAPV y España pasan de una situación muy negativa a una posición media o ligeramente positiva.

Tal como se puede apreciar en el *Gráfico 8.9.2*, en el que se ofrecen los valores de la apertura de mercado en estos dos ámbitos para las comunidades autónomas participantes en el REM 2004, parecería apreciarse que en general las comunidades autónomas más desarrolladas presentan mayor rapidez de cambios en los mercados de bienes y servicios, así como menos barreras de entrada a nuevos operadores. Eso, sin embargo, no se cumpliría en el caso de la CAPV, que cabiendo calificarla de comunidad autónoma económicamente más desarrollada, se sitúa en el último puesto en lo que respecta a dinamismo de los mercados, y sólo en un puesto medio en lo relativo a barreras de entrada.

Gráfico 8.9.1 Velocidad de cambios en los mercados (izquierda) y barreras de entrada existentes en los mercados, en los países GEM y en la CAPV.

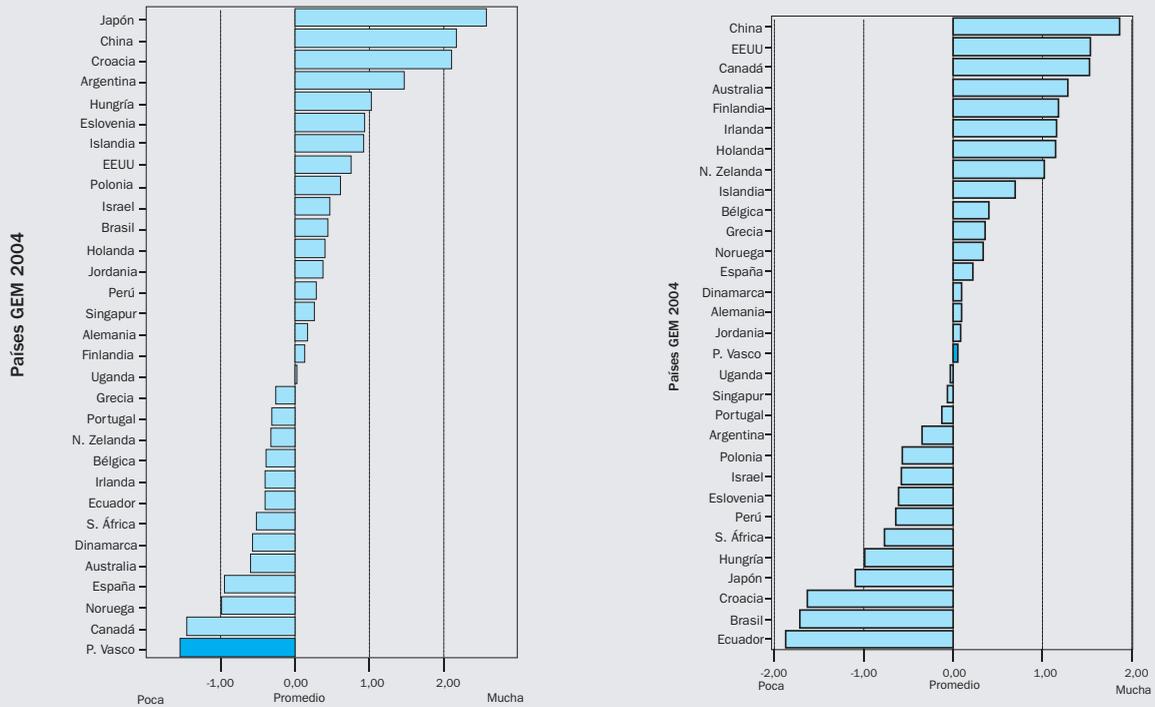
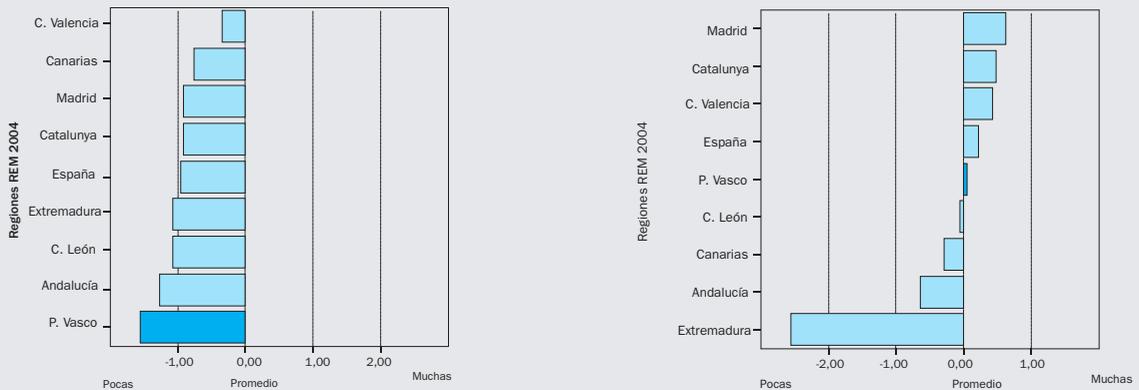


