



Global Entrepreneurship Monitor

**Comunidad
Autónoma del
País Vasco**

 **Orkestra**
THE INSTITUTE
OF KOMPETITIVENESS
+ DEVELOPEMENT IK+D

90
1918-2008



I N F O R M E E J E C U T I V O 2 0 0 7

4



Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco

Informe Ejecutivo 2007

	Página
Resumen. Laburpena. Résumé	21
Prólogo / Hitzaurrea. Ana Aguirre Zurutuza	23
Presentación / Aurkezpena. José Luis Larrea	25
Prólogo / Hitzaurrea. Alfredo García Ramos	27
Resumen Ejecutivo	29
Laburpen Exekutiboa	33
Résumé Executif	37
Executive Summary	41
El Modelo Conceptual GEM	45
 1. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL DE LA CAPV EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL	
1.1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial entre la población activa de la CAPV	49
1.2. Perspectiva internacional de la Actividad Emprendedora de la CAPV	54
1.3. Aproximación internacional de la dinámica empresarial de la CAPV	58
1.4. Potencial emprendedor en la población activa de la CAPV en el contexto internacional	60
 2. TIPOS DE COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	
2.1. Introducción	65
2.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor	65
2.3. Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidades en la CAPV	69
 3. PERFIL DEL EMPRENDEDOR DE LA CAPV Y CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS CREADAS	
3.1. Perfil del emprendedor de la CAPV	73
3.1.1. Perfil del emprendedor de proyectos en la CAPV	73

3.1.2. Perfil del emprendedor de proyectos en Araba	75
3.1.3. Perfil del emprendedor de proyectos en Bizkaia	77
3.1.4. Perfil del emprendedor de proyectos en Gipuzkoa	79
3.2. Características de las empresas creadas en la CAPV	81
3.2.1. Características de las empresas creadas en la CAPV	81
3.2.2. Características de las empresas creadas en Araba	83
3.2.3. Características de las empresas creadas en Bizkaia	85
3.2.4. Características de las empresas creadas en Gipuzkoa	87

4. TAMAÑO, INNOVACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS PROYECTOS EMPRENDEDORES EN LA CAPV

4.1. Dimensión de los negocios emprendedores en la CAPV	91
4.1.1. Tamaño en número de empleados	91
4.1.2. Potencial de crecimiento	94
4.1.3. Volumen de negocio	97
4.2. Capacidad de Innovación de los negocios emprendedores en la CAPV	99
4.2.1. Novedad del producto o servicio	100
4.2.2. Nivel de competencia	101
4.2.3. Antigüedad de las tecnologías utilizadas	103
4.2.4. Actividad emprendedora de empresas	104
4.3. Internacionalización y potencial de expansión de los negocios emprendedores en la CAPV	105
4.3.1. Intensidad de exportación	105
4.3.2. Potencial de expansión	107

5. FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR

5.1. Financiación de los proyectos emprendedores en la CAPV	111
5.2. El inversor informal en la CAPV	114

6. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL GÉNERO

6.1. La actividad emprendedora femenina de la CAPV desde una perspectiva internacional	123
6.2. Características de la actividad emprendedora femenina	127

6.3.	Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora	128
6.4.	El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora	129
6.5.	Alternativas a la participación femenina en la actividad emprendedora: la mujer inversora	131

7. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA E INMIGRACIÓN

7.1.	Inmigración y mercado laboral	137
7.1.1.	Datos generales	137
7.1.2.	Régimen de afiliación y sector de actividad	139
7.2.	Inmigración y actividad emprendedora	141
7.2.1.	Demografía empresarial por sector de actividad	141
7.2.2.	Supervivencia empresarial por sector de actividad	143

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

8.1.	Percepción de buenas oportunidades para emprender en la CAPV	151
8.2.	Motivación para emprender en la CAPV	153
8.3.	Habilidades y conocimientos para emprender en la CAPV	155
8.4.	Posicionamiento de la CAPV en el plano internacional con respecto a la percepción de oportunidades, motivación y capacidad para emprender	156

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
9.2.	Análisis del entorno específico basado en las respuestas abiertas de los expertos	163
9.2.1.	Los obstáculos del entorno a la actividad emprendedora	163
9.2.2.	Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora	165
9.2.3.	Recomendaciones de los expertos para la mejora del entorno	166
9.2.4.	Valoración media en cada ítem del entorno en la CAPV y en España	167
9.3.	Posición de la CAPV en el ámbito internacional GEM 2007 acerca de las condiciones del entorno evaluadas por los expertos	173

10. CONCLUSIONES	179
Glosario de términos	187
Ficha técnica	191
Bibliographic Section	193

ÍNDICE DE CUADROS

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

- Cuadro 1.1. *Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2007* 50
- Cuadro 1.2. *Porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Cierres de empresa. Países y CC.AA. españolas GEM 2007* 53
- Cuadro 1.3. *Evolución de la dinámica empresarial consolidada de la CAPV 2004-2007* 60
- Cuadro 1.4. *Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2007* 61

2. Tipos de comportamiento emprendedor

- Cuadro 2.2.1. *Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población de la CAPV de 18-64 años)* 65
- Cuadro 2.2.2. *Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en la CAPV como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total* 66

3. Perfil del emprendedor en la CAPV y características de las empresas creadas

- Cuadro 3.1.1. *Características personales de los emprendedores de la CAPV* 74
- Cuadro 3.1.2. *Características personales de los emprendedores en Araba* 76
- Cuadro 3.1.3. *Características personales de los emprendedores en Bizkaia* 78
- Cuadro 3.1.4. *Características personales de los emprendedores en Gipuzkoa* 80
- Cuadro 3.2.1. *Descripción de las empresas de los emprendedores de la CAPV* 82
- Cuadro 3.2.2. *Descripción de las empresas de los emprendedores en Araba* 84
- Cuadro 3.2.3. *Descripción de las empresas de los emprendedores en Bizkaia* 86
- Cuadro 3.2.4. *Descripción de las empresas de los emprendedores en Gipuzkoa* 87

4. Tamaño, innovación e internacionalización de los proyectos emprendedores en la CAPV

• Cuadro 4.1.1.1. <i>Evolución del tamaño y peso de las Pymes en la CAPV. 1997-2006</i>	92
• Cuadro 4.1.2.1. <i>Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas en fase de gestación y las consolidadas para dentro de cinco años</i>	96
• Cuadro 4.1.2.2. <i>Crecimiento medio en empleo esperado dentro de cinco años por las iniciativas sin alto potencial (que esperan emplear a menos de 20 personas)</i>	96
• Cuadro 4.1.2.3. <i>Crecimiento medio en empleo esperado dentro de cinco años por las iniciativas con alto potencial (que esperan emplear a 20 o más personas)</i>	96
• Cuadro 4.1.3.1. <i>Clasificación de las PYMES en función de su volumen de negocio según la recomendación de la Comisión Europea</i>	98
• Cuadro 4.2.1.1. <i>Porcentaje de iniciativas en fase de gestación (Desde 0 hasta 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad) en cuanto a novedad del producto o servicio ofrecido</i>	100
• Cuadro 4.2.2.1. <i>Porcentaje de iniciativas en fase de gestación (Desde 0 hasta 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad) en función de la competencia que afrontan</i>	102
• Cuadro 4.2.3.1. <i>Porcentaje de iniciativas en fase de gestación (Desde 0 hasta 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad) en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir sus bienes o servicios ..</i>	103
• Cuadro 4.2.4.1. <i>Actividad emprendedora en empresas nuevas (Desde 3 hasta 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad)</i>	104
• Cuadro 4.3.2.1. <i>Porcentaje de iniciativas en fase de gestación (Entre 0 y 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad) en función del potencial de expansión en su mercado</i>	108

