



Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco

I N F O R M E E J E C U T I V O 2 0 0 5



EUSKO IKASKUNTZA



Global Entrepreneurship Monitor Comunidad Autónoma del País Vasco Informe Ejecutivo 2005

	Página
Resumen. Laburpena. Résumé	21
Prólogo / Hitzaurrea. Ana Agirre Zurutuza	23
Prólogo / Hitzaurrea. Javier Retegi	25
Presentación / Aurkezpena. Iñaki Peña	27
Resumen Ejecutivo	29
Laburpen Exekutiboa	35
Résumé Executif	41
Executive Summary	47
El Modelo Conceptual GEM	53
1. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL DE LA CAPV EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL	
<hr/>	
1.1. Actividad Emprendedora en Fase de Gestación y Dinámica Empresarial de la Población Adulta de la CAPV	57
1.2. Perspectiva Internacional de la Actividad Emprendedora Total en Fase de Gestación	62
1.3. Perspectiva Internacional de la Dinámica Empresarial	68
1.4. Potencial Emprendedor en la Población Adulta de la CAPV y en el Contexto Internacional	73
2. COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR EN LA CAPV	
<hr/>	
2.1. Fase Previa a la Creación de la Empresa	79
2.2. Razones para Crear una Empresa	82
2.3. Diferencias por Provincias entre Emprendedores “por Oportunidad” y “por Necesidad”	85
3. PERFIL DEL EMPRENDEDOR EN LA CAPV	
<hr/>	
3.1. Género del Emprendedor	91
3.2. Edad del Emprendedor	92
3.3. Nivel de Estudios del Emprendedor	94
3.4. Nivel de Renta del Emprendedor	95

3.5. Distribución Geográfica de los Negocios	96
3.6. Dedicación Temporal al Negocio	97
3.7. Diferencias por Provincias del Perfil de los Emprendedores	98

4. LA MUJER EMPRENDEDORA

4.1. Actividad Emprendedora Femenina	105
4.2. Apoyo Institucional a la Mujer Emprendedora	107
4.3. Determinantes Psicológicos y Sociales	109
4.3.1. Temor al fracaso	109
4.3.2. Habilidades y Conocimientos para la Creación de Empresas	109
4.3.3. Conocer a un emprendedor	109
4.3.4. Percepción de Oportunidades para la Creación de Empresa	109

5. ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES DE LA CAPV

5.1. Actividad Innovadora de Emprendedores de la CAPV	113
5.2. Actividad de Internacionalización de Emprendedores de la CAPV	119

6. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA E INMIGRACIÓN EN LA CAPV

6.1. Inmigración y Mercado Laboral en la CAPV	125
6.2. Actividad Emprendedora del Colectivo Inmigrante en la CAPV	127
6.2.1. Demografía de las Empresas Creadas por Personas Extranjeras en la CAPV	127
6.2.2. Supervivencia	130
6.2.3. Sector de Actividad y Personalidad Jurídica	130
6.2.4. Perfil del Emprendedor Extranjero del Proyecto GEM País Vasco	132

7. FINANCIACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN LA CAPV

7.1. Financiación de las Empresas Nacientes Vascas	137
7.2. Inversión Informal en la CAPV	140
7.3. Apoyo de las Entidades Financieras al Proceso de Creación de Empresas	146

8. LA EXISTENCIA DE OPORTUNIDADES, MOTIVACIÓN Y CAPACIDAD PARA EMPRENDER

8.1. La Percepción de Buenas Oportunidades para Emprender	151
8.2. Motivación para Emprender en la Población Adulta Vasca	153
8.3. Habilidades y Conocimientos para Emprender en la Población Adulta Vasca	155

9. LAS CONDICIONES DEL ENTORNO ESPECÍFICO DEL ENTREPRENEURSHIP EN LA CAPV

9.1. Análisis del Entorno Específico Basado en las Respuestas Cerradas de los Expertos	161
9.1.1. Valoración de las Condiciones del Entorno en la CAPV y España	161
9.1.2. Valoración del Entorno en la CAPV y en los países GEM	162
9.1.3. Valoración Media en Cada Item del Entorno en la CAPV y España	167
9.2. Análisis del Entorno Específico Basado en la Respuestas Cerradas de los Expertos	171
9.2.1. Los Obstáculos del Entorno a la Actividad Emprendedora	171
9.2.2. Los Apoyos del Entorno a la Actividad Emprendedora	173
9.2.3. Recomendaciones de los Expertos para la Mejora del Entorno	174

10. DIMENSIÓN EMPRESARIAL, EMPLEO, EFECTO INTRAEMPRENDEDOR Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

10.1. Dimensión de la Actividad Emprendedora y Dinámica Empresarial en la CAPV	181
10.2. Potencial de Generación de Empleo de la Actividad Empresarial Vasca	183
10.3. Actividad Emprendedora de las Empresas de la CAPV: Intrapreneurship	186
10.4. Relación entre Actividad Emprendedora y Crecimiento Económico	188

11. CONCLUSIONES

Bibliografía	201
---------------------	------------

Glosario de términos	205
Ficha técnica del estudio	209
Bibliographic Section	211

LISTA DE CUADROS

1. Actividad Emprendedora y Dinámica Empresarial de la CAPV en el Contexto Internacional

- Cuadro 1.1.1 - *Porcentaje de población adulta de la CAPV involucrada en empresas en fase de gestación (TEA): Nacientes y nuevas. Evolución 2004-2005* 58
- Cuadro 1.1.2 - *Porcentaje de población adulta de la CAPV involucrada en empresas Consolidadas y Cierres de Empresa. Evolución 2004-2005* 59
- Cuadro 1.1.3 - *Porcentaje de población adulta de la CAPV involucrada en empresas Nacientes, Nuevas, en fase de Gestación, Consolidadas y Cierres de Empresa. Países y Comunidades autónomas españolas GEM*..... 61
- Cuadro 1.4.1 - *Población adulta en la CAPV que espera emprender en los próximos tres años. Evolución 2004-2005* 74
- Cuadro 1.4.2 - *Correlaciones entre emprendedores potenciales y emprendedores en fase de gestación (TEA)* 74

2. Comportamiento Emprendedor en la CAPV

- Cuadro 2.1.1 - *Motivación para emprender en la CAPV* 79
- Cuadro 2.1.2 - *Desglose de TEA según comportamiento en la CAPV* 80
- Cuadro 2.2.1 - *Razones para la creación del negocio en la CAPV* 82
- Cuadro 2.2.2 - *Impulso para emprender en la CAPV* 84
- Cuadro 2.3.1 - *Desglose por provincias de TEA por oportunidad y por necesidad* 86
- Cuadro 2.3.2 - *Perfil de emprendedores según emprendan por oportunidad y por necesidad* 87

3. Perfil del Emprendedor en la CAPV

- Cuadro 3.2.1 - *Edad media del emprendedor de la CAPV*..... 92
- Cuadro 3.6.1 - *Dedicación al negocio de los emprendedores en la CAPV* 97
- Cuadro 3.6.2 - *Puestos de trabajo de los emprendedores de la CAPV* 98
- Cuadro 3.6.3 - *Actividad emprendedora como fuente de ingresos para aquellos con dedicación parcial en la CAPV* 98
- Cuadro 3.7.1 - *Características de los emprendedores de la CAPV*..... 99

• Cuadro 3.7.2 – <i>Características de las empresas creadas en la CAPV</i>	100
4. La Mujer Emprendedora	
<hr/>	
• Cuadro 4.1.1 – <i>Evolución de la actividad emprendedora femenina en fase de gestación, España y CAPV</i>	107
• Cuadro 4.2.1 – <i>El uso de asesoramiento en creación de empresas en función del género en la CAPV</i>	108
• Cuadro 4.2.2 – <i>Tipo de asesoramiento recibido en función del género en la CAPV</i>	108
• Cuadro 4.3.1 – <i>Comparación de los factores psico-sociales en función del género en la CAPV</i>	109
5. Actividades de innovación e internacionalización de los emprendedores de la CAPV	
<hr/>	
• Cuadro 5.1.1 – <i>Indicadores del entorno innovador</i>	114
6. Actividad Emprendedora e Inmigración en la CAPV	
<hr/>	
• Cuadro 6.1.1 – <i>Extranjeros con tarjeta o permiso de residencia en vigor a 31 de diciembre de 2005 según continente por provincias</i>	126
• Cuadro 6.1.2 – <i>Afiliaciones a la Seguridad Social y contratos registrados correspondientes a trabajadores extranjeros en julio de 2005 por provincias</i>	127
• Cuadro 6.2.1 – <i>Características sociodemográficas de los emprendedores extranjeros y autóctonos que han respondido a la encuesta llevada a cabo por el proyecto GEM 2005 en la CAPV</i>	132
7. Financiación de la Actividad Emprendedora en la CAPV	
<hr/>	
• Cuadro 7.1.1 – <i>Inversión del emprendedor naciente (hasta tres meses de edad) en la CAPV</i>	137
• Cuadro 7.1.2 – <i>Fuentes de financiación para la inversión inicial en la CAPV</i>	138
• Cuadro 7.1.3 – <i>Fuentes de financiación, CAPV: empresas nacientes vs empresas nuevas</i>	139
• Cuadro 7.2.1 – <i>Perfil del inversor informal de la CAPV</i>	142
• Cuadro 7.2.2 – <i>Experiencia y expectativas del inversor informal de la CAPV</i>	143

• Cuadro 7.3.1 – <i>Entidades financieras que a juicio de los emprendedores mayor apoyo otorgan a los negocios nacientes en la CAPV.....</i>	146
• Cuadro 7.3.2 <i>Entidades financieras que a juicio de los emprendedores mayor apoyo otorgan a los negocios nuevos en la CAPV</i>	146
• Cuadro 7.3.3 – <i>Entidades financieras que a juicio de los emprendedores mayor apoyo otorgan a los negocios consolidados en la CAPV</i>	147
• Cuadro 7.3.4 – <i>Forma en la que apoyan las entidades financieras según el emprendedor en la CAPV</i>	147
• Cuadro 7.3.5 – <i>Aspectos que más valoran los emprendedores de las entidades financieras</i>	147

8. La Existencia de Oportunidades, Motivación y Capacidad para Emprender

• Cuadro 8.1.1 – <i>Evolución temporal del porcentaje de población de 18-65 años que percibe buenas oportunidades para emprender en la CAPV y España en los seis meses posteriores a la entrevista.....</i>	151
• Cuadro 8.1.2 – <i>Distribución de los expertos entrevistados en la CAPV en el 2005</i>	152
• Cuadro 8.1.3 – <i>La percepción de oportunidades desde el punto de vista de los expertos vascos.....</i>	152
• Cuadro 8.2.1 – <i>Resultados de las entrevistas sobre motivación para emprender en la población vasca.....</i>	153
• Cuadro 8.2.2 – <i>Evaluación media de los expertos españoles sobre factores que influyen en la motivación para emprender.</i>	154
• Cuadro 8.3.1 – <i>Opinión de los expertos acerca de las habilidades y conocimientos que posee la población adulta vasca para emprender.....</i>	157

9. Las Condiciones del Entorno Específico del Entrepreneurship en la CAPV

• Cuadro 9.1.1 – <i>Valoración media de los expertos vascos a las preguntas cerradas.....</i>	168
• Cuadro 9.2.1 – <i>Porcentaje de expertos que menciona tal factor como principal obstáculo a la actividad emprendedora en 2005.....</i>	171
• Cuadro 9.2.2 – <i>Porcentaje de veces que cada factor es mencionado por los expertos como principal obstáculo a la actividad emprendedora</i>	172

• Cuadro 9.2.3 – <i>Porcentaje de expertos que menciona tal factor como principal apoyo a la actividad emprendedora en 2005.....</i>	173
• Cuadro 9.2.4 – <i>Porcentaje de veces que cada factor es mencionado por los expertos como principal apoyo a la actividad emprendedora.....</i>	174
• Cuadro 9.2.5 – <i>Porcentaje de expertos que, para impulsar la actividad emprendedora, hace alguna recomendación ligada a tal área en 2005.....</i>	175
• Cuadro 9.2.6 – <i>Porcentaje de veces que cada tipo de recomendaciones son mencionadas por los expertos, clasificadas por áreas.....</i>	175

10. Dimensión Empresarial, Empleo, Efecto Intraemprendedor y Crecimiento Económico

• Cuadro 10.1.1 – <i>Definición de PYME según recomendación de la Comisión Europea.....</i>	181
• Cuadro 10.1.2 – <i>Distribución de las actividades emprendedoras en cada fase por su tramo de volumen actual de empleo..</i>	182
• Cuadro 10.1.3 – <i>Distribución de las actividades emprendedoras en cada fase por su tramo de volumen de negocio.....</i>	182
• Cuadro 10.1.4 – <i>Distribución de las actividades emprendedoras en cada fase según la clasificación recomendada por la comisión Europea.....</i>	183
• Cuadro 10.2.1 – <i>Tamaño promedio de la plantilla actual y esperada dentro de cinco años.....</i>	184
• Cuadro 10.3.1 – <i>Actividad emprendedora de las empresas de la CAPV (2004-2005).....</i>	187

LISTA DE GRÁFICOS

El Modelo Conceptual GEM

- Gráfico 1 – *Modelo Conceptual GEM* 51

1. Actividad Emprendedora y Dinámica Empresarial de la CAPV en el Contexto Internacional

- Gráfico 1.1.1 – *El proceso emprendedor: las definiciones operacionales GEM* 57
- Gráfico 1.1.2 – *Actividad emprendedora en fase de gestación (TEA), territorios históricos de la CAPV, evolución 2004-2005* 59
- Gráfico 1.1.3 – *Principal motivo de Cierre Empresarial declarado en la CAPV, 2005* 60
- Gráfico 1.2.1 – *Las definiciones operacionales del proceso emprendedor GEM: la fase de gestación*..... 62
- Gráfico 1.2.2 – *Relación cuadrática entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico*..... 63
- Gráfico 1.2.3 – *Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países de la Unión Europea y en las comunidades autónomas españolas que participan en GEM*..... 63
- Gráfico 1.2.4 – *Desglose del índice TEA entre empresas nacientes y nuevas en los países de la Unión Europea y en las comunidades autónomas españolas que participan en GEM*... 64
- Gráfico 1.2.5 – *El índice TEA en los países de la OCDE y en las comunidades autónomas españolas que participan en GEM*... 65
- Gráfico 1.2.6 – *Desglose del índice TEA entre empresas nacientes y nuevas en los países de la OCDE y en las comunidades autónomas españolas que participan en GEM*..... 65
- Gráfico 1.2.7 – *El índice TEA en los países no pertenecientes a la OCDE que participan en GEM*..... 66
- Gráfico 1.2.8 – *Desglose del índice TEA entre empresas nacientes y nuevas en los países no pertenecientes a la OCDE que participan en GEM*..... 67
- Gráfico 1.2.9 – *El índice TEA en los países y en las comunidades autónomas españolas que que participan en el proyecto GEM*..... 67
- Gráfico 1.3.1 – *Las definiciones operacionales del proceso emprendedor GEM: persistencia o consolidación en el mercado*..... 68
- Gráfico 1.3.2 – *Porcentaje de la población adulta con empresa consolidada en los países de la Unión Europea que participan en GEM* 69

• Gráfico 1.3.3 – <i>Porcentaje de la población adulta relacionada con cierres de empresa en los países de la Unión Europea y en las comunidades autónomas que participan en GEM.....</i>	69
• Gráfico 1.3.4 – <i>Porcentaje de la población adulta con empresa consolidada en los países de la OCDE y en las comunidades autónomas españolas que participan en GEM</i>	70
• Gráfico 1.3.5 – <i>Porcentaje de la población adulta relacionada con cierres de empresa en los países de la OCDE y en las comunidades autónomas españolas que participan en GEM .</i>	71
• Gráfico 1.3.6 – <i>Porcentaje de la población adulta con empresa consolidada en los países no pertenecientes a la OCDE que participan en GEM.....</i>	71
• Gráfico 1.3.7 – <i>Porcentaje de la población adulta relacionada con cierres de empresa en los países no pertenecientes a la OCDE que participan en GEM</i>	71
• Gráfico 1.3.8 – <i>Porcentaje de la población adulta con empresa consolidada en los países y en las comunidades autónomas españolas que participan en GEM</i>	72
• Gráfico 1.3.9 – <i>Porcentaje de la población adulta relacionada con cierres de empresa en los países y en las comunidades autónomas españolas que participan en GEM</i>	73
• Gráfico 1.4.1 – <i>Las definiciones operacionales del proceso emprendedor GEM: el emprendedor potencial</i>	73
• Gráfico 1.4.2 – <i>Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos tres años en todos los países GEM</i>	75

2. Comportamiento Emprendedor en la CAPV

• Gráfico 2.1.1 – <i>Motivación para emprender en la UE.....</i>	80
• Gráfico 2.1.2 – <i>Motivación para emprender en la OCDE</i>	81
• Gráfico 2.1.3 – <i>Motivación para emprender en países no pertenecientes a la OCDE</i>	82
• Gráfico 2.2.1 – <i>Impulso para la creación según emprendedores motivados por oportunidad</i>	83
• Gráfico 2.2.2 – <i>Impulso para emprender según empresa en fase de gestación</i>	84
• Gráfico 2.2.3 – <i>Impulso para emprender según empresa en fase de consolidación</i>	85

3. Perfil del Emprendedor en la CAPV

• Gráfico 3.1.1 – <i>Distribuciones por sexo de los emprendedores de la CAPV</i>	91
• Gráfico 3.2.1 – <i>Distribuciones por edad de los emprendedores de la CAPV.....</i>	93

• Gráfico 3.3.1 – Nivel de estudios de los emprendedores de la CAPV	94
• Gráfico 3.4.1 – Nivel de renta del emprendedor de la CAPV....	95
• Gráfico 3.5.1 – Localización de los negocios de los emprendedores de la CAPV	96

4. La Mujer Emprendedora

• Gráfico 4.1.1 – Actividad emprendedora en fase de gestación de ambos sexos en los países de la UE y comunidades autónomas españolas que participan en GEM	105
• Gráfico 4.1.2 – Número de mujeres emprendedoras en fase de gestación por cada hombre emprendedor en la misma fase, en los países de la OCDE y las comunidades autónomas españolas que participan en GEM.....	106
• Gráfico 4.1.3 – Comparación del TEA femenino por necesidad y oportunidad.....	107

5. Actividades de innovación e internacionalización de los emprendedores de la CAPV

• Gráfico 5.1.1 – Porcentaje de empresas innovadoras entre los emprendedores nuevos y establecidos.....	115
• Gráfico 5.1.2 – Intensidad de la competencia esperada	117
• Gráfico 5.1.3 – Grado de novedad de las tecnologías o procesos	118
• Gráfico 5.1.4 – Potencial de expansión del mercado de las actividades emprendedoras	119
• Gráfico 5.2.1 – Porcentaje que suponen las exportaciones de bienes y servicios, y de bienes solamente sobre el PIB (2004)	121
• Gráfico 5.2.2 – Porcentaje de emprendedores que no exportan	119
• Gráfico 5.2.3 – Porcentaje de los emprendedores exportadores que se sitúa en cada uno de los tramos de intensidad exportadora.....	122
• Gráfico 5.2.4 – Porcentaje de emprendedores de fases primeras que exportan más del 50% de sus ventas	122

6. Actividad Emprendedora e Inmigración en la CAPV

• Gráfico 6.1.1 – Extranjeros con tarjeta o permiso de residencia en vigor a 31 de diciembre de 2005 según país de origen	126
• Gráfico 6.2.1 – Altas y bajas de empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV (1993-2003)	128

• Gráfico 6.2.2 – <i>Total de altas y bajas de empresas creadas en la CAPV (1993-2003)</i>	128
• Gráfico 6.2.3 – <i>Altas de empresas creadas por personas extranjeras según territorio histórico en la CAPV (1993-2003)</i>	129
• Gráfico 6.2.4 – <i>Bajas de empresas creadas por personas extranjeras según territorio histórico en la CAPV (1993-2003)</i> ..	129
• Gráfico 6.2.5 – <i>Supervivencia de las empresas creadas en la CAPV según el origen del emprendedor</i>	130
• Gráfico 6.2.6 – <i>Sector de actividad (CNAE93) en el momento de alta de las empresas creadas en la CAPV según el origen del emprendedor</i>	131
• Gráfico 6.2.7 – <i>Sector de actividad (CNAE93) en el momento de la baja de las empresas creadas en la CAPV según el origen del emprendedor</i>	131
• Gráfico 6.2.8 – <i>País concreto de procedencia de los emprendedores inmigrantes que han respondido a la encuesta llevada a cabo por el proyecto GEM 2005 en la CAPV</i>	133

7. Financiación de la Actividad Emprendedora en la CAPV

• Gráfico 7.1.1 – <i>Distribución de los recursos propios aportados por el emprendedor nacido de la CAPV</i>	138
• Gráfico 7.1.2 – <i>Payoff (retorno) y payback (periodo de recuperación) de la inversión inicial estimados por el emprendedor de la CAPV</i>	139
• Gráfico 7.1.3 – <i>Payoff (retorno) y payback (periodo de recuperación) de la inversión esperados, según inversión inicial realizada por el emprendedor (CAPV)</i>	140
• Gráfico 7.2.1 – <i>Inversión informal en la CAPV</i>	141
• Gráfico 7.2.2 – <i>Cantidad y periodo de payback (retorno) esperados por el inversor</i>	145

8. La Existencia de Oportunidades, Motivación y Capacidad para Emprender

• Gráfico 8.1.1 – <i>Comparación internacional del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender en su respectivo país</i>	151
• Gráfico 8.2.1 – <i>Opinión de los vascos de 18-64 acerca de lo deseable que pueda ser fundar empresas y la dificultad de llevarlo a cabo con respecto a 10 años atrás</i>	154
• Gráfico 8.2.2 – <i>Opinión media de los expertos de la CAPV acerca de la motivación de la población en sus respectivos países</i>	155

• Gráfico 8.3.1 – <i>Habilidad y conocimiento para emprender declarados por los adultos vascos en el 2005</i>	156
• Gráfico 8.3.2 – <i>Clasificación de los países GEM 2005 según la habilidad de la población para emprender</i>	156
• Gráfico 8.3.3 – <i>Opinión media de los expertos internacionales acerca de la posesión de habilidades y conocimientos para emprender por parte de sus respectivas poblaciones.....</i>	157
9. Las Condiciones del Entorno Específico del <i>Entrepreneurship</i> en la CAPV	
<hr/>	
• Gráfico 9.1.1 – <i>Valoraciones media de las condiciones del entorno</i>	162
• Gráfico 9.1.2 – <i>Situación internacional respecto a las condiciones del entorno</i>	163
10. Dimensión Empresarial, Empleo, Efecto Intraemprendedor y Crecimiento Económico	
<hr/>	
• Gráfico 10.2.1 – <i>Expectativas de crecimiento, mantenimiento o disminución de plantilla esperados dentro de cinco años.....</i>	184
• Gráfico 10.2.2 – <i>Número de empresas en fase de gestación con alto potencial de creación de empleo en la UE.....</i>	185
• Gráfico 10.2.3 – <i>Porcentaje de empresas en fase de gestación con alto potencial de creación de empleo en los países GEM .</i>	186
• Gráfico 10.3.1 – <i>Clasificación general de las actividades emprendedoras: valoración del efecto intraemprendedor en la CAPV</i>	187
• Gráfico 10.4.1 – <i>Relación cuádrada entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico de países sin incluir las comunidades autónomas</i>	188
• Gráfico 10.4.2 – <i>Relación cuádrada entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico de los países y las comunidades autónomas españolas que participan en GEM.....</i>	189
• Gráfico 10.4.3 – <i>Relación cuádrada entre el índice TEA por Necesidad y el nivel de desarrollo económico de los países y las comunidades autónomas españolas que participan en GEM</i>	190
• Gráfico 10.4.4 – <i>Relación cúbica entre el índice TEA 2005 y la valoración del PIB per cápita entre 2004 y 2005 en la UE</i>	191

- El estudio Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2005, realiza un diagnóstico de la actividad emprendedora de la Comunidad Autónoma del País Vasco. Por un lado, este informe compara la capacidad de creación de empresas de dicha región con la de otros países y regiones nacionales, y por otro lado, se contrasta internamente la realidad de los emprendedores que residen en los tres territorios históricos de Araba, Bizkaia y Gipuzkoa.

Palabras Clave: Entrepreneurship. Sentido Empresarial. Crecimiento económico. Lanzamiento de empresas. Determinantes de supervivencia y crecimiento. Políticas de creación de empresas. País Vasco.

- Global Entrepreneurship Monitor, GEM EAE 2005, izenburuko azterlanak Euskal Auonomia Erkidegoko jarduera ekintzailearen diagnostikoa egiten du. Alde batetik, txosten horrek gure eskualdeak enpresak sortzeko duen ahalmena kontuan hartzen du eta beste hainbat herrialde eta nazio barneko eskualdek dutenekin konparatzen du, eta bestalde, hiru lurralde historikoetan, Araba, Bizkaia eta Gipuzkoan, bizi diren ekintzaileen errealitatea kontrastatzen du.

Giltza-Hitzak: Entrepreneurship. Enpresa sena. Ekonomia hazkundera. Enpresak ateratzea. Biziraupen eta hazkundera determinatzaileak. Enpresak sortzeko politikak. Euskal Herria.

- L'étude Globale Entrepreneurship Monitor, GAM CAPV 2005, réalise un diagnostic de l'activité d'entreprise de la Communauté Autonome du Pays Basque. D'un côté, ce rapport compare la capacité de création d'entreprises de cette région avec celle d'autres pays et régions nationales, et d'un autre côté, contrôle intérieurement la réalité des entrepreneurs qui résident dans les trois territoires historiques d'Araba, de Bizkaia et de Gipuzkoa.

Mots Clés: Entrepreneurship. Sens patronal. Croissance économique. Lancement d'entreprises. Déterminants de survie et croissance. Politiques de création d'entreprises. Pays Basque.

PRÓLOGO

Me cumple la satisfacción de introducir al lector a la segunda edición del estudio sobre la situación del emprendizaje en Euskadi de la mano de la participación vasca en la red internacional del proyecto Global Entrepreneurship Monitor, en un momento muy singular. Acaba de ser aprobado el Plan de Competitividad Empresarial e Innovación Social 2006-2009 en el que se presta una especial atención al fomento de las actividades emprendedoras y cuyo diagnóstico y e indicadores de seguimiento están muy ligados a los resultados de este informe. Aunque 2005 está fuera del horizonte temporal del Plan, no deja de concernir a los responsables de la política industrial, y en cierto modo se puede decir que casi nada más echar a andar ya tenemos la primera evaluación de control. Evaluación que a la luz de sus resultados podríamos decir que pasamos decorosamente.

Y es que el balance general es claramente positivo, aunque también es verdad que en un ámbito tan complejo y en el que intervienen tantos factores nunca dejan de apreciarse zonas más oscuras. En el lado positivo, la actividad emprendedora total ha experimentado una mejoría, moderada en lo relativo a personas implicadas en la creación de empresas nuevas, y muy elevada en la actividad emprendedora de las propias empresas, lo que se conoce como intraemprendizaje. Además hay una mayor implicación de las mujeres y una valoración mejor de las condiciones del entorno. En el lado de las sombras, que también las hay, algunas debilidades que no por novedosas siguen mereciendo reflexión: los proyectos emprendidos no tienen en general carácter innovador, tienen escasa vocación internacional y, lo que es enormemente importante, siguen mostrando una muy limitada capacidad de generación de empleo.

La creación de empresas es en definitiva una cuestión de cantidad pero también una cuestión de calidad. Debemos crear un entorno muy sensibilizado y motivado hacia la creación de empresas, y esto que es importante estoy segura de lo que vamos a ir consiguiendo de forma clara. Pero para una economía con nuestro nivel de desarrollo el reto mayor está en mimar la calidad de los proyectos, en propiciar aquellos de verdadero futuro, los auténticamente competitivos. Si queremos

HITZAURREA

Gutziz atsegina da niretzat irakurlea sarraraztea Euskadiko ekintzailetasunaren egoerari buruzko bigarren edizio honetan, Global Entrepreneurship Monitor proiektuaren nazioarteko sareko euskal partaidetzaren eskutik eta une guttiz berezian. Enpresa Lehiakortasun eta Gizarte Berrikuntzaren Plana 2006-2009 berriki onartu da; bertan arreta berezia jartzen zaio jarduera ekintzaileak sustatzeari, eta horien diagnostikoa eta jarraipen adierazleak txosten honen emaitzekin guttiz loturik ageri dira. 2005 urtea Planaren denbora ikuspegitik kanpo bada ere, ezin uka industria politikaren arduradunei dagokiela, eta hein batean esan dezakegu ibiltzen hasi eta berehala izan dugula lehen kontroleko ebaluazioa. Eta emaitzen argitan esan genezake itxuroso gaudituz dugula delako ebaluazio hori.

Hala da balantze orokorra positiboa delako erabat, nahiz eta egia esan, hain esparru konplexuan, hainbat faktorek parte hartzen dutelarik bertan, beti ere alderdi ilunagoak antzeman daitezke. Alderdi positiboan, jarduera ekintzaile orokorrak neurrizko hobekuntza izan du, enpresa berrien sorreran inplikaturiko pertsonen kopuruari dagokionez, eta guttiz hobekuntza handia enpresen beren jarduera ekintzaileari dagokionez, hots, barne-eragiletasunari dagokionez. Gainera, emakumeen inplikazioa handiagoa da, bai eta hobe ere ingurune baldintzen balorazioa. Itzalen aldean, horietarik ere baitira, zenbait ahuleriak, berriak ez izanik ere, gogoeta egitea merezi dute: abiatutako proiektuak, oro har, ez dira berritzaileak, nazioarteko bokazio eskasa dute eta, guttiz garrantzitsua dena, enpleguak sortzeko ahalmen guttiz mugatua erakusten jarraitzen dute.

Enpresak sortzea, azken buruan, kopuru kontua da, baina baita kalitate kontua ere. Enpresa sorketari buruzko ingurune guttiz sentsibilizatua eta motibatua sortu beharrean gaude, eta seguru nago garrantzitsua den hori ere argi eta garbi lortzen joango garela. Alabaina, gure mailako ekonomia batean, proiektuen kalitatea ongi zaintzea, benetako etorkizuna izango dutenak, zinez lehiakorrak direnak bultzatzea dugu erronkarik handiena. Euskal ekonomiaren lehiakortasun muina sendotuko badugu, eta sektore garrantzitsu askok hazteko ahalmenik ez dutenez horren beharrean gaude, proiektu berritzaileak eratzeke gai izan

reforzar el núcleo de competitividad de la economía vasca, y lo necesitamos porque muchos de los sectores clave no tienen capacidad de crecimiento, debemos ser capaces de alumbrar proyectos innovadores, con capacidad de crecimiento y nacidos ya con vocación internacional.

El primero de los objetivos, sensibilización y formación, es más específico de la política de fomento de actividades emprendedoras; pero el segundo de ellos toca de lleno al corazón de la política de competitividad, pues pone en común las políticas de innovación, de crecimiento y de internacionalización y el propio contexto estructural del Sistema de Innovación en el que tienen lugar.

Precisamente por eso, y porque estoy convencida de las potencialidades del enfoque del nuevo Plan de Competitividad estoy segura de que podemos obtener no sólo un resurgimiento de la creación de empresas sino una transformación de nuestro tejido productivo que haga realidad los objetivos estratégicos de aumentar la productividad, mantener el peso de la industria y converger en innovación con la Unión Europea.

En ese camino, tendremos la oportunidad de asistir a la cita anual de este informe que nos irá dando una valiosa referencia para saber si realmente avanzamos en nuestros objetivos. Por esa importante aportación quiero terminar este prólogo felicitando a las instituciones y personas que hacen posible el Informe GEM del País Vasco, y en especial al equipo de investigadores dirigido por Iñaki Peña.

Ana Aguirre Zurutuza
Consejera de Industria, Comercio y Turismo

behar dugu, hazteko ahalmenaz hornituak eta jadanik nazioarteko bokazioarekin sortuak.

Helburuetariko lehena, sentsibilizazioa eta prestakuntza, jarduera ekintzaileak sustatzeko politikari dagokio gehienbat; bigarrenak, ordea, lehiakortasun politikaren erdi-erdian jotzen du, batera jartzen baititu berrikuntza, hazkunde eta nazioartekotze politikak, bai eta gertatzen diren tokiko Berrikuntza Sistemaren egiturazko testuingurua bera ere.

Horrexegatik hain zuzen ere, eta Lehiakortasun Plan berriaren ikuspegiaren ahalmenetan uste osoa dudalako, ziur nago enpresa sorketaren berpizteaz gainera, gure ehun produktiboaren aldaketa ere lor dezakegula, halako eran non helburu estrategikoak errealitate bihurtuko dituen, hau da, produktibitatea gehitzea, industriaren pisua mantentzea eta Europako Batasunarekin elkartzea berrikuntzaren alorrean.

Ildo horretatik, txosten honen urteroko agerrialdira etortzeko aukera izango dugu, erreferentzia baliotsua emango baitigu gure helburuetan benetan aurreratzen ari garen jakitearren. Ekarpen garrantzitsu hau dela eta, hitzaurre hau amaitzeko zoriondu nahi ditut Euskadiko GEM Txostena ahalbidetzen duten erakunde eta pertsonak, eta guztiz bereziki Iñaki Peñak zuzentzen duen ikertzaile taldea.

Ana Aguirre Zurutuza
Industria, Mekataritza eta Turismo Sailburua

PRÓLOGO

Ha sido lugar común decir que los vascos somos gente emprendedora. Ciertamente que tal afirmación no ha nacido de la nada, sino que está sustentada en el devenir histórico de un país que, con muy menguados recursos naturales, ha fraguado lo principal de su prosperidad en base a la iniciativa, capacidad de trabajo y de innovación de sus habitantes.

Tal percepción, muy anclada dentro y fuera de nuestro país, ahora puede verificarse y hasta cuantificarse mediante el análisis de los factores que definen la actividad emprendedora y su desarrollo. Esta es la tarea que, desde 2004, está llevando a cabo un equipo de investigadores compuesto por profesores de la Universidad de Deusto y de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea dirigido por Iñaki Peña. El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) tiene la virtud de permitirnos conocer la magnitud y las características propias de la actividad emprendedora en el conjunto de la Comunidad Autónoma del País Vasco y en cada uno de sus territorios históricos, comparándolas al mismo tiempo con la situación de otras comunidades peninsulares y de los países de nuestro entorno. Como es obvio, de aquí se derivan importantes conclusiones que nos ayudan a detectar virtudes y carencias, así como a enfocar políticas globales y decisiones concretas que redunden en un aumento de la competitividad, de la productividad y de nuestro progreso económico.

Si un informe de estas características tiene un valor incuestionable en cualquier tiempo y lugar, entiendo que adquiere muy particular relevancia en la presente coyuntura, cuando el modelo industrial vasco se enfrenta al desafío de su adecuación a una realidad global cambiante y a las necesidades que desde lo financiero a lo social pasando por los aspectos medioambientales, están exigiendo la redefinición de los paradigmas empresariales. En este sentido, los informes GEM pueden constituir una valiosa herramienta para ir conociendo el grado de dinamismo y la competencia de nuestros medios para afrontar este tiempo de transformaciones.

He de decir que para Eusko Ikaskuntza-Sociedad de Estudios Vascos el respaldo prestado al

HITZAURREA

Euskaldunak jende ekintzailea gabela betidanik entzun dugun leloa da. Eta egia da halako adierazpena ez dela ezerezetik sortu, baizik eta natura baliabide guztiz urriko herrialde baten bila-kaera historikoan oinarriturik dagoela, herrialde horrek mamitu duelarik bere oparotasunaren atal nagusia bertako biztanleen ekimenari eta lan zein berrikuntza ahalmenari esker.

Halako ikusmoldea, gure herrialdearen barnean zein kanpoan guztiz erroturik dagoena, egiazta-tu eta are kuantifikatu egin ahal izango da orain, jarrera ekintzailea eta horren garapena zehazten dituzten faktoreen azterketaren bidez. Hori da, 2004tik, Iñaki Peñaren zuzendaritzapean Deustuko Unibertsitateko eta Euskal Herriko Unibertsitateko ikertzaile talde bat gauzatzen ari den lana. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) proiektuak Euskal Autonomia Erkidego osoaren eta dagozkion lurralde historikoen jarduera ekintzailearen tamaina eta ezaugarriak ezagutzeko bide ematen digu, eta horiek era berean konparatu eginen dira penintsulako beste zenbait erkidegotako eta gure inguruko herrialdeetako egoerarekin. Begien bistakoa denez, hortik datozen ondorio garrantzitsuek bertuteak eta eskasiak antzematen laguntzen digute, bai eta gure lehiakortasuna, produktibitatea eta ekonomia garapena handitzea ekarriko duten politika globalak eta erabaki zehatzak bideratzen lagundu ere.

Gisa honetako txosten batek edonon eta edonoz ukaezinezko balioa badu ere, nire iritziz, garrantzi guztiz berezia hartzen du oraingo egoera honetan, euskal eredu industrialak oraingo errealitate global aldakorrera egokitzeko erronkari aurre egin behar diolarik, bai eta enpresa paradigmatik berdefinitzea eskatzen ari diren premiei ere, eskaera horiek finantza alorretik, gizarte eta ingurumen alderdietatik datozela. Ildo horretatik, aldaketa garai honi aurre egiterakoan, tresna baliotsua izan daitezke GEM txostenak gure bitartekoen dinamismo eta gaitasun maila ezagutzen joateko.

Esan behar dut Eusko Ikaskuntzarentzat, 2004ko lehen txostenetik GEM Proiektuari emandako laguntza ez dela beste jarduera bat gehiago, ekitaldi bakoitzean zehar bultzatzen ditugun asko eta askoren artean. Aitzitik, Eusko Ikaskuntzak, gure herrialdearen aurrerapen zientifiko eta kultu-

Proyecto GEM desde el primer informe del año 2004 no es una más de entre las múltiples actividades que a lo largo de cada ejercicio impulsamos. Al contrario, por su función precursora al servicio del progreso científico y cultural del país, Eusko Ikaskuntza atribuye un carácter esencial y prioritario a toda investigación que esclarezca las condiciones del presente, y avance y oriente sobre las limitaciones e insuficiencias que frenan nuestro desarrollo en todos los órdenes de la vida. Y, en este sentido, el informe GEM cumple con excelencia esos cometidos.

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

ralaren zerbitzuen duen funtzio aitzindaria dela eta, funtsezko eta lehentasunezko izaerakotzat hartzen ditu orainaren baldintzez argitu eta, bizitzaren alderdi guztietan, gure garapena geldiarazten duten muga eta gabeziak aztertu eta horien berri emango duten ikerketak oro. Eta, ildo horretatik, GEM Proiektuak bikain betetzen ditu betebeharrak.

Javier Retegui
Eusko Ikaskuntzako Lehendakaria

PRESENTACIÓN

En esta segunda edición, nuestro equipo de investigación auspiciado por Eusko Ikaskuntza y apoyado por nuestros patrocinadores vuelve a publicar un nuevo informe que pretende describir fielmente el fenómeno emprendedor de la CAPV. Global Entrepreneurship Monitor País Vasco 2005 es el resultado de un minucioso trabajo que se ha nutrido de la información recabada de la población vasca y de un selecto grupo de expertos en materia de creación de empresas. Quiero transmitir así mi más profundo agradecimiento a todos aquellos que han colaborado de una manera u otra en esta nueva edición.

Tras siete años de andadura, el proyecto GEM se ha ido consolidando con la incorporación paulatina al consorcio de nuevos países y nuevas regiones. A lo largo de este periodo de investigación, han sido 43 los países que han participado en el análisis del proceso emprendedor. Ya en un plano estatal, la edición 2005 ha contado con la participación de nueve comunidades autónomas además de la vasca: Andalucía, Canarias, Castilla-León, Cataluña, Extremadura, Galicia, Comunidad de Madrid, Navarra, y Comunidad Valenciana. Esta adhesión tan amplia al proyecto aporta diversidad y riqueza al estudio, lo que avala de sobremanera la calidad de los datos analizados en el informe.

De los resultados de este informe se desprenden conclusiones interesantes, que confirman nuestros hallazgos de la edición anterior. Nuestra comunidad se caracteriza por disponer de un tejido emprendedor que lanza proyectos sólidos. Las cualidades de los emprendedores vascos y el entorno que circunda a sus negocios permiten que dichos proyectos emprendedores no sólo alberguen una esperanza, sino que cosechen un grado de éxito que no se contempla en la mayoría de regiones y países analizados. En cambio, el porcentaje de la población vasca que se anima a crear su propio negocio continúa siendo bajo y éste es un punto claramente mejorable. Además de ofrecer un diagnóstico de nuestro fenómeno emprendedor comparado al de otros países/regiones y de descubrir los factores que inciden en nuestra capacidad emprendedora, con nuestro estudio pretendemos exponer claves de reflexión a las autoridades públicas competentes y otros

AURKEZPENA

Bigarren edizio honetan, Eusko Ikaskuntzak lagundurik eta gure babesleek bultzaturik, gure ikerketa taldeak EAEko fenomeno ekintzailea zintzo deskribatzea helburu duen beste txosten bat argitaratzen du berriro. Global Entrepreneurship Monitor Euskadi 2005 lan zehatz baten emaitza da, euskal biztanleria eta enpresa sorketaren alorrean aditua den aukerako pertsona talde bat informazio iturri dituen. Edizio berri honetan alde edo molde beren laguntza ekarri duten guzti-iei nire eskerrik beroenak eman nahi dizkiet.

Zazpi urteko ibileraren ondoren, GEM proiektua sendotuz joan da partzuergoari batu zaizkion beste herrialde eta eskualdeei esker. Ikerketa aldi honetan 43 herrialdek esku hartu dute prozesu ekintzailearen azterketan. Estatu mailan, Euskadiz gainera, bederatzi autonomia erkidegok parte hartu dute 2005eko ekitaldian: Andaluzia, Kanariak, Gaztela-Leon, Katalunia, Extremadura, Galizia, Madrilgo Erkidegoa, Nafarroa eta Valentziako Erkidegoa. Proiektuarekiko atxikimendu zabal horrek aniztasuna eta aberastasuna dakartzio azterlanari, eta horrek txostenean azterturiko datuen kalitatea bermatzen du erabat.

Ondorio interesgarriak ateratzen dira txosten honen emaitzetatik, eta aurreko edizioan egindako aurkikuntzak berresten dituzte. Proiektu sendoak ateratzen dituen ehun ekintzailearen jabe izatea da gure komunitatearen ezaugarria. Euskal ekintzaileen dohainek eta beren negozioen inguruneak ahalbidetu egiten dute itxaropentsuak izateaz gainera, azterturiko eskualde eta herrialde gehienetan ikusten ez den arrakasta maila lortzea. Haatik, apala da negozio propioa sortzera animatzen den euskal biztanleriaren portzentaia, eta hori hobetu daitekeen puntua dugu argi eta garbi. Gure azterketa dela bide, bertako fenomeno ekintzailea beste hainbat herrialde/eskualderi dagokienarekin konparaturiko diagnostikoa eskaini eta gure ahalmen ekintzailean zerikusia duten faktoreak aurkitu ez ezik, hausnartzeko gakoak azaldu nahi dizkiegu fenomeno ekintzaile honetaz arduratzen diren herri agintariei eta horretan zerikusia duten gainerako gizarte eragileei.

Azken finean, informazioa ekartzea da gure helburua: azterketa ahalbidetzeko, euskal erreali-

agentes sociales involucrados en este fenómeno emprendedor.

En definitiva, nuestro ánimo es aportar información que permita un análisis, suscite debate sobre la realidad emprendedora vasca y provoque la implantación de acciones que fomenten el espíritu emprendedor de nuestra región. 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 GEM CAPV

tate ekintzaileari buruzko eztabaida pizteko eta gure eskualdearen espirtu ekintzailea sustatuko duten jarduerak ezartzea eragiteko. Eskaintzen dizugun dokumentua zure gogokoa eta probetxuzkoa gertatzea da gure itxaropena eta nahia.

Iñaki Peña Legazkue, PhD
GEM EAE Proiektuaren Zuzendaria

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe GEM País Vasco 2005, segundo que se realiza en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV), pretende ofrecer un diagnóstico de la actividad emprendedora vasca. Nuestro informe comparte la metodología aplicada en un proyecto internacional de gran envergadura, el proyecto GEM, y complementa los informes emitidos para esta misma edición 2005 por equipos de otras regiones estatales: Andalucía, Castilla-León, Canarias, Cataluña, Galicia, Extremadura, Madrid, Navarra y Valencia.

El proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) se gestó en 1997 bajo los auspicios de dos instituciones internacionalmente reconocidas en el campo de investigación de creación de empresas o *entrepreneurship*: Babson College (EEUU) y London Business School (Reino Unido). A lo largo de estos años, el proyecto GEM se ha consolidado como un consorcio de investigación internacional. Con la presente edición, Global GEM cuenta con su séptima publicación anual en la que se analiza la capacidad emprendedora y su relación con el crecimiento económico de distintos países y regiones.

GEM País Vasco se suma por segundo año consecutivo a este proyecto, 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 2005 a 2000 personas y 36 expertos en materia de creación de empresas de la CAPV, nuestro equipo investigador GEM País Vasco destaca los siguientes puntos:

Actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV en el contexto internacional. Los datos GEM 2005 revelan que el 5,4% de la población adulta (entre 18 y 65 años) de la CAPV está involucrada en la gestión de empresas en fase de gestación (hasta 42 meses de actividad). Este indicador ha evolucionado moderadamente al alza con respecto al 5,29% registrado en el año 2004,

y está muy alineado con los registrados en países de la UE como Alemania (5,39%), Francia (5,35%), Austria (5,28%) y España (5,65%), y en otras comunidades autónomas españolas como Valencia (5,42%), Navarra (5,49%) y Galicia (5,53%). También se incrementa este año el porcentaje de población adulta que se anima al lanzamiento de empresas *nacientes* (hasta 3 meses de actividad), que pasa del 1,40% registrado en el año 2004, al 1,96% del 2005. La CAPV obtiene una tasa de *nacientes* comparativamente baja en el entorno de la UE, ya que supera sólo a Hungría (1,09%) y Suecia (1,71%), y queda igualada con Galicia en el plano regional. Y en el caso del porcentaje de población adulta con empresas *nuevas* (entre 3 y 42 meses), su retroceso entre el año 2004 (3,92%) y 2005 (3,53%) no debe considerarse preocupante ya que por un lado, se presenta como un fiel reflejo del escaso porcentaje de población adulta con empresa *Naciente* que registrábamos el año 2004, y por otro, la CAPV ocupa el segundo mejor dato en el ranking de países de la UE después de Irlanda (4,73%). Observamos, así mismo, un avance muy significativo en el caso del porcentaje de población de la CAPV involucrada en empresas *consolidadas* (con más de 42 meses de actividad), que, con un incremento de más de 3 puntos porcentuales entre 2004 y 2005, se sitúa en un 8,79%. Además, el porcentaje de población adulta que declaró haber abandonado algún negocio entre julio de 2004 y julio de 2005 sigue siendo bastante reducido comparativamente (1,08%), e incluso disminuye levemente con respecto a los *cierres de empresa* registrados en 2004 (1,20%). Las razones principales de cese que declararon los encuestados en el año 2005 son: *excesiva competencia* (52%), *falta de financiación* (16,1%), *jubilación* (12,1%), *falta de clientela* (8%), y *haber encontrado otro empleo* (8%). Los datos de porcentaje de población adulta relacionada con empresas *consolidadas* y *cierres de empresas* son también muy positivos comparativamente, ya que la CAPV ocupa el segundo mejor puesto en ambas variables en el ámbito regional español y el tercero en el ámbito de la UE. Para finalizar, el porcentaje de personas adultas de la CAPV que se está planteando crear un nuevo negocio en los próximos tres años es de un 4,45%, muy superior al 3,31% de 2004.

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 87% de los emprendedores vascos encuestados manifiesta haber iniciado su negocio impulsado por una oportunidad, comparado con un 13% de los emprendedores que crearon su empresa por falta de una alternativa mejor de empleo. Los datos aportados a este respecto por el informe GEM para el año pasado, edición 2004 de la CAPV, eran de 84% de emprendedores *por oportunidad* y 16% *por necesidad*. En líneas generales, de los resultados se desprende que son aquellos países no miembros de la OECD quienes ostentan mayores cifras de capacidad emprendedora en términos generales. No obstante, conviene matizar que mientras los países miembros de la OECD lideran el ranking de emprendedores *por oportunidad*, los países no miembros encabezan el ranking de emprendedores *por necesidad*. La capacidad emprendedora de la CAPV, aun sin ser muy potente en términos generales, se encuentra en posiciones de cabeza dentro del panorama internacional, en lo que se refiere a emprendedores *por oportunidad*. Nuestros resultados avalan que, independientemente de la fase en la que se encuentre una empresa, gestación o consolidación, el emprendedor inicia su negocio motivado por el disfrute de una mayor autonomía al gestionar su negocio particular.

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, que dispone de un nivel avanzado de estudios, de renta media-alta (renta mensual superior a 1.200 euros), y que reside por lo normal en una zona urbana (municipio de más de 5.000 habitantes). Nueve de cada diez emprendedores se dedican a su negocio de manera exclusiva. Las empresas creadas por los emprendedores pertenecen, en general, al sector de servicios, y destacan las actividades de comercio-reparación, 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. No existen diferencias marcadas entre los distintos perfiles de los emprendedores residentes en cada una de las provincias que componen la CAPV.

La mujer emprendedora. Por un lado, el análisis de la situación de la CAPV en comparación con

otros países europeos muestra una buena posición, ya que el 3,95% de la población adulta femenina de la CAPV está involucrada en actividades empresariales en fase de gestación, porcentaje superior al de todos los países europeos, salvo España, Finlandia e Irlanda. Sin embargo, en comparación con otras comunidades autónomas españolas, la situación de la mujer emprendedora de la CAPV es peor, dado que sólo la Comunidad Valenciana y Andalucía presentan un índice inferior al de la CAPV. Por otro lado, el índice de actividad emprendedora femenino, cuando se compara con el masculino, sitúa a la CAPV en una posición intermedia desde una perspectiva de género respecto de otros países de la OCDE y de otras comunidades autónomas.

Desde una perspectiva evolutiva, con relación al año 2004, al igual que en España, la ratio mujer/hombre para el porcentaje de población implicada en negocios en fase de gestación en la CAPV ha tenido un aumento considerable. Este incremento sustancial se debe al gran aumento del indicador femenino y al ligero descenso del masculino de ese periodo. Tal como se concluía en ediciones anteriores del GEM, tanto los descensos como los aumentos en el ritmo de creación de empresas afectan de forma mucho más acusada a la actividad emprendedora femenina que a la masculina. Otro dato positivo, ligado a los motivos por los que las mujeres de la CAPV crean sus empresas se refiere al hecho de que la mayor parte de la actividad emprendedora femenina en la CAPV se genera por oportunidad y no por necesidad.

Sin embargo, a pesar de la importancia del apoyo institucional para la creación de empresas, los datos muestran que salvo el asesoramiento que dan las Consejerías de su comunidad al que sí recurren el 91% de emprendedoras y el 81% de los emprendedores, el resto de los apoyos institucionales son muy marginales, tanto para las primeras como para los segundos. De ello se deduce que la cercanía de las instituciones es una clara ventaja a la hora de ofrecer apoyo para la creación de empresas, y más en el caso de las mujeres que en el de los hombres. En cuanto al tipo de asesoramiento, se puede destacar que en general los hombres acuden algo más que las mujeres a todo tipo de asesoramiento. El asesoramiento al que menos recurren tanto hombres como mujeres es el ligado a tecnología e I+D+i y el relativo a aspectos de análisis de mercado.

Por último, en cuanto a los determinantes psicológicos y sociales para la creación de empresas,

cabe destacar que las mujeres emprendedoras y no emprendedoras de la CAPV presentan mayor temor al fracaso, conocen a menos emprendedores y perciben menos oportunidades de creación de empresas que los hombres. Sin embargo, declaran sentirse más dotadas de habilidad y conocimiento para la creación de empresas que los hombres.

Actividades de innovación e internacionalización de los emprendedores de la CAPV. Al igual que en casi todos los países GEM, la mayoría de los emprendedores vascos ofrecen productos para el mercado que no son nuevos para los clientes, esperan tener que hacer frente a muchos competidores en su mercado y hacen un uso francamente escaso de las últimas o recientes tecnologías. El problema está en que la mayoría de esos rasgos se dan de manera más acentuada en la CAPV y en España, sin que las diferencias entre estos dos últimos espacios sean tan señaladas. En general, la posición relativa de los emprendedores vascos establecidos es, en las cuestiones antes citadas, algo mejor que la de los emprendedores en fases primeras.

En cuanto a la internacionalización, el 80% de los emprendedores, tanto de la CAPV como de España, no desarrollan ninguna actividad exportadora. La probabilidad exportadora, como cabía esperar, es algo mayor en los emprendedores consolidados y menor en los de fases de gestación. Y aunque el porcentaje de emprendedores de fases de gestación de la CAPV que exporta más del 50% de sus ventas es bajo (0,65%), dicho valor se sitúa por encima del de España o del de la media de países GEM (0,57% y 0,59%, respectivamente).

Actividad emprendedora e inmigración en la CAPV. Como consecuencia del aumento de la población inmigrada, durante el último decenio el porcentaje de trabajadores extranjeros en la CAPV se ha visto incrementado de manera considerable. La presencia de trabajadores inmigrantes es evidente en aquellos sectores caracterizados por condiciones laborales más precarias, es decir, los servicios, la construcción y la agricultura. Una de las alternativas al desempleo y a las precarias condiciones laborales en que trabajan gran cantidad de inmigrantes es el autoempleo. El 11,4% de los 35.584 afiliados a la Seguridad Social en la CAPV en 2004 figuraba dentro del régimen de autónomos. En el caso de Gipuzkoa este porcentaje ascendía al 16,1%. En el Capítulo 6 del informe se ha analizado la actividad emprendedora de la población inmigrante emprendedora que operaba en la CAPV entre 1991 y 2003, así como el perfil

del emprendedor extranjero que ha participado en la encuesta telefónica llevada a cabo por el Proyecto GEM 2005 en el País Vasco.

A partir de 1998 el incremento anual de las altas de empresas creadas por emprendedores extranjeros respecto a las bajas es cada vez mayor. Según provincias, Gipuzkoa y Bizkaia presentaban una actividad claramente superior a la de Araba. Y con respecto a los cierres empresariales, el 64% de las empresas creadas por emprendedores extranjeros en la CAPV, frente al 32% de las creadas por el total del colectivo emprendedor, cesan su actividad dentro de los dos primeros años de vida.

En cuanto al perfil del emprendedor extranjero del Proyecto GEM en el País Vasco, las mujeres inmigrantes constituían el 40% del colectivo emprendedor y los hombres el restante 60%. Llama la atención la temprana edad en que las personas extranjeras inician una actividad (la media de edad era de 31 años), la cual es muy inferior a la media del conjunto de los emprendedores. Tanto el nivel medio de renta –oscilante entre 600 y 1.200 euros– como el nivel de estudios de los emprendedores extranjeros registrados por el Proyecto GEM son inferiores al nivel del total de los emprendedores que operan en la CAPV. Y en cuanto al origen, un 80% procede de los países del Centro y Sur de América, y el resto es originario del Magreb.

Financiación de la actividad emprendedora en la CAPV. En la presente edición, los emprendedores de la CAPV como término promedio, han invertido menos de lo que registrábamos en el año 2004, y menos de lo invertido por los emprendedores de España este año. Así, el emprendedor de la CAPV, invirtió en el año 2005 como media 47.403 euros en el momento de abrir un negocio, de los cuales 25.945 euros procedieron de sus recursos propios (55%). Los datos del año 2004 indicaban una mayor inversión media por emprendedor (54.056 euros), de los cuales 30.486 pertenecían a sus recursos personales (56%). En España, para la presente edición 2005, el emprendedor necesita como promedio 54.887 euros para poner en marcha un negocio, siendo un 57% del capital lo que aporta el propio emprendedor (31.355 euros). A pesar de la variación existente en las cuantías de inversión, podemos observar que el porcentaje de inversión que el emprendedor realiza en el negocio con sus propios recursos personales se mantiene de manera bastante estable en torno a un 55%. Para cubrir el porcentaje restante de recursos necesarios, los emprendedores de la CAPV, recurren en gran medida a los bancos

e instituciones financieras (61%), a programas de gobierno (22%), y a familiares directos (17%).

Ciertamente, los emprendedores de la CAPV invierten cifras elevadas en sus negocios, arriesgando con su propio patrimonio personal más de la mitad del capital inicial requerido para su lanzamiento. Conforme más invierten, más exigentes son a la hora de exigir una rentabilidad superior a sus proyectos y recuperar lo invertido en periodos más breves. En esta edición hemos detectado que los emprendedores han conseguido mejor acceso a fuentes de financiación procedentes de programas del gobierno, bancos, y demás instituciones financieras.

En cuanto a la figura del inversor informal, poco más de un 2% de la población adulta de la CAPV cede dinero a un amigo o familiar emprendedor para que comience su negocio. A este respecto, la CAPV se encuentra en la mitad inferior del ranking internacional y ha bajado posiciones con respecto al ranking de la edición del año pasado. No olvidemos que el año pasado, el colectivo inversor informal ascendía a un 3% de la población adulta vasca. No obstante, en la CAPV la inversión informal sigue siendo todavía superior a la de países como Alemania, Italia, y Japón, pero inferior a la de la media de España (2,46%). El perfil del inversor informal de la CAPV es el de una persona de género masculino (dos tercios de los inversores informales son varones), de aproximadamente 50 años de edad, con formación educativa básica, residencia en zona urbana, y con una ocupación profesional que le permite obtener unas rentas mensuales entre 1.200-1.800 euros.

Oportunidades existentes, motivación y capacidad para emprender. Por un lado, la percepción de oportunidades de la población adulta de la CAPV presenta una posición intermedia con respecto al conjunto de los países y comunidades autónomas españolas que participan en el proyecto GEM. Por otro lado, según los expertos entrevistados, existen muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas en la CAPV, y estas oportunidades han aumentado en los 5 últimos años. Sin embargo, los expertos opinan que hay más oportunidades buenas que gente preparada para explotarlas, añadiendo que resulta difícil para las personas dedicarse a explotar estas oportunidades empresariales, siendo también complicado encontrar oportunidades para crear empresas de rápido crecimiento.

El análisis de la motivación para la creación de una empresa en la CAPV permite concluir que la

mitad de la población adulta opina que el miedo al fracaso no sería un obstáculo para emprender y más de la mitad opina que poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional y proporciona un buen estatus social. También los expertos vascos están de acuerdo con que los emprendedores de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social y de que la mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos, pero presentan un ligero desacuerdo con la idea de que la creación de empresas es una opción profesional deseable. Además, según la opinión de los expertos, comparativamente con el conjunto de los países y comunidades autónomas españolas que componen el entorno GEM, la CAPV presenta un nivel de motivación intermedio para la creación de empresas.

Por último, en cuanto a los conocimientos y habilidades para la creación de empresas, cabe decir que casi la mitad (44%) de la población adulta vasca afirma contar con los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha una pequeña empresa, presentando la CAPV una posición bastante buena en este aspecto, en comparación con los otros países y comunidades autónomas españolas GEM. Sin embargo, la opinión de los expertos sobre los conocimientos y habilidades que se tienen en la CAPV es peor que la que refleja la encuesta a la población adulta, situándose la CAPV según éstos en una posición intermedia frente a otros países, y peor que la media española.

Las condiciones del entorno específico del *entrepreneurship* en la CAPV. El entorno que condiciona la actividad emprendedora merece un aprobado (3,05 en una escala de 1 a 5) en opinión de los expertos vascos, valoración más favorable que la otorgada por los expertos españoles (2,76) o que la valoración media de los países GEM. Esa mejor valoración es aplicable a casi todos los factores del entorno, pero resulta especialmente notable en los relacionados con infraestructuras (tanto físicas como comerciales) y con las políticas y programas públicos. Por el contrario, las mayores debilidades relativas de la CAPV se concentran en educación primaria y secundaria y en apertura de mercado. Con respecto a los resultados del año pasado, la valoración global del entorno de la CAPV muestra cierta mejora -pasa de 2,89 a 3,05- debida a la corrección de las debilidades detectada en algunos de los ítem peor valorados el año pasado: educación y formación y apertura del mercado. De cualquier modo, la elevada correlación entre las valoraciones del año pasado y de este es

señal de la consistencia y estabilidad de las valoraciones de los expertos vascos, a pesar de haber cambiado la composición de éstos.

El análisis de las respuestas abiertas dadas por los expertos vascos muestra que los principales **obstáculos** a la actividad emprendedora están constituidos por cuatro categorías: las normas sociales y culturales, el apoyo financiero, los programas gubernamentales y la educación y formación. Desde un punto de vista evolutivo, los programas gubernamentales empeoran su posición relativa (especialmente en Bizkaia), así como la transferencia de tecnología e I+D; en cambio, el contexto socio-político mejora. En lo que respecta a obstáculos a la actividad emprendedora, Bizkaia se distinguiría por sus políticas gubernamentales (muy solapadas y poco coordinadas), Araba por la menor habilidad y conocimiento de la gente para crear y dirigir empresas, y Gipuzkoa por sus infraestructuras físicas (suelo) y la educación y formación poco orientada al *entrepreneurship*.

En lo que respecta a elementos del entorno que actúan como **apoyos**, en la CAPV destacan los programas y políticas públicas y las normas sociales y culturales (estas últimas con un valor netamente superior al del conjunto de España), y, en menor medida, la capacidad emprendedora, la educación y formación, el apoyo financiero, el clima económico y las infraestructuras físicas.

En cuanto a las **recomendaciones**, las áreas en que estas se centran están muy correlacionadas con los principales obstáculos detectados. En tal sentido el mayor énfasis de los expertos se pone en la educación y formación (especialmente en Gipuzkoa), en políticas públicas (especialmente en Bizkaia, para corregir la descoordinación antes citada) y en programas públicos y apoyo financiero (sobre todo en Araba).

Dimensión empresarial, empleo, efecto intra-emprendedor y crecimiento económico. El tamaño empresarial que mayoritariamente predomina en la CAPV es el correspondiente a las microempresas, empresas con plantilla entre 1 y 9 trabajadores, y con un volumen de negocio inferior a 2 millones de euros. Sólo un 5,29% de los emprendedores con actividades empresariales en fase de gestación (hasta los 42 meses de vida) supera los 9 empleados en plantilla, siendo un 16,57% los propietarios o copropietarios de empresas consolidadas (más de 42 meses en el mercado) los que se encuentran en un tramo de empleo entre 10 y 49 personas. En cuanto al volumen de negocio, los resultados que presentan los emprendedores en fase de gestación y consolidación son muy similares. En ambos casos, el porcentaje de los que declaran no superar los 2 millones de volumen de negocio anual oscila entre el 73,68% y el 75,43%, y los que se encuentran entre los 2 y 10 millones rondan el 11%.

En este sentido, debemos destacar que todas las categorías de empresarios apuestan mayoritariamente por un incremento en sus plantillas. Así lo afirman el 63,43% de los empresarios en fase de gestación y el 52,32% de los propietarios de empresas consolidadas. Son menos de un 3% (en ambos grupos) los que declaran expectativas orientadas a la disminución de empleo.

Por último, debemos destacar que se han incrementado apreciablemente los datos relativos a la actividad emprendedora por iniciativa de empresas en funcionamiento (*intrapreneurship*). Los porcentajes de empresas consolidadas que poseen a su vez empresas nacientes (menos de 3 meses de actividad) y nuevas (entre 3 y 42 meses de actividad), se han casi triplicado con respecto al 2004, lo que muestra un clima de dinamismo empresarial muy mejorado con respecto al que observábamos el año pasado.

LABURPEN EXEKUTIBOA

GEM Euskadi 2005 txosten honek, Euskadiko Autonomia Erkidegoan (EAE) egiten den bigarrenak, euskal jarduera ekintzailearen diagnostikoa ematea du helburu. Gure txostenak garrantzi handiko nazioarteko proiektu batean, GEM proiektuan, aplikaturiko metodologia partekatzen du, eta 2005eko ekitaldi honetarako, estatuko beste hainbat lurraldetako taldeek sorturiko txostenak osatzen ditu: Andaluzia, Gaztela-Leon, Kanariak, Katalunia, Galizia, Extremadura, Madril, Nafarroa eta Valentzia.

GEM (Global Entrepreneurship Monitor) proiektua 1997an sortu zen, nazioartekoan enpresa sorrera edo *entrepreneurship* delakoari buruzko ikerketaren alorrean ospe ona duten bi erakunderekin babespean: Babson College (AEB) eta London Business School (Erresuma Batua). Urte hauetan zehar, nazioarteko ikerketa partzuergo gisa sendotu da GEM proiektua. Argitalpen honekin, bere zazpigarren urteko argitalpena atera du Global GEMek, eta bertan hainbat herrialde eta eskualdetako gaitasun ekintzailearen eta hazkunde ekonomikoaren arteko erlazioa aztertzen da.

GEM Euskadik bat egiten du proiektu horrekin elkarren segidako bigarren urtez, gure txostenean lorturiko emaitzek euskal errealitate ekintzailea hobeto ulertzen lagun dezaten eta enpresen sorrera -fenomeno konplexua, baina garrantzitsua- faboratu behar duten politiken diseinuan konprometituriko agintari publikoentzat gogoetarako esparru bat eskaintzeko asmoz. 2005 urtean, EAEko 2000 pertsonari eta enpresen sorrera alorreko 36 adituri egindako elkarrizketetatik datozen datuak bildu ondoren, GEM Euskadi talde ikertzaileak ondoko puntuok nabarmentzen ditu:

EAEko jarduera ekintzailea eta enpresa dinamika nazioarteko testuinguruan. GEM 2005eko datuek aditzera ematen dutenez, EAEko biztanle helduen (18-65 urte bitartekoak) %5,4k zerikusia dute sorrera fasean -42 hilabeteko jarduera gehienez- dauden enpresen kudeaketan. Adierazle horrek gorantz jo du, arin bada ere, 2004ko %5,29rekin alderatuz gero, eta guztiz bat egiten du EBko herrialdeetan jasotakoekin, hala nola Alemania (%5,39), Frantzia (%5,35), Austria (%5,28) eta Espainia (%5,65), eta Espainiako

beste zenbait erkidegotan jasotakoekin, hala nola Valentzia (%5,42), Nafarroa (%5,49) eta Galizia (%5,53). Era berean, aurten gehitu egin da enpresa *sortu berriak* -3 hilabeteko jarduera gehienez- bultzatzeari ekin dioten biztanle helduen portzentaia, 2004 urteko %1,40tik 2005eko %1,96ra pasatu baikara. EBren eremuan gertatzen denarekin konparatuz, EAEn *sortu berrien* tasa apala da, zeren eta soilki Hungaria (%1,09) eta Suedia (%1,71) baino handiagoa den, eta eskualdeei dagokienez Galiziarekin parekaturik geratu den. Eta enpresa *berriak* (3-42 hilabete bitartekoak) dituzten biztanle helduen portzentaiari dagokionez, 2004an eta 2005ean gertaturiko atzerakada -% 3,92 eta %3,53 hurrenez hurren- ez da kezka-garrizat hartzen, zeren eta, alde batetik, 2004 urtean *sortzen ari zen* enpresa bat zuten biztanle helduen portzentaia urriaren isla zuzen gisa aurkezten baita, eta bestetik, EBko bigarren daturik onena baitagokio EAEn, Irlandaren ondotik (%4,73). Era berean, aurrerakada guztiz esanguratsu batez ohartzen gara *sendoturiko* enpresekin -jardunean 42 hilabete baino gehiago dutenak- zerikusia duten EAEko biztanleen portzentaiari dagokionez: %8,79, hots, ehuneko 3 puntu baino gehiagoko hazkundera 2004tik 2005era. Gainera, 2004ko uztailetik 2005eko uztailera negozioren bat bertan behera utzi zutela adierazi duten biztanle helduen portzentaia aski txikia da betiere (%1,08), eta are 2004an gertaturiko *enpresa ixte* -ei dagokiena baino txixixeagoa (%1,20). *Jardunari uzteko* arrazoi nagusiak, 2005ean galdekaturikoen adierazitakoaren arabera, hauek dira: *gehiagoko konkurrentzia* (%52), *finantzaketarik eza* (%16,1), *erretiroa* (%12,1), *bezerorik ez izatea* (%8) eta beste *enplegu bat aurkitu izana* (%8). Konparazioz, *sendoturiko enpresekin* eta *jardunari uztearekin* zerikusia duten biztanle helduen portzentaiaren datuak ere guztiz positiboak dira, bi aldagai horiei dagokienez EAE bigarren posturik onenean baitago Espainiako eskualdeen eremuan, eta hirugarrenean EBren esparruan. Amaitzeko, hurrengo hiru urteetan negozio berri bat sortzea planteatzen ari diren EAEko pertsona helduen portzentaia %4,45 da, 2004ko %3,31hura baino askoz handiagoa.

Jokabide ekintzailea EAEn. Nazioarteko alorrean, *aukeraz* ekintzaile direnen portzentaia han-

diagoa da *premiáz* diren ekintzaileena baino. Eta horretan EAE ez da salbuespena. Galdekatuak eskual ekintzaileen %87k adierazi dute aukerak hartaraturik abiatu dutela beren negozioa; ekintzaileen %13k, ordea, enplegu alternatiba hoberik ezean sortu zuten beren enpresa. Horri buruz, GEM txostenak joan den urterako, EAEko 2004ko ekitaldirako alegia, azalduko datuen arabera, ekintzaileen %84 *aukeraz* ziren ekintzaile, eta %16 *premiáz*. Oro har, emaitza horietatik ondoriozta daitekeenez, OCDEko kideak ez diren herrialdeak dira ekintzaile gaitasun handieneko zifrak dituztenak. Dena den, zehaztu beharra dago OCDEko kide diren herrialdeak *aukeraz* ekintzaile diren zerrendan lehenengoak izanik ere, kide ez diren herrialdeak lehenengoak dira *premiáz* ekintzaile diren zerrendan. EAEko gaitasun ekintzailea, oro har, oso indartsua ez bada ere, nazioartekoan lehenengo postuetan dago *aukeraz* ekintzaile diren artean. Gure emaitzek berresten dutenez, enpresa aurkitzen den fasea –sortze edo sendotze aldia– edozein delarik ere, ekintzaileak bere negozioari ekiten dio, negozio partikularra kudeatzean autonomia handiagoaren jabe izango delakoan.

EAEko ekintzaileen profila. Euskal ekintzaile batez ere gizonezkoa da, 35-45 urte bitartekoa, ikasketa maila aurreratua du, erdi-goi mailako errenta du (hileko 1.200 euroz goitiko errenta) eta normalean hirigune (5.000 biztanlez goitiko udalerri) batean bizi ohi da. Beren negozioetara era eskusiboan emanak bizi dira hamar ekintzaileetarik bederatzi. Ekintzaileek sorturiko enpresak, oro har, zerbitzu sektorekoak dira, eta horien artean ondokoak nabarmentzen dira: salerosketa-konponketa, garraioa-komunikazioa, ostalaritza-sukaldaritza eta enpresetarako zerbitzuak. Zifretan, jarduera ekintzaileen %45 kontsumitzaileei zuzendurik daude, %40 transformazio jardueretara (manufaktura, aterakuntzako jarduerak eta abar) eta gainerako %15 enpresetarako zerbitzuetara. Ez da desberdintasun nabaririk EAEko probintzia desberdinetan bizi diren ekintzaileen profilen artean.

Emakume ekintzailea. Alde batetik, EAEko egoeraren azterketak, Europako beste zenbait herrialderekin alderaturik, posizio ona erakusten du, EAEko emakumezko helduen %3,95ek zerikusia du sorrera fasean dauden enpresa jarduerekin, europar herrialdeetako baino portzentaia handiagoa dena, salbu eta Espainia, Finlandia eta Irlandari dagokiena. Hala eta guztiz, Espainiako beste autonomia erkidegoetakoekin alderaturik, EAEko emakume ekintzaileen egoera txarragoa da, zeren eta soilki Valentziako Erkidegoan eta Andaluzian aurkitzen baitugu EAEkoa baino indize txikiagoa. Bestalde, emakumezko ekintzaileen jar-

duera indizearen arabera, gizonezkoenarekin alderatzen denean, EAE genero ikuspegitik bitarteko mailan dago OCDEko gainerako herrialdeen eta beste autonomia erkidegoen artean.

Ikuspegi ebolutibotik, 2004 urtean, Espainian bezala, EAEn sorrera fasean dauden negozioekin zerikusia duten biztanleei dagokienez, emakumezkoak/gizonezkoak ratioak kontuan hartzeko moduko igoera izan du. Aldi horretan emakumezkoen adierazlearen igoera handia eta gizonezkoenaren beherakada arina dira funtsezko gehikuntza horren arrazoiak. GEMren aurreko ekitaldietan ondorioztatzen zen bezala, enpresa sorreraren erritmoan gertatzen diren beherakadak eta gorakadak eragin askoz nabarmenagoa dute emakumezkoen jarduera ekintzaileen gainean gizonezkoen baino. Beste datu positibo bat, EAEko emakumeek enpresak sortzeko arrazoiekin loturik, EAEko emakumezkoen jarduera ekintzaile gehienak aukeraz eta ez *premiáz* sortuak izatea da.