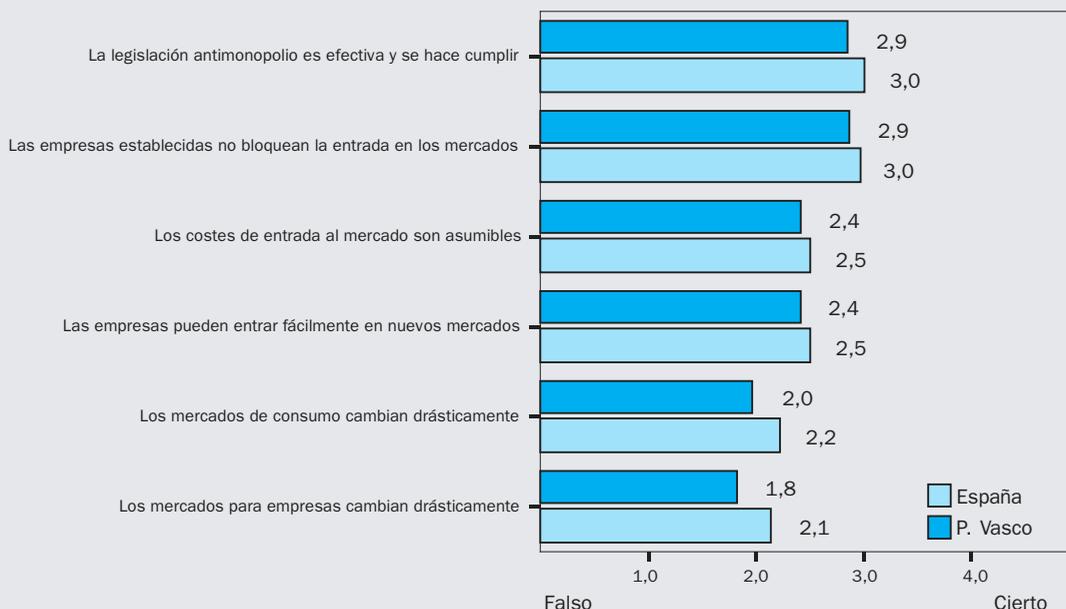
Gráfico 8.9.2 Velocidad de cambios en los mercados (izquierda) y barreras de entrada existentes en los mercados, en las comunidades autónomas participantes en el REM 2004.



Por último, en el Gráfico 8.9.3 se recoge la valoración que, según los expertos encuestados, obtienen la CAPV y España en los diferentes aspectos de la apertura de los mercados internos que pueden estar relacionados con la creación de empresas. Tal como del mismo se puede deducir, en todos los ítem la CAPV presenta una posición ligeramente peor que la de España, siendo la diferencia entre ambos terri-

torios mayor en lo relativo a rapidez de cambio en los mercados de bienes y servicios, que en lo relativo a barreras de entrada. Asimismo se constata que, aunque en los ítem ligados a cambios en los mercados los valores de la CAPV y España son claramente peores que en los de barreras de entrada o aplicación de la política antimonopolio, tampoco en estos últimos la CAPV logra alcanzar el aprobado.

Gráfico 8.9.3 Situación de las variables que caracterizan la apertura de los mercados internos en la CAPV y España.



8.10. ACCESO A LA INFRAESTRUCTURA FÍSICA POR PARTE DE LAS NUEVAS EMPRESAS

En principio, el acceso a la infraestructura física (carreteras, telecomunicaciones, teléfono, internet, electricidad, gas, agua...) que poseen los nuevos empresarios en los países GEM debería estar correlacionado con el nivel de desarrollo del país. Sin embargo, el *Gráfico 8.10.1*, que recoge la opinión de los expertos de los diferentes países a este respecto, muestra que, aunque globalmente eso puede ser cierto, no es siempre así. Según los expertos de sus respectivos países, los nuevos empresarios de Jordania, por ejemplo, disfrutaban de buenos accesos a las infraestructuras físicas, mientras que en Irlanda o Japón, tal acceso no resulta fácil o económico. De cualquier manera, este es un indicador en el que la mayoría de los países obtiene una buena puntuación por los expertos.

La posición de la CAPV cabe calificarla de muy positiva a este respecto, pues cabría incluirla en el tercio superior de países ordenados de mejor a peor acceso a infraestructuras físicas, y superaría la valoración de España en casi 1,5 puntos sobre 5.

Tal como se puede apreciar en el *Gráfico 8.10.2*, si bien son las comunidades autónomas más desarrolladas las que presentan en Espa-

ña un acceso más fácil o mejor a las infraestructuras físicas, la CAPV destaca sobremanera a este respecto, fruto probablemente de la disponibilidad de recursos y capacidad de gestión posibilitada por el Concierto Económico y de la prioridad otorgada por la Administración vasca al desarrollo de tales infraestructuras.

Por último, en el *Gráfico 8.10.3* se valora la facilidad o coste del acceso que, según los expertos, tienen los nuevos empresarios a los diferentes tipos de infraestructuras físicas en la CAPV y en España. Si bien tanto España como la CAPV obtienen una buena calificación en la provisión de infraestructuras físicas, la valoración es particularmente buena en la CAPV que alcanza como media un 4,2 sobre 5 puntos. Como también ha aparecido en el análisis de algunas otras condiciones del entorno, los aspectos en que la CAPV y España reciben mejor y peor valoración coinciden, radicando la diferencia entre ambos territorios básicamente en la magnitud de dicha valoración (aunque cabe indicar que en el punto peor valorado en ambos territorios, es donde la CAPV saca a España una mayor ventaja). Cabría señalar, igualmente, que, según los expertos, tanto en la CAPV como en España se aprecia una mejor provisión en materia de servicios básicos (agua, gas, electricidad...), que en comunicaciones (teléfono, internet, etc.).

Gráfico 8.10.1 Valoración del acceso que tienen a la infraestructura física los nuevos empresarios en los países GEM.