5. Financiación del proceso emprendedor

• Cuadro 5.1.1. <i>Inversión promedio en la creación de una empresa en la CAPV</i>	111
• Cuadro 5.1.2. <i>Porcentaje de emprendedores que aportaron la totalidad del capital inicial en la CAPV, 2007</i>	112
• Cuadro 5.1.3. <i>Fuentes de financiación externa utilizadas por los emprendedores en la CAPV</i>	113
• Cuadro 5.2.1. <i>Perfil de los inversores informales en la CAPV y España, Año 2007</i>	117

• Cuadro 5.2.2. <i>Retorno esperado por el inversor informal, CAPV y España 2007</i>	119
• Cuadro 5.2.3. <i>Reacción de la población ante una solicitud de inversión de capital tipo business angel, CAPV y España 2007</i>	119

6. Actividad emprendedora en función del género

• Cuadro 6.1.1. <i>Evolución del TEA en función del género</i>	123
• Cuadro 6.1.2. <i>Actividad emprendedora incipiente por oportunidad y necesidad en función del género</i>	123
• Cuadro 6.2.1. <i>Características de las empresas creadas en función del género</i>	127
• Cuadro 6.3.1. <i>Habilidades para emprender y renta de los emprendedores en la CAPV</i>	129
• Cuadro 6.4.1. <i>Factores psico-sociales en función del género...</i>	130
• Cuadro 6.4.2. <i>Opinión media de los expertos acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora en el 2007</i>	131
• Cuadro 6.5.1. <i>Perfil del inversor informal en función del género</i>	131
• Cuadro 6.5.2. <i>Retorno esperado de la inversión en función del género</i>	132
• Cuadro 6.5.3. <i>Reacción ante la posibilidad de invertir en iniciativas emprendedoras en función del género</i>	132

7. Actividad emprendedora e inmigración

• Cuadro 7.1.1.1. <i>Extranjeros con permiso de residencia a 31-12-2007</i>	137
• Cuadro 7.1.1.2. <i>Extranjeros afiliados a la Seguridad Social en la CAPV en el régimen especial de autónomos a 31-12-2007..</i>	138
• Cuadro 7.1.2.1. <i>Extranjeros afiliados al régimen de la Seguridad Social a 31-10-2007.....</i>	140
• Cuadro 7.1.2.2. <i>Extranjeros afiliados al régimen de la Seguridad Social según régimen de afiliación y por sectores de actividad a 31-10-2007</i>	140
• Cuadro 7.2.1.1. <i>Sector de actividad de los establecimientos unipersonales creados en la CAPV por personas extranjeras...</i>	142
• Cuadro 7.2.2.1. <i>Mortandad de los establecimientos unipersonales creados por personas extranjeras entre 1993 y 2003....</i>	144
• Cuadro 7.2.2.2. <i>Mortandad de los establecimientos unipersonales creados por nacionales entre 1993 y 2003</i>	145

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

- Cuadro 8.1.1. *Evolución temporal del porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) que percibe buenas oportunidades para emprender en la CAPV y España en los 6 meses posteriores a la encuesta* 151
- Cuadro 8.1.2. *Distribución de los expertos entrevistados en la CAPV en 2007* 152
- Cuadro 8.1.3. *Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en la CAPV*..... 153
- Cuadro 8.2.1. *Resultados de las preguntas relacionadas con el entorno social y la motivación para emprender por parte de la población adulta (entre 18 y 64 años) en la CAPV*..... 154
- Cuadro 8.2.2. *Evaluación media de los expertos vascos sobre los factores que influyen en la motivación para emprender* 155
- Cuadro 8.3.1. *Evaluación media de los expertos vascos sobre la capacidad que tiene nuestra población para emprender*..... 156

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

- Cuadro 9.1.1. *Evolución de las valoraciones medias de las condiciones del entorno* 163
- Cuadro 9.2.1. *Obstáculos a la actividad emprendedora 2007, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2007* 164
- Cuadro 9.2.2. *Apoyos a la actividad emprendedora 2007, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2007* 165
- Cuadro 9.2.3. *Medidas y recomendaciones para el apoyo a la actividad emprendedora 2007, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2007* 166
- Cuadro 9.2.4. *Valoración media de los expertos vascos a las preguntas cerradas*..... 170

ÍNDICE DE GRÁFICOS

El Modelo Conceptual GEM

- Gráfico 1. *Modelo Conceptual GEM* 45

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

- Gráfico 1.1.1. *Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2007* 50
- Gráfico 1.1.2. *Evolución del índice TEA, CAPV-España, 2004-2007* 51
- Gráfico 1.1.3. *Evolución del índice TEA, Territorios Históricos de la CAPV, 2004-2007* 51
- Gráfico 1.1.4. *Abandono empresarial y motivo de abandono...* 52
- Gráfico 1.2.1. *Relación cuadrática 2007 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico (Correlación de Pearson = (-) 0,488 Sig. (bilateral) = 0,000, R2 cuadrática = 0,356, N = 61)* 55
- Gráfico 1.2.2. *Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países GEM 2007.....* 56
- Gráfico 1.2.3. *Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CC.AA. españolas pertenecientes a la Unión Europea 2007.....* 56
- Gráfico 1.2.4. *Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CC.AA. españolas pertenecientes a la OCDE 2007.....* 57
- Gráfico 1.2.5. *Actividad Emprendedora Total (TEA) en las CC.AA. españolas 2007.....* 57
- Gráfico 1.3.1. *Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países GEM 2007.....* 58
- Gráfico 1.3.2. *Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países y CC.AA. españolas pertenecientes a la UE 2007.....* 59
- Gráfico 1.3.3. *Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países y CC.AA. españolas pertenecientes a la OCDE 2007.....* 59
- Gráfico 1.3.4. *Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en las CC.AA. españolas.....* 60
- Gráfico 1.4.1. *Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos 3 años en todos los países y CC.AA. españolas GEM.....* 61

2. Tipos de comportamiento emprendedor

• Gráfico 2.2.1. <i>Distribución de la actividad emprendedora total 2007 en función del principal motivo de su creación</i>	66
• Gráfico 2.2.2. <i>Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países UE y CC.AA. españolas participantes en GEM 2007.....</i>	67
• Gráfico 2.2.3. <i>Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países OCDE y las CC.AA. españolas que han participado en GEM 2007</i>	68
• Gráfico 2.2.4. <i>Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las CC.AA. españolas participantes en GEM 2007</i>	68
• Gráfico 2.3.1. <i>Otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en el Estado y en la CAPV</i>	69