Hala ere, enpresak sortzeko babes instituzionalaren garrantzia gorabehera, datuek erakusten dutenez, norberaren erkidegoko Sailek ematen dituzten aholkuez aparte, emakumezko ekintzaileen %91k eta gizonezkoen %81ek horietara jotzen baitute, erakundeek laguntza guztiz marjinalak izan ohi dira, hala batzuentzat nola besteentzat. Hortik ondorioztatzen da erakundeek hurbiltasuna abantaila garbia dela enpresak sortzeko laguntza eskaintzeko orduan, eta gehiago emakumezkoen kasuan gizonezkoen baino. Aholku motei dagokienez, nabarmentzekoa da gizonezkoek emakumezkoek baino gehixeago jotzen dutela edonolako aholku motatarik. I+G+b eta merkatu azterketaren hainbat alderdiri dagozkien gorabeherak dira bai gizonezkoek eta bai emakumezkoek gutxien eskatzen dituzten aholkuak.

Azkenik, enpresak sortzeko determinatzaile psikologiko eta sozialez den bezainbatean, nabarmentzekoa da porrotaren beldurra handiagoa dela EAEko emakume ekintzaileen eta ez ekintzaileen artean, gizonezkoek baino ekintzaile gutxiago ezagutu eta enpresak sortzeko aukera gutxiago hautematen dituztelarik. Hala ere, enpresak sortzeari dagokienez, gizonezkoek baino trebetasun eta ezaguera handiagoren jabe direla adierazi dute.

EAEko ekintzaileen berrikuntza eta nazioartekotze jarduerak. GEM herrialde ia guztietan bezala, merkatuan bezeroentzat berriak ez diren produktuak eskaintzen dituzte euskal ekintzaile gehienek, dagokien merkatuan lehiakide askori aurre egin beharko dietelakoan daude eta azken teknologiak edo teknologia berriak oso gutxi era-

biltzen dituzte. Ezaugarri horietako gehienak era nabarmenagoan gertatzea da arazoa bai EAEn eta bai Espainian ere, bi eremu horien arteko desberdintasunak hain handiak ez direlarik. Goian aipaturiko kontuetan, jadanik finkaturik dauden euskal ekintzaileen egoera erlatiboa, oro har, lehen faseetan dauden ekintzaileena baino hobexegoa da.

Nazioartekotzeari dagokionez, hala EAeko nola Espainiako ekintzaileen %80k ez dute inolako jarduera esportatzaileerik. Halako jardueren probabilitatea, espero izatekoa zenez, handixeagoa da sendoturiko ekintzaileen artean, eta txikiagoa sortzen ari diren faseetan aurkitzen direnengan. Eta EAEn salmentaren %50 baino gehiago esportatzen duten sorrera faseetako ekintzaileak gutxi badira ere (%0,65), balio horrek Espainiako edo GEM herrialdeetako batez bestekoa gainditzen du (%0,57 eta %0,59, hurrenez hurren).

Jarduera ekintzailea eta immigrazioa EAEn. Immigraturiko biztanleak gehitzearen ondorioz, azken hamarkadan kanpoko langileen portzentzia emendatu egin da EAEn era nabarmenean. Langile etorkinen presentzia agerikoa da lan baldintza eskasak dituzten sektoreetan, hau da, zerbitzuak, etxegintza eta nekazaritza. Autoenplegua izango da etorkin askoren langabezia eta lan baldintza eskasak alternatibak. 2004an EAEn Gizarte Segurantzako kide egin ziren 35.584en %11,4 autonomoen erregimenaren barnean zeuden. Gipuzkoaren kasuan, %16,1era igo zen portzentaia hori. Txostenaren 6. atalean EAEn 1991tik 2003ra ziharduten biztanle etorkinen jarduera ekintzailea aztertu da, bai eta 2005eko GEM Proiektuak buruturiko inkesta telefonikoan parte hartu duen kanpoko ekintzailearen profila ere.

1998tik aurrera, kanpoko ekintzaileek sorturiko enpresetako alden urteko gehikuntza gero eta handiagoa da bajekin alderaturik. Probintzien arabera, Gipuzkoa eta Bizkaiko jarduera Arabakoa baino handiagoa da argi eta garbi. Eta enpresa ixtei dagokionez, EAEn kanpoko ekintzaileek sorturiko enpresen %64k -ekintzaileen talde osoak sorturiko %32ren aurrean- beren jarduerari utzi zioten lehen bi urteen barnean.

Euskadiko GEM Proiektuko kanpoko ekintzailearen profilari dagokionez, emakume etorkinak ekintzaileen talde osoaren %40 dira, eta gizonak gainerako %60. Deigarria gertatzen da jarduera abiatzen duten kanpoko pertsonen adin gaztea (31 urte batez beste), hots, ekintzaileen talde osoaren batez bestekoa baino askoz apalagoa. GEM Proiektuak erregistraturiko kanpotar ekintzaileen

errenta maila ertaina -600 eta 1.200 euro artekoa- eta horien ikasketa maila, EAEn diharduten ekintzaile guztienak baino apalagoak dira. Jatorriari dagokionez, %80 Amerikako Erdialde eta Hegoaldeko herrialdeetatik datoz, eta gainerakoak Magrebekoak dira.

Jarduera ekintzailearen finantzaketa EAEn. Oraingo ekitaldian, EAeko ekintzaileek, batez beste, 2004 urtean azaltzen genuena baino gutxiago inbertitu dute, bai eta aurrean Espainiako ekintzaileek inbertitu dutena baino gutxiago ere. Hala, EAeko ekintzaileak 2005 urtean batez beste 47.403 euro inbertitu ditu negozio batean inbertitzerakoan, eta horietarik 25.945 euro bere baliabideetatik zetozen (%55). 2004ko datuek batez besteko inbertsio handiagoa azaltzen zituzten ekintzaile bakoitzeko (54.056 euro), eta horietatik 30.486 euro beren baliabide pertsonalei zegozkien (%56). Espainian, 2005eko ekitaldian, batez beste 54.887 euro behar zituen ekintzaile batek negozioa abiarazteko, kapitalaren %57 ekintzaileak berak zekarrena izanik (31.355 euro). Inbertsioen zenbatekoen arteko diferentzia handia gorabehera, ikus dezakegunez, ekintzaileak negozioan bere baliabide pertsonalen bidez egiten duen inbertsioaren protzentaia aski egonkorra dela, %55 ingurukoa. Gainerako portzentaia lortzeko, EAeko ekintzaileek bankuetara eta finantza erakundeetara jotzen dute neurri handi batean (%61), bai eta gobernuaren programetara (%22) eta ahaide hurbilengana ere (%17).

Beti ere, EAeko ekintzaileek diru kopuru handiak inbertitzen dituzte beren negozioetan, hasieran eskaturiko kapitalaren erdia baino gehiago beren ondasun pertsonalen bidez arriskatzten dutela. Zenbat eta gehiago inbertitu, orduan eta zorrotzagoak dira beren proiektuei errentagarritasun handiagoa eskatzeko eta inbertsioa aldi laburragoetan berreskuratzeko. Ekitaldi honetan ikusi dugu ekintzaileak hobeto moldatu direla finantzaketa iturrietara iristeko: gobernu programak, bankuak eta gainerako finantza erakundeak.

Inbertitzaile informalarik dagokionez, EAeko biztanle helduen %2 baino gehixegok dirua uzten dio lagun edo ahaide ekintzaile bati negozioa abiaraz dezan. Horri dagokionez, EAE beheko erdialdean aurkitzen da nazioarteko zerrendan eta postuak jaitsi ditu joan den urteko sailkapenari dagokionez. Ez dugu ahaztu behar iaz euskal euskal biztanle helduen %3 osatzen duela inbertitzaile helduen taldeak. Nolanahi ere, EAEn inbertsio informala betiere beste hainbat herrialdeetako -hala nola Alemania, Italia eta Japonia- baino handiagoa da, baina baita Espainiako batez beste-

koa baino apalagoa ere (%2,46). EAEko inbertitzailer informala gizezkoa izan ohi da (inbertitzaile informaleen bi herenak gizezkoak dira), 50 urte ingurukoa, oinarrizko heziketaren jabe, hirigunean bizi da eta duen lanbideak hileko 1.200-1.800 euro bitarteko errentak eskuratzea bideratzen dizkio.

Diren aukerak, motibazioa eta ekiteko gaitasuna. Alde batetik, EAEko biztanle helduek aukerekin duten pertzepzioa, GEM proiektuan parte hartzen duten herrialde eta autonomia erkidegoen multzoa kontuan harturik, zerrendaren erdialdean kokatzen da. Beste alde batetik, elkarrizketaturiko adituen arabera, EAEn aukera ugari eta onak dira enpresa berriak sortzeko, eta aukera horiek gehitu egin dira azken 5 urteetan. Hala eta guztiz, adituen arabera, aukera onak gehiago dira horietaz baliatzeko dagoen jende prestakuntza baino; pertsonentzat zaila da enpresa aukera horietaz baliatzea eta, era berean, zaila gertatzen da bizkor haziko diren enpresak sortzeko aukerak aurkitzea.

EAEn enpresa bat sortzeko motibazioaren azterketatik ondoriozta daitekeenez, biztanle helduen kopuruaren erdiak uste du porrotaren beldurrik ez lukeela oztoporik izan behar enpresak sortzeari ekin ahal izateko, eta erdiak baino gehiagok uste du enpresa edo negozio bat abiaraztea irtenbide egokia dela eta estatus sozial egokia bideratzen duela. Era berean, euskal adituak ados daude: ekintzaile arrakastatsuek gizarte ezagutza eta ospe handia biltzen dute eta jende gehienak pentsatzen du enpresaburuak gizabanako gai eta burutsuak direla, baina desadostasun arin bat agertzen dute enpresak sortzea lanbide aukera desiragarria delako ideiarekin. Gainera, adituen iritziz, GEM ingurunea osatzen duten herrialdeen eta espainiar autonomia erkidegoen taldearekin alderaturik, enpresak sortzeari dagokionez, EAE bitarteko motibazio mailan kokatzen da.

Azkenik, enpresak sortzeko ezaguera eta gaitasunei dagokionez, esan beharra dago ia euskal biztanle helduen erdiak (%44) dioenez, enpresa txiki bat abiarazteko adinako ezaguera eta gaitasunen jabe dira; alderdi horri dagokionez, EAE egoera aski onean dago GEMko gainerako herrialde eta espainiar autonomia erkidegoekin alderaturik. Hala eta guztiz, EAEko jendeak dituen ezaguera eta gaitasunei buruz, adituen iritzia ez da, inkestaren arabera, biztanle helduek agertzen dutena bezain ona, aditu horien arabera EAE bitarteko posizioan geratzen baita beste herrialdeekin alderaturik, Espainiako batez bestekoa baino txarragoa duelarik.

Entrepreneurship ingurune espezifikokoaren egoera EAEn. Jarduera ekintzailea baldintzatzen duen inguruneak nahiko bat merezi du (3,05 batetik bostera eskalan) euskal adituen iritzian, espainiar adituek ematen duten balorazioa (2,76) edo GEM herrialdeen batez bestekoa baino hobea delarik. Balorazio hobea hori ia ingurune faktore guztiei aplikatzen ahal zaie, baina bereziki nabarmena gertatzen da azpiegiturekin (hala fisikoak nola komertzialak) eta politika eta programa publikoekin lotuak direnetan. Aitzitik, EAEko ahultasun erlatibo handienak lehenengo eta bigarren hezkuntzan eta merkaturia irekitzean biltzen dira. Iazko emaitzei dagokionez, EAEko ingurunearen balorazio globalak halako hobekuntza bat erakusten du -2,89tik 3,05era pasatu da-, iaz gaizkien baloraturiko item batzuetan aurkituriko ahultasunak zuzendu direlako: hezkuntza eta prestakuntza eta merkatu irekitzea. Nolanahi ere, iazko eta aurtengo balorazioen korrelazio handiak euskal adituen balorazioen funtsa eta egonkortasuna erakusten du, aditu taldearen osatura aldatu bada ere.

Euskal adituek emaniko erantzun irekien azterketak erakusten duenez, jarduera ekintzailearen **oztopoak** lau mailakoak dira: arau sozial eta kulturalak, finantza laguntza, gobernu programak eta hezkuntza eta prestakuntza. Ikuspegi ebolutibo batetik, gobernu programen posizio erlatiboa okerragotu egin zen (Bizkaian bereziki), eta gauza bera gertatzen da teknologia transferentzia eta I+G alorrean; testuinguru soziopolitikoak, aldiz, hobetu da. Jarduera ekintzailearen oztopoei dagokionez, Bizkaia bere gobernu politikengatik (bata bestearen gainean ezarriak eta gutxi koordinatuak) nabarmenduko litzateke; Araba, enpresak sortu eta zuzentzeko bertako jendeak duen gaitasun eta ezaguera maila apalagatik, eta Gipuzkoa, bere azpiegitura fisikoengatik (lurzorua) eta *entrepreneurship*-era gutxi bideraturiko hezkuntza eta prestakuntzagatik.

Laguntza gisa funtzionatzen duten inguruneko elementuei dagokionez, EAEn nabarmentzekoak dira programa eta politika publikoak eta arau sozial eta kulturalak (azken horiek gainerako Espainiari dagozkion balioak baino askoz hobek), eta, neurri apalagoan, jarduera ekintzailea, hezkuntza eta prestakuntza, finantza laguntza, ekonomia giroa eta azpiegitura fisikoak.

Gomendioei dagokionez, horiek elkartzen dituzten alorrek zerikusi handia dute aurkituriko oztopo nagusiekin. Ildo horretatik, adituek gehien nabarmentzen dituztenak ondokoak dira: hezkuntza eta prestakuntza (Gipuzkoan bereziki), politika publikoak (Bizkaian bereziki, lehen aipatu desko-

ordinazioa zuzentzeko) eta programa publiko eta finantza laguntza (Arabari bereziki).

Enpresa dimentsioa, enplegua, intrapreneurship efektua eta hazkunde ekonomikoa. Mikro-enpresa da EAEn nagusi den enpresa tamaina, 1etik 9rako langile dituen eta 2 milioi eurotik beheragoko negozio bolumena duena. Sorrera faseko (42 hiletarainoko bizitza) enpresa jarduerak dituzten ekintzaileen %5,29k 9 langile baino gehiago dituzte, eta sendoturiko enpresen (merkatuan 42 hilabete baino gehiago bete dituztenak) jabe edo jabeakideen %16,57k 10-49 pertsona bitarteko langile kopura dute. Negozio bolumenari dagokionez, oso antzekoak dira sorrera eta sendotze fasean dauden ekintzaileen emaitzak. Kasu bietan, interesatuek adierazten dutenez, urtean bi milioiko bolumena gaintzen ez dutenen portzentaia %73,68 eta %75,43 artean dabil, eta %11 inguru dira 2-10 milioi artean daudenak.

Ilido horretatik, nabarmentzekoa da, enpresaburu mota guztietan, gehiengoak langile kopurua gehitzearen aldeko apustua egiten duela. Hori adierazi zuten sorrera fasean dauden enpresaburuak %63,43k eta sendoturiko enpresen jabeen %52,32k. Bi taldeetan %3 baino gutxiago dira lana murrizteko aukerak aipatzen dituztenak.

Azkenik, funtzionatzen duten enpresen ekimez abiatutako jarduerak ekintzaileari buruzko (*intrapreneurship*) datuak era nabarmenean emendatu direla azpimarratu beharra dago. Sortzen ari diren enpresak (3 hilabeteko jarduerak gehienez) eta enpresa berriak (3-42 hilabete bitarteko jarduerak) dauzkaten sendoturiko enpresen portzentaia ia hirukoiztu dira 2004 urtekoekin alderaturik, eta horrek enpresa dinamismo giro guztiz hobetua agertzen du iaz ikusten genuenaren aldean.

RESUME EXECUTIF

Ce rapport GEM Pays Basque 2005, le deuxième réalisé au sein de la Communauté Autonome du Pays Basque (CAPV), prétend offrir un diagnostic de l'activité d'entreprise basque. Notre rapport partage la méthodologie appliquée dans un projet international de grande envergure, le projet GEM, et complète les rapports émis pour cette même édition 2005 par des équipes d'autres régions de l'état : Andalousie, Castille-Leon, Canaries, Catalogne, Galice, Estrémadure, Madrid, Navarre et Valence.

Le projet GEM (Global Entrepreneurship Monitor) s'est créé en 1997 sous les auspices de deux institutions internationalement reconnues dans le domaine de la recherche de création d'entreprises ou *entrepreneurship* : Babson College (Etats-Unis) et London Business School (Royaume Uni). Tout au long de ces années, le projet GEM s'est consolidé comme un consortium de recherche internationale. Avec cette édition, Global GEM compte sa septième publication annuelle dans laquelle est analysée la capacité d'entreprise et sa relation avec la croissance économique de différents pays et régions.

GEM Pays Basque se joint pour la deuxième année consécutive à ce projet, dans le but que les résultats obtenus dans notre rapport contribuent à une meilleure compréhension de la réalité d'entreprise basque et offrent un cadre de réflexion pour les autorités publiques compromises dans la conception de politiques qui favorisent le complexe et important phénomène de la création d'entreprises. Après avoir obtenu des données provenant d'entrevues réalisées à 2000 personnes et à 36 experts au cours de l'année 2005 en matière de création d'entreprises de la CAPV, notre équipe investigatrice GEM Pays Basque souligne les points suivants :

Activité d'entreprise et dynamique d'entreprise de la CAPV dans le contexte international. Les données GEM 2005 soulignent que le 5,4% de la population adulte (entre 18 et 65 ans) de la CAPV est impliquée dans la gestion d'entreprises en phase de gestation (jusqu'à 42 mois d'activité). Cet indicateur a évolué modérément à la hausse en regard du 5,29% enregistré au cours de l'année

2004, et est très aligné avec ceux enregistrés dans des pays de l'UE tels que l'Allemagne (5,39%), la France (5,35%), l'Autriche (5,28%) et l'Espagne (5,65%), et dans d'autres communautés autonomes espagnoles telles que Valence (5,42%), la Navarre (5,49%) et la Galice (5,53%). Le pourcentage de la population adulte qui a le courage de mettre en marche des entreprises *naissantes* (jusqu'à 3 mois d'activité) augmente également cette année et passe du 1,40% enregistré dans l'année 2004, à 1,96% de 2005. La CAPV obtient une taxe de *naissantes* comparativement basse dans l'environnement de l'UE, car elle dépasse seulement la Hongrie (1,09%) et la Suède (1,71%), et est égale à la Galice dans le plan régional. Et dans le cas du pourcentage de population adulte avec des entreprises *neuves* (entre 3 et 42 mois), leur recul entre 2004 (3,92%) et 2005 (3,53%) ne doit pas être préoccupant vu que d'un côté il se présente comme un reflet fidèle du faible pourcentage de population adulte avec entreprise *Naissante* que nous enregistrons en 2004, et d'un autre côté la CAPV occupe la seconde meilleure donnée dans le classement des pays de l'UE après l'Irlande (4,73%). Nous observons ainsi un progrès très significatif dans le cas du pourcentage de population de la CAPV impliquée en entreprises *consolidées* (avec plus de 42 mois d'activité) qui, avec une croissance de plus de 3 points en pourcentage entre 2004 et 2005, se situe en un 8,79%. De plus, le pourcentage de population adulte qui a déclaré avoir abandonné un commerce entre juillet 2004 et juillet 2005 est toujours assez réduit comparativement (1,08%), et diminue même légèrement par rapport aux *fermetures d'entreprises* enregistrées en 2004 (1,20%). Les raisons principales de cessation déclarées par les personnes interrogées en 2005 sont : *Concurrence excessive* (52%), *manque de financement* (16,1%), *retraite* (12,1%), *faute de clientèle* (8%), et *avoir trouvé un autre emploi* (8%). Les données de pourcentage de population adulte en relation avec des entreprises *consolidées* et cessations d'entreprises sont également très positives comparativement, vu que la CAPV occupe le second meilleur poste dans les deux variables dans le milieu régional espagnol et le troisième dans le milieu de l'UE. Pour terminer, le pourcentage de personnes adultes de la CAPV qui projè-

tent de créer un nouveau commerce dans les prochains trois ans est de 4,45%, très supérieur au 3,31% de 2004.

Comportement entreprenant dans la CAPV.

Le pourcentage d'entrepreneurs *par opportunité* est supérieur à celui d'entrepreneurs *par nécessité* dans le panorama international. La CAPV n'est pas une exception. Le 87% des entrepreneurs basques interrogés disent avoir mis en marche leur affaire grâce à une opportunité, comparé à un 13% des entrepreneurs qui créèrent leur entreprise à défaut d'un emploi meilleur. Les données apportées à ce sujet par le rapport GEM pour l'an dernier, édition 2004 de la CAPV, étaient de 84% d'entrepreneurs *par opportunité* et 16% *par nécessité*. En gros, il ressort des résultats que ce sont les pays non membres de l'OCDE qui arborent les meilleurs chiffres de capacité d'entreprise dans l'ensemble. Cependant, il convient de préciser que pendant que les pays membres de l'OCDE sont au premier rang des entrepreneurs *par opportunité*, les pays non membres sont à la tête du classement *par nécessité*. La capacité d'entreprise de la CAPV, bien que pas très puissante dans l'ensemble, se trouve en tête dans le panorama international, en ce qui concerne les entrepreneurs *par opportunité*. Nos résultats garantissent que, indépendamment de la phase dans laquelle se trouve une entreprise, gestation ou consolidation, l'entrepreneur crée son affaire motivé par l'obtention d'une plus grande autonomie pour gérer son affaire particulière.

Profil de l'entrepreneur de la CAPV.

L'entrepreneur basque est principalement une personne de sexe masculin, de 35-45 ans, qui dispose d'un niveau avancé d'études, d'un revenu moyen-élevé (revenu supérieur à 1.200 euros), et qui réside normalement dans une zone urbaine (commune de plus de 5.000 habitants). Neuf entrepreneurs sur dix se consacrent à leur affaire exclusivement. Les entreprises créées par les entrepreneurs appartiennent, en général, au secteur des services, et les activités de commerce-réparation, transport-communication, hôtel-restauration et services aux entreprises dominent. De plus, le 45% des activités d'entreprises sont orientées vers le consommateur, un 40% vers des activités de transformation (manufacture, extractives, etc.) et le 15% restant vers des services aux entreprises. Il n'existe pas de différences marquées entre les différents profils des entrepreneurs résidents dans chacune des provinces qui composent la CAPV.

La femme entrepreneuse. D'un côté, l'analyse de la situation de la CAPV en comparaison avec

d'autres pays européens montre une bonne position, vu que le 3,95% de la population adulte féminine de la CAPV est impliquée dans des activités commerciales en phase de gestation, pourcentage supérieur à celui de tous les pays européens, sauf l'Espagne, la Finlande et l'Irlande. Néanmoins, en comparaison avec d'autres communautés autonomes espagnoles, la situation de la femme entrepreneuse de la CAPV est pire, étant donné que seule la Communauté Valencienne et l'Andalousie présentent un taux inférieur à celui de la CAPV. D'un autre côté, le taux d'activité entrepreneuriale féminine, lorsqu'il est comparé avec le masculin, situe la CAPV dans une position intermédiaire depuis une perspective de genre par rapport à d'autres pays de l'OCDE et d'autres communautés autonomes.

Depuis une perspective évolutive, en ce qui concerne l'année 2004, de la même façon qu'en Espagne, le ratio femme/homme pour le pourcentage de population impliquée dans des affaires en phase de gestation dans la CAPV a augmenté considérablement. Cette croissance substantielle se doit à l'importante augmentation de l'indicateur féminin et à la légère baisse du masculin au cours de cette période. Tel que le concluaient les éditions précédentes du GEM, aussi bien les baisses que les augmentations dans le rythme de création d'entreprises affectent de façon beaucoup plus accusée l'activité d'entreprise féminine que la masculine. Autre donnée positive, liée aux motifs pour lesquels les femmes de la CAPV créent leurs entreprises se réfère au fait que la plus grande partie de l'activité d'entreprise féminine dans la CAPV est générée par opportunité et non par nécessité.

Cependant, malgré l'importance de l'appui institutionnel pour la création d'entreprises, les données montrent que sauf l'assistance prêtée par les Ministères de leur communauté auquel recourent le 91% des entrepreneuses et le 81% des entrepreneurs, le reste des appuis institutionnels sont très marginaux, aussi bien pour les premières que pour les seconds. D'où l'on déduit que la proximité des institutions est un avantage certain au moment d'offrir un appui pour la création d'entreprises, et davantage dans le cas des femmes que dans celui des hommes. En ce qui concerne le type d'assistance, on peut souligner qu'en général les hommes font appel plus souvent que les femmes à tout type d'assistance. L'assistance à laquelle les hommes ont moins recours est liée à la technologie e I+D+i et celui concernant l'analyse de marché.

Pour terminer, en ce qui concerne les déterminants psychologiques et sociaux pour la création d'entreprises, il convient de souligner que les femmes entrepreneuses et non entrepreneuses de la CAPV présentent plus de crainte d'échouer, connaissent moins d'entrepreneurs et perçoivent moins d'opportunités de création d'entreprises que les hommes. Néanmoins, elles déclarent se sentir plus douées en habileté et en connaissance pour la création d'entreprises que les hommes.

Activités d'innovation et internationalisation des entrepreneurs de la CAPV. Comme dans presque tous les pays GEM, la plus grande partie des entrepreneurs basques offrent des produits pour le marché qui ne sont pas nouveaux pour les clients, ils s'attendent à affronter beaucoup de concurrents dans leur marché et utilisent réellement peu les dernières ou les récentes technologies. Le problème est que la plus grande partie de ces caractéristiques sont plus accentuées dans la CAPV et en Espagne, sans que les différences entre ces deux derniers espaces soient aussi importants. En général, la position relative des entrepreneurs basques établis est, dans les questions citées ci-dessus, un peu meilleure que celle des entrepreneurs en phases primaires.

En ce qui concerne l'internationalisation, le 80% des entrepreneurs, aussi bien de la CAPV que d'Espagne, ne développent aucune activité exportatrice. La probabilité exportatrice, comme il fallait s'y attendre, est un peu plus importante chez les entrepreneurs consolidés et mineur chez ceux en phases de gestation. Et bien que le pourcentage d'entrepreneurs en phases de gestation de la CAPV qui exporte plus du 50% de leurs ventes est bas (0,65%), cette valeur se situe au-dessus de celle de l'Espagne ou de la moyenne des pays GEM (0,57% et 0,59%, respectivement).

Activité d'entreprise et immigration dans la CAPV. En conséquence de l'augmentation de la population immigrée, durant la dernière décennie le pourcentage de travailleurs étrangers dans la CAPV a augmenté de façon considérable. La présence de travailleurs immigrants est évidente dans les secteurs caractérisés par des conditions de travail plus précaires, c'est-à-dire, les services, la construction et l'agriculture. L'une des alternatives au chômage et aux conditions de travail précaires dans lesquelles travaillent une quantité d'immigrants est le travail indépendant. Le 11,4% des 35.584 affiliés à la Sécurité Sociale dans la CAPV en 2004 figurait au sein du régime d'indépendants. Dans le cas de Gipuzkoa ce pourcentage atteint le 16,1%. Dans le Chapitre 6 du rap-

port on a analysé l'activité d'entreprise de la population immigrante entrepreneuse qui opérait dans la CAPV entre 1991 et 2003, ainsi que le profil de l'entrepreneur étranger qui a participé à l'enquête téléphonique réalisée par Proyecto GEM 2005 en Pays Basque.

A partir de 1998 la croissance annuelle des personnes embauchées dans les entreprises créées par des entrepreneurs étrangers par rapport aux cessations est de plus en plus importante. Selon les provinces, Gipuzkoa et Bizkaia présentaient une activité nettement supérieure à celle d'Araba. Et en ce qui concerne les fermetures d'entreprises, le 64% des entreprises créées par des entrepreneurs étrangers dans la CAPV, face au 32% de celles créées par le total de la collectivité entrepreneuse, cessent leur activité au cours des deux premières années de vie.

En ce qui concerne le profil de l'entrepreneur étranger du Projet GEM en Pays Basque, les femmes immigrantes constituaient le 40% du collectif entrepreneur et les hommes le 60% restant. Il est surprenant de voir le jeune âge auquel les personnes étrangères commencent une activité (la moyenne d'âge était de 31 ans), laquelle est beaucoup plus basse que la moyenne de l'ensemble des entrepreneurs. Aussi bien le niveau moyen de revenu –oscillant entre 600 et 1200 euros– que le niveau des études des entrepreneurs étrangers enregistrés par le Projet GEM sont inférieurs au niveau du total des entrepreneurs qui opèrent dans la CAPV. Et en ce qui concerne l'origine, un 80% vient des pays d'Amérique du Centre et du Sud, et le reste est originaire du Magreb.

Financement de l'activité d'entreprise dans la CAPV. Dans cette édition, les entrepreneurs de la CAPV, en moyenne, ont investi moins de ce que l'on a enregistré en 2004, et moins que ce qui a été investi par les entrepreneurs d'Espagne cette année. Ainsi, l'entrepreneur de la CAPV, a investi en 2005 en moyenne 47.403 euros au moment de mettre en marche une affaire, dont 25.945 euros provenaient de leurs propres ressources (55%). Les données de l'année 2004 indiquaient une inversion moyenne par entrepreneur plus importante (54.056 euros), dont 30.486 appartenaient à leurs ressources personnelles (56%). En Espagne, pour cette édition 2005, l'entrepreneur a besoin en moyenne de 54.887 euros pour mettre en marche une affaire, dont le 57% du capital est apporté par l'entrepreneur lui-même (31.355 euros). Malgré la variation qui existe dans les montants d'inversion, nous pouvons observer que le pourcentage d'inversion réalisé par l'entrepreneur

dans le commerce avec ses propres ressources se maintient de façon assez stable aux alentours de 55%. Pour couvrir le pourcentage restant de ressources nécessaires, les entrepreneurs de la CAPV ont recours en grande partie aux banques et aux institutions financières (61%), aux programmes du gouvernement (22%), et aux parents directs (17%).

Il est certain que les entrepreneurs de la CAPV investissent des quantités élevées dans leurs affaires, risquant ainsi avec leur propre patrimoine plus de la moitié du capital initial requis pour son lancement. Plus ils investissent, plus ils sont exigeants au moment d'exiger une rentabilité supérieure à leurs projets et de récupérer ce qu'ils ont investi dans un laps de temps le plus court possible. Dans cette édition nous avons détecté que les entrepreneurs ont obtenu un meilleur accès à des sources de financement provenant de programmes du gouvernement, des banques, et d'autres institutions financières.

En ce qui concerne la figure de l'investisseur informel, un peu plus du 2% de la population adulte de la CAPV cède de l'argent à un ami ou à un parent entrepreneur pour qu'il mette en route son commerce. A ce sujet, la CAPV se situe dans la moitié inférieure du classement de l'édition de l'année passée. Il ne faut pas oublier que l'année passée, le collectif investisseur informel s'élevait à un 3% de la population adulte basque. Néanmoins, dans la CAPV l'investissement informel est encore supérieur à celle de pays comme l'Allemagne, l'Italie et le Japon, mais inférieure à celle de la moyenne de l'Espagne (2,46%). Le profil de l'investisseur informel de la CAPV est celui d'une personne de genre masculin (deux tiers des investisseurs informels sont des hommes), d'une cinquantaine d'années approximativement, avec une formation éducative de base, résidant en zone urbaine, et avec une occupation professionnelle qui lui permet d'obtenir des revenus mensuels entre 1.200-1.800 euros.

Opportunités existantes, motivation et capacité pour entreprendre. D'un côté, la perception d'opportunités de la population adulte de la CAPV présente une position intermédiaire par rapport à l'ensemble des pays et des communautés autonomes espagnoles qui participent au projet GEM. D'un autre côté, selon les experts interviewés, il existe de nombreuses et bonnes opportunités pour la création de nouvelles entreprises dans la CAPV, et ces opportunités ont augmenté au cours des 5 dernières années. Néanmoins, les experts pensent qu'il y a plus de bonnes opportunités que de gens préparés pour les exploiter, ajoutant qu'il

est difficile pour les personnes de se consacrer à exploiter ces opportunités de commerce. Il est également compliqué de trouver des opportunités pour créer des entreprises à croissance rapide.

L'analyse de la motivation pour la création d'une entreprise dans la CAPV permet de conclure que la moitié de la population adulte pense que la peur de l'échec ne serait pas un obstacle pour entreprendre et plus de la moitié pense que mettre en marche une entreprise ou un commerce est un bon choix professionnel et apporte un bon statut social. Les experts basques sont également d'accord sur le fait que les entrepreneurs qui ont du succès jouissent de la reconnaissance et d'un grand prestige social et que la majorité des gens pense que les entrepreneurs sont des individus compétents et ingénieux, mais le fait qu'ils présentent un léger désaccord avec l'idée que la création d'entreprises est une option professionnelle désirable. De plus, selon l'opinion des experts, en comparaison avec l'ensemble des pays et communautés autonomes espagnoles qui composent l'environnement GEM, la CAPV présente un niveau de motivation intermédiaire pour la création d'entreprises.

Pour terminer, en ce qui concerne les connaissances et les compétences pour la création d'entreprises, il convient de dire que presque la moitié (44%) de la population adulte basque affirme compter sur les connaissances et les compétences nécessaires pour mettre en marche une petite entreprise, la CAPV présentant une assez bonne position à cet égard, en comparaison avec les autres pays et communautés autonomes espagnoles GEM. Pourtant, l'opinion des experts sur les connaissances et les compétences de la CAPV est pire que celle que reflète l'enquête faite à la population adulte, la CAPV se situant, selon celle-ci, dans une position intermédiaire face à d'autres pays, et moins bonne que la moyenne espagnole.

Les conditions de l'environnement spécifique de l'entrepreneurship dans la CAPV. L'environnement qui conditionne l'activité entrepreneuriale mérite une mention passable (3,05 sur une échelle de 1 à 5) selon l'opinion des experts basques, évaluation plus favorable que celle attribuée par les experts espagnols (2,76) ou que l'évaluation moyenne des pays GEM. Cette meilleure évaluation est applicable à presque tous les facteurs de l'environnement, mais est spécialement remarquable dans ceux qui sont reliés aux infrastructures (tant physiques que commerciales) et aux politiques et programmes publics. Au contraire, les plus grandes faiblesses relatives de la CAPV

se concentrent dans l'éducation primaire et secondaire et dans l'ouverture de marché. En ce qui concerne les résultats de l'année passée, l'évaluation globale de l'environnement de la CAPV montre une certaine amélioration – elle passe de 2,89 à 3,05- due à la correction des faiblesses détectées dans quelques-uns des items les moins appréciés l'année passée : éducation et formation et ouverture du marché. De toute façon, la corrélation élevée entre les évaluations de l'année passée et de cette année est le signal de la consistance et de la stabilité des évaluations des experts basques, bien que l'on ait changé leur composition.

L'analyse des réponses ouvertes données par les experts basques montre que les principaux **obstacles** à l'activité d'entreprise sont constitués de quatre catégories : les normes sociales et culturelles, le soutien financier, les programmes gouvernementaux et l'éducation et la formation. D'un point de vue évolutif, la situation relative des programmes gouvernementaux s'aggrave (spécialement en Bizkaia), ainsi que le transfert de technologie e I+D ; en revanche, le contexte sociopolitique s'améliore. En ce qui concerne les obstacles à l'activité d'entreprise, Bizkaia se distinguerait par ses politiques gouvernementales (très dissimulées et peu coordonnées), Araba par le peu d'aptitude et de connaissance des gens pour créer et diriger des entreprises, et Gipuzkoa par ses infrastructures physiques (sol) et l'éducation et la formation peu orientée vers l'*entrepreneurship*.

En ce qui concerne les éléments de l'environnement qui agissent comme **appuis**, dans la CAPV se distinguent les programmes et les politiques publiques et les normes sociales et culturelles (ces dernières avec une valeur nettement supérieure à l'ensemble de l'Espagne) et, dans une moindre mesure, la capacité d'entreprise, l'éducation et la formation, le soutien financier, le climat économique et les infrastructures physiques.

Quant aux **recommandations**, les domaines dans lesquels elles se centrent sont reliés aux principaux obstacles détectés. Dans ce sens, les experts mettent surtout l'accent sur l'éducation et la formation (spécialement en Gipuzkoa), sur les politiques publiques (spécialement en Bizkaia, pour corriger le manque de coordination cité plus haut) et sur des programmes publics et le soutien financier (surtout en Araba).

Dimension patronale, d'emploi, d'effet intra-entrepreneur et de croissance économique.

L'importance patronale qui prédomine en majorité dans la CAPV est celui qui correspond aux micro-entreprises, entreprises comprenant de 1 à 9 employés, et avec un volume d'affaire inférieur à 2 millions d'euros. Seul un 5,29% des entrepreneurs ayant des activités patronales en phase de gestation (jusqu'à 42 mois de vie) dépassera les 9 employés, les propriétaires ou copropriétaires d'entreprises consolidées (plus de 42 mois sur le marché) représentant le 16,57% de ceux qui se trouvent dans une tranche d'emploi entre 10 et 49 personnes. Quant au volume d'affaire, les résultats que présentent les entrepreneurs en phase de gestation et de consolidation sont similaires. Dans les deux cas, le pourcentage de ceux qui déclarent ne pas dépasser les 2 millions de volume d'affaire annuel oscille entre 73,68% et 75,43%, et ceux qui se trouvent entre les 2 et 10 millions tournent autour de 11%.

Le personnel moyen actuel des entreprises en phase de gestation s'élève à 4,67 personnes/entreprise, et est moins volumineux que celui des entreprises consolidées, 5,45 employés/entreprise. Et la croissance moyenne d'emploi attendu pour les 5 prochaines années, tant dans les commerces en phase de gestation que dans ceux qui sont consolidés, approche les 2 personnes/entreprise. En ce sens, nous devons faire remarquer que toutes les catégories d'entreprises misent majoritairement sur une croissance de leur personnel. Ainsi l'affirment le 63,43% des entrepreneurs en phase de gestation et le 52,32% des propriétaires d'entreprises consolidées. Ceux qui déclarent des attentes orientées vers la diminution d'emploi représentent moins de 3% dans les deux groupes.

Pour terminer, nous devons faire remarquer que les données relatives à l'activité d'entreprise sur initiative d'entreprises en fonction (intrapreneurship) a augmenté de façon appréciable. Les pourcentages d'entreprises consolidées qui possèdent à leur tour des entreprises naissantes (moins de 3 mois d'activité) et nouvelles (entre 3 et 42 mois d'activité), ont triplé par rapport à 2004, ce qui démontre un climat de dynamisme d'entreprise bien meilleur par rapport à celui que nous avons observé l'année passée.

EXECUTIVE SUMMARY

This 2005 Basque Country GEM Report, the second such report to be carried out in the Autonomous Community of the Basque Country, intends to offer a diagnosis of Basque entrepreneurial activity. Our report also uses the methodology applied in a large-scale international project, the GEM project, and complements the reports issued for this same 2005 edition by teams from other Spanish regions: Andalusia, Castille-Leon, the Canaries Islands, Catalonia, Galicia, Extremadura, Madrid, Navarre and Valencia.

The GEM (Global Entrepreneurship Monitor) project was created in 1997 under the auspices of two internationally recognised institutions in the field of entrepreneurship research: Babson College (USA) and the London Business School (United Kingdom). Throughout all these years, the GEM project has become consolidated as an international research consortium. With the current edition, Global GEM now has seven annual publications in which entrepreneurship is analysed, together with its relationship with economic growth various countries and regions.

The Basque Country GEM is part of this project for the second year running, in the hope that the results obtained in our report will contribute to a better comprehension of the Basque situation in terms of entrepreneurship while offering a framework for reflection to those public authorities committed to the design of policies that favour the complex but relevant phenomenon of the creation of companies. After extracting data from interviews carried out during 2005 to 2000 people and 36 experts in the field of creation of companies within the Basque Autonomous Community, our Basque Country GEM research team wishes to point out the following characteristics:

Entrepreneurial activity and corporate dynamics of the Basque Autonomous Community within the international context. The GEM 2005 data reveal that 5.4% of the adult population (between 18 and 65 years old) in the Autonomous Community of the Basque Country is involved in the management of companies in the creation stage (up to 42 months of activity). This indicator has moderately evolved upwards with respect to

the 5.29% registered in 2004, and is aligned with the registers of UE countries such as Germany (5,39%), France (5,35%), Austria (5,28%) and Spain (5,65%), and with those of other Spanish autonomous communities like Valencia (5,42%), Navarre (5,49%) and Galicia (5,53%). This year the percentage of adult population that decides to launch recently set up companies (up to 3 months of activity), has gone up from the 1.40% registered in 2004, to 1.96% in 2005. The Autonomous Community of the Basque Country obtains a comparatively low rate of recently set up companies if compared to the EU, which now is above only that in Hungary (1.09%) and Sweden (1.71%), and is equal to that of Galicia in the regional level. And in the case of the percentage of adult population with new companies (between 3 and 42 months of age), the decrease in growth registered between 2004 (3.92%) and 2005 (3.53%) should not be a matter of concern as, on one hand, it is presented as the consequence of the small percentage of adult population with recently-set up companies registered in 2004, and, on the other hand, the Autonomous Community of the Basque Country has the second-best data in the ranking of UE countries after Ireland (4,73%). It is therefore possible to observe a significant advance in the case of the percentage of population in the Autonomous Community participating in consolidated corporations (with over 42 months of activity) that, with an increase of over 3% between 2004 and 2005, is situated at 8.79%. Besides, the percentage of adult population who declared they had abandoned business activities of some kind between July 2004 and July 2005 is still comparatively quite small (1,08%), and even decreases slightly with respect to the company closures registered in 2004 (1.20%). The main reasons for closure declared by the people polled in 2005 were: excessive competition (52%), lack of finance (16.1%), retirement (12.%), lack of customers (8%), and having found another job (8%). The data on percentage of adult population related with consolidated companies and company closure are also comparatively very positive, since the Basque Autonomous Community occupies the second best position in both variables in the Spanish regional level and the third best in the EU. To conclude, the percentage of adult people in the Basque

Autonomous Community that are planning to set up a new business over the next three years is 4.45%, well over the 3.31% registered in 2004.

Entrepreneurial behaviour in the Autonomous Community of the Basque Country. The percentage of entrepreneurs per opportunity is higher to that of entrepreneurs because of need within the international panorama. The Basque Autonomous Community is no exception. 87% of Basque entrepreneurs polled said they started their businesses boosted by an opportunity, compared with 13% of the entrepreneurs who set up their own companies due to the lack of a better job alternative. The data contributed in this respect by last year's GEM report, the 2004 Basque Autonomous Community edition, were that there were 84% of entrepreneurs per opportunity and 16% because of need. In general terms, from these results it is possible to infer that those countries not belonging to OECD have higher numbers in terms of entrepreneurship in general terms. However, it is convenient to state that while countries belonging to OECD are leading the ranking of entrepreneurs per opportunity, non-member countries lead the ranking of entrepreneurs because of need. Entrepreneurship in the Basque Country, even though not too strong in general terms, is in a leading position within the international panorama, in terms of entrepreneurs per opportunity. Our results underline that, independently of the phase in which a company is, creation or consolidation, the entrepreneur starts his business motivated by a higher autonomy when managing his particular business.

Profile of an entrepreneur in the Autonomous Community of the Basque Country. Basque entrepreneurs are characteristically and predominantly male, aged between 35 and 45, with an advanced level of studies, with a middle-to-high income range (monthly income over 1200 euros), and who normally resides in an urban area (a municipality of over 5000 inhabitants). Nine out of every ten entrepreneurs dedicate themselves exclusively to their businesses. Companies set up by entrepreneurs belong, in general, to the services sector, with activities relating to commerce-repairs, transport-communication, hotels-restaurants and services to companies being predominant. In aggregated terms, 45% of entrepreneurial activities are oriented towards consumers, 40% towards activities of transformation (manufacture, extractive industries, etc.) and the remaining 15% towards servicing companies. There are no marked differences between the different profiles of entrepreneurs residing in each of the provinces that make up the Autonomous Community of the Basque Country.

Enterprising women. On one hand, the analysis of the situation of the Autonomous Community of the Basque Country in comparison to other European countries denotes a good position, since 3.95% of the feminine adult population in the Autonomous Community are involved in creating companies, a higher percentage to that of all European countries, except Spain, Finland and Ireland. However, in comparison with other Spanish autonomous communities, the situation asked enterprising women in the Basque Autonomous Community is worse, since only the Community of Valencia and Andalusia have a lower index than that of the Basque Country. On the other hand, the feminine entrepreneurship index, when compared to the masculine index, places the Basque Country in an intermediate position from a gender perspective in comparison to other OCDE countries and other Spanish autonomous communities.

From an evolutionary perspective, in comparison with 2004, as in the rest of Spain, the men/women ratio for the percentage of population involved in recently created business in the Autonomous Community of the Basque Country has undergone a considerable increase. This substantial increase is due to the steep upward trend of the feminine indicator and to the slight decrease of the masculine indicator over the same period. As was concluded in previous GEM editions, both decreases and increases in the rate of setting up companies affect feminine entrepreneurship much more than it affects masculine entrepreneurship. Another positive aspect, connected to the reasons for which women in the Basque Country set up their own companies is related to the fact that most of the feminine entrepreneurship in the Autonomous Community is per opportunity and not because of need.

However, in spite of the importance of institutional support for the creation of companies, data show that, except for the counsel provided by government departments of autonomous communities, which 91% of women entrepreneurs and 81% of men entrepreneurs do use, the rest of the institutional support turns out to be largely marginal, both for the former and the latter. From this we deduce that the proximity of institutions is a clear advantage when offering support for the creation of companies and more so in the case of women than in the case of men. As for the type of counsel sought, it can be pointed out that in general men seek all kinds of counsel more than women. The type of counsel both men and women use the least is that connected to technology and R+D+i and that related to market analysis aspects.

Lastly, reference to the psychological and social determinators for the setting up of companies, it can be said that both entrepreneurial and non-entrepreneurial women in the Autonomous Community of the Basque Country display more fear of failure, and know fewer entrepreneurs than men. However, they state that they feel better equipped in terms of ability and knowledge for the setting up of companies than men.

Innovation and internationalisation activities carried out by entrepreneurs in the Autonomous Community of the Basque Country. As is the case in nearly all the GEM countries, most Basque entrepreneurs offer products for the market that are not new for the customers, and they expect to have to confront many competitors in their market and frankly make a somewhat scarce use of the latest or recent technologies. The problem is that the majority of such characteristics appear in a concentrated form in the Basque Country and in Spain, and the differences between those two contexts are not very important. In general, the relative position of established Basque entrepreneurs is, in the afore-mentioned matters, somewhat better than that of entrepreneurs in the initial phases.

As for internationalisation, 80% of entrepreneurs, both within the Autonomous Community of the Basque Country and in Spain, do not develop any export activity whatsoever. The probability of exports, as was to be expected, is somewhat bigger with consolidated entrepreneurs and somewhat lesser with entrepreneurs in their initial phases. And although the percentage of initial-phase entrepreneurs in the Basque Country who export over 50% of their sales is quite low (0.65%), this percentage is higher than that of Spain or that of the average in GEM countries (0.57% and 0.59%, respectively).

Entrepreneurship and immigration in the Autonomous Community of the Basque Country. As a consequence of the increase in immigrant population, over the last decade the percentage of foreign workers in the Basque Country has increased considerably. The presence of immigrant workers is evident in those sectors that are characterised by the most precarious working conditions, that is to say, the services sector, building and agriculture. One of the alternatives to unemployment and to precarious working conditions in which a considerable amount of immigrants is working is self-employment. 11.4% of the 35,584 inscribed on the Social Security in the Autonomous Community of the Basque Country in 2004, inscribed as self-employed. In the case of

Gipuzkoa this percentage went up to 16.1%. In Chapter 6 of the report an analysis is made of entrepreneurship within the immigrant population in the Basque Country between 1991 and 2003, and of the profile of foreign workers who participated in a telephone poll carried out by the 2005 GEM Project within the Basque Country.

As from 1998 there has been an ever-bigger annual increase of inscriptions of companies set up by a foreign entrepreneurs in comparison with the amount of closures. In terms of provinces, Gipuzkoa and Bizkaia showed a clearly superior activity to that of Araba. And with respect to company closures, 64% of companies set up by foreign entrepreneurs in the Autonomous Community of the Basque Country close down within their first two years of existence, in comparison with 32% registered for entrepreneurs as a whole.

As for the profile of foreign worker in the GEM Project for the Basque Country, immigrant women represented 40% of entrepreneurs. The early age at which foreign people start an enterprising activity is noteworthy (the average age is 31). This is a much younger age than that of entrepreneurs as a whole. Both the average level of income – oscillating between 600 and 1200 euros – and the level of studies of foreign entrepreneurs registered by the GEM Project are lower than those registered for the whole of the entrepreneurs who operate within the Basque Country. As for their origin, 80% come from Central and South America, and the rest proceed from Northern Africa.

Financing of entrepreneurship in the Autonomous Community of the Basque Country. In the current edition, as an average, entrepreneurs in the Basque country have invested less than what we observed during 2004, and less than what was invested by entrepreneurs in Spain during that year. Thus, in 2005, entrepreneurs within the Basque Country invested an average 47,403 euros when setting up a business, of which 25,945 euros proceeded from their own resources (55%). Data for 2004 indicated an increase in average investment per entrepreneur (54,056 euros), of which 30,486 came from their own resources (56%). In Spain, in the current 2005 edition, entrepreneurs need an average 54,887 euros to be able to set up a business, 57% of the capital being provided by the entrepreneur (31,355 euros). In spite of the existing variation in the amounts invested, it is possible to observe that the percentage of investment that the entrepreneur carries out in the business proceeding from his own personal resources has stabilised around

55%. In order to cover the remaining percentage of necessary resources, entrepreneurs within the Basque Country recur to a considerable degree to banks and other financial institutions (61%), the government programmes (22%), and to direct relatives (17%).

It is true to say that entrepreneurs in the Autonomous Community of the Basque Country in the first important amounts of money in their businesses, risking their own personal patrimony in over half of the initial capital required to set up the business. The more they invest, the more demanding they are in terms of demanding higher revenues from their projects and recovering the invested amounts in shorter periods. In this edition we have detected that entrepreneurs have managed to obtain better access to sources of finance proceeding from government programs, banks and other financial institutions.

As refers to the figure of the informal investor, a little over 2% of the adult population of the Autonomous Community of the Basque Country provides money for a friend or a relative to set up a business. In this respect, the Basque country is in the lower half of the international ranking and has even gone down several positions with respect to the ranking in last year's edition. We must not forget that last year, the group of informal investors represented 3% of the Basque adult population. However, in the Autonomous Community of the Basque Country in informal investments are still higher than those in countries like Germany, Italy and Japan, but less than the average in Spain (2.46%). The profile of the informal investor in the Basque Country shows that we are talking of males (two thirds of the informal investors are males), for a approximately 50 years old, with a basic education, residing in urban areas, and with professional occupations that allow them monthly incomes between 1200 and 1800 euros.

Existing opportunities, motivation and entrepreneurship. On one hand, the perception of opportunities by the adult population of the Autonomous Community of the Basque Country occupies an intermediate position in comparison with other countries and other Spanish autonomous communities that participate in the GEM Project. On the other hand, according to the experts interviewed, there are many and good opportunities for the creation of new companies within the Basque Country, and such opportunities have increased over the last five years. However, experts believe that there are more good opportunities and people prepared to exploit them, and

they add that it is difficult for people to dedicate their efforts to exploit such enterprising opportunities, and it is also complicated to find opportunities to set up quick-growth companies.

The analysis of the motivation to set up a company within the Autonomous Community of the Basque Country allows us to conclude that half of the adult population believes that fear of failure would not be an obstacle to go into business and over half of them believe that setting up a business or a company is a good professional choice and provides a good social status. Basque experts also agree that successful entrepreneurs enjoy widespread social recognition and prestige and that most people believe that entrepreneurs are competent and ingenious individuals, but slightly disagree with the idea that the setting up of companies is a desirable professional option. Besides, according to the opinion of experts, in comparison with other countries and Spanish autonomous communities included in the GEM environment, the Autonomous Community of the Basque Country shows an intermediate level of motivation in terms of setting up companies.

Lastly, reference to the knowledge and skills necessary to set up companies, it is possible to say that nearly half (44%) of the Basque adult population state they have the necessary knowledge and skills to launch a small business. The Basque Country, occupies a good position in this aspect, in comparison with the other GEM countries and Spanish autonomous communities. However, the opinion of the experts on such knowledge and skills in the Basque Country is worse than that reflected in the poll of the adult population. According to such experts, the Autonomous Community of the Basque Country is in an intermediate position with respect to other countries and below the Spanish average.

The conditions of the specific environment of entrepreneurship in the Autonomous Community of the Basque Country. The environment that influences entrepreneurship is good (3.05 on a scale from 1 to 5) in the opinion of Basque experts, an opinion that is more favourable than that of Spanish experts (2.76) or the average opinion within GEM countries. Such better assessments are applicable to nearly all the factors of the environment, but is especially noteworthy in those related with infrastructures (both physical and commercial infrastructures) and with public policies and programs. On the other hand, the greatest weaknesses in the Autonomous Community of the Basque Country are concentrated in the primary

and secondary education and in the opening of markets. With respect to the results of the previous year, the global assessment of the environment in the Autonomous Community of the Basque Country shows a certain improvement -going from 2.89 to 3.05 - year to the correction of weaknesses detected in some of the worst items from last year: education and training and the opening of the market. In any case, the high correlation between last year's assessments and those of this year is a clear sign of the consistency and stability of the assessments by Basque experts, in spite of the fact that different experts were consulted.

The analysis of the open answers provided by Basque experts shows that the main obstacles to entrepreneurship are classified in four categories: social and cultural norms, financial support, governmental programs and education and training. From an evolutionary point of view, governmental programs worsen their relative position (especially in Bizkaia), as does the transfer of technology and R+D; on the other hand, the social and political context is improving. As refers to obstacles to entrepreneurship, Bizkaia is noteworthy because of its governmental policies (that interfere with each other and are not very coordinated), Araba stands out because of people's lesser abilities and knowledge to set up and manage businesses, and Gipuzkoa because of its physical infrastructures (land) and an education and training that is scarcely oriented towards entrepreneurship.

As refers to environmental elements that could be considered supportive, special mention should be made within the Autonomous Community of the Basque Country of public programs and policies and social and cultural norms (the latter constituting a clearly higher value than in the rest of Spain), and, to a lesser extent, entrepreneurship, dedication and training, financial support, the economic climate and physical infrastructures.

As for recommendations, the fields they deal with are related with the main obstacles detected. In this sense, experts place more emphasis on education and training (especially in Gipuzkoa), in public policies (especially in Bizkaia, in order to correct the aforementioned lack of coordination)

and in public programs and financial support (especially in Araba).

Corporate size, employment, intra-entrepreneurial effect and economic growth. The size of companies that is predominant in the Basque Country corresponds to that of micro-companies, companies with workforces between 1 and 9 workers, and a business volume below 2 million euros. Only 5.29% of entrepreneurs with recently initiated corporate activities still in the setting-up phase (up to 42 months of existence) have more than 9 employees. 16.57% of owners or co-owners of consolidated companies (over 42 months in the market) employ between 10 and 49 people. As for business volume, the results of entrepreneurs in both setting up and consolidation phases are very similar. In both cases, the percentage of those declaring they do not have over 2 million euros in annual business volume oscillate between 73.68% and 75.43%, whereas those between 2 and 10 million represent around 11%.

The current average workforce of companies in the setting-up stage is of 4.67 workers/company, which is below that of consolidated companies, which have 5.45 workers/company. And the average increase in employment expected for the next five years, both in businesses in the setting-up and consolidated stages is near 2 workers/company. In this sense, we have to point out that all categories of entrepreneurs foresee an increase in their workforces. This is stated by 63.43% of employers in setting-up stages and 52.32% of owners of consolidated companies. Less than 3% (in both groups) declare they expect to reduce their workforces.

Lastly, we have to point out that there is a clear increase in the data referring to entrepreneurship as initiatives of working companies (intrapreneurship). The percentages of consolidated companies which, at the same time, own recently set-up companies (with less than three months of existence) and new companies (between 3 and 42 months of activity), have nearly complicated with respect to 2004, which denotes a much improved corporate dynamism climate in comparison to that observed last year.

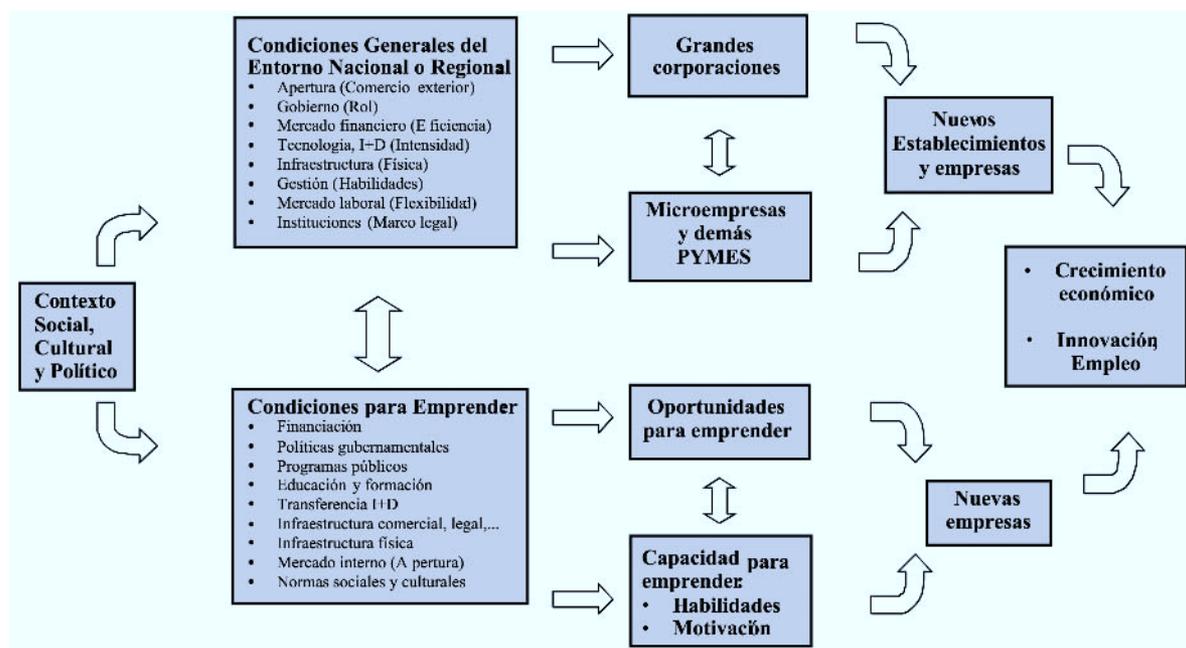
EL MODELO CONCEPTUAL GEM

El análisis tradicional sobre el crecimiento económico ha tendido a concentrarse en el impacto de las grandes corporaciones y ha descuidado, 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 (*Global Entrepreneurship Monitor*) 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 PYMES y de las grandes corporaciones para incidir en el crecimiento económico nacional o regional está 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 (*intrapreneurship*). 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 a modo de *spin offs* de las grandes corporaciones, pero también con cada

Gráfico 1. Modelo Conceptual GEM



vez mayor frecuencia de las PYMES, 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*), que determinan la capacidad de un país o región para impulsar la creación de empresas. Estas 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, que debería generar, 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, y 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 en parte explicada por el grado de éxito de su capacidad emprendedora y de la fortaleza de sus empresas establecidas. El informe elaborado por el equipo global GEM (2004)¹ 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 una forma de "U", de tal forma que países con bajos niveles de PIB per capita muestran una elevada actividad emprendedora. Y en la medida en que va aumentando el nivel de desarrollo económico de los países, su actividad emprendedora disminuye parale-

lamente hasta un punto determinado, a partir del cual, dicha actividad emprendedora vuelve a aumentar al incrementarse el nivel de PIB per capita.

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 del informe GEM País Vasco 2005, 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 secundarios procedentes de otras fuentes como US-CENSUS, EUSTAT, INE, Banco Mundial, Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional, ...
- Información de las encuestas a la población adulta realizadas en todos los países, y comunidades autónomas españolas participantes en el proyecto GEM. En concreto, en esta edición han sido diez las comunidades autónomas españolas participantes: Andalucía, Castilla León, Canarias, Cataluña, Galicia, Extremadura, Madrid, Navarra, Valencia y, por supuesto la CAPV.

A continuación procederemos con el desarrollo de los distintos apartados que componen el presente informe GEM País Vasco 2005.

1. ACS, Z.J.; ARENIUS, P.; HAY, M.; MINNITI, M. (2004): *Global Entrepreneurship Monitor. 2004. Executive Report*, Babson College and London Business School.

1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV en el contexto internacional

En esta segunda edición de GEM Comunidad Autónoma del País Vasco 2005, se ha ampliado el número de países y comunidades autónomas españolas que participan activamente en el proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor). Así, este año podemos proporcionar información sobre la actividad emprendedora de los 35 países y de las 10 comunidades autónomas estatales (incluida la CAPV) que han realizado sus análisis nacionales y regionales con la metodología GEM.

Este primer capítulo del informe GEM Comunidad Autónoma del País Vasco 2005, presenta la situación de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV en el entorno internacional. Para ello, este año, como novedad, siguiendo las recomendaciones del Consorcio GEM, hemos optado, por presentar el panorama emprendedor de la CAPV dentro del contexto internacional, diferenciando el análisis de la actividad emprendedora y dinámica empresarial por grupos de países, en función de su nivel de desarrollo socio-económico. Así, en esta sección realizaremos un desglose del proceso emprendedor, aportando los datos porcentuales de población adulta (entre 18 y 64 años) involucrada en actividades emprendedoras en fase de gestación, en fase de consolidación, en cierres empresariales, así como la población adulta que está planteando emprender en un futuro próximo (emprendedor potencial). Abordaremos este desglose agrupando los países y comunidades autónomas españolas participantes en la edición GEM 2005 en tres grupos de países: países pertenecientes a la Unión Europea, países pertenecientes a la OCDE y países no pertenecientes a la OCDE, para finalizar mostrando el ranking global empleado el pasado año.

Concretamente, en este capítulo se abordan los siguientes apartados:

- La actividad emprendedora en fase de gestación y dinámica empresarial de la población adulta en la CAPV.
- Perspectiva internacional de la actividad emprendedora total en fase de gestación.
- Perspectiva internacional de la dinámica empresarial.
- Potencial emprendedor en la población adulta de la CAPV y en el contexto internacional

1.1. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FASE DE GESTACIÓN Y DINÁMICA EMPRESARIAL DE LA POBLACIÓN ADULTA EN LA CAPV

Debido a que en la comunidad científica no existe una única y ampliamente aceptada definición de “*entrepreneurship*”, el Proyecto GEM ha optado por adoptar una definición amplia y sencilla que aglutina las diversas corrientes que existen en torno a este concepto, y que en todo caso puede ser adaptada a otras delimitaciones, cuando se opta por una visión del *entrepreneurship* más restrictiva.

La definición del Consorcio GEM considera emprendedores a todos los adultos (entre 18 y 65 años) inmersos en el proceso emprendedor en *fase de gestación* que se refleja en el *Gráfico 1.1.1*. Es decir, son emprendedores aquellos adultos propietarios o copropietarios de empresas que hayan persistido en el mercado dentro de un periodo comprendido entre los 0 y 42 meses (3,5 años).

Gráfico 1.1.1. El proceso emprendedor: las definiciones operacionales GEM



Fuente: Reynolds et al (2005, p. 209).

En este primer apartado del informe, dedicado en exclusiva a la CAPV, sondearemos no sólo la actividad emprendedora en fase de gestación a la que aludíamos en el párrafo anterior, sino que completaremos su análisis revisando cada una de las fases del proceso emprendedor que recoge el *Gráfico 1.1.1*. En concreto, desglosaremos el proceso emprendedor de la CAPV en:

- Emprendedores con actividades empresariales en *fase de gestación*:
 - *nacientes*.
 - *nuevas*.
- Propietarios de empresas *consolidadas*.
- Emprendedores *potenciales*².

Comenzaremos definiendo las dos variables que diferenciamos dentro de la actividad emprendedora total en *fase de gestación*, TEA, (*Total Entrepreneurial Activity*).

La tasa de emprendedores con *empresas nacientes* se calcula como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región, propietarios o copropietarios de empresas de nueva creación con una vida inferior a los 3 meses, es decir, cuyo periodo de pago de salarios no exceda los 3 meses. Y la tasa de emprendedores con *empresas nuevas* representa el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, propietarios o copropietarios de aquellas empresas cuya actividad emprendedora haya supuesto el pago de salarios por un periodo entre 3 y 42 meses.

Por último, el índice de actividad emprendedora total en fase de gestación, TEA, que aglutina los dos conceptos anteriores, se calcula como la suma de los porcentajes de población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región implicada en la creación tanto de *empresas nacientes* (cuya actividad en el mercado sea inferior a 3 meses), como de *empresas nuevas* (cuya actividad en el mercado haya supuesto el pago de salarios en un periodo que oscila entre los 3 y los 42 meses). Para realizar el cálculo definitivo de este indicador, se eliminan las duplicaciones que pue-

dan ocurrir en cuanto a aquellas personas adultas que puedan estar implicadas al mismo tiempo en las dos tipologías de empresa (*naciente* y *nueva*).

Cuadro 1.1.1 Porcentaje de población adulta de la CAPV involucrada en empresas en fase de gestación (TEA): nacientes y nuevas. Evolución 2004-2005.

	2004	2005
Empresas nacientes (%)	1,40%	1,96%
Empresas nuevas (%)	3,92%	3,53%
TEA (%)	5,29%	5,4%

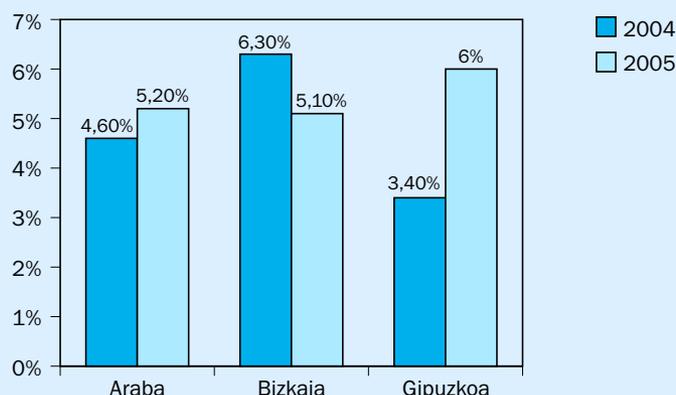
Los datos que se presentan en el *Cuadro 1.1.1* reflejan que el 5,4% de la población adulta de la CAPV está involucrada en empresas en fase de gestación (hasta 42 meses). Este indicador ha evolucionado moderadamente al alza con respecto al 5,29% registrado en el año 2004. También se incrementa este año el porcentaje de población adulta con *empresas nacientes*, que pasa del 1,40% registrado en 2004, al 1,96% en 2005.

Y en el caso del porcentaje de población adulta con *empresas nuevas*, su retroceso coincide con los datos que aportábamos en el año 2004. Es decir, si bien el año pasado observábamos que la tasa de población adulta implicada en actividades empresariales *nacientes* era escasa, en comparación con la registrada en otros países y regiones, esto se ha reflejado claramente en la disminución del porcentaje de población adulta con *empresas nuevas* (3,53%) registrado este año (y que debe estar acorde con las que nacieron el año anterior).

El *Gráfico 1.1.2* refleja la actividad emprendedora en fase de gestación en Araba, Bizkaia y Gipuzkoa. Así, podemos observar que sólo en Bizkaia se produce un retroceso en cuanto a actividad emprendedora, siendo muy destacable el avance registrado en Gipuzkoa durante este año.

2. El emprendedor potencial de la CAPV se analiza en el último apartado de este capítulo.

Gráfico 1.1.2. Actividad emprendedora en fase de gestación (TEA), territorios históricos de la CAPV, evolución 2004-2005.



Con respecto a la última fase del proceso emprendedor que reflejaba el *Gráfico 1.1.1*, comenzaremos de nuevo aclarando las definiciones de los indicadores a valorar.

La tasa de propietarios o copropietarios de *empresas consolidadas* representa el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, con empresas o negocios cuya actividad haya supuesto el pago de salarios por un periodo superior a los 42 meses.

Además, abordaremos adicionalmente la variable denominada *cierres de empresa*, que nos permite realizar un análisis completo del proceso emprendedor. Este indicador refleja el porcentaje de población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región que han declarado haber cerrado una empresa o negocio entre julio de 2004 y julio de 2005.

Cuadro 1.1.2. Porcentaje de población adulta de la CAPV involucrada en *empresas consolidadas* y *cierres de Empresa*. Evolución 2004-2005.

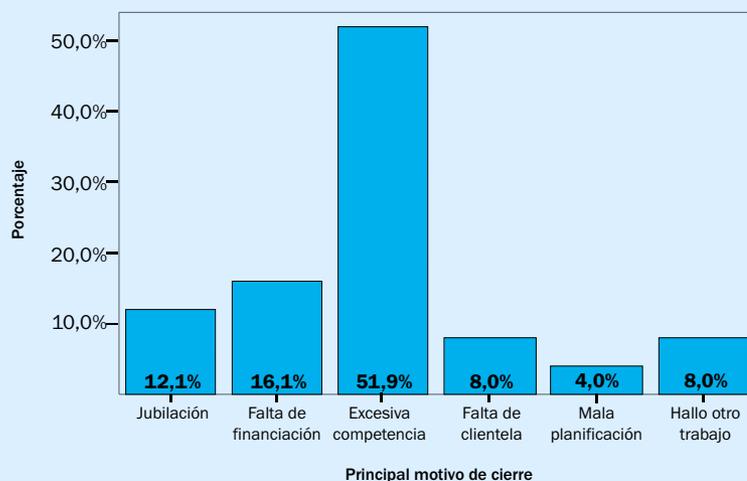
	2004	2005
Empresas consolidadas (%)	6,55%	8,79%
Cierres de Empresa (%)	1,1%	1,08%

Pues bien, en el caso del porcentaje población de la CAPV involucrada en *empresas consolidadas*, se observa un incremento muy fuerte entre los años 2004 y 2005, más de 3 puntos porcen-

tuales. Así, en el año 2005, el 8,79% de la población adulta de la CAPV declara ser propietaria o copropietaria de una empresa cuya persistencia en el mercado supera los 42 meses. En principio, esta fuerte subida puede ser explicada como consecuencia del buen dato que registrábamos el año pasado en cuanto a *empresas nuevas*, y que al parecer han conseguido consolidarse con éxito en el mercado. Como añadido, el porcentaje de población adulta que declaró haber abandonado algún negocio entre julio de 2004 y julio de 2005 es bastante reducido (1,08%), e incluso disminuye levemente con respecto a los *cierres de empresa* registrados en 2004.

Como conclusión a esta primera aproximación a la actividad emprendedora en la CAPV, podemos decir que la situación se presenta más favorable que el año pasado. El porcentaje de población adulta con *empresas nacientes* que considerábamos baja el año pasado, ha aumentado en 2005, siendo el único dato negativo la disminución del porcentaje de población adulta con *empresas nuevas*. Sin embargo, como ya hemos comentado, esta disminución no debe ser considerada como preocupante, ya que (y dado que el indicador de *cierres empresariales* ha disminuido levemente) esta situación puede ser sólo un fiel reflejo del escaso porcentaje de población con *empresas nacientes* que se arrastra desde el año 2004. Además, el importante avance registrado en el porcentaje de población adulta involucrada en *empresas consolidadas* confirma la tendencia a la consolidación y a una mayor supervivencia del tejido empresarial vasco, que ya aventurábamos el año pasado.

Gráfico 1.1.3. Principal motivo de cierre empresarial declarado en la CAPV, 2005.



Para finalizar este apartado, y debido a la gran importancia que el cierre de empresas tiene en la estabilidad y crecimiento del tejido productivo, en esta edición 2005 del Proyecto GEM, se han incluido preguntas adicionales en la encuesta de población adulta³ con el objetivo de profundizar en las razones que motivan estos cierres. Tal y como se observa en el *Gráfico 1.1.3*, la principal razón de cierre que apuntan los encuestados de la CAPV en el 52% de los casos es la existencia de excesiva competencia. Y muy relacionado con la anterior, el 8% declara que la falta de clientela ha sido el motivo fundamental para cerrar su negocio. Si acumulamos las dos razones anteriores, observamos que el 60% de los cierres empresariales pueden ser debidos por una parte, a una evaluación equivocada del mercado y de los competidores existentes en los casos de cierres prematuros; y, por otra, a la escasa innovación y adaptación a las nuevas exigencias del mercado que presentan los negocios maduros.

Además, el 16,1% alude a la falta de financiación como el motivo fundamental de cierre de su negocio, y el 8% declara haber cerrado su empresa por haber encontrado otro trabajo. El 12,1% restante cita la llegada al momento de jubilación

como razón principal. Son muchos los autores⁴ que ponen de relevancia que uno de los problemas de mayor calado en la supervivencia de las pymes es la sucesión familiar de la empresa en el momento de jubilación de su primer promotor. Los últimos datos que maneja la Diputación Foral de Bizkaia en este sentido revelan que, si bien más del 70% de las empresas de este territorio son familiares en su nacimiento, únicamente el 30% llega a la segunda generación, y sólo entre un 10 y 15% pasa a la tercera (Itza, 2005).

Antes de continuar con los siguientes apartados, en el Cuadro 1.1.3 presentamos un cuadro resumen, en el que se incluye el porcentaje de población adulta involucrada en empresas *nacientes*, *nuevas*, en fase de *gestación* o *TEA* (nacientes y nuevas), *consolidadas* y *cierres de empresa* para todos los países y comunidades autónomas españolas que participan en el proyecto GEM. Así, a lo largo de las páginas siguientes, procederemos a desglosar detalladamente la información que contiene esta tabla, y diferenciaremos entre aquella actividad emprendedora en fase de gestación, y la dinámica empresarial de las empresas con mayor persistencia en el mercado.