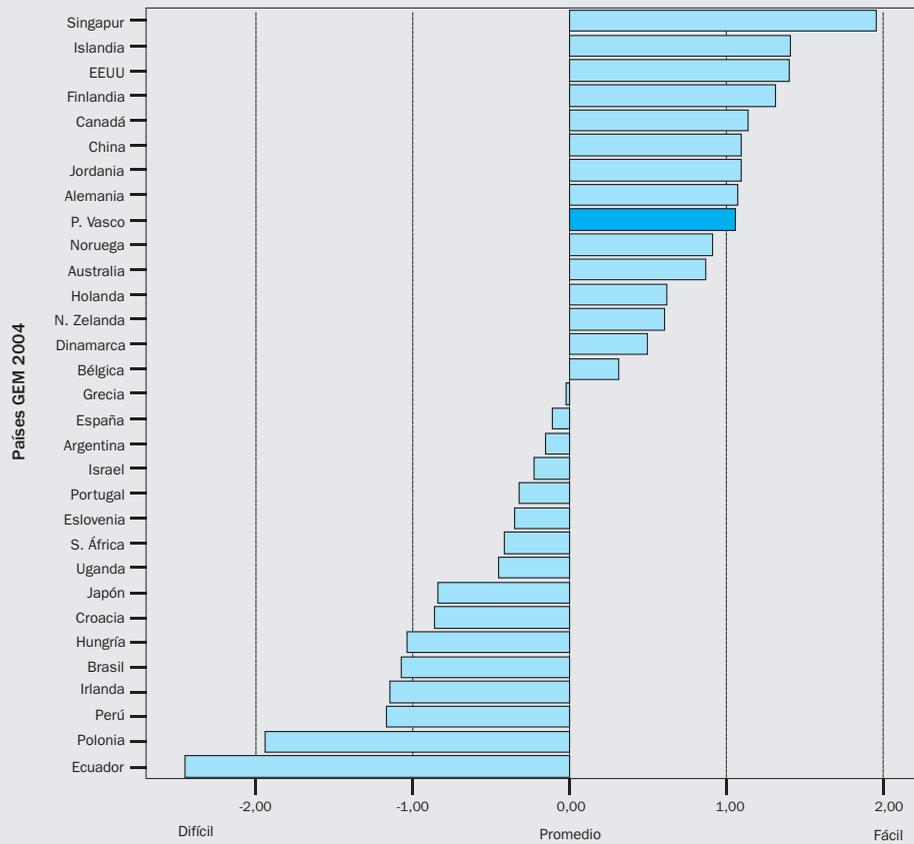


Gráfico 8.10.2 Valoración del acceso que tienen a la infraestructura física los nuevos empresarios en las comunidades autónomas participantes en el REM 2004.

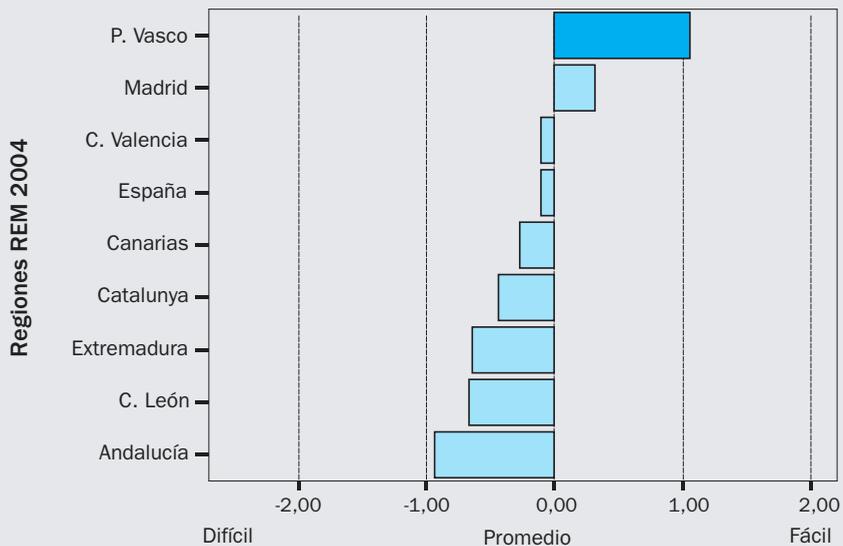
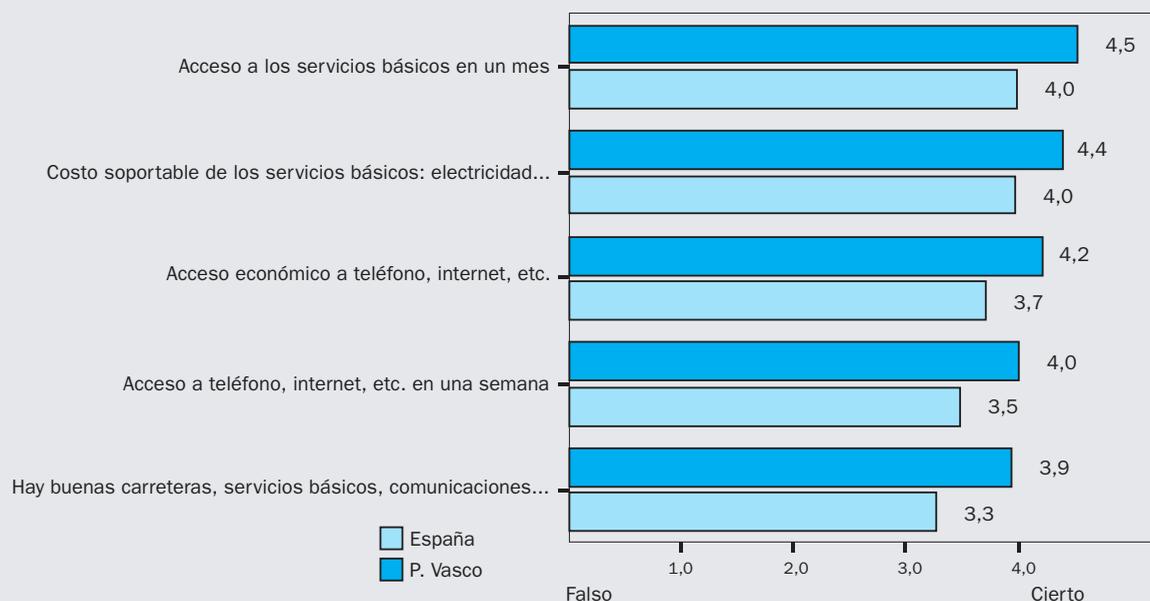


Gráfico 8.10.3 Valoración del acceso de los nuevos empresarios a diferentes aspectos de las infraestructuras físicas.