4. Tamaño, innovación e internacionalización de los proyectos emprendedores en la CAPV

• Gráfico 4.1.1. <i>Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas en fase de gestación (TEA) en su conjunto (Desde 0 hasta 42 meses de actividad)</i>	92
• Gráfico 4.1.2. <i>Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (Más de 42 meses de actividad)</i>	93
• Gráfico 4.1.3. <i>Evolución de la distribución de empresas de la CAPV por tramos de empleo, 1999-2007.....</i>	93
• Gráfico 4.1.4. <i>Distribución del número de esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas en fase de gestación (TEA) en su conjunto (Desde 0 hasta 42 meses de actividad)</i>	94
• Gráfico 4.1.5. <i>Distribución del número de esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (Más de 42 meses de actividad)</i>	95
• Gráfico 4.1.6. <i>Clasificación de los países GEM 2007 en función de su porcentaje de iniciativas en fase de gestación con potencial de rápido crecimiento en empleo (más de 19 puestos en 5 años).....</i>	97
• Gráfico 4.1.7. <i>Distribución de las iniciativas en fase de gestación (Desde 0 hasta 42 meses de actividad) en función de su volumen de facturación anual prevista, aproximada.....</i>	98
• Gráfico 4.1.8. <i>Distribución de las iniciativas consolidadas (Más de 42 meses de actividad) en función de su volumen de facturación anual, aproximada.....</i>	99

• Gráfico 4.2.1. <i>Novedad del producto o servicio ofrecido por los emprendedores en la CAPV durante el 2007 en comparación con otros países seleccionados</i>	101
• Gráfico 4.2.2. <i>Nivel competencia que en 2007 afrontan los emprendedores en la CAPV en comparación con otros países seleccionados</i>	102
• Gráfico 4.2.3. <i>Antigüedad de las tecnologías utilizadas por los emprendedores en la CAPV durante el 2007 en comparación con otros países seleccionados</i>	104
• Gráfico 4.2.4. <i>Actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas en comparación con España. 2007</i>	105
• Gráfico 4.3.1. <i>Intensidad de exportación de las iniciativas en fase de gestación (Entre 0 y 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad) por tramos de porcentaje sobre ventas</i>	106
• Gráfico 4.3.2. <i>Intensidad de exportación de los emprendedores en la CAPV durante el 2007 en comparación con otros países seleccionados</i>	106
• Gráfico 4.3.3. <i>Clasificación de los países GEM 2007 en función de su porcentaje de iniciativas en fase de gestación con alto nivel de exportación (50% de los clientes fuera del país)..</i>	107

5. Financiación del proceso emprendedor

• Gráfico 5.1.1. <i>Rendimiento esperado del emprendedor sobre lo invertido, CAPV 2007</i>	114
• Gráfico 5.2.1. <i>Inversor informal en la CAPV: Posicionamiento en el contexto internacional, Año 2007</i>	115
• Gráfico 5.2.2. <i>Inversor informal en la CAPV: Posicionamiento por Comunidades Autónomas, 2007</i>	115

6. Actividad emprendedora en función del género

• Gráfico 6.1.1. <i>Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Regiones españolas)</i>	124
• Gráfico 6.1.2. <i>Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Países UE y la CAPV)</i>	124
• Gráfico 6.1.3. <i>Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Países GEM y la CAPV)</i>	125
• Gráfico 6.1.4. <i>Ratio de actividad femenina sobre masculina (Regiones españolas)</i>	125
• Gráfico 6.1.5. <i>Ratio de actividad femenina sobre masculina (Países UE y la CAPV)</i>	126
• Gráfico 6.1.6. <i>Ratio de actividad femenina sobre masculina (Países GEM y la CAPV)</i>	126

7. Actividad emprendedora e inmigración

- Gráfico 7.1.1. *Extranjeros afiliados a la Seguridad Social en el régimen especial de autónomos sobre el total de afiliaciones por nacionalidad a 31-12-2007* 139
- Gráfico 7.1.2. *Extranjeros afiliados al régimen de la Seguridad Social según régimen de afiliación y por sectores de actividad a 31-10-2007 (% sobre total de afiliados extranjeros)* 141
- Gráfico 7.2.1. *Sector de actividad de los establecimientos unipersonales creados en la CAPV por personas extranjeras* 143
- Gráfico 7.2.2. *Mortandad acumulada de los establecimientos unipersonales por sector de actividad y según el origen del emprendedor (1993-2003)* 147

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

- Gráfico 8.1.1. *Evolución conjunta de la percepción de oportunidades por parte de la población y del indicador de actividad emprendedora total incipiente en la CAPV* 151
- Gráfico 8.1.2. *Comparación internacional del porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) que percibe buenas oportunidades para emprender en su respectivo país en 2007* 152
- Gráfico 8.3.1. *Evolución del porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) que declara tener habilidades y conocimientos para emprender en la CAPV* 155
- Gráfico 8.4.1. *Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan las oportunidades para emprender* 157
- Gráfico 8.4.2. *Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan el apoyo social a la figura del emprendedor* 157
- Gráfico 8.4.3. *Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan la posesión de conocimientos y habilidades en la población para emprender* 158

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

- Gráfico 9.1.1. *Valoración media de las condiciones del entorno en la CAPV* 162
- Gráfico 9.3.1. *Situación internacional respecto a las condiciones del entorno* 174

- El estudio Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2007, realiza un diagnóstico de la actividad emprendedora de la Comunidad Autónoma del País Vasco. Por un lado, este informe analiza la actividad emprendedora de dicha región comparándola con la de otros países y regiones estatales, 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. Crecimiento económico. Determinantes de supervivencia y crecimiento. Políticas de creación de empresas. CAPV.

- Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2007 azterlanak Euskadiko Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailearen diagnostikoa egiten du. Alde batetik, txostenak eskualde horretako jarduera ekintzailea aztertzen du estatuko, beste herri eta eskualdeetakoekin konparatuz, eta bestalde, barnealdeari dagokionez, Araba, Bizkaia eta Gipuzkoa lurralde historikoetan bizi diren ekintzaileen errealitatea kontrastatzen da.

Giltza-hitzak: Entrepreneurship. Ekonomia hazkundera. Biziraupen eta hazkunde determinatzaileak. Enpresak sortzeko politikak. EAE.

- L'étude Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2007, réalise un diagnostic de l'activité entrepreneuriale de la Communauté Autonome du Pays Basque. D'un côté, ce rapport analyse l'activité entrepreneuriale de cette région en la comparant avec celle d'autres pays et régions étatiques, et d'un autre côté, on compare intérieurement la réalité des entrepreneurs qui résident dans les trois territoires historiques d'Araba, Bizkaia et Gipuzkoa.

Mots clés : Entrepreneurship. Croissance économique. Déterminants de survie et de croissance. Politiques de création d'entreprises. CAPV.

PRÓLOGO

Cuarta edición del estudio GEM y tercera en la que personalmente se me brinda la oportunidad de prologar una investigación, que como se ve se está consolidando y acude puntualmente a su cita anual. La regularidad nos hace pisar terreno conocido y quita también novedad a las conclusiones, lo que sin embargo no nos exime de alguna que otra sorpresa como viene sucediendo en los últimos años.