3. Estas preguntas adicionales se han realizado sólo en España y en las diez comunidades autónomas que participan en el proyecto GEM. Por tanto, la no disposición de estos datos en el resto de países pertenecientes al Consorcio GEM nos impide realizar un análisis de las razones de cierre empresarial en el plano internacional.

4. Para profundizar en la problemática de la sucesión de la empresa familiar, véase Amat (2004); Torrent y Dedeu (2003) y Carlock y Ward (2003).

Cuadro 1.1.3 Porcentaje de población adulta involucrada en empresas *nacientes, nuevas, en fase de gestación, consolidadas, y cierres de empresa*. Países y comunidades autónomas españolas GEM.

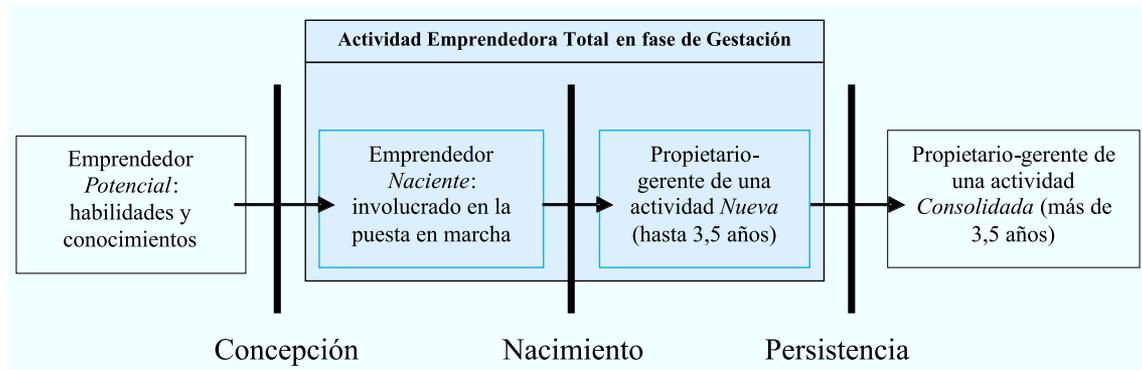
	% población adulta emp. naciente	% población adulta emp. nueva	TEA 2005 (naciente y nueva)	% población adulta emp. consolidada	% población adulta cierres
Venezuela	18,80	7,48	25,00	8,59	5,66
Tailandia	9,73	13,06	20,74	14,10	6,09
N. Zelanda	9,40	9,99	17,57	10,83	3,05
Jamaica	10,55	6,66	17,00	9,53	13,40
China	5,64	9,40	13,72	13,24	5,18
EEUU	8,79	5,23	12,44	4,67	3,63
Brasil	3,29	8,17	11,32	10,11	5,82
Chile	6,04	5,31	11,15	3,78	9,10
Australia	6,47	4,66	10,87	9,60	3,80
Islandia	8,52	2,73	10,66	7,29	2,37
Irlanda	5,66	4,73	9,83	8,06	2,25
Argentina	5,93	3,93	9,49	4,95	9,53
Canadá	6,56	3,59	9,33	7,40	2,24
Noruega	4,39	5,17	9,25	7,27	3,37
Singapur	3,89	3,67	7,24	4,75	2,26
Latvia	4,17	2,77	6,65	5,01	2,04
Grecia	5,18	1,60	6,50	10,49	2,97
R. Unido	3,44	2,92	6,22	5,09	1,76
Croacia	4,09	2,50	6,11	3,65	1,81
Suiza	2,65	3,71	6,06	9,69	1,65
Méjico	4,59	1,36	5,91	1,89	9,02
España	2,39	3,36	5,65	7,71	1,42
Alemania	3,12	2,71	5,39	4,19	1,27
Francia	4,67	0,68	5,35	2,27	3,76
Austria	3,02	2,37	5,28	3,84	1,33
S. Africa	3,57	1,74	5,15	1,30	2,89
Finlandia	3,14	1,88	4,97	8,59	1,61
Italia	2,93	2,25	4,94	6,41	1,63
Dinamarca	2,44	2,44	4,75	4,35	1,79
P. Bajos	2,54	1,93	4,36	5,66	1,47
Eslovenia	2,98	1,44	4,36	6,26	1,08
Suecia	1,71	2,54	4,04	6,32	2,33
Bélgica	2,89	1,17	3,93	5,63	1,28
Japón	1,06	1,14	2,20	5,38	0,46
Hungría	1,09	0,82	1,90	2,01	0,46
Media GEM	5,01	3,86	8,44	6,57	3,42
Media UE	2,95	2,05	4,84	5,43	1,65
Media OCDE	4,21	3,19	7,02	6,57	2,45
Andalucía	2,4	3,48	5,72	7,39	1,60
Canarias	2,48	3,45	5,83	8,77	1,22
Castilla-León	1,9	2,98	4,82	8,65	1,13
Cataluña	2,94	4,00	6,81	8,46	1,27
C. Valenciana	2,54	2,93	5,42	9,64	1,33
Extremadura	2,22	4,77	6,98	7,69	1,03
Galicia	1,96	3,57	5,53	6,94	1,33
Madrid	2,96	4,02	6,85	8,40	1,27
Navarra	1,92	3,57	5,49	8,77	1,59
País Vasco	1,96	3,53	5,40	8,79	1,08
Media CCAA	2,33	3,63	5,89	8,35	1,29

1.2. PERSPECTIVA INTERNACIONAL DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA TOTAL EN FASE DE GESTACIÓN

En este apartado abordamos la actividad emprendedora total en fase de gestación (TEA) a nivel internacional de una manera global, a la vez que desglosada en actividades empresariales *nacientes* y *nuevas* (Gráfico 1.2.1).

Recordamos que el índice de actividad emprendedora total, TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) se calcula como la suma de los porcentajes de población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región implicada en la creación tanto de *empresas nacientes* (cuya actividad en el mercado sea inferior a 3 meses), como de *empresas nuevas* (cuya actividad en el mercado haya supuesto el pago de salarios en un periodo que oscila entre

Gráfico 1.2.1. Las definiciones operacionales del proceso emprendedor GEM: la fase de gestación.



Fuente: Reynolds et al (2005, p. 209).

los 3 y los 42 meses). Para realizar el cálculo definitivo de este indicador, se eliminan las duplicaciones que puedan ocurrir en cuanto a aquellas personas adultas que puedan estar implicadas al mismo tiempo en las dos tipologías de empresa (*naciente* y *nueva*).

Como ya hemos adelantado en la introducción de este primer capítulo, realizaremos el análisis internacional distinguiendo tres grupos diferenciados de países y comunidades autónomas españolas pertenecientes al proyecto GEM 2005. En la presentación pública del Informe GEM CAPV 2004, presentábamos una de las investigaciones más recientes dentro del marco del proyecto GEM, que pone de manifiesto la existencia de una relación en forma de “U” entre la actividad emprendedora de un país y su Producto Interior Bruto per capita (Acs et al., 2004). Tal y como podemos observar en el Gráfico 1.2.2, la actividad emprendedora total disminuye a la par que aumenta su desarrollo económico, hasta un umbral crítico de PIB, a partir del cual la tasa de creación de empresas empieza a incrementarse de nuevo.

La existencia de esta relación ha animado a los equipos participantes del proyecto GEM en

esta edición 2005 a analizar la actividad emprendedora diferenciadamente en tres grupos de países:

- Países pertenecientes a la Unión Europea.
- Países pertenecientes a la OCDE.
- Países no pertenecientes a la OCDE.

El ovalo rojo del Gráfico 1.2.2 representa a la mayor parte de los países de la UE en esta relación en forma de “U” entre la actividad emprendedora y el Producto Interior Bruto per capita. Y el ovalo azul integra a los países anglosajones más desarrollados, todos ellos pertenecientes a la OCDE, que presentan en general tasas de actividad emprendedora total (TEA) por encima de los países europeos.

Pues bien, comenzando el análisis por los países GEM pertenecientes a la Unión Europea, tal y como se observa en el Gráfico 1.2.3 destaca la posición de Irlanda que con un 9,83% de su población adulta involucrada en empresas entre 0 y 42 meses de vida, supera en más 3,3 puntos porcentuales al segundo país del ranking de la UE, Gre-

Gráfico 1.2.2. Relación cuadrática entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico (Correlación de Pearson = (-) 0,346, Sig. (bilateral) = 0,042, R2 cuadrática = 0,212, N = 35).

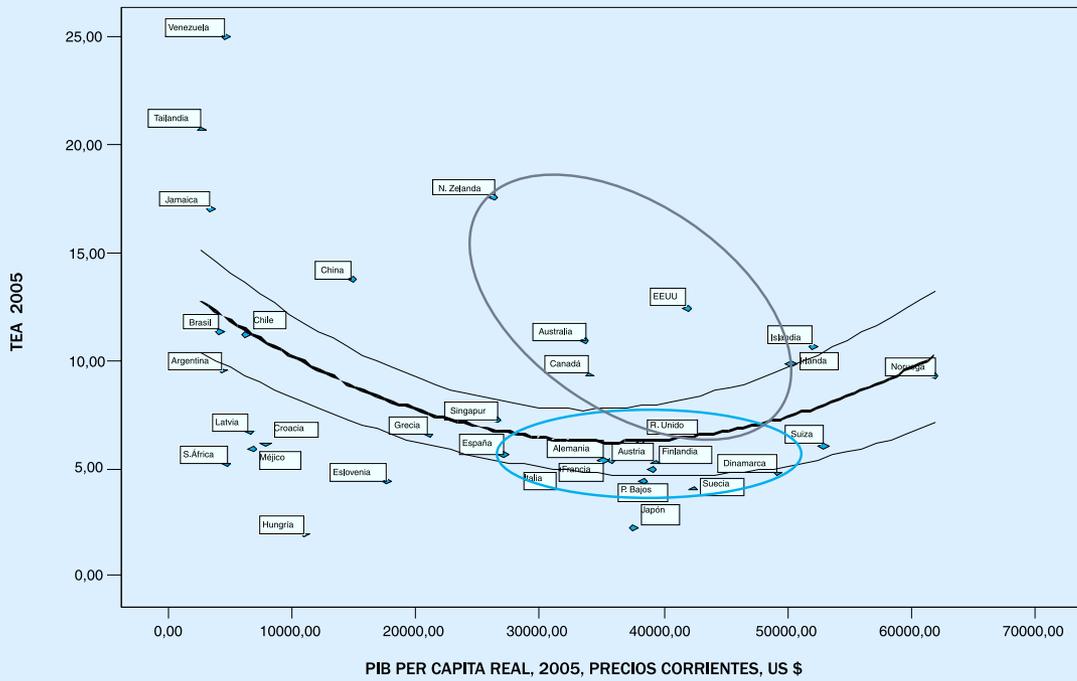
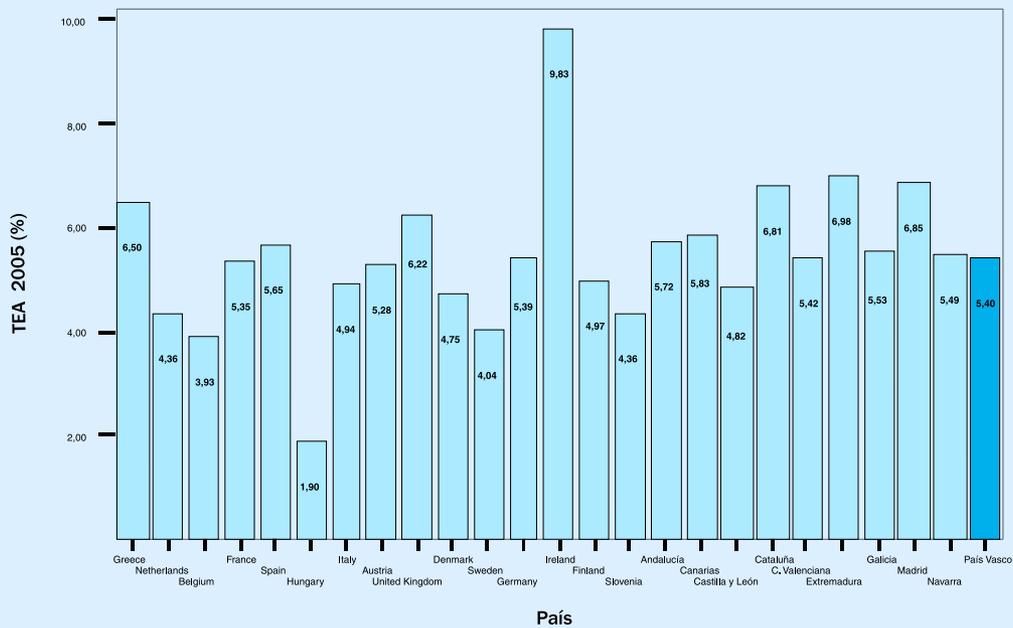


Gráfico 1.2.3. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países de Unión Europea y en las comunidades autónomas españolas que participan en GEM.



cia, con un 6,50%. En el lado contrario, se encuentra Hungría, con un escaso 1,90% de personas adultas comprometida con actividades empresariales en gestación. El dato de la CAPV, con un 5,40%, se encuentra muy alineado con los registrados en países como Alemania (5,39%), Francia (5,35%), Austria (5,28%) y España (5,65%).

Y en el ámbito de las diez comunidades autónomas estatales participantes en la edición GEM 2005, destaca, al igual que el año pasado, el dato extremeño, con casi un 7% de población adulta en actividades empresariales en gestación. Las comunidades de Madrid y Cataluña ostentan tasas muy similares a la extremeña (6,85% y 6,81% respectivamente), siendo Castilla y León la comunidad autónoma que presenta la TEA más reducida (4,82%). La CAPV se encuentra la segunda en la zona de cola del ranking regional, con valores muy similares a la Comunidad Valenciana (5,42%), de Navarra (5,49%) y de Galicia (5,53%).

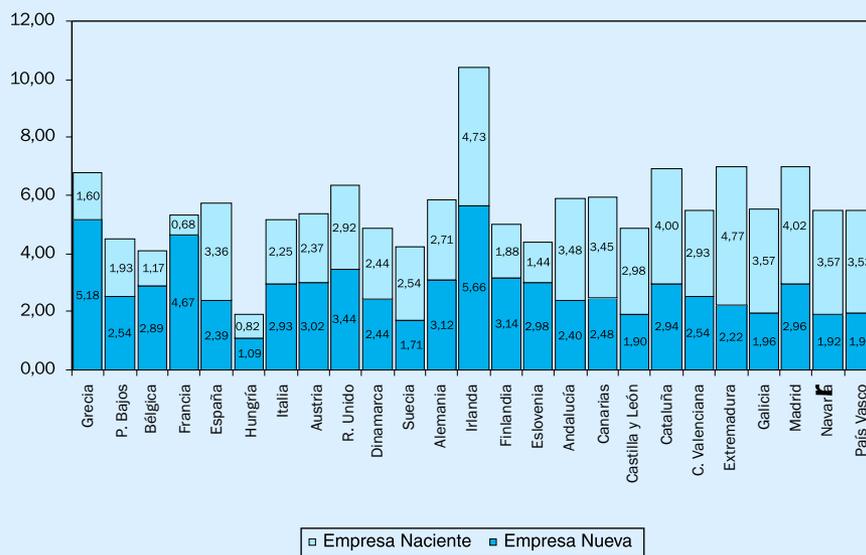
En el *Gráfico 1.2.4* desglosamos la actividad emprendedora total en fase de gestación (TEA), distinguiendo el porcentaje de población adulta involucrada en empresas *nacientes* y *nuevas* de los países de la UE que participan en GEM.

Con respecto al porcentaje de población adulta involucrada en empresas *nacientes* en la UE, destacan de nuevo Irlanda (5,66%), Grecia (5,18%) y Francia (4,67%). La CAPV, con un ya comentado 1,96%, obtiene una tasa comparativamente baja

en el entorno de la Unión Europea, ya que sólo se encuentra por encima de Hungría (1,09%) y Suecia (1,71%). En el plano regional, la CAPV se sitúa en el sexto lugar del ranking de las 10 comunidades autónomas estatales participantes en GEM, con un dato coincidente con el de Galicia (1,96%), y por encima de los de Castilla León (1,90%) y Navarra (1,92%).

Y en lo que se refiere al porcentaje de personas adultas implicadas en empresas *nuevas*, sorprende el reducido dato que presenta Francia (0,68%). El buen dato que recogía este país en cuanto a porcentaje de población con empresas nacientes, le ha llevado a obtener una TEA muy similar a la de la CAPV. Sin embargo, el poco alentador desequilibrio que presenta en estas dos variables hace que su situación sea difícilmente comparable con la de la CAPV. Debemos añadir que, a pesar de que como ya hemos comentado en el apartado anterior, el porcentaje de población adulta vasca implicada en empresas *nuevas* es una de las variables en retroceso de la CAPV (con respecto al año 2004), si obviamos a las otras 9 comunidades autónomas participantes en GEM, la CAPV ocuparía el segundo mejor dato de la UE después de Irlanda (4,73%). Por lo tanto, tal y como ya adelantábamos, no debemos considerar excesivamente preocupante el descenso de este indicador, si bien en el ámbito regional español (al igual que ocurría con el porcentaje de población adulta con empresa naciente) nos relega al sexto lugar del ranking de comunidades autónomas participantes en GEM.

Gráfico 1.2.4. Desglose del índice TEA entre nacientes y nuevas en los países de Unión Europea y en las comunidades autónomas españolas que participan en GEM.



Pasando ya al grupo de países pertenecientes a la OCDE que vemos en el *Gráfico 1.2.5*, Nueva Zelanda destaca sobre todos los demás países con un 17,57% de su población adulta inmersa en empresas en gestación. EEUU (12,44%), Australia (10,87%) e Islandia (10,66%) superan todos el 10% de porcentaje de población adulta emprendedora, no siendo nada desdeñables los resultados

de Irlanda que lideraba el ranking de la UE con un 9,83%, Canadá (9,33%) y Noruega (9,25%). En el otro extremo se encuentra Hungría y Japón, con sólo el 1,90% y 2,20% de su población adulta emprendiendo, respectivamente. Como ya adelantábamos, los países anglosajones presentan tasas superiores, en general, a las registradas en los países de la UE.

Gráfico 1.2.5. El índice TEA en los países de la OCDE y en las comunidades autónomas españolas que participan en GEM.

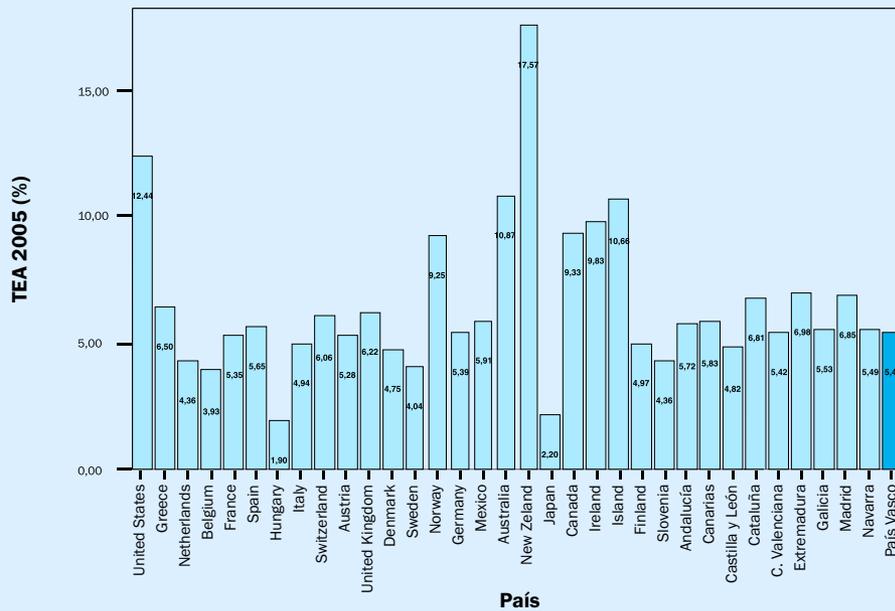
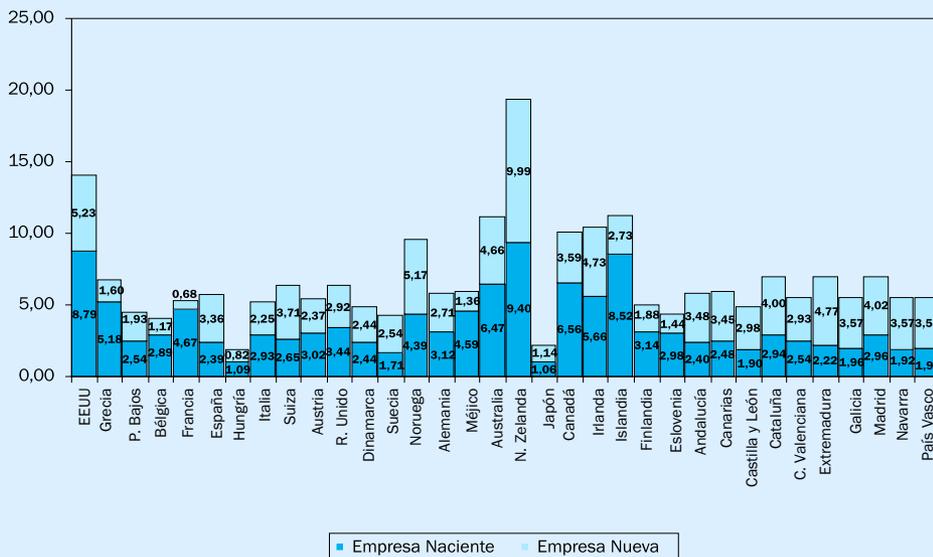


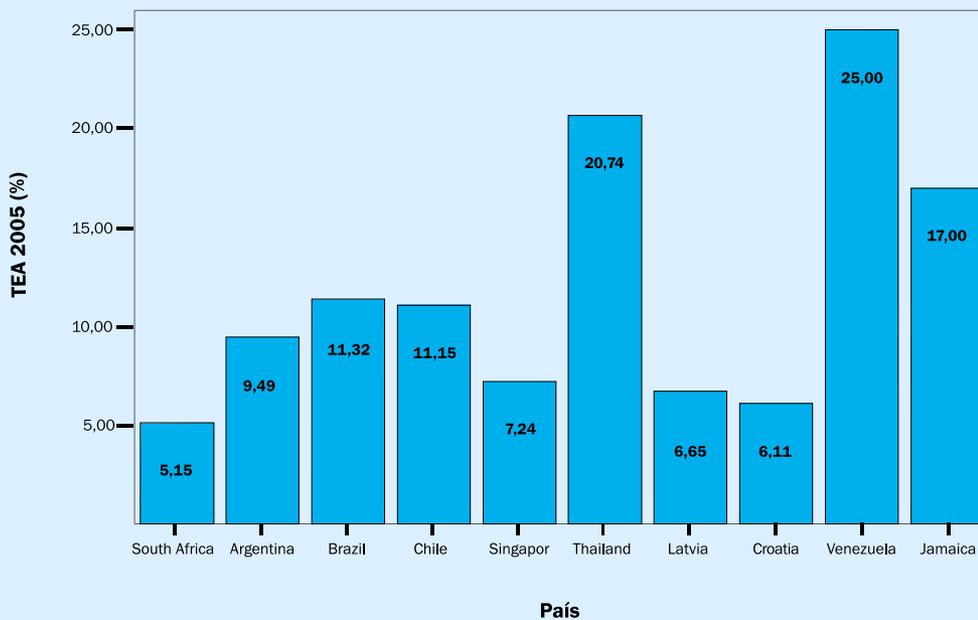
Gráfico 1.2.6. Desglose del índice TEA entre nacientes y nuevas en los países de la OCDE y las comunidades autónomas españolas que participan en GEM.



El desglose de la actividad emprendedora total (TEA) entre empresas *nacientes* y *nuevas* nos aporta una visión muy parecida (Gráfico 1.2.6). En el caso del porcentaje de población adulta involucrada en empresas *nacientes* destacan los países anglosajones e Islandia: Nueva Zelanda (9,40%), EEUU (8,79%), Islandia (8,52%), Canadá (6,56%), Australia (6,47%) e Irlanda (5,66%), todos ellos con tasas muy superiores al 1,96% de la CAPV. Y en lo que se refiere al porcentaje de personas adultas comprometidas en empresas *nuevas* de nuevo son Nueva Zelanda (9,99%) y EEUU (5,23%) los que encabezan el ranking, con Noruega

(5,17%) en tercera posición. Debemos decir, que existe un desequilibrio importante entre tasas relativas a empresas *nacientes* y *nuevas* en los países anglosajones. En general, estos países presentan tasas de población adulta implicada en empresas *nacientes* muy superiores a las de *nuevas*, que, con la excepción de Nueva Zelanda, no se alejan mucho de las registradas en los países europeos pertenecientes a la UE. Los *cierres de Empresa* más elevados que se registran en esos países y que veremos en el apartado siguiente explican estos desequilibrios.

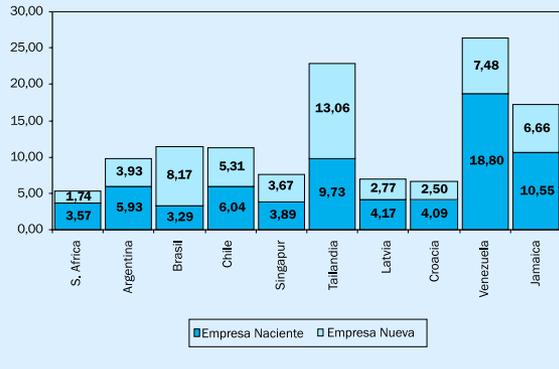
Gráfico 1.2.7. El índice TEA en los países no pertenecientes a la OCDE que participan en GEM.



Y en el grupo de países no pertenecientes a la OCDE (Gráfico 1.2.7), las oscilaciones son aún mayores. Venezuela (25%), Tailandia (20,74%) y Jamaica (17%) lideran el ranking, que cierra Sudáfrica con un 5,15% de su población involucrada en actividades emprendedoras en gestación. Las altas tasas de población adulta implicada en actividades empresariales en gestación que registran muchos de los países de este grupo están relacio-

nadas, en la mayor parte de las ocasiones, con la falta de otras oportunidades laborales que provean a la población de recursos para la supervivencia. En el capítulo segundo de este informe se desglosará la actividad emprendedora por *necesidad* y por *oportunidad* que permitirá explicar con mayor detalle las diferencias en la tasa de actividad empresarial que observamos en estos gráficos.

Gráfico 1.2.8. Desglose del índice TEA entre nacientes y nuevas en los países no pertenecientes a la OCDE que participan en GEM.

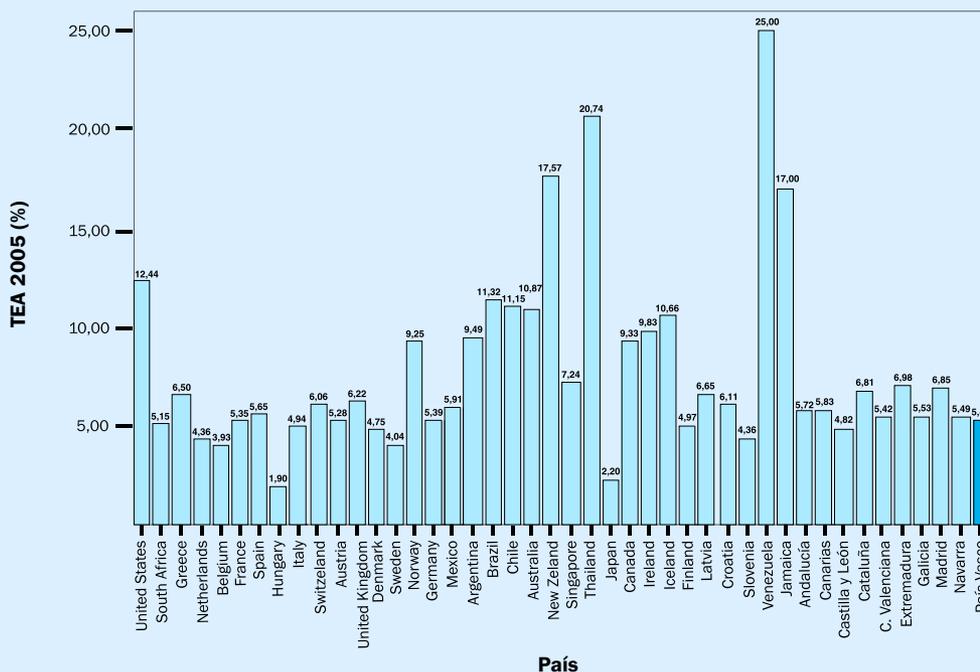


En el Gráfico 1.2.8 se observan las mismas oscilaciones que en el anterior en lo que se refiere al desglose de actividad emprendedora total (TEA) entre empresas *nacientes* y *nuevas*. Son Venezuela (18,80%), Jamaica (10,55%) y Tailandia (9,73%) los países que destacan en su tasa de población adulta con negocios *nacientes*. Y en el caso del porcentaje de población propietaria de empresas *nuevas*, con la excepción del abultado indicador

de Tailandia, 13,06%, en estos países se da también un desequilibrio importante entre la tasa observada de *nacientes* y *nuevas* que volveremos a revisar cuando presentemos los datos de cierre de empresas de estos países.

Para finalizar este apartado, el Gráfico 1.2.9 recoge el ranking global de actividad emprendedora total (TEA) en todos los países participantes en la edición GEM 2005. Las diferencias entre países que ya señalábamos en párrafos anteriores son aún más evidentes en este gráfico. Las conclusiones e interpretaciones genéricas que ha producido esta representación global en ediciones anteriores han sido una de las principales razones que ha llevado a los diferentes equipos GEM a realizar análisis parciales del fenómeno emprendedor. Es evidente, que no tiene mucho sentido comparar en los mismos términos la actividad emprendedora de Venezuela (25%) con la de EEUU (12,44%), Noruega (9,25%) o Japón (2,20%), por poner algunos ejemplos. Los diferenciales de desarrollo económico entre esos países son tan abultados como sus diferencias de actividad emprendedora. Es por ello, que consideramos que el análisis por grupos de países no sólo es más acertado, sino que aporta una mayor riqueza a las conclusiones comparativas internacionales.

Gráfico 1.2.9. El índice TEA en los países y en las comunidades autónomas españolas que participan en el proyecto GEM.

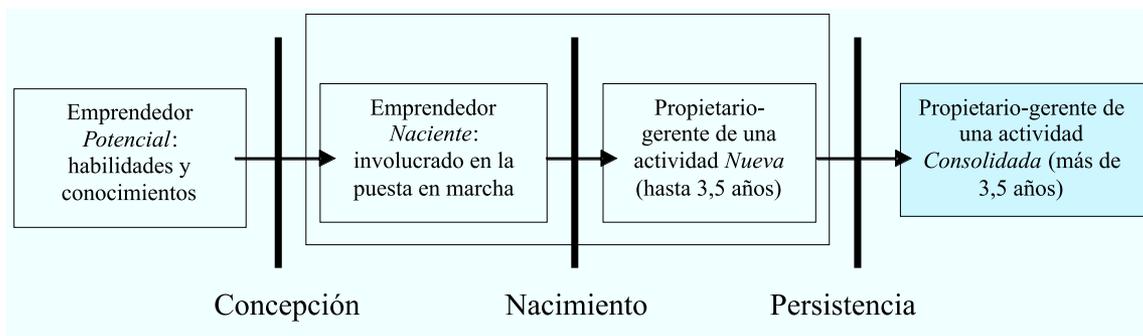


1.3. PERSPECTIVA INTERNACIONAL DE LA DINÁMICA EMPRESARIAL

En este apartado abordamos la dinámica empresarial de la CAPV dentro del contexto internacional, es decir, la última fase del proceso emprendedor que observamos en el *Gráfico 1.3.1*.

Así, analizaremos por un lado, el porcentaje de población adulta implicada en *empresas consolidadas* (con actividad que haya supuesto pago de salarios por un periodo superior a los 42 meses); y, por otro, el porcentaje de población adulta que declara haber cerrado un negocio en los 12 meses anteriores a la fecha de realización de la encuesta (julio de 2005), *cierres de empresa*.

Gráfico 1.3.1. Las definiciones operacionales del proceso emprendedor GEM: persistencia o consolidación en el mercado.



Fuente: Reynolds et al (2005, p. 209).

Al igual que en el apartado 1.2, dedicado a la actividad emprendedora total, o en fase de gestación, realizaremos el análisis dividiendo a los países participantes en el proyecto GEM en tres grupos diferentes de países (pertenecientes a la Unión Europea, pertenecientes a la OCDE y no pertenecientes a la OCDE), antes de presentar el ranking global.

Comenzando con el primer grupo de países pertenecientes a la Unión Europea que se presentan en el *Gráfico 1.3.2*, a primera vista, destaca el 10,49% de población adulta griega involucrada en *empresas consolidadas* y el escaso 2,01% registrado en Hungría.

Sin embargo, es más sorprendente el reducido dato francés (2,27%), máxime cuando observamos en el *Gráfico 1.3.3* que el porcentaje de población adulta francesa que ha declarado estar relacionado con un *cierre de empresa* (3,76%), no sólo es el más abultado de toda la UE, sino que además, supera en más de punto y medio al de su porcentaje de población adulta con *empresa consolidada*. De hecho, Francia es el único país de la UE en el que se produce esta situación de mayor porcentaje de población adulta relacionada con *cierres de empresa* que con *empresas consolidadas*. Ni siquiera Hungría, con el menor porcentaje de población adulta de la UE implicada en *empresas consolidadas*, llega a esta situación, ostentando

por el contrario, un dato de *cierres de empresa* (0,46%) totalmente parejo con el anterior, ya que ocupa también el último lugar del ranking de *cierres de empresa* de la UE. Debemos señalar que esta situación de Hungría está totalmente relacionada con el último lugar del ranking que ocupa este país en cuanto a su actividad emprendedora total (o en fase de gestación) que analizábamos en el apartado anterior.

Con respecto a las diez comunidades autónomas estatales participantes en el proyecto GEM que se representan en los *Gráficos 1.3.2* y *1.3.3*, debemos destacar que la CAPV presenta datos muy favorables en estos dos indicadores. La CAPV ocupa el segundo lugar del ranking regional español en porcentaje de población propietaria (o copropietaria) de *empresas consolidadas* (8,79%), sólo por detrás de la Comunidad de Valencia (9,64%) y con datos muy similares a los registrados en Navarra y Canarias. También ocupa ese penúltimo lugar en lo que se refiere al porcentaje de población adulta que declara haber cerrado negocios entre julio de 2004 y julio de 2005, con un 1,08%, sólo superado por Extremadura (1,03%). Y si en la comparación regional, la CAPV ocupa el segundo lugar en cuanto a resultados positivos en ambos indicadores, en la comparación relativa a la UE, observamos la misma coincidencia, pero en el tercer lugar del ranking.

Gráfico 1.3.2. Porcentaje de la población adulta con Empresa Consolidada en los países de Unión Europea⁵ que participan en GEM.

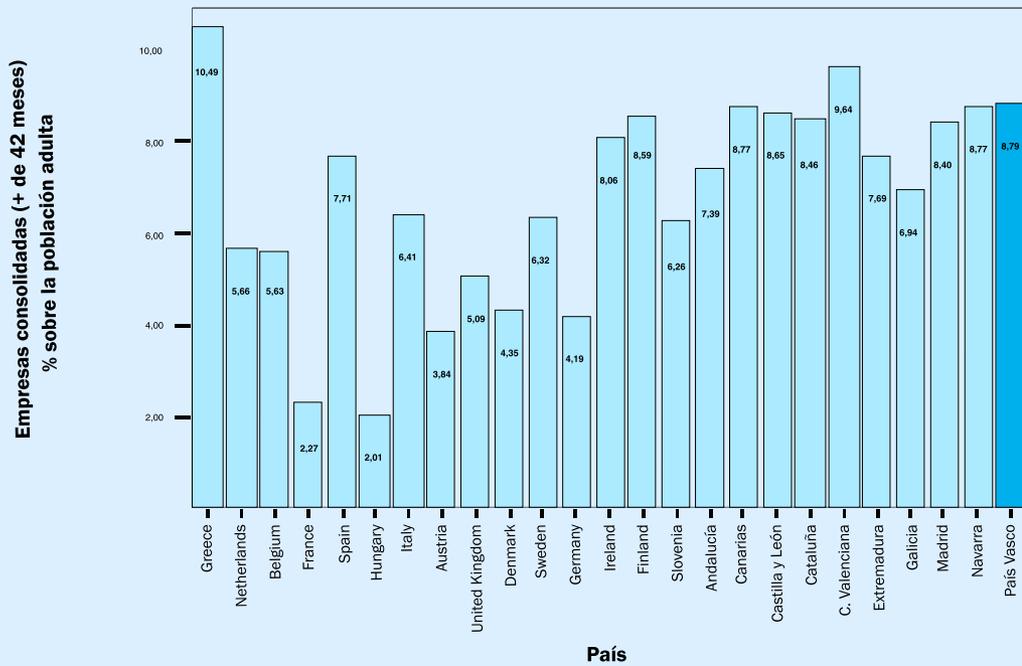
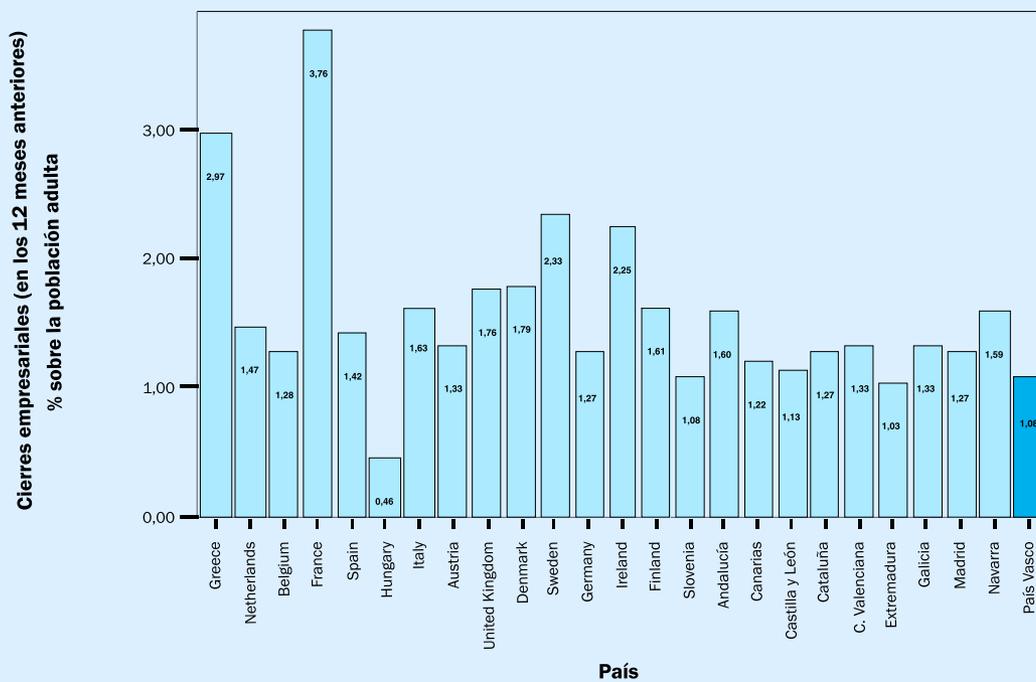
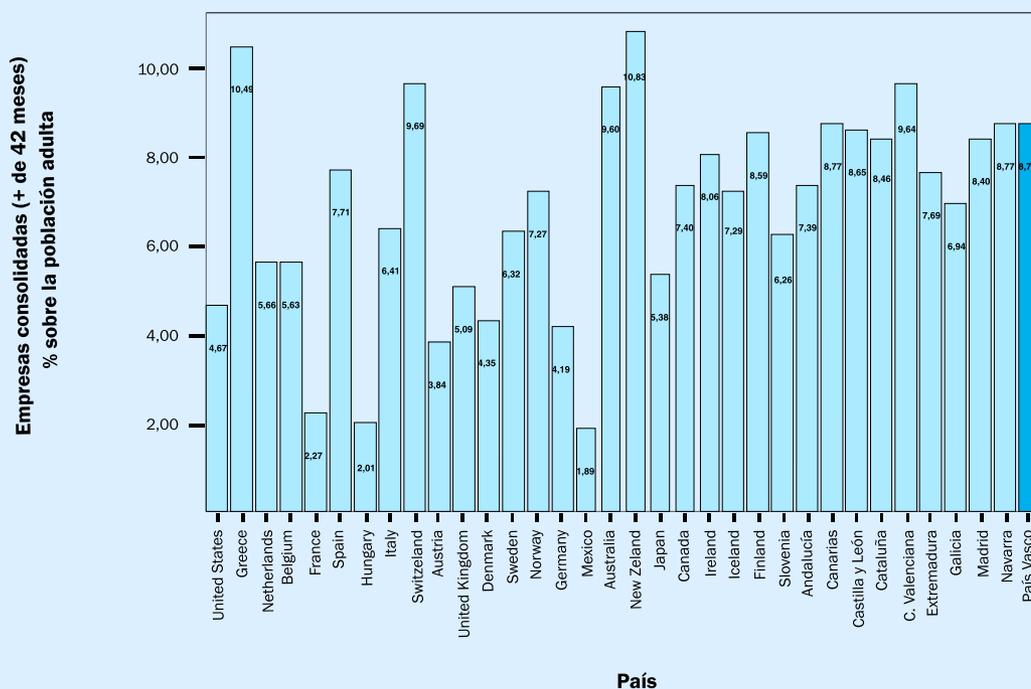


Gráfico 1.3.3. Porcentaje de la población adulta relacionada con cierres de empresa en los países de Unión Europea y comunidades autónomas españolas que participan en GEM.



5. Se incluyen también las comunidades autónomas españolas que participan en el proyecto GEM.

Gráfico 1.3.4. Porcentaje de la población adulta con empresa consolidada en los países de la OCDE y comunidades autónomas españolas que participan en GEM.



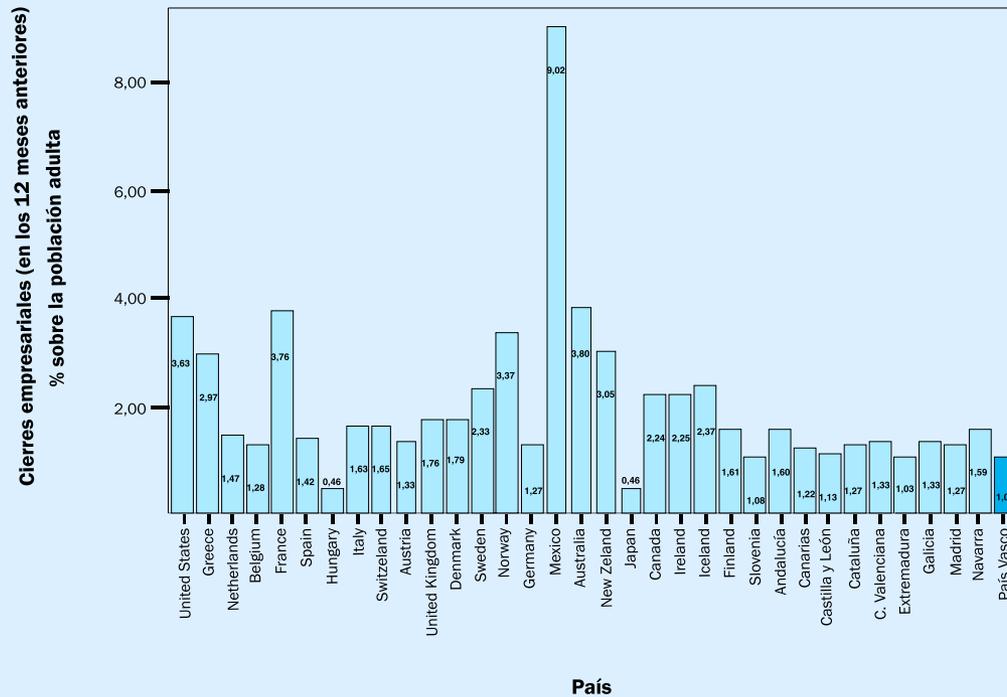
Los resultados comentados en el párrafo anterior, sumados a la favorable evolución en nuestra comunidad autónoma de estas dos variables entre el año 2004 y 2005 que representamos en el Cuadro 1.1.2, nos permiten reafirmarnos en la tendencia a una firme consolidación de nuestro tejido productivo. Es decir, si bien la actividad emprendedora total de la CAPV que observábamos en apartados anteriores es poco abultada en el contexto regional (5,4%), el porcentaje de población adulta implicada en *empresas consolidadas* ha registrado un importante incremento de 2,24 puntos porcentuales, y los *cierres de empresa* se mantienen en una exigua tasa comparativa, inclusive con una leve mejora a la baja.

Centrándonos ahora en el grupo de países pertenecientes a la OCDE, en el Gráfico 1.3.4, observamos que destacan los porcentajes de población propietaria (o copropietaria) de empresas consolidadas de Nueva Zelanda (10,83%) y Grecia (10,49%), seguidas de cerca por Suiza (9,69%) y Australia (9,60%), ambas con datos similares a los registrados en la Comunidad Valenciana (9,64%). En el caso opuesto encontramos a México, con un escaso 1,89% de su población

adulta implicada en empresas con más de 42 meses de permanencia en el mercado, junto con los casos ya reseñados de Hungría y Francia. También destacamos el dato de EEUU (4,67%), más reducido de lo que cabría esperar.

En el caso del porcentaje de población adulta relacionada con *cierres de empresa* en los últimos doce meses, México vuelve a ser el protagonista de los datos menos ventajosos del ranking de países OCDE (Véase Gráfico 1.3.5), con un indicador del 9,02%, que supera en más de 7 puntos porcentuales al que registraba en cuanto a *empresas consolidadas*. Destacan por detrás de México Australia, Francia, EEUU, Noruega y Nueva Zelanda, todos ellos con tasas de población implicada en *empresas nacientes* bastante elevadas. Son Hungría y Japón los países que empatan en el porcentaje de *cierres de empresa* más favorable de la OCDE (0,46%). La CAPV se sitúa en el cuarto mejor puesto de este ranking (en el que también incluimos a Extremadura), con un empate coincidente con el dato registrado en Eslovenia (1,08%). Y de nuevo, el porcentaje de población adulta de la CAPV que declara haber cerrado un negocio entre julio de 2004 y 2005 es más favorable que el dato español (1,42%).

Gráfico 1.3.5. Porcentaje de la población adulta relacionada con cierres de empresa en los países de la OCDE y comunidades autónomas españolas que participan en GEM.



En el grupo de países no pertenecientes a la OCDE, el *Gráfico 1.3.6* destaca la gran diferencia que existe (casi 13 puntos porcentuales) entre el abultado porcentaje de población adulta con *empresa consolidada* que se observa en Tailandia, y el exiguo dato sudafricano (1,30%). Brasil, Venezuela y Jamaica también destacan por sus datos de población adulta en *empresas consolidadas*. Y el resto de los países no supera, en ningún caso, el 5% en este indicador.

En el caso de los *cierres empresariales*, las diferencias entre los países de este grupo se presentan de nuevo muy abultadas, Jamaica encabeza el ranking con un 13,40% de población y Croacia presenta sólo un 1,81% (*Gráfico 1.3.7*).

Para finalizar, debemos comentar que Chile, Argentina, Jamaica y Sudáfrica, al igual que los ya comentados casos de Francia y México en los grupos anteriores, han experimentado tasas de des-

Gráfico 1.3.6. Porcentaje de la población adulta con empresa consolidada en los países no pertenecientes a la OCDE que participan en GEM.

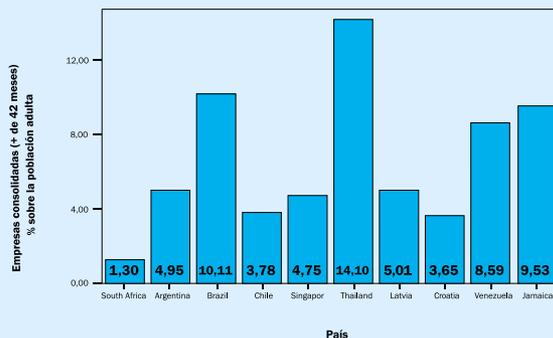
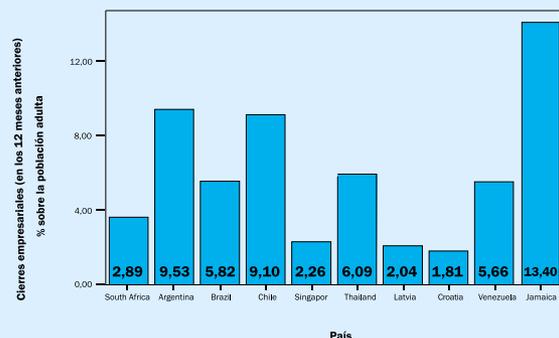


Gráfico 1.3.7. Porcentaje de la población adulta relacionada con cierres de empresa en los países no pertenecientes a la OCDE que participan en GEM.



trucción empresarial en términos de su población adulta, superiores a sus tasas relativas a *empresas consolidadas*, situación bastante preocupante desde el punto de vista de su dinámica empresarial. Sudáfrica tiene un diferencial en estos indicadores muy similar al registrado en Francia, pero México, Chile y Argentina superan en todos los casos los 4,5 puntos porcentuales de diferencia entre estas dos tasas.

El Gráfico 1.3.8 nos muestra la situación global de países participantes en la edición GEM 2005 con respecto a la población adulta propietaria (o copropietaria) de negocios en *empresas consolidadas* (o con pago de salarios por un periodo superior a los 3,5 años). Observamos que el mayor y menor porcentaje de esta variable (Tailandia, con un 14,10% y Sudáfrica, con un 1,30% respectivamente) corresponde a dos países incluidos en el grupo anteriormente comentado de países no pertenecientes a la OCDE. Por ello, lo único que podemos añadir en este apartado es que, si bien puede parecer sorprendente la cercanía del escaso porcentaje de población adulta en *empresas consolidadas* de Francia, con respecto a países como

Sudáfrica, México o Hungría, debemos señalar que evidentemente la tipología y dimensión del tejido empresarial francés es difícilmente comparable con el de los otros tres países aludidos. Esta es una de las razones por las que en esta edición 2005 se ha optado por realizar un análisis diferenciado por países agrupados por su nivel de desarrollo socio-económico que evite interpretaciones erróneas debido al examen global entre países con situaciones no comparables.

Y en el caso de la presentación global de cierres empresariales en los países GEM 2005 del Gráfico 1.3.9, ocurre algo similar a lo ya comentado en el gráfico anterior. Jamaica, Argentina, Chile, México, Tailandia, Brasil y Venezuela (todos ellos no pertenecientes a la OCDE, con la excepción de México), presentan diferencias muy abultadas, con respecto al resto de países (sobre todo si tenemos en cuenta el 0,46% de cese empresarial registrado en Japón y Hungría). Estos datos reafirman de nuevo el acierto de optar por la realización de análisis parciales por grupos de países en función de su nivel socio-económico.

Gráfico 1.3.8. Porcentaje de la población adulta con empresa consolidada en los países y comunidades autónomas españolas que participan en GEM.

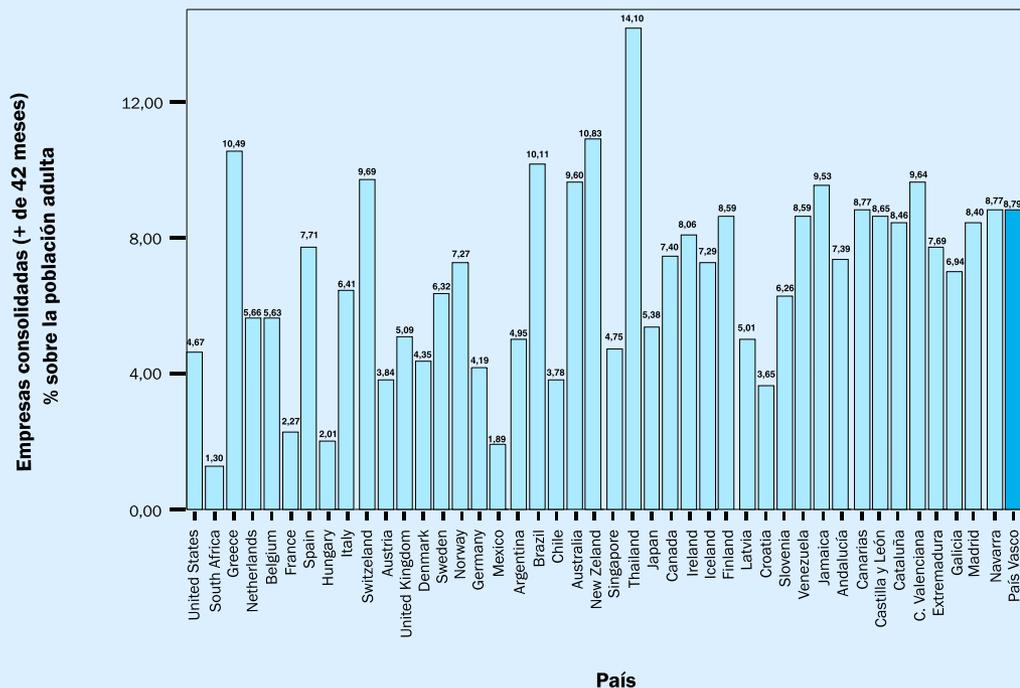
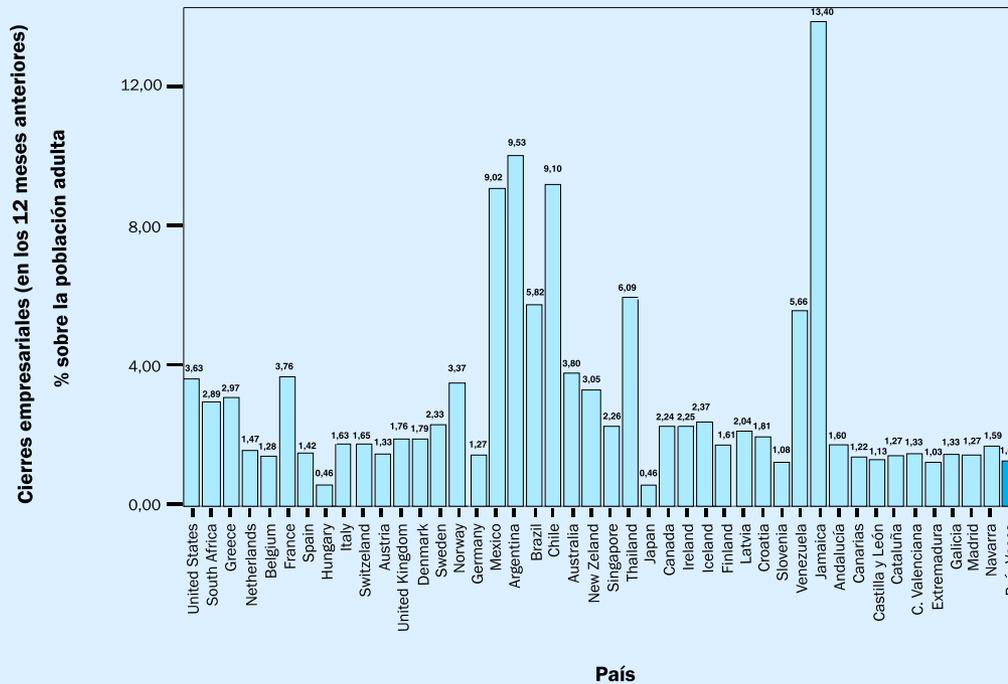


Gráfico 1.3.9. Porcentaje de la población adulta relacionada con cierres de empresa en los países y en las comunidades autónomas españolas que participan en GEM.

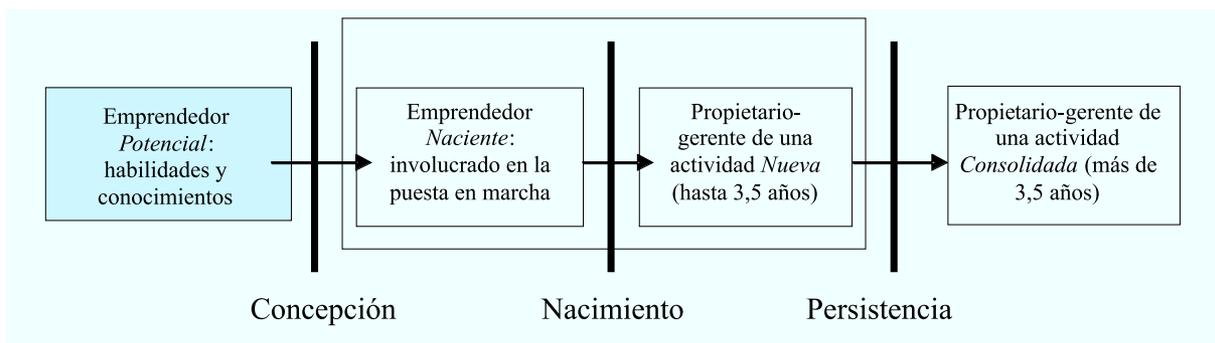


1.4. POTENCIAL EMPRENDEDOR EN LA POBLACIÓN ADULTA DE LA CAPV Y EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

Una vez expuesta la situación general de la actividad empresarial en gestación y en consolidación, en este apartado mostraremos las evi-

dencias relativas al emprendedor potencial, tanto de la CAPV como de todos los países participantes en la edición GEM 2005. Es decir, a continuación nos ocuparemos de la primera parte contenida en el esquema del proceso emprendedor con el que comenzábamos este capítulo (Gráfico 1.4.1).

Gráfico 1.4.1. Las definiciones operacionales del proceso emprendedor GEM: el emprendedor potencial.



Fuente: Reynolds et al (2005, p. 209).

La encuesta a la población adulta realizada en la CAPV y en el resto de países GEM incluye una pregunta que permite esbozar la intención de emprender de la población en los tres próximos años. La pregunta que se incluye es la siguiente: *¿Espera acometer un start up en los próximos 3 años?*

Cuadro 1.4.1. Población adulta de la CAPV que espera emprender en los próximos 3 años. Evolución 2004-2005.

	2004(%)	2005(%)
Emprendedores potenciales	3,31%	4,45%

El porcentaje de personas adultas de nuestra comunidad autónoma que se está planteando crear un nuevo negocio en los próximos tres años es de un 4,45%. Debemos destacar que en el año 2004 este dato era muy inferior: sólo un 3,31% de los encuestados en la CAPV declararon su inten-

ción de emprender en los tres próximos años. Entendemos que este incremento de emprendedores potenciales en 2005 podría reflejarse en los años venideros en un incremento de la actividad emprendedora total en la CAPV, siempre y cuando no se produzcan cambios socio-económicos importantes que desmotiven esta intención de emprender. Si bien, a la vista de los datos disponibles, es evidente que debemos tomar con cautela esta afirmación. Tal y como se observa en el Cuadro 1.4.2, aunque lo más natural era apostar por una relación más fuerte entre la intención declarada de emprender y la actividad emprendedora total (TEA) con un año de retardo, los datos no lo avalan. Es decir, si bien se produce una correlación positiva entre el porcentaje de emprendedores potenciales registrados en el año 2004 y la TEA de 2005, la correlación entre estas dos variables es mucho más alta si contrastamos su relación bilateral para el mismo año (tanto en el año 2004 como en 2005). En el capítulo 8 de este trabajo se profundiza más en este tema y se abordan las habilidades y conocimientos para emprender que los encuestados declaran tener.

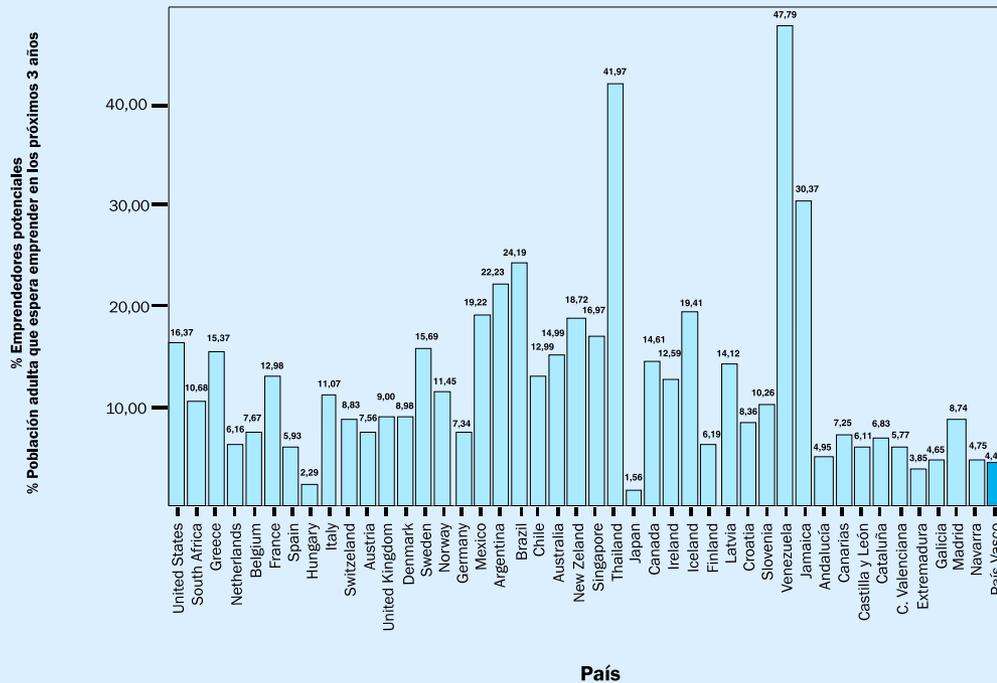
Cuadro 1.4.2. Correlaciones entre emprendedores potenciales, y emprendedores en fase de gestación (TEA).

	TEA 2005 (%)
Emprendedores potenciales 2004. % de población adulta que esperaba emprender en los 3 próximos años (2004)	Correlación de Pearson = 0,647 Sig. (bilateral) = 0,000 R2 lineal = 0,419 N = 33
Emprendedores potenciales 2005. % de población adulta que esperaba emprender en los 3 próximos años (2005)	Correlación de Pearson = 0,887 Sig. (bilateral) = 0,000 R2 lineal = 0,787 N = 45
	TEA 2004 (%)
Emprendedores potenciales 2004. % de población adulta que esperaba emprender en los 3 próximos años (2004)	Correlación de Pearson = 0,933 Sig. (bilateral) = 0,000 R2 lineal = 0,87 N = 43

En el Gráfico 1.4.2 se muestra la intención de la población adulta a emprender durante los 3 próximos años en el plano internacional, y se advierte la misma diversidad de resultados que ya observábamos en el Gráfico 1.2.9, cuando se recogen los datos de la actividad emprendedora en fase de gestación (TEA) para todos los países GEM. Tal y como ya se ha comentado, estas disparidades tienen su origen en los diferentes niveles de desarro-

llo económico entre los países participantes en el proyecto GEM, que inducen a la población de aquellos países con menor índice de desarrollo económico a la creación de negocios más por necesidad, o por una escasez de alternativas laborales, que por la observación de una oportunidad de mercado. Las motivaciones *por oportunidad* y *por necesidad* para la creación de nuevos negocios se abordan en el capítulo 2 de este informe.

Gráfico 1.4.2. Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos 3 años en todos los países GEM.



Para finalizar, debemos apuntar que, si bien ya comentábamos el ostensible aumento que presenta la CAPV en cuanto a la intención de emprender en los tres próximos años (4,45%) con respecto a la obtenida en 2004 (3,31%), debemos evitar ser optimistas. Salvo el caso de Hungría, con sólo un 2,29% de su población dispuesta a emprender en el próximo trienio, ningún país perteneciente a la UE presenta tasas tan bajas de emprendedores potenciales como la registrada en la CAPV. Y el análisis relativo a las diez comunidades autónomo-

mas españolas participantes en GEM nos relega al segundo lugar por la cola (Extremadura presenta sólo un 3,85% de emprendedores potenciales), con niveles muy similares a los indicadores registrados en Galicia (4,65%) y Navarra (4,75%). Destaca el nivel de emprendedores potenciales registrado en la Comunidad de Madrid, con un 8,74% de su población adulta dispuesta a emprender durante los tres próximos años y que supera en gran medida los indicadores de las otras nueve comunidades autónomas⁶.

6. Este indicador, junto con la recuperación experimentada en su TEA en el año 2005, 6,85% con respecto al escaso 4,43% obtenido en 2004, refleja unas perspectivas de dinámica emprendedora envidiables para la Comunidad Autónoma de Madrid.

2. Comportamiento emprendedor en la CAPV

Tradicionalmente, el Proyecto GEM ha recabado información sobre la situación y el comportamiento que mostraban los emprendedores en la etapa previa a la constitución de la empresa. Así, por ejemplo, se ha discernido entre emprendedores *por oportunidad* y los de *por necesidad*. Ciertamente, no es lo mismo iniciar un negocio partiendo del desarrollo de una idea única y original (creación de empresas *por oportunidad*), que iniciarlo porque la sociedad no ofrece otra alternativa digna para obtener una renta personal que al menos permita el sustento familiar (creación de empresas *por necesidad*). Sea cual fuere el escenario durante la fase previa a la creación de la empresa, se presume que esta motivación inicial en el momento de constituir un negocio puede incidir en el rendimiento que vaya a obtener durante su período de gestación y adaptación al mercado. Igualmente, conviene conocer las razones por las que el emprendedor ha decidido iniciar su andadura, al igual que la manera en que ha llegado a alcanzar esta decisión. Toda esta información no ha sido recogida en ediciones anteriores del Proyecto GEM y supone una interesante novedad para esta edición 2005. De igual modo, conviene conocer si existen claras diferencias en los perfiles de los emprendedores *por oportunidad* y *por necesidad* entre las distintas provincias que conforman la CAPV. Esta sección recoge todas estas cuestiones que vendrán desarrolladas en los siguientes puntos:

- Fase previa a la creación de la empresa.
- Razones para crear una empresa.
- Diferencias por provincias entre emprendedores *por oportunidad* y *por necesidad*.

2.1. FASE PREVIA A LA CREACIÓN DE LA EMPRESA

Existen varios estudios que sostienen que la fase previa a la creación de la empresa, entendiéndose ésta como aquella fase creativa en donde impera una idea abstracta, determina el grado

de éxito que vaya a alcanzar el negocio una vez que éste haya sido constituido. Es por ello que resulta primordial analizar cuáles son las circunstancias que impulsan al emprendedor a adoptar la decisión de crear una empresa. Siguiendo la definición aplicada en ediciones anteriores del Proyecto GEM, se considera un emprendedor *por oportunidad* como aquel emprendedor que, aun teniendo posibilidades de ser empleado por otra empresa, ha iniciado su propia andadura con la intención de explotar una oportunidad de negocio previamente identificada y desarrollada. Consideramos emprendedor *por necesidad* a aquella persona que pone en funcionamiento su empresa a falta de una alternativa de empleo o a falta de estar empleado en una ocupación profesional satisfactoria. Dentro de los emprendedores *por oportunidad*, distinguimos los que hayan identificado una oportunidad de negocio de manera nítida, completa y convencida (*oportunidad pura*), de aquellos que lo hayan hecho de forma más ambigua, parcial y con menos convicción (*oportunidad parcial*).

Los datos reflejan que la mayoría de los emprendedores de la CAPV lo son *por oportunidad*. Es un porcentaje muy bajo el que lo es *por necesidad* (véase Cuadro 2.1.1). Si consideramos la población adulta de la CAPV comprendida en edades entre 18-65 años, observamos que un 4,7% de dicha población es emprendedora *por oportunidad*, mientras que sólo un 0,7% lo es *por necesidad*. Este fenómeno se mantiene de igual manera entre distintas modalidades de emprendedores. Es decir, si diferenciamos los emprendedores de empresas nacientes (de hasta 3 meses) y de empresas nuevas (empresas entre 3 meses y 3,5 años de edad), contemplamos que se repite la preponderancia de los emprendedores *por oportunidad* sobre los de *necesidad*; 1,84% versus 0,26% y 2,85% versus 0,44%, respectivamente. Cabe añadir que quienes mayor peso tienen entre los emprendedores *por oportunidad* son los emprendedores *por oportunidad pura*, es decir, aquellos que mayor claridad y convicción tienen en emprender su negocio.

Cuadro 2.1.1. Motivación para emprender en la CAPV.

	Empresa Naciente (< 3 meses)		Empresa Nueva (hasta 3,5 años)		Empresa en Gestación (Naciente + Nueva)	
	Número de emprendedores	Porcentaje de población adulta (%)	Número de emprendedores	Porcentaje de población adulta (%)	Número de emprendedores	Porcentaje de población adulta (%)
Oportunidad pura	14.425	1,17	24.440	1,96	38.865	3,13
Oportunidad en parte	8.210	0,67	11.145	0,89	19.355	1,56
Necesidad	3.229	0,26	5.462	0,44	8.691	0,70

Si comparamos estos datos con los de la última edición del Proyecto GEM País Vasco 2004 y tomamos como referencia el colectivo de emprendedores, se refleja un ligero aumento del porcentaje de emprendedores *por oportunidad* en el año 2005. Concretamente, se pasa del 84% al 87%, mientras que los emprendedores *por necesidad* experimentan un descenso del 16% al 11% (véase Cuadro 2.1.2). Estos datos indican que el que emprende en la Comunidad Autónoma del País Vasco, lo hace no por sentirse forzado a ello porque la sociedad no le brinde otra alternativa de

sustento económico, sino porque realmente posee un espíritu creativo, expuesto al riesgo y ambicioso. Es posible que la coyuntura favorable del mercado laboral de la CAPV ejerza cierta influencia al absorber empleo. En los últimos meses, la inserción de la población vasca al mercado laboral ha aumentado y esto puede haber provocado este descenso de los emprendedores *por necesidad*. En consecuencia, este fenómeno podría considerarse como un posible factor que contribuyese a la disminución del colectivo de emprendedores *por necesidad*.

Cuadro 2.1.2. Desglose del TEA según comportamiento en la CAPV.

Año	Oportunidad	Necesidad	Otro motivo	TEA Total
2005	4,70 (87%)	0,60 (11%)	0,10 (2%)	5,40
2004	4,44 (84%)	0,85 (16%)	0 (0%)	5,29

Si bien es cierto que, según los índices de actividad emprendedora en fase de gestación (TEA 2005), la CAPV no está a la cabeza del ranking mundial de países con mayor capacidad emprendedora, no lo es menos que la CAPV se encuentre

entre los países con mayor porcentaje de emprendedores *por oportunidad*. En otras palabras, la CAPV se encuentra entre los países del mundo con menor porcentaje de emprendedores *por necesidad*. Explicado de otra manera, aunque el espíritu

Gráfico 2.1.1. Motivación para emprender en la UE.

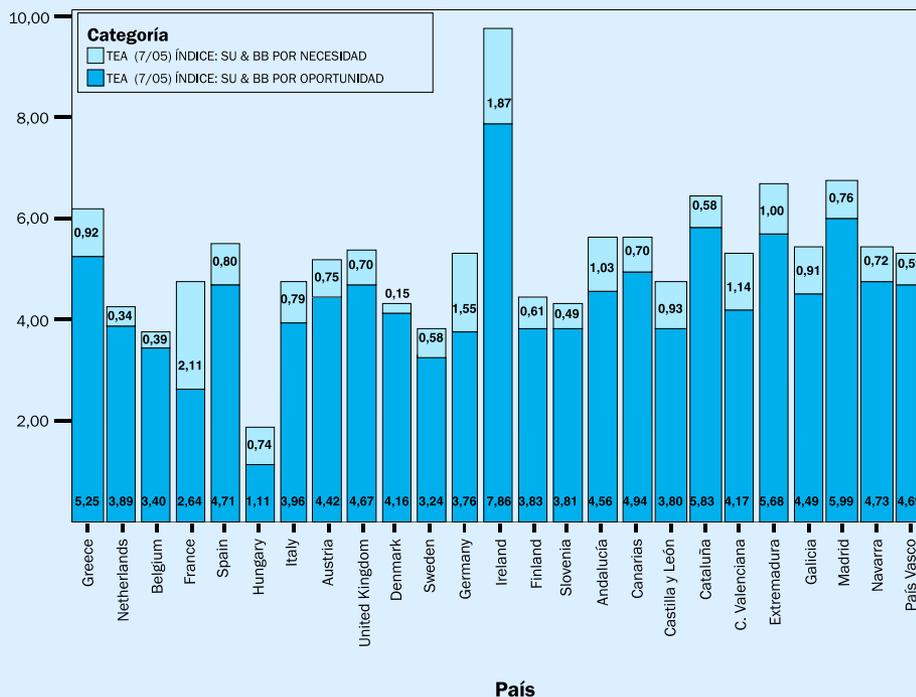
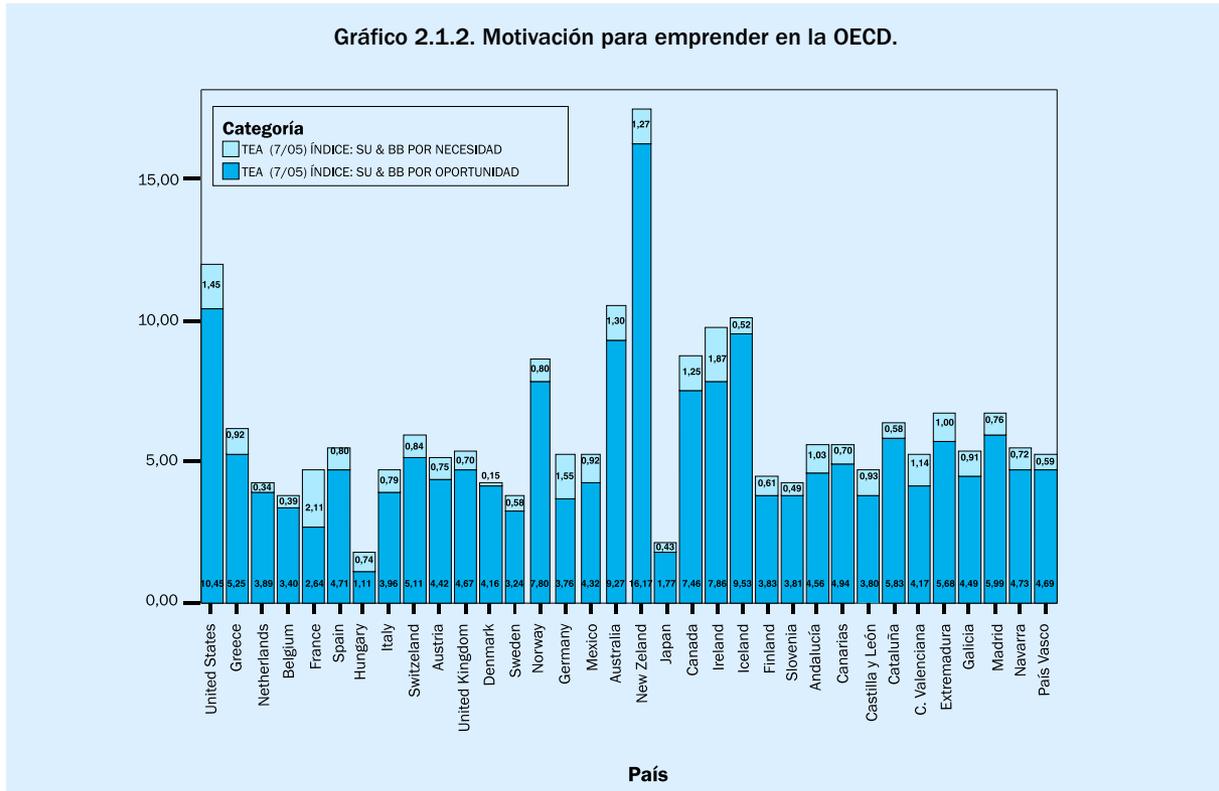


Gráfico 2.1.2. Motivación para emprender en la OECD.



emprendedor en la CAPV, en términos de cantidad, no esté tan desarrollado como lo está en otros lugares, sí parece estar caracterizado en términos de calidad por emprendedores de clara vocación empresarial (emprendedores *por oportunidad*) y no por emprendedores que hayan emergido en respuesta a fuerzas adversas de subsistencia económica. En el Gráfico 2.1.1, se puede comprobar que en términos relativos, países como Dinamarca y Holanda, lideran el ranking de la UE en cuanto a una mayor proporción de emprendedores *por oportunidad*, y al que debemos unir la CAPV.