8.11. NORMAS CULTURALES Y SOCIALES

Tal como se puede observar en el *Gráfico 8.11.1*, la orientación de las normas sociales y culturales hacia el *entrepreneurship* difiere sustancialmente de unos países a otros. En general, los países anglosajones muestran una normas que valoran muy positivamente la asunción de riesgos, la iniciativa personal, el éxito individual basado en el esfuerzo..., mientras que en el resto de los países europeos las normas sociales y culturales no son muy propicias para ello. Las normas sociales y culturales existentes en España no llegan a alcanzar el aprobado según los expertos españoles; pero en su favor hay que indicar que se aprecia una evolución positiva con respecto a la valoración obtenida en informes anteriores y que con respecto al conjunto de países recogidos en el cuadro su posición es media (e incluso alta, comparada con la mayoría de países europeos).

La valoración que reciben las normas sociales y culturales en su orientación al *entrepreneurship* es más favorable en la CAPV que en España, de modo que la comunidad autónoma vasca alcanza el aprobado y se situaría con respecto a los países GEM en el tramo medio-alto del ranking.

El *Gráfico 8.11.2* permite, por su parte, comprobar que la orientación de las normas sociales y culturales hacia el *entrepreneurship* parece guardar en España una cierta correlación con el nivel de desarrollo económico de la región. Las regiones que tradicionalmente se han caracterizado por un mayor nivel de desarrollo económico (Comunidad Valenciana, Cataluña, CAPV y Madrid) se sitúan por encima de la media española; mientras que las comunidades con menor nivel de desarrollo participantes en el proyecto REM (Castilla y León, Extremadura, Canarias y Andalucía) obtienen las valoraciones más bajas, de modo que en ningún caso llegarían al aprobado. Centrándonos en la CAPV, si bien su posición relativa es positiva con respecto a la mayoría de las comunidades, su valoración es claramente superada por la de la Comunidad Valenciana y Cataluña.

Por último, en el *Gráfico 8.11.3* se recoge la posición de la CAPV y España en las diferentes variables que miden la orientación de las normas sociales y culturales hacia el *entrepreneurship*. Como en el mismo se puede apreciar, la CAPV presenta el mismo perfil de valores que España, con la diferencia de que el nivel que

Gráfico 8.11.1 Valoración de la orientación de las normas sociales y culturales hacia el *entrepreneurship* en los países GEM.

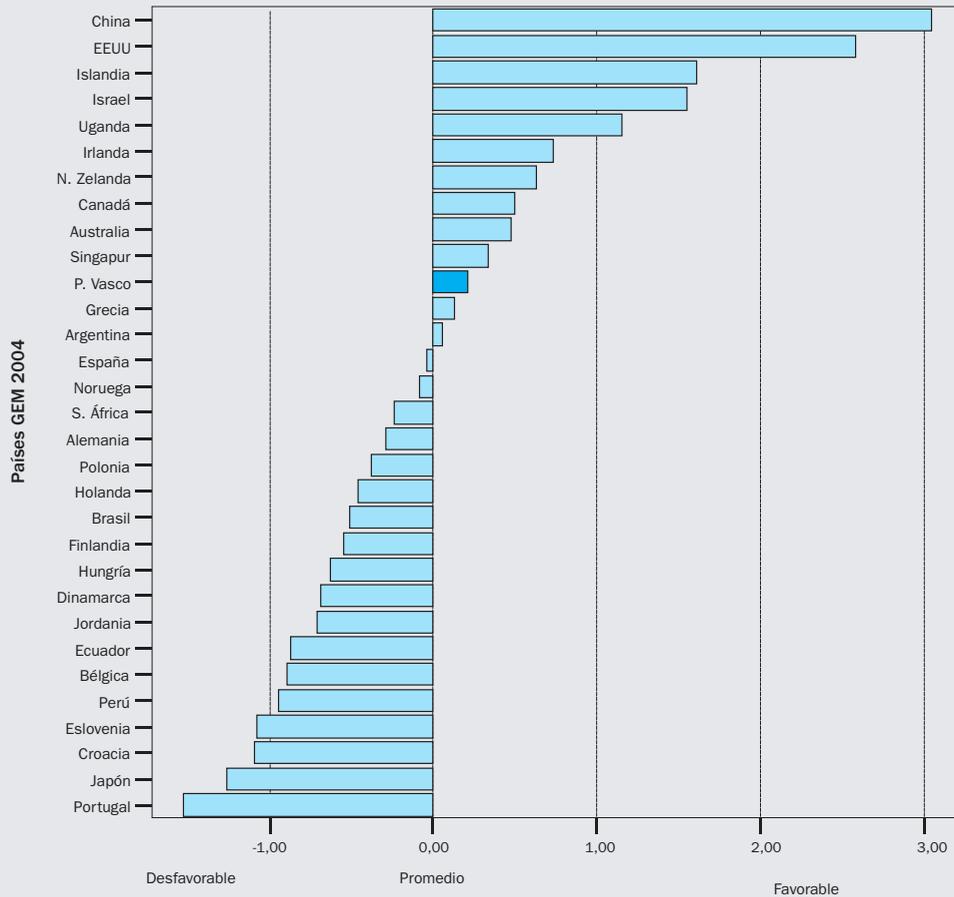
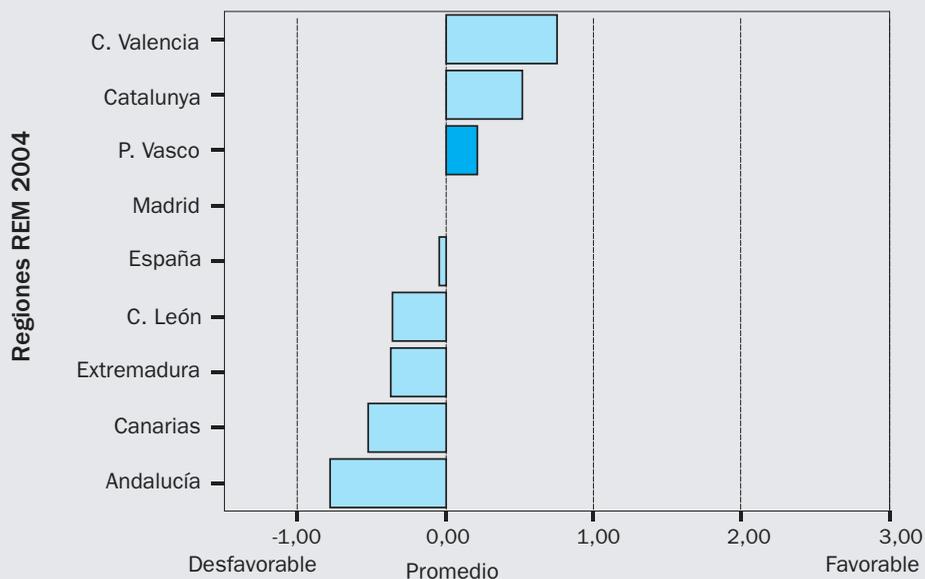