Como siempre mi primera lectura va dirigida a los indicadores del Plan de Competitividad Empresarial e Innovación Social. Y en esta ocasión tengo que celebrar la clara mejoría de la actividad emprendedora total, el indicador de alcance más general, que gana un punto hasta el 6,4, lo que parece un movimiento significativo. En ocasiones anteriores he apuntado la existencia de dudas razonables sobre la estabilidad de los indicadores más allá de los de carácter más general, y en efecto en el actual informe hay que apuntar algo en el mismo sentido, pues vemos cómo se produce una fuerte recuperación del intraemprendizaje que después de caer a niveles anormalmente bajos se eleva nada menos que al 11%, y también salta la sorpresa en las empresas de más de veinte empleos, donde no hay empresas nuevas (entre 3 y 42 meses) aunque sí empresas consolidadas y empresas potenciales de ese tamaño en un plazo a futuro de cinco años. Aunque es verdad que los estratos son siempre caprichosos y que en el anterior de 6 a 19 empleos también puede haber proyectos de gran proyección, todo parece indicar que las empresas de cierta dimensión, que por cierto son las que luego dan más juego a futuro, tienden a ser una rara avis, y que el emprendizaje vasco en esta materia se mueve en parámetros de modestia.

Este es sin duda un aspecto importante de la calidad del emprendizaje que tanto nos preocupa y en la que vengo insistiendo en los últimos tiempos. Aunque por supuesto hay otros también significativos a los que en segundo lugar dirijo mi mirada. Y lo que veo afortunadamente es que las características de los nuevos negocios, un tercio de los cuales es de carácter industrial, mejoran en cuanto a su carácter innovador y a su esfuerzo exportador, lo que dice mucho acerca de sus mejores expectativas y nos coloca en la senda de ese emprendizaje más avanzado que debemos promover.

HITZAURREA

GEM azterketaren laugarren edizioa da, eta hirugarrenez eskaintzen zait niri ikerlanaren hitzaurrea egiteko aukera. Sendotuz doan ekimena da, eta ez dio hutsik egin urteroko hitzorduari. Erregularitasunak ezaguna dugun esparrura garamatza eta ondorioei berritasun-kutsua kentzen die, baina hala ere, beti dago ezustekoren bat edo beste, azken urteetan gertatzen ari den moduan.

Enpresa Lehiakortasunaren eta Gizarte Berrikuntzaren Planari dagozkion adierazleei begiratuiko diet lehen irakurketan, beti bezala. Oraingoan, jarduera ekintzaile orokorraren hobekuntza nabaria ospatu beharrean nago. Adierazle orokorrena den horrek puntu bat irabazi du eta 6,4ra iritsi da. Mugimendu esanguratsua dirudi. Lehenago ere adierazi izan dut arrazoizko zalantzak daudela adierazleen egonkortasunaren inguruan, orokorrenak direnetatik haratago. Txosten berrian ere ildo beretik aipatu behar da intraekintzailtzak izan duen gorakada, % 11ra iritsiz, normalak ez diren maila apaletara erori ondoren. Era berean, ezusteko datua ematen digute hogei lanpostutik gorako enpresek, horien artean ez baitago enpresa berririk (3 eta 42 hilabete bitartekoak), baina bai enpresa sendoak eta baita bost urteko epean tamaina horretara iritsiko direnak ere. Egia da 6 eta 29 lanpostu bitartean dituzten enpresen artean badirela etorkizun handiko proiektuak, baina itxura guztien arabera badirudi nolabaiteko tamaina duten enpresak rara avis izateko bidean daudela (nahiz eta etorkizunera begira aukera gehien eskaintzen dituzten) eta arlo horretan euskaletan ekintzailtza parametro apaletan mugitzen dela.

Ekintzailtzaren kalitatearen alderdi garrantzitsua da hori, zalantzarik gabe, asko kezkatzen gaituen eta azken aldian behin eta berriro aipatzen dudana gaia. Beste alderdi esanguratsu batzuk ere badaude, noski, eta jarraian haiei begiratuiko diet. Eta zorionez, ikusten dudana da negozio berrien ezaugarriak hobetu egin direla izaera berritzaileari eta ahalegin esportatzaileari dago-kienez. Horrenbestez euren aurreikuspenak hobekak dira eta sustatu behar dugun ekintzailtza aurreratuago horren ildora garamatzate. Negozio berri horien herenak industri izaera du.

Dejo al lector un tercer y otros sucesivos niveles porque un prólogo no lo puede abarcar todo, pero creo que después de su viaje seguramente coincidirá con la apreciación que he vertido en prólogos anteriores de que estamos ante un panorama de luces y sombras, en lo que se refiere a la realidad objeto de estudio como también en cuanto a los instrumentos que desplegamos para conocerla.

Dice con acierto un aforismo anglosajón que “encender una luz es proyectar una sombra”, y esto es algo que casi siempre ocurre en los trabajos de investigación. Cuanto más sabemos, más sabemos también lo que no sabemos, o de lo que ponemos en duda que sabemos, lo que constituye un estímulo para seguir adelante. Y en esas creo que estamos, porque el Departamento de Industria, Comercio y Turismo con la inestimable colaboración de Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad está ya trabajando en acercar el foco de una nueva luz no desde la distancia de la encuesta macro del GEM sino desde la proximidad a la dinámica de creación de empresas mediante el análisis de casos significativos, que nos va a aportar conocimiento sobre las sus claves de desarrollo.

Yo tengo que concluir una vez más agradeciendo a las organizaciones y al equipo de investigación dirigido por Iñaki Peña que hace posible este informe y que pronto nos aportará nuevos resultados del otro enfoque, de manera que en la cita del año próximo contaremos con un conocimiento clave para una mejor formulación y aplicación de las políticas públicas.

Ana Aguirre Zurutuza
Consejera de Industria, Comercio y Turismo

Irakurlearen esku uzten ditut hirugarren begirada eta gainontzekoak, hitzaurre batek ezin baitu guztia hartu. Baina uste dut bidaia hori egin ondoren irakurlea bat etorriko dela aurreko hitzaurreetan ere aipatu dudanarekin, hau da, argi eta itzalez osatutako panoramaren aurrean gaudela, bai aztertu den errealtateari dagokionez eta baita hori ezagutzeko bideratzen ditugun baliabideei begiratuta ere.

Aforismo anglosaxoi batek dioen moduan “argi bat pizteak itzal bat sortzen du”, eta hori ia beti gertatzen da ikerketa-lanetan. Zenbat eta gehiago jakin, orduan eta gehiago jabetzen gara ez dakigunaz, edo zalantzan jartzen dugu dakiguna, eta hori aurrera egiteko suspergarria da. Eta hor uste dut gaudela, Industria, Merkataritza eta Turismo saila, Orkestra – Lehiakortasunerako Euskal Institutuaren ezinbesteko laguntzarekin, lanean ari baita argi berria emateko, ez GEM inkestaren urruntasunetik, baizik eta enpresa-sorreraren dinamikatik hurbil. Ildo horretan kasu esanguratsuak aztertuko ditugu, beren garapen-gakoei buruzko ezagutza emango digutelakoan.

Amaitzeko eskerrak eman nahi dizkiet berriro ere erakundeei eta Iñaki Peñak zuzentzen duen ikerketa-taldeari txostena gauzatzeagatik. Laster emaitza berriak ekarriko dizkigute, beste ikuspuntu batetik begiratuta, eta beraz, datorren urteko hitzorduan politika publikoak hobeto formulatu eta aplikatzeko funtsezkoa izango den ezagutza izango dugu eskuartean.