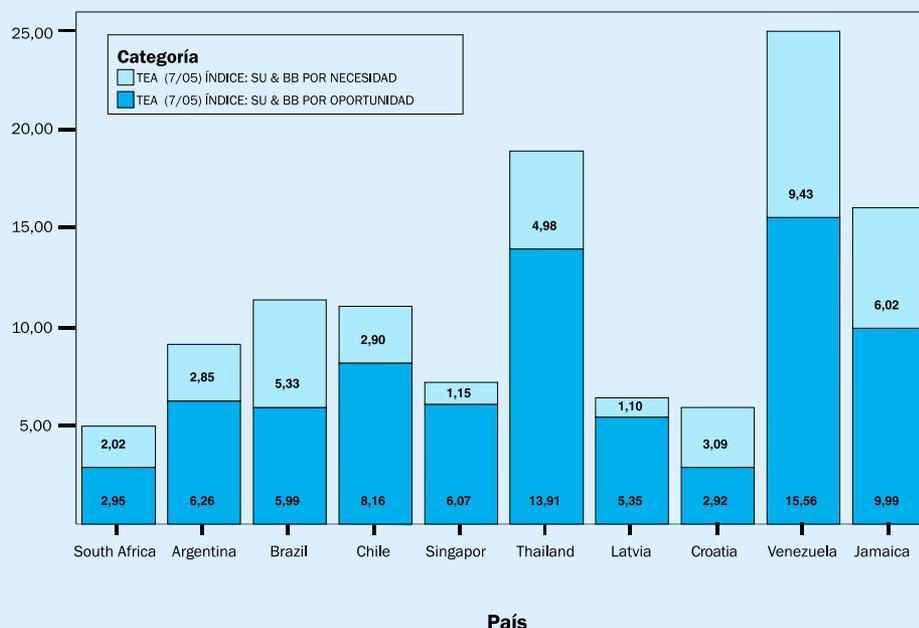
Si extendemos nuestro marco de comparación a los países de la OECD participantes en GEM (véase Gráfico 2.1.2), observamos que todavía la CAPV se mantiene entre los puestos de cabeza en lo que se refiere a emprendedores *por oportunidad*, a pesar de la presencia, en esta ocasión, de países como Nueva Zelanda o Islandia de nuevo en posiciones de liderazgo. Ya en un plano estatal, podemos equiparar la comunidad madrileña a la CAPV, con cifras muy parecidas a las anteriormente citadas. Las

comunidades de Valencia, Castilla-la Mancha, Andalucía y Galicia son las que mayores índices de emprendedores *por necesidad* reflejan: en concreto, entre un 16% y 21% de la población de emprendedores en fase de gestación.

Como cabía esperar, los países no miembros de la OECD muestran cifras muy elevadas de emprendedores *por necesidad*. Así por ejemplo, países como Brasil, China, Sudáfrica, Venezuela, Jamaica, Argentina o Chile reflejan índices de emprendedores *por necesidad* superiores al 25% (y en ocasiones hasta el 50%) del total de emprendedores de cada país (véase Gráfico 2.1.3). No debemos olvidar que algunos de estos países, lideran el ranking de actividad emprendedora en fase de gestación.

Curiosamente, llama la atención que países como Alemania y Francia presenten altos índices de emprendedores *por necesidad*, con cifras cercanas al 30% y 40%, respectivamente. Es posible, que el espíritu emprendedor del colectivo inmigrante de estos países juegue algún papel en este resultado.

Gráfico 2.1.3. Motivación para emprender en países no pertenecientes a la OECD.



En líneas generales, de estos resultados se desprende que son aquellos países no miembros de la OECD quienes ostentan mayores cifras de actividad emprendedora en fase de gestación. No obstante, conviene matizar que, mientras que los países miembros de la OECD lideran el ranking de emprendedores *por oportunidad*, los países no miembros encabezan el ranking de emprendedores *por necesidad*. La actividad emprendedora de la CAPV, aun sin ser muy potente en términos generales, se encuentra junto a la de los países avanzados, entre las posiciones de cabeza, en lo que se refiere a emprendedores *por oportunidad*.

respectivos negocios. Hay quien desea mayor autonomía en su vida profesional, quien aspira a niveles de renta superiores a los actuales, o quien desea huir de la rutina diaria. Sea la razón que sea, existe un motivo que influye en la decisión de crear una nueva empresa. En esta edición del Proyecto GEM hemos añadido nuevas preguntas a este respecto, y además hemos clasificado la información en función de la fase del ciclo de vida que atraviesa una empresa: fase de gestación, o fase de consolidación. La fase de gestación la hemos definido como el periodo crucial de concepción, creación y adaptación de la empresa, que discurre desde la constitución del negocio hasta el mes 42. La fase de consolidación es el periodo que viene a continuación, siempre que se haya superado satisfactoriamente la etapa crítica de gestación.

2.2. RAZONES PARA CREAR UNA EMPRESA

Pueden existir varias razones por las cuales los emprendedores pueden poner en marcha sus

Cuadro 2.2.1. Razones para la creación el negocio en la CAPV.

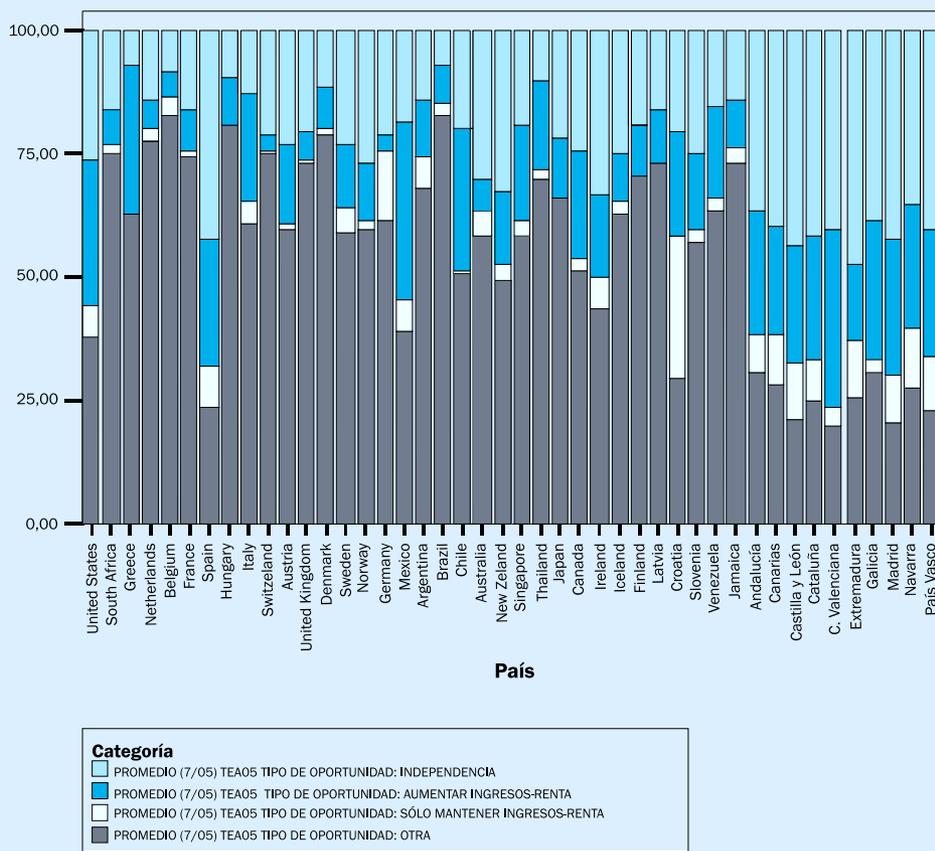
Razones para emprender	Empresa Naciente (< 3 meses) (%)	Empresa Nueva (hasta 3,5 años) (%)	Empresa en Gestación (Naciente + Nueva) (%)
Autonomía en la gestión del negocio	51,4	52,6	52,0
Aumentar ingresos	37,2	34,3	35,7
Mantener ingresos actuales	11,4	13,1	12,3

Nuestros resultados avalan que independientemente de la fase en la que se encuentre una empresa, gestación o consolidación, el emprendedor inicia su negocio motivado por el disfrute de una mayor autonomía al gestionar su negocio particular (véase Cuadro 2.2.1). Poco más de la mitad de los emprendedores de la CAPV responde que la razón principal para emprender fue la de disponer de mayor libertad personal al dirigir su propia empresa, y son un 37% los que manifiestan que aumentar su nivel de renta ha sido la razón fundamental. Estos resultados son similares a los obtenidos en España. Sobresale en el plano internacional el comportamiento de las comunidades autónomas españolas, cuyos emprendedores muestran una motivación clara de independizarse laboralmente mediante la creación de la empresa. En países como Estados Unidos, México, Grecia, y también España, se observa igualmente una intención de aumentar el nivel actual de ingresos a través de la creación de una empresa. En cambio, en países como Croacia, y curiosamente en Alemania, se observa un porcentaje considerable

de emprendedores que inician sus proyectos con el ánimo de mantener su nivel de renta actual (véase Gráfico 2.2.1).

En algunas ocasiones, algunos emprendedores, impulsados por un firme deseo de emprender, adoptan la determinación de crear una empresa, y a continuación piensan sobre la idea en la que debe desarrollarse el negocio. En otras ocasiones, es una idea la que descansa en el cerebro de los emprendedores, y, después de un tiempo, toman la decisión de crear una empresa. También nos podemos encontrar con una circunstancia en la que no resulta fácil discernir si es el deseo o la idea lo que surge primero, o si ambas se producen de manera simultánea. Para dar respuesta a esta incógnita, hemos preguntado esta misma cuestión a emprendedores de la CAPV que se encuentran bien en la fase de gestación, o bien en la de consolidación. Las respuestas vienen recogidas en el Cuadro 2.2.2. Un 44% de los emprendedores cuya empresa se encuentra en fase de gestación (hasta una edad de la empresa de 42 meses) afirma

Gráfico 2.2.1. Impulso para la creación según emprendedores motivados por oportunidad.



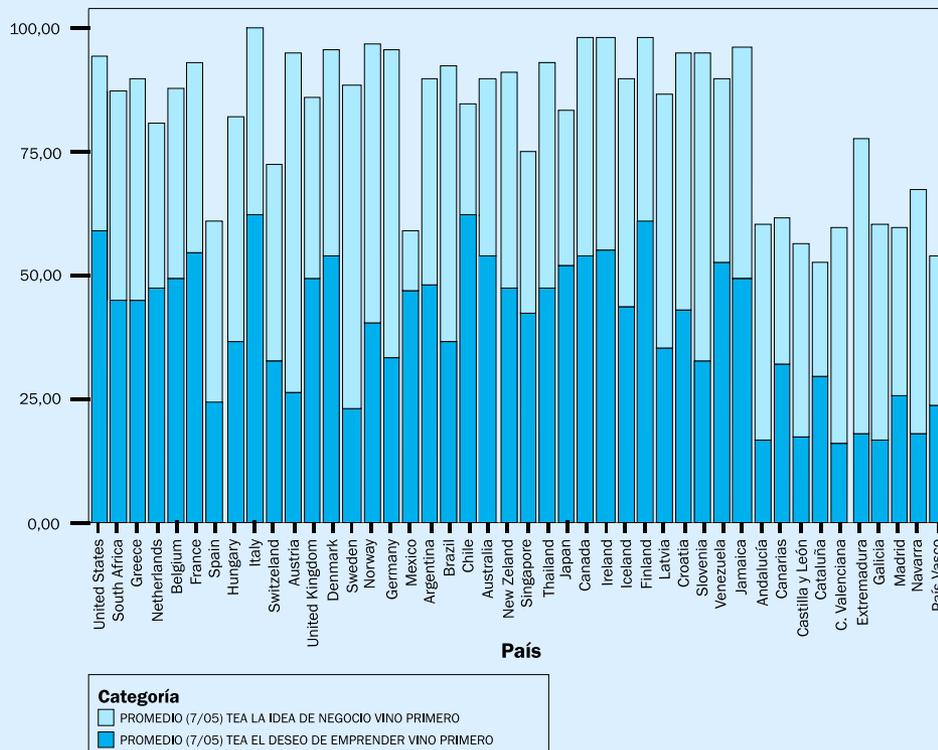
que tanto el deseo como la idea surgieron a la vez, mientras que un 32% opina que la idea de negocio surgió antes que el deseo de emprender. Las diferencias no son tan marcadas para el colectivo de

emprendedores cuyas empresas atraviesan una etapa de consolidación. Al igual que en España, casi un 40% opina que o bien la idea surgió primero, o que ambos, idea y deseo, aparecieron a la vez.

Cuadro 2.2.2. Impulso para emprender en la CAPV.

Impulso para emprender	Empresa en Gestión (Naciente + Nueva) (%)	Empresa Consolidada (%)
Idea para emprender primero	32,4	39,3
Deseo para emprender primero	23,1	16,4
Ambas a la vez	44,5	39,8
No sabe	0,0	3,0
No contesta	0,0	1,5

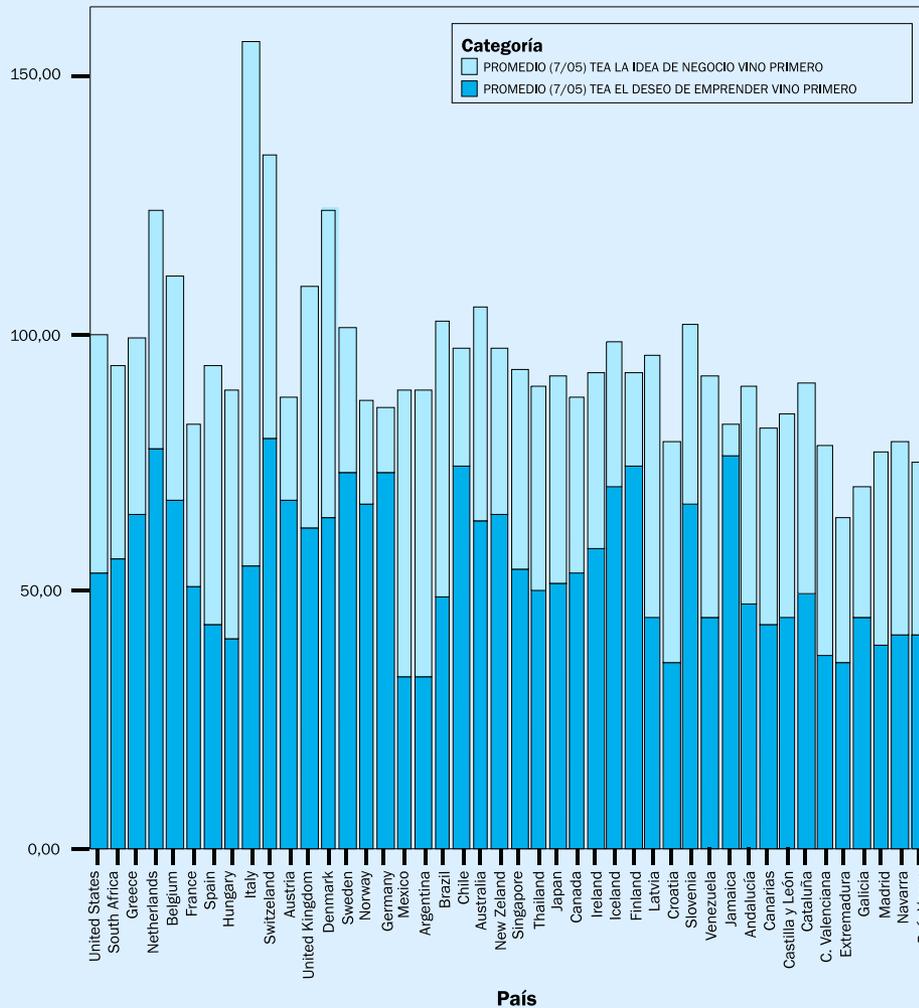
Gráfico 2.2.2. Impulso para emprender según empresas en fase de gestación.



Los datos recabados en esta edición del Proyecto GEM permiten realizar un análisis más pormenorizado sobre las razones que impulsan al emprendedor a iniciar un negocio. En concreto, los datos nos permiten distinguir las fuerzas de impulso para emprender de aquellos cuyos negocios se encuentran en una fase de gestación o en una fase de consolidación. Para el caso de los emprendedores con negocios en fase de gestación, aunque en la CAPV se observa, por lo general, que pri-

mero surge una idea, y luego despierta el deseo para emprender un negocio, en otros países europeos como Suecia, Noruega, Alemania o Austria, contemplamos el proceso inverso (véase Gráfico 2.2.2). En el caso de emprendedores con negocios en fase de consolidación, los emprendedores de la CAPV mantienen la misma tónica. En este caso, en países como Italia, México, y Argentina, el deseo de emprender emerge primero, y a continuación se elabora la idea del negocio.

Gráfico 2.2.3. Impulso para emprender según empresas en fase de consolidación.



Sin embargo, los emprendedores con empresas en fase de consolidación residentes en los países anteriormente citados (Alemania, Austria, Suecia, y Noruega) muestran un comportamiento distinto al de sus compatriotas con empresas en fase de gestación. Es decir, si anteriormente era el deseo lo que surgía antes que la idea, en esta ocasión, es la idea lo que precede al deseo. A tenor de los datos obtenidos, es posible que existan factores culturales que puedan explicar estas diferencias en los comportamientos que impulsan la creación de empresas.

2.3. DIFERENCIAS POR PROVINCIAS ENTRE EMPRENDEDORES “POR OPORTUNIDAD” Y “POR NECESIDAD”

La actividad emprendedora de la CAPV no ha variado mucho del año 2004 al 2005. Hemos pasado de un porcentaje del 5,3% de emprendedores en la población adulta entre 18-64 años en el año 2004, a un porcentaje del 5,4% en el año 2005. No obstante, si nos detenemos a analizar la evolución experimentada en los territorios históricos que componen la CAPV, podemos observar que se han producido cambios interesantes. Mientras la actividad emprendedora ha aumentado en

Araba y Gipuzkoa (del 4,6% al 5,2% y del 3,4% al 6%, respectivamente), no ha sucedido así en Bizkaia, en donde la tasa de actividad emprendedora ha descendido del 6,3% al 5,1%.

El Cuadro 2.3.1 muestra que en las tres provincias de la CAPV, una amplia mayoría de los emprendedores comienza sus negocios motivados por una *oportunidad* única de negocio. Esta cifra asciende al 100% en Araba, al 89% en Gipuzkoa, y al 85% en Bizkaia. Ha sido sorprendente el aumento experimentado en Araba a este respecto, donde esta cifra ha pasado de ser un 61% en el año 2004, a ser un 100% en el año 2005. Por otro lado, los emprendedores *por necesidad* oscilan entre un 10% y 12% para los territorios de Gipuzkoa y Bizkaia, respectivamente. Conviene analizar de manera individualizada el perfil de los emprendedores *por oportunidad* y *por necesidad* para cada una de las provincias de la CAPV, ya que pueden existir diferencias sustanciales entre estos territorios. Para ello hemos recabado información sobre el género, edad, nivel de formación, nivel de renta, zona de residencia, dedicación al negocio e inversión realizada en la nueva empresa por los emprendedores, tanto *por oportunidad* como *por necesidad*. Toda esta información viene resumida por provincias en el Cuadro 2.3.2.

En cuanto a género, es notoria la presencia del sexo masculino, tanto entre los emprendedores *por oportunidad*, como entre los de *necesidad*. Destaca el dato que el 100% de emprendedores *por necesidad* sean varones en la provincia de

Gipuzkoa. En Bizkaia, encontramos aproximadamente que un 60% de los emprendedores son hombres y un 40% mujeres, tanto entre los emprendedores *por oportunidad* como *por necesidad*. En lo que se refiere a la edad, observamos que la edad promedio de los emprendedores *por necesidad* es inferior a los de *por oportunidad*, tanto en Bizkaia como en Gipuzkoa. Los emprendedores *por necesidad* de Bizkaia son de edad inferior a los 34 años. Otro dato interesante es el referente al marcado peso (casi un 25%) que tienen los emprendedores de edad superior a los 55 años entre los emprendedores *por oportunidad* en la provincia de Gipuzkoa.

Los emprendedores *por oportunidad* reflejan un nivel de formación superior al de los emprendedores *por necesidad*, independientemente de donde se sitúen éstos. Así por ejemplo, en Bizkaia, mientras que un 63% de emprendedores *por oportunidad* dispone de estudios medios o superiores, solamente un 20% dispone de este nivel de estudios. En Gipuzkoa, se observa el mismo patrón, aunque de manera menos acentuada: 50% versus 33%.

Paradójicamente, los emprendedores *por necesidad* pertenecen a estratos de nivel de renta más elevados. En Bizkaia, casi el 40% de los emprendedores *por oportunidad* obtienen rentas inferiores a los 1.800 euros mensuales, mientras que sólo un 20% de los emprendedores *por necesidad* no rebasa ese importe. En Gipuzkoa ocurre algo similar: el 67% de los emprendedores *por*

Cuadro 2.3.1. Desglose por provincias del TEA por oportunidad y por necesidad.

		TEA	% sobre TEA	TEA	% sobre TEA	TEA	% sobre TEA
		Oportunidad	provincia	Necesidad	provincia	Otro motivo	provincia
TEA 2005							
Araba	5,2%	5,2%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Bizkaia	5,1%	4,3%	85,2%	0,6%	11,8%	0,2%	3,0%
Gipuzkoa	6,0%	5,3%	88,7%	0,6%	10,0%	0,1%	1,4%
CAPV	5,4%	4,7%	87,0%	0,6%	11,1%	0,1%	1,9%
TEA 2004							
Araba	4,6%	2,8%	60,9%	1,8%	39,1%	0,0%	0,0%
Bizkaia	6,3%	5,3%	84,1%	1,0%	15,9%	0,0%	0,0%
Gipuzkoa	3,4%	3,3%	97,1%	0,1%	2,9%	0,0%	0,0%
CAPV	5,3%	4,4%	83,9%	0,9%	16,1%	0,0%	0,0%

Cuadro 2.3.2. Perfil de emprendedores según emprendan *por oportunidad* o *por necesidad*.

		Emprendedores por Oportunidad			Emprendedores por Necesidad		
		Araba	Bizkaia	Gipuzkoa	Araba	Bizkaia	Gipuzkoa
Género	Masculino	69,2	58,5	63,3	0,0	60,0	100,0
	Femenino	30,8	41,5	36,7	0,0	40,0	0,0
Edad	18-24 años	7,7	14,6	10,0	0,0	20,0	33,0
	25-34 años	15,4	39,0	20,0	0,0	80,0	0,0
	35-44 años	23,1	14,6	23,3	0,0	0,0	67,0
	45-54 años	38,5	17,1	23,3	0,0	0,0	0,0
	55-64 años	15,4	14,6	20,0	0,0	0,0	0,0
	65-98 años	0,0	0,0	3,3	0,0	0,0	0,0
Edad media	años	45,2	38,0	43,1	0,0	27,8	34,6
Formación	Sin estudios	0,0	2,4	0,0	0,0	0,0	0,0
	Primaria	30,8	9,8	16,7	0,0	60,0	33,0
	Secundaria	7,7	24,4	33,3	0,0	20,0	33,0
	Medios	15,4	22,0	30,0	0,0	0,0	0,0
	Superiores	46,2	41,5	20,0	0,0	20,0	33,0
Nivel de renta	< 600	7,7	12,2	3,3	0,0	0,0	0,0
	600-1200	15,4	12,2	26,7	0,0	20,0	0,0
	1200-1800	38,5	14,6	16,7	0,0	0,0	0,0
	1800-2400	7,7	17,1	10,0	0,0	40,0	0,0
	> 2400	7,7	12,2	10,0	0,0	0,0	67,0
	NS/NC	23,1	31,7	33,3	0,0	40,0	33,0
Zona	Urbana	84,6	85,4	90,0	0,0	100,0	100,0
	Rural	15,4	14,6	10,0	0,0	0,0	0,0
Dedicación	Parcial	20,0	5,3	10,0	0,0	0,0	0,0
	Completa	80,0	94,7	76,7	0,0	100,0	66,0
	NS/NC	0,0	0,0	13,0	0,0	0,0	33,0
Inversión inicial	euros	48.400,0	54.500,0	77.192,0	0,0	120.000,0	25.000,0
Inversión propia	euros	24.800,0	30.355,0	62.076,0	0,0	76.000,0	12.000,0
% inversión propia		51,2%	55,7%	80,4%	0,0	63,3%	48,0%

necesidad obtiene rentas mensuales por encima de los 2.400 euros, comparado con el 10% de los emprendedores *por oportunidad*.

La mayoría de los emprendedores proceden de zonas urbanas o metropolitanas, sobretodo esta tendencia es más palpable entre los emprendedores *por necesidad*. Igualmente, la mayoría de los emprendedores se dedica plenamente al nuevo negocio, aunque en Araba alcanzan un 20% los emprendedores que se dedican a tiempo parcial a su negocio.

Por último, hemos analizado la inversión realizada por los emprendedores *por oportunidad* y *por necesidad* en los tres territorios históricos. En Bizkaia, en contra de lo esperado, los emprendedores *por necesidad* invierten mayores sumas de dinero (120.000 euros por los emprendedores *por necesidad* versus 54.500 euros por los emprendedores *por oportunidad*) y asumen un mayor riesgo (los emprendedores *por necesidad* aportan un 63% del capital inicial versus un 56% por los emprendedores *por oportunidad*). En Gipuzkoa, el capital inicial requerido por los emprendedores *por oportunidad*

es de 77.200 euros, comparado con los 25.000 euros requeridos por los emprendedores *por necesidad*. El riesgo asumido por los emprendedores *por oportunidad* de Gipuzkoa (es decir, la aporta-

ción que hacen de recursos propios) asciende a un 80% de la inversión inicial, mientras que esta cifra es del 48% para los emprendedores *por necesidad*.

3. Perfil del emprendedor en la CAPV

Si el emprendedor no es competente, es muy probable que el negocio creado no funcione. En numerosas ocasiones, los emprendedores se ven abocados a abandonar sus proyectos por falta de formación, experiencia o motivación. Todos estos aspectos componen el capital humano del emprendedor. Por ello, si queremos conocer a los protagonistas de las empresas exitosas, resulta imprescindible analizar el capital humano con que está dotado el emprendedor. En esta sección, examinaremos el perfil de los emprendedores de la CAPV. En esta edición 2005, hemos incorporado información adicional para distinguir el perfil de los emprendedores según la etapa del ciclo de vida que la empresa atraviese. También es novedosa la incorporación a nuestro estudio de la dedicación del emprendedor al negocio. Existen emprendedores cuyo perfil responde al de una persona plenamente dedicada a su empresa; pero también es cierto que hay quien emprende para desarrollar una actividad profesional secundaria. Para concluir este apartado dedicado al perfil del emprendedor, al igual que la edición anterior, expondremos las diferencias de perfil existentes para las tres provincias de la CAPV.

En particular, esta sección consistirá de los apartados que se citan a continuación:

- Género del emprendedor.
- Edad del emprendedor.
- Nivel de estudios del emprendedor.
- Nivel de renta del emprendedor.
- Distribución geográfica de los negocios.

- Dedicación temporal al negocio.
- Diferencias por provincias del perfil de los emprendedores.

3.1. GÉNERO DEL EMPRENDEDOR

Tradicionalmente, el fenómeno de creación de empresas ha estado asociado mayoritariamente a personas de género masculino, si bien es cierto que la presencia de la mujer en esta actividad es creciente en años recientes. Son cada vez más las mujeres que se animan a iniciar un negocio propio, y prueba de ello es el avance experimentado en este sentido según se desprende de los resultados de esta edición. Los datos de la edición 2004 arrojaban que por cada tres hombres emprendedores había una mujer emprendedora en la CAPV. En esta edición, del total de emprendedores cuyas empresas se encuentran en fase de gestación (empresas de edad inferior a 3,5 años), el 62,1% son hombres y el 37,9% mujeres, por lo que detectamos un claro aumento de la participación de la mujer en la actividad emprendedora de la CAPV (véase *Gráfico 3.1.1*).

Esta proporción no varía mucho para las distintas fases del ciclo de vida en la que se encuentra el negocio. Así por ejemplo, en las empresas ya consolidadas (con edad superior a los 3,5 años), es decir, en aquellas empresas que han superado satisfactoriamente la etapa de gestación, el porcentaje de emprendedores masculinos es de 58,2%, mientras que el de femeninos es de 41,8%.

Gráfico 3.1.1 Distribuciones por sexo de los emprendedores de la CAPV.

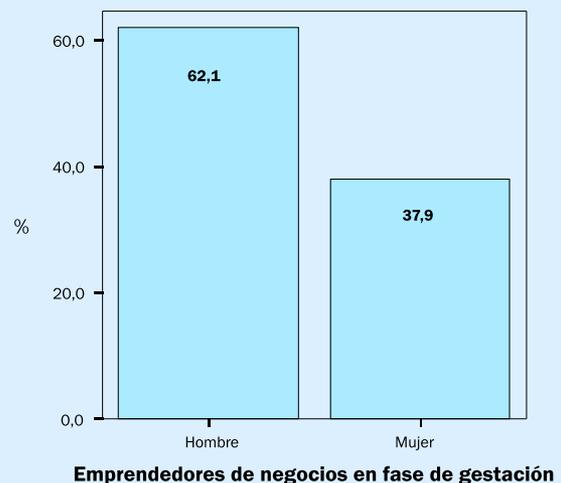
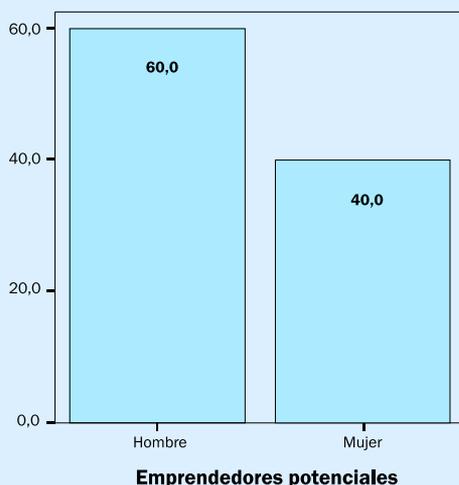
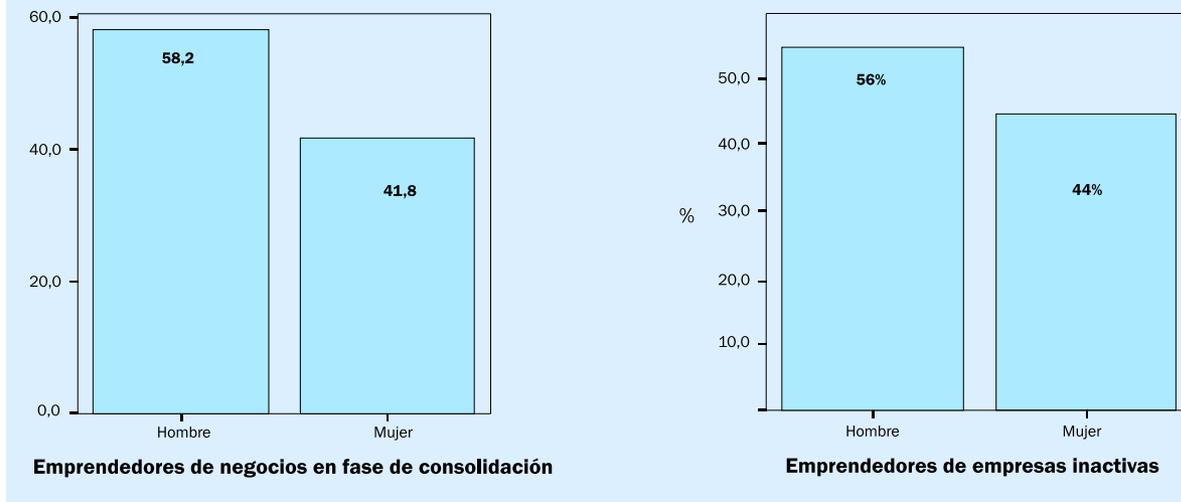


Gráfico 3.1.1 Distribuciones por sexo de los emprendedores de la CAPV (continuación).



También hemos formulado la pregunta a aquel colectivo que, sin ser aún emprendedor, tiene la intención de crear una empresa en un futuro próximo (3 próximos años). En este caso, entre aquellos que manifestaron tener la intención de crear una empresa, un 60% eran hombres y el restante 40% mujeres. Estos porcentajes no distan demasiado de las proporciones halladas para los emprendedores de empresas que han sido cerradas, que son 56% y 44% para emprendedores masculinos y femeninos, respectivamente. Así, podemos constatar que se mantiene la misma tónica para cualquier etapa del ciclo de vida de la empresa: la preponderancia de la presencia masculina.

3.2. EDAD DEL EMPRENDEDOR

La falta de experiencia y ahorros económicos desalienta a muchos jóvenes a emprender. Convencionalmente, se considera que para crear una empresa se necesita cierta madurez de edad, ya

que la edad otorga experiencia y recursos económicos más abundantes, si se consigue ahorrar y acumular riqueza. La edad media del emprendedor de la CAPV es de 40 años aproximadamente, algo inferior a la media estatal que es de casi 42 años.

Si comparamos la edad de los emprendedores, cuyas empresas se encuentran en distintas etapas del ciclo de vida, observamos que la media de edad del emprendedor potencial (intención de emprender en los próximos 3 años) es de 41 años, la del emprendedor de una empresa consolidada (más de 3,5 años de persistencia en el mercado) es de 43 años, y la del emprendedor que ha abandonado su actividad es de casi 48 años (véase el Cuadro 3.2.1). En cierta manera, los datos parecen ser bastantes consistentes, tanto en el tiempo como en el espacio. Al igual que en España, el emprendedor prototipo de la CAPV que decide iniciar un negocio es una persona que ha llegado a los 40 años de edad.

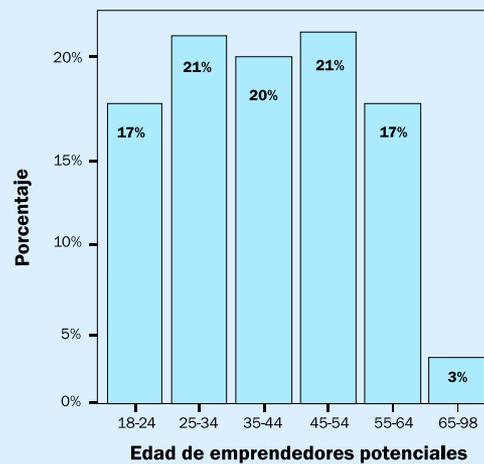
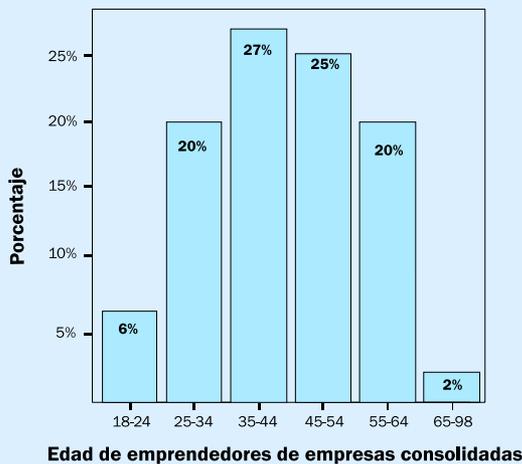
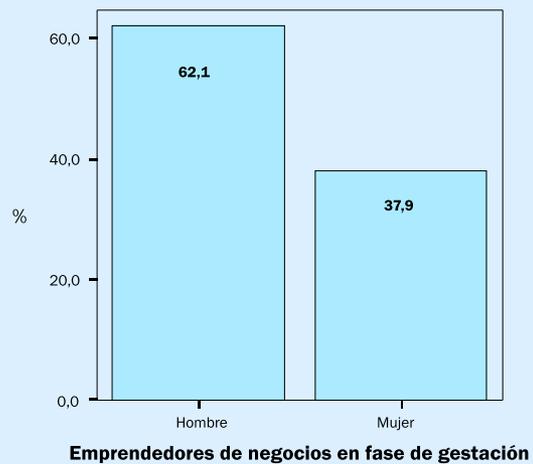
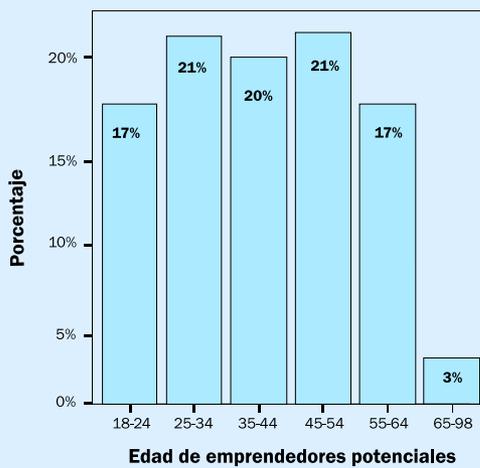
Cuadro 3.2.1. Edad media del emprendedor de la CAPV.

Edad del Emprendedor	Emprendedor potencial	Empresa en fase de gestación	Empresa en fase de consolidación	Empresa inactiva
Edad media	41,4	40,3	43,3	47,9
Desv. típica	14,5	13,4	12,6	11,7

Si nos fijamos en las distribuciones de edad recogidas en el *Gráfico 3.2.1* podemos extraer algunas conclusiones. Parece esperanzador que el colectivo más joven (18-24 años) se muestre optimista para comenzar una nueva actividad económica. Un 17% de los emprendedores potenciales pertenece a este colectivo joven. Pero cuando observamos quienes son los que realmente crean nuevas empresas, observamos que sólo un 13% pertenece a este tramo de edad joven. Por lo tanto, parece que no sólo basta con la intención. Algo similar ocurre con personas de edad más avanzada (edad superior a los 55 años). No obstante, casi un tercio de empresas son creadas por personas de edad comprendida entre los 25 y 34 años, siendo casi un 60%, los que superan los 34 años de edad.

Son muy pocos los jóvenes que crean empresas que superan la etapa crítica de gestación (fase que comprende hasta los 3,5 años de edad de la empresa). En concreto, sólo un 6% de los emprendedores de empresas consolidadas tienen una edad inferior a los 25 años. Aunque eso puede deberse a que, precisamente por su reducida edad, tales emprendedores no han tenido el tiempo necesario para ser propietarios de una empresa consolidada. Sea como sea, tres cuartas partes de los emprendedores de empresas consolidadas tienen una edad superior a los 34 años, y casi una cuarta parte tiene una edad superior a los 55 años.

Gráfico 3.2.1. Distribuciones por edad de los emprendedores de la CAPV.

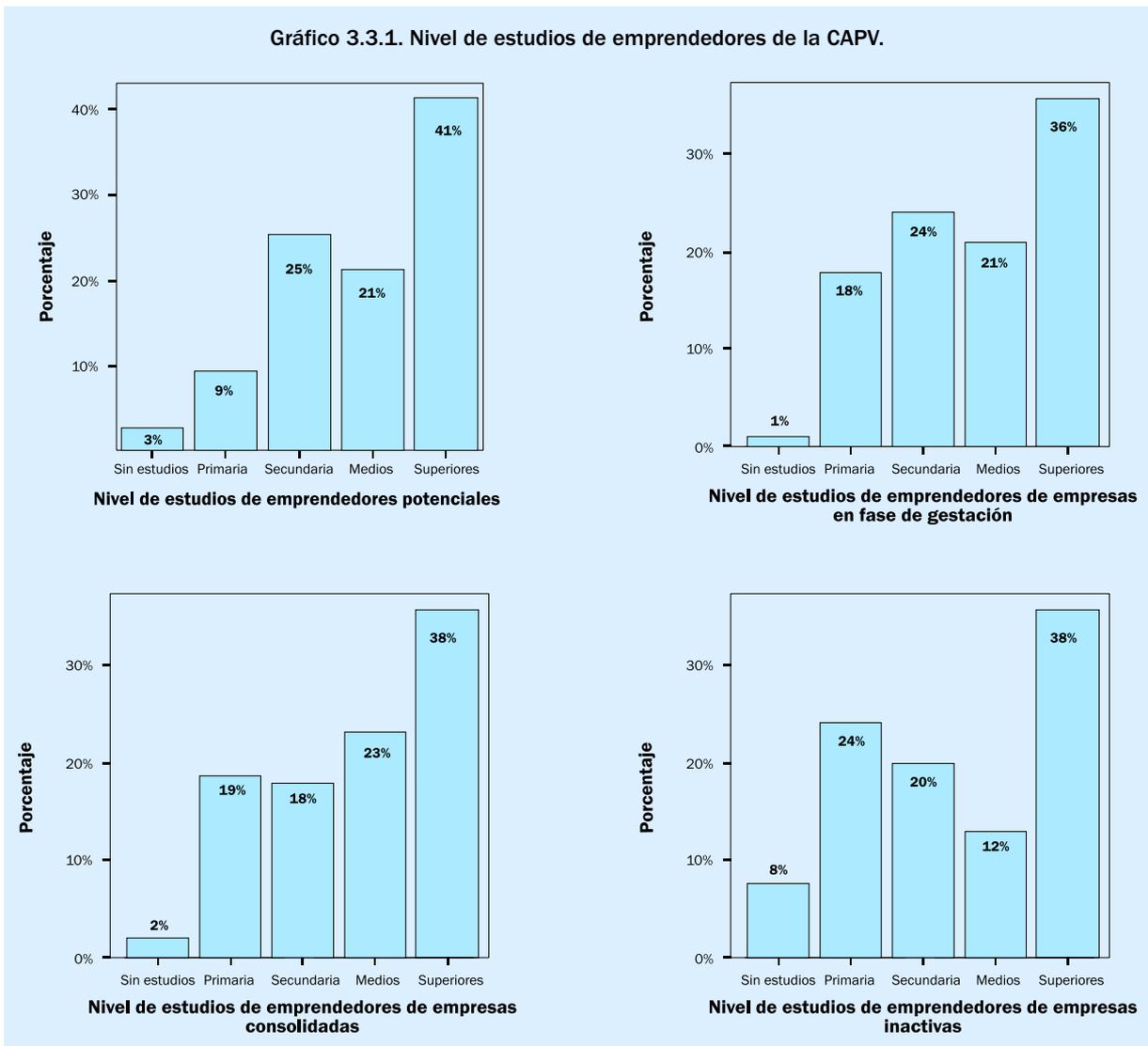


En lo que se refiere a empresas que han sido cerradas, son mayoritariamente emprendedores de edad más avanzada los que se han visto obligados a cesar su actividad económica durante el periodo 2004-2005 en que se realizó este estudio. Casi dos tercios de los emprendedores que han tenido que abandonar su negocio tienen edades superiores a los 45 años. No debemos confundir el abandono de un negocio, con el fracaso del mismo. Es posible que un emprendedor comprendido en este colectivo de edad avanzada haya tenido que interrumpir un negocio exitoso motivado por razones personales atribuibles a cuestiones de salud, impedimento físico, etc. En cualquier caso, es interesante subrayar que a mayor edad, mayor porcentaje de empresas inactivas, y viceversa.

3.3. NIVEL DE ESTUDIOS DEL EMPRENDEDOR

En el Gráfico 3.3.1, apreciamos que, al igual que con la edad de los emprendedores de la CAPV, son las personas con educación superior las más deseosas de iniciar nuevas empresas: un 41% de las personas dispuestas a emprender en los tres próximos años disponen de formación superior universitaria. Pero en realidad, son menos las personas que parecen animarse a emprender: del colectivo que emprende, un 36% dispone de formación superior. Sin embargo, hemos detectado una mayor presencia de emprendedores con título universitario, en comparación a los datos obtenidos en la pasada edición de nuestro Proyecto GEM. Esta tendencia no debería extrañarnos, ya que la creciente proliferación de universitarios en la sociedad es una tendencia natural de estos últimos años.

Gráfico 3.3.1. Nivel de estudios de emprendedores de la CAPV.



Es reseñable el dato de que aproximadamente la mitad de los emprendedores no dispone de ninguna experiencia universitaria (véase *Gráfico 3.3.1*). En cambio, cuando prestamos atención a las empresas consolidadas, es decir, aquellas que han superado la etapa más vulnerable de gestación, percibimos que más del 60% de las empresas están siendo dirigidas por emprendedores con título universitario (medio y superior). Este dato induce a pensar que la posesión de una formación avanzada estaría relacionada con el grado de éxito alcanzado en el negocio. Pero si nos fijamos en las empresas cerradas, vemos también que son los emprendedores con título universitario los más expuestos al abandono del negocio. Curiosamente, este fenómeno también se reproduce en España.

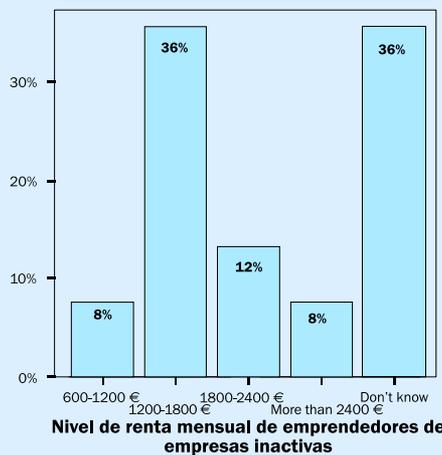
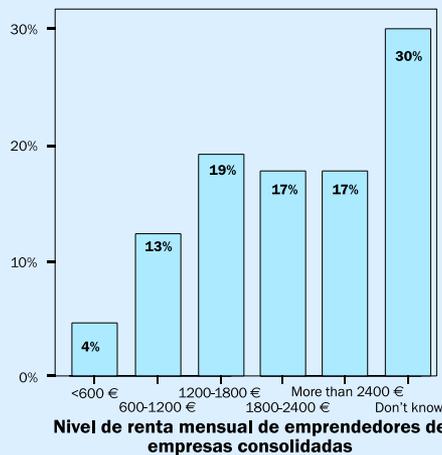
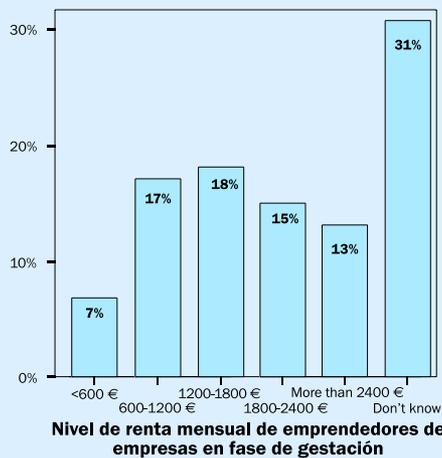
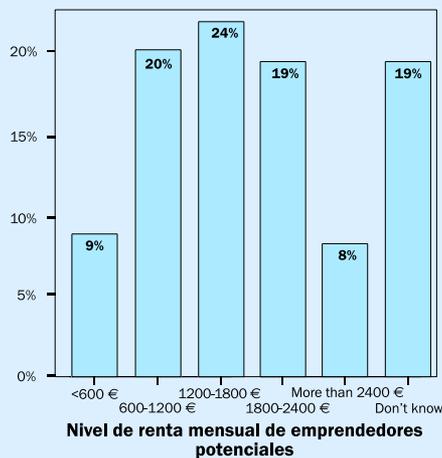
En general, la mayoría de las personas que manifiestan tener intención de emprender y quienes realmente emprenden son universitarios. Más de un tercio de las personas que han creado empre-

sas, bien sean éstas nuevas o consolidadas, poseen un título universitario (véase *Gráfico 3.3*). Debemos comentar, así mismo, que el mayor porcentaje de emprendedores que interrumpe su negocio es también universitario. Conforme avanzan las generaciones, observamos un menor peso en el colectivo emprendedor de la CAPV de las personas sin estudios o simplemente con estudios primarios.

3.4. NIVEL DE RENTA DEL EMPRENDEDOR

La clasificación de los emprendedores por su nivel de renta sigue una distribución normal. Es decir, la mayoría de los emprendedores de la CAPV, independientemente de la fase del ciclo de vida en la que se encuentre su empresa, obtiene una renta mensual entre 1.200-2.400 euros. Por el contrario, son una minoría los emprendedores con rentas mensuales inferiores a los 600 euros o con rentas superiores a los 2.400 euros (véase *Gráfico 3.4.1*).

Gráfico 3.4.1. Nivel de renta de emprendedores de la CAPV.



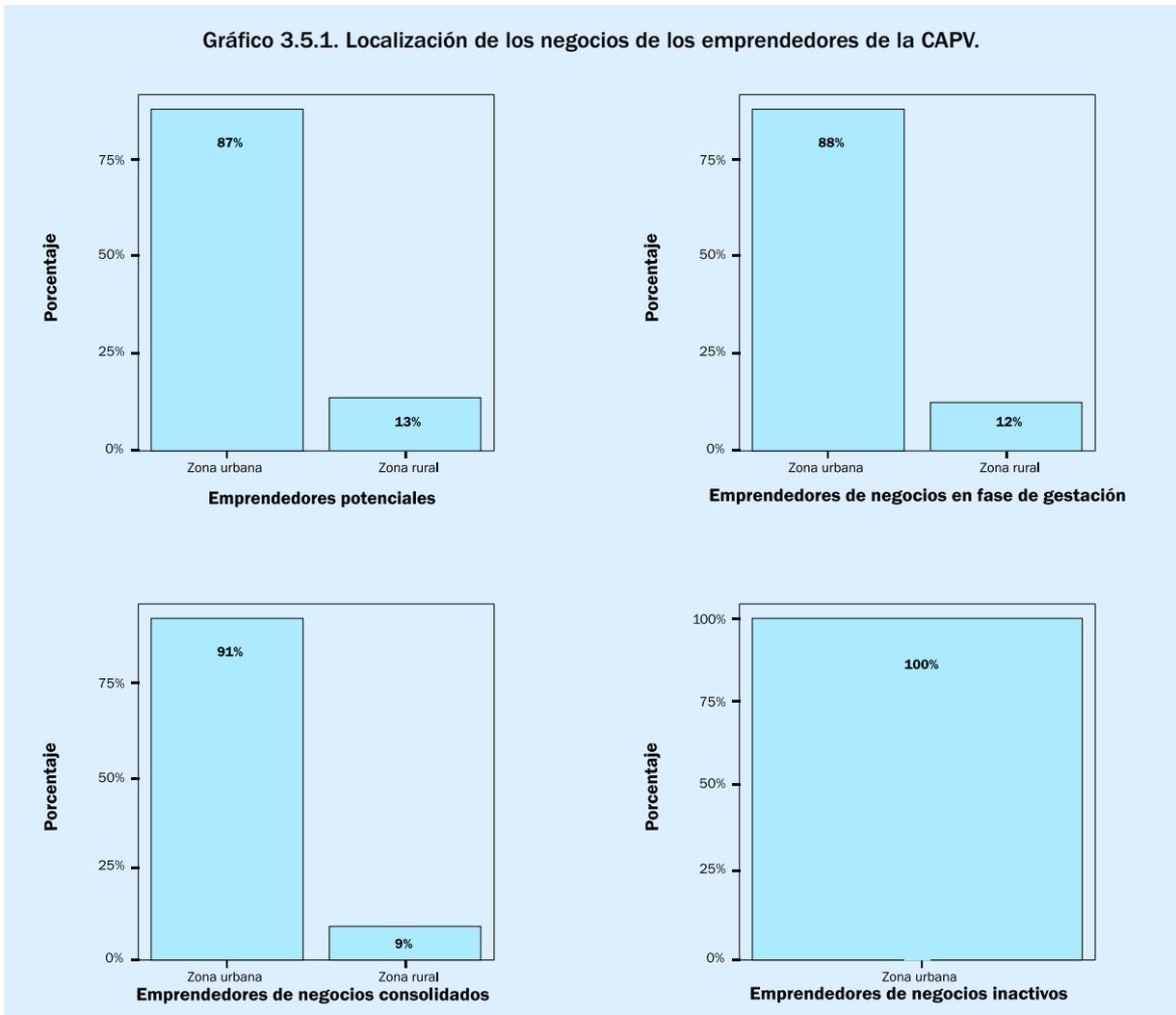
Casi la mitad de los emprendedores potenciales, o con intención de emprender, pertenecen al estrato de renta mensual de 600-1.800 euros. En cambio, los emprendedores con rentas mensuales superiores a los 2.400 euros no llegan al 10%, lo que nos induce a pensar que la actividad emprendedora no es muy atractiva para las clases sociales más acomodadas. Una vez la empresa ha sido creada, alrededor de un tercio de los emprendedores obtiene rentas mensuales superiores a los 1.800 euros, salvo para el caso de los emprendedores que se ven abocados a cerrar el negocio. Además, entre un 13-17% obtienen rentas superiores a los 2.400 euros. Para el caso de las empresas que se cierran, percibimos que casi la mitad de los emprendedores obtienen rentas inferiores a los 1.800 euros antes del momento del cierre. Son muy pocos, no llegan al 10%, quienes en el momento del cierre obtienen rentas superiores a los 2.400 euros.

En definitiva, a pesar de que un número elevado de respuestas (en torno a 30-35%) no aporta información sobre la cifra de renta mensual, cabe concluir que la actividad emprendedora en la CAPV no atrae a personas de estratos sociales de renta elevada, y que tampoco esta actividad convierte en seres ricos a la mayoría de los emprendedores, aunque siempre haya algunos pocos que consigan una posición acomodada.

3.5. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS NEGOCIOS

Otro aspecto al que hemos prestado atención es a la localización del negocio del emprendedor. Los datos, una vez más, denotan que la actividad emprendedora de la CAPV se concentra principalmente en zonas urbanas y metropolitanas. Según los datos obtenidos para la presente edición, sola-

Gráfico 3.5.1. Localización de los negocios de los emprendedores de la CAPV.



mente alrededor de un 10% de nuevas empresas son creadas en zonas rurales de menos de 5.000 habitantes, cuando el año pasado esta cifra era ligeramente superior a un 20% (véase *Gráfico 3.5.1*).

Nueve de cada diez personas entrevistadas que manifestaron la intención de crear una empresa residen en un municipio urbano. De igual modo, aproximadamente un 90% de los emprendedores de empresas en fase de gestación o de los propietarios de empresas consolidadas dirigen empresas que residen en zonas urbanas. Un dato curioso es la pertenencia urbana de la totalidad de las empresas que abandonan sus actividades de negocio. O dicho de otra manera, no hemos detectado ninguna empresa cerrada que proceda del ámbito rural. Dadas las marcadas tendencias migratorias que venimos experimentando durante los últimos años en nuestra sociedad, la distribución geográfica de la actividad emprendedora en la CAPV es un aspecto que merece ser objeto de reflexión por parte de las autoridades públicas responsables del fomento del espíritu emprendedor.

3.6. DEDICACIÓN TEMPORAL AL NEGOCIO

La asignación del tiempo del emprendedor a su negocio es otra característica que sirve para describir el perfil del emprendedor. La inmensa mayoría de los emprendedores se dedican por completo a su empresa. En el caso de los emprendedores cuyo negocio no excede el periodo de 3 meses (negocio naciente), observamos que un 11% se dedica parcialmente a lanzar su proyecto. Es posible, que mientras tanto su ocupación principal esté orientada hacia otra actividad profesional. Desde el momento en que la empresa se constituye y se apuesta por la creación de una empresa exitosa, el porcentaje de emprendedores que se dedica a tiempo parcial a su negocio disminuye notablemente, hasta alrededor de un 5%. Así, el porcentaje de emprendedores dedicado a tiempo completo a su negocio, bien en fase de gestación (edad de la empresa hasta 3,5 años) o consolidado (edad de la empresa superior a 3,5 años) ronda el 95% (véase *Gráfico 3.6.1*).

Cuadro 3.6.1. Dedicación al negocio de los emprendedores en la CAPV.

Dedicación	Emprendedores con negocio naciente (%)	Emprendedores con negocio nuevo (%)	Emprendedores con negocio en fase de consolidación (%)
Dedicación parcial	11,2	5,3	4,6
Dedicación completa	88,8	94,7	95,4

En cuanto al impacto económico que genera la actividad emprendedora, si consideramos sólo los puestos de trabajo de los propios emprendedores con dedicación completa, se observa que por la creación de empresas se han generado cerca de 169.000 empleos a tiempo completo en los últimos años, sin tener en cuenta el empleo generado por estos emprendedores en sus respectivas empresas. Estos 169.000 puestos de trabajo de emprendedores representarían, de acuerdo con la base de datos del Proyecto GEM España, un 11,72% del empleo de la población comprendida entre los 18-65 años de la CAPV (véase *Gráfico 3.6.2*). Debemos puntualizar que gran parte de estos empleos (alrededor del 80%) corresponde a empresas emprendedoras consolidadas que han atravesado satisfactoriamente la etapa crucial de gestación. En el capítulo 10 añadiremos los datos referentes al empleo generado por la actividad emprendedora, además del que supone el del propio emprendedor, si bien cabe adelantar que en un 80% de los casos estaríamos refiriéndonos a la

creación de establecimientos cuya plantilla no rebasaría la cifra de tres empleados.

Una cuestión novedosa analizada en la presente edición del Proyecto GEM es la fuente de ingresos que le supone al emprendedor a tiempo parcial la gestión de su nuevo negocio. Hemos apreciado que existen diferencias a este respecto, dependiendo de la fase del ciclo de vida en la que se encuentre la empresa (véase *Cuadro 3.6.3*). Para los emprendedores a tiempo parcial de un negocio naciente (empresa de hasta 3 meses de edad), la actividad emprendedora supone la fuente principal de ingresos en la totalidad de los casos analizados. Este comportamiento cambia en las etapas sucesivas de la empresa. Por ejemplo, en una fase más avanzada de la gestación de la empresa (hasta 3,5 años de vida de la empresa), sólo para la mitad de los emprendedores a tiempo parcial esta actividad supone la fuente principal de sus ingresos monetarios. En el caso de las empresas consolidadas cuya edad es superior a los tres años y medio,

Cuadro 3.6.2. Puestos de trabajo de los emprendedores en la CAPV.

Autoempleo	Emprendedores con negocio naciente	Emprendedores con negocio nuevo	Emprendedores con negocio en fase de consolidación	Total autoempleo directo
Estimación de empleo a tiempo parcial (Porcentaje)	2.884 0,2%	1.440 0,1%	5.759 0,4%	10.083 0,7%
Estimación de empleo a tiempo completo (Porcentaje)	22.981 1,59%	25.846 1,79%	120.008 8,34%	168.835 11,72%

Cuadro 3.6.3. Actividad emprendedora como fuente de ingresos para aquellos con dedicación parcial en la CAPV.

Emprendedores a tiempo parcial	Emprendedores con negocio naciente (%)	Emprendedores con negocio nuevo (%)	Emprendedores con negocio en fase de consolidación (%)
Fuente de ingresos principal	100%	50%	25%
Fuente de ingresos secundaria	0%	50%	75%

sólo una cuarta parte de los emprendedores a tiempo parcial manifiesta que la actividad emprendedora le suponga la fuente principal de sus ingresos, por lo que podemos interpretar que este colectivo de emprendedores se dedica principalmente a otras actividades profesionales y marginalmente a su proyecto emprendedor.

A modo de resumen, podemos afirmar que los emprendedores inician sus proyectos con una dedicación prácticamente completa a su negocio, contribuyen de manera significativa a la generación de empleo de la CAPV, y, para aquellos que se dedican de manera parcial a la actividad emprendedora, por lo general, su fuente principal de ingresos suele proceder de otras actividades distintas al negocio iniciado.

3.7. DIFERENCIAS POR PROVINCIAS DEL PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES

En este último apartado de este capítulo nos dedicaremos a exponer las diferencias más destacables del perfil de los emprendedores en función del territorio histórico de la CAPV en el que desarrollan sus actividades. Por un lado, describiremos las diferencias sobre las características del emprendedor; y, por otro, subrayaremos las peculiaridades de las empresas creadas por los emprendedores.

Comenzando por las características del emprendedor (véase *Cuadro 3.7.1*), en cuanto a género se refiere, en Araba predomina el emprendedor de género masculino. Aproximadamente, un 70% de los emprendedores de esta provincia son varones y un 30% mujeres. En Bizkaia, la situación está más equilibrada, al ser un 58% de los emprendedores varones y un 42% mujeres. Gipuzkoa, se encontraría en un lugar intermedio, con un 65% de varones y un 35% de mujeres. La media de edad del emprendedor es de 37, 42 y 45 años para Bizkaia, Gipuzkoa y Araba, respectivamente. Bizkaia se caracteriza por tener un colectivo de emprendedores muy joven. Casi un 60% de los emprendedores en este territorio es de edad inferior a los 34 años. En Gipuzkoa, por el contrario, destaca el hecho de que uno de cada cinco emprendedores sea de edad superior a los 55 años, y que un 3% emprenda en edad de jubilación (más de 65 años). Sobresale el dato de que casi más de un 60% de los emprendedores de Bizkaia y Araba posea algún título medio o superior universitario, mientras que Gipuzkoa es el territorio con mayor proporción de emprendedores con formación básica de primaria y secundaria (alrededor de 50%).

En las tres provincias observamos que uno de cada cuatro emprendedores obtiene rentas mensuales inferiores a los 1.200 euros. Y aunque en Bizkaia y Gipuzkoa nos encontramos con que entre un 25%-30% de los emprendedores obtiene

ingresos mensuales superiores a los 1.800 euros, en Araba este porcentaje se reduce al 15%. También existen diferencias en las inversiones iniciales que realizan los emprendedores en el momento de crear sus empresas. Mientras en Araba se requiere como promedio una inversión inicial de 48.000 euros, en Bizkaia esta inversión es de 59.000, mientras que en Gipuzkoa se eleva a los 73.000 euros. De esta inversión inicial, el emprendedor alavés aporta el 51%, el vizcaíno un 57% y el guipuzcoano un 80%, lo que pone de manifiesto el distinto grado de propensión al riesgo de los emprendedores de las tres provincias. En este sentido existe cierta relación entre el poder adquisitivo de los emprendedores y la inversión realizada en sus respectivos negocios. Así, no es de

extrañar que los emprendedores guipuzcoanos y vizcaínos, propietarios con capacidad adquisitiva superior a la de los alaveses, inviertan mayores sumas para el inicio de sus respectivos negocios.

Parece haber bastante uniformidad en lo concerniente a la localización de las actividades económicas. En los tres territorios históricos, se observa una clara preferencia por crear empresas en las zonas urbanas de más de 5.000 habitantes. El porcentaje de emprendedores que operan en zonas rurales en Araba (15%) casi duplica al de Gipuzkoa (8%). Bizkaia se encontraría en una posición intermedia, es decir, con un 12% de emprendedores que desarrollan sus actividades empresariales en una zona rural.

Cuadro 3.7.1. Características de los emprendedores de la CAPV.

		Araba %	Bizkaia %	Gipuzkoa %
Género	Masculino	69,2	58,3	64,7
	Femenino	30,8	41,7	35,3
Edad	18-24 años	7,7	14,6	11,8
	25-34 años	15,4	41,7	17,6
	35-44 años	23,1	14,6	26,5
	45-54 años	38,5	14,6	23,5
	55-64 años	15,4	14,6	17,6
	65-98 años	0,0	0,0	2,9
Edad	años	45,2	37,4	42,4
Formación	Sin estudios	0,0	2,1	0,0
	Primaria	30,8	14,6	17,6
	Secundaria	7,7	22,9	32,4
	Medios	15,4	18,8	26,5
	Superiores	46,2	41,7	23,5
Nivel de renta	< 600	7,7	10,4	2,9
	600-1200	15,4	12,5	23,5
	1200-1800	38,5	14,6	14,7
	1800-2400	7,7	20,8	8,8
	> 2400	7,7	10,4	17,6
	NS/NC	23,1	31,3	32,4
Inversión inicial	euros	48.400	59.293	73.464
Aportación propia	euros	24.800	33.695	58.500
% aportación	%	51,2%	56,8%	79,6%
Zona de residencia	Zona Urbana	84,6	87,5	91,2
	Zona rural	15,4	12,5	8,8

Cuadro 3.7.2. Características de las empresas creadas en la CAPV.

		Araba %	Bizkaia %	Gipuzkoa %
Sector industrial	Construcción	0,0	14,6	7,4
	Manufactura	0,0	7,3	3,7
	Transporte y Comunicación	0,0	2,4	3,7
	Mayorista, Reparación	60,0	19,5	18,5
	Hotel, Recreación, Comercio	20,0	31,7	33,3
	Finanzas, Seguros, Inmobiliaria	0,0	2,4	0,0
	Servicios a empresas	0,0	7,3	22,2
	Salud, Educación	0,0	7,3	3,7
	Minorista	20,0	7,3	7,4
Cierre en los últimos 12 meses	Sí	0,0	6,3	2,9
	No	100,0	93,8	97,1
Dedicación	Parcial	20,0	4,9	10,7
	Completa	80,0	95,1	89,3
Nº de empleados	1-9 empleos	100,0	97,6	96,4
	10-49 empleos	0,0	2,4	3,6
Empleo generado	Promedio de empleo	3,8	4,1	5,8
Intensidad de la Exportación	No exporta	76,9	68,9	79,4
	1-25%	0,0	13,3	0,0
	26-50%	0,0	4,4	5,9
	51-75%	15,4	13,3	2,9
	76-90%	0,0	0,0	8,8
	91-100%	7,7	0,0	2,9

En lo que corresponde a las características de las empresas creadas por los emprendedores, en Araba la actividad emprendedora se concentra en los sectores de la Reparación, Mayorista, Comercio, Hotel y Restauración. Un 20% de los emprendedores de Araba se dedica al comercio minorista (véase Cuadro 3.7.2). En Gipuzkoa y Bizkaia, existe una mayor dispersión de actividades económicas, pero, a pesar de ello, los sectores anteriormente citados continúan siendo los más populares. No obstante, es significativo el peso del sector servicios a empresas en Gipuzkoa (22%) y el de la construcción en Bizkaia (15%).

La mayoría de los emprendedores se dedica a tiempo completo a su negocio, aunque existen pequeñas diferencias entre las tres provincias. La

dedicación parcial a la actividad emprendedora es, por ejemplo, más pronunciada en Araba y menos habitual en Bizkaia.

Por otro lado, si nos fijamos en el porcentaje de cierres de negocio, es muy llamativo que en Araba no se hayan detectado cierres. En Bizkaia, el porcentaje de cierres en los últimos doce meses previos a la realización de la entrevista alcanzaba la cifra del 6% del total de emprendedores, y en Gipuzkoa un 3%.

Gipuzkoa es la provincia cuyos emprendedores inician negocios de mayor dimensión. En concreto, casi un 4% crea empresas con un tamaño comprendido entre 10-49 empleados. Este porcentaje es de un 2% en Bizkaia y nulo en Araba. La

mayoría de las empresas son microempresas de hasta 10 empleados en los tres territorios. El tamaño promedio del negocio para cada territorio histórico medido por su empleo es de 4 empleados para Araba y Bizkaia, y de 6 empleados para Gipuzkoa, que es la provincia en donde una mayor inversión inicial se realiza en el momento de crear la empresa.

Un último aspecto consultado en nuestro estudio es el de la orientación del negocio hacia la consecución de actividades exportadoras. La mayoría

de las empresas no exporta. Un 17% de los emprendedores de Bizkaia revela que la mitad de su facturación la realiza en mercados exteriores, mientras en Gipuzkoa el porcentaje de emprendedores con la mitad de ventas en el exterior es del 6%. Sin embargo, en Araba, uno de cada cinco emprendedores declara que su facturación en mercados internacionales es superior a la mitad del total de las ventas del negocio, mientras que en Bizkaia y Gipuzkoa son uno de cada diez quienes manifiestan tener la mayor parte de sus ventas en el exterior.

4. La mujer emprendedora

Hasta hace aproximadamente una década, entre los estudios sobre creación de empresas raramente se abordaba el estudio de la mujer emprendedora. Las políticas de apoyo para la creación de empresas por las mujeres se centraban en objetivos de reducción de pobreza y de consecución de igualdad de la mujer y de inclusión social.

Los estudios realizados en los últimos años avalan que el aumento del número de mujeres emprendedoras contribuye no sólo a la creación del empleo y al crecimiento económico de un país, sino también a la diversificación de la actividad emprendedora. Así, pues, esta sección pretende ampliar el conocimiento que se tiene sobre la mujer emprendedora en la CAPV y comparar dicha situación con la de otros ámbitos geográficos que participan en el Proyecto GEM. Para ello, se profundizará en los siguientes puntos:

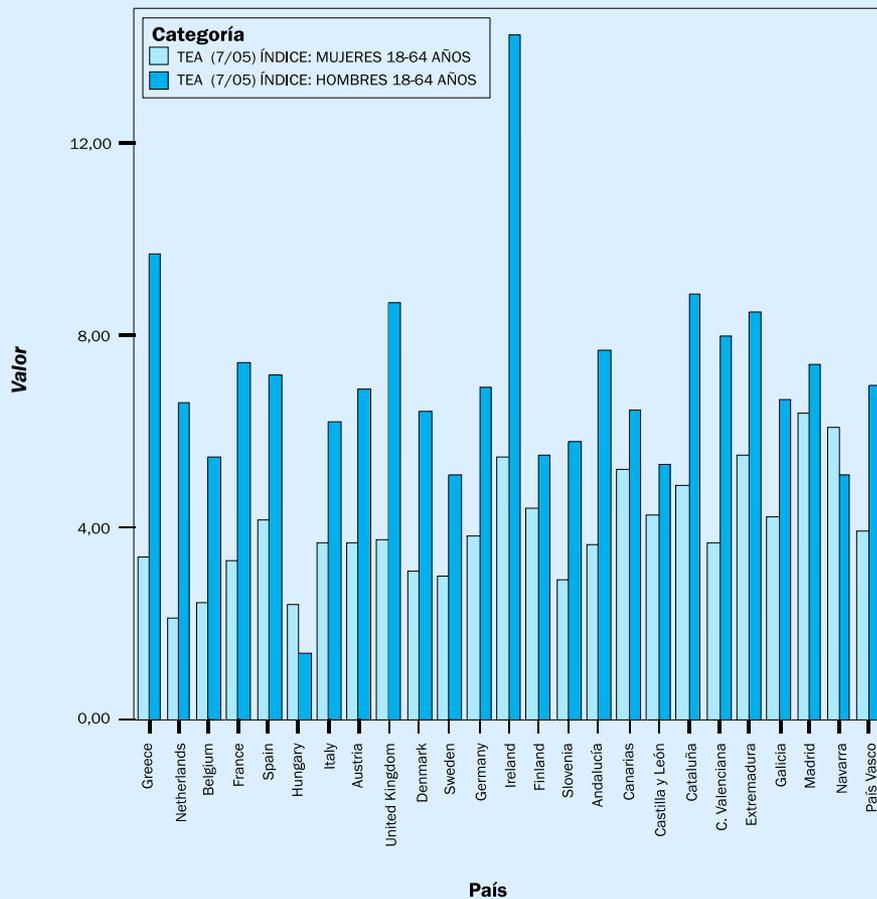
- La actividad emprendedora femenina.

- El apoyo institucional a la mujer emprendedora.
- Los determinantes psicológicos y sociales de la mujer emprendedora.

4.1. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA FEMENINA

El análisis de la situación de la actividad emprendedora femenina de la CAPV en el contexto de la UE muestra en general una buena posición comparativa (véase *Gráfico 4.1.1.*). El 3,95% de la población femenina adulta de la CAPV está involucrada en actividades empresariales en fase de gestación, porcentaje superior al registrado en la mayor parte de los países de la UE, salvo España, Finlandia e Irlanda. Sin embargo, la comparación con las otras comunidades autónomas participantes en GEM revela que sólo la Comunidad Valenciana y Andalucía presentan índices de actividad emprendedora femenina inferiores al de la CAPV.