Gráfico 8.11.2 Valoración de la orientación de las normas sociales y culturales hacia el *entrepreneurship* en las comunidades autónomas participantes en el proyecto REM.

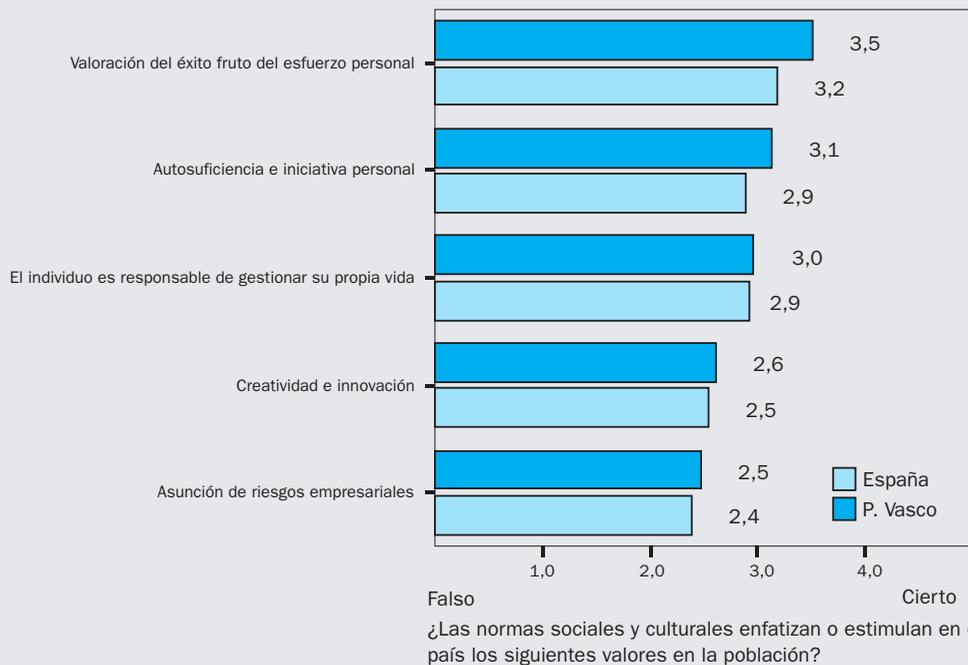


alcanza en la valoración de cada uno de los valores se sitúa de una a tres décimas por encima del dato español.

Los campos en que, por superar el valor medio de tres, cabe considerar que las normas sociales y culturales ejercen una función positiva cara al *entrepreneurship* son en la consideración que merece a la población el éxito individual basado en el esfuerzo personal, en el

énfasis que otorgan tales normas a la autosuficiencia, autonomía e iniciativa personal, y en la creencia de que debe ser el individuo, y no la colectividad, el responsable de gestionar su propia vida. Las normas sociales y culturales merecen, en cambio, un suspenso, en opinión de los expertos, por no estimular suficientemente la creatividad y la innovación, y, sobre todo, por no apoyar la asunción del riesgo empresarial.

Gráfico 8.11.3 Valoración de la orientación de las normas sociales y culturales hacia el *entrepreneurship* en la CAPV y España.



9. Conclusiones e Implicaciones

El presente informe REM País Vasco 2004 se ha elaborado con el propósito de ofrecer una descripción de la capacidad emprendedora de la CAPV de una manera amplia y sistematizada. Con este documento hemos pretendido aportar información que suscite debate y permita reflexionar sobre aquellos aspectos que las autoridades públicas competentes estimen oportunos. Para dar fin a este informe, formulamos a continuación una serie de conclusiones e implicaciones.