Ana Aguirre Zurutuza
Industria, Merkataritza eta Turismo sailburua

PRESENTACIÓN

La etapa de transformación que atraviesa el tejido socioeconómico de la CAPV se asienta sobre unas bases sólidas, que vienen representadas con un crecimiento interanual del PIB que oscila entre un 3,5%-4% durante el último quinquenio y con una cifra reciente cercana a un millón de personas ocupadas en la economía vasca. A tenor de estos datos, podemos intuir que nuestra sociedad tiene una notable capacidad para generar empleo y riqueza. En otras palabras, los ciudadanos vascos conviven en un territorio que, en comparación al nivel promedio internacional, se caracteriza por su elevado nivel de bienestar. En esta etapa de transformación hacia una sociedad en la que elementos intangibles como el conocimiento y la capacidad creativa recobran una importancia especial, la actividad emprendedora de nuestra región se erige como un elemento motriz de este complejo proceso. La creación de nuevos proyectos emprendedores contribuye al rejuvenecimiento del tejido empresarial vasco, y supuestamente a la mejora de su cota de competitividad. Precisamente, una finalidad destacable del Instituto Vasco de Competitividad-Orkestra, es analizar la actividad emprendedora vasca, y estimar su efecto en la competitividad de nuestra comunidad empresarial.

El Instituto Vasco de Competitividad-Orkestra participa, junto con socios de más de cuarenta países, en el consorcio de investigación internacional Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Un grupo de investigadores del Instituto llevan varios años aplicando la metodología desarrollada en el seno de este proyecto sin parangón internacional. Los datos del presente informe, GEM CAPV 2007, nos indican que en este último año la actividad emprendedora vasca ha mejorado, pero ciertamente, continúa siendo inferior al promedio internacional y estatal. A pesar de que el coste de oportunidad para emprender en una sociedad aumenta conforme crece su nivel de prosperidad, es importante que al margen de este fenómeno nuestra comunidad se dote de un capital emprendedor que contribuya al incremento de la cantidad y calidad de los proyectos emprendedores. Éste es uno de los principales retos de nuestro Instituto.

Finalizo manifestando que nos honra participar en la difusión de la publicación del cuarto

AURKEZPENA

EAEko gizarte- eta ekonomia-ehunean ematen ari diren aldaketen oinarriak sendoak dira oso. Ildo horretan, aipatzekoa da azken bosturtekoan BPGaren urte arteko hazkundea % 3,5 edo % 4 ingurukoa izan dela, eta duela gutxi kalera-tutako datuen arabera, euskal ekonomiako enplegu-tasa ia milioi bat langilekoa dela. Aipatutako datuetatik abiatuta, badirudi enplegua eta aberastasuna sortzeko gaitasun nabarmena duela gure gizarteak. Hau da, eraldaketen bidea ari gara urratzen, gizarte berrirantz abiatuz urratsez urrats. Gizarte berri horretan elementu ez-material jakin batzuek, hala nola ezagutzak eta sortzeko gaitasunak, garrantzi berezia dute, eta gure eskualdea, hain zuzen, ardatz eragile bihurtu da prozesu konplexu horren baitan. Proiektu ekintzaile berriak sortu ahala, euskal enpresa-ehuna zaharberritu egingo da, eta lehiakorragoa izatea lortuko du. Lehiakortasunerako Euskal Institutuaren helburu nagusietakoa, izan ere, euskal ekintzailletza-jarduerak aztertzea da, eta halaber, jarduerok gure enpresetan izan dezaketen eragina balioestea.

Lehiakortasunerako Euskal Institutua Global Entrepreneurship Monitor (GEM) nazioarteko ikerketa-taldean ari da parte hartzen, berrogei herrialdetako baino gehiagoko bazkideekin batera. Institutuko ikertzaile-talde batek hainbat urte daramatza nazioarteko proiektu paregabe horretan garatutako metodologia erabiltzen. EAERI buruzko 2007ko GEM txosteneko datuek agerian uzten dutenez, euskal ekintzailletza-jarduerak ugaritu egin dira azken urtean, baina hala ere ez dira iritsi nazioarteko eta estatuko batez bestekoetara. Horretan guztian bada kontuan hartzeko moduko ezaugarri bat: zenbat eta aberatsagoa den gizarte bat, orduan eta ugariagoak izaten dira ekintzailletza-aukerak. Dena den, aipatutako ezaugarria gorabehera, garrantzitsua da gure erkidegoan ekintzailletza areagotzea, proiektuen kopurua eta kalitatea handitu daitezen. Horixe da, hain zuzen, gure Institutuaren erronka nagusietakoa.

Azkenik, EAERI buruzko laugarren GEM (Global Entrepreneurship Monitor) txostena ezagutzera emateko lanetan parte hartzea guretzat ohorea izan dela adierazi nahi dizuet. Hizpide dudan

informe GEM (Global Entrepreneurship Monitor) de la CAPV. En este estudio, además de nuestros investigadores, han participado destacados investigadores que proceden de distintas universidades vascas a quienes les hago llegar mi más sincera gratitud y felicitación por el trabajo realizado. Igualmente, deseo extender mi agradecimiento a aquellas entidades que con su apoyo han hecho posible que este informe salga a la luz. A usted, apreciado lector, le deseo que disfrute de la lectura, y participe de un inteligente debate y reflexión.

José Luis Larrea
*Presidente del Instituto Vasco de
Competitividad, Orkestra*

azterlanean, gure ikertzaileek ez ezik, EAEko hainbat unibertsitatetako ikertzaile garrantzitsuek ere hartu dute parte, eta nire eskerronik eta zorionik beroenak helarazi nahi dizkiet guztiei egindako lanarengatik. Era berean, eskerrak nahi dizkiet eman txostena argitaratzen lagundu diguten erakunde guztiei. Zuri, irakurle estimatu horri, testua atsegina iruditzea opa dizut, eta gogoeta eta eztabaida interesgarri horretan parte hartzea.

José Luis Larrea
*Lehiakortasunerako Euskal Institutuko
Lehendakaria*

PRÓLOGO

Las secciones de Eusko Ikaskuntza son un ámbito de referencia y trabajo para el desarrollo de la investigación y los estudios vascos en sus áreas de conocimiento científico.

Dependiendo del área que se trate las secciones siguen distintos métodos de trabajo y en general, se mantienen distintas líneas de investigación que responden en gran medida a los intereses de los socios activos de cada Sección.

En el caso de la Sección de Ciencias Sociales y Económicas se procura apoyar líneas con continuidad que han permitido promover o participar de manera importantes en varios de los últimos Congresos de Estudios Vascos: Ciencia, Tecnología y Sociedad, Cursos de Ordenación del Territorio, la gestión desde el enfoque de proyecto a través de las Jornadas de Proyéctica. Los estudios y actividades transfronterizas o el Proyecto especial pluridisciplinar de Desarrollo Sostenible, son líneas de trabajo que han articulado el quehacer de la Sección.

Cuando en 2003 un grupo de socios plantea que la Sección acoja el Proyecto GEM que ya se venía desarrollando en diversos países y regiones de todo el mundo la respuesta fue inmediata y entusiasta ya que al interés científico del proyecto se unía su carácter de investigación aplicada y sobre todo la posibilidad de ofrecer nuestra plataforma a un equipo de profesores universitarios de distintas instituciones, socios de EI-SEV, participantes en otros proyectos de la Sección y que por tanto nos permitía ejercer una de las funciones que constituyen uno de los afanes de EI-SEV: unir a los investigadores y estudiosos salvando las barreras de su entorno profesional o geográfico.