Gráfico 4.1.1. Actividad emprendedora en fase de gestación de ambos sexos en los países de la UE y comunidades autónomas españolas que participan en GEM.



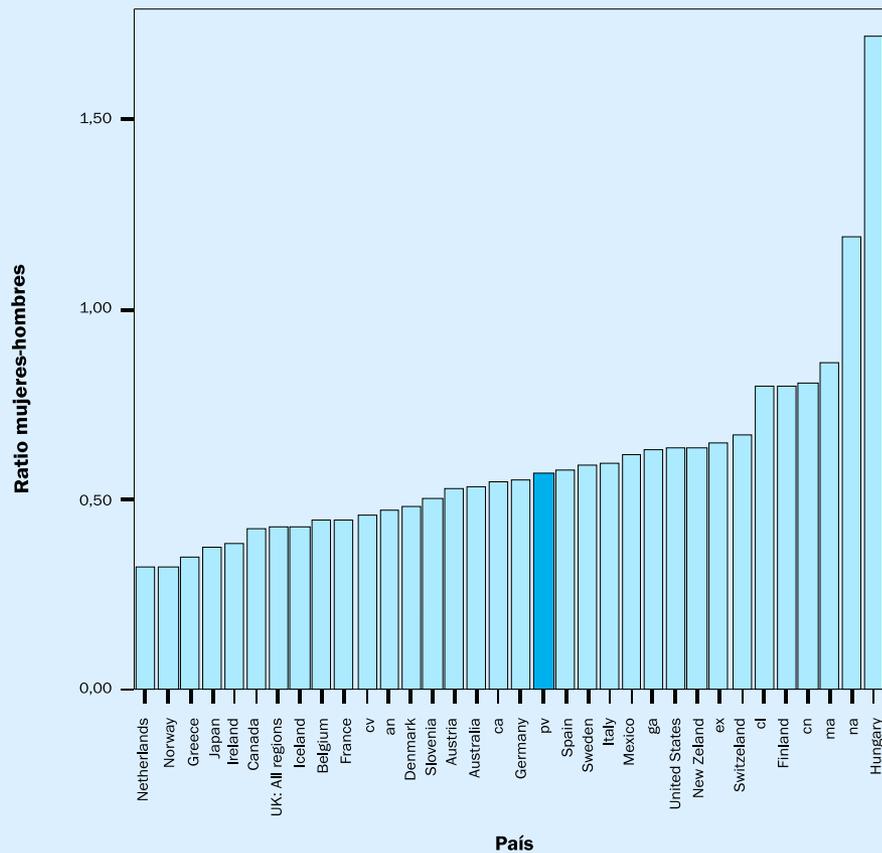
Frente al 3,95% que alcanza el índice TEA en las mujeres de la CAPV, en los varones el índice TEA se sitúa en el 6,95%. La relación entre la actividad emprendedora femenina y la masculina sitúa a la CAPV en una posición intermedia desde una perspectiva de género respecto de los otros países de la OCDE y de las otras comunidades autónomas participantes en el proyecto GEM. El índice relativo de la CAPV es superior al de la mayoría de los países europeos (salvo Finlandia, Suecia, Suiza e Italia) y al de algunas comunidades autónomas como Cataluña, Andalucía, y Comunidad Valenciana. Sin embargo, el índice relativo de la CAPV es inferior al de comunidades autónomas tales como Navarra, Madrid y Canarias y al de países como Irlanda, Finlandia, Suiza y EEUU (véase *Gráfico 4.1.2*).

Desde una perspectiva evolutiva, al igual que en España, la ratio de actividad emprede-

dora mujer/hombre en la CAPV ha tenido un aumento considerable, y ha pasado del 0,35 en 2004 al 0,56 en 2005. Este incremento sustancial se debe al gran aumento de la actividad emprendedora femenina y al ligero descenso de la masculina durante ese periodo. Esto puede explicarse por el resultado al que se llegaba en ediciones anteriores del GEM, en que se concluía que tanto los descensos como los aumentos en el ritmo de creación de empresas parecían afectar de forma mucho más acusada a la actividad emprendedora femenina que a la masculina (véase *Cuadro 4.1.1*).

Es decir, de 2004 a 2005 ha habido una clara mejora en la relación del índice de actividad emprendedora mujer/hombre y una reducción de las diferencias entre el índice emprendedor masculino y femenino. Además, hay otro dato positivo, ligado a los motivos por los que crean

Gráfico 4.1.2. Número de mujeres emprendedoras en fase de gestación por cada hombre emprendedor en la misma fase, en los países de la OCDE y comunidades autónomas españolas que participan en GEM.



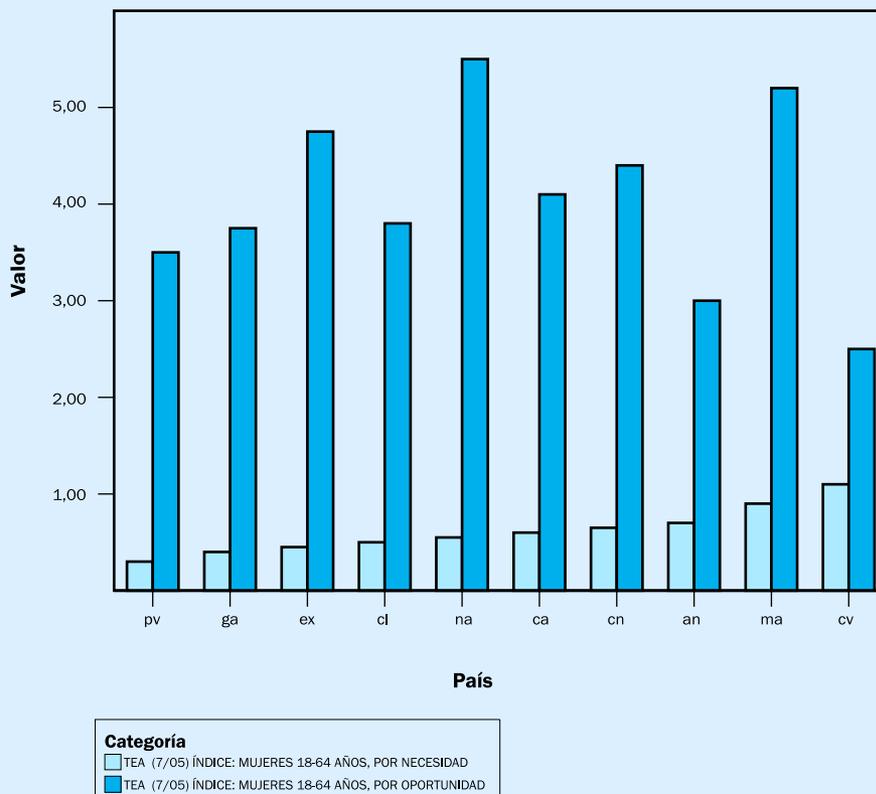
sus empresas las mujeres de la CAPV. Como se puede ver en la *Gráfico 4.1.3.*, la mayor parte de la actividad emprendedora femenina en la CAPV

es por oportunidad y no por necesidad. Esta es una característica de las economías desarrolladas.

Cuadro 4.1.1. Evolución de la actividad emprendedora femenina en fase de gestación, España y CAPV.

	CAPV			ESPAÑA		
	2004	2005	Δ	2004	2005	Δ
TEA	5,29	5,40	+2%	5,15	5,65	+10%
TEA Mujer	2,69	3,95	+47%	2,91	4,15	+43%
TEA Hombre	7,71	6,97	-1%	7,38	7,17	-3%
Ratio mujer/hombre	0,35	0,56		0,39	0,58	

Gráfico 4.1.3. Comparación del TEA femenino por necesidad y oportunidad.



4.2. APOYO INSTITUCIONAL A LA MUJER EMPRENDEDORA

El apoyo institucional específico para la mujer emprendedora está adquiriendo una importancia creciente. Así, una de las principales conclusiones

del congreso internacional organizado por la OCDE que tuvo lugar en París en abril de 1997 sobre *“Mujeres emprendedoras en las pymes: fuerza de*

*innovación y creación de empleo*⁷ fue la necesidad de realizar nuevos estudios sobre creación de empresas de la mujer para ir definiendo las mejores prácticas en las políticas y programas de apoyo dirigidas a la mujer emprendedora. Asimismo, en el congreso internacional organizado también por la OCDE que tuvo lugar en Bologna en noviembre del 2000 sobre “*Mujeres emprendedoras en las pymes: las ventajas de la globalización y de la economía basada en el conocimiento*”⁸ se concluyó que hacía falta un enfoque holístico para superar los obstáculos con los que se encuentra la mujer emprendedora, como por ejemplo la tradicional dificultad para conciliar la vida familiar y la laboral.

Sin embargo los datos muestran que, salvo el asesoramiento que dan las Consejerías de su Comunidad, al que recurren el 91% de las emprendedoras y el 81% de los emprendedores masculinos, el resto de los apoyos institucionales son muy marginales tanto para hombres como para mujeres, ya que solo recurren a los mismos entre un 1% y un 21%. De esto se puede deducir que la cercanía de las instituciones es una clara ventaja a la hora de ofrecer apoyo para la creación de empresas, y más en el caso de las mujeres que en el de los hombres. Para el resto de apoyos, no hay diferencias sustanciales entre hombres y mujeres. (Véase Cuadro 4.2.1.)

Cuadro 4.2.1. El uso de asesoramiento en creación de empresas en función del género en la CAPV.

Tipo de institución	Mujer			Hombre		
	Sí (%)	No (%)	Total	Sí (%)	No (%)	Total
Instituciones y Organismos						
Estatales	20	80	100%	24	76	100%
Consejería de su Comunidad	91	9	100%	81	19	100%
Cámara de Comercio	13	87	100%	15	85	100%
Universidad	4	96	100%	7	93	100%
Parque Científico y Tecnológico	1	99	100%	4	96	100%
Asociaciones Empresariales	14	86	100%	17	83	100%
Ayuntamiento	16	84	100%	21	79	100%
Cajas de ahorro	21	79	100%	14	86	100%
Bancos	16	84	100%	21	79	100%
Entidades de Capital Riesgo	3	97	100%	3	97	100%
Consultoras	11	89	100%	9	91	100%
Empresas de servicios	3	97	100%	10	90	100%

Cuadro 4.2.2. Tipo de asesoramiento recibido en función del género en la CAPV.

Tipo de institución	Mujer			Hombre		
	Sí (%)	No (%)	Total	Sí (%)	No (%)	Total
Orientación y análisis de la idea empresarial	17	83	100%	19	81	100%
Elaboración Plan de Empresa	18	82	100%	22	78	100%
Proceso de constitución y trámites admin.	19	81	100%	23	77	100%
Financiación	17	83	100%	27	73	100%
Ayuda o subvenciones públicas	14	86	100%	13	87	100%
Análisis de mercado y producto	6	94	100%	10	90	100%
Asesoramiento jurídico	19	81	100%	20	80	100%
Servicios I+D+i	4	96	100%	7	93	100%
Asesoramiento tecnológico	4	96	100%	8	92	100%
Formación	14	86	100%	17	83	100%

7. OECD (1998): *Women entrepreneurs in Small and Medium Enterprises*, Proceedings of the 1997 International Conference, Internal working document, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development, OECD, Paris.

8. OECD (2001): “Women entrepreneurs in SMEs: Realising the Benefits of Globalisation and Knowledge-based Economy”. Second OECD Conference on Women Entrepreneurs, November 2000, OECD, Paris.

En cuanto al tipo de asesoramiento que reciben, tampoco hay diferencias entre hombres y mujeres. Lo que sí se puede comprobar es que, en general, los hombres tienden a solicitar cualquier tipo de asesoramiento en mayor porcentaje que las mujeres. El asesoramiento al que menos acuden, tanto hombres como mujeres, es el ligado a la tecnología e I+D, seguido del análisis de mercado.

4.3. DETERMINANTES PSICOLÓGICOS Y SOCIALES

En este apartado analizaremos una serie de factores que afectan a la actividad emprendedora en función del género, en el sentido de que suponen elementos de decisión de índole psicológica y social. Factores como el temor al fracaso, las habilidades y los conocimientos para la creación de empresas, el conocer a un emprendedor o la percepción de oportunidades para la creación de empresas constituyen un conjunto de características que tienen incidencia en la actividad emprendedora.

Cuadro 4.3.1. Comparación de los factores psico-sociales en función del género en la CAPV.

		Emprendedores		No emprendedores (%)	
		Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Temor al fracaso le frena a crear empresa	Si	31	19	51	45
	No	69	81	49	55
	Total	100%	100%	100%	100%
Tiene habilidades para la creación de empresas	Si	92	83	41	49
	No	8	17	59	51
	Total	100%	100%	100%	100%
Conoce emprendedor	Si	37	64	25	34
	No	63	36	75	66
	Total	100%	100%	100%	100%
Percibe oportunidades empresariales en su zona	Si	31	57	32	37
	No	69	43	68	63
	Total	100%	100%	100%	100%

4.3.1. El temor al fracaso

El temor al fracaso es una de las barreras psicológicas que frena la actividad emprendedora. Sin embargo, este factor tiene distinta incidencia en función del género. De hecho, en la CAPV el 31% de mujeres emprendedoras y el 51% de las no emprendedoras manifiestan que el temor al fracaso supone una barrera para la creación de empresas, mientras que estos porcentajes son del 19% y 45% respectivamente entre los hombres emprendedores y no emprendedores. Por lo tanto, se puede concluir que el temor al fracaso constituye una barrera psicológica mayor para la creación de empresas entre las mujeres que entre los hombres, sean o no emprendedores. Además, como es lógico, el temor al fracaso es una barrera psicológi-

ca mayor entre los no emprendedores que entre los emprendedores para ambos géneros. (Véase Cuadro 4.3.1.)

4.3.2. Habilidades y conocimientos para la creación de empresas

Los estudios sobre creación de empresas muestran que las habilidades y los conocimientos del emprendedor son un condicionante importante no sólo para la creación sino también para el éxito de las mismas⁹. Los estudios que analizan las habilidades y los conocimientos como condicionantes de creación de empresas en función del género concluyen que las mujeres presentan una desventaja frente a los hombres. Según los datos

9. PEÑA (2003): *Empresen sorrera EAEn XXI. mende atarian*. Elhuyar. Donostia.

que se presentan en el *Cuadro 4.3.1*, en el colectivo de no emprendedores de la CAPV, el porcentaje de mujeres que manifiesta tener habilidades para la creación de empresas es menor que el de hombres (un 41% frente a un 49%). Sin embargo, en el colectivo de emprendedores, el porcentaje de mujeres que manifiesta tener habilidades para la creación de empresas es mayor que el de hombres (un 92% frente a un 83%). Por lo tanto, aunque cuando nos limitamos al colectivo de personas no emprendedoras las mujeres declaran tener menos habilidades y conocimientos para la creación de empresas que los hombres, cuando atendemos al colectivo de personas emprendedoras sucede lo contrario y las mujeres presentan mayores habilidades y conocimientos que los hombres.

4.3.3. Conocer a un emprendedor

El conocer a un emprendedor facilita la actividad emprendedora, ya que supone una manera de

adquirir experiencia y aprendizaje a través de personas del entorno. En este sentido, las mujeres se encuentran en desventaja frente a los hombres de la CAPV, dado que tanto en el colectivo de emprendedores como en el de no emprendedores, el porcentaje de mujeres que conoce a un emprendedor es inferior al porcentaje de hombres que manifiesta conocer a un emprendedor. (Véase *Cuadro 4.3.1*.)

4.3.4. Percepción de oportunidades para la creación de empresa

Indudablemente, una mayor percepción de oportunidades tiene una incidencia positiva en la creación de empresas. También en este aspecto las mujeres de la CAPV, tanto emprendedoras como no emprendedoras, están en desventaja frente a los hombres. (Véase *Cuadro 4.3.1*.)

5. Actividades de innovación e internacionalización de los emprendedores de la CAPV

Los emprendedores son agentes que perciben y explotan oportunidades de beneficio. En ocasiones, tal como Geroski¹⁰ indica, ese beneficio se puede obtener poniendo en marcha actividades económicas que imitan a las que llevan a cabo las empresas ya existentes (*entradas imitativas*); en otros casos, las actividades económicas emprendidas comportan la puesta en marcha de nuevos o mejorados productos o procesos y constituyen una innovación (*entradas innovadoras*). No es preciso señalar, que estas últimas poseerán un potencial de crecimiento superior. Pero no hay que despreciar tampoco a las primeras, pues incrementan el nivel de competencia, fuerzan a los mercados a ser más eficientes y, a la postre, aunque en menor medida que las entradas innovadoras, también contribuyen al crecimiento.

De acuerdo con el planteamiento del proyecto GEM, una nueva actividad emprendedora cabe considerarla de realmente innovadora si es percibida como tal por los clientes, si no debe hacer frente a otros competidores y si está utilizando tecnologías o procesos que son nuevos para el mercado. En el proyecto GEM, al valorar el concepto de novedad, se ha optado por entenderlo de modo relativo o como específico de un contexto. Esto es, desde la perspectiva GEM, lo que puede ser considerado novedoso o nuevo para un mercado, puede que no lo sea en otro, en el que lleva ya un tiempo dándose; pero a pesar de ello será calificado de innovación.¹¹ El proyecto GEM ha optado por aplicar un significado amplio a la innovación, porque a pesar de que la globalización está socavando las diferencias y el aislamiento de los mercados, la mayoría de los nuevos negocios de emprendedores tienen como objetivo los mercados locales y, como resultado, se benefician o padecen más que otros las condiciones de la economía local.

Por otro lado, la internacionalización es otro factor dinamizador clave del tejido empresarial de los países, que cabe ser considerado tanto como

causa como consecuencia de la competitividad de sus empresas.¹² Por tal naturaleza dinamizadora, el proyecto GEM ha abordado el estudio del proceso de internacionalización de la actividad emprendedora, pero la ha restringido en esta edición al estudio de la actividad exportadora de las empresas emprendedoras.

De cualquier modo, dado que la actividad innovadora y exportadora de los emprendedores no cabe dissociarla del entorno en que desenvuelven su actividad, antes de analizar los resultados que se derivan de las respuestas dadas por la población a las preguntas sobre estas cuestiones recogidas en el cuestionario del proyecto GEM, procederemos a ofrecer unas breves pinceladas que den una imagen de la posición relativa de la CAPV en materia de innovación e internacionalización.

Así, en los siguientes puntos de este capítulo se abordarán:

- La actividad innovadora de emprendedores de la CAPV
- La actividad de internacionalización de los emprendedores de la CAPV

5.1. ACTIVIDAD INNOVADORA DE EMPRENDEDORES DE LA CAPV

El análisis del entorno innovador existente en la CAPV y en sus territorios históricos, en comparación con el de otros países avanzados, se ve muy limitado por la carencia para la CAPV, y ni qué decir para los territorios históricos que la conforman, de buena parte de los principales indicadores que hoy día manejan la Comisión Europea y la OCDE¹³ en sus estudios sobre los sistemas de innovación. Incluso en los casos en que se dispone para la CAPV de indicadores sobre estas cuestiones publicados por Eustat, las posibilidades de

10. GEROSKI, P.A. (1991): *Market Dynamics and Entry*. Cambridge: Blackwell.

11. Ante la misma disyuntiva, el *Manual de Oslo* de la OCDE y Eurostat sobre la innovación, optó por un planteamiento similar: una empresa será innovadora si su producto o servicio es nuevo en su propio mercado (sin que necesariamente lo sea en el mercado mundial). Se optó por entender la innovación en un sentido tan amplio porque se consideró que la mayor parte de los incrementos de productividad que tienen lugar en la sociedad (y, por lo tanto, los aumentos de la prosperidad y la mejora del bienestar) se derivan de lo que en terminología estrictamente schumpeteriana se denominaría "difusión" tecnológica (esto es, de la adopción por otras empresas de productos o procesos desarrollados por otra empresa innovadora) y no de lo que Schumpeter denominaría estrictamente "innovación" (la primera introducción en el mercado de un nuevo o mejorado producto).

12. NAVARRO, M. y OLARTE, M. (2004): "Inversión exterior y posición competitiva del País Vasco y España. Análisis particular frente a los países de la ampliación". *Ekonomiaz* nº 55.

13. Véanse OECD (2005): *Science, Technology and Industry Scoreboard 2005*, Paris; y Comisión Europea, *European Innovation Scoreboard 2005*.

Cuadro 5.1.1. Indicadores del entorno innovador.

		Araba	Gipuzkoa	Bizkaia	CAPV	España	UE-25	EEUU	Japón
Inputs	Población con educación terciaria				36,9	26,4	21,9	38,4	37,4
	Investigadores en EDP s/empleo (por mil)	6,5	9,1	7,7	8,0	5,6	6,3	9,0	10,4
	Gasto en I+D total s/PIB (%)	1,37	1,65	1,33	1,44	1,07	1,90	2,59	3,15
	Gasto en I+D empresarial s/PIB (%)	1,10	1,42	0,97	1,14	0,58	1,22	1,79	2,36
Outputs	Exportaciones de nivel tecnológico alto	4,4	2,0	4,0	3,5	5,7	18,2	27	22,8
	Patentes (EPO) por millón hab.				32	25	134	155	167
	Patentes de alta tecnología (EPO) por millón hab.				1,3	3,5	26,0	48,4	40,4

Fuente: Eustat, Eurostat y OCDE.

realizar análisis comparativos se ve restringida por las diferentes delimitaciones del indicador o por los diferentes niveles de agregación (sectorial o por tramo de tamaño) empleados por Eustat y los organismos internacionales citados. Por tal razón, en la serie de indicadores por nosotros elegidos y recogidos en el *Cuadro 5.1.1.* en ocasiones aparecen vacíos, para cubrir tales carencias, recurriremos en la medida de lo posible a las conclusiones alcanzadas en otras investigaciones efectuadas sobre el sistema de innovación vasco.

Pues bien, el *Cuadro 9.1.1.* permite ver que la CAPV presenta un favorable entorno innovador en lo que se refiere a personas con educación terciaria o investigadora: las ratios de la CAPV superan a las de España y a las de la UE-25, y se aproximan a las de EEUU y Japón. Esa favorable valoración empeora un tanto cuando, pasando de recursos humanos a recursos financieros, miramos al gasto total en I+D (en % del PIB): en dicha variable la CAPV se sitúa netamente por delante de España; pero claramente por detrás de la UE, y ni qué decir con respecto a EEUU o Japón, o a los países nórdicos europeos. En gasto empresarial en I+D, la posición relativa de la CAPV es, aparentemente, más favorable, aunque todavía notablemente peor que la de EEUU y Japón; ello se debe, no obstante, a que en el gasto empresarial en I+D figura incluido el de los centros tecnológicos vascos (organismos que en la CAPV desempeñan, en parte, funciones desarrolladas en otros países por organismos públicos de investigación o institutos

universitarios, y que explican más de un tercio del gasto empresarial en I+D de la CAPV). En todos estos indicadores, Gipuzkoa presenta una posición claramente más favorable que Araba y Bizkaia.

Pasando de indicadores de input a indicadores de output, si bien en el *Cuadro 5.1.1.* no se han podido recoger los publicados correspondientes a las últimas encuestas de innovación de Eustat y de Eurostat por su falta de comparabilidad, del estudio de Navarro y Buesa¹⁴ se desprende que el porcentaje de pymes innovadoras de la CAPV, aunque ligeramente superior al de España, resulta una tercera parte inferior al de la UE; que el gasto en innovación (en porcentaje de facturación de las empresas) también es superior en la CAPV que en España, pero en ambas es claramente inferior que en la UE; y que el porcentaje de ventas correspondiente a productos nuevos o mejorados es menor en la CAPV que en España, y en esta a su vez menor que en la UE.

Otro indicador de output innovador frecuentemente empleado por la literatura es el porcentaje de exportaciones de bienes clasificados por la OCDE como de nivel tecnológico alto. Pues bien, los resultados que a este respecto presenta la CAPV (especialmente los de Gipuzkoa) son claramente decepcionantes: tales productos no suponen ni el 4% de las exportaciones vascas de bienes, porcentaje que se sitúa por debajo del de España, quién a su vez tiene un porcentaje 3

14. NAVARRO, M. y BUESA, M. (dir.) (2003): *Sistema de innovación y competitividad en el País Vasco*. San Sebastián: Eusko Ikaskuntza.

veces inferior al de la UE y 5 veces inferior al de EEUU. Los indicadores de patentes, que se suelen utilizar como indicadores de output tecnológico, también dan muy malos resultados para la CAPV y España, especialmente si nos centramos en los de patentes de alta tecnología (véase *Cuadro 5.1.1.*).

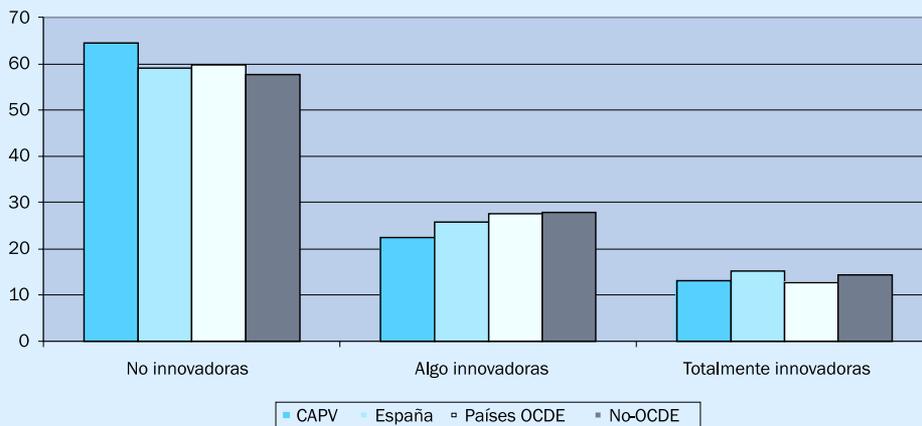
Resumiendo, el entorno innovador de la CAPV, aunque algo más favorable que el de España, queda en clara desventaja con respecto al de la UE y, ni qué decir, en comparación de EEUU, Japón y los países nórdicos. La posición relativa de la CAPV es relativamente más favorable en los indicadores de input (especialmente en los de personal), que en los de output. En estos últimos, la posición es particularmente desfavorable en patentes y en los relativos a sectores de alta tecnología.

Pasando ya del análisis del entorno innovador basado en estadísticas oficiales al del carácter innovador de los proyectos de los emprendedores, la encuesta a estos realizada incluye una primera pregunta en la que el emprendedor contesta si su producto o servicio va a ser considerado nuevo por todos sus clientes, sólo por algunos o por ninguno. La pregunta citada constituiría, pues, una aproximación al grado de innovación de producto de las iniciativas emprendedoras.

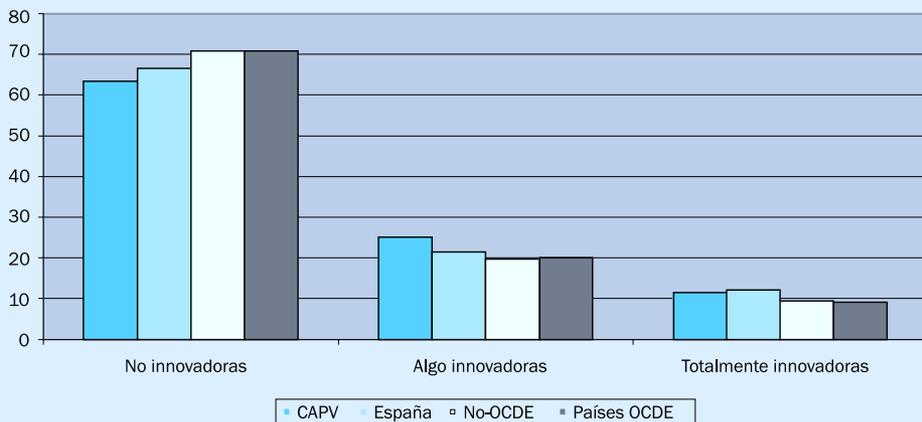
Pues bien, el *Gráfico 5.1.1.* pone de manifiesto que la mayoría de los emprendedores, tanto en fase de gestación como de consolidación, ofrecen productos para el mercado que no son nuevos para los clientes, y que sólo una pequeña fracción considera que su producto es totalmente nuevo para los clientes.

Gráfico 5.1.1. Porcentaje de empresas innovadoras entre los emprendedores nuevos y establecidos.

Emprendedores en fase de gestación



Empresas consolidadas



El Informe Ejecutivo de GEM Global 2005 destacaba otro hecho, que se ve confirmado para la media de países OCDE y no-OCDE, incluida España: que los emprendedores de las primeras fases de gestación (negocios con hasta 42 meses de existencia) consideran que ofrecen productos más novedosos que los emprendedores ya consolidados (negocios de más de 42 meses de existencia). Tal comportamiento no se cumple, sin embargo, en la CAPV, donde el porcentaje de emprendedores en fase de gestación que consideran que su producto no es nada nuevo para sus clientes (65%) es superior, no sólo al correspondiente al de los otros ámbitos territoriales objeto de comparación (60%), sino también al de los emprendedores consolidados de la CAPV (63%).

Por último, los valores medios de países OCDE y no-OCDE son bastante semejantes en lo que respecta al grado de innovación de los productos de los emprendedores. Dicho de otro modo, el grado de desarrollo de un país no aparece relacionado con el grado de innovación de los productos de sus emprendedores. Recuérdese, no obstante, que la pregunta sobre el grado de innovación de tales productos hace referencia a su novedad en su mercado habitual, y no en los mercados internacionales, lo que permite explicar que los países en vías de desarrollo aparezcan tan innovadores como los países desarrollados. Los valores de España, aunque no plenamente coincidentes con los de la media de países OCDE, se aproximan bastante a aquellos. No sucede así con los de la CAPV, que en el caso de los emprendedores en fase de gestación quedan muy por debajo de los de los otros países; y que en el caso de los emprendedores consolidados se sitúan claramente por encima.

Otra pregunta, complementaria de la anterior, que se plantea a los emprendedores es si hay otros competidores que ofrezcan los mismos servicios y productos a sus clientes potenciales. El *Gráfico 5.1.2* muestra, a este respecto, que la mayoría de los nuevos emprendedores, en todos los países, no ofrece productos y/o servicios claramente diferenciados y espera tener que hacer frente a muchos competidores en su mercado.

Tal como cabía esperar, el *Gráfico 5.1.2* muestra, asimismo, que el porcentaje de emprendedores que esperan afrontar una gran competencia en su mercado es mayor entre los emprendedores consolidados que entre los que están en su primera fase de gestación. Y que los porcentajes de emprendedores que no tienen competidores es muy bajo: no llega al 8% como media entre los

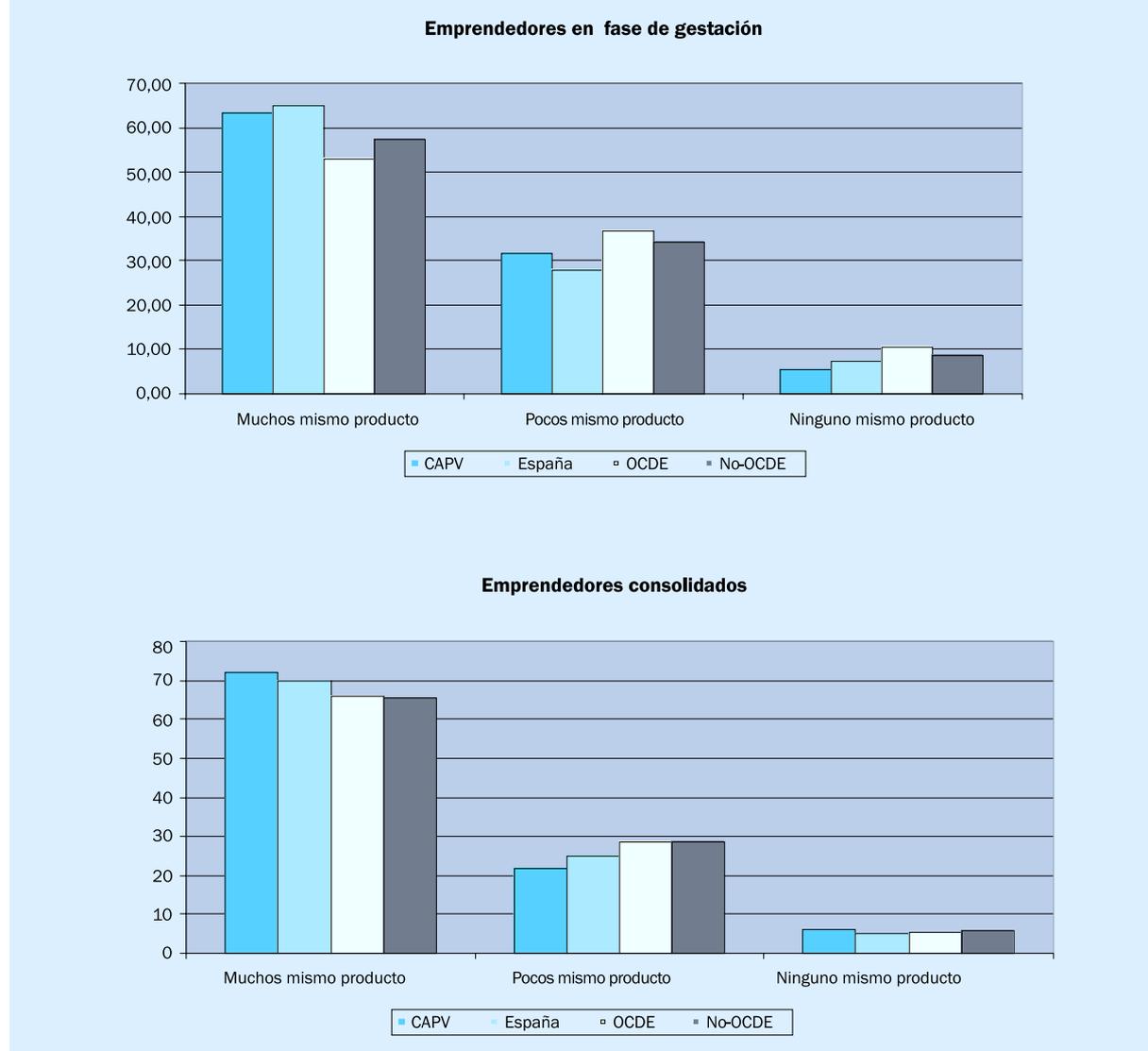
emprendedores en fase de gestación, y al 6% entre los Consolidados. Esta diferencia entre emprendedores en fase de gestación y ya Consolidados puede parcialmente reflejar un potencial innovador superior de aquellos que están precisamente empezando con una nueva idea empresarial, pero puede estar reflejando unas expectativas demasiado optimistas de los emprendedores de las primeras fases, generadas por un limitado conocimiento del mercado en el que acaban de entrar.

En lo que hace referencia a los emprendedores consolidados, no se aprecian diferencias significativas entre los niveles de competencia esperados en los mercados de los países OCDE y de los países en vías de desarrollo. No obstante, en España y, más aún, en la CAPV la competencia esperada por los emprendedores consolidados es superior a la media de los países GEM. Y en lo que se refiere a los emprendedores en fase de gestación, los de países OCDE tienen expectativas algo más optimistas que los de países no-OCDE respecto al nivel de competencia esperada. De cualquier manera, los emprendedores en fase de gestación de España y, en menor medida, de la CAPV esperan afrontar mayores niveles de competencia que la media de los países GEM.

Otro importante indicador del carácter innovador de los proyectos emprendedores es el relativo a las tecnologías y procesos productivos en ellos empleados. Generalmente, las nuevas tecnologías y procesos se encuentran asociadas con una mejor utilización de los recursos, superior calidad de las tareas rutinarias y mayor productividad. Las compañías que emplean tecnologías y procesos innovadores suelen poder ofrecer productos más baratos o de superior calidad y, como consecuencia de ello, disfrutan de un potencial de crecimiento mayor.

A la vista de los datos recogidos en el *Gráfico 5.1.3* sorprende el escaso uso que de las últimas o recientes tecnologías hacen los emprendedores. Puede resultar, igualmente, un tanto sorprendente encontrar que los emprendedores de los países menos desarrollados sostienen que recurren a tecnologías más recientes que los de los países OCDE, cuando precisamente las últimas tecnologías suelen ser objeto de desarrollo y de primera aplicación en los países desarrollados. Sin embargo, la realidad recogida por el proyecto GEM cobra todo su sentido si el concepto de novedad se entiende en un sentido relativo: cuando se parte de un nivel inferior de desarrollo hay mayores márgenes y oportunidades de mejora y modernización

Gráfico 5.1.2. Intensidad de la competencia esperada.



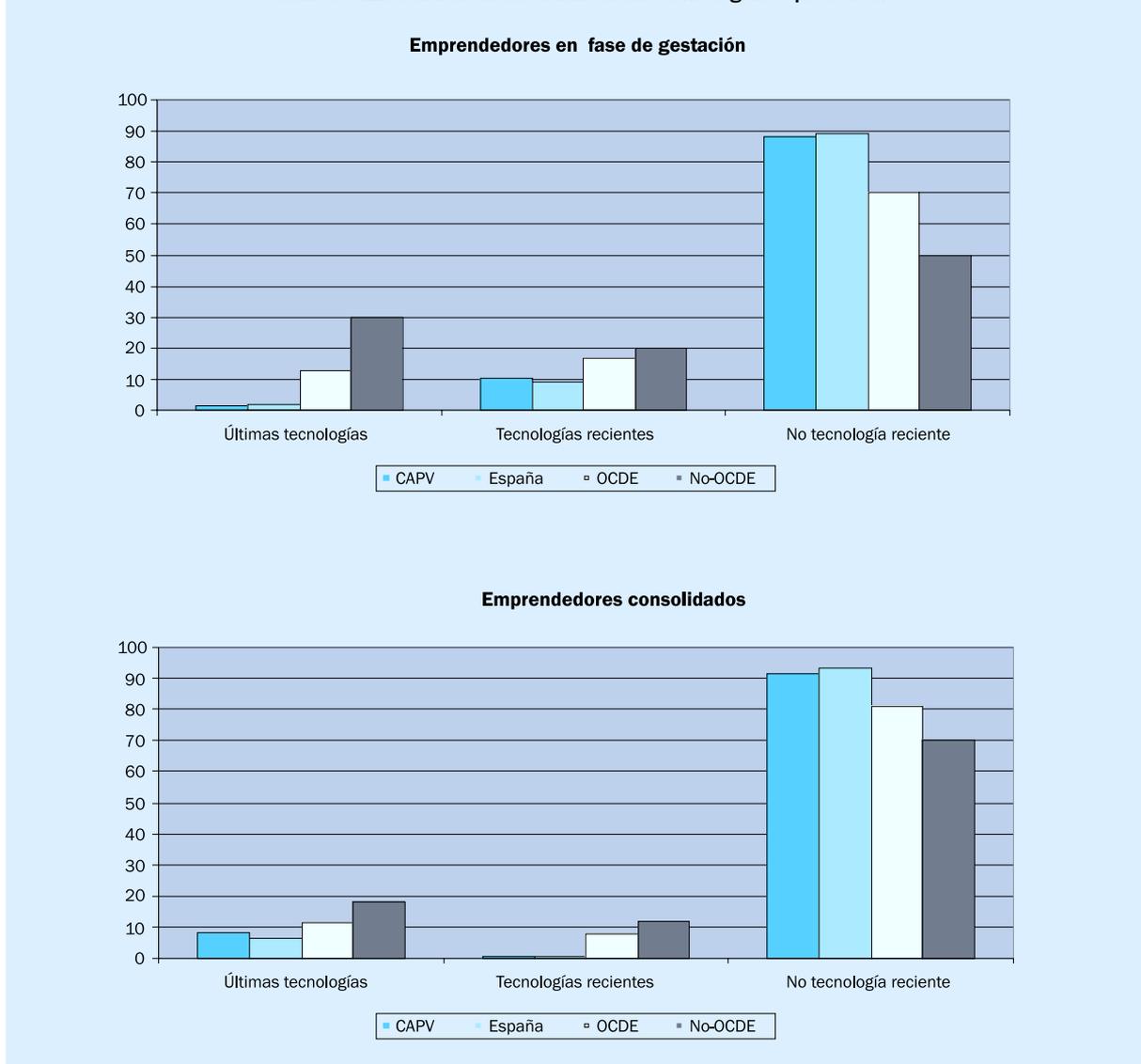
de las tecnologías. Algunas de las tecnologías que son ya relativamente estándar y de común conocimiento en los países avanzados, pueden ser todavía novedosas para las empresas que operan en países menos desarrollados. Eso no reduce, sino que acrecienta, el potencial de crecimiento que esas nuevas tecnologías ofrecen en mercados que no están todavía muy desarrollados.

El Gráfico 5.1.3 pone igualmente de manifiesto que el uso de nuevas tecnologías por los emprendedores de la CAPV y España (en ambos, muy similar) es inferior –y, además, en proporción

no despreciable– incluso al de la media de los países OCDE. Parecería observarse, igualmente, un mayor recurso relativo de los emprendedores en fase de gestación a tecnologías recientes (de 1 a 5 años de antigüedad) y de los emprendedores Consolidados a las últimas tecnologías (de menos de 1 año de antigüedad).

Como anteriormente se ha señalado, una idea emprendedora puede ser considerada realmente innovadora si es percibida como nueva por los consumidores, si no afronta competencia directa y si emplea una tecnología o proceso que es nuevo

Gráfico 5.1.3. Grado de novedad de las tecnologías o procesos.



para el mercado. En la medida que así lo sea, esa idea emprendedora presentará un potencial de crecimiento mayor. Con objeto de medir tal potencial, se ha creado un índice compuesto del potencial de crecimiento, a partir de agregar las respuestas individuales relativas a las tres cuestiones anteriores. El potencial de crecimiento será máximo en aquellos emprendedores que usan la última tecnología, no prevén competidores y ofrecen productos o servicios que son nuevos para todos los consumidores. Mientras que, en el otro extremo, se encontrarán aquellos emprendedores que, por imitar ideas empresariales ya existentes, tienen menor potencial de

crecimiento, aunque también hacen su contribución a la economía, puesto que incrementan el nivel de competencia y fuerzan a los mercados a ser más eficientes.

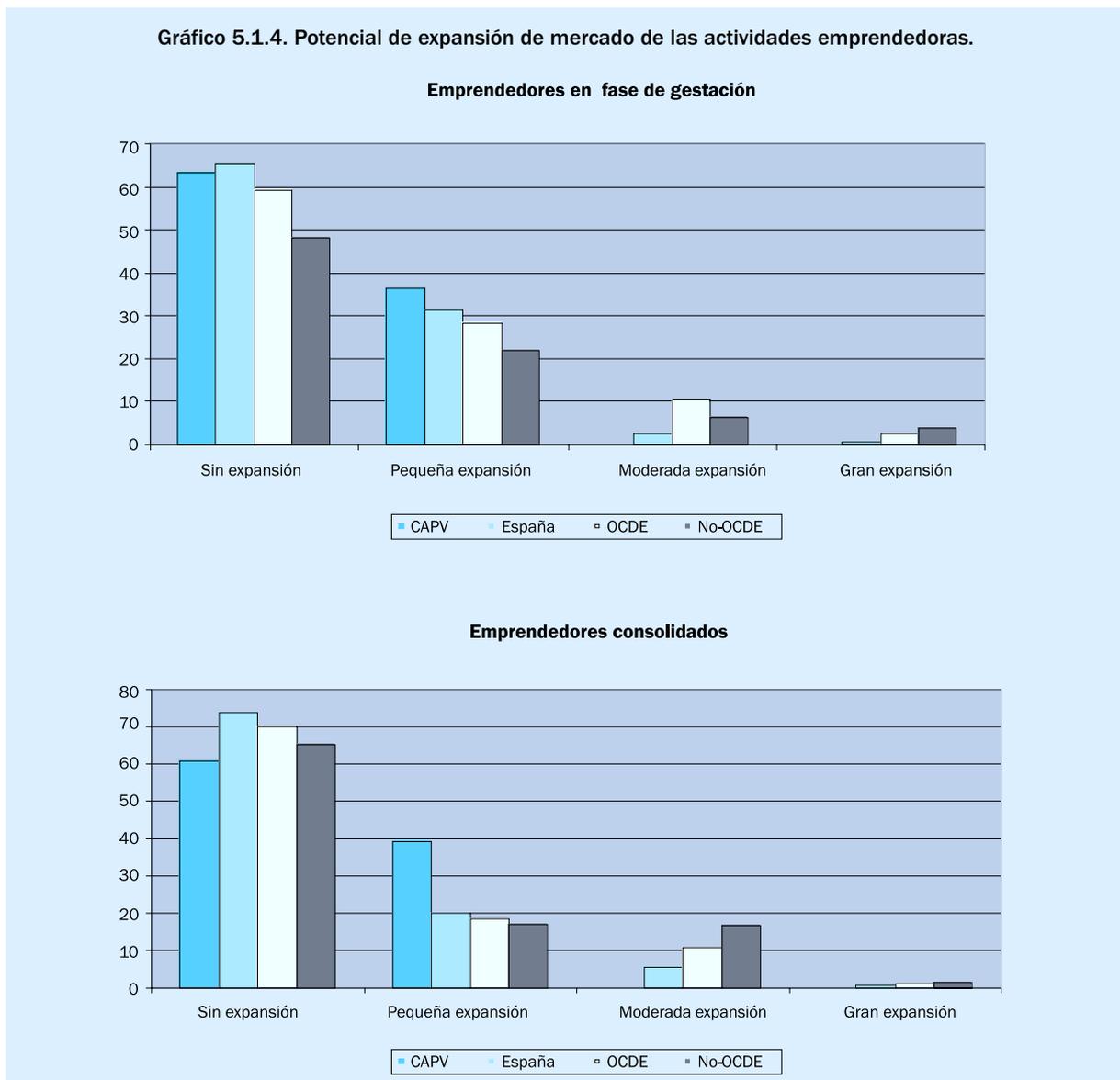
Del *Gráfico 5.1.4* se desprende que, como cabía esperar, en la mayoría de los países los emprendedores en fase de gestación tienen mayor potencial de crecimiento que los emprendedores consolidados. Aun así, la mayoría de los negocios presentan un potencial de crecimiento muy limitado o nulo, y son excepcionales las empresas muy innovadoras que tengan un potencial de crecimiento alto en su mercado.

Además, el citado gráfico parece manifestar, asimismo, que los países menos desarrollados poseen una mayor proporción de individuos implicados en aventuras empresariales con potencial de crecimiento. Es decir, las mayores tasas de crecimiento de la renta per capita de tales países se reflejan en mayor innovación y potencial de crecimiento de la actividad emprendedora; y ese proceso de “catching up” o convergencia descansa en la difusión de nuevas tecnologías de los países más avanzados a los menos avanzados.

En la CAPV y en España se observa que los proyectos emprendedores con gran o moderado

potencial de expansión son más escasos que en la media de países GEM. En la CAPV destacan, en particular, en comparación con otros países, los proyectos que presentan un potencial de crecimiento pequeño, que permiten que los proyectos con un potencial de crecimiento nulo supongan un porcentaje inferior que en España, aunque no que en la media de países GEM (en el caso de los emprendedores en fase de gestación); o que se sitúen con un porcentaje inferior a España, países OCDE y países no-OCDE (en el caso de los emprendedores consolidados).

Gráfico 5.1.4. Potencial de expansión de mercado de las actividades emprendedoras.



5.2. ACTIVIDAD DE INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRENDEDORES DE LA CAPV

A semejanza del estudio del entorno que efectuábamos previamente al análisis de la innovación en las iniciativas emprendedoras, antes de analizar el grado de internacionalización de las iniciativas emprendedoras haremos una breve referencia al grado de internacionalización que presentan la CAPV y sus territorios históricos. Dadas las características de las iniciativas emprendedoras aquí estudiadas, basadas mayormente en actividades emprendedoras de personas físicas y generalmente correspondientes a proyectos de pequeña dimensión y en sus fases iniciales, el análisis de la internacionalización no tratará de las inversiones directas en el extranjero (que correspondería a estadios más complejos y avanzados de los procesos de internacionalización), sino que se limitará a la actividad exportadora.

Empezando por el análisis del entorno, en el *Gráfico 5.2.1.* hemos recogido, por un lado, el porcentaje que, de acuerdo con los datos de las Cuentas Nacionales o Económicas del territorio, corresponde a las exportaciones de bienes y servicios (al extranjero) sobre el PIB; dado que las Cuentas Económicas de Eustat no desarrollan la descomposición del PIB por el lado de la demanda por territorios históricos, no resulta posible disponer de dichos datos por provincias. Y, por otro lado, hemos tomado el valor de las exportaciones procedentes de las Estadísticas de Aduanas y las hemos puesto en proporción del PIB. A la vista de los datos se puede concluir lo siguiente:

- El nivel de exportaciones de bienes y servicios (considerando como tales tanto las intracomunitarias como las extracomunitarias) en proporción del PIB es mayor en la media de la UE-15, que en EEUU y Japón. A su vez, en España es algo inferior que en la media europea. En esas diferencias, además de una mayor tendencia de las empresas del país a moverse en los mercados internacionales, están jugando diferentes tipos de factores: tanto estructurales (por ejemplo, tamaño del país y proximidad geográfica y accesibilidad a los mercados principales) como coyunturales (fase del ciclo económico en que se encuentra ese país y sus socios comerciales). Tomando todo ello en cuenta cabría indicar que el grado de

internacionalización de la economía española, con relación al de la UE, es aceptable. Y a su vez, el de la CAPV, para la que únicamente se han considerado las exportaciones de bienes y servicios al extranjero, y no al resto de España, resulta superior al de la media española. Así pues, cabría concluir que la CAPV muestra un grado de internacionalización significativo.

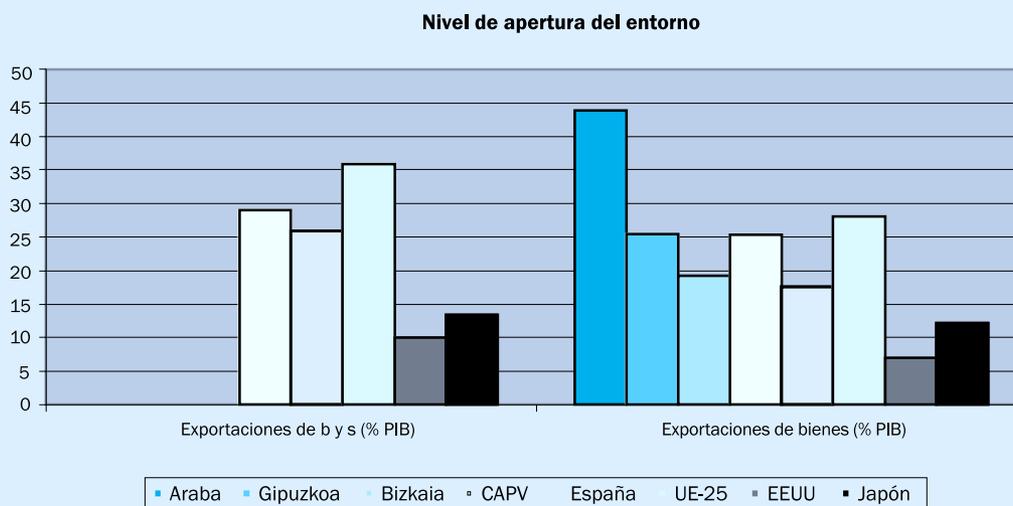
- Si en lugar de atender a las exportaciones de bienes y servicios, limitamos nuestra atención exclusivamente a las de bienes, el nivel de apertura de la economía española con respecto a la comunitaria retrocede un tanto (consecuencia lógica de excluir los ingresos por exportaciones de servicios turísticos), pero el de la CAPV avanza (consecuencia lógica, también, del mayor peso relativo que tiene la industria en la estructura productiva vasca). El porcentaje que suponen las exportaciones de bienes sobre el PIB es notable en la CAPV. Dentro de esta, destaca el elevado porcentaje exportador de Araba; y, por el contrario, el escaso peso relativo de las exportaciones de Bizkaia.

Pasando ya al análisis de la internacionalización de las iniciativas emprendedoras basadas en las respuestas dadas a la encuesta GEM, suele ser habitual distinguir entre probabilidad existente de que una actividad emprendedora esté implicada en procesos de exportación; y propensión exportadora, es decir, qué porcentaje de las ventas es objeto de exportación. Los estudios sobre la internacionalización de la empresa española han mostrado, por ejemplo, que la probabilidad de que una empresa emprenda actividades de exportación está correlacionada positivamente con el tamaño empresarial; pero que, una vez dado el salto, si nos fijamos exclusivamente en las empresas exportadoras, la propensión o intensidad exportadora de la empresa (medida como porcentaje de ventas que se exportan) no guarda relación con el tamaño.¹⁵

En el *Gráfico 5.2.2* se puede comprobar que aproximadamente el 80% de los emprendedores, tanto de la CAPV como de España, no desarrollan actividad exportadora. La probabilidad exportadora, como cabía esperar, es algo mayor en los emprendedores consolidados y menor en los emprendedores en fases de gestación. No obstante, un tanto inesperadamente, tanto en la CAPV como en España, el

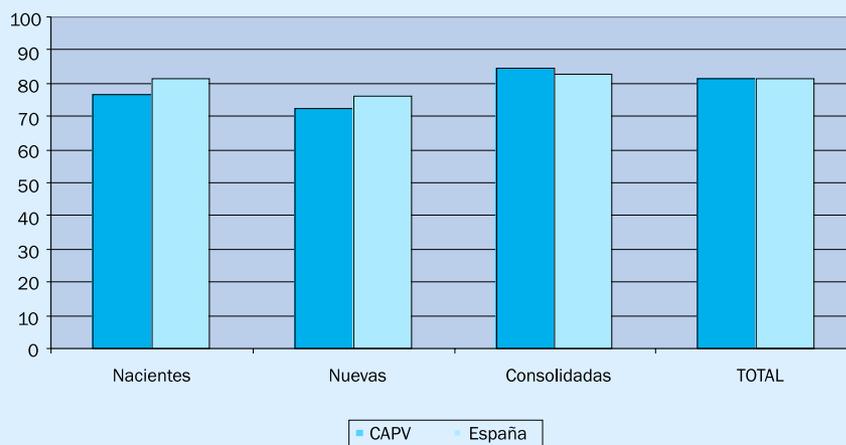
15. ALONSO, J.A. y DONOSO, V. (1998): *Competir en el exterior. La empresa española y los mercados internacionales*. Madrid: ICEX, Instituto Español de Comercio Exterior.

Gráfico 5.2.1. Porcentaje que suponen las exportaciones de bienes y servicios, y las de bienes solamente, sobre el PIB (2004).



Fuente: Eustat, Eurostat y OCDE.

Gráfico 5.2.2. Porcentaje de emprendedores que no exportan.



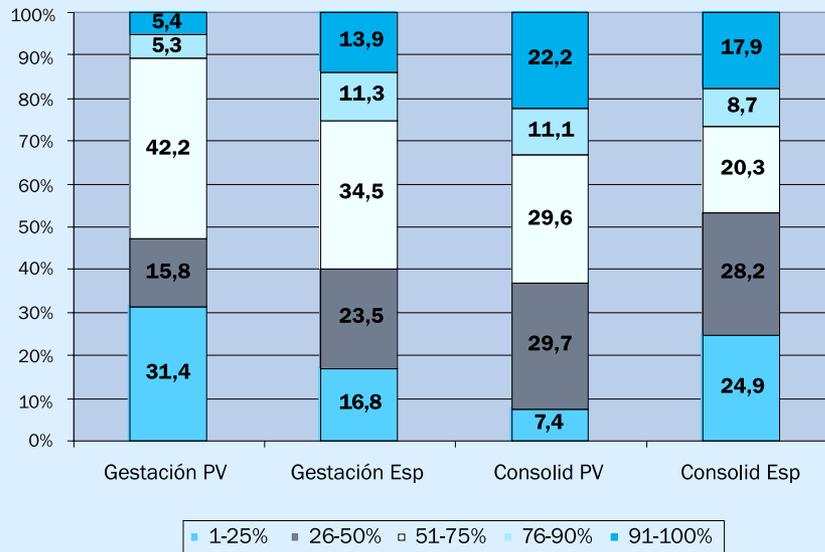
porcentaje que manifiesta desarrollar una actividad exportadora es algo mayor entre las empresas nacientes (menos de 3 meses de supervivencia en el mercado) que entre las nuevas (entre 3 y 42 meses de persistencia en el mercado): de nuevo, es posible que ese mayor porcentaje responda a unas perspectivas demasiado optimistas sobre la capacidad para desarrollar esa actividad exportadora.

En el *Gráfico 5.2.3.* se recoge la intensidad exportadora de aquellos emprendedores que operan en los mercados exteriores. De su observación

no parecen desprenderse conclusiones rotundas. Parece apreciarse que dentro de los emprendedores exportadores, los que alcanzan unos mayores porcentajes de exportaciones sobre ventas son los consolidados; mientras que los que están en fase de gestación destacan por el elevado porcentaje de ellos que se sitúa en el tramo de 51-75% de exportaciones sobre ventas.

En cuanto a las diferencias entre los emprendedores exportadores de la CAPV y España, en el caso de emprendedores en fases de gestación los

Gráfico 5.2.3. Porcentaje de los emprendedores exportadores que se sitúa en cada uno de los tramos de intensidad exportadora.

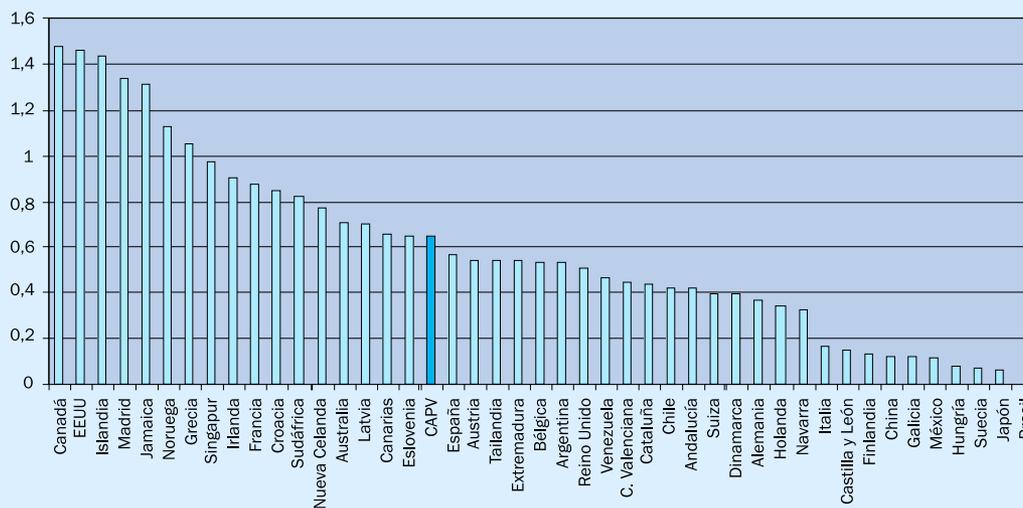


de la CAPV presentan intensidades exportadoras inferiores a los de España; mientras que en el caso de los consolidados, sucede todo lo contrario y los de la CAPV superan a los de España.

Para finalizar, en el Gráfico 5.2.4. recogemos la única variable relacionada con la exportación para la que el proyecto GEM global nos ha ofrecido datos por países: el porcentaje de emprendedores en fase de gestación (*early stages*) que exportan más del 50% de sus ventas.

En él se puede apreciar que, aunque el porcentaje de emprendedores en fase de gestación de la CAPV que exporta más del 50% de sus ventas es bajo (0,65%), dicho valor se sitúa por encima del de España o del de la media de países GEM (0,57% y 0,59%, respectivamente). Con respecto a las restantes comunidades autónomas españolas, sólo dos de ellas (Madrid y Canarias) presentan un superior porcentaje de emprendedores con intensidad exportadora alta.

Gráfico 5.2.4. Porcentaje de emprendedores en fase de gestación que exportan más del 50% de sus ventas.



6. Actividad emprendedora e inmigración en la CAPV

La inmigración es un fenómeno que cada vez está adquiriendo mayor relevancia en el ámbito internacional. Los países europeos están teniendo dificultades para acoger a personas procedentes de países económicamente menos avanzados. Ciertamente, la principal motivación que promueve la inmigración es la mejora de las condiciones de vida de las personas migrantes y de sus familiares. Por consiguiente, la integración económica de los inmigrantes constituye uno de los principales retos a que se enfrentan los países de la Unión Europea y, por lo tanto, España y la Comunidad Autónoma del País Vasco.

Debido a la crisis económica sufrida por el País Vasco a inicios de la década de los 90 y debido a las características estructurales de su economía –donde ha predominado el sector industrial– el saldo migratorio ha sido negativo hasta 1999. Sin embargo, durante los últimos siete años el número de inmigrantes ha sufrido un incremento importante, pasando de los 16.995 extranjeros en 1998 a los 57.395 registrados en diciembre de 2005, de los cuales un 52% reside en Bizkaia, 26% en Gipuzkoa y 22% en Araba (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2006; INE, 2006). El incremento interanual de la CAPV ha pasado del 9,6% que tuvo lugar entre 1998 y 1999, al 54,5% entre diciembre de 2004 y 2005, en parte, a causa del proceso de regularización de inmigrantes que tuvo lugar entre febrero y mayo de 2005.

Como consecuencia del aumento de la población inmigrada, durante el último decenio el porcentaje de trabajadores extranjeros en la CAPV se ha incrementado de manera considerable. La presencia de trabajadores inmigrantes es evidente en aquellos sectores caracterizados por sus condiciones laborales más precarias, es decir, los servicios, la construcción y la agricultura. Una de las alternativas al desempleo y a las precarias condiciones laborales en que trabajan gran cantidad de inmigrantes es la creación de empresas. En el presente capítulo se analizará la actividad emprendedora de estos inmigrantes, que ya comienzan a formar parte del tejido empresarial de la CAPV.

Tras un breve diagnóstico de la situación del colectivo inmigrante en el mercado laboral de la CAPV, que se presenta en la primera parte del capítulo, la segunda parte se centrará en el análisis de la actividad emprendedora de los extranjeros que han respondido a la encuesta telefónica llevada a cabo por el Proyecto GEM en la CAPV. Debido a la baja proporción de personas inmigradas que han optado por emprender un negocio sobre la población total de la CAPV y a la consi-

guiente dificultad de obtención de una muestra aleatoria suficientemente significativa, en este capítulo completaremos los datos procedentes del proyecto GEM con los de otras fuentes, especialmente con los provenientes de una explotación específica realizada para este equipo por el Instituto Vasco de Estadística EUSTAT. Basándonos en tales fuentes, dentro de esta segunda parte, se tratarán los siguientes puntos: demografía de las empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV, supervivencia de las empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV, crecimiento de las empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV, sector de actividad y personalidad jurídica de las empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV, y por último, perfil del emprendedor extranjero del Proyecto GEM en la CAPV

La comparación de la actividad emprendedora del colectivo inmigrante con la actividad emprendedora del conjunto de los emprendedores que operaban en la CAPV entre 1991 y 2003, así como el estudio de la distribución de la actividad emprendedora de los emprendedores inmigrantes por provincias llevada a cabo en todos estos apartados nos permitirá comprender la magnitud y características del proceso. Así pues, a continuación comenzaremos abordando los siguientes puntos:

- Inmigración y mercado laboral en la CAPV
- Actividad emprendedora del colectivo inmigrante en la CAPV

6.1. INMIGRACIÓN Y MERCADO LABORAL EN LA CAPV

La presencia de extranjeros en las ciudades y en el mercado de trabajo de la CAPV se está haciendo cada vez más notoria. Según el último informe estadístico publicado por la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración, a 31 de diciembre de 2005 constaban 57.395 personas extranjeras con autorización de residencia en vigor, de los cuales más de la mitad (52%) residía en Bizkaia, un 26% en Gipuzkoa y el restante 22% en Araba. El 68,2% de estas personas figuraba dentro del régimen general y el restante 31,8% dentro de los restantes regímenes.

Las mujeres representaban el 47,5% de la población extranjera con autorización de residencia en vigor a 31 de diciembre de 2005. Y, según grupos de edad, el grupo mayoritario (86,8%) lo

formaban los extranjeros en edad laboral, con una media de edad de 33 años.

En cuanto al origen de la población inmigrante en la CAPV, el *Cuadro 6.1.1* muestra un claro predominio del colectivo iberoamericano. El segundo lugar lo ocupan los inmigrantes africanos, a los que siguen los extranjeros procedentes de la Euro-

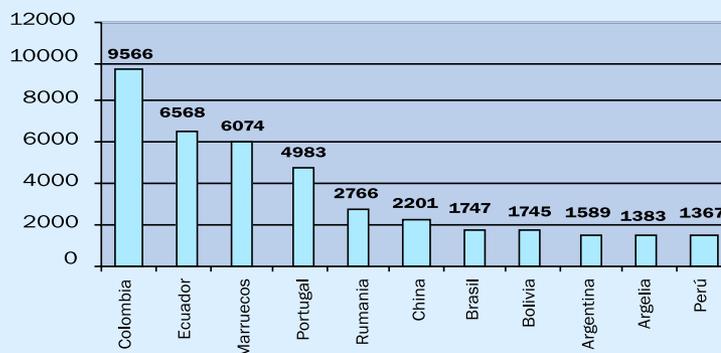
pa comunitaria, los europeos no comunitarios, los asiáticos y los norteamericanos. Sin embargo, esta distribución varía en función del territorio histórico. Si los iberoamericanos constituyen el grupo más numeroso en las tres provincias, en segundo lugar destacan los africanos en Araba y los extranjeros procedentes de la Europa comunitaria en Gipuzkoa y Bizkaia.

Cuadro 6.1.1. Extranjeros con tarjeta o permiso de residencia en vigor a 31 de diciembre de 2005 según continente por provincias (% horizontales).

	Europa Comunitaria	Resto Europa	África	Iberoamérica	América Norte	Asia	Población de referencia
España	20,8	12,3	23,7	36,0	0,0	6,5	2.738.932
CAPV	18,1	8,0	18,8	47,7	1,0	6,4	57.395
Araba	14,8	7,5	28,7	42,4	0,4	6,1	12.788
Bizkaia	18,0	7,3	15,8	50,4	1,2	7,1	29.691
Gipuzkoa	21,0	9,6	15,9	46,9	1,0	5,4	14.916

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Observatorio Permanente de la Inmigración (2006)

Gráfico 6.1.1. Extranjeros con tarjeta o permiso de residencia en vigor a 31 de diciembre de 2005 según país de origen.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Observatorio Permanente de la Inmigración (2006)

En cuanto al país de origen de los grupos mayoritarios con autorización de residencia en la CAPV, los inmigrantes procedentes de Colombia, Ecuador, Marruecos, Portugal y Rumania constituyen más de la mitad de la población extranjera con permiso de residencia en la CAPV.

Según muestra el *Cuadro 6.1.2*, el porcentaje de afiliaciones en la Seguridad Social sobre el total de los registros en el conjunto de la CAPV en julio de 2005

era del 3,6% (4,7 puntos por debajo de la media estatal). Sin embargo, este porcentaje varía mucho dependiendo del territorio histórico: Araba, con un 5,7% sobre el total de personas afiliadas en dicha provincia destacaba sobre los promedios de Gipuzkoa (3,5%) y Bizkaia (3,0%), provincia esta que, a pesar de acoger a la mayoría de los inmigrantes de la CAPV en números absolutos, presentaba el índice porcentual más bajo. Las mujeres constituían el 37,8% de los trabajadores extranjeros afiliados en la CAPV.

Cuadro 6.1.2. Afiliaciones a la Seguridad Social y contratos registrados correspondientes a trabajadores extranjeros en julio de 2005 por provincias.

	Afiliaciones		Contratos	
	Absolutos	% s/total afiliaciones	Absolutos	% s/total contratos
España	1.588.215	8,3	1.219.673	14,9
CAPV	35.584	3,6	27.816	7,3
Araba	5.145	5,7	8.228	13,4
Bizkaia	15.148	3,0	12.097	5,7
Gipuzkoa	11.291	3,4	7.491	6,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Observatorio Permanente de la Inmigración (2006)

El 37% de los afiliados extranjeros en la CAPV en enero de 2004 procedía del Espacio Económico Europeo; el 31,9% venía de Latinoamérica, el 18,1% era de origen africano, el 5,8% procedía de la Europa no comunitaria, el 6,6% era asiático y el restante 1,1% venía de Norteamérica y Oceanía. Según los registros por provincias, casi la mitad de las personas iberoamericanas afiliadas a la Seguridad Social en la CAPV (48,6%) y más de la mitad de los asiáticos (54,1%) lo estaba en Bizkaia; en Araba destacaban los africanos (37,2%); y los europeos comunitarios constituían el grupo más numeroso (35,1%) en Gipuzkoa.

El 66,9% del total de trabajadores extranjeros afiliados figuraba dentro del régimen general, el 11,4% era autónomo, y el resto constaba en los regímenes especiales agrario (11,0% del total de afiliaciones autonómicas), de empleados de hogar (9,3%) y en el régimen especial de trabajadores del mar (1,3%). Destacan los autónomos con 4,7% sobre la media autonómica en Gipuzkoa; Araba duplica la media autonómica en el régimen agrario; y Bizkaia sobresale en las afiliaciones de empleados de hogar (4,7% por encima del promedio de la CAPV) y en las de trabajadores del mar (con 1,0% sobre la media autonómica) (Observatorio Permanente de la Inmigración).

El Cuadro 6.1.2 ofrece información adicional sobre el número de contratos realizados a trabajadores extranjeros sobre el total de contratos firmados registrados en la CAPV entre enero y julio de 2005. El porcentaje de contratos registrados en España en dicha fecha duplicaba la media registrada en la CAPV. De los 27.816 contratos que constaban en la CAPV, la mayoría (12.097 contratos) se

realizaron en Bizkaia; sin embargo, el porcentaje de contratos firmados en Araba (13,4% sobre el total) duplicaba los registros de Bizkaia y Gipuzkoa, y se equiparaba a la media del conjunto estatal.

6.2. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DEL COLECTIVO INMIGRANTE EN LA CAPV

En el punto anterior se ha analizado la situación de los inmigrantes en el mercado laboral de la CAPV. Hemos visto que el 11,4% del total de extranjeros afiliados a la Seguridad Social en la CAPV en enero de 2004 figuraba dentro del régimen de autónomos. En el caso de Gipuzkoa este porcentaje ascendía al 16,1%. Una parte de estos emprendedores ha participado en la encuesta llevada a cabo por el Proyecto GEM en la CAPV. En la segunda parte del capítulo se presentan los resultados de dicho estudio así como los resultados de las explotaciones realizadas a partir de otros datos obtenidos a través de fuentes complementarias como el EUSTAT. Concretamente, hablaremos de la demografía, la supervivencia, el crecimiento, el sector de actividad y la personalidad jurídica de las empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV, así como del perfil del emprendedor extranjero que ha participado en la encuesta telefónica llevada a cabo por el Proyecto GEM 2005 en la CAPV.

6.2.1. Demografía de las empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV

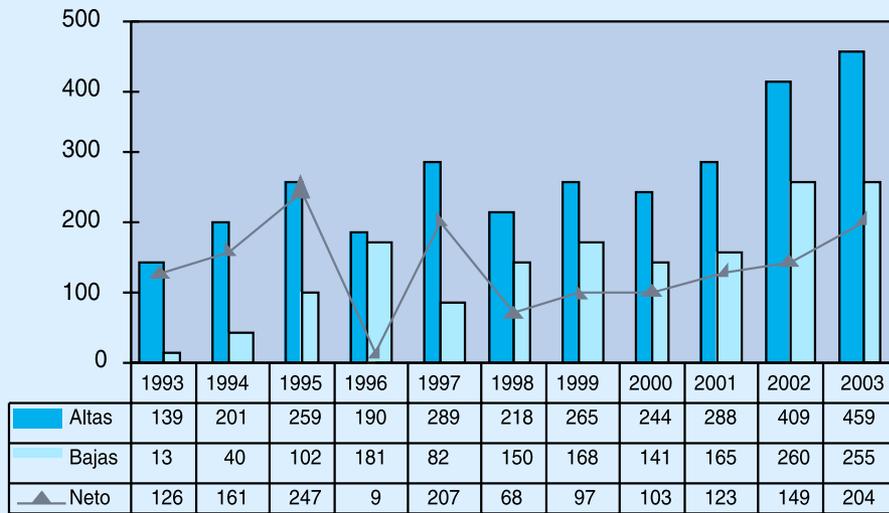
Estudios empíricos sobre inmigración y creación de empresas subrayan el efecto positivo que ejerce el hecho de ser inmigrante en la probabilidad de emprender un negocio.¹⁶ La comparación

16. Véanse LEVIE, 2005; SCHUETZE, 2005; y HAMMARSTEDT, 2001

de la actividad emprendedora de la población inmigrada en la CAPV con la actividad de los nativos nos permite analizar la posible influencia de la naturaleza inmigrante del emprendedor sobre la tendencia a la creación de empresas. Los Gráficos 6.2.1 y 6.2.2 recogen el número de altas y bajas de empresas creadas por emprendedores extranjeros y el total de emprendedores registrado en la CAPV entre los años 1993 y 2003, período en el que la llegada de personas extranjeras y su participación en el mercado laboral de la CAPV comen-

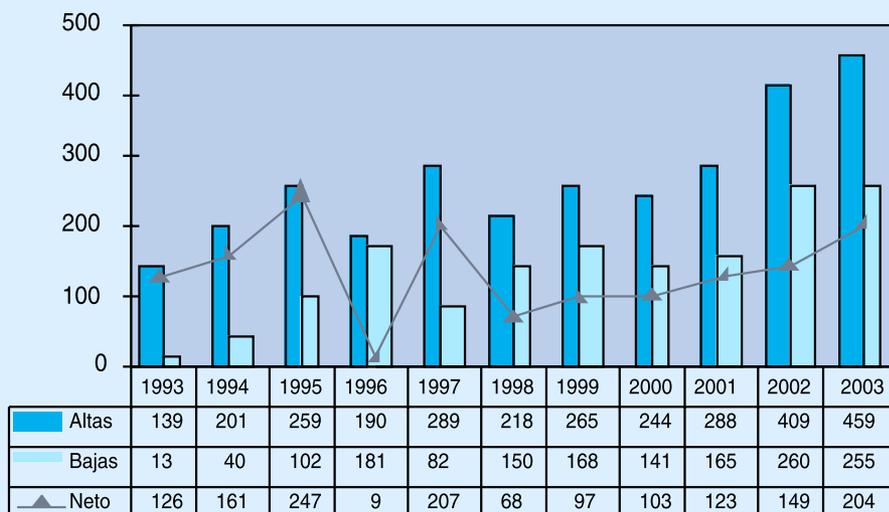
zó a ser significativa. No es de extrañar, por lo tanto, que, debido a la novedad del hecho migratorio, tanto el número de altas como de bajas de las empresas creadas por emprendedores extranjeros tiendan a incrementarse. A excepción del año 1996, en el que el número de altas disminuye y casi llega a equipararse con las bajas, y tras un período de oscilaciones, a partir del año 1998 la diferencia entre las altas y los cierres de las empresas es cada vez mayor.