- **Panorámica global de la creación de empresas.** Este primer informe REM País Vasco ha puesto de manifiesto una disminución generalizada de la actividad emprendedora a nivel internacional en el año 2004, aún más acusada en España. El índice de actividad emprendedora en la CAPV revela que el 5,29% de la población adulta vasca (entre 18 y 64 años) está involucrada en la creación de nuevos negocios. Este dato es superior al índice español, 5,15% y queda bastante alejado del 9,38% observado como media en los 34 países participantes en proyecto GEM 2004. Altos índices de creación empresarial parecen llevar aparejados altas tasas de cierres empresariales, por lo que índices de actividad emprendedora que a priori podrían parecer satisfactorios se ven a menudo ensombrecidos por altas cifras de cierre de negocios, que revelan una deficiente adaptación a las condiciones de mercado. Parece, por lo tanto, que en aquellos países en que la cifra de creación empresarial sea razonablemente alta, es más deseable y eficiente realizar esfuerzos dirigidos a consolidar los nuevos negocios que se generan, que a fomentar la creación de empresas.

En la comparación con nuestros vecinos europeos y con las 8 comunidades autónomas que participan en el proyecto GEM 2004, la actividad emprendedora registrada en la CAPV ocupa una posición intermedia en ambos casos, con valores similares a Holanda, España y Dinamarca en el caso europeo, y con datos cercanos a los de la Comunidad Valenciana y Cataluña en el caso de las regiones españolas. El análisis de los tres territorios históricos vascos ha revelado diferencias muy pronunciadas entre ellos. Bizkaia es el territorio que ostenta una mayor actividad emprendedora, con un 6,33% de su población adulta involucrada en la creación de nuevas empresas.

La actividad emprendedora en Araba y Gipuzkoa es sensiblemente menor que la de Bizkaia, con un 4,63% y 3,42% respectivamente, y en ambos casos inferior a la tasa correspondiente a la CAPV, 5,29%. Estos dos datos de Araba y Gipuzkoa, por sus bajos niveles, deberían provocar una reflexión por parte de las autoridades competentes en materia de creación de empresas.

En cuanto al desglose de la actividad emprendedora en la CAPV, son dos las conclusiones más importantes que cabe destacar. Por una parte, los resultados obtenidos con relación a *empresas nuevas* (entre 3 y 42 meses de existencia) y *cierres empresariales* en la CAPV son indudablemente muy positivos, lo que parece estar representando una mayor capacidad de supervivencia y de crecimiento de las empresas vascas. El dato de población adulta vasca implicada en *empresas nuevas*, 3,92%, se sitúa muy cerca de la media extraída de los países GEM, 4,23%. Además, la tasa de *cierres empresariales* observada en la CAPV, 1,10%, es realmente muy reducida, ya que ocupa el quinto lugar del *ranking* internacional, y el segundo en el ámbito regional español. No obstante, se observa que la actividad creadora en la CAPV no es muy elevada. La tasa referente a *empresas nacientes* (menos de 3 meses de existencia), 3,12%, aun coincidente con el índice español, se encuentra muy alejada de la media GEM, 8,90% y de la registrada en otras comunidades autónomas españolas. Apreciamos, por lo tanto, que los esfuerzos por fomentar el espíritu emprendedor entre la población vasca no están fraguando, o bien, existe una percepción generalizada de falta de oportunidades para emprender en la CAPV. En definitiva, observando las tasas referentes a *empresas nacientes*, *empresas nuevas* y *cierres empresariales* en la CAPV, podemos concluir que si bien la dinámica creadora no es muy elevada, ese menor volumen de creación de nuevos negocios se ve ampliamente compensado con una mayor garantía de supervivencia de nuestro tejido empresarial, que no debe descuidarse, sino fortalecerse aún más si cabe por parte de las instituciones públicas vascas.

- **Comportamiento emprendedor en la CAPV.** Nuestro informe ha puesto de manifiesto que la inmensa mayoría de los emprede-

dores vascos han iniciado su proyecto de creación de empresa como consecuencia de la identificación y explotación de una oportunidad única de negocio. A pesar de ello, la CAPV muestra uno de los índices más altos de España en lo que se refiere al porcentaje de emprendedores *por necesidad* (aquellos que inician una empresa por no disponer de una alternativa mejor de empleo). Curiosamente, el porcentaje de emprendedores por necesidad en la CAPV es inferior entre las mujeres que entre los hombres. Es posible que las políticas destinadas a impulsar la actividad emprendedora entre las mujeres desempleadas aún no estén ofreciendo los resultados de creación de empresas esperados. Debemos apuntar también que hemos hallado una notoria presencia de emprendedores *por necesidad* en el colectivo de personas de edad avanzada (55-64 años) y también en el colectivo de personas con educación superior (universitarios). Asimismo, el territorio de Araba es el que aglutina a un mayor porcentaje de emprendedores *por necesidad*. Otro dato sorprendente es que los emprendedores *por necesidad* tienden a percibir su negocio como más innovador y con un nivel de competencia de mercado inferior para sus productos y servicios. Todos estos aspectos deben tenerse en consideración, ya que si las empresas creadas *por necesidad* son tradicionalmente más vulnerables a la temprana mortalidad empresarial, todos los colectivos anteriormente citados deberán especialmente ser tenidos en cuenta por aquellas autoridades públicas responsables del diseño de políticas que ayuden a la creación, supervivencia y crecimiento de nuevas empresas.

Hemos detectado dos claves que caracterizan el comportamiento de la actividad emprendedora vasca: *intrapreneurship* e innovación. La capacidad emprendedora de las nuevas empresas (*intrapreneurship*) es un fenómeno bastante arraigado en la CAPV, si la comparamos con otras regiones españolas y con otros países participantes en este proyecto. Los emprendedores vascos consideran que, aproximadamente, un tercio de estas empresas nacidas de otras jóvenes empresas son innovadoras. Estas dos claves representan una fortaleza, y también una oportunidad, de la actividad emprendedora vasca que deberá ser fomentada en el futuro.