El granito de arena que la Sección haya aportado acogiendo este proyecto a la creación del Instituto Vasco de Competitividad, es un motivo de satisfacción ya que consideramos de gran interés que exista un centro de alto nivel que dedique su esfuerzo al estudio de esta transcendental área de conocimiento científico.

Desde la Sección de Ciencias Sociales y Económicas de EI-SEV saludamos por tanto la consolidación de esta línea de investigación en el I.V.C.

HITZAURREA

Eusko Ikaskuntzako sailak erreferentzia eta lan eremu dira euskal ikerketa eta ikasketetarako dagozkien ezagutza zientifikoaren alorrean.

Alorrak zein diren, sailak hainbat lan prozeduraz baliatzen dira eta, oro har, Sail bakoitzeko bazkide aktiboen interesei dagozkien ikerketa lerroak atxikitzen dira neurri handi batean.

Gizarte eta Ekonomia Zientziak Sailaren kasuan, jarraipenezko lerroak bultzatzen saiatzen da eta horiek Eusko Ikaskuntzaren azken Kongresuetako batzuk ganoraz eta erabakimenez sustatzea edo horietan parte hartzea ahalbidetu digute: Zientzia, Teknologia eta Gizarte, Lurralde Antolaketari buruzko Ikastaroak, Proiektika Jardunaldiak, proiektu ikuspuntuaren kudeaketaren bidez. Mugaz gaindiko azterlanak eta jarduerak edo Garapen Iraunkorra Diziiplina askotariko Proiektu Berezia, Sailaren zeregina egituratu duten lan lerroak dira.

2003an bazkide talde batek Sailak jadanik mundu osoko hainbat herrialde eta eskualdetan garatzen ari zen GEM Proiektua bere baitan hartzea planteatu zuenean, erantzuna berehalakoa eta gartsua izan zen, zeren proiektuaren interes zientifikoari ikerketa aplikatuaren izaera lotzen zitzaion eta, batez ere, gure plataforma, Eusko Ikaskuntzako bazkide eta Sailako beste zenbait proiektutan parte hartzaile diren hainbat unibertsitatetako irakasle talde bati eskaintzea, Eusko Ikaskuntzaren lehietako bat den zereginari ekiteko ahalbidetzen zuen: ikertzaileak eta azterlariak biltzea, haien lan edo geografia inguruneetako hesiak gaindituz.

Proiektu hau bere baitan harturik, Lehiakortasunaren Euskal Institutuaren sorrerari harri koskorra ekarri izana pozgarria da guretzat, interes handikoa baita guretzat goi mailako zentro bat izatea, zeinak ezagutza zientifikoaren eremu garrantzitsu hau aztertzeari eskainiko dion bere ahalegina.

Eusko Ikaskuntzako Gizarte eta Ekonomia Zientziak Saitetik, beraz, agurtu egiten dugu LEIren ikerketa lerro hau sendotzea eta, GEM

y esperamos una larga y fructífera historia de colaboración, en la que el Proyecto GEM constituye una primera experiencia.

Alfredo García Ramos
*Presidente de la Sección de Ciencias Económicas
y Sociales*

Proiektua lehen esperientzia izaki, lankidetza historia luze eta emankorra izatea espero dugu.

Alfredo García Ramos
*Ekonomia eta Gizarte Zientziak Saileko
Lehendakaria*

RESUMEN EJECUTIVO

Actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV en el contexto internacional. La edición 2007 del Proyecto GEM revela que el 6,4% de la población adulta vasca está involucrada en iniciativas empresariales de hasta 42 meses de vida. El incremento de la actividad emprendedora en la CAPV durante este año ha sido muy importante, casi un punto porcentual por encima de los datos de las tres ediciones anteriores y que nos situaban en una tasa relativamente estable entre el 5% y 5,5%.

Este ascenso nos sitúa en tasas similares a las de Finlandia, Hungría, Noruega y Suiza, y ha supuesto superar la media de la UE, 5,4%, en más de un punto, manteniéndose los países europeos en los datos de la CAPV de ediciones anteriores. Sin embargo, y a pesar del avance, la comparación de las otras comunidades autónomas españolas, con Canarias, La Rioja y Baleares a la cabeza, nos sitúa por debajo de la media en más de un punto porcentual, 7,5%.

La evolución al alza del índice TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) de la CAPV ha ido en consonancia del crecimiento continuo del porcentaje de población adulta que se anima al lanzamiento de empresas *nacientes* (0-3 meses), que se sitúa en el 2,80%, y se observa además una recuperación muy significativa de porcentaje de población adulta vasca con *empresas nuevas* (3-42 meses), 3,60%.

Uno de los datos más relevantes en esta edición es el análisis del porcentaje de población vasca implicada en empresas *consolidadas* (más de 42 meses), 4,34%. Este índice muestra una reducción importante que se viene produciendo de manera continua desde el año 2005. Y si bien podría parecer preocupante, el retroceso no se acompaña de un incremento en la tasa de *cierres* empresariales, que sigue en niveles muy reducidos. La posición comparativa de ambos datos nos sitúa en niveles inferiores a la media de la UE de las comunidades autónomas, y por supuesto de la media global para todos los países GEM.

Por último, se observa un repunte muy interesante con respecto a los emprendedores *poten-*

ciales de la CAPV, aquellos que han declarado su intención de constituir una empresa en los próximos 3 años, que duplica a la de la edición anterior y que se sitúa en 2007 en un 4,2% de la población adulta vasca. Sin embargo, el análisis comparativo con el resto de países y CC.AA. españolas del entorno GEM vuelve a relegarnos a los últimos puestos del ranking, como ya viene siendo habitual.

Tipos de comportamiento emprendedor. Se observa el predominio de la motivación de emprender por oportunidad que existe en la CAPV frente a la motivación por necesidad y otros motivos. Este hecho es común en los países más desarrollados y la CAPV está por encima de la media en el ratio de motivación por oportunidad frente a la de necesidad. En relación a otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en la CAPV se ha detectado que la mayoría de los emprendedores vascos lo hace para mantener o aumentar los ingresos.

Perfil del emprendedor en la CAPV y características de las empresas creadas. El perfil del emprendedor de la CAPV apenas ha variado con respecto a las ediciones anteriores. La actividad emprendedora sigue estando dominada por varones de edad cercana a los cuarenta años. Casi un tercio de ellos dispone de formación universitaria y percibe una renta mensual superior a los 1.800 euros/mes. Casi nueve de cada diez emprendedores contaban con una experiencia previa en el sector, y casi tres de cada diez emprendedores habían creado otra empresa en el pasado.

Las empresas creadas por los emprendedores de la CAPV que están atravesando la fase crítica de su infancia (primeros 3-4 años) son en su mayoría microempresas (ej., empresas que emplean menos de 10 empleados), con un nivel de facturación que raramente excede la cifra de los 500.000 euros. El capital inicial requerido para lanzar el negocio oscila entre 60.000 y 80.000 euros. Aproximadamente un tercio de los proyectos emprendedores se concentran en la industria manufacturera, aunque la gran mayoría representan empresas de servicios. Es un segmento mino-

ritario del tejido emprendedor vasco el que muestra una vocación exportadora e innovadora.