Gráfico 6.2.1. Altas y bajas de empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV (1993-2003).



Fuente: Elaboración propia a partir de EUSTAT.

Gráfico 6.2.2. Total de altas y bajas de empresas creadas en la CAPV (1993-2003).

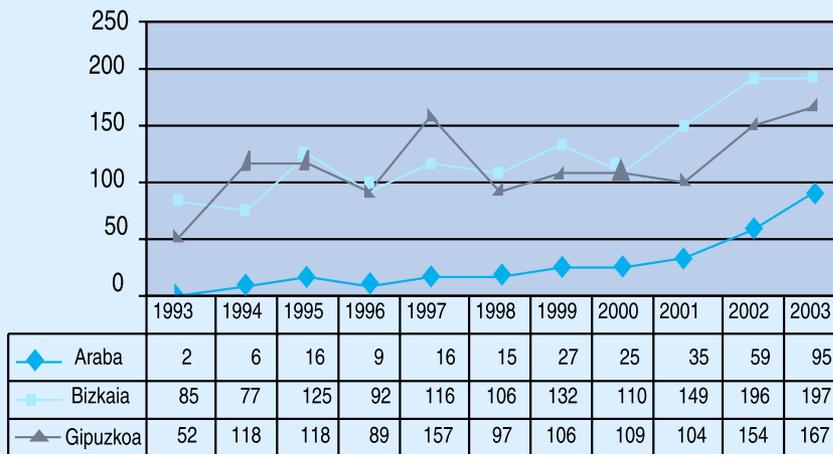


Fuente: Elaboración propia a partir de EUSTAT.

Teniendo en cuenta el total de empresas creadas entre 1993 y 2003 en la CAPV, no se aprecia una tendencia tan marcada como en el caso de las empresas creadas y operadas por extranjeros. Entre 1993 y 1996 el número de cierres ha sido superior al número de empresas creadas, año en el que, curiosamente, al contrario de lo que ocurría con las empresas creadas por personas extranjeras, la diferencia entre las altas y las bajas alcanza su punto más álgido. Las oscilaciones continúan hasta el año 2001, cuando las altas se sitúan de nuevo por encima de las bajas y la situación se mantiene estable hasta el 2003.

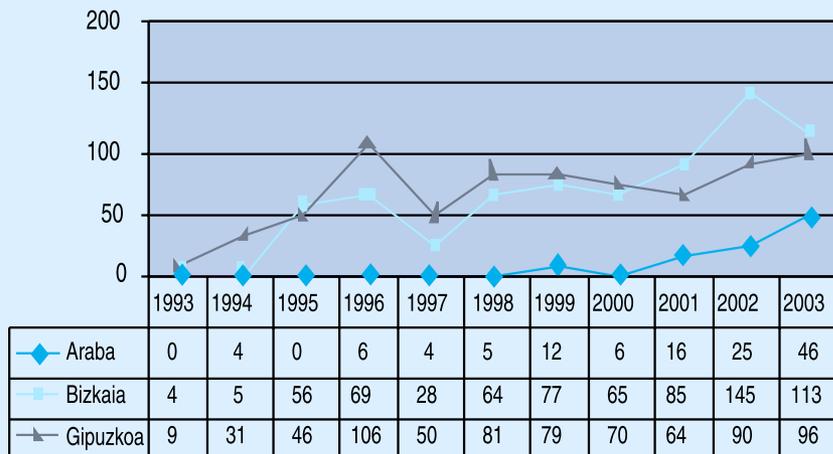
Si comparamos el número de empresas creadas por emprendedores extranjeros en la CAPV por provincias, en el *Gráfico 6.2.3* se aprecia que Gipuzkoa y Bizkaia presentan una actividad claramente superior a la de Araba. En los tres casos se repite la misma tendencia observada en la *Gráfico 6.2.1*, es decir, a partir de 1998 la diferencia entre las altas y las bajas de las empresas creadas por extranjeros es cada vez mayor. A pesar de que las altas registradas en Gipuzkoa en 1994 y 1997 superan a las conocidas por Araba y Bizkaia, es este último territorio quien predomina sobre los otros dos entre 1993 y 2003.

Gráfico 6.2.3. Altas de empresas creadas por personas extranjeras según territorio histórico en la CAPV (1993-2003).



Fuente: Elaboración propia a partir de EUSTAT.

Gráfico 6.2.4. Bajas de empresas creadas por personas extranjeras según territorio histórico en la CAPV (1993-2003).



Fuente: Elaboración propia a partir de EUSTAT.

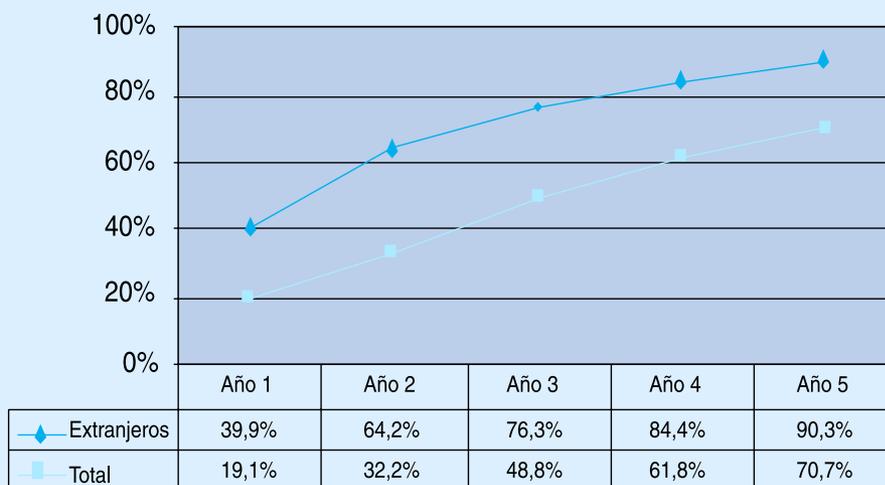
La tendencia en el cierre de las empresas creadas por extranjeros en los tres territorios históricos entre 1993 y 2003 coincide, en cierta medida, con la evolución de las altas. Durante los primeros años en Gipuzkoa se registran más cierres que en Bizkaia y Araba; sin embargo, a partir de 1998 el número de bajas en Bizkaia va en progresivo aumento, hasta que en 2002 destaca sobre el resto. Tal y como ocurría con el número de altas, el número de cierres en Araba tiende a ascender (véase *Gráfico 6.2.4*)

6.2.2. Supervivencia

La supervivencia de una empresa puede depender de varios factores como, por ejemplo, la motivación del emprendedor a la hora de crear la empresa, la educación del emprendedor, la edad avanzada de la empresa o el tamaño inicial de la empresa recién creada. Otros estudios sugieren

que el origen extranjero del emprendedor incide negativamente en la supervivencia de la empresa.¹⁷ El *Gráfico 6.2.5* muestra la supervivencia de las empresas creadas por emprendedores extranjeros y por el conjunto de los emprendedores que operaban en la CAPV entre 1991 y 2003. A primera vista se observa que, durante los dos primeros años de vida, las empresas creadas por emprendedores extranjeros presentan una mortandad notablemente superior al total de las empresas creadas en la CAPV. Concretamente, el 64,2% de las empresas creadas por personas extranjeras, frente al 32,2% de los negocios creados por el conjunto de emprendedores, cierra dentro de los primeros años de vida. Asimismo, el 90,3% de las empresas creadas por extranjeros cesa su actividad antes de los seis años, cuando en el conjunto de los negocios creados en la CAPV este porcentaje es del 70,7%.

Gráfico 6.2.5. Supervivencia de las empresas creadas en la CAPV según el origen del emprendedor.



Fuente: Elaboración propia a partir de EUSTAT.

6.2.3. Sector de actividad y personalidad jurídica

Los principales sectores de actividad en que operaban las empresas creadas por personas extranjeras así como por el conjunto de emprendedores en la CAPV entre 1991 y 2003, según la Cla-

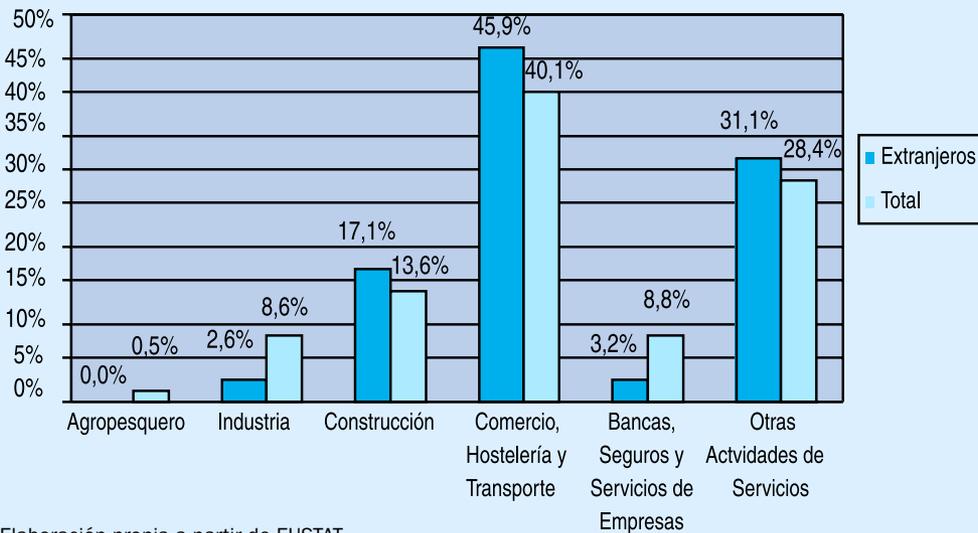
sificación Nacional de Actividades Económicas de 1993, son las siguientes: “Comercio, hostelería y transportes”, el cual abarca más del 40% de las empresas creadas en ambos casos; “Otras Actividades de Servicios”, donde operaba más del 28% de las empresas; y “Construcción”, en que ejercía

17. Véase FERTALA, 2004.

su actividad más del 13% de las empresas. El porcentaje de empresas creadas por extranjeros que desarrollaban su actividad en estos tres sectores es superior a la media del conjunto de empresas. A su vez, el porcentaje de negocios operados por personas extranjeras se sitúa por debajo de la media del conjunto de empresas en los sectores de “Industria” y “Bancas, seguros y servicios a empresas”.

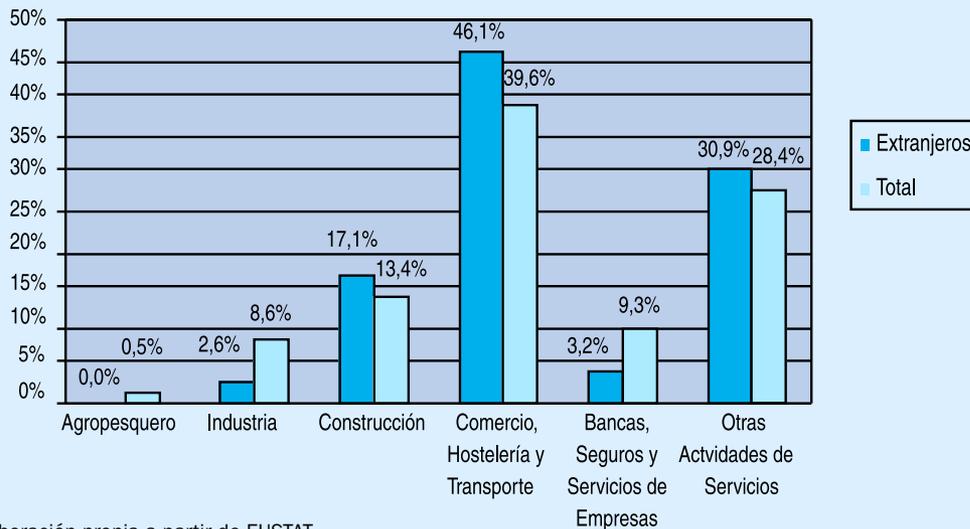
Los Gráficos 6.2.6 y 6.2.7 muestran a qué sectores de actividad pertenecen las empresas creadas por personas extranjeras y por el total de emprendedores, cuando fueron dadas de alta en la CAPV entre 1991 y 2003. A pesar de las citadas diferencias, el origen del emprendedor no parece ejercer una influencia significativa en la elección del sector en que va a desarrollar su actividad. Por último, la movilidad entre los sectores de actividad a la hora de crear la empresa y a la hora del cierre es apenas inexistente.

Gráfico 6.2.6. Sector de actividad (CNAE93) en el momento del alta de las empresas creadas en la CAPV según el origen del emprendedor.



Fuente: Elaboración propia a partir de EUSTAT.

Gráfico 6.2.7. Sector de actividad (CNAE93) en el momento de la baja de las empresas creadas en la CAPV según el origen del emprendedor.



Fuente: Elaboración propia a partir de EUSTAT.

En cuanto a la personalidad jurídica de las empresas creadas en la CAPV entre 1991 y 2003, el 100% de las altas registradas dentro del colectivo emprendedor extranjero figuraba como personas físicas. Las empresas creadas por el conjunto del colectivo emprendedor de la CAPV presentaban, en cambio, una mayor diversidad: concretamente, las personas físicas constituían el 63,95%, las sociedades limitadas el 14,95%, las sociedades anónimas un 8,66%, las comunidades de bienes un 5,73%, y el 3,96% restante figuraba dentro de la categoría otras sociedades. En el informe sobre *El proceso de creación de empresas y el dinamismo empresarial* publicado por CES en septiembre de 2005, se identifica el tamaño de la empresa como uno de los principales factores que influyen en la consolidación de la empresa.

6.2.4. Perfil del emprendedor extranjero del Proyecto GEM País Vasco

En este apartado se analizará el perfil del emprendedor inmigrante que, habiendo desarrollado su actividad en la CAPV durante 2005, ha respondido a la encuesta telefónica llevada a cabo por el Proyecto GEM en la CAPV. Debido al limitado número de personas que han respondido a la encuesta de GEM, debemos ser cautelosos a la

hora de extrapolar los datos que se presentan en este apartado al total de la población emprendedora extranjera que opera en la CAPV. Por esta razón, y aunque pensamos que el perfil del emprendedor extranjero configurado a partir de las respuestas recogidas en la encuesta debe asemejarse bastante el perfil de la media de los emprendedores extranjeros que operan en la CAPV, hablaremos de las características de los emprendedores extranjeros que forman parte de la población adulta GEM en la CAPV.

El Cuadro 6.2.1 presenta las principales características sociodemográficas de los emprendedores extranjeros y autóctonos recogidas por el Proyecto GEM 2005 en la CAPV. El 60% de las personas que participaron en la encuesta era varón, mientras que el 40% restante era mujer. Llama la atención la juventud de las personas extranjeras que inician una actividad en la CAPV frente a los emprendedores autóctonos de la CAPV. El 100% de los emprendedores extranjeros tenía entre 25 y 44 años, mientras que en el caso de los emprendedores autóctonos la mayoría (el 40%) inicia su actividad a partir de los 44 años. Las personas extranjeras que inician una actividad llevan residiendo, bien en España o en la CAPV, una media de entre 10 y 11 años; por consiguiente, apenas presentan movilidad alguna.

Cuadro 6.2.1. Características sociodemográficas de los emprendedores extranjeros y autóctonos que han respondido a la encuesta llevada a cabo por el proyecto GEM 2005 en la CAPV.

		CAPV	
		Inmigrantes	Autóctonos
Género	Hombre	60,2%	61,6%
	Mujer	39,8%	38,4%
Edad	< 25 años	0,0%	13,2%
	25-34 años	59,7%	27,4%
	35-44 años	40,3%	19,8%
	> 44 años	0,0%	39,6%
Años de residencia	En España	10,8	.
	En la región	10,4	.
Nivel de Estudios	Superiores	0,0%	37,4%
	Medios	19,9%	22,0%
	Secundaria	60,2%	21,9%
	Primaria	0,0%	18,7%
	Sin estudios	19,9%	0,0%
Ingresos	< 600€	40,3%	5,5%
	600-1.200€	59,7%	15,3%
	> 1.200€	0,0%	47,3%
	NS/NC	0,0%	31,9%
Zona	Rural	0,0%	12,1%
	Urbana	100,0%	87,9%

El nivel de estudios de los emprendedores inmigrantes de la población adulta GEM en la CAPV es inferior al nivel educativo de los emprendedores autóctonos de la CAPV. El 60% declara haber cursado la educación secundaria, un 20% ha cursado estudios medios y el restante 20% dice no tener estudios. En el caso de los emprendedores autóctonos que han respondido a la Encuesta GEM CAPV 2005, la mayoría (el 40%) ha cursado estudios superiores y el resto posee estudios medios, secundarios o primarios.

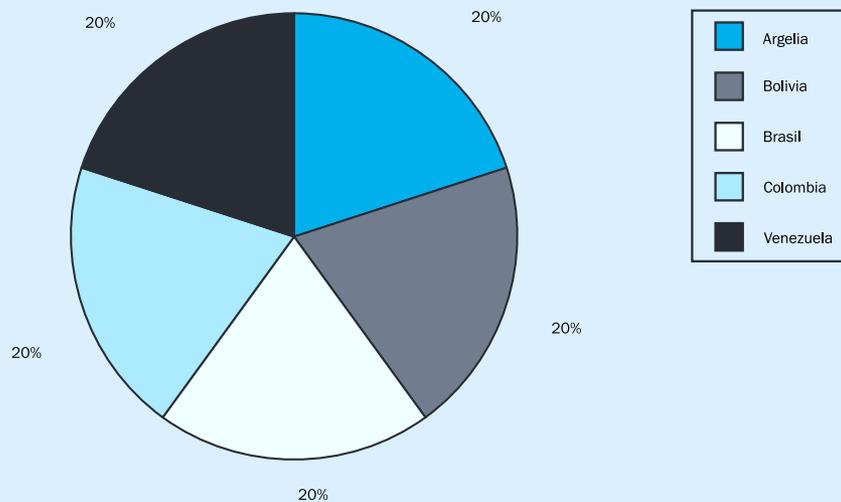
El nivel medio de renta del inmigrante emprendedor de la CAPV oscila entre 600 y 1.200 euros y es inferior a los ingresos medios declarados por los emprendedores autóctonos de la CAPV, de los

cuales un 47,3% afirma ganar más de 1.200 euros mensuales.

Por último, todos los emprendedores inmigrantes que conforman la población adulta GEM en la CAPV operan en zonas urbanas, mientras que un 12,1% de los emprendedores autóctonos de la CAPV lo hacen en zonas rurales.

El *Gráfico 6.2.8* muestra los países de origen de los emprendedores extranjeros que han respondido al cuestionario GEM de la CAPV. Los países del Centro y Sur de América –entre ellos, Bolivia, Brasil, Colombia y Venezuela– componen el 80% de la población inmigrante emprendedora, mientras que los países del Magreb –en concreto, Argelia– representan el restante 20%.

Gráfico 6.2.8. País concreto de procedencia de los emprendedores inmigrantes que han respondido a la encuesta llevada a cabo por el proyecto GEM 2005 en la CAPV.



7. Financiación de la actividad emprendedora en la CAPV

Para que las ideas de un emprendedor potencial se materialicen en un negocio o empresa real, se necesitan recursos para culminar esta transición. Un recurso importante es el recurso financiero. En otros términos, los emprendedores necesitan fondos para invertir; recursos que permitan lanzar y poner en marcha ese negocio. Para ello, existen diversas fuentes de captación de fondos, además de los recursos propios del emprendedor: familiares, amigos, entidades financieras, subvenciones públicas, business angel, venture capital, etc. En este apartado, abordaremos el tema de la financiación de las nuevas empresas iniciadas por los emprendedores de la CAPV. En particular, analizaremos las fuentes de financiación utilizadas por los emprendedores vascos. Además, describiremos el papel que desempeña la inversión informal en la CAPV en este proceso de creación de empresas, así como el perfil de los inversores que de manera informal aportan capital para la creación de nuevos negocios. Por último, concluiremos este capítulo con un apartado dedicado al apoyo ofrecido a los emprendedores por las entidades financieras. Ciertamente, a cualquier emprendedor no le resulta sencillo recabar fondos debido a la incertidumbre intrínseca del negocio, pues éste carece de recorrido histórico, y además existe un desconocimiento sobre el derrotero que seguirá el emprendedor en un futuro cercano. Es por ello que las posibilidades y condiciones de financiación resultan complicadas en esta fase de creación.

Para conocer mejor este aspecto de la financiación de las nuevas empresas, en este capítulo desarrollaremos los siguientes puntos:

- Financiación de las empresas nacientes vascas.
- Inversión informal en la CAPV.
- Apoyo de las entidades financieras al proceso de creación de empresas.

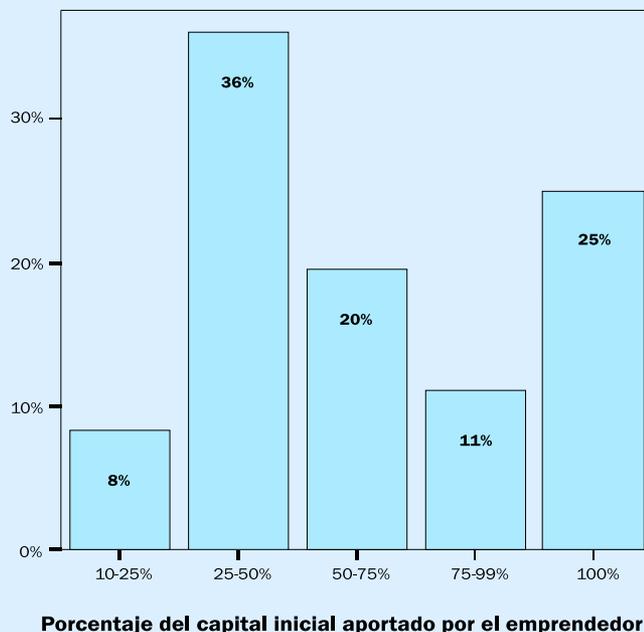
7.1. FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS NACIENTES VASCAS

En la presente edición, los emprendedores nacientes de la CAPV como término promedio han invertido menos de lo invertido en el año 2004, y menos de lo invertido por los emprendedores españoles. Así, en el año 2005, el emprendedor de la CAPV invirtió como media 47.403 euros en el momento de abrir un negocio, de los cuales 25.945 euros (esto es, un 55%) procedieron de sus recursos propios. En el año 2004, el emprendedor de la CAPV invirtió 54.056 euros, de los cuales 30.486 (un 56%) pertenecían a sus recursos personales. En España, en la presente edición 2005, el emprendedor ha necesitado como promedio 54.887 euros para poner en marcha un negocio, un 57% de los cuales (31.355 euros) los aportaba el propio emprendedor. A pesar de la variación existente en las cuantías de inversión, podemos observar que el porcentaje de inversión que el emprendedor realiza en el negocio con sus propios recursos personales se mantiene de manera bastante estable en torno a un 55% (véase *Cuadro 7.1.1*).

Cuadro 7.1.1. Inversión del emprendedor naciente (hasta 3 meses de edad) en la CAPV.

Inversión	Capital inicial invertido en el negocio (€)	Capital inicial aportado por el emprendedor (€)	Porcentaje invertido por el emprendedor (€)
Media 2004	54.056	30.486	56%
Mínimo 2004	8.000	4.000	
Máximo 2004	360.000	240.000	
Media 2005	47.403	25.945	55%
Mínimo 2005	10.000	4.000	
Máximo 2005	180.000	90.000	
Percentiles			
10	18.000	10.000	
20	20.000	12.000	
30	24.000	14.000	
40	30.000	15.000	
50	30.000	18.000	
60	30.000	24.000	
70	45.000	30.000	
80	60.000	30.000	
90	120.000	60.000	

Gráfico 7.1.1. Distribución de los recursos propios aportados por el emprendedor naciente en la CAPV.



Existe bastante dispersión en la inversión inicial de los emprendedores de la CAPV. La inversión inicial requerida para crear una empresa oscila entre 10.000-180.000 euros (valores mínimo y máximos, respectivamente) y la aportación de los emprendedores está comprendida entre 4.000-90.000 euros.

Si nos fijamos en la distribución del capital inicial aportado por el emprendedor, sólo un 8% de los emprendedores aporta recursos propios en porcentaje inferior al 25% del capital inicial del negocio. Casi seis de cada diez emprendedores aporta más de la mitad del capital inicial invertido en el momento de la constitución de la empresa, lo que denota el notable riesgo y compromiso que

asume el emprendedor con su nuevo proyecto (véase *Gráfico 7.1.1*).

Existen distintas fuentes de captación de fondos que sirven para financiar el lanzamiento de un negocio, además de la aportación personal del emprendedor. Los emprendedores de la CAPV, recurren en gran medida a los bancos e instituciones financieras (61% de todos los emprendedores), a programas de gobierno (22%), y a familiares directos (17%). En comparación con los datos obtenidos en nuestra anterior edición, han tenido lugar algunos cambios significativos, como el importante aumento en el uso de fondos ofertados a través de los programas de gobierno desti-

Cuadro 7.1.2. Fuentes de financiación para la inversión inicial en la CAPV.

Fuentes de financiación	2004 %	2005 %
Familia directa	22,7	16,8
Otras relaciones familiares	9,1	2,8
Compañeros de trabajo	16,7	2,8
Amigos y conocidos	7,6	11,1
Bancos e instituciones financieras	60,0	61,1
Programas del gobierno	6,1	22,3

Cuadro 7.1.3. Fuentes de financiación, CAPV: empresas nacientes vs empresas nuevas.

Fuentes de financiación 2005	Empresas nacientes (%)	Empresas nuevas (%)
Familia directa	16,8	20,1
Otras relaciones familiares	2,8	12,6
Compañeros de trabajo	2,8	2,5
Amigos y conocidos	11,1	0
Bancos e instituciones financieras	61,1	50,1
Programas del gobierno	22,3	9,9

nados al fomento de la actividad emprendedora, y la notable disminución de los fondos procedentes de familiares directos, otros familiares y compañeros de trabajo (véase Cuadro 7.1.2).

Un ejercicio interesante es el de analizar si los emprendedores atraviesan distintos niveles de dificultad en la captación de fondos para sus negocios, dependiendo de la fase del ciclo de vida en la que se encuentre la empresa. Obviamente, no es lo mismo financiar la fase de creación de una empresa y la fase de supervivencia de una empresa. Cabría esperar que, aquellas empresas que dispongan de información histórica más amplia y favorable, encontrarán menos obstáculos para la captación de financiación. Sin embargo, el Cuadro 7.1.3 muestra que, en comparación con empresas nacientes (emprendedores de empre-

sas de hasta 3 meses), los emprendedores de empresas nuevas (empresas de edad comprendida entre los 3 meses y los 3,5 años) reciben menos financiación por parte de las entidades financieras y programas públicos, y recaban más fondos de familiares directos y demás familiares. Como critican algunos de los expertos vascos consultados (véase capítulo 9), es posible que desde las entidades financieras y públicas se esté haciendo un mayor énfasis en el fomento de la creación de empresas y que se haya descuidado algo la superación de la etapa crítica de supervivencia.

Uno de cada cinco emprendedores de la CAPV no espera lucrarse de la actividad emprendedora y se conforma con recuperar toda o parte de la inversión realizada en su negocio. En cambio, la mayoría arriesga su patrimonio y se dedica a la

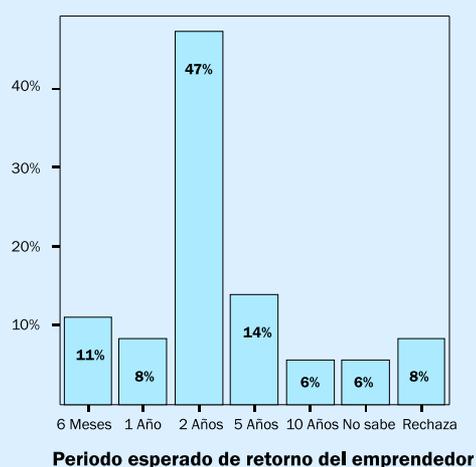
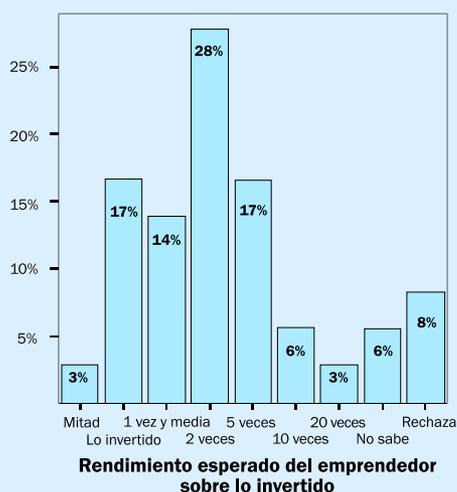
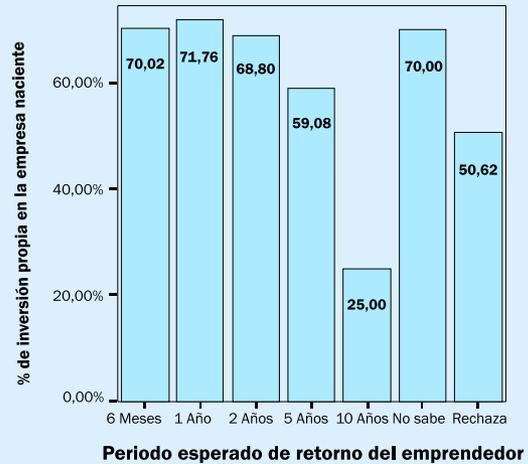
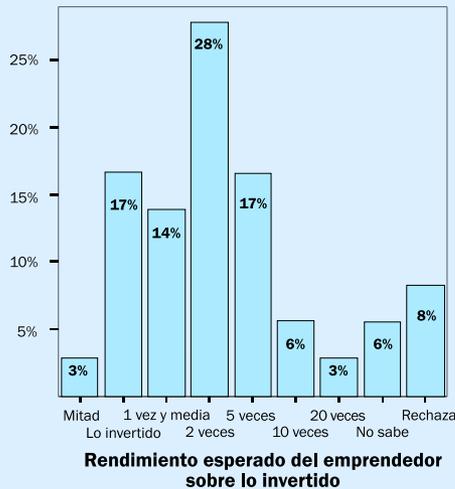
Gráfico 7.1.2. Payoff (retorno) y payback (periodo de recuperación) de la inversión inicial estimados por el emprendedor de la CAPV.

Gráfico 7.1.3. Payoff (retorno) y payback (periodo de recuperación) de la inversión esperados, según inversión inicial realizada por el emprendedor (CAPV).



nueva empresa con el fin de obtener un beneficio por tal esfuerzo. Seis de cada diez emprendedores espera ganar entre una y cinco veces lo invertido. En cuanto al plazo de recuperación, uno de cada cinco emprendedores desea recuperar lo invertido dentro del plazo de un año, mientras que la mayoría -seis de cada diez emprendedores- espera que el periodo de retorno de la inversión realizada sea de un plazo comprendido entre dos y cinco años (véase *Gráfico 7.1.2*). Estos datos son bastante parecidos a los obtenidos en España.

De los datos también se desprende que aquellos emprendedores que más invierten son quienes mayores tasa de retorno esperan obtener, y además son más impacientes, ya que el periodo estimado de retorno es más breve que el de aquellos emprendedores que invierten menos en sus proyectos de negocio (véase *Gráfico 7.1.3*). Este fenómeno ya apareció en nuestro informe de la edición anterior, y responde a la lógica financiera de que aquel que más arriesga, mayor rentabilidad exige a su inversión.

En resumen, los emprendedores de la CAPV invierten y arriesgan cifras elevadas en sus negocios, y aportan de su propio patrimonio personal más de la mitad de la inversión inicial requerida para su lanzamiento. Conforme más invierten, más exigentes son a la hora de exigir un rentabilidad a sus proyectos y de recuperar lo invertido en periodos más breves. En esta edición hemos

detectado que los emprendedores han conseguido mejor acceso a fuentes de financiación procedentes de programas del gobierno, bancos e instituciones financieras, e incluso, amigos y conocidos, aunque bien es cierto que los programas del gobierno y las entidades financieras parecen concentrarse especialmente en proyectos de creación de empresas, en detrimento de las necesidades de financiación surgidas durante el periodo de gestación. En el siguiente apartado analizamos hasta que punto es importante al apoyo financiero concedido por los inversores informales de la CAPV.

7.2. INVERSIÓN INFORMAL EN LA CAPV

Una fuente de financiación nada desdeñable para el emprendedor es la que proviene de las familias, los amigos y los insensatos, lo que en la terminología anglosajona se conoce como las tres "F": *family, friends and fools*. En la CAPV, poco más de un 2% de la población adulta podemos considerarla como inversor informal que cede dinero a un amigo o familiar emprendedor para que comience su negocio. Tal y como se describe en el *Gráfico 7.2.1.*, la CAPV se encuentra en la mitad inferior del ranking internacional y ha bajado posiciones con respecto al ranking de la edición del año pasado. No olvidemos que el año pasado el colectivo inversor informal ascendía a un 3% de la población adulta vasca. No obstante,

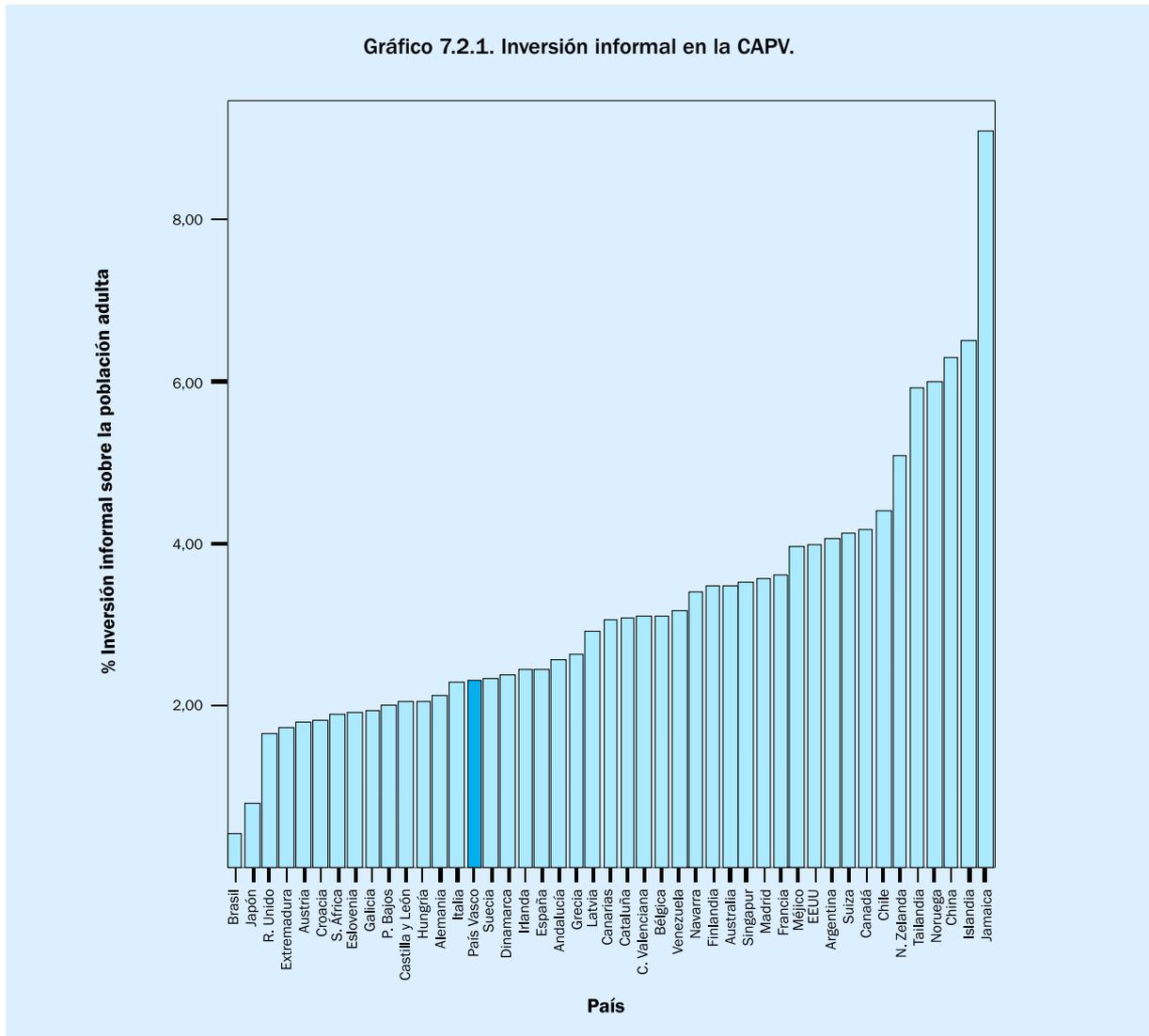
en la CAPV la inversión informal sigue siendo todavía superior a la de países como Alemania, Italia, y Japón, aunque inferior al 2,46% de la media de España. Por comunidades autónomas, destacan Madrid, Navarra, Valencia, Cataluña y Canarias, con porcentajes que oscilan entre 2-4%. Por otro lado, países como Jamaica, Islandia, China y Noruega encabezan el ranking internacional de la inversión informal, con porcentajes superiores al 6% de población adulta de los respectivos países.

El perfil del inversor informal de la CAPV es el de una persona de género masculino (dos tercios de los inversores informales son varones), de aproximadamente 50 años de edad, con formación educativa básica, residencia en zona urbana, y con una ocupación profesional que le permite

obtener rentas mensuales entre 1.200-1.800 euros. Como término promedio, en los últimos 3 años, el inversor informal de la CAPV ha invertido cerca de 18.400 euros. Este perfil no dista mucho del ofrecido en la edición anterior de nuestro Proyecto GEM (véase Cuadro 7.2.1). Tal vez, las únicas diferencias reseñables sean la de la posesión de una edad más joven en el año pasado (43 años) y la realización en término promedio de una mayor inversión (22.600 euros).

Uno de cada diez inversores informales de la CAPV manifiesta haber creado una empresa, por lo tanto, son personas con cierta experiencia en lo que se refiere a la actividad emprendedora (véase Cuadro 7.2.1). De hecho, esta empresa creada estaba vinculada a la actividad profesional que

Gráfico 7.2.1. Inversión informal en la CAPV.



Cuadro 7.2.1. Perfil del inversor informal de la CAPV

Características del Inversor Informal Vasco		2004 %	2005 %
Género del inversor informal	Masculino	67,7	62,6
	Femenino	32,3	37,4
Promedio edad inversor informal		43,3 años	51 años
Tramos de edad	18-24		7,6
	25-34		15,2
	35-44		12,6
	45-54		11,7
	55-64		10,0
	65-98		42,8
Inversión informal realizada en últimos 3 años		22.600 EUR	18.392 EUR
Dedicación	Tiempo completo o parcial	72,3	80,4
	Jubilado	4,6	15,1
	Trabaja en su domicilio	10,8	2
	Estudiante	7,7	1,7
	Desempleo	4,6	0,8
Educación	Obligatoria	46,2	51,35
	Bachillerato, FP	16,9	11,8
	Superior (Universitario)	36,9	36,4
Nivel de renta	Tercio inferior	19,2	
	Tercio medio	28,8	
	Tercio superior	51,9	
	< 600		6,6
	600-1200		7,0
	1200-1800		34,3
	1800-2400		9,9
	> 2400		15,0
	NS/NC		27,3
Residencia	Zona urbana	83,3	90,6
	Zona rural	16,7	9,4
Creación independiente de la empresa	Sí	7,7	9,8
	No	92,3	90,2
Creación de empresa vinculado a trabajo actual	Sí	3,1	8
	No	96,9	92
Propietario o gerente de una empresa en la actualidad	Sí	9,2	23,2
	No	90,8	76,8
Actividad económica en la que se invierte	Agricultura	1,6	1,1
	Orfebrería	1,6	
	Ingeniería civil	1,6	
	Manufactura motor vehículos	1,6	2,4
	Reparación motor vehículos	1,6	
	Construcción	1,6	
	Comercio Mayorista	41,9	23,2
	Comercio Minorista	3,2	5,1
	Hotel, Catering	3,2	5
	Restauración y recreación	14,8	21,3
	Seguros	1,6	1,1
	Servicio médico	3,2	0,9
	Servicios a empresas	17,7	31,1
	Educación, investigación	3,2	1,7
	Servicios informáticos	1,6	2,2
Otros servicios		4,8	

Cuadro 7.2.2. Experiencia y expectativas del inversor informal de la CAPV

Experiencia y expectativas del inversor informal		2004 %	2005 %
Piensa crear otra empresa en los próximos 3 años	Sí	3,2	42,5
	No	96,8	57,5
Cese de negocio en los últimos 12 meses	Sí	3,1	1,2
	No	96,9	98,8
Relación con inversor informal	Familiar cercano	60	75
	Otros familiares	12,3	2,5
	Compañero de trabajo	10,8	5
	Amigo, vecino,...	16,9	10
	Otro		7,5
Expectativa de buenas oportunidades en los próximos 6 meses	Sí	39,3	23
	No	60,7	62
	No sabe		15
Está capacitado para crear una empresa	Sí	52,4	85
	No	47,6	11
	No sabe		4
Miedo al fracaso impide la creación de empresas	Sí	34,4	22
	No	65,6	77
	No sabe		1
Emprender como buena opción para desarrollar carrera profesional	Sí	69,4	49
	No	30,6	48
	No sabe		3
Emprendedor exitoso proporciona buen status social	Sí	63,2	66
	No	36,8	29
	No sabe		4
Medios de comunicación difunden noticias sobre creación de empresas	Sí	32,8	27
	No	67,2	72
	No sabe		1

desempeñaba en el momento de la realización de la entrevista. Casi uno de cada cuatro inversores informales ejerce como propietario o gerente de alguna empresa. Las actividades económicas en las que más invierten los inversores informales son: servicios a empresas, comercio mayorista, restauración y recreación. Las inversiones realizadas en estos sectores concentran tres cuartas partes de las inversiones realizadas por los inversores informales.

Un dato sorprendente es el de la determinación de emprender del inversor informal, ya que un 42% declara tener la intención de crear una empresa en los próximos tres años. También es cierto que un 1% de los entrevistados confiesa haber cesado o interrumpido su negocio en los últimos doce meses previos a la entrevista. La relación del inversor informal con el emprendedor es de parentesco. Tres de cada cuatro inversores informales afirma invertir en algún negocio perteneciente a un familiar cercano (véase *Cuadro 7.2.2*).

Uno de cada cuatro inversores informales de la CAPV opina que existen buenas expectativas y oportunidades para emprender. Cuatro de cada cinco inversores informales se siente capacitado para crear su propia empresa y sólo uno de cada cinco piensa que el miedo al fracaso impide la creación de empresas. En la edición del año pasado, solo la mitad de los inversores informales se sentía capacitada para crear una empresa.

La mitad de los inversores informales entiende que emprender supone una buena opción para desarrollar una carrera profesional, y, en caso de alcanzar el éxito, dos tercios de los entrevistados consideran que un emprendedor exitoso obtiene un reconocido status social. No obstante, la difusión de noticias sobre creación de empresas o de actividades propias de los emprendedores es muy limitada según este colectivo. Sólo un 27% de los inversores informales cree que los medios de comunicación difunden suficientes noticias sobre el tema de creación de empresas.

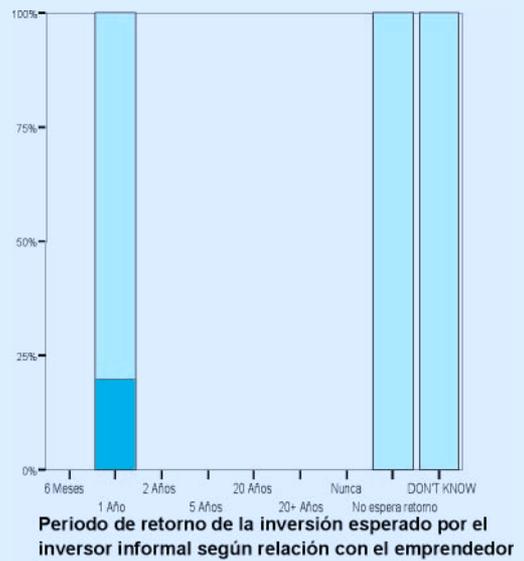
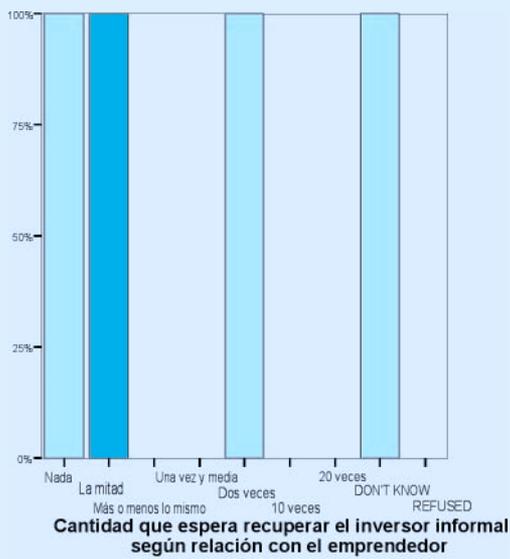
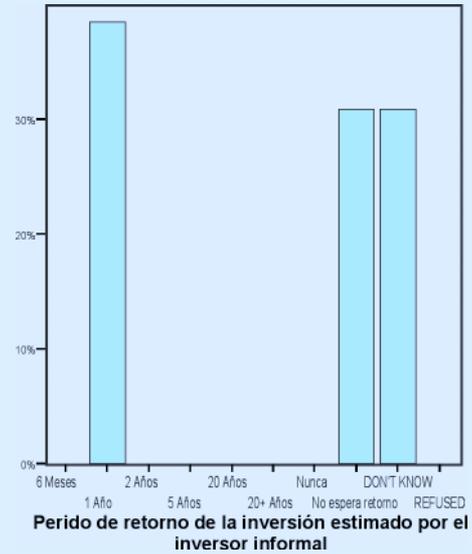
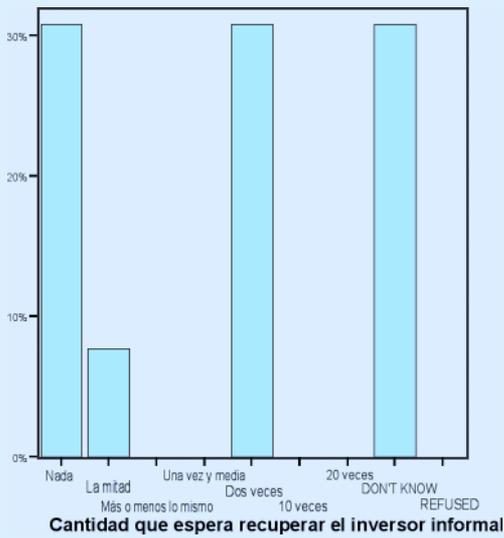
En esta edición, volvemos a tener la impresión de que el inversor informal de la CAPV es un inver-

sor complaciente. Sólo un tercio de los inversores informales declara tener la esperanza de recuperar el doble de lo invertido en el negocio del emprendedor y un 7% espera recuperar la mitad de lo invertido. Por el contrario, el resto de los inversores informales, casi dos tercios, no espera recuperar nada o no sabe si algún día recuperará el capital ofrecido al emprendedor (véase *Gráfico 7.2.2*). De igual manera, un 40% de los inversores cree que podrá recuperar en un año la cantidad aportada, mientras que el restante 60% opina que no espera retorno o no sabe si algún día recuperará su inversión en el negocio del emprendedor. Estos datos no difieren mucho de los obtenidos en la edición anterior. En concreto, en el informe del año 2004 uno de cada dos manifestaba no tener esperanza alguna de recuperar lo invertido, y alrededor de cuatro de cada diez inversores informales esperaba recuperar lo invertido dentro de un plazo de cinco años desde la creación de la empresa.

De los inversores informales que no esperan recibir nada de lo invertido, observamos que, todos ellos, tienen un grado de parentesco directo con el emprendedor. No obstante, también debemos constatar que el 100% de los inversores informales que esperan obtener el doble del capital invertido son familiares directos del emprendedor. Quienes esperan obtener la mitad de lo invertido, son amigos y conocidos del entorno del emprendedor (véase *Gráfico 7.2.2*).

En lo que respecta al plazo de recuperación de la inversión, se observa un comportamiento similar. Los inversores informales que no esperan recuperar nunca su inversión son, en su totalidad, familiares cercanos del emprendedor. Por otro lado, de los inversores informales que esperan llegar a un plazo de recuperación de un año, uno de cada cinco inversores son amigos y conocidos del entorno laboral, mientras que el resto son familiares cercanos. En definitiva, nos encontramos con un colectivo de inversión informal vinculado en gran medida al emprendedor por una relación de parentesco, y, en consecuencia, muy generoso y paternal, ya que no exige tasas elevadas de rentabilidad a su inversión, ni plazos cortos de recuperación.

Gráfico 7.2.2. Cantidad y periodo de pay back (retorno) esperados por el inversor.



Inversor informal: Relación con el beneficiario

- Familia directa
- Otro tipo de familiar
- Entorno laboral
- Amigo, conocido, vecino
- Otro
- No sabe

Inversor informal: Relación con el beneficiario

- Familia directa
- Otro tipo de familiar
- Entorno laboral
- Amigo, conocido, vecino
- Otro
- No sabe

7.3. APOYO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS AL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS.

La mayoría de los emprendedores manifiesta haber obtenido financiación de entidades financieras para su negocio (véanse *Cuadro 7.1.2* y *Cuadro 7.1.3*). En esta edición se ha preguntado su opinión a los emprendedores acerca del grado de apoyo recibido de las entidades financieras, así como sobre sus prestaciones y servicios orientados hacia la creación de nuevas empresas. Para acercarnos a las distintas realidades que viven los emprendedores según la etapa del ciclo de vida en la que se encuentre su negocio, hemos recabado información sobre la financiación de las nuevas empresas tanto para el grupo de emprendedores de empresas nacientes (empresas de hasta 3 meses de vida), nuevas (empresas cuya edad está comprendida entre los 3 meses y los 3,5 años), y consolidadas (empresas de edad superior a los 3,5 años).

Cuadro 7.3.1. Entidades financieras que a juicio de los emprendedores mayor apoyo otorgan a los negocios nacientes en la CAPV.

Entidad financiera que más parece apoyar a los emprendedores de empresas nacientes	%
NS/NC	47,2
Caja Laboral	16,6
Ninguno	13,9
Kutxa	5,6
BBK	5,5
La Caixa de Pensions i estalvis de Barcelona	2,8
Caja Rural Vasca	2,8
Caja Vital	2,8
Caja Madrid	2,8

La mayoría de los emprendedores de las empresas nacientes se decanta por las cajas o entidades locales de la CAPV (véase *Cuadro 7.3.1*). Caja Laboral es la entidad que, según de acuerdo con un mayor porcentaje de emprendedores vascos encuestados (el 17%), ofrece un mayor apoyo a las empresas nacientes; no obstante, en la valoración de tal resultado conviene tomar en consideración que, a diferencia de las tres cajas de ahorros vascas, esta entidad opera en los tres territorios históricos y, por lo tanto, resulta accesible a emprendedores de las tres provincias. Tras ella se sitúan Kutxa y la BBK, ambas con un 6%, a pesar de la diferente población existente en los

territorios en que operan una y otra entidad. Finalmente se encontrarían Caja Vital, Caja Madrid, La Caixa y la Caja Rural Vasca con un 3% cada una, aproximadamente. De cualquier manera, debemos tomar cuenta que casi un 14% opina que ninguna de las entidades financieras atiende debidamente las necesidades de los emprendedores en el momento de crear una empresa.

Para las empresas nuevas, es decir, para los emprendedores cuyos negocios ya han sido creados y se esfuerzan por sobrevivir, el grado de insatisfacción se reduce y se sitúa en el 8%. Es decir, un 8% de las empresas nuevas considera que la demanda de los emprendedores en esta etapa de gestación (hasta 3,5 años de existencia) no está siendo suficientemente atendida. Una vez más, los emprendedores consideran que son las entidades de depósito locales, BBK (25%), Caja Vital (7%) y Caja Laboral (7%) las que más apoyan la fase de gestación de las empresas nuevas (véase *Cuadro 7.3.2*). A continuación les seguirían otras entidades como el BBVA, BSCH y la Kutxa.

Cuadro 7.3.2. Entidades financieras que a juicio de los emprendedores mayor apoyo otorgan a los negocios nuevos en la CAPV.

Entidad financiera que más parece apoyar a los emprendedores de empresas nuevas	%
NS/NC	46,6
BBK	25,0
Ninguno	8,4
Caja Vital	6,7
Caja Laboral	6,6
BBVA	5,1
Banco Santander Central Hispano (BSCH)	3,3
Kutxa	3,3

En lo que se refiere a la etapa de consolidación de los proyectos de nuevas empresas, es decir, en la fase siguiente a la de la gestación que comienza a partir del 3,5 años, el grado de insatisfacción se mantiene en un 8-9%. Ello es revelador de que las necesidades de financiación de los emprendedores que están en etapas de expansión y crecimiento del negocio tampoco están bien atendidas desde las entidades financieras. Al igual que en los casos anteriores, los propietarios de los negocios prefieren acudir a entidades de ahorro locales como BBK (13%), Caja Laboral (12%), Kutxa (8%) y Caja Vital (5%). A continuación

vendrían clasificadas un amplio número de entidades bancarias como BBVA, Banco Popular, Banco Guipuzcoano, BSCH, Bankinter, etc. (véase Cuadro 7.3.3). En las respuestas de este último colectivo de empresas consolidadas, contemplamos una lista más larga de entidades financieras, posiblemente debido a que las entidades se animan más a conceder financiación, una vez que las empresas han mostrado cierta capacidad para ser competitivas en el mercado.

Para concluir con este apartado, los emprendedores han aportado información sobre la manera en que ellos perciben que las instituciones financieras ayudan a sus negocios. El Cuadro 7.3.4 describe aquellos aspectos en que las entidades financieras apoyan a los emprendedores, según la opinión de los propios emprendedores. Así por ejemplo, a pesar de las diferencias existentes entre los emprendedores de empresas nacientes, nuevas o consolidadas, los aspectos más valorados son las facilidades de pago y el asesoramiento, en este orden.

Cuadro 7.3.3. Entidades financieras que a juicio de los emprendedores mayor apoyo otorgan a negocios consolidados en la CAPV.

Entidad financiera que más parece apoyar a los emprendedores de empresas consolidadas	%
NS/NC	40,6
BBK	13,1
Caja Laboral	12,0
Ninguno	8,6
Kutxa	8,0
Caja Vital	5,1
La Caixa de Pensions i estalvis de Barcelona	4,0
Todos en general son iguales	4,0
BBVA	3,4
Caja Madrid	1,1
Caja Rural Vasca	1,1
Banco Popular	1,1
Banco Vitoria	0,6
Pastor	0,6
Caja Vitoria	0,6
Vasconia	0,6
Banco Santander Central Hispano (BSCH)	0,6
Bancaixa	0,6
Banco Guipuzcoano	0,6
Bankinter	0,6

Cuadro 7.3.4. Forma en la que apoyan las entidades financieras según el emprendedor de la CAPV.

Apoyo de entidades financieras	Nacientes %	Nuevas %	Consolidadas %
Facilidades de pago	38,9	48,3	32,5
Asesoramiento	13,8	23,3	18,9
Precios	8,4	1,7	2,3
Otros	5,5	3,3	6,3
No sabe	22,2	15,0	29,8
Rechaza	11,2	8,4	10,3

Cuadro 7.3.5. Aspectos que más valoran los emprendedores de las entidades financieras.

Valoración de los emprendedores	Nacientes %	Nuevas %	Consolidadas %
Asesoramiento	19,4	30,0	22,9
Precio: financiación, tipo de interés	33,4	23,4	24,0
Precio: comisiones	16,7	11,7	11,4
Disponibilidad horaria vía acceso a nuevas tecnologías (internet, ...)	0,0	6,7	1,7
Otros	0,0	6,6	8,6
No sabe	30,5	16,7	25,7
Rechaza	0,0	5,0	5,7

Una cuestión adicional consultada en esta edición del Proyecto GEM es el grado de satisfacción obtenido para estas funciones desempeñadas por las entidades financieras. Los emprendedores de la CAPV valoran positivamente sobretodo el asesoramiento y los precios para la financiación del proyecto (tipos de interés), seguido de las comisiones (véase *Cuadro 7.3.5*). Sin embargo, existen diferencias entre los distintos colectivos de emprendedores. Los emprendedores de empresas nacientes

y de empresas consolidadas valoran mucho los tipos de interés ofertados por las entidades financieras. En cambio, los emprendedores de empresas nuevas lo que más valoran es el asesoramiento. Existen además otros aspectos relacionados con la provisión de servicios como la banca electrónica, disponibilidad de horarios amplios,... que son positivamente valorados por los emprendedores, particularmente, por aquellos propietarios de empresas nuevas y consolidadas.

8. La existencia de oportunidades, motivación y capacidad para emprender

No en todas las regiones existen buenas oportunidades para materializar las ideas empresariales en actividades reales. La motivación de las sociedades para emprender varía también en función de las características sociales y de las habilidades y conocimientos que tiene la población, y que dependen en gran medida de la formación e información que los potenciales emprendedores reciben. En este apartado, basándonos en la base de datos internacional GEM, en la encuesta a la población adulta vasca y en las opiniones de los expertos relacionados con nueve principales condiciones de entorno que inciden en la actividad emprendedora de los países, profundizamos en los siguientes aspectos que pueden determinar la tasa de creación de empresas de una región:

- La percepción de buenas oportunidades para emprender.
- La motivación para emprender en la población adulta vasca.
- Las habilidades y conocimientos para emprender de la población adulta vasca.

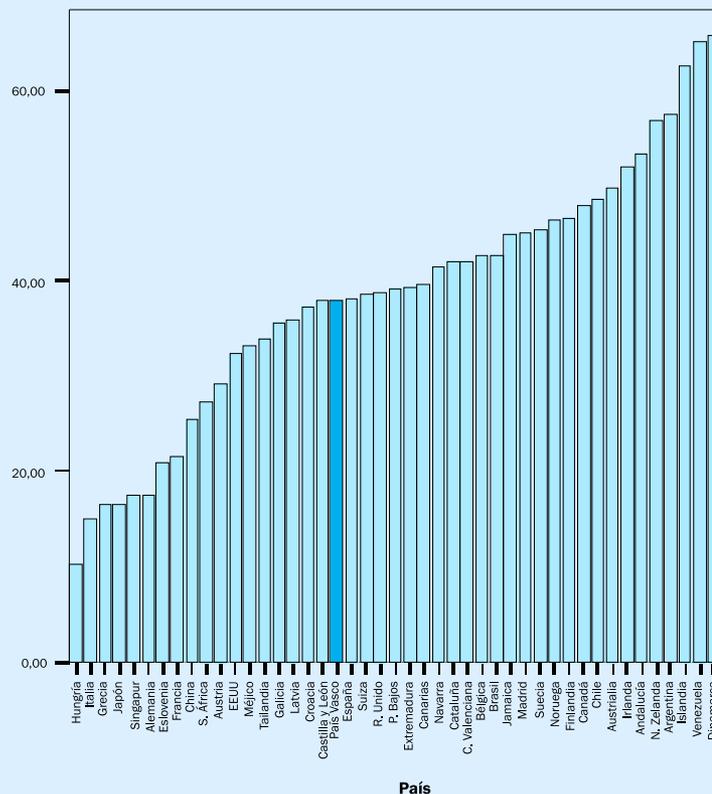
8.1. LA PERCEPCIÓN DE BUENAS OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER

El 34% de la población vasca de 18 a 64 años ha percibido buenas oportunidades para emprender en su zona en el año 2005. Tal y como se observa en el Cuadro 8.1.1, la percepción de buenas oportunidades ha registrado un ligero descenso con respecto al año 2004, al igual que sucede en el conjunto español.

Cuadro 8.1.1. Evolución temporal del porcentaje de población de 18-65 años que percibe buenas oportunidades para emprender en la CAPV y España en los 6 meses posteriores a la entrevista.

Evolución del indicador de percepción de oportunidades por parte de la población			
CAPV		ESPAÑA	
2004	2005	2004	2005
35%	34%	39%	38%

Gráfico 8.1.1 Comparación internacional del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender en su respectivo país.



En el *Gráfico 8.1.1* se compara la situación de la CAPV en lo que a este indicador se refiere, con el conjunto de los países y comunidades autónomas españolas que participan en el proyecto GEM.

De esta comparación se deduce que la CAPV ocupa una posición intermedia en lo que a la percepción de oportunidades se refiere, y que se sitúa unos puntos porcentuales por debajo del conjunto español. Castilla León es la única comunidad autónoma en la cual la población adulta percibe peores oportunidades de creación de empresas que en la CAPV, mientras que las poblaciones

Navarra, canaria y valenciana cuentan con una percepción bastante más optimista. En el entorno internacional, la CAPV se sitúa muy por encima de varios países que conforman la Unión Europea, como Italia, Grecia, Alemania e Italia, así como de los Estados Unidos, siendo ésta una realidad que reproduce la descrita en la edición del año pasado del proyecto GEM.

A la opinión facilitada por la población adulta de la CAPV, se añade el punto de vista de 36 expertos que trabajan en nueve ámbitos de influencia en la creación empresarial, que responden a la siguiente distribución:

Cuadro 8.1.2. Distribución de los expertos entrevistados en la CAPV en el 2005.

Ámbito de influencia	Nº Expertos	Porcentaje
Apoyo financiero	5	13,9
Políticas gubernamentales	3	8,3
Programas gubernamentales	5	13,9
Educación y formación	4	11,11
Transferencia de I+D	4	11,11
Infraestructura comercial y profesional	3	8,3
Apertura del mercado	4	11,1
Acceso a infraestructura física	4	11,1
Normas sociales y culturales	4	11,1
Total	36	100

En el cuadro siguiente se presentan los resultados medios proporcionados por los 36 expertos respecto a la percepción de oportunidades, sin que se hayan detectado diferencias estadísticamente significativas en las medias de opinión, por el hecho de proceder de un ámbito de influencia concreto.

Como se puede apreciar en el *Cuadro 8.1.3*, la situación es parecida a la del año 2004, aunque se percibe una ligera mejoría en todos los indicadores. Teniendo en cuenta que en el año 2005 la población potencialmente activa de la CAPV presentaba un mayor pesimismo que en el año anterior, resalta la mejoría en las oportunidades percibidas por los expertos.

Cuadro 8.1.3. La percepción de oportunidades desde el punto de vista de los expertos vascos.

Valoración media de los expertos en escalas de 1 = completamente falso a 5 = completamente cierto, de las siguientes afirmaciones sobre existencia de oportunidades para emprender en España	Medias sobre un total de 36 entrevistas	Medias sobre un total de 36 entrevistas
Año en que se realiza la consulta	2005	2004
En la CAPV, hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	3,28	3,20
En la CAPV, hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	3,08	3,06
En la CAPV, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	3,53	3,29
En la CAPV, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,59	2,39
En la CAPV, hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,53	2,40

De hecho, los expertos avalan que existen muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas, y que las oportunidades han aumentado en los 5 últimos años, pero también afirman que hay más oportunidades buenas que gente preparada para explotarlas. Lo que los expertos parecen encontrar más difícil es que las personas se dediquen a explotar estas oportunidades empresariales y que encuentren oportunidades para crear empresas de rápido crecimiento.

8.2. MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER EN LA POBLACIÓN ADULTA VASCA

La percepción de oportunidades y la motivación para emprender son condiciones imprescindibles, aunque no únicas, para que las ideas empresariales se materialicen en actividades económicas.

No resulta sencillo medir el grado de motivación que tienen las personas para emprender. La metodología GEM se basa en una serie de preguntas dirigidas a la población potencialmente activa y a los expertos que, aun respondiendo a una sistemática válida, no deja de estar basada en la subjetividad. En este apartado se resumen los resultados referidos al grado de motivación basados en la encuesta a la población adulta y las entrevistas a los expertos.

El Cuadro 8.2.1 muestra los resultados a las preguntas sobre motivación dirigidas a la población entre 18 y 64 años. La mitad de la población opina que el miedo al fracaso no sería un obstáculo para emprender y el 60,8 % opina que poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional. Estos dos indicadores, a

pesar de que reflejan un grado de motivación importante, han registrado un retroceso respecto al año 2004.

Por otra parte, este estudio revela que para el 57% de la población, triunfar al poner en marcha una nueva empresa contribuye a adquirir un buen estatus social, que al 56,4% de la población le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar y que el 39,5% de la población opina que los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con los nuevos empresarios. Estos tres indicadores, han registrado una tendencia al alza con respecto a los datos del año anterior.

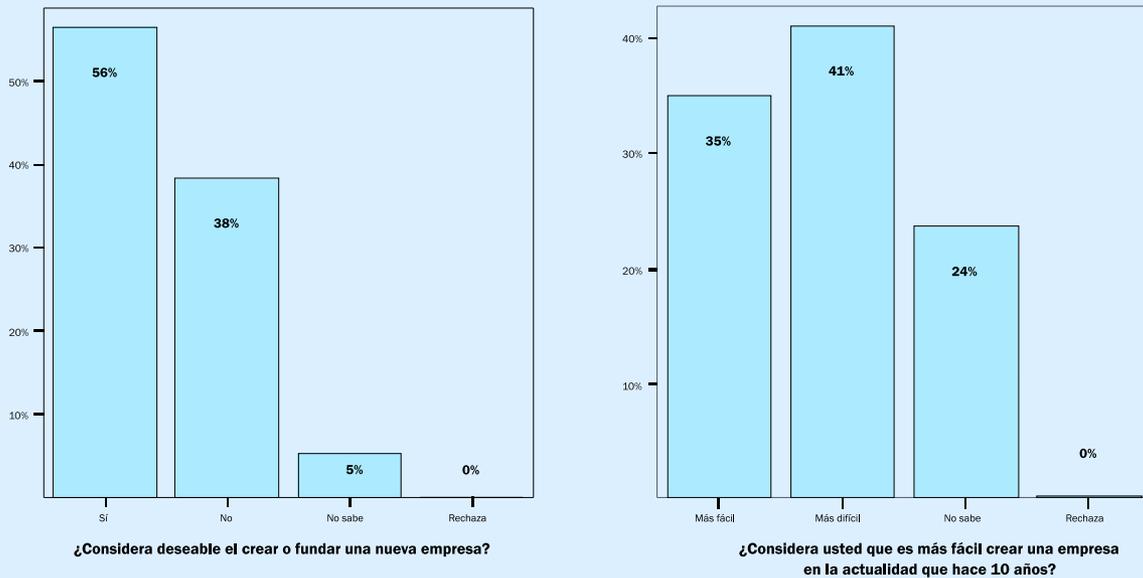
La proporción de emprendedores potenciales (intención de emprender en 3 años) en la población depende en parte del sexo, la edad, el nivel de estudios, el nivel de renta y la aversión al riesgo. El estudio realizado para la CAPV indica que existe una mayor proporción de emprendedores potenciales en la población masculina, joven y de nivel de estudios alto. En cuanto al nivel de renta se refiere, cabe destacar que existe una mayor proporción de emprendedores potenciales en el tramo más bajo de renta que puede deberse a una mayor presencia de inmigrantes en nuestra sociedad. En los tramos intermedios, la probabilidad de encontrar emprendedores potenciales aumenta con el nivel de renta, pero vuelve a disminuir en el tramo superior. Por último, entre la población que no tiene aversión al riesgo hay una mayor proporción de emprendedores potenciales.

Complementando esta información, el Proyecto GEM ha preguntado a la población adulta vasca, en general, si era deseable crear o fundar una nueva empresa y si pensaban que era más fácil

Cuadro 8.2.1. Resultados de las entrevistas sobre motivación para emprender en la población vasca.

Preguntas a la población adulta relacionadas con la motivación para emprender	% de la población de 18-64 años	
	2005	2004
Año en que se realiza la consulta		
El miedo al fracaso no sería un obstáculo para emprender	50,5%	51,0%
Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional	60,8%	68,6%
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	56,40%	47,3%
Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social	57,0%	54,2%
Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios	39,5%	29,9%

Gráfico 8.2.1. Opinión de los vascos de 18-64 años acerca de lo deseable que pueda ser fundar empresas y la dificultad de llevarlo a cabo con respecto a 10 años atrás.



crear una nueva empresa en la actualidad que hace 10 años. Los resultados ponen de manifiesto que para un 56,5% de la población fundar una nueva empresa es un acto deseable. No obstante, el 41,1% de la población opina que crear una empresa en la actualidad es más difícil que hace 10 años; y, por el contrario, el 35% opina que actualmente es más fácil que hace una década.

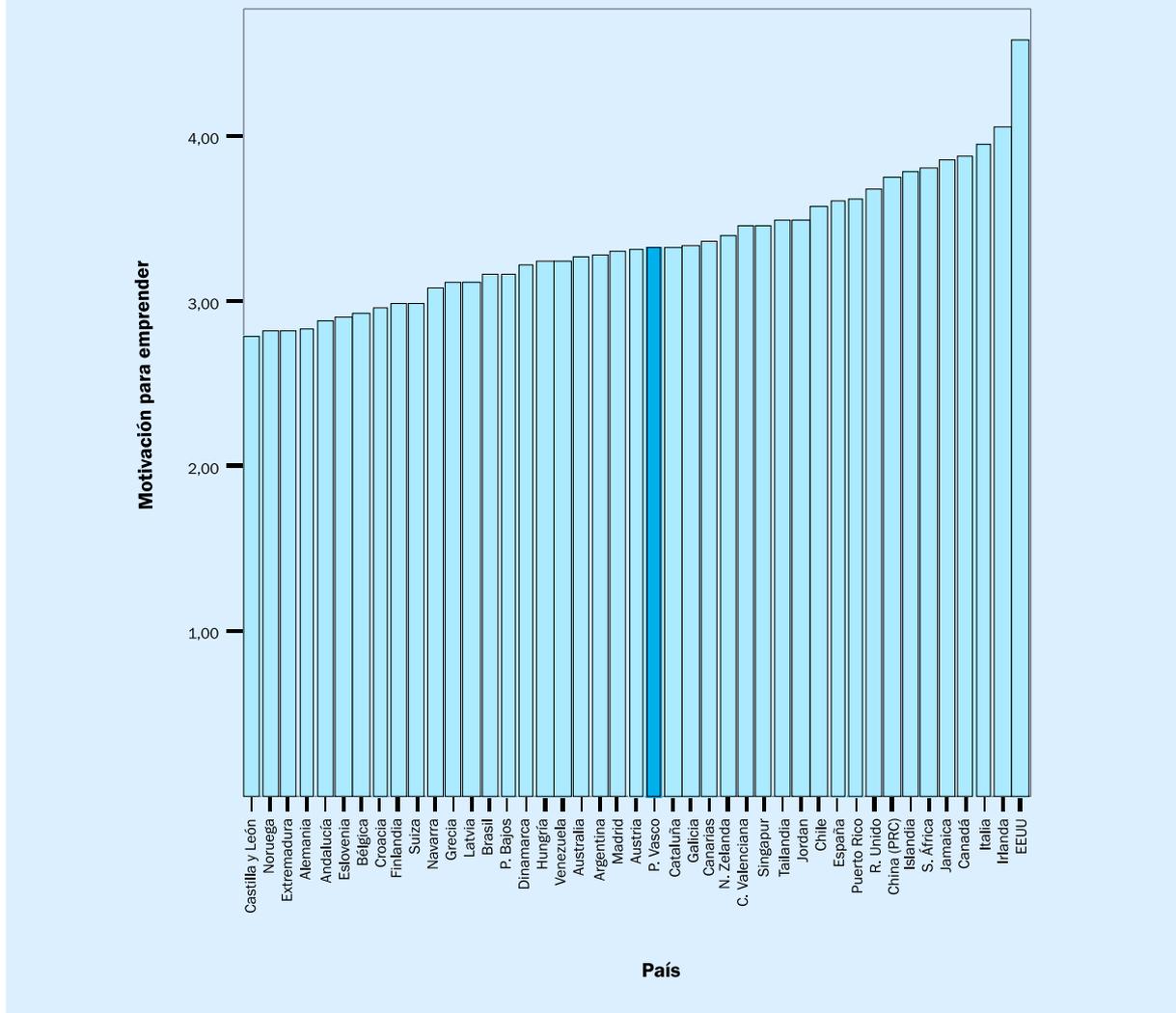
A la opinión que la población adulta tiene sobre la motivación para emprender en su propia región, el estudio GEM añade el punto de vista de los expertos, que con su mayor conocimiento del fenómeno emprendedor, pueden aportar visiones

distintas. En este sentido, los expertos vascos están de acuerdo en que los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social y de que la mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos. También corroboran que es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito. Por el contrario, presentan un ligero desacuerdo con que la creación de empresas es una forma de hacerse rico y con que convertirse en empresario es una opción profesional deseable. Adicionalmente, en comparación con el año anterior, el grado de aceptación de los expertos ha registrado un ligero descenso.