- **Perfil del emprendedor de la CAPV.** De nuestro estudio se desprende que el emprendedor vasco obedece a un perfil similar al de otros países, si bien es cierto que existen algunas posibilidades de mejora. Así por ejemplo, las políticas públicas deberían considerar la posibilidad de una mayor presencia de las mujeres vascas en la actividad emprendedora, así como del colectivo de edad avanzada (55-65 años). Hemos observado que no es muy frecuente hallar emprendedores con estudios superiores. Tal vez se debería fomentar más desde la universidad la relevancia que tiene la actividad emprendedora para desarrollar una carrera profesional exitosa y concienciar a las personas sobre el notable impacto económico que genera dicha actividad emprendedora en la sociedad. Por nuestros datos, deducimos que los emprendedores proceden de estratos superiores de renta y de zonas urbanas. Quizás, nuevas políticas de ayuda podrían encaminarse a compensar este fenómeno tan llamativo atendiendo a emprendedores potenciales provenientes de niveles inferiores de renta y zonas rurales.

- **Financiación de la actividad emprendedora en la CAPV.** La fuente principal de financiación del proyecto de creación de una empresa es la de los recursos financieros del propio emprendedor, seguida de la inversión informal. La inversión informal se produce por lazos de familia o amistad entre el emprendedor y el inversor. En la gran mayoría de las ocasiones, se trata de una inversión desinteresada. Es decir, se invierte a fondo perdido (o se regala dinero), sin que se exija una rentabilidad determinada a la inversión realizada. Esto puede provocar cierto grado de relajamiento en el emprendedor y puede conducirlo a prácticas empresariales encaminadas a la ineficiencia. De modo que este es un terreno en el que aún hay mucho por avanzar a la hora de inculcar una cultura más empresarial, menos altruista y complaciente.

El emprendedor vasco invierte como cifra promedio alrededor de 30.000 € en el lanzamiento de su proyecto de negocio. Esta cifra supone aproximadamente un 56% de la inversión inicial requerida para la puesta en marcha de la empresa (40% en Araba, casi 60% en Gipuzkoa, y 56% en Bizkaia). Quienes aportan un mayor porcentaje con recursos propios son quienes exigen al

negocio un mayor porcentaje de rentabilidad y los más impacientes en recuperar lo invertido. Un 60% de los emprendedores declara haber recurrido a entidades financieras para obtener financiación que le permita lanzar su empresa, mientras un 6% manifiesta haberse beneficiado de alguna ayuda pública de financiación. Se observa una clara ausencia de la inversión capital riesgo en la CAPV que se concentre en los *business start-ups*.

Los emprendedores vascos ofrecen síntomas de optimismo, ya que la inmensa mayoría espera recuperar por lo menos 1,5 veces lo invertido en un periodo promedio de casi 3 años. No debemos olvidar que la demografía empresarial vasca indica que la mortalidad de las empresas es más acentuada en las edades tempranas de dichas organizaciones.

- **Mujer emprendedora en la CAPV.** Nuestro informe pone de manifiesto que la actividad emprendedora vasca, como ocurre en otros países y regiones, está menos arraigada entre las mujeres que entre los hombres. De hecho, la desventaja de la actividad emprendedora de la mujer respecto a la del hombre en la CAPV es mayor que la hallada en otros ámbitos geográficos. A esto se une el menor apoyo de las instituciones vascas a la actividad emprendedora de la mujer. A pesar de que se considera que la mujer vasca está capacitada y motivada para crear su propia empresa, se encuentra una clara laguna en la existencia de suficientes servicios sociales para que la mujer compatibilice el trabajo y la familia. Por ello, las políticas públicas deberían apoyar la actividad emprendedora de la mujer, especialmente facilitando los servicios necesarios para que la mujer vasca pueda conciliar trabajo y vida familiar.
- **Existencia de oportunidades, motivación y capacidad de la población para emprender.** Pese a que la población vasca no parece ser tan optimista como lo son otras regiones españolas a la hora de percibir oportunidades futuras para emprender, la CAPV se sitúa en una posición intermedia en el panorama internacional. Desconocemos las razones de este fenómeno. Tal vez la población vasca se caracteriza por ser más prudente o exigen mejores expectativas para animarse a emprender. Igualmente, es posi-

ble que el ciclo económico y sociopolítico que atravesamos en la CAPV no sea del todo alentador para crear empresas, o que el entorno económico vasco no sea lo suficientemente asequible para emprender. Todas estas posibles explicaciones deberían ser analizadas con mayor detenimiento y con datos que desafortunadamente no disponemos para la elaboración del presente informe. De todos modos, la apatía reinante en la población vasca y en el seno de la opinión experta en lo que se refiere a la *percepción de oportunidades e intención* para emprender debería ser un motivo de reflexión para las autoridades públicas competentes.