Por último, no hemos detectado diferencias sustanciales por territorios históricos en lo que concierne al perfil de los emprendedores y a las características de las empresas creadas por éstos. A diferencia de los nuevos negocios alaveses y gipuzkoanos, destacan los proyectos emprendedores por su mayor dimensión y vocación exportadora.

Tamaño, innovación e internacionalización de los proyectos emprendedores en la CAPV. Durante los últimos años, las empresas de nueva creación parecen contar con un tamaño de empleo, tanto actual como esperado en el futuro, mayor que el de las consolidadas. No obstante, esto sólo sucede cuando se trata de proyectos que no superan los 20 empleados. En realidad, las iniciativas empresariales más jóvenes se concentran prácticamente en su totalidad, en tramos de empleo por debajo de dicha cifra. Pese a ello, en el año 2007 es posible apreciar la existencia de algunos nuevos proyectos que, en cuanto a volumen de negocios, cuentan con un carácter sumamente ambicioso.

Los datos del Proyecto GEM también muestran que, en términos de innovación, hoy en día existe un mayor porcentaje de emprendedores que afirman tener un producto o servicio novedoso para todos sus clientes, así como, un menor porcentaje que utiliza tecnologías antiguas en su negocio. Por otro lado, la creación de nuevas empresas como estrategia innovadora de intraemprendizaje parece haberse recuperado con creces en 2007, después de que hubiera caído fuertemente en el año anterior.

Finalmente, los proyectos empresariales localizados en la CAPV han modificado la estructura de sus ventas a lo largo de los tres últimos años, destinando un mayor porcentaje de éstas a la exportación. En general, este aumento se concentra especialmente en los tramos de exportación más bajos, donde los emprendedores de proyectos consolidados muestran un claro dominio. Sin embargo, en los tramos más altos de exportación son los emprendedores en fase incipiente los que presentan un mayor peso.

Financiación de la actividad emprendedora en la CAPV. El capital inicial medio requerido para la puesta en marcha de nuevas iniciativas de negocio (menos de 3 meses en funcionamiento) ascendió a 72.693 euros, la mayor cifra desde

2004. No obstante, la parte del capital aportado por el propio emprendedor ha disminuido respecto al año 2006, alcanzando los 33.511 euros. Esto ha hecho que el porcentaje de fondos inyectados por el emprendedor a través de sus ahorros, es decir, la autofinanciación, represente por primera vez en la CAPV menos del 50% de la totalidad del capital inicial requerido.

Con respecto a las fuentes de financiación externas utilizadas por el emprendedor en una primera fase de gestación, observamos una reducción generalizada de los canales empleados. A excepción del aumento que experimenta la financiación aportada por compañeros de trabajo, el acceso al resto de fuentes disminuye (familia, amigos o vecinos, programas públicos u otros medios/desconocidos) o se mantiene, como es el caso de la financiación bancaria. Por consiguiente, destaca que por primera vez desde 2004, aquellos emprendedores de la CAPV que recurrieron a fondos externos para lanzar su negocio, han accedido en promedio a una única fuente de financiación (frente a una media de dos fuentes por emprendedor mostrada en ediciones anteriores).

Los emprendedores de la CAPV son más optimistas que en el resto del Estado en lo que se refiere a la recuperación del capital que han aportado. Casi un 76% invierte con la expectativa de obtener un beneficio económico frente a un 61% en el conjunto de España.

Por último, el porcentaje de inversores informales aumenta ligeramente en la CAPV hasta alcanzar el 2,45% de la población adulta (18-64 años), por debajo de la media española (3,22%) y aún lejos de los datos registrados por comunidades autónomas como Galicia, Cataluña, Comunidad Valenciana o La Rioja.

La mujer emprendedora. La tasa de actividad emprendedora femenina en el año 2007 se sitúa en un 3,85%, muy por debajo de la tasa masculina (8,86%). Desde el punto de vista evolutivo, el TEA femenino ha disminuido considerablemente respecto al ejercicio 2006, pero se sitúa en valores similares a los del 2005 y 2004. A pesar del escaso desarrollo que la actividad emprendedora femenina registra en la CAPV, es importante destacar que el porcentaje de mujeres que emprende por oportunidad es muy superior al motivado por necesidad.

En lo que al perfil de la mujer emprendedora se refiere, el estudio de este año revela que las mujeres que optan por crear su propia empresa

tienen, principalmente, entre 35 y 44 años, han realizado estudios superiores y la renta familiar de la que disponen se encuentra entre 1.200 y 1.800 euros. Por otra parte, las empresas creadas por mujeres suelen competir, mayoritariamente, en el sector del comercio al por menor y hostelería o en el sector de servicios a empresas, son de nivel tecnológico bajo, cuentan con escasa intensidad exportadora y sin expectativas de rápido crecimiento.

A pesar de que las mujeres emprendedoras afirman no temer al fracaso, perciben menos oportunidades en su zona y se desenvuelven en un entorno menos emprendedor que el de los hombres, lo que frena la actividad emprendedora femenina. Adicionalmente, las mujeres se encuentran con una dificultad añadida, ya que en la CAPV no existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando después de haber fundado una familia. Por último, la participación de la mujer como inversora en proyectos de creación de empresas es mínima.

Actividad emprendedora e inmigración. El incremento en el número de personas extranjeras residentes en la CAPV, ha generado la proliferación de actividades empresariales por parte de este colectivo. Puesto que el número de individuos que respondieron a la encuesta GEM en el 2007 en la CAPV entre la población inmigrante no es representativa del colectivo inmigrante emprendedor de nuestra comunidad, hemos acudido a otras fuentes como el EUSTAT, el INE y la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración para la elaboración de este capítulo. El número de extranjeros afiliados a la seguridad social en el régimen especial de trabajadores autónomos en la CAPV representaba el 14% del total de personas extranjeras afiliadas a 31 de diciembre de 2007, de los cuales un 61% era comunitario. Los rumanos constituían el grupo más numeroso en cuanto al número de personas afiliadas como autónomas sobre el total de personas afiliadas dentro del mismo grupo. Los chinos ocupaban el segundo lugar y los franceses, británicos e italianos los siguientes. El 43% de los autónomos extranjeros operaba en el sector de la construcción, mientras el 35% lo hacía en comercio, hostelería y transporte. Por término medio, los establecimientos creados por personas extranjeras sobreviven más que las creadas por los nacionales (el 54% de los establecimientos unipersonales creados por extranjeros frente al 47% de los creados por los nacionales superan los diez primeros años de existencia). Esto es verdad para todos los sectores de actividad; no obstante, existen diferencias significativas entre sectores, sien-

do la construcción, en primer lugar, y la industria y el sector de la banca, seguros y servicios a empresas los sectores donde la mortandad acumulada de los establecimientos creados por personas extranjeras frente a aquellos creados por los nacionales es más significativa.