Cuadro 8.2.2. Evaluación media de expertos españoles sobre factores que influyen en la motivación para emprender.

Factores medidos en escalas de 1 = T. Falso a 5 = T. Cierto	Media 2005	Media 2004
La creación de empresas es una forma de hacerse rico	2,94	3,06
Convertirse en empresario es una opción profesional deseable	2,94	2,94
Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social	3,58	3,72
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	3,36	3,44
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	3,49	3,33

Gráfico 8.2.2. Opinión media de los expertos de la CAPV acerca de la motivación de la población para emprender en sus respectivos países.

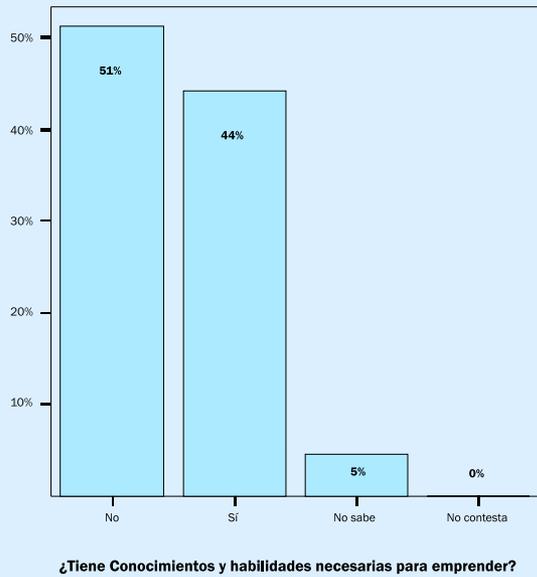


El Gráfico 8.2.2 muestra que los expertos de la CAPV perciben en su región una menor motivación para emprender que la percibida por los expertos españoles para el conjunto español, pero muy similar a la de Madrid, Cataluña, Galicia y Canarias. Comparativamente con el ámbito internacional, los expertos de la CAPV perciben una mayor motivación que los expertos de países como Alemania, Finlandia o Dinamarca, pero la CAPV se encuentra muy lejos de alcanzar el grado de motivación percibido por los expertos de Italia, Irlanda o EEUU.

8.3. HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS PARA EMPRENDER EN LA POBLACIÓN ADULTA VASCA

El 44,1% de la población adulta vasca afirma contar con los conocimientos y habilidades necesarias para poner en marcha una pequeña empresa. Este dato es dos puntos porcentuales mayor que el índice contabilizado en el año 2004, lo que indica que la población vasca está cada vez más formada para hacer frente a un proyecto de creación de empresas.

Gráfico 8.3.1. Habilidad y conocimientos para emprender declarados por los adultos vascos en el 2005.

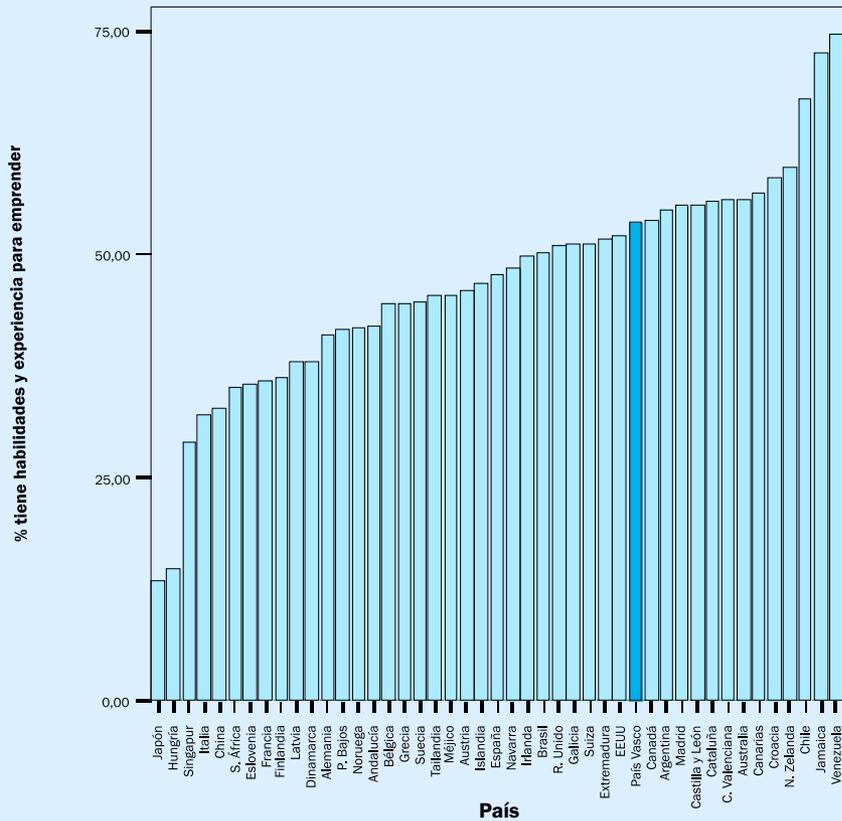


El Gráfico 8.3.2 muestra que la población adulta vasca confía más en sus facultades y en su nivel de conocimiento y habilidades para emprender que la media del conjunto español. En el análisis de las comunidades autónomas, sin embargo, destaca que sólo las poblaciones andaluza, navarra y extremeña están peor consideradas en cuanto a capacitación emprendedora que la población vasca.

En el gráfico citado se observa, igualmente, que en el entorno internacional, la CAPV ocupa un puesto relativamente bueno, ya que se sitúa muy por encima de países como Italia, Francia, Dinamarca o Alemania, e incluso supera la ratio de los EEUU.

Por otra parte, los expertos entrevistados han valorado el grado de conocimiento y habilidades que posee la población vasca basándose en las cinco afirmaciones que se presentan en el Cuadro 8.3.1

Gráfico 8.3.2. Clasificación de los países GEM 2005 según la habilidad de la población para emprender.



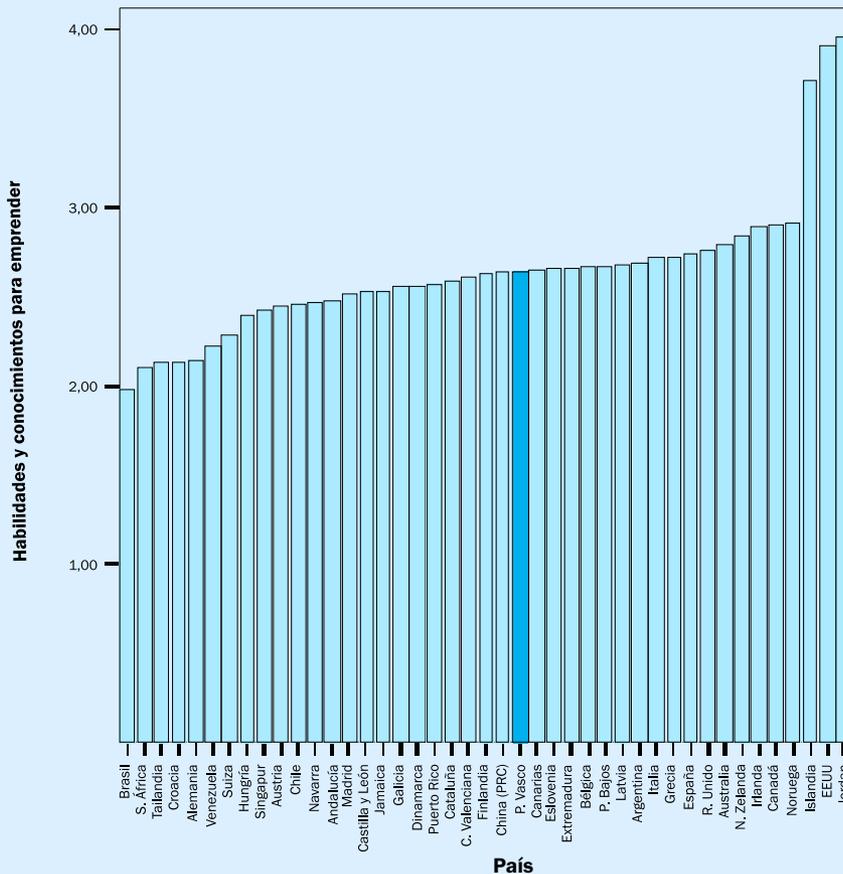
Cuadro 8.3.1. Opinión de los expertos acerca de las habilidades y conocimientos que posee la población adulta vasca para emprender.

Preguntas valoradas de 1 = T. Falso a 5 = T. Cierto	Media 2005	Media 2004
La mayoría de la gente piensa que crear una nueva empresa o un negocio de rápido crecimiento es fácil	2,23	2,33
Mucha gente está capacitada para dirigir una pequeña empresa	3,03	2,56
Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas	2,26	2,25
Mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio	2,64	2,44
Mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa	3,17	2,61

Los expertos presentan un grado de pesimismo superior al de la población adulta, probablemente debido al mayor conocimiento sobre las dificultades que tiene el proceso de la creación de empresas. No obstante, los datos correspondientes al año 2005 reflejan una mejoría con respecto a los datos del año anterior.

En el *Gráfico 8.3.3* se compara la percepción media de los expertos vascos con la de los expertos de las otras comunidades autónomas españolas y de los otros países participantes en el proyecto GEM. En lo que al estado se refiere, la CAPV se encuentra por debajo del conjunto español y de Canarias y Extremadura, pero por encima del resto de las comunidades autónomas.

Gráfico 8.3.3. Opinión media de los expertos internacionales acerca de la posesión de habilidades y conocimientos para emprender por parte de sus respectivas poblaciones.



En el panorama internacional, la CAPV se sitúa en una posición intermedia; por encima de países como Alemania o Dinamarca, pero muy por debajo del Reino Unido, Australia o EEUU.

Por último, cabe destacar que, según los expertos relacionados con la creación de empre-

sas, muy pocos países (sólo Islandia, EEUU y Jordania) superan el valor medio de la escala aplicada en el cuestionario (3), lo que indica que queda un gran camino que recorrer en la formación que permita adquirir los conocimientos y habilidades necesarias para la creación de nuevas actividades.

9. Las condiciones del entorno específico del *entrepreneurship* en la CAPV

Tal como ha puesto de manifiesto la literatura sobre *entrepreneurship* y recoge el modelo conceptual GEM, tanto la existencia de emprendedores como el resultado de su actividad emprendedora están muy condicionados por el entorno específico en que aquellos desenvuelven su actividad. A la influencia que ejerce el entorno sobre la actividad emprendedora en Europa se le atribuye más importancia que en EEUU.¹⁸ Esos elementos del entorno que inciden en la actividad emprendedora en el estudio GEM se agrupan en nueve grandes categorías: apoyo financiero, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación y formación, transferencia tecnológica y de I+D, infraestructura comercial y profesional, apertura del mercado interno, infraestructura física y normas sociales y culturales. Tanto como porque de su enunciado cabe corregir su contenido, como porque en el apartado 9.1.3 de este capítulo se recogen las preguntas que a cada encuestado se efectúan sobre estas cuestiones, en esta introducción no nos extenderemos más en su exposición.

Para valorar la posición de la CAPV en cada uno de tales factores, cada año se llevan a cabo en la CAPV 4 entrevistas a expertos de cada una de esas 9 áreas, seleccionados de modo muy riguroso. En total se han efectuado 36 encuestas en profundidad: 18 en Bizkaia, 9 en Araba y 9 en Gipuzkoa. En ellas los expertos vascos valoran un amplio conjunto de afirmaciones sobre cada condición del entorno de acuerdo con una escala de 1 a 5 (de completamente falso a completamente cierto); y en respuestas abiertas identifican 3 obstáculos y 3 apoyos a la actividad emprendedora, y efectúan 3 recomendaciones para su incremento y mejora. La experiencia desarrollada en el proyecto GEM y la consistencia y estabilidad que, a pesar de la variación en las personas encuestadas, muestran las valoraciones de los expertos de un año para otro permite afirmar que, a pesar del reducido número de expertos consultados, los resultados son bastante significativos, especialmente cuando se refieren al conjunto de la CAPV. Este año los resultados que se derivan de los expertos a las preguntas abiertas los ofreceremos también por territorios históricos; la agregación de las respuestas ofrecidas por los expertos del año pasado y de este permite alcanzar ya un número significativo por territorio histórico, como para apuntar las principales diferencias que respecto al conjunto presenta cada entorno provincial. A con-

tinuación vamos a desarrollar todos estos puntos en los siguientes dos apartados:

- Análisis del entorno específico basado en las respuestas cerradas de los expertos
- Análisis del entorno específico basado en las respuestas abiertas de los expertos

9.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO ESPECÍFICO BASADO EN LAS RESPUESTAS CERRADAS DE LOS EXPERTOS

En este primer apartado, comenzaremos ofreciendo una valoración global de la posición que presentan la CAPV y España en las condiciones del entorno y en cómo ha evolucionado dicha posición de 2004 a 2005. A continuación expondremos la posición en que, en comparación con los otros países GEM, se sitúa la CAPV para las grandes categorías en que cabe clasificar esas condiciones del entorno. Y finalmente, ofreceremos las valoraciones medias que, en cada uno de los ítem encuestados, merece el entorno específico de las actividades emprendedoras en la CAPV y en España.

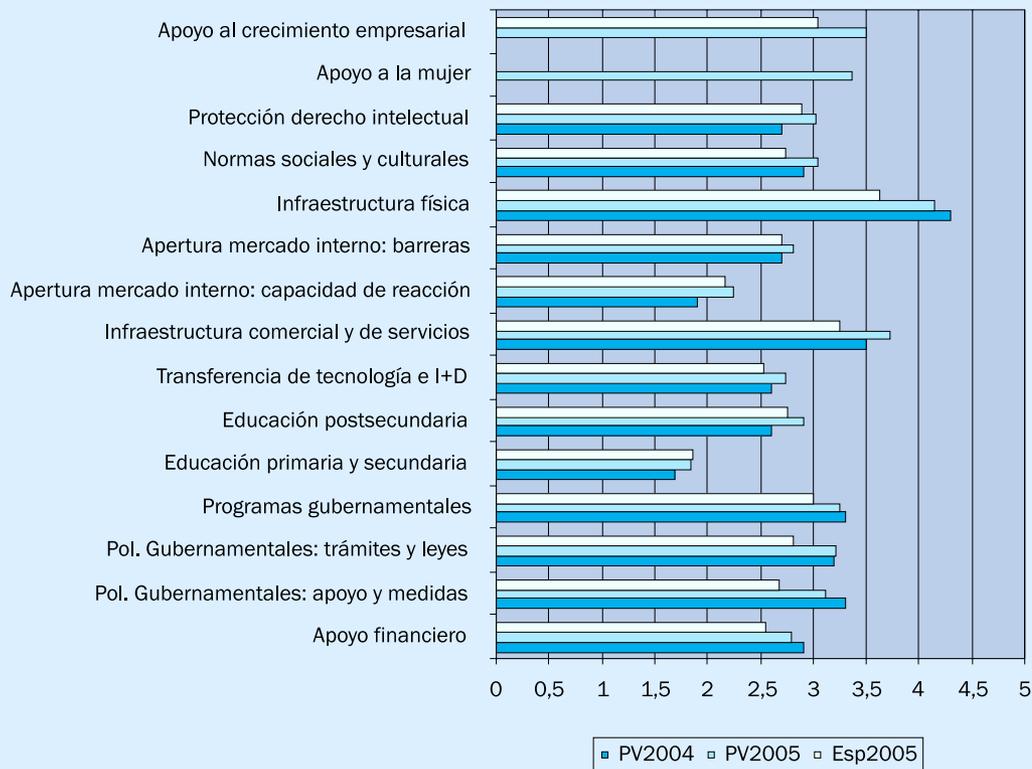
9.1.1. Valoración de las condiciones del entorno en la CAPV y España

Con las valoraciones, de acuerdo con una escala de 1 a 5, que efectúan los expertos sobre las diferentes condiciones del entorno se ha obtenido el *Gráfico 9.1.1*, en el que se compara la posición relativa y las fortalezas y debilidades que presenta el entorno específico del *entrepreneurship* en la CAPV. Las principales conclusiones que cabe extraer de dicho cuadro son:

- La valoración global de los factores del entorno alcanza el aprobado en la CAPV (con un 3,04), valor superior al que resulta para el conjunto de España (2,76). Esa mejor valoración de los factores del entorno por parte de los expertos vascos es además general, y sólo cabe citar como excepción el relativo empate existente en la valoración otorgada a la Educación primaria y secundaria (1,84 de la CAPV frente a 1,87 de España). De todos modos, hay 6 factores de los 14 recogidos en el gráfico en que la CAPV no alcanza el aprobado (una valoración de 3) en opinión de los expertos.

18. European Commission (2004). *Entrepreneurship. Flash Eurobarometer 160*, pág. 40.

Gráfico 9.1.1. Valoración media de las condiciones del entorno.



- En general, los factores en que la CAPV presenta una mejor valoración y en los que supera más ampliamente a España son los relacionados con las infraestructuras (tanto físicas como comerciales y profesionales) y con las políticas y programas gubernamentales. Por el contrario, donde mayores debilidades y peor posición relativa presenta la CAPV es en educación primaria y secundaria y en apertura de mercado.

Frente a la gran estabilidad que presenta la valoración global que otorgan los expertos al entorno específico en España (2,78 en 2004 y 2,76 en 2005), la valoración global del entorno específico de la CAPV muestra una cierta mejora: pasa de 2,89 en 2004 a 3,04 en 2005. En general, ese avance es debido a una mejora en la valoración de los ítem peor valorados el año pasado: educación y apertura del mercado. De cualquier modo, las

valoraciones del año pasado presentan una elevada correlación con las valoraciones de este año,¹⁹ (lo que es indicador de la consistencia y estabilidad de las valoraciones de los expertos vascos, a pesar de la diferente composición de los mismos en uno y otro año.

9.1.2. Valoración del entorno en la CAPV y en los países GEM

En el *Gráfico 9.1.2* hemos recogido la posición relativa de la CAPV, con respecto al resto de países y comunidades autónomas españolas que han tomado parte en el proyecto GEM 2005, en las diferentes categorías o áreas del entorno que condicionan la actividad emprendedora. Los resultados de cada categoría aparecen estandarizados, habiéndose utilizado la media de países GEM (sin incluir las comunidades autónomas) para los procesos de estandarización de las variables.

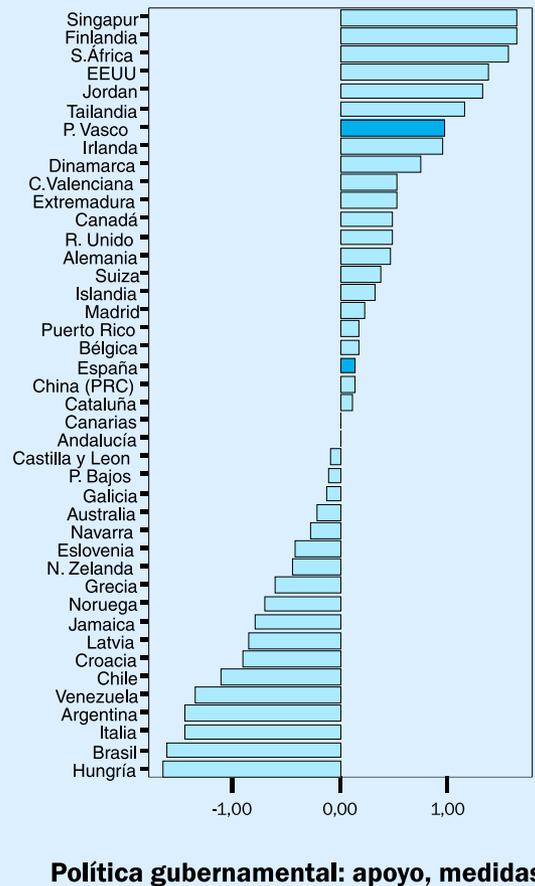
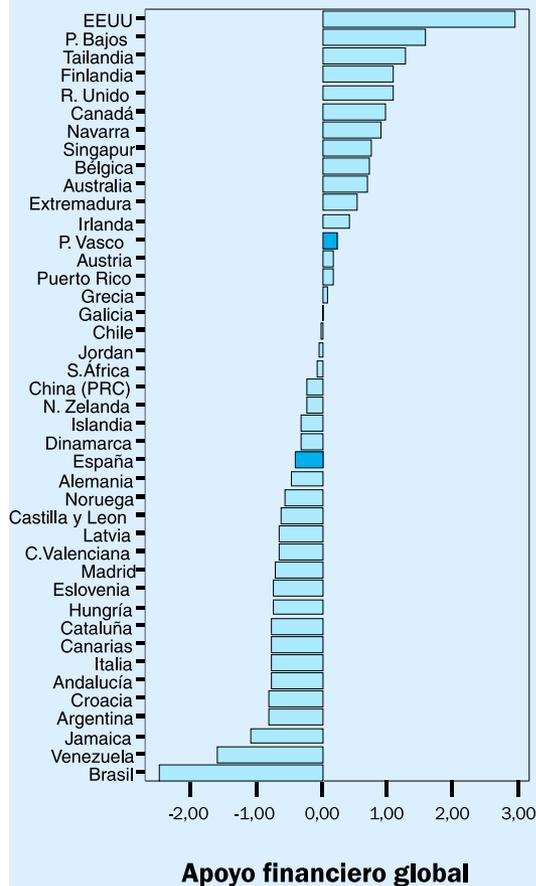
19. El coeficiente de Pearson alcanza un valor de 0,966.

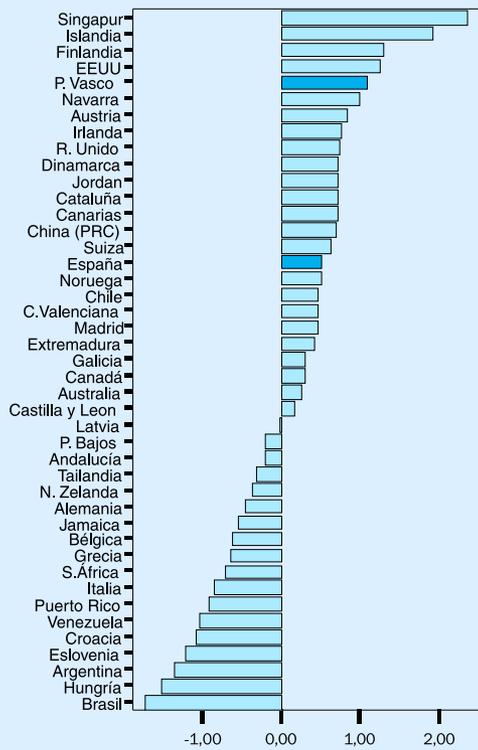
Del citado gráfico se desprende que la valoración que los expertos vascos del entorno para la actividad emprendedora es bastante favorable: en el 44% de las categorías la CAPV se sitúa en el primer cuartil de países o comunidades autónomas; en otro 44%, en el segundo cuartil; y el 12% restante de las categorías se reparte entre los cuartiles tercero y cuarto.

Como sucedía con la comparación efectuada con España, el entorno de la CAPV destaca espe-

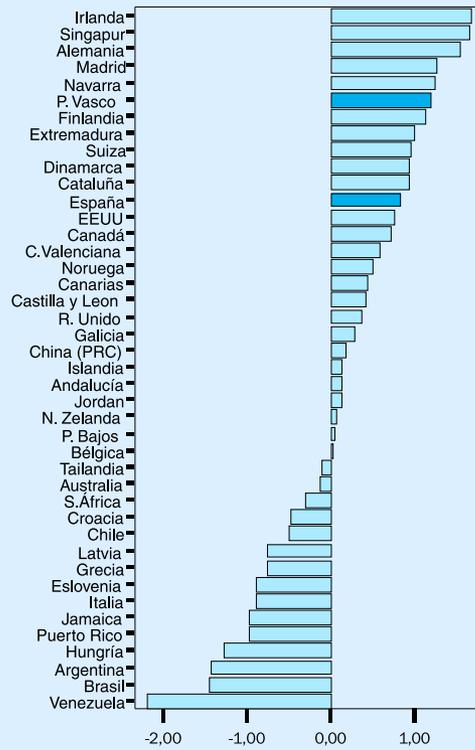
cialmente en las categorías relacionadas con políticas y programas públicos, con infraestructura comercial y de servicios, con normas sociales y culturales, y, en menor medida, con educación postsecundaria y transferencia de tecnología e I+D. Las peores posiciones, en cambio, con un valor inferior a la media de países GEM, se dan en capacidad de reacción ante la apertura de mercados y en educación primaria/secundaria; y, en menor proporción, en protección de la propiedad intelectual.

Gráfico 9.1.2. Situación internacional respecto a las condiciones de entorno.

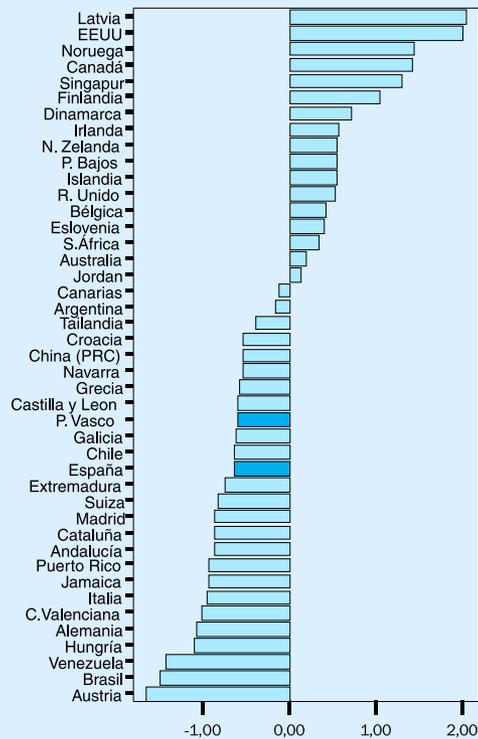




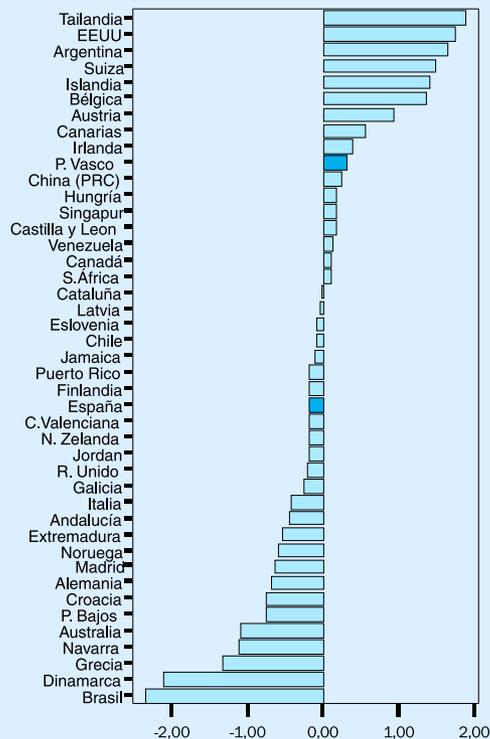
Política gubernamental: trámites, leyes



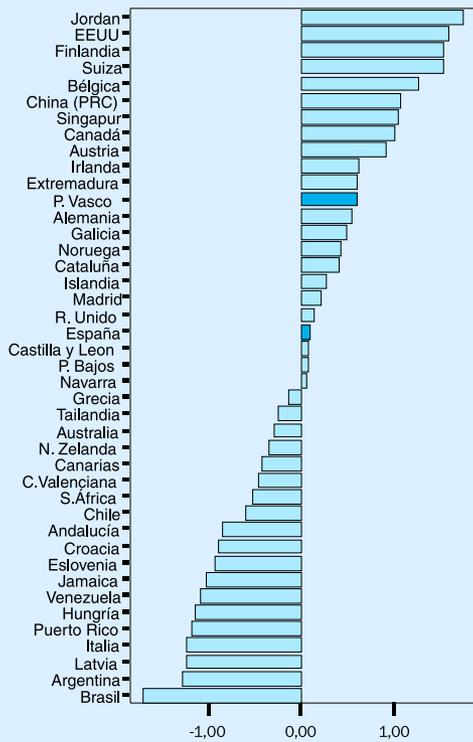
Programas Gubernamentales



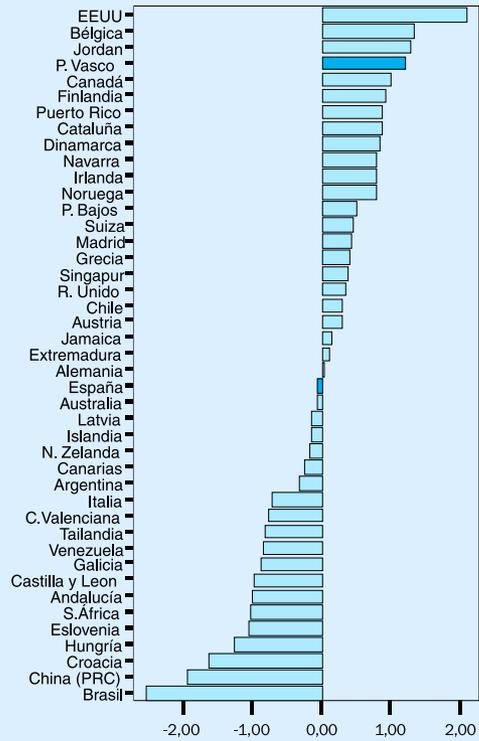
Educación Primaria/Secundaria



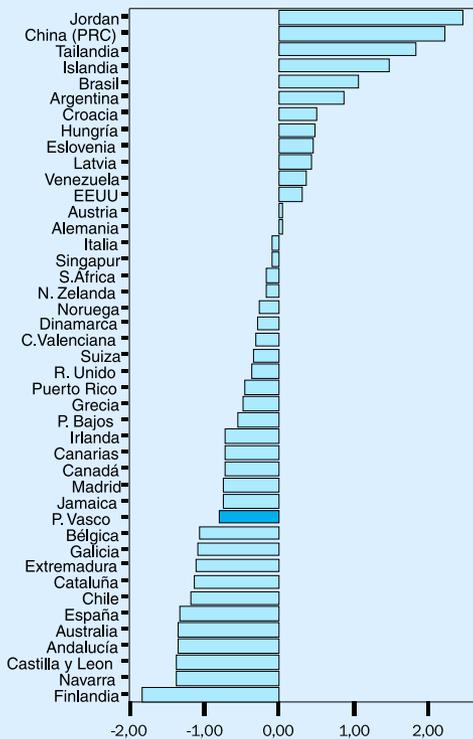
Educación Post Secundaria



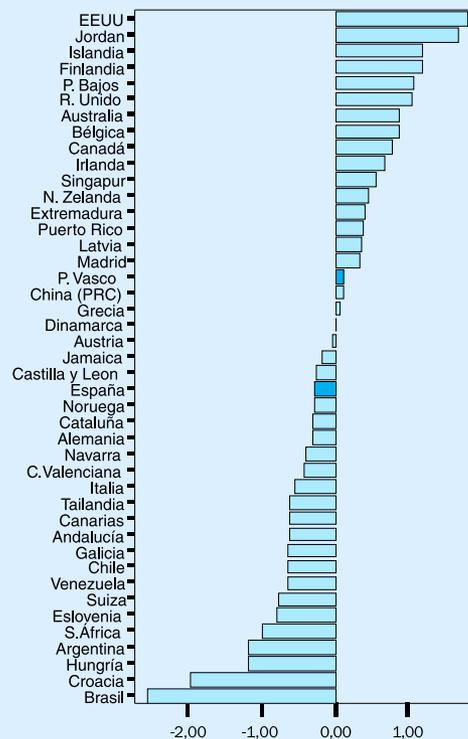
Transferencia de tecnología e I+D



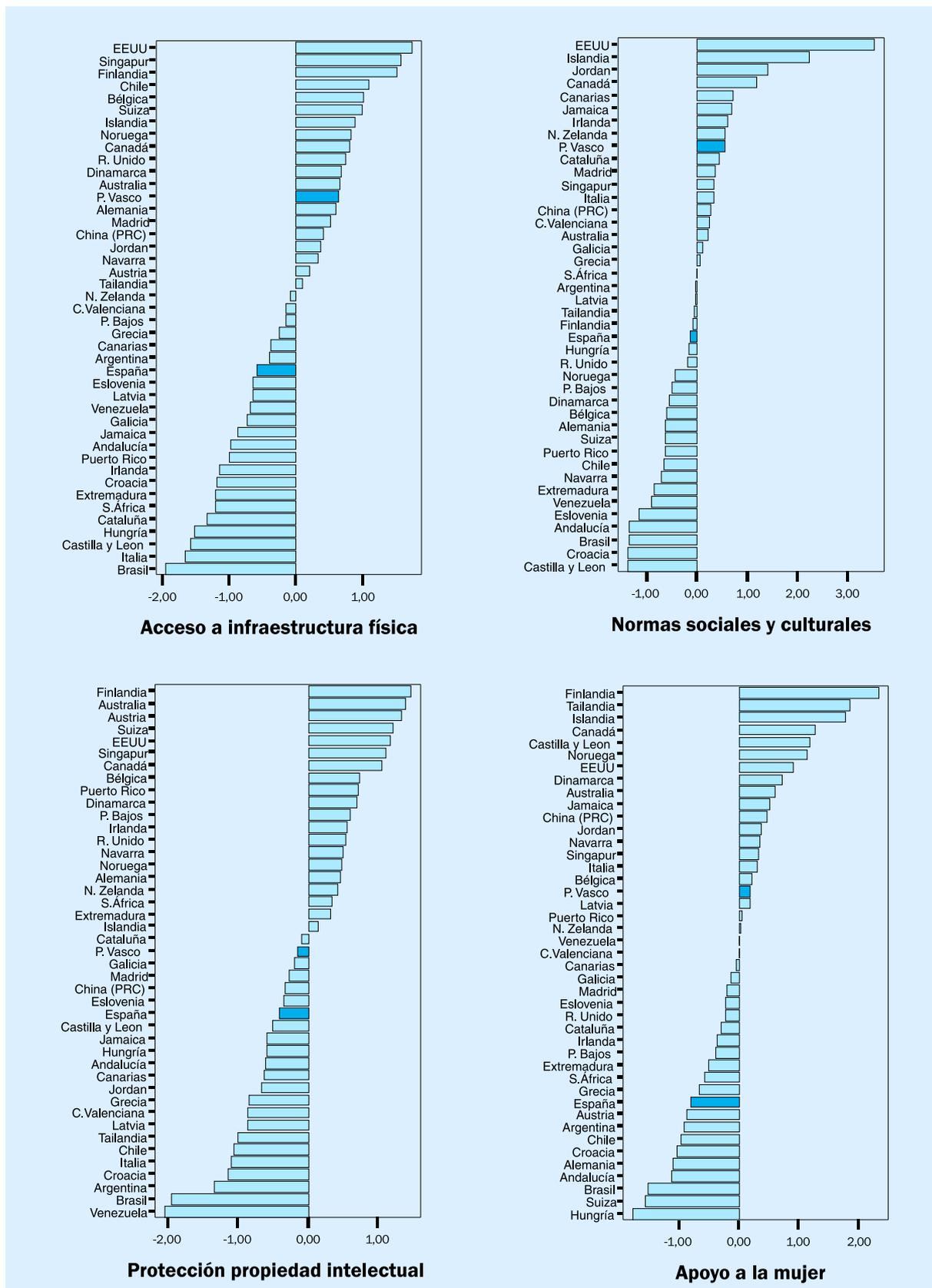
Infraestructura Comercial y Servicios

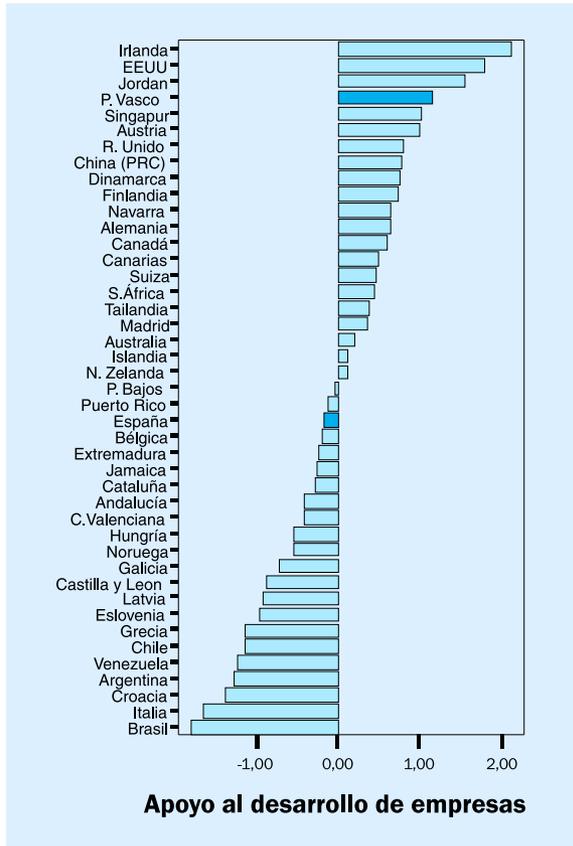


Apertura mercado: capacidad de reacción



Apertura mercado: barreras





9.1.3. Valoración media en cada ítem del entorno en la CAPV y España

A continuación se ofrece, como información complementaria, la valoración media otorgada por los expertos en cada una de las preguntas cerradas que se les ha planteado, agrupadas en categorías (véase Cuadro 9.1.1.). En tal cuadro, además de recogerse un completo inventario sobre los principales factores mencionados por la literatura como explicativos de la actividad emprendedora, se puede apreciar cómo se sitúa en ellos la CAPV y su posición relativa con respecto a los valores del conjunto de España.

Como del mismo se puede deducir, las mayores fortalezas del entorno vasco –es decir, aquellos aspectos que merecen de los expertos una valoración superior a 3,75 sobre 5– se encuentran en los siguientes ítem:

- Conocimientos y habilidades de las mujeres para creación de empresas (4,86)
- Acceso de las nuevas empresas a servicios básicos (gas, agua...) en 1 mes (4,56)

- Coste de los servicios básicos (gas, agua...) (4,22)
- Existencia de suficientes proveedores, consultores y subcontratistas (4,18)
- Coste de acceso a servicios de comunicación (4,00)
- Infraestructuras físicas (carreteras, comunicaciones...) (3,94)
- Selección de empresas en los programas públicos en función de potencial de crecimiento (3,93)
- Conciencia de los responsables de las políticas públicas de la importancia de las actividades empresariales con crecimiento (3,80)

Por el contrario, las mayores debilidades (indicador menor que 2,25) se encuentran en:

- Atención al espíritu empresarial en educación primaria y secundaria (1,59)
- Venta ilegal de copias pirata de productos registrados (1,60)
- Financiación vía salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento (1,64)
- Estimulación de la creatividad e iniciativa personal en educación primaria y secundaria (1,94)
- Enseñanza de conocimientos sobre economía de mercado en educación primaria y secundaria (2,06)
- Posibilidad de hacer los trámites de creación de empresas en 1 semana (2,22)
- Cambios drásticos en mercados de bienes y servicios para empresas (2,20)
- Habilidad de la gente para crear y dirigir empresas de alto crecimiento (2,23)

Cuadro 9.1.1. Valoración media de los expertos vascos a las preguntas cerradas.

		CAPV		España	Posición relativa CAPV
		Valoración media	Conclusión	Valoración media	
APOYO FINANCIERO	Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento	3,53	Más bien cierto	3,08	Algo mejor
	Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	3,43	Más bien cierto	2,39	Mejor
	Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	3,00	Ni cierto ni falso	2,63	Algo mejor
	Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento	2,85	Ni cierto ni falso	2,20	Algo mejor
	Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento.	2,47	Más bien falso	2,50	Ni mejor ni peor
	Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento.	1,64	Falso	2,38	Algo peor
POLÍTICAS GUBERNAMENTALES	Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	3,60	Más bien cierto	2,54	Mejor
	Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas son aplicados de una manera predecible y coherente.	3,56	Más bien cierto	2,81	Mejor
	El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración autonómica.	3,50	Más bien cierto	2,69	Mejor
	Las políticas gubernamentales de fomento y ayuda a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivas	3,06	Ni cierto ni falso	2,39	Algo mejor
	El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal.	3,00	Ni cierto ni falso	2,18	Mejor
	Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos).	2,88	Ni cierto ni falso	2,34	Algo mejor
	Las nuevas empresas pueden realizar todos los tramites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.	2,22	Más bien falso	1,97	Ni mejor ni peor
PROGRAMAS GUBERNAMENTALES	Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento.	3,67	Más bien cierto	2,91	Mejor
	Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	3,36	Más bien cierto	2,56	Mejor
	Casi todo el que necesita ayuda de un programa del gobierno para crear o hacer crecer una empresa, puede encontrar algo que se ajuste a sus necesidades.	3,31	Más bien cierto	2,39	Mejor
	Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	3,23	Ni cierto ni falso	2,90	Algo mejor
	En mi país, los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	3,17	Ni cierto ni falso	2,48	Algo mejor
	Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando con un solo organismo público. (Ventanilla única).	2,64	Más bien falso	2,22	Algo mejor

		CAPV		España	Posición relativa CAPV
		Valoración media	Conclusión	Valoración media	
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN	La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3,09	Ni cierto ni falso	3,68	Algo peor
	Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3,03	Ni cierto ni falso	3,31	Algo peor
	Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	2,49	Más bien falso	2,83	Algo peor
	En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	2,06	Falso	2,66	Algo peor
	En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	1,94	Falso	2,66	Algo peor
	En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	1,59	Falso	2,06	Algo peor
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA E I+D	La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	3,32	Más bien cierto	2,74	Algo mejor
	Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	2,97	Ni cierto ni falso	2,36	Algo mejor
	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	2,50	Más bien falso	2,76	Algo peor
	Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	2,49	Más bien falso	2,27	Ni mejor ni peor
	Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	2,47	Más bien falso	2,12	Algo mejor
	Las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.	2,30	Más bien falso	2,97	Algo peor
INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y DE SERVICIOS	Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	4,18	Cierto	3,79	Algo mejor
	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	3,97	Más bien cierto	3,45	Algo mejor
	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares).	3,83	Más bien cierto	3,62	Ni mejor ni peor
	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	3,66	Más bien cierto	3,27	Algo mejor
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	2,71	Ni cierto ni falso	2,76	Ni mejor ni peor

		CAPV		España	Posición relativa CAPV
		Valoración media	Conclusión	Valoración media	
APERTURA DEL MERCADO	La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	3,13	Ni cierto ni falso	2,59	Algo mejor
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	2,94	Ni cierto ni falso	2,70	Ni mejor ni peor
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	2,57	Más bien falso	2,53	Ni mejor ni peor
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	2,44	Más bien falso	2,47	Ni mejor ni peor
	Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro..	2,32	Más bien falso	2,52	Ni mejor ni peor
	Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	2,20	Más bien falso	2,32	Ni mejor ni peor
INFRAESTRUCTURAS FÍSICAS	Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc) en aproximadamente un mes.	4,56	Cierto	3,86	Algo mejor
	Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc).	4,22	Cierto	3,81	Algo mejor
	No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.).	4,00	Cierto	3,72	Algo mejor
	Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	3,94	Más bien cierto	2,91	Mejor
	Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	3,71	Más bien cierto	3,44	Algo mejor
NORMAS SOCIALES Y CULTURALES	Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	3,47	Más bien cierto	3,37	Ni mejor ni peor
	Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	3,28	Ni cierto ni falso	3,26	Ni mejor ni peor
	Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	2,97	Ni cierto ni falso	3,31	Algo peor
	Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2,72	Ni cierto ni falso	3,09	Algo peor
	Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	2,61	Más bien falso	2,91	Algo peor
OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años	3,53	Más bien cierto	3,09	Algo mejor
	Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.	3,28	Ni cierto ni falso	2,91	Algo mejor
	Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas.	3,08	Ni cierto ni falso	2,48	Algo mejor
	Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales.	2,58	Más bien falso	2,52	Ni mejor ni peor
	Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento.	2,53	Más bien falso	2,71	Ni mejor ni peor
APOYO AL DESARROLLO EMPRESARIAL	El potencial de rápido crecimiento y desarrollo de las empresas se usa a menudo como criterio de selección de las entidades que son susceptibles de recibir apoyos a la creación empresarial.	3,93	Más bien cierto	2,97	Mejor
	Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3,80	Más bien cierto	2,91	Mejor
	Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo	3,56	Más bien cierto	2,47	Mejor
	La gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas tiene suficientes habilidades y competencias para proporcionar apoyo a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3,36	Más bien cierto	2,97	Algo mejor
	Los programas de ayuda al emprendedor desarrollados por las distintas administraciones aplican criterios de selección muy estrictos y rigurosos para escoger a los destinatarios de las ayudas.	3,04	Ni cierto ni falso	3,00	Ni mejor ni peor

9.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO ESPECÍFICO BASADO EN LAS RESPUESTAS CERRADAS DE LOS EXPERTOS

Para completar el análisis anterior, veamos los resultados de las respuestas de los expertos a la pregunta de cuáles son, en su opinión, los tres obstáculos y los tres apoyos principales a la creación empresarial.

9.2.1. Los obstáculos del entorno a la actividad emprendedora.

Empezando por los obstáculos a la actividad emprendedora, el *Cuadro 9.2.1.* muestra que tanto en la CAPV como en España, los dos principales obstáculos a la actividad emprendedora los constituyen las normas sociales y culturales y la falta de apoyo financiero, aunque en este último la posición de la CAPV es claramente más favorable que la del conjunto de España.

Cuadro 9.2.1. Porcentaje de expertos que menciona tal factor como principal obstáculo a la actividad emprendedora en 2005.

	CAPV	España
Normas sociales y culturales	44,4	45,9
Apoyo financiero	41,7	48,8
Programas gubernamentales	41,7	23,3
Educación y formación	33,3	29,7
Políticas gubernamentales	22,2	37,9
Transferencia de I+D	16,7	10,3
Clima económico	13,9	13,0
Capacidad emprendedora	11,1	13,8
Infraestructura física	11,1	14,9
Contexto político, institucional y social	8,3	10,6
Mercado laboral	5,6	4,0
Apertura del mercado	2,8	9,3
Infraestructura comercial y profesional	2,8	6,6
Composición de la población	0,0	0,8

A continuación figuran las políticas y programas gubernamentales y la educación y formación. Mientras que la Educación y formación son considerados como principal obstáculo por un porcentaje similar de expertos vascos y españoles, los programas gubernamentales son considerados un obstáculo principal por un porcentaje de expertos vascos que casi llega a doblar al de los expertos españoles; y en políticas gubernamentales, sucede prácticamente lo contrario. Si bien esa consideración de la educación y formación como obstáculo al desarrollo de la actividad emprendedora ya se reflejaba, de alguna manera, en la valoración gene-

ral que merecía ese componente del entorno en el *Gráfico 9.1.1.*, no sucedía lo mismo con las políticas y programas públicos, que eran uno de los componentes del entorno que mejor valoración merecían de los expertos.

Citados en una proporción mucho menor se encuentran la falta de transferencia de tecnología e I+D hacia los emprendedores, el favorable clima económico (que hace más fácil encontrar trabajo), la falta de capacidad emprendedora, la dificultad de acceso al suelo o a infraestructuras físicas, el contexto socio-político y el mercado laboral. Comparando el caso vasco y el español sorprende un tanto, habida cuenta del desarrollo de la red vasca de ciencia y tecnología, que la falta de transferencia de tecnología e I+D hacia los emprendedores se considere como un obstáculo mayor en la CAPV que en el conjunto de España: a pesar de que los expertos valoran positivamente las capacidades de I+D y tecnológicas existentes en universidades y centros tecnológicos vascos, de sus comentarios se deduce que las grandes posibilidades que al respecto presenta dicha red no acaban resultando accesibles a los nuevos emprendedores. Asimismo, en infraestructuras físicas, a pesar de las referencias que algunos expertos vascos (en su mayor parte guipuzcoanos) hacen a la carestía y falta de suelo industrial, la CAPV parece presentar menos obstáculos a la actividad emprendedora que el conjunto de España. Resulta destacable, por último, que en 2005 el contexto político, social e institucional sea mencionado como principal obstáculo a la actividad emprendedora por un porcentaje menor de expertos vascos que españoles: como veremos eso es debido en gran parte a la mejora habida en la percepción de los expertos vascos sobre esta cuestión.

Por último, el resto de componentes del entorno (apertura del mercado, infraestructura comercial y profesional y composición de la población) apenas se ve como obstáculo a la actividad emprendedora. En particular, el aspecto infraestructura comercial y profesional (disponibilidad de proveedores, suministradores, servicios a empresas...) es citado como obstáculo por un porcentaje mucho menor de expertos vascos que españoles.

En el *Cuadro 9.2.2.* se recoge la opinión de los expertos sobre los principales obstáculos a la actividad emprendedora, pero medida de otra manera: por el porcentaje de veces que dicho factor es mencionado como principal obstáculo a la actividad emprendedora. Dado que de ese modo era como se medían los obstáculos en el informe del

año anterior, ello nos permitirá ver la variación que ha podido haber en la valoración de los expertos, así como incorporar los resultados por territorios históricos, agrupando las respuestas de 2004 y 2005 para dichos ámbitos, con objeto de disponer de un número de respuestas más amplio.

Desde un punto de vista evolutivo el cambio más intenso se produce en la valoración como obstáculo de los programas gubernamentales, que en la encuesta de 2004 eran citados el 8% de los casos, y en la de 2005 casi tres veces más: el 21%. Aparentemente, el hecho es tanto más sorprendente, habida cuenta de que, como antes se ha mencionado, los programas gubernamentales eran uno de los ítem mejor valorado por los exper-

tos. Eso nos ha conducido a analizar con más detenimiento las respuestas dadas por los expertos vascos en torno a esta cuestión. De tal análisis se desprende que si bien los expertos de los tres territorios pasan a mencionar con más frecuencia ese factor como obstáculo al espíritu emprendedor, el principal empeoramiento se produce en Vizcaya, territorio en que la mención de este factor como obstáculo se multiplica por seis. Y como aspectos concretos en que se basa esa mala valoración los expertos vascos hacen referencia al enorme papeleo, falta de información, y multiplicidad de niveles administrativos poco coordinados existente en las actuaciones públicas de apoyo a la actividad emprendedora en la CAPV.

Cuadro 9.2.2. Porcentaje de veces que cada factor es mencionado por los expertos como principal obstáculo a la actividad emprendedora.

	CAPV			Araba	Bizkaia	Gipuzkoa
	2005	2004	2004-05	2004-05	2004-05	2004-05
Programas gubernamentales	21	8	14	13	14	13
Normas sociales y culturales	17	18	17	19	18	17
Apoyo financiero	15	11	13	17	12	13
Educación, formación	12	10	11	4	13	17
Políticas gubernamentales	10	8	9	8	13	6
Clima económico	7	8	8	8	9	6
Transferencia de I+D	6	7	6	8	5	7
Capacidad emprendedora	4	7	5	9	5	2
Acceso a infraestructura física	3	5	4	2	1	11
Contexto político, social e intelectual	3	8	5	4	6	4
Estado del mercado laboral	2	6	4	4	3	4
Infraestructura comercial y profesional	1	1	2	2	1	0
Apertura de mercados, barreras	1	4	1	4	2	2
Composición percibida de la población	0	0	0	0	0	0
TOTAL	100	100	100	100	100	100

Cabe destacar, igualmente, el empeoramiento que muestra del año pasado a este la transferencia de tecnología e I+D hacia los emprendedores, lo que en parte explica que en 2005 la CAPV presente una peor valoración que el conjunto de España por este ítem. Por el contrario, resulta destacable que las veces que el contexto socio-político es mencionado como principal obstáculo se haya reducido más de dos veces y media: a pesar de la persistencia de la llamada “violencia de baja intensidad” y del clima de enfrentamiento entre sindicatos y asociaciones empresariales, parece que la no existencia de atentados mortales y el menor nivel

de enfrentamiento entre los partidos políticos mayoritarios en la CAPV y presentes en los Gobiernos de Gasteiz y Madrid es valorada positivamente por los expertos vascos.

Por último, si atendemos a las diferencias existentes entre territorios históricos, Bizkaia es la provincia que muestra un perfil menos extremo, destacando quizá su peor posición relativa en políticas gubernamentales: varios de los expertos vizcaínos consultados critican la relativa proliferación de instituciones públicas en el mismo territorio compitiendo para servir de apoyo al emprendedor, en

contrapartida a la relativa concentración de tales funciones en las agencias de desarrollo comarcal en territorio guipuzcoano. Resulta, asimismo, destacable que los perfiles de ventajas y desventajas relativas de Araba y Gipuzkoa sean justo los contrarios: los expertos alaveses han valorado como obstáculo la capacidad emprendedora en mucha menor medida que los guipuzcoanos (quienes apenas mencionan este factor), mientras que los guipuzcoanos han mencionado en mucha mayor medida que los restantes expertos vascos las infraestructuras físicas (por el problema de suelo existente en Gipuzkoa) y la educación y formación. También parecería detectarse en Araba mayores obstáculos en materia de apoyo financiero y transferencia de tecnología e I+D.

9.2.2. Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora

Pasando al análisis de los factores que actúan como apoyos a la creación de empresas, en el Cuadro 9.2.3. los expertos vascos y españoles destacan sobremanera los programas y políticas públicas y, en el caso de la CAPV, con mucho mayor énfasis que en el conjunto de España, las normas sociales y culturales y la capacidad emprendedora de la población. En efecto, a pesar de que, como veíamos al presentar los obstáculos, los expertos vascos critican la aversión a la adopción de riesgos extendida en buena parte de la población, un porcentaje muy elevado de ellos también reconoce que hay una tradición emprendedora más arraigada que en otros lugares, que

en las nuevas generaciones se observa un mayor individualismo y deseo de autonomía y que la capacitación general de la población es superior, lo que favorece su actividad emprendedora. Tal diferencia ya había sido detectada en el informe del año pasado, y este año, con nuevos expertos encuestados, tal valoración se ha visto ratificada.

A continuación vendría un conjunto de factores de apoyo, constituido por la capacidad emprendedora, la educación y formación, el apoyo financiero, el clima económico y las infraestructuras físicas, que son citados por una quinta parte de los expertos vascos. En comparación con España, las infraestructuras físicas son consideradas como un mayor apoyo por los expertos vascos, mientras que el clima económico (esto es, las oportunidades que se abren para los emprendedores por la situación de mejora económica o por los cambios tecnológicos y la internacionalización de la economía) son valorados menos positivamente.

El resto de los componentes del entorno son citados como apoyos a la creación de empresas por un porcentaje mucho menor de expertos en la CAPV, y con unos valores claramente inferiores a los de España. Cabe destacar, una vez más, el escaso papel que como apoyo se otorga por los expertos vascos a la transferencia tecnológica y de I+D hacia los emprendedores, factor al que se asigna como apoyo un valor menor en la CAPV que en España. Asimismo, es enorme la diferencia que como factor de apoyo se atribuye a la apertura de mercado en la CAPV y en España: mucho menor en la primera que en la segunda. Y el nulo apoyo que se atribuye a la composición percibida de la población por los expertos de la CAPV es una señal de que la inmigración presenta en la sociedad vasca una incidencia claramente menor que en la española, y que todavía no se capta la relación que dicha inmigración puede tener con la creación de empresas.

Si también para los apoyos atendemos a la evolución mostrada por la valoración de los expertos vascos del ejercicio anterior a este, y agrupamos las respuestas dadas por los expertos de cada territorio en los dos ejercicios para alcanzar un número de respuestas por cada territorio que resulte más significativo, los resultados que se obtienen se recogen en el Cuadro 9.2.4.

Pues bien, el principal factor que, desde su consideración como apoyo de la actividad emprendedora, muestra mayor avance relativo de 2004 a 2005 en el conjunto de la CAPV es el de la infraestructura física. Mientras que los mayores retroce-

Cuadro 9.2.3. Porcentaje de expertos que menciona tal factor como principal apoyo a la actividad emprendedora en 2005.

	CAPV	España
Programas gubernamentales	47,2	42,7
Políticas gubernamentales	30,6	30,4
Normas sociales y culturales	30,6	20,3
Capacidad emprendedora	27,8	13,6
Educación y formación	25,0	26,4
Apoyo financiero	22,2	23,7
Clima económico	19,4	29,3
Infraestructura física	19,4	14,1
Infraestructura comercial y profesional	13,9	12,3
Contexto político, institucional y social	8,3	9,1
Transferencia de I+D	8,3	11,2
Mercado laboral	5,6	9,1
Apertura del mercado	5,6	18,7
Composición de la población	0,0	5,1

Cuadro 9.2.4. Porcentaje de veces que cada factor es mencionado por los expertos como principal apoyo a la actividad emprendedora.

	CAPV			Bizkaia	Araba	Gipuzkoa
	2005	2004	2004-05	2004-05	2004-05	2004-05
Programas gubernamentales	21	17	19	12	27	26
Normas sociales y culturales	12	11	12	9	4	17
Políticas gubernamentales	11	11	11	15	6	7
Capacidad emprendedora	10	7	9	12	6	6
Educación, formación	8	8	8	11	8	2
Apoyo financiero	8	9	8	5	15	9
Acceso a infraestructura física	7	1	4	4	4	2
Clima económico	6	9	7	9	4	7
Infraestructura comercial y profesional	5	6	5	6	4	6
Contexto político, social e intelectual	5	3	4	4	8	0
Transferencia de I+D	3	7	5	5	0	7
Estado del mercado laboral	3	3	3	1	6	4
Apertura de mercados, barreras	2	6	4	2	6	7
Composición percibida de la población	0	2	1	2	0	0
TOTAL	100	100	100	100	100	100

En su consideración de apoyo los tenemos en transferencia de I+D y tecnología, así como en apertura de mercados. En cuanto a las mayores diferencias que muestran las valoraciones de los expertos agrupados por territorios históricos, en Bizkaia los programas y políticas gubernamentales reciben una valoración como apoyo a la actividad emprendedora claramente inversa a la que reciben en Araba y Gipuzkoa; ello podría deberse a la no clara y precisa distinción entre estos dos tipos de factores en el proyecto GEM y a que, ante tal hecho, los encuestadores de uno y otros territorios, que son diferentes, han podido interpretar y clasificar en diferentes categorías respuestas un tanto similares de expertos de diferentes provincias. Asimismo, los expertos de Bizkaia valoran con mayor frecuencia como apoyo la capacidad emprendedora de la población; y, por el contrario, con mucha menor frecuencia el estado del mercado laboral. Los de Gipuzkoa, consideran como uno de los apoyos más importantes las normas sociales y culturales, debido a que el espíritu emprendedor se considera un rasgo con larga tradición en su territorio; y, por el contrario, no citan como apoyo el contexto político, social y cultural, y tampoco apenas la educación y formación (de los que parecería emanar una serie de valores y actitudes contrarios a los que primaban en esa tradición emprendedora). Por último, en proporción a las

demás provincias, en Araba destacan el apoyo financiero y el contexto político, social y cultural por el número de veces que se menciona como factor favorable; y, por el contrario, la nula referencia a la transferencia de I+D y tecnología y la escasa mención de las normas sociales y culturales.

9.2.3. Recomendaciones de los expertos para la mejora del entorno

Por último, pasando al ámbito de las recomendaciones, el Cuadro 9.2.5. recoge, ordenadas por el porcentaje de expertos que hacen mención de ellas, las áreas en que se inscriben las recomendaciones para la creación de empresas efectuadas por los expertos. Como en él se puede apreciar, el mayor énfasis de las recomendaciones efectuadas por los expertos vascos se centra en la educación y formación y en las políticas y programas públicos: básicamente, en desarrollar desde la misma infancia los valores y actitudes ligados al espíritu empresarial y las competencias necesarias para la creación de empresas; y en reducir papeleo y burocracia, en aumentar la coordinación e información, en abordar actuaciones de concienciación social y refuerzo de la figura del emprendedor y en adaptar los programas a las diferentes circunstancias de los emprendedores, sin limitarlos a la fase de empresas nacientes, sino abarcando

también las de supervivencia y consolidación. Y a continuación, también con una gran frecuencia de menciones, se sitúan las actuaciones propuestas con relación a los apoyos financieros y las normas sociales y culturales.

Aunque esas cinco áreas son también sobre las que versan la mayor parte de las recomenda-

ciones de los expertos españoles, la ponderación de ellas es algo diferente de las de los expertos vascos: en el caso de la CAPV se dan más recomendaciones relativas a educación y formación y programas gubernamentales, y menos relativas a apoyo financiero, políticas gubernamentales y normas sociales y culturales.

En lo concerniente al cambio habido en las recomendaciones de 2004 a 2005, o en las diferencias que se aprecian entre expertos según el origen territorial de los expertos, el Cuadro 9.2.6. pone de manifiesto que crece en la CAPV en 2005 el peso relativo de las recomendaciones ligadas a programas gubernamentales, mientras que se reduce el de las políticas gubernamentales, aunque como antes se ha indicado eso pueda deberse a las dificultades de asignar correctamente una recomendación dada a una u otra categoría. Crecen asimismo las recomendaciones relativas a educación y formación, y se reducen las correspondientes a apoyo financiero y normas sociales y culturales.

En cuanto a las diferencias según el origen territorial de los expertos, cabría destacar el mayor énfasis relativo puesto por los expertos vizcaínos en las políticas gubernamentales (especialmente con relación al solapamiento de las actuaciones de organismos con similares funciones y dependientes de diferentes instituciones) y en el contex-

Cuadro 9.2.5. Porcentaje de expertos que, para impulsar la actividad emprendedora, hace alguna recomendación ligada a tal área en 2005.

	CAPV	España
Educación y formación	72,2	52,1
Programas gubernamentales	61,1	46
Políticas gubernamentales	27,8	44,1
Apoyo financiero	27,8	41,5
Normas sociales y culturales	22,2	16,2
Transferencia de I+D	16,7	14,1
Contexto político, institucional y social	8,3	5,6
Infraestructura física	5,6	13
Mercado laboral	2,8	1,3
Apertura del mercado	2,8	5,9
Composición de la población	0,0	1,1
Clima económico	0,0	1,1
Capacidad emprendedora	0,0	5,1
Infraestructura comercial y profesional	0,0	8,2

Cuadro 9.2.6. Porcentaje de veces que cada tipo de recomendaciones son mencionadas por los expertos, clasificadas por áreas.

	CAPV			Bizkaia	Araba	Gipuzkoa
	2005	2004	2004-05	2004-05	2004-05	2004-05
Programas gubernamentales	28	11	20	17	29	22
Educación, formación	28	24	26	21	25	31
Políticas gubernamentales	13	18	16	21	12	9
Apoyo financiero	9	16	13	10	21	11
Normas sociales y culturales	8	12	10	15	2	11
Transferencia de I+D	6	8	7	4	6	11
Contexto político, social e intelectual	3	4	3	6	0	0
Acceso a infraestructura física	2	2	2	1	2	4
Apertura de mercados, barreras	1	2	1	2	2	0
Mercado laboral	1	0	0	0	0	0
Infraestructura comercial y profesional	0	2	1	2	0	0
Capacidad emprendedora	0	2	1	1	2	0
Clima económico	0	0	0	0	0	0
Composición percibida de la población	0	0	0	0	0	0
TOTAL	100	100	100	100	100	100

to político, social y cultural; y, por el contrario, un menor número de recomendaciones ligadas a Educación y formación. En Araba, en cambio, destaca el elevado número de recomendaciones ligadas a programas gubernamentales (aunque contrapesado por el menor número de recomendaciones sobre políticas gubernamentales) y a apoyos financieros; por el contrario, apenas hay recomendaciones relativas a normas sociales y culturales. Por último, en las recomendaciones de los expertos guipuzcoanos se incide más que en las de los de los otros territorios históricos en educación y formación, en transferencia de I+D y tecnología y en acceso a infraestructura física (suelo, fundamentalmente); y menos en políticas gubernamentales.

Una de las principales razones que puede subyacer en las recomendaciones de los expertos es la detección en esa área de un importante obstáculo a la actividad emprendedora. No es esa la única razón que puede haber impulsado al experto a realizar una recomendación en dicha área, dado que a la hora de realizar recomendaciones puede haber tomado también en cuenta la mayor o menor facilidad de llevarlas a cabo y obtener resultados más o menos rápidos con la misma, u otros considerandos; pero parece lógico considerar que debería existir una cierta correlación entre los obstáculos a la actividad emprendedora mencionados en el Cuadro 9.2.2. y las recomendaciones recogidas en el Cuadro 9.2.6. Con objeto de verificar si eso es así, hemos calculado los valores que ofrece el coeficiente de Pearson para el porcentaje de veces que un factor es mencionado como un obstáculo a la actividad emprendedora y el porcentaje de veces que se efectúa una recomendación ligada a tal factor para el total de la CAPV y para cada uno de sus territorios. Pues bien, el coeficiente ofrece valores superiores a 0,80 en el caso de Bizkaia y de Gipuzkoa, pero el valor desciende a 0,41 en el caso de Araba, de modo que para el total de la CAPV se obtiene una correlación de 0,75.

Por último, el año pasado dedicamos todo un apartado a exponer y comentar las recomendaciones de tipo abierto efectuadas por los expertos consultados. Tales recomendaciones coinciden en gran medida con las ofrecidas por los expertos

este año; la variación mayor del año pasado a este tiene lugar en la mayor o menor frecuencia con que una medida determinada es citada de un ejercicio a otro. Por ello, dado que en el informe ejecutivo de 2004 se hizo una pormenorizada exposición de tales recomendaciones que puede ser consultada por los interesados, en lo que sigue nos limitaremos a mencionar algunas recomendaciones singulares efectuadas en este ejercicio.

Algunos de los expertos vascos han subrayado la importancia de ir más allá de medidas generales de promoción empresarial, pues la problemática de la creación de empresas es diferente de la consolidación, y la no diferenciación de ambas incide negativamente en su conocimiento y utilización eficiente. En particular, algunos expertos consideran que en ocasiones, se está desatendiendo la fase de la consolidación o a las empresas en crecimiento y que, como la Comisión Europea²⁰ ha subrayado, conviene prestar tanta importancia a la supervivencia y a la transmisión de empresas (y favorecerla con medidas de carácter fiscal, informativo, asistencia técnica, etc.) como a la creación; y que en ocasiones conviene promover entre los futuros emprendedores la idea de que puede ser igual de óptimo comprar una empresa en funcionamiento que crear una empresa nueva. Al efectuar tales recomendaciones los expertos vascos venían a coincidir con las recomendaciones recogidas en un reciente informe del CES sobre creación de empresas.²¹

Conscientes de que uno de los mayores obstáculos para la creación de empresas proviene de la falta de financiación adecuada e insuficiente capitalización de la empresa, los expertos vascos recomiendan tratamientos fiscales favorecedores de los llamados *business angels* y de las sociedades de capital riesgo que invierten en las fases primeras, de un mayor empleo de micro-créditos para determinados colectivos, de la creación de líneas específicas para la creación de empresas dentro de las sociedades de garantías recíprocas y de tratamientos fiscales más ventajosos para las nuevas empresas y de una reforma fiscal que corrija el tratamiento más favorable de la financiación vía deuda con respecto a la financiación vía fondos propios.²²

20. Comisión Europea (2003). *Libro Verde. El espíritu empresarial en Europa* y Comisión Europea (2004) *Entrepreneurship Action Plan. Key Actions sheet*.

21. Consejo Económico y Social (2005). *El proceso de creación de empresas y el dinamismo empresarial*. Informe 5/2005. Madrid, pág. 66.

22. Véase en el mismo sentido, OECD (2005). *SME and Entrepreneurship Outlook 2005*. París

Igualmente insisten en que, además de avanzar en facilitar la realización de los trámites empresariales vía telemática y en mecanismos tales como las ventanillas únicas, hay que reducir también el número de tramitaciones en sí y el papeleo. Por otro lado, como las necesidades del emprendedor van a ser tan variadas y diferentes de unos casos a otros, algunos expertos vascos recomiendan que la Administración recurra a consultores especializados externos para la prestación de ciertos servicios.

Alguno de los expertos encuestados ha subrayado, igualmente, que, aunque conviene tomar en

cuenta la cualificación del proyecto, el apoyo de la Administración al mismo no debería medirse exclusivamente por la pertenencia o no de la empresa a un sector de nivel tecnológico alto, pues el acertar en un nicho de mercado puede constituir una innovación tanto o más valiosa que una mera innovación tecnológica.

Por último, con objeto de favorecer la creación de empresas por mujeres, se subraya la necesidad de adoptar medidas que permitan conciliar la vida familiar y la creación de empresas.

10. Dimensión empresarial, empleo, efecto intraemprendedor y crecimiento económico

Uno de los temas, dentro del ámbito de la creación de nuevas empresas, en los que todavía queda mucha tarea investigadora por realizar es el efecto real que la generación de nuevos negocios tiene en las cifras de empleo y de crecimiento económico en el ámbito local. En esta última sección, abordaremos someramente este tema, estudiando, en primer lugar, la dimensión de las empresas vascas en cada una de las fases del proceso emprendedor, para posteriormente analizar el potencial de generación de empleo (y de nueva actividad emprendedora) de nuestras empresas, así como la relación entre las variables de actividad emprendedora y crecimiento económico.

Los apartados que abarca esta sección son los siguientes:

- Dimensión de la actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV.
- Potencial de generación de empleo de la actividad empresarial vasca.
- Actividad emprendedora de las empresas de la CAPV: *intrapreneurship*.
- Relación entre actividad emprendedora y crecimiento económico.

10.1. DIMENSIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN LA CAPV

Los últimos datos que nos ofrece el Instituto Vasco de Estadística (EUSTAT) sobre el tamaño empresarial en función de empleo, correspondientes al año 2004, revelan que en la CAPV más del 99% de los establecimientos son pymes (tienen plantillas inferiores a 250 empleados), y aglutinan casi el 85% del empleo en toda la comunidad. A la vista de estos datos, en la actualidad puede afirmarse que las pymes son la base del tejido empresarial vasco.

Por ello, y partiendo de los datos que nos ofrece el proyecto GEM en la CAPV para el año 2005 realizaremos una aproximación al tamaño empresarial que nos permitirá observar la dimensión de las empresas vascas en cada una de las fases del proceso emprendedor. En este análisis, y con el objetivo de ajustarnos más adecuadamente a las recomendaciones de la Comisión Europea (véase Cuadro 10.1.1), que define tres tipologías de pymes: microempresas, empresas pequeñas y empresas medianas, tendremos en cuenta no sólo la variable empleo, sino también, datos relativos a volumen de negocio.

Cuadro 10.1.1. Definición de PYME según recomendación de la Comisión Europea.

	Microempresa	Empresa pequeña	Empresa mediana
Número de empleados	< 10	10 - 49	50 - 249
Límite de Volumen de Negocio	< 2 mill. €	< 10 mill. €	< 50 mill. €

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Recomendación de la Comisión Europea, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas (2003/361/CE)*. DOCE nº L 124 de 20 de mayo de 2003²³.

Como podemos observar en el Cuadro 10.1.2, la mayor parte de los emprendedores de la CAPV, ya sean propietarios o copropietarios de empresas nacientes (con una vida inferior a los 3 meses), de empresas nuevas (entre 3 y 42 meses de vida) o de empresas consolidadas (con una persistencia en el mercado superior a los 42 meses), mantienen un nivel de empleo entre 1 y 9 trabajadores. En el caso de los propietarios o copropietarios de empresas nacientes, el 97,2% de ellos declaran

nacer con una plantilla que oscila entre 1 y 9 trabajadores, siendo sólo un 2,8%, las empresas que nacen con un nivel de empleo superior a las 9 personas. Según se incrementa el periodo de persistencia empresarial en el mercado, aumenta el porcentaje de emprendedores que declaran tener una plantilla entre 10 y 49 personas. Así ocurre con el 7,54% de los emprendedores nuevos (entre 3 y 42 meses en el mercado) y con el 16,57% de los propietarios o copropietarios de empresas consolida-

23. Actualización de la Recomendación de la Comisión Europea, de 3 de abril de 1996, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas. DOCE nº L 107 de 30 de abril de 1996.

Cuadro 10.1.2. Distribución de las actividades emprendedoras en cada fase por su tramo de volumen actual de empleo.

	Emprendedores Nacientes	Emprendedores Nuevos	Emprendedores en fase de Gestación*	Emprendedores Consolidados
1-9 empleados	97,22%	92,46%	94,71%	83,43%
10-49 empleados	2,78%	7,54%	5,29%	16,57%
50-249 empleados	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
250 y + empleados	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Total	100%	100%	100%	100%

* Nacientes y Nuevos

das (más de 42 meses de supervivencia en el mercado). En definitiva, sólo un 5,29% de los emprendedores con actividades empresariales en fase de gestación (hasta los 42 meses de vida) supera los 9 empleados en plantilla, y el 83,43% de los propietarios o copropietarios de empresas consolidadas se encuentran en la cohorte de empleo correspondiente a las microempresas, entre 1 y 9 trabajadores (véase Cuadro 10.1.1), lo que permite concluir la preponderancia del tejido empresarial de tamaño reducido en la CAPV. De hecho, los datos más recientes que ofrece el Instituto Vasco de Estadística (EUSTAT) correspondientes al año 2004, muestran que el 92,85% de nuestras empresas (dato global que no especifica su periodo de permanencia en el mercado), se encuentran en ese tramo de empleo correspondiente a las microempresas (entre 1 y 9 trabajadores).