- Sin embargo, cerca de un 42% de la población adulta vasca declara sentirse facultada para crear y dirigir una empresa. Este dato es similar al obtenido en España y en el entorno global GEM. Los expertos encuestados, en cambio, son más críticos a este respecto y cuestionan con mayor contundencia dicha capacidad para emprender. En su opinión, se necesitaría un mayor esfuerzo en formación y en la adquisición de experiencia por parte de los potenciales emprendedores.
- **Actividad emprendedora y creación de empleo.** Nuestro informe ha constatado que son muchos más los emprendedores que crean una empresa en compañía, es decir, empleando a otras personas, que ellos mismos individualmente (empresa con una única persona: el mismo emprendedor). Por lo tanto, podemos afirmar que la actividad emprendedora vasca tiene capacidad para generar empleo. Según nuestros datos, en el periodo 2001-2004 casi una de cuatro empresas se había iniciado con un tamaño superior a los 6 empleados. Este potencial de generación de empleo de las empresas de reciente creación no es nada desdeñable. Podemos pensar que la actividad emprendedora vasca se erige como una fuerza motriz de crecimiento económico.
- **Entorno específico del *entrepreneurship*.** Según los expertos encuestados, la CAPV presenta un entorno específico para el *entrepreneurship* algo más favorable que el de España o el de la media de los países GEM 2004, especialmente en lo que se refiere a políticas y programas gubernamentales y a infraestructuras físicas y comercia-

les y profesionales. Aun así, la valoración que merece tal entorno a los expertos vascos no llega a alcanzar el aprobado (se sitúa en un 2,89 en una escala de 1 a 5). Desde la Administración se deberían impulsar medidas que tendieran a mejorar tal entorno, especialmente en los componentes que presentan un valoración más baja, en aquellos que son considerados más cruciales y en aquellos que dependen más de su intervención.

Empezando por la Educación y formación, que es uno de los componentes peor valorados y que los expertos juzgan crucial, en los niveles de primaria y secundaria se debería desarrollar el espíritu empresarial, así como proporcionar unos mínimos conocimientos del funcionamiento empresarial y de los principios de una economía de mercado. Y en los ciclos superiores, en las carreras técnicas se deberían introducir asignaturas que proporcionaran conocimientos básicos de gestión y funcionamiento de los mercados; y las carreras de Administración y dirección de empresas deberían poner un mayor énfasis en la formación de emprendedores, y no sólo en la formación de directivos, además de contemplar la provisión de cursos más básicos y cortos dirigidos a la mayoría de los emprendedores.

En Normas sociales y culturales y Apoyo financiero, que los expertos vascos consideraban obstáculos mayores al desarrollo del *entrepreneurship*, los expertos han recomendado la realización de actos que supongan un reconocimiento y difusión de los casos de éxito, y el impulso y desarrollo de sociedades de capital riesgo y de otras formas de financiación del riesgo más informal

(*business angels*, club de inversores...). Los expertos consideraban asimismo de gran importancia aprovechar las potencialidades de la base de ciencia y tecnología existente, favoreciendo la transferencia de tecnología e I+D mediante el impulso de las interrelaciones entre los componentes del sistema (universidad, centros tecnológicos y empresas), de la movilidad laboral y de la *intrapreneurship* y procesos de creación de empresas (*spin-off*).

En el ámbito de las políticas y programas gubernamentales, aunque la valoración global es positiva, se recomienda superar la burocracia mediante fórmulas tales como la “ventanilla única” o la subcontratación y externalización de servicios desde la Administración, superar la descoordinación de las políticas y programas de los diferentes niveles administrativos, otorgar tratamientos fiscales más favorables a las empresas de nueva creación, no descuidar ninguna de las dos fases (iniciación y consolidación) de la vida empresarial en el diseño de las políticas, e impulsar actividades de *mentoring*.

Por último, refiriéndose a otros ámbitos del entorno, pero que requerirían una intervención administrativa, los expertos vascos han propugnado que la Administración ayude a resolver los problemas de suelo que precisan las nuevas empresas, que impulse sectores de nuevas tecnologías y empresas de base tecnológica, que adopte medidas de apoyo específico para ciertos colectivos de la población que podrían asumir un mayor protagonismo en la creación de empresas (mujeres o inmigrantes) y que se avance en fórmulas que favorezcan los acuerdos sociopolíticos y el fin del terrorismo.

Glosario de términos

TEA (Total Entrepreneurial Activity). Es el índice de medición de la actividad emprendedora total. Se calcula como la suma de personas adultas (entre 18 y 64 años) involucradas en la creación tanto de *empresas nacientes o start up* (empresas cuya actividad es inferior a los 3 meses), como de *empresas nuevas o baby business* (empresas cuya actividad oscila entre los 3 y los 42 meses) dividido por la población adulta de cualquier país/región para un determinado año. El cálculo definitivo de este indicador elimina las duplicaciones que puedan darse en cuanto a personas implicadas en las dos tipologías de creación de empresas anteriormente mencionadas.

Las *empresas nacientes o start ups* se calculan como el porcentaje que suponen respecto a la población adulta los propietarios o copropietarios de empresas de nueva creación con un vida inferior a los 3 meses (es decir, propietarios o copropietarios de empresas que no hayan pagado salarios por un periodo superior a esos 3 meses).

Las *empresas nuevas o baby business* se calculan como el porcentaje que suponen respecto a la población adulta los propietarios o copropietarios de empresas cuya actividad ha supuesto el pago de salarios y llevan entre los 3 y los 42 meses de existencia.

Las *empresas consolidadas o establecidas* se calculan como el porcentaje que suponen respecto a la población adulta los propietarios o copropietarios (de empresas cuya actividad y existencia haya generado el pago de salarios por un periodo superior a 42 meses).

Los *cierres empresariales* se calculan como el porcentaje que suponen respecto a la población adulta los propietarios o copropietarios de empresas que han cerrado su negocio entre julio de 2003 y julio de 2004.

Los emprendedores *por oportunidad* son aquellas personas que crean una empresa motivadas por la identificación, desarrollo y explotación de una oportunidad única de negocio.

Los emprendedores *por necesidad* son aquellas personas que crean una empresa motivadas por la ausencia de una alternativa mejor o falta de empleo.

Denominamos *intrapreneurship* a la creación de empresas por otras empresas existentes.

Denominamos *inversores informales* a aquellas personas que invierten en la creación de una empresa, siendo ajenas a este negocio y sin valerse de un mecanismo contractual o institucional (se excluyen las inversiones en bolsa, fondos de inversión,...).