Al igual que en el caso anterior, en el Cuadro 10.1.3 observamos también que en todas las fases del proceso emprendedor, el volumen de negocio anual mayoritario se corresponde con la tipología de pyme definida como microempresa, es decir, inferior a los dos millones de euros (véase Cuadro 10.1.1). En principio, es sorprendente

observar que son justamente los emprendedores con negocios nacientes (con menos de 3 meses de permanencia en el mercado) los que afirman tener volúmenes de negocio más elevados. Entendemos que su escaso periodo de permanencia en el mercado (menos de 3 meses), junto al desconocimiento de la cifra real de negocio que resultará después de su primer año de andadura en el mercado, pueden estar generando expectativas sobrealimentadas con respecto a sus resultados empresariales futuros (como añadido, obsérvese el elevado porcentaje de respuesta “no sabe” que presentan los emprendedores nacientes, 13,86%). Sin embargo, no podemos restarle fiabilidad a este indicador, ya que de la misma manera que puede estar reflejando un optimismo excesivo por parte del emprendedor vasco, también puede estar mostrándonos el nacimiento de nuevos negocios con alto potencial de generación de riqueza en nuestro entorno cercano. De una u otra forma, el resto de categorías de emprendedores presentan una mayor consistencia. Destaca el 2,50% de emprendedores nuevos (entre 3 y 42 meses de permanencia en el mercado) que afirman facturar más de 50 millones de euros anuales, que avalaría el nacimiento reciente de empre-

Cuadro 10.1.3. Distribución de las actividades emprendedoras en cada fase por su tramo de volumen de negocio.

	Emprendedores Nacientes	Emprendedores Nuevos	Emprendedores en fase de Gestación*	Emprendedores Consolidados
Hasta 2 mill. €	63,91%	82,45%	73,68%	75,43%
2-10 mill. e	16,68%	4,98%	10,51%	10,84%
10-50 mill. e	2,78%	0,00%	1,32%	1,72%
Más de 50 mill. e	0,00%	2,50%	1,32%	1,71%
No sabe	13,86%	7,58%	10,55%	6,85%
Rechaza	2,76%	2,50%	2,62%	3,43%
Total	100%	100%	100%	100%

* Nacientes y Nuevos

Cuadro 10.1.4. Distribución de las actividades emprendedoras en cada fase según la clasificación recomendada por la Comisión Europea.

	Emprendedores Nacientes	Emprendedores Nuevos	Emprendedores en fase de Gestación*	Emprendedores Consolidados
Microempresa	66,67%	73,31%	70,83%	64,59%
Pequeña	0,00%	0,00%	0,00%	2,28%
Mediana	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Grande	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Otro caso	33,33%	26,69%	29,17%	33,13%
Total	100%	100%	100%	100%

* Nacientes y Nuevos

sas de alto potencial, siendo los datos relativos a emprendedores en fase de gestación y propietarios o copropietarios de empresas consolidadas muy similares. En ambos casos, el porcentaje de los que declaran no superar los 2 millones de volumen de negocio anual oscila entre el 73,68% y el 75,43%, y los que se encuentran entre los 2 y 10 millones rondan el 11%.

En los tramos elevados de volumen de negocio anual nos encontramos con una coincidencia de porcentaje entre aquellos propietarios o copropietarios de empresas consolidadas que declaran estar en el tramo de entre 10 y 50 millones y los que dicen superar los 50 millones, que en ambos casos se limitan al 1,7% de los empresarios consolidados. Y la misma coincidencia se presenta en los emprendedores en fase de gestación, con un 1,32% también para ambos tramos de volumen de negocio.

A la vista de los datos recogidos en los Cuadros 10.1.2 y 10.1.3, parece existir un importante porcentaje de empresas vascas que, cumpliendo los requisitos de empleo de la recomendación de la Comisión Europea (véase Cuadro 10.1.1) correspondientes a las microempresas, superan el límite de volumen de negocio anual para esta tipología de empresas, situado en dos millones de euros. Es por ello que el Cuadro 10.1.4, que muestra el resumen conjunto de ambos criterios (estrato de empleo y tramo de volumen de negocio), presente cifras bastante más reducidas de porcentaje de propietarios o copropietarios de microempresas en todas las fases del proceso

emprendedor con respecto a la situación que mostraba el Cuadro 10.1.2, que recogía exclusivamente el criterio de tramo de empleo, y que -debemos añadir- es muchas veces usado como criterio único de juicio para diferenciar entre micro, pequeñas y medianas empresas. Este desequilibrio puede suponer que aquellas microempresas con mayor potencial de generación de riqueza, no proporcional con el nivel de empleo que designa la definición comunitaria, estén limitadas para acceder a ayudas nacionales y europeas en favor de la pyme.²⁴

10.2. POTENCIAL DE GENERACIÓN DE EMPLEO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL VASCA

Como ya comentamos al comienzo de esta sección, una de las mayores preocupaciones, tanto de investigadores como de diseñadores de políticas públicas en el ámbito de la creación de empresas, es el potencial de generación de empleo local que presentan los nuevos negocios. La encuesta a la población adulta realizada en la CAPV y en el resto de países GEM incluye una pregunta que permite estimar el potencial de creación/destrucción de empleo, tanto de los nuevos negocios como de aquellos que se encuentran en fase de consolidación. En concreto, se pregunta a los emprendedores entrevistados cuántos empleados esperan tener en su empresa dentro de 5 años. La respuesta a esta pregunta, unida al dato de plantilla actual, permite valorar las expectativas empresariales de crecimiento, mantenimiento o reducción de empleo.

24. Uno de los objetivos que manifiesta la Comisión Europea en su Recomendación (2003/361/CE), ya citada anteriormente, es que esta definición se utilice para excluir del acceso a ayudas nacionales y europeas en favor de la pyme, a aquellas empresas que excedan los requisitos financieros que la Recomendación recoge.

Cuadro 10.2.1. Tamaño promedio de plantilla actual y esperada dentro de 5 años.

	Empleo actual (personas)		Empleo en 5 años (personas)	
	Media	D. Típica	Media	D. Típica
Emprendedores Nacientes	4,4458	3,90727	6,4891	4,84378
Emprendedores Nuevos	4,8148	4,46765	6,5389	6,28545
Emprendedores en fase de Gestación*	4,6732	4,29227	6,5152	5,82194
Emprendedores Consolidados	5,4541	6,22787	7,3731	7,90656

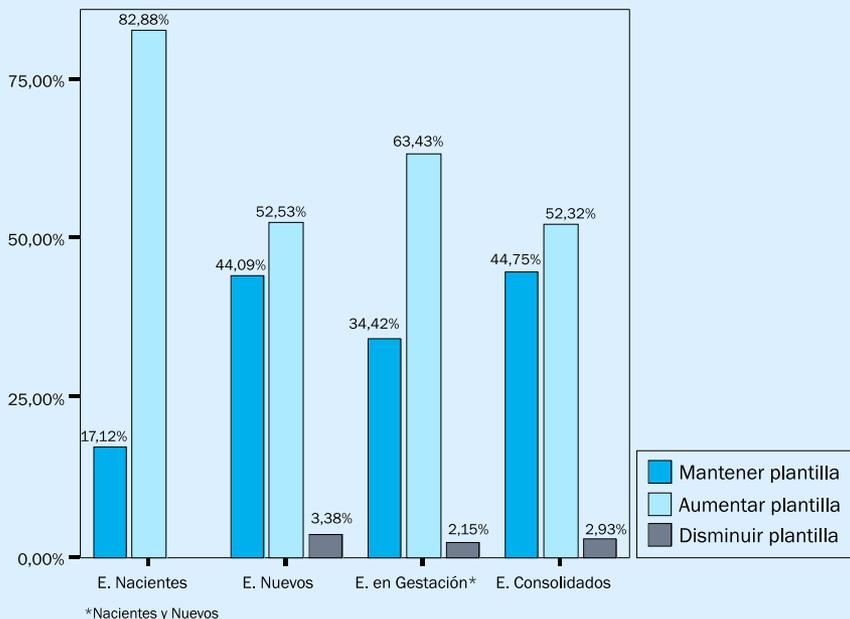
* Nacientes y Nuevos

Como primera aproximación, podemos observar las medias relativas al nivel de empleo actual y al de empleo esperado dentro de 5 años que nos ofrece el Cuadro 10.2.1. Así observamos que los emprendedores nacientes (menos de 3 meses existencia) de la CAPV crean su empresa con una plantilla media de 4,44 personas (incluyendo al propio emprendedor), y estiman que dentro de 5 años, tendrán, también como media, 6,48 empleados/empresa, lo que supondría un incremento medio de más de 2 personas/empresa.

En la línea de lo que ya observábamos en el Cuadro 10.1.2, según se incrementa el periodo de persistencia empresarial en el mercado, también aumenta el empleo medio actual y el esperado dentro de 5 años. Los emprendedores nuevos

(entre 3 y 42 meses de permanencia en el mercado) declaran un empleo medio de 4,81 personas/empresa, y consideran que su plantilla esperada dentro de 5 años ascenderá a 6,53 empleados/empresa como media. Y los propietarios o copropietarios de empresas consolidadas (más de 42 meses de persistencia en el mercado) presentan una media de 5,45 empleados/empresa y estiman una plantilla promedio dentro de 5 años de 7,37 personas/empresa. El incremento medio esperado de plantilla para los próximos 5 años, tanto en los negocios en fase de gestación (hasta los 42 meses de vida) como en los consolidados muestra una expectativas de crecimiento de la plantilla promedio muy similares, y cercanas en los dos casos a 2 personas/empresa.

Gráfico 10.2.1. Expectativas crecimiento, mantenimiento o disminución de plantilla esperados dentro de 5 años.



Una vez vistas las plantillas medias actuales y esperadas para los próximos 5 años, el *Gráfico 10.2.1* nos muestra el porcentaje de propietarios o copropietarios de empresas de la CAPV en cada una de las fases del proceso emprendedor que prevén una variación en sus plantillas, sean sus expectativas de crecimiento, de mantenimiento o de disminución de empleo. En este sentido, debemos destacar que todas las categorías de empresarios apuestan mayoritariamente por un incremento en sus plantillas, si bien los que parecen presentar mayor potencial en cuanto a contratación futura son los emprendedores nacientes, que en el 83% de los casos estiman un crecimiento previsible de sus plantillas en los próximos 5 años. Es natural que los proyectos más noveles en el mercado presenten expectativas al alza superiores al resto de categorías de emprendedores, ya que es difícil que en sus 3 meses escasos de permanencia en el mercado hayan logrado la estabili-

dad en cuanto a necesidades de personal. En el caso de los emprendedores propietarios o copropietarios de empresas nuevas y consolidadas, sus expectativas de crecimiento, mantenimiento y disminución de plantilla son muy similares: alrededor del 52% estima que su plantilla se incrementará en los próximos 5 años, en torno al 44% de los empresarios cree que su plantilla se mantendrá estable, y sólo un 3% declara expectativas orientadas a la disminución de empleo.

Por último, mostraremos la posición de la CAPV en el ámbito internacional con respecto al número de emprendedores en fase de gestación (menos de 42 meses de permanencia en el mercado) que presentan un alto potencial de crecimiento del empleo en los próximos 5 años, y que medimos como el número de empresas en fase de gestación (por cada 10.000) que esperan crear más de 19 puestos de trabajo en los 5 años posteriores.

Gráfico 10.2.2. Número de empresas en fase de gestación con alto potencial de creación de empleo en la UE.

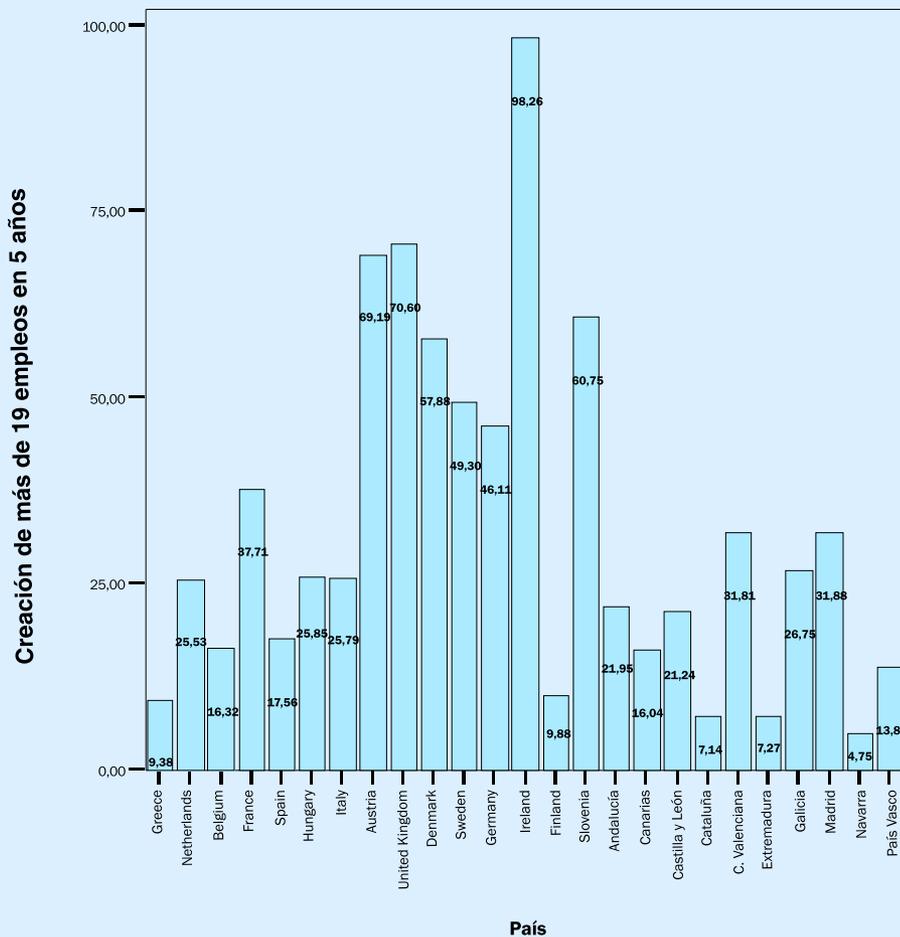
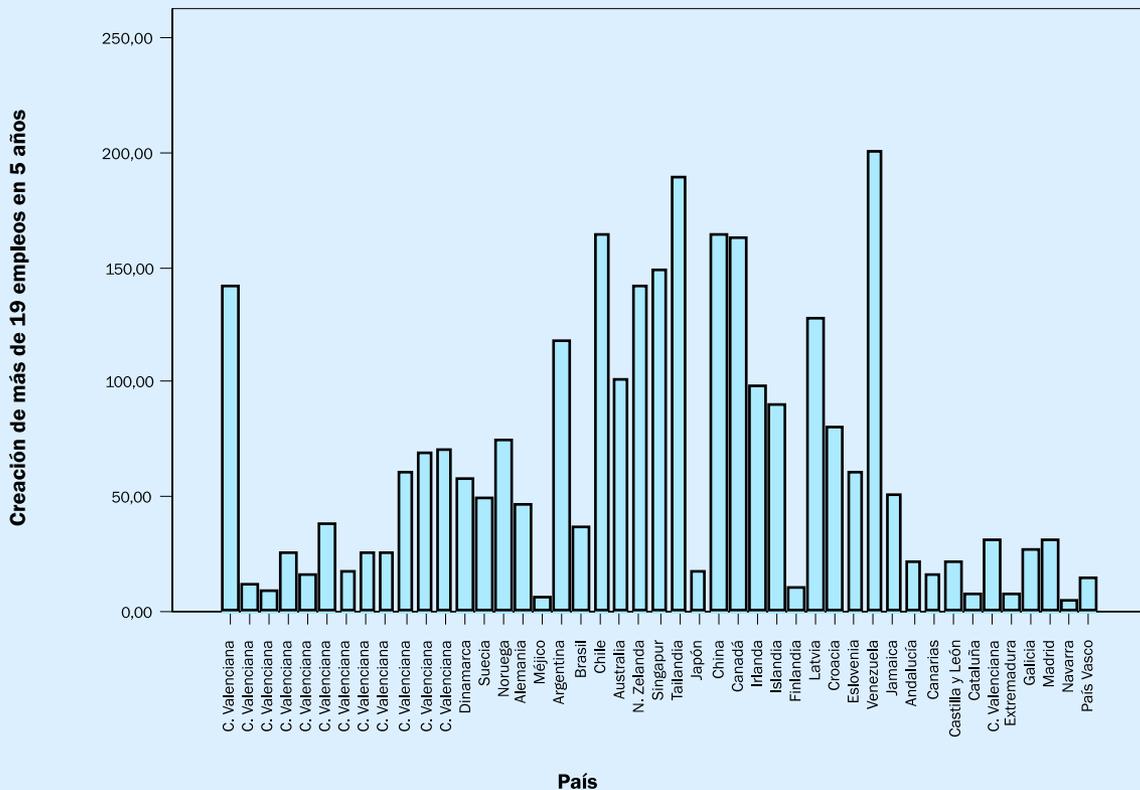


Gráfico 10.2.3. Porcentaje de empresas en fase de gestación con alto potencial de creación de empleo en los países GEM.



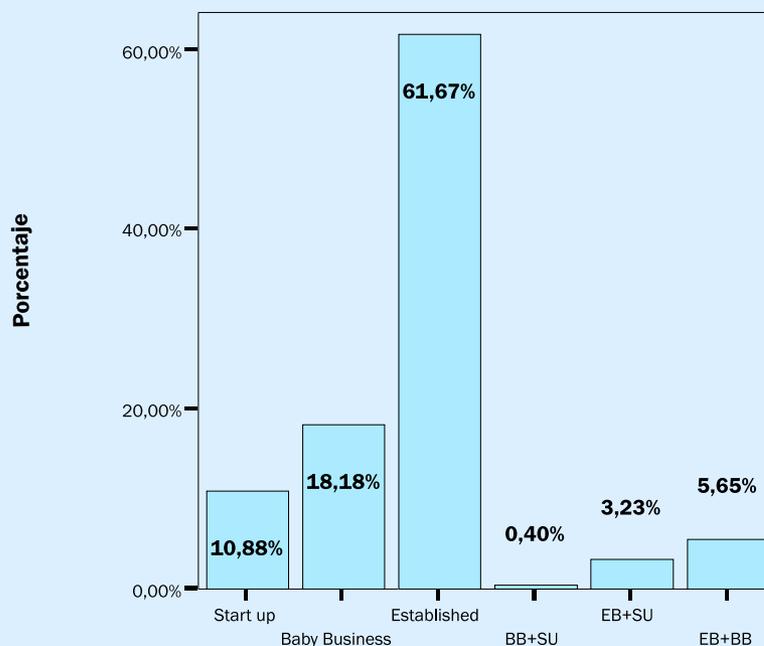
Tal y como puede observarse en el *Gráfico 10.2.2*, la CAPV ocupa el tercer puesto menos aventajado de la UE en cuanto a empresas en fase de gestación con alto potencial de creación de empleo, posición que contrasta con el elevado dato irlandés. Y en el ranking regional de las comunidades autónomas que participan en el proyecto GEM, la CAPV se encuentra en el cuarto puesto menos favorable, pero con una cifra bastante más elevada que la que presentan Navarra, Cataluña y Extremadura.

El ranking internacional que presenta *Gráfico 10.2.3* guarda gran similitud con el que al comienzo de este informe recogía las tasas de creación de empresas (TEA) por países, de modo que los países que mostraban elevadas TEA presentan generalmente también un alto potencial de creación de empleo. Podemos citar los casos de Venezuela, Tailandia, China, Chile, Canadá, Estados Unidos o Nueva Zelanda, por supuesto muy alejados de la modesta cifra que presenta la CAPV.

10.3. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DE LAS EMPRESAS DE LA CAPV: INTRAPRENEURSHIP

En este apartado le prestamos una atención específica a la actividad emprendedora que surge de las actividades empresariales en funcionamiento en la CAPV, o intrapreneurship. Es evidente que muchas de las ideas y oportunidades de mercado novedosas surgen en el seno de empresas ya constituidas, por lo que es interesante valorar su aportación a la dinámica empresarial. Como ya comentábamos al comienzo de este informe, con el objeto de cuantificar el porcentaje neto de población adulta emprendedora, al realizar el cálculo de la actividad emprendedora total en fase de gestación (TEA), se han eliminado todas las duplicaciones que corresponden a personas adultas que declaraban ser propietarios o copropietarios de varios negocios en las distintas fases del proceso emprendedor (nacientes, nuevos y consolidados).

Gráfico 10.3.1. Clasificación general de las actividades emprendedoras: valoración del efecto intraemprendedor en la CAPV.



Clasificación general de actividades emprendedoras

Pues bien, en este apartado retomamos de nuevo esos datos recogidos de manera esquemática en el *Gráfico 10.3.1*, que, además de mostrarnos la clasificación general de las actividades emprendedoras sobre el total en función de la fase emprendedora en la que se encuentran (10,88%, nacientes; 18,18%, nuevas; y 61,67% consolidadas), refleja también la actividad intraemprendedora de las empresas vascas. Así, 0,40% de los propietarios o copropietarios de empresas nuevas (entre 3 y 42 meses en el mercado) declaró poseer a su vez un negocio naciente (menos de 3 meses de actividad). Y en el caso de los propietarios o copropietarios de empresas consolidadas (más de 42 meses de persistencia

en el mercado), el 3,23% de ellos, afirmó estar involucrado también en una empresa naciente, y el 5,65% declaró ser dueño a su vez de una empresa nueva.

Por último, en el *Cuadro 10.3.1* observamos que el porcentaje de empresas nuevas que generan negocios nacientes se mantiene inalterado (0,4%) con respecto al año pasado, si bien se ha incrementado de manera muy destacable el porcentaje de empresas consolidadas con actividad emprendedora entre el año 2004 y 2005. Los porcentajes de empresas consolidadas con empresas nacientes y nuevas, se han casi triplicado con respecto a 2004, lo que muestra un clima de dina-

Cuadro 10.3.1. Actividad emprendedora de las empresas de la CAPV (2004-2005).

	Año 2004	Año 2005
Empresas nuevas que generan nacientes	0,39%	0,40%
Empresas consolidadas que generan nacientes	1,18%	3,23%
Empresas consolidadas que poseen nuevas	1,97%	5,65%

mismo empresarial muy mejorado con respecto al que observábamos el año pasado.

10.4. RELACIÓN ENTRE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Para comenzar este apartado, partimos del *Gráfico 1.2.2*, incluido en la primera sección de este informe, y que volvemos a replicar en este último apartado (*Gráfico 10.4.1*), con el objetivo de recordar la relación en forma de “U” que existe entre la actividad emprendedora de un país (medida a través del índice de actividad emprendedora total en fase de gestación, TEA) y su Producto Interior Bruto per capita (Acs et al, 2004).

Este gráfico nos mostraba que existe una relación muy clara entre el nivel de desarrollo económico de un país y su tasa de creación de empresas (TEA), de tal manera que, a medida que aumenta el desarrollo económico de un país, dis-

minuye su actividad emprendedora, hasta un umbral crítico de PIB per capita, a partir del cual la tasa de creación de empresas comienza a incrementarse de nuevo. Tal y como ya comentábamos en la primera sección del informe, el ovalo rojo del *Gráfico 10.4.1* representa a la mayor parte de los países de la UE, y el ovalo azul integra a los países anglosajones más desarrollados, todos ellos pertenecientes a la OCDE, y que presentan en general tasas de actividad emprendedora total (TEA) por encima de los países europeos.

La representación que se ofrece el *Gráfico 10.4.2* es básicamente la misma que la que ofrecía el gráfico anterior, pero incluyendo esta vez a las 10 comunidades autónomas españolas que participan en GEM. Debemos señalar que este gráfico debe ser tomado exclusivamente como una orientación gráfica aproximada de la posición de las comunidades autónomas en esta relación en forma de “U”. Los datos sobre PIB per capita real 2005 a precios corrientes (en dólares) que se

Gráfico 10.4.1. Relación cuadrática entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico de países, sin incluir comunidades autónomas (Correlación de Pearson = (-) 0,346, Sig. (bilateral) = 0,042, R2 cuadrática = 0,212, N = 35).

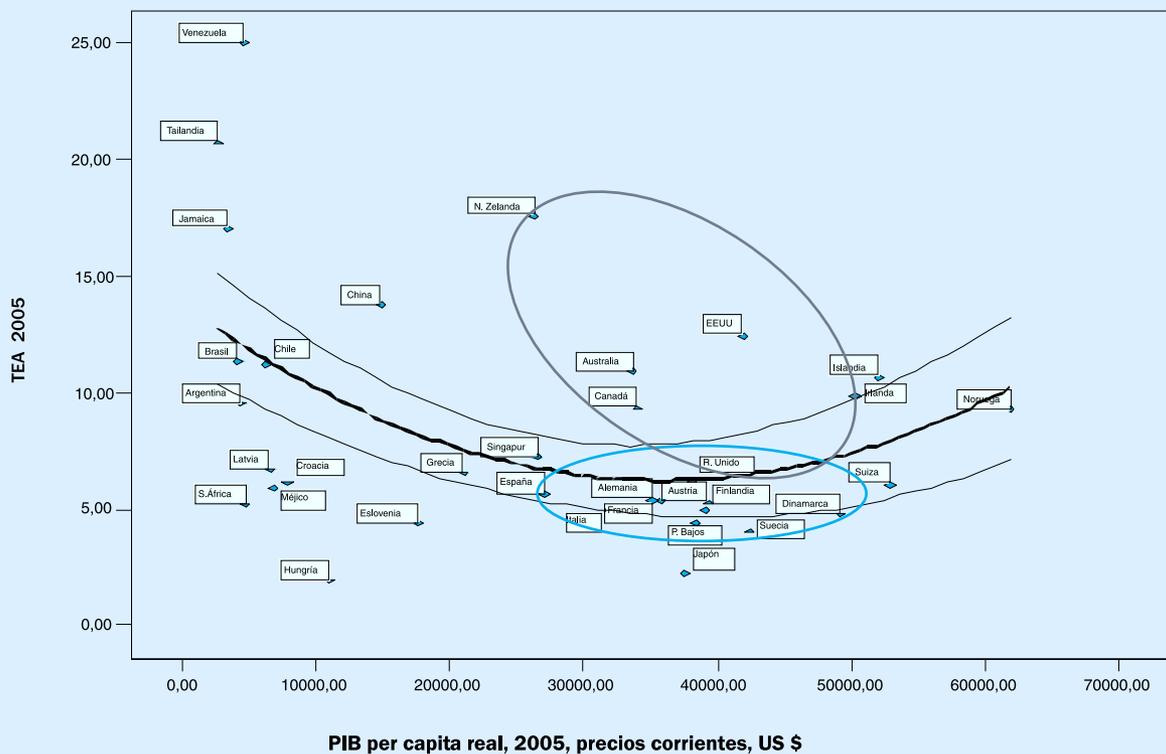
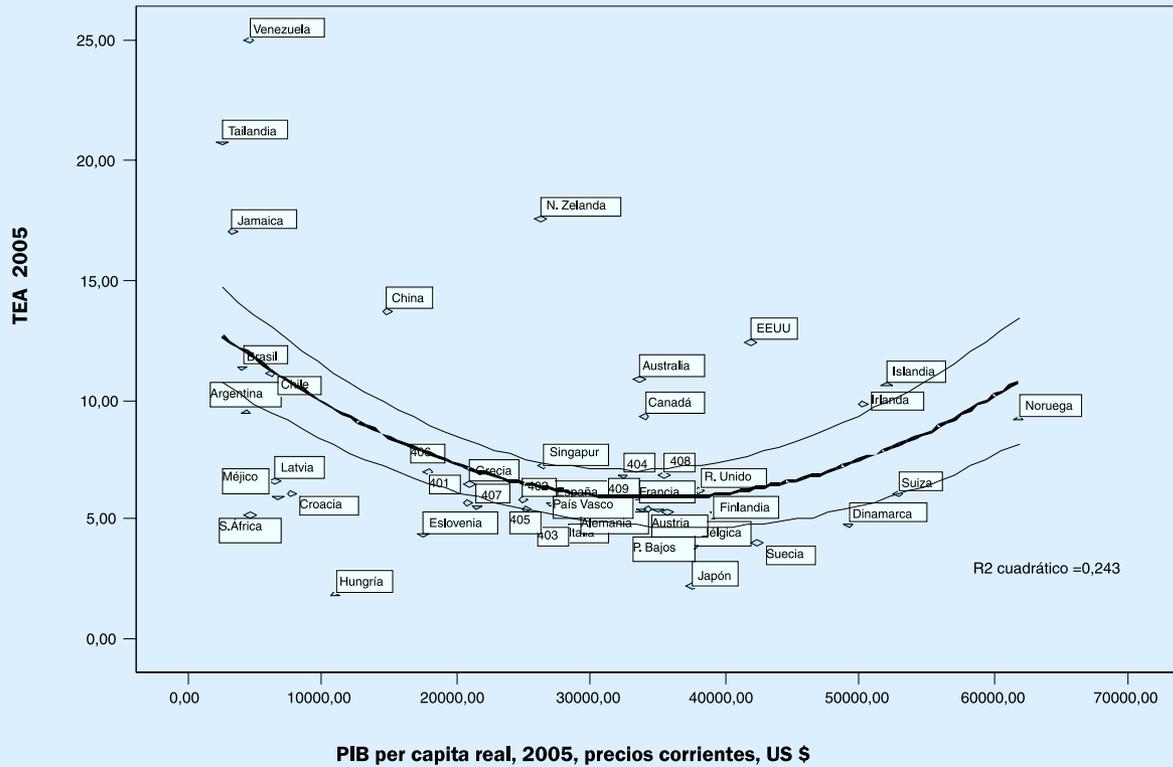


Gráfico 10.4.2. Relación cuadrática entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico de los países y comunidades autónomas participantes en GEM (Correlación de Pearson = (-) 0,331, Sig. (bilateral) = 0,026, R2 cuadrática = 0,243, N = 45).



Andalucía	401	Canarias	402	Castilla y León	403
Cataluña	404	C. Valenciana	405	Extremadura	406
Galicia	407	C. Madrid	408	Navarra	409

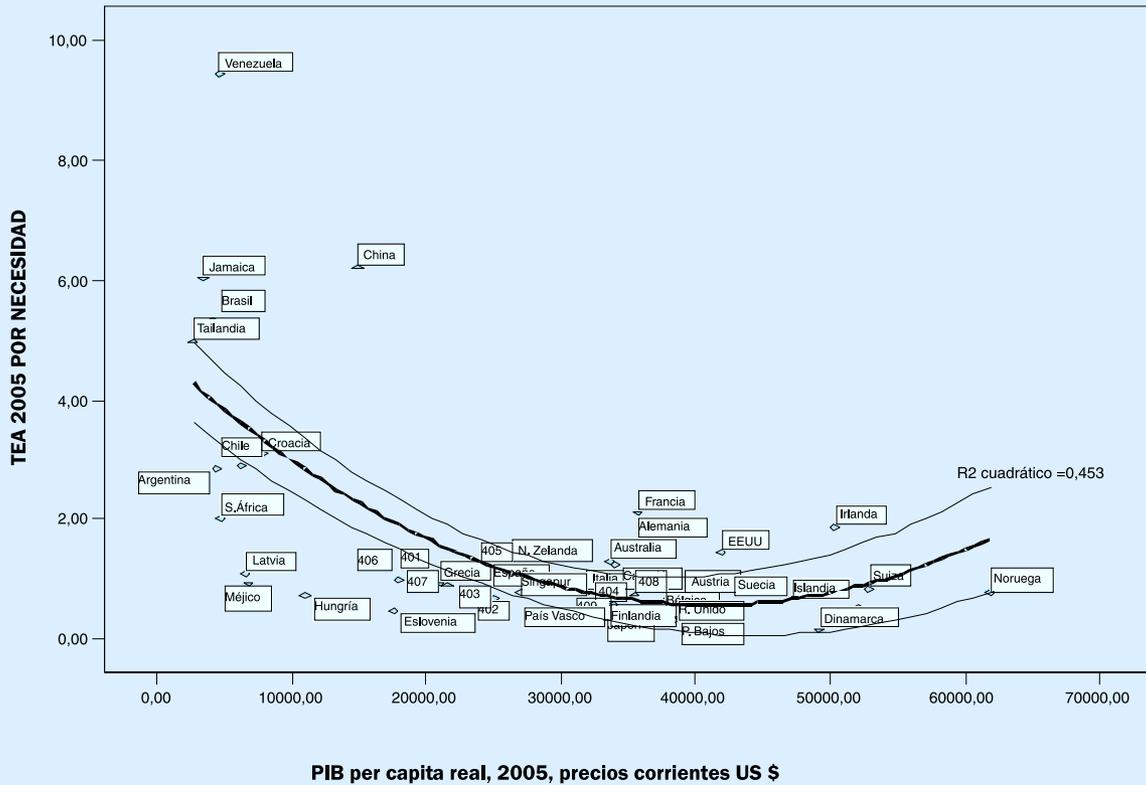
han tomado para las 10 comunidades autónomas españolas participantes en GEM deben ser tomados con suma cautela, ya que son una aproximación calculada sobre el PIB per cápita real 2004 que ofrece el Instituto Nacional de Estadística (INE) para cada una de ellas, e incrementados en función del crecimiento del PIB per cápita real entre el año 2004 y 2005 que el proyecto GEM otorga a España en su conjunto. Por lo que su única validez es servir como herramienta para la representación gráfica de la posición aproximada internacional de las comunidades autónomas españolas en esa forma de “U”.

El ajuste que observábamos en los gráficos anteriores es todavía mayor si contrastamos el nivel de desarrollo económico de un país (a través

de su PIB per/capita) con la actividad emprendedora total en fase de gestación que se produce por razones de necesidad en cada país (TEA por necesidad), y que analizábamos en el capítulo 2 de este informe (véase Gráfico 10.4.3). La correlación entre estas dos variables aumenta debido a que en aquellos países con menor desarrollo económico la mayor parte de la actividad emprendedora se produce por razones de necesidad, es decir, por la escasez o ausencia de mejores oportunidades laborales que permitan la supervivencia de su población.

El último gráfico que presentamos, Gráfico 10.4.4, incluye sólo a los países de la Unión Europea (sin incluir las comunidades autónomas españolas) y complica un poco más la relación en for-

Gráfico 10.4.3. Relación cuadrática entre el índice TEA por Necesidad y el nivel de desarrollo económico de los países y comunidades autónomas participantes en GEM (Correlación de Pearson = (-) 0,576, Sig. (bilateral) = 0,000, R2 cuadrática = 0,453, N = 45).



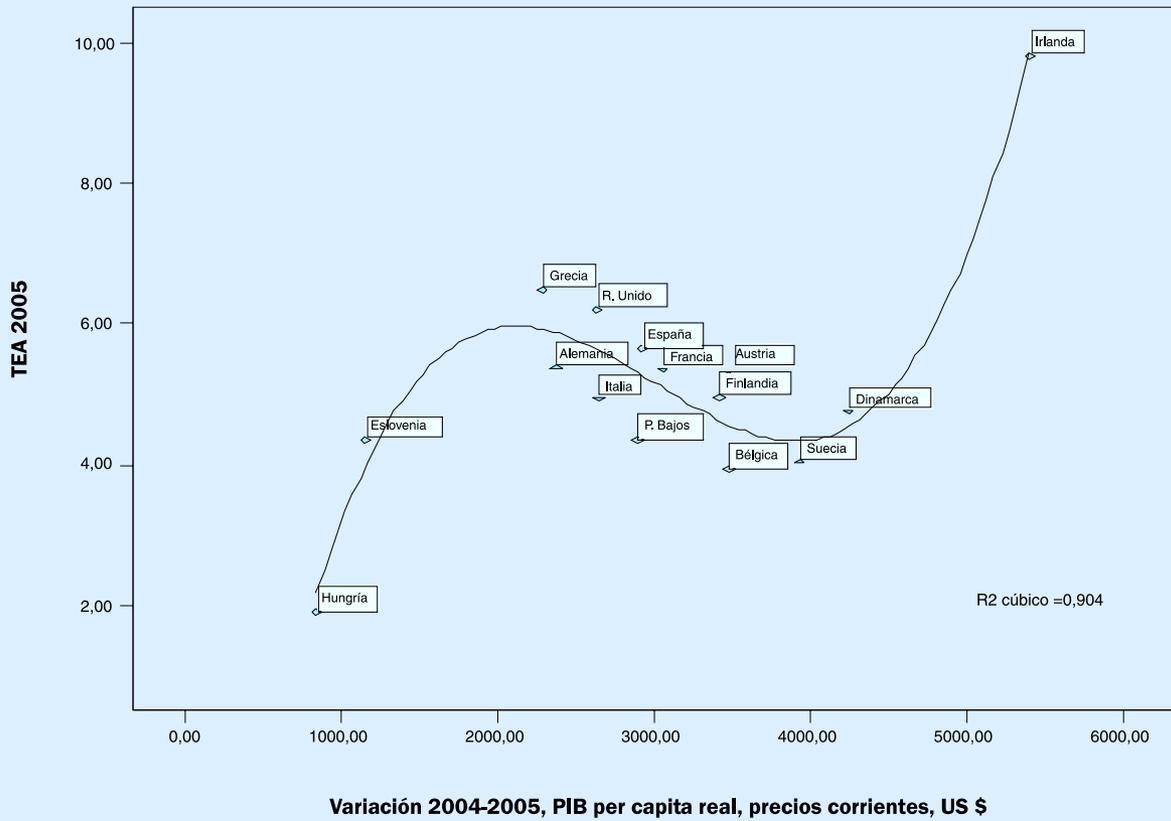
Andalucía	401	Canarias	402	Castilla y Leon	403
Cataluña	404	C. Valenciana	405	Extremadura	406
Galicia	407	C. Madrid	408	Navarra	409

ma de “U” que hasta ahora hemos estado comentando. En este caso, en lugar de considerar el PIB per capita real 2005, hemos tomado como referencia la variación del PIB per capita real que se ha producido entre el año 2004 y 2005 para los países de la UE. El resultado es una relación en forma de “S”, que muestra, por un lado, a los países del este de Europa participantes en GEM (Hungría y Eslovenia), con nivel de crecimiento económico y de actividad emprendedora inferior al resto de la UE. Y, por otro lado, de nuevo, la relación en forma de “U” que antes comentábamos para el resto de países de la UE. El punto de inflexión parece producirse a partir de Irlanda y Dinamarca, dos países que (junto con Holanda) paradójicamente presentan presupuestos nacionales nulos en cuanto a políticas activas de empleo dirigidas específicamente a emprendedores.

De una forma u otra, estas relaciones sólo aportan la idea de que a medida que se incrementa el bienestar económico de las sociedades disminuye el interés y también la necesidad de su población por emprender. Es decir, no aportan nada significativo sobre el efecto contrario: qué impacto tiene el fenómeno emprendedor en el crecimiento económico de un país. Tal y como afirman Wennekens et al (2005) los efectos macroeconómicos (creación de empleo y crecimiento económico) del nacimiento de nuevas empresas parecen tener impactos a largo plazo, por lo que las instituciones públicas que tratan de fomentar la creación de nuevos negocios deben ser pacientes y perseverantes para observar los resultados de sus esfuerzos.

Pero, de una forma u otra, y aún quedando pendiente mucho tarea investigadora en este sen-

Gráfico 10.4.4. Relación cúbica entre el índice TEA 2005 y la variación del PIB per capita entre 2004 y 2005 en la UE (R2 cúbica = 0,904, N = 15).



tido, lo que hoy por hoy es casi indiscutible es que la creación de nuevas empresas puede tener un importante efecto de estimulación del desarrollo

económico (Fritsch y Muller, 2005). De hecho, Acs, et al (2005) consideran que la creación de nuevas empresas es el eslabón perdido en el crecimiento económico.

11. Conclusiones

Para finalizar este informe, cuyo objetivo es describir en profundidad la capacidad emprendedora de la CAPV, procedemos a extraer las principales conclusiones, implicaciones y sugerencias, dirigidas a las autoridades públicas, que de él se derivan.

Actividad emprendedora y dinámica empresarial

El Proyecto GEM desglosa la actividad emprendedora y la dinámica empresarial en tres fases fundamentales del proceso emprendedor. Por un lado, considera la actividad emprendedora en fase de *gestación* como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 65 años) propietaria o copropietaria de empresas con una persistencia en el mercado inferior a los 42 meses; y diferencia, a su vez, en este grupo a aquellos propietarios o copropietarios de empresas *nacientes* (menos de 3 meses en el mercado) de aquellos que lo son de empresas *nuevas* (entre 3 y 42 meses). Y, por otro, analiza la dinámica empresarial de un país o región a través del porcentaje población adulta propietaria o copropietaria de empresas *consolidadas*, es decir, aquellas que presentan una supervivencia en el mercado que excede de los 42 meses.

Partiendo de este desglose, los resultados GEM 2005 reflejan que el 5,4% de la población adulta de la CAPV está involucrada en empresas en fase de *gestación* (hasta 42 meses), y que dicho valor ha evolucionado levemente al alza con respecto al 5,29% registrado en el año 2004. Estos datos colocan a la CAPV en un nivel muy similar a países de la UE como Alemania, Francia, Austria y España, y a otras comunidades autónomas españolas como Valencia, Navarra y Galicia.

Profundizando en el indicador anterior, sólo el 1,96% de la población adulta de la CAPV es propietaria o copropietaria de empresas *nacientes* (hasta 3 meses de actividad), lo que, si bien ha supuesto un importante avance con respecto al 1,40% registrado en el año 2004, nos sigue relegando a posiciones muy poco aventajadas en el entorno de la UE y en el plano regional. Por su parte, el porcentaje de población adulta con empresas *nuevas* (entre 3 y 42 meses), ha sufrido un retroceso del 3,92% registrado en el año 2004 al 3,53% de 2005. Sin embargo, consideramos que la reducción de este indicador es comparativamente menos preocupante que la escasa tasa de *nacientes* antes comentada (incluso a pesar de su avance positivo en estos dos años). Es decir, por una parte la reducción en el porcentaje de población adulta con empresas *nuevas* se presenta

como una consecuencia previsible del escaso porcentaje de población adulta con empresas *nacientes* que registrábamos el año 2004; y, por otra, la CAPV se encuentra en una situación comparativa muy positiva, ya que ocupa el segundo lugar del ranking de países de la UE con mayor porcentaje de población con empresas nuevas.

Si a esta situación, le añadimos que el porcentaje de población adulta que declaró haber abandonado algún negocio entre julio de 2004 y julio de 2005 es comparativamente uno de los más reducidos en el plano internacional (1,08%), y que el porcentaje población de la CAPV involucrada en empresas *consolidadas* (con más de 42 meses de actividad) ha registrado un avance de 3 puntos porcentuales entre 2004 y 2005, podemos concluir que el principal foco de atención de las entidades públicas de la CAPV dedicadas a promover la creación de nuevas empresas debería ser el fomento del espíritu emprendedor.

En esta edición se pone de nuevo de relevancia la tendencia a la consolidación y a una mayor supervivencia que presenta el tejido empresarial vasco. Las medidas tendentes a apoyar a nuevos empresarios son suficientemente numerosas en la CAPV, pero sin embargo, se observa un déficit importante en cuanto al colectivo al que van dirigidas estas medidas. Entendemos que un mayor esfuerzo en campañas de difusión, sobre todo en el ámbito educativo, que incidan en el atractivo de la carrera empresarial, pueden generar un cambio de valores culturales que conduzca a mejores resultados en la dinámica empresarial de la CAPV a medio y largo plazo. El porcentaje de personas adultas de la CAPV que se está planteando crear un nuevo negocio en los próximos tres años es de un 4,45%, y a pesar de ser muy superior al 3,31% registrado en el 2004, sigue siendo comparativamente escaso en el plano internacional, por lo que insistimos en que incidir en el fomento de actitudes que favorezcan la asunción de riesgos empresariales entre la población sería una de las medidas de dinamismo empresarial más recomendables desde el ámbito gubernamental.

Comportamiento emprendedor

El emprendedor puede comenzar un negocio impulsado por distintas razones. En nuestro estudio, distinguimos los emprendedores *por necesidad* (aquellos que no tienen acceso al mercado laboral o a un empleo satisfactorio) y *por oportunidad* (aquellos que, sin sentir una necesidad para crear una empresa, inician un negocio motivados

por una idea única y plenamente ilusionados de desarrollar su propio negocio con total autonomía). En la presente edición GEM 2005 hemos observado un ligero aumento en el porcentaje de emprendedores *por oportunidad*. En concreto, en el total de emprendedores, hemos pasado de un 84% a un 87% de emprendedores *por oportunidad*. Podemos decir que uno de cada diez emprendedores de la CAPV crea una empresa motivado por la necesidad de hacerlo, debido a la ausencia de otra alternativa mejor de empleo. En un plano internacional, apreciamos que, a pesar de que los países no miembros de la OECD encabezan el ranking internacional en cuanto a capacidad emprendedora, son precisamente estos países no adscritos a la OECD quienes a su vez encabezan el ranking de emprendedores *por necesidad*. La CAPV se encuentra en una posición intermedia en cuanto a capacidad emprendedora, pero sustentada mayoritariamente por emprendedores *por oportunidad*.

Este fenómeno guarda relación con la marcha de la economía vasca. El crecimiento anual del PIB del 3,7% de los últimos cinco años, ha posibilitado que el mercado de trabajo de la CAPV sea capaz de absorber a las personas dispuestas a ser empleadas y que, por ende, se reduzca el colectivo potencial de futuros emprendedores vascos. En este contexto, el emprendedor que opta por iniciar un negocio lo hace con toda la intención y ambición de alcanzar el éxito por sí mismo, y en cierta manera, este grado de motivación puede servir de ayuda para prolongar la supervivencia e impulsar el crecimiento de la nueva empresa. Sería interesante averiguar la razón por la cual las personas sin ocupación no se animan a iniciar proyectos empresariales: ¿por qué no quieren o por qué no pueden? Presumimos que una parte considerable de este colectivo pertenecería al grupo de emprendedores potenciales *por necesidad*. La respuesta a esta pregunta puede condicionar el diseño de las políticas públicas encaminadas a fomentar el espíritu emprendedor.

Otro aspecto relacionado con el comportamiento emprendedor en la CAPV tiene que ver con las diferencias en los perfiles de los emprendedores *por oportunidad* y *por necesidad*. Las autoridades públicas pueden apostar por fomentar la creación de empresas en colectivos marginales de la sociedad, que en muchas ocasiones se corresponden con los sectores a los que pertenecen los emprendedores *por necesidad*. Para ello es necesario conocer el perfil de estos emprendedores, al igual que el de los emprendedores *por oportunidad*. Por lo general, los

emprendedores *por oportunidad* suelen ser mayoritariamente varones, de edad cercana a los 40 años, con estudios universitarios medios o superiores, y con una aportación personal al negocio en concepto de fondos propios de aproximadamente un 60% de la inversión inicial. El emprendedor *por necesidad* también es predominantemente de género masculino, de edad más joven, cerca de la treintena, con estudios básicos hasta la educación secundaria, y aportaciones personales al capital inicial que rondan el 55% de la inversión. El estímulo para la creación de empresas ofrecido por las autoridades públicas deberá ser distinto en función de las características del colectivo atendido. En este caso, los emprendedores *por necesidad* y los emprendedores *por oportunidad* obedecen a distintos perfiles que deberán tenerse en cuenta en el momento del diseño de las acciones públicas de ayuda a la creación de empresas.

Perfil del emprendedor

El perfil del emprendedor vasco responde al de una persona de género masculino, de aproximadamente 40 años de edad, con formación universitaria en gran medida, con un nivel de renta comprendido entre 1.200-2.400 euros, residente en zonas urbanas con más de 5.000 habitantes, y una dedicación exclusiva al negocio iniciado. Este perfil varía no sólo por territorio, sino según la fase del ciclo de vida en la que se encuentre la empresa (esto es, fase de gestación o de consolidación). Es por ello que, siguiendo las recomendaciones del informe elaborado sobre “El proceso de creación de empresas y el dinamismo empresarial” por el Consejo Económico y Social del Estado (CES), las autoridades públicas deberían segmentar la aplicación de sus políticas dirigidas a emprendedores, en función del perfil de los emprendedores, así como de la fase de gestación o consolidación del proyecto y de las características del mismo. Así, por ejemplo, el CES destaca en su informe la necesidad de implantar medidas encaminadas no a aumentar la creación, sino a mejorar la consolidación empresarial. Y en particular, políticas dirigidas a empresas de base tecnológica o alto valor añadido, que generen innovación, empleo y contribuyan al desarrollo tecnológico.

En el caso de la CAPV, deberían ser objeto de reflexión cuestiones tales como el envejecimiento de la población vasca (el colectivo de personas que se animan a emprender a una edad avanzada es muy bajo en nuestro territorio), la migra-

ción de las personas (poco a poco contamos con una mayor presencia de emprendedores inmigrantes), el rol de la mujer en nuestra sociedad (cada vez hay más mujeres emprendedoras, pero esta incorporación de la mujer al tejido emprendedor se está produciendo a un ritmo muy lento)... Igualmente, habrá que reflexionar sobre el diseño de programas formativos, para que posibiliten la adquisición de las nuevas habilidades que deberán desarrollar los emprendedores en un futuro cada vez más global e informatizado (capacidad de comunicarse en idiomas extranjeros, familiaridad con nuevas tecnologías, etc.). Todos estos aspectos incumben al perfil del emprendedor del día de mañana, que deberán ser estudiados con suficiente antelación desde distintas instancias, si realmente se quiere dotar a la sociedad vasca de un tejido emprendedor competitivo.

Mujer emprendedora

El TEA femenino de 2005, que ha registrado una tasa de 3,95%, es un 47% más elevado que el TEA registrado en 2004. Al mismo tiempo, la ratio mujer/hombre dentro del colectivo emprendedor de la CAPV ha tenido un aumento considerable. Este incremento sustancial se debe al gran aumento del TEA femenino y al ligero descenso del masculino de ese periodo, lo se puede explicar por la mayor sensibilidad de la actividad emprendedora femenina ante el ritmo de creación de empresas.

No obstante, la tasa de actividad emprendedora femenina está lejos de alcanzar el TEA masculino, que en el año 2005 ha sido del 6,97%. Esta diferencia, en parte, se debe a que, aunque las mujeres, según nuestro informe, perciben disponer de más habilidades y conocimientos que los hombres para la creación de empresas, presentan mayor temor al fracaso, conocen a menos emprendedores y opinan estas dispuestas a menos oportunidades de creación de empresas que los hombres.

Por otra parte, el estudio muestra que el apoyo institucional que reciben los emprendedores resulta marginal, especialmente en el caso de las mujeres. Teniendo en cuenta la diversidad que las emprendedoras aportan al tejido empresarial, las instituciones públicas deberían facilitar la creación de empresas entre el colectivo femenino, y ofrecer mayor apoyo social y cultural con el objetivo de elevar la TEA femenina y hacer que se aproxime más a la masculina.

Actividades de innovación e internacionalización de los emprendedores

La debilidad que en términos de innovación presentan las empresas vascas con relación a las de los países avanzados -medida esta innovación por el grado de novedad de los productos puestos en el mercado, por el número de competidores a que deben hacer frente y por el empleo de las últimas y recientes tecnologías-, se ve incluso acentuada cuando atendemos a los datos concernientes exclusivamente a los emprendedores: los proyectos de los emprendedores vascos son claramente menos innovadores que los de la media de los países GEM y no presentan mayores rasgos innovadores que los proyectos del conjunto de España. En tal sentido, parecería conveniente que, independientemente de las políticas de apoyo a la I+D+i, las políticas y programas públicos de apoyo a la creación de empresas discriminaran más a favor de los proyectos más innovadores y, desde los organismos que dan asesoramiento y apoyo a dichas actividades (incubadoras, agencias de desarrollo...) se asesorare e impulse a los emprendedores a profundizar en los aspectos diferenciadores de sus proyectos, incidiendo especialmente en aquellos tipos de innovaciones (comerciales, organizativas...) que, por no requerir desarrollo de actividades de I+D, pueden ser más accesibles a la dimensión y capacidad de la mayoría de los proyectos emprendedores.

En cuanto a la internacionalización de su actividad, al igual que sucede en el conjunto de la economía, los emprendedores vascos muestran una probabilidad y propensión exportadora algo superior a la de la media española o el conjunto de países GEM. No obstante, todavía un porcentaje muy alto de emprendedores no desarrolla actividad exportadora, y sería conveniente que desde las instancias que entran en contacto con estos emprendedores, se les dan a conocer programas como el PIPE o los que organiza la SPRI, diseñados para que las pymes se inicien en la actividad exportadora y que están teniendo buena acogida y favorable impacto en dicho colectivo.

Actividad emprendedora e inmigración

El perfil del emprendedor extranjero corresponde al de una persona de 31 años de edad, procedente, en su mayoría, del centro y sur de América, con nivel educativo inferior a la media del conjunto de emprendedores y una renta que oscilaba entre 600 y 1.200 euros.

A partir de 1998 se constata que es cada vez mayor el incremento anual de las altas de las empresas creadas por emprendedores extranjeros respecto al número de bajas. Sin embargo, la mor-tandad registrada entre las empresas creadas por personas extranjeras dentro de los dos primeros años de vida duplicaba la media del total de empresas de la CAPV y el crecimiento en empleo registrado entre el conjunto de las empresas que operaban entre 1991 y 2003 no es significativo.

El informe sobre *El Proceso de Creación de y el Dinamismo Empresarial* publicado por el CES apunta a que los empresarios individuales sin asalariados – modalidad que prevalece entre los emprendedores extranjeros – se enfrentan con mayores problemas de consolidación. Entre las áreas prioritarias de actuación propuestas se encuentran el apoyo a las mujeres y a las minorías étnicas, y la reducción de la complejidad administrativa de la fiscalidad empresarial. Habrá que observar en años próximos en que se traducen todas estas acciones de apoyo dirigidas a colectivos más necesitados en la sociedad.

Financiación de la actividad emprendedora

La dificultad para acceder a una financiación ajena, adecuada y barata por parte de los emprendedores, les obliga a recurrir a sus propios recursos al de sus familiares y amigos. En la CAPV, la aportación que realizan los emprendedores en el momento de crear su empresa es de un 55% de la inversión inicial. A pesar de que seis de cada diez emprendedores vascos acuden a entidades financieras para la obtención de recursos ajenos, y a pesar de que se haya apreciado una ligera mejora en cuanto al acceso a programas de financiación promovidos por las administraciones públicas, aún la financiación continúa siendo un obstáculo para la creación y consolidación de las nuevas empresas.

Por fortuna, la figura del inversor informal es bastante común en la sociedad vasca. Cerca del 2-3% de la población adulta vasca cede dinero a un amigo o familiar emprendedor para que comience su negocio. Sin embargo, esta comunidad inversora informal está poco profesionalizada, y además, es muy paternal, ya que apenas exige una rentabilidad dentro de unos plazos establecidos al capital que está cediendo al emprendedor. En este sentido, la ausencia de la actividad de capital riesgo es bastante palpable en la sociedad vasca, al igual que en la española y la europea. Sus preferencias se concentran en proyectos de gran envergadura y

menor riesgo, justo lo contrario a lo demandado por el tejido emprendedor. Habría que buscar fórmulas que permitieran una canalización de recursos financieros hacia actividades emprendedoras más abundantes y profesionalizadas, incluso permitiendo la asesoría y supervisión por parte de los inversores sobre la gestión que realicen los emprendedores.

Existen líneas de préstamos que han incrementado su popularidad, como la línea ICO-pymes, pero cuyos fondos tienden a agotarse para antes de la mitad de año. Igualmente, en años recientes los microcréditos se han erigido como una solución interesante que han fomentado el autoempleo en colectivos marginales o con cierto riesgo de exclusión social. Estas alternativas de captación de recursos ajenos podrían ser reforzadas con mayores dotaciones y una difusión más amplia en la sociedad.

En cuanto a la intervención de las entidades financieras en el fomento de la creación y consolidación de nuevas empresas, podemos constatar que los emprendedores se sienten más próximos a las entidades financieras locales, que al resto de las entidades bancarias, bien sea para la financiación de la constitución de la empresa como para su consolidación. También hemos podido observar en nuestro informe que se valora, además de los productos financieros y las condiciones propias de la financiación (ej., interés y comisión), el asesoramiento y la atención personal que se presta desde las instituciones, que en ocasiones puede ser muy útil para una mejor gestión financiera del negocio. Sobre este aspecto, recomendamos que se realicen esfuerzos en aras al fortalecimiento de las relaciones inter-personales entre los gestores de entidades financieras y los emprendedores, ya que una mayor confianza contribuiría a superar las barreras de incertidumbre y suspicacia que puedan existir en esta etapa de constitución y consolidación.

Oportunidades existentes, motivación y capacidad para emprender

Las oportunidades existentes, la motivación y la capacidad para emprender determinan en cierto grado la tasa de creación de empresas de una región. Según los expertos vascos encuestados, existen muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas en la CAPV, y estas oportunidades han aumentado en los 5 últimos años. Sin embargo, lo que resulta más difícil para las personas es dedicarse a explotar estas oportu-

nidades empresariales y encontrar oportunidades para crear empresas de rápido crecimiento.

En cuanto a la motivación se refiere, tanto la población adulta como los expertos opinan que poner en marcha una empresa proporciona un buen estatus social. Además, más de la mitad de la población valora el crear una empresa como una buena elección profesional, mientras que los expertos presentan un ligero desacuerdo en este aspecto.

Por último, en cuanto a los conocimientos y habilidades para la creación de empresas, cabe decir que casi la mitad (44%) de la población adulta vasca afirma contar con los conocimientos y habilidades necesarias para poner en marcha una pequeña empresa. Sin embargo, los expertos opinan que hay más oportunidades buenas que gente preparada para explotárselas.

Teniendo en cuenta las buenas condiciones que la economía vasca ofrece para la creación de nuevas empresas, desde las instituciones públicas se debería incentivar el espíritu emprendedor, para que la población adulta se sintiera motivada para explotar las oportunidades existentes.

Por otra parte, resultaría interesante tomar más medidas de carácter discriminatorio que impulsaran la creación de actividades innovadoras, de crecimiento rápido y con capacidad de creación de empleo, además de simplificar los trámites administrativos y facilitar el acceso a la financiación. Por último, se debería ofrecer una formación cualificada, para que aquellos emprendedores potenciales motivados y que hayan identificado una oportunidad, no carezcan de los conocimientos y las habilidades necesarias para emprender una nueva actividad.

Las condiciones del entorno específico del *entrepreneurship*

Aunque la valoración que merece el entorno de la CAPV para la actividad emprendedora para los expertos vascos es más favorable que la de España o que la media de países GEM, conviene proseguir la línea de mejora detectada de 2004 a 2005, adoptando medidas correctoras en aquellos elementos del entorno que presentan una peor valoración y son más susceptibles de actuación: educación primaria y secundaria (desarrollo de espíritu empresarial, estímulo de la creatividad e iniciativa personal, enseñanza de principios de economía de mercado...), simplificación de trámi-

tes administrativos y legales, capacitación de la gente para crear y dirigir empresas y protección de los productos registrados.

De cualquier modo, la importancia o incidencia de cada elemento del entorno puede ser diferente, y por eso, más allá de su valoración, conviene prestar atención a los que son considerados como principales obstáculos por los expertos vascos. Aunque para el conjunto de la CAPV hay cuatro grandes áreas que sobresalen, a saber: las normas sociales y culturales, el apoyo financiero, los programas gubernamentales y la educación y formación, la importancia otorgada a cada área como obstáculo varía de unas provincias a otras. Así, Bizkaia se distinguiría por sus políticas gubernamentales (muy solapadas y poco coordinadas), Araba por la menor habilidad y conocimiento de la gente para crear y dirigir empresas, y Gipuzkoa por sus infraestructuras físicas (suelo) y la educación y formación poco orientada al *entrepreneurship*. De ahí se desprenden las prioridades a que deberían atender las políticas y programas de apoyo a la creación y desarrollo de empresas. De cualquier modo, a la batería general de medidas que los expertos proponían en el informe del año pasado, que en gran medida serían también de aplicación en la actualidad, convendría añadir aquellas medidas en que los expertos encuestados para este informe han puesto un particular énfasis: el ir más allá de medidas generales de promoción empresarial, distinguiendo según la fase de vida del proyecto y sin desatender la fase de consolidación o a las empresas en crecimiento; un tratamiento fiscal más favorable tanto de los inversores informales, *business angels* y sociedades de capital riesgo como de las empresas de nueva creación, especialmente para los proyectos generadores de mayor valor añadido; disponibilidad real de microcréditos y líneas específicas de garantías para créditos; avances en la coordinación de las políticas e intervenciones en favor de la creación de empresas, reducción real del número de tramitaciones y potenciación de las ventanillas únicas y de tratamiento telemático; y adopción de medidas para conciliar la vida familiar y la creación de empresas.

Dimensión empresarial, empleo, efecto intraemprendedor y crecimiento económico

Como ocurre en la mayor parte de los países desarrollados, el tamaño empresarial predominante en la CAPV corresponde a las pymes (pequeñas y medianas empresas, con plantillas inferiores a 250 trabajadores), y su actividad emprendedora

se concentra en los tamaños empresariales más reducidos. En concreto, el 94,71% de las actividades empresariales en fase de gestación (hasta los 42 meses de vida) de la CAPV presentan una plantilla entre 1 y 9 trabajadores (microempresas), llegando este porcentaje al 97,22% en el caso de los negocios nacientes (menos de 3 meses de actividad). El tamaño empresarial crece según aumenta el periodo de persistencia en el mercado, reduciéndose los porcentajes de microempresas a un 83,43% en el caso de los propietarios o copropietarios de empresas consolidadas (más de 42 meses en el mercado). Así, la plantilla media actual de las empresas en fase de gestación asciende a 4,67 personas/empresa, y la de las empresas consolidadas es todavía mayor: 5,45 empleados/empresa.

Las expectativas de crecimiento del empleo de los empresarios de la CAPV para los próximos 5 años son muy optimistas, ya que apuestan por un incremento en sus plantillas el 63,43% de los empresarios en fase de gestación y el 52,32% de los propietarios de empresas consolidadas. Menos de un 3% (en ambos grupos) espera reducciones en sus plantillas, siendo el incremento medio de empleo esperado para los próximos 5 años, cercano a las 2 personas/empresa (también para ambos grupos).

Además, debemos destacar que se ha incrementado apreciablemente el porcentaje de empresas que inician a su vez otras actividades emprendedoras (intrapreneurship). Los porcentajes de empresas consolidadas que poseen a su vez empresas nacientes (menos de 3 meses de actividad) y nuevas (entre 3 y 42 meses de actividad), se han casi triplicado con respecto a 2004, lo que muestra un clima de dinamismo empresarial muy mejorado con respecto al que observábamos el año pasado.

A pesar de que la actividad emprendedora de la CAPV genera mayoritariamente empresas de menos de 10 empleados (microempresas), su volumen de negocio, supera en muchas ocasiones los 2 millones de euros, que indica la Comisión Europea como límite para su consideración definitiva como microempresa. Es decir, si bien comentábamos que el 94,71% de los empresarios en fase de gestación de la CAPV declaraban una plantilla entre 1 y 9 trabajadores, sólo el 73,68% dicen obtener un volumen de negocio inferior a los 2 millones de euros. Exceder los requisitos financieros de la Comisión Europea puede limitar el acceso a ayudas nacionales y europeas en favor de la PYME, justamente a aquellas microempresas con mayor potencial de generación de riqueza. Entendemos que, en algunos casos, las recomendaciones europeas deberían complementarse con una segmentación sectorial que aportase una clasificación de las pymes tendente a no excluir a empresas cuyo potencial de generación de riqueza para el entorno local merezca un acceso a apoyos gubernamentales.

Para finalizar, debemos señalar que el efecto de la actividad emprendedora en el crecimiento económico nacional y regional es todavía difícil de cuantificar. Sin embargo, sí parece existir una relación muy clara entre el nivel de desarrollo económico de los países y regiones y su nivel de actividad emprendedora. Así, se produce una relación en forma de “U” de tal manera que, a medida que aumenta el desarrollo económico de un país, disminuye su actividad emprendedora, hasta un umbral crítico de PIB per capita, a partir del cual la tasa de creación de empresas comienza a incrementarse de nuevo.

Bibliografia

- ACS, Z.; AUDRETSCH, D.; BRAUNERHJELM, P.; CARLSSON, B. (2005): "Growth and Entrepreneurship: An Empirical Assessment", *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, 2005-32, Max Planck Institute of Economics, Group for Entrepreneurship, Growth and Public Policy, p. 1-29.
- ACS, Z.J.; ARENIUS, P.; HAY, M.; MINNITI, M. (2004): *Global Entrepreneurship Monitor. 2004. Executive Report*, Babson College and London Business School.
- ALONSO, J.A. y DONOSO, V. (1998): *Competir en el exterior. La empresa española y los mercados internacionales*. Madrid: ICEX, Instituto Español de Comercio Exterior.
- AMAT, J.M. (coordinador) (2004): *La sucesión en la empresa familiar: casos reales narrados por sus protagonistas*, Colección del Instituto de la Empresa Familiar, Ed. Deusto, Barcelona.
- CARLOCK, R. S. y WARD, J. L. (2003): *La planificación estratégica de la familia empresaria: cómo planificar para unir a la familia y asegurar la continuidad de la empresa familiar*, Colección del Instituto de la Empresa Familiar, Ed. Deusto, Bilbao.
- COMISIÓN EUROPEA (2003): *Libro Verde. El espíritu empresarial en Europa* y Comisión Europea (2004) *Entrepreneurship Action Plan. Key Actions sheet*.
- COMISIÓN EUROPEA (2003): *Recomendación de la Comisión Europea, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas (2003/361/CE)*. DOCE nº L 124 de 20 de mayo de 2003
- COMISIÓN EUROPEA (2004): *Entrepreneurship. Flash Eurobarometer 160*.
- COMISIÓN EUROPEA (2006): *European Innovation Scoreboard 2005*.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2005): *El proceso de creación de empresas y el dinamismo empresarial*. Informe 5/2005. Madrid, Consejo Económico y Social (2005) *El Proceso de Creación de Empresas y el Dinamismo Empresarial*, Madrid.
- FERTALA, N. (2004): *Do Human and Social Capital Investments Influence Survival? A Study of Immigrant Entrepreneurship in Upper Bavaria*. BUERC, Glasgow.
- FRITSCH, M.; MUELLER, P. (2005): *The Persistence of Regional New Business Formation-Activity over Time-Assessing the Potential of Policy Promotion Programs*, *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, 2005-02, Max Planck Institute of Economics, Group for Entrepreneurship, Growth and Public Policy, p. 1-26.
- GEROSKI, P.A. (1991): *Market Dynamics and Entry*. Cambridge: Blackwell.
- HAMMARSTEDT, (2001): "Immigrant Self-Employment in Sweden - its Variations and Possible Determinants", *Entrepreneurship and Regional Development*, 13: 147-161
- ITZA, B. (2005): "La pervivencia de la empresa familiar, objetivo en Bizkaia", *Estrategia Empresarial*, nº 275, pp.
- LEVIE, J. (2005): *Immigration, In-migration, Ethnicity and Entrepreneurship: Insights from the GEM UK Database*
- NAVARRO, M. y BUESA, M. (dir.) (2003): *Sistema de innovación y competitividad en el País Vasco*. San Sebastián: Eusko Ikaskuntza.
- NAVARRO, M. y OLARTE, M. (2004): "Inversión exterior y posición competitiva del País Vasco y España. Análisis particular frente a los países de la ampliación". *Ekonomiaz* nº 55.
- OECD (1998): *Women entrepreneurs in Small and Medium Enterprises*, Proceedings of the 1997 International Conference, Internal working document, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development, OECD, París.
- OECD (2001): "Women entrepreneurs in SMEs: Realising the Benefits of Globalisation and Knowledge-based Economy". *Second OECD Conference on Women Entrepreneurs*, November 2000, OECD, París.
- OECD (2005). *SME and Entrepreneurship Outlook 2005*. París
- OECD (2005): *Science, Technology and Industry Scoreboard 2005*, París.
- OECD y EUROSTAT (1997): *Oslo Manual*. París.
- PEÑA (2003): *Enpresen sorrera EAEn XXI. mende atarian*. Elhuyar. Donostia.
- REYNOLDS, P.; BOSMA, N.; AUTIO, E.; HUNT, E.; DE BONO, N.; SERVAIS, I.; LOPEZ-GARCIA, P. y CHIN, N. (2005): "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003", *Small Business Economics*, vol. 24, nº 3, pp. 205- 231.
- SCHUETZE, (2005): "The Self-Employment Experience of Immigrants to Canada", *Research on Immigration and Integration in the Metropolis: Working Paper Series*
- TORRENT, J. A. y DEDEU, M. (2003): "Obstáculos emocionales al relevo generacional", *Gestión en la empresa familiar*, vol. 5, nº 30, pp. 30-33.
- WENNEKERS, S.; VAN STEL, A.; THURIK, R.; REYNOLDS, P. (2005): "Nascent entrepreneurship and the level of economic development", *Small Business Economics*, vol. 24, nº 3, pp. 293-309.

Glosario de términos

La tasa de emprendedores con empresas **Nacientes** se calcula como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región, propietarios o copropietarios fundadores de empresas de nueva creación con una vida inferior a los 3 meses, es decir, cuyo periodo de pago de salarios no exceda los 3 meses

La tasa de emprendedores con empresas **Nuevas** representa el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región, propietarios o copropietarios fundadores de aquellas empresas cuya actividad emprendedora haya supuesto el pago de salarios por un periodo entre 3 y 42 meses.

El índice de Actividad Emprendedora Total, **TEA** (*Total Entrepreneurial Activity*) o **en fase de Gestión** se calcula como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región, propietarios o copropietarios fundadores de empresas de nueva creación que hayan persistido en el mercado por un periodo comprendido entre los 0 y 42 meses (3,5 años). Este indicador aglutina a los dos conceptos anteriores, por lo que para realizar su cálculo definitivo, se eliminan las duplicaciones que puedan producirse en cuanto a aquellas personas adultas que estén implicadas al mismo tiempo en las dos tipologías de empresa (Naciente y Nueva).

La tasa de propietarios o copropietarios de empresas **Consolidadas** representa el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región, fundadores de empresas cuya actividad haya supuesto el pago de salarios por un periodo superior a los 42 meses.

La variable denominada **Cierres** de empresa refleja el porcentaje de población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región que declararon haber cerrado una empresa o negocio entre abril de 2004 y abril de 2005.

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 una mecanismo contractual o institucional (se excluyen las inversiones en bolsa, fondos de inversión,...).

Ficha técnica del estudio

Universoⁱ	1.438.694 habitantes residentes en País Vasco
Muestra	2.000 individuos mayores de 18 años y menores de 65 años.
Selección de la muestra	Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios en los tres territorios históricos vascos según cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores a 5.000 habitantes (población rural). En la segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo ente 19 y 65 años.
Metodología	Encuesta telefónica, mediante CATI (Computer Assistant Telephone Interview)
Error muestral (+/-) ⁱⁱ	+/- 2,19%
Nivel de confianza	95%
Periodo de realización	Mes de abril de 2005
Trabajo de campo	Instituto Opinometre
Codificación y base de datos	Instituto Opinometre

ⁱ Fuente INE 2005

ⁱⁱ El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas
Hipótesis: P=Q=50% o de máxima indeterminación.

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe para el año 2005 provienen del Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en el que han participado las siguientes naciones: Alemania, Argentina, Austria, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, China, Croacia, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Islandia, Irlanda, Italia, Jamaica, Japón, Jordania, Latvia, Méjico, Nueva Zelanda, Noruega, Países Bajos, Puerto Rico, Reino Unido, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tailandia, Venezuela. Además han participado las siguientes regiones: Escocia, Gales, Irlanda del Norte, Andalucía, Cataluña, Castilla y León, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Islas Canarias, Madrid, Navarra y País Vasco. Los nombres de los miembros de todos los equipos nacionales y regionales están publicados en el Informe Global Entrepreneurship Monitor 2005, que puede obtenerse en www.gemconsortium.org.

GEM Global agradece a todos los investigadores del proyecto y a sus patrocinadores, su trabajo y apoyo, que son quienes han hecho posible que esta investigación se haya podido llevar a cabo en esta edición 2005.

© Global Entrepreneurship Research Association

Data for this study were provided by the Global Entrepreneurship Monitor (GEM), which is a consortium that in 2005 comprised research teams from the following countries: Argentina, Austria, Australia, Belgium, Brazil, Canada, Chile, China, Croatia, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Iceland, Ireland, Italy, Jamaica, Japan, Jordan, Latvia, Mexico, Netherlands, New Zealand, Norway, Puerto Rico, Singapore, Slovenia, South Africa, Spain, Sweden, Switzerland, Thailand, UK, USA and Venezuela. Names of the members of national teams, the global coordination team, and the financial sponsors are published in the *Global Entrepreneurship Monitor 2005 Report*, which can be downloaded at www.gemconsortium.org. We thank all the researchers and their financial supporters who made this research possible.

Although data used in this work are collected by the GEM consortium, their analysis and interpretation are the sole responsibility of the authors.

**Global Entrepreneurship Monitor
Region of the Basque Country. 2005 Executive Report**

211 p., 2006
ISBN-10: 84-8419-025-0; ISBN-13: 978-84-8419-025-7

Peña Legazkue, Iñaki (dir.) (Univ. de Deusto-ESTE. Mundaiz, 50. 20012 Donostia): **Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2005.** (Global Entrepreneurship Monitor. Region of the Basque Country. 2005 Executive Report) (Orig. es)

In: *Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2005.* 1-211

Abstract: The Global Entrepreneurship Monitor study, GEM CAPV 2005, carries out a diagnosis of entrepreneurship in the Autonomous Community of the Basque Country. On one hand, this report compares the capacity to set up companies in this region with that of other countries and with that of other regions within Spain, and, on the other hand, compares internally the situation of entrepreneurs residing in the three historical territories of Araba, Bizkaia and Gipuzkoa.

Key Words: Entrepreneurship. Economic growth. Firm start-up. Determinants of survival and growth. Firm creation policies. Basque Country.