La existencia de oportunidades, motivación y capacidad para emprender. El indicador de percepción de oportunidades para emprender dentro de los próximos 6 meses en la CAPV se mantiene más o menos estable durante el 2007, e incluso aumenta ligeramente con respecto al año anterior hasta llegar al 21,6%. Aún así, el optimismo sobre las posibilidades existentes a corto plazo para crear nuevas empresas sigue siendo bajo con respecto a los años anteriores. Los expertos no afirman ni niegan que las oportunidades de negocio hayan aumentado, sin embargo, sí creen que no hay muchas cuando se trata de negocios de alto crecimiento. Asimismo, creen que faltan personas preparadas para aprovechar las oportunidades existentes, y reconocen que no es fácil para las personas dedicarse a ello.

La motivación para emprender que en 2007 se percibe entre la población adulta vasca, ha mejorado en ciertos puntos. Algunos de ellos han sido la pérdida de miedo al fracaso, el aumento del estatus social del emprendedor y la familiarización de un mayor porcentaje de la población con emprendedores existentes. Para los expertos, en cambio, el entorno social en general no apoya suficientemente al emprendedor, excepto en lo que respecta al reconocimiento y prestigio que reciben quienes tienen éxito. De hecho, la valoración de los expertos sobre el apoyo social al emprendedor, deja a la CAPV en una posición muy baja con respecto a otros países participantes en el Proyecto GEM.

Durante el 2007, aumenta de manera notable el porcentaje de la población que considera tener habilidades y conocimientos para emprender. En concreto, más de la mitad de la población se siente capacitada para crear nuevos negocios. Los expertos también perciben una mejora en este sentido, pero siguen teniendo una opinión escéptica. No obstante, en el plano internacional, esta opinión de los expertos sobre la capacidad de la población adulta vasca para emprender, ubica a la CAPV en una posición intermedia.

Las condiciones del entorno específico del entrepreneurship en la CAPV. El mejor factor del entorno, a juicio de los expertos, vuelven a ser las infraestructuras, tanto físicas como comer-

ciales y de servicios. También consideran positiva la labor gubernamental con sus programas de apoyo a la actividad emprendedora y las políticas para reducir los trámites para la creación de una empresa.

Sin embargo, la transferencia de I+D desde la universidad hacia la empresa, y la educación superior y de postgrado empieza a percibirse que deben mejorar. En la transferencia de I+D la situación se mantiene como en años anteriores, pero en la educación superior y de postgrado se ha retrocedido ligeramente. En peor situación consideran los expertos que está la dinámica del mercado interno y sobre todo la educación primaria y secundaria, ambas con valoración bastante negativa (inferior a 2) y lo que es peor, rompiendo la tendencia de mejoría que mantenían en los dos años anteriores.

Los obstáculos más importantes del entorno para favorecer la actividad emprendedora, a juicio de los expertos, a tenor de la frecuencia con que han sido mencionados siguen siendo las normas sociales y culturales y el apoyo financiero, el primero con gran diferencia sobre los demás factores.

Respecto a años anteriores destaca la relevancia que ha tomado la capacidad emprendedora, que de ser un factor que en años anteriores ocupaba un ranking bajo entre los obstáculos a considerar, en esta edición es el tercero en importancia en la CAPV. En esta edición por primera vez se considera aquí un obstáculo más grave que en el Estado.

Los programas gubernamentales, aunque siguen manteniéndose entre los dos principales factores del entorno que apoyan la actividad emprendedora, a juicio de los expertos, sin embargo han perdido cierto peso frente a la opinión del año anterior.

El contexto político-social, la apertura de mercado, el estado del mercado laboral, las infraestructuras comercial y profesional y sobre todo, la composición percibida de la población siguen siendo los factores del entorno menos relevantes para la creación de empresas en el País Vasco.

En relación con otros países, la CAPV ha perdido posiciones en términos generales en la mayoría de los factores debido al ingreso en GEM de nuevos países que están experimentando importantes cambios socioeconómicos. No hay que olvidar que lo que se mide en este estudio son percepciones. Por eso puede ocurrir que países que parten de niveles muy inferiores en aspectos claramente objetivables como es el caso del estado de las infraestructuras, del apoyo a la mujer o del nivel de educación, sin embargo tengan percepciones de que están bien, simplemente porque han conseguido mejoras respecto a etapas anteriores.

Aún así, en este año se ha mejorado en el contexto internacional en cuatro factores: barreras al mercado interno, en el acceso a la infraestructura comercial y de servicios, en los trámites burocráticos exigidos en la política gubernamental y en el apoyo institucional a los derechos de propiedad intelectual. En estos dos últimos factores, además, la mejora experimentada ha sido fuerte.

LABURPEN EXEKUTIBOA

EAEko jarduera ekintzailea eta enpresa-dinamika nazioarteko eremuan. GEM proiektuaren 2007ko edizioak erakutsi duenez, Euskadiko populazio helduaren % 6,4 ari da esku hartzen 42 hilabete arteko enpresa-ekimenetan. EAEn jarduera ekintzaileak aurten izan duen gorakada handia izan da: ia portzentaje-puntu bat, aurreko hiru edizioetako datuen gainetik. Aurreko datu horien arabera, gure tasa nahikoa egonkorra zen, % 5 eta % 5,5 bitartekoa.

Gorakada horri esker, Finlandia, Hungaria, Norvegia eta Suitzaren antzeko tasak ditugu, eta EBko batez bestekoa (% 5,4) baino puntu bat gora go gaude. Dena dela, gora egin dugun arren, Espainian sailkapenaren aurrealdean dauden beste autonomia-erkidegoekin alderatuz gero, azpitik goaz. Erkidego horiek Kanariak, Errioxa eta Balearrak dira, eta haien batez bestekoaren (% 7,5) eta gurearen artean portzentaje-puntu bat baino gehiagoren aldea dago.

EAEn TEA indizeak (*Total Entrepreneurial Activity*) izandako goranzko bilakaera bat etorri da enpresa *jaio berriak* (0-3 hilabete) abiarazteko erabakia hartzen duen populazio helduaren ehunekoan izandako etengabeko hazkundearekin —ehuneko hori % 2,80an dago—. Horrez gainera, enpresa *berriak* (3-42 hilabete) dituen populazio helduaren ehunekoak (% 3,60) ere susperraldi garrantzitsua izan du Euskadin.

Euskadin, *finkatutako* enpresetan (42 hilabete baino gehiago) esku hartzen duen populazio-portzentajea izan da, edizio honetan, datu nabarmenena: % 4,34. Indize hori asko jaitsi da eta behe-ranzko joera hori etengabea izan da 2005etik hona. Arduratzeko moduko gaia dirudien arren, atzerakada horrek ez du enpresa gehiago ixtea ekarri, enpresa-itxieren tasak oso maila baxuan jarraitzen baitu. Bi datu horiei dagokienez, EBko batez bestekoaren, autonomia-erkidegoetakoaren, eta noski, GEM herrialde guztien batez bestekoaren azpitik gaude.

Azkenik, gorakada interesgarria hauteman da ekintzaile *potentzialen* kopuruan EAEn. Hurrengo 3 urteetan enpresa bat eratzeko asmoa agertu duten pertsonen deritze ekintzaile potentzial eta,

datuen arabera, EAEko populazio helduaren % 4,2 ekintzaile potentziala izan da 2007an. Hala ere, GEM proiektuko gainerako herrialdeekin eta Espainiako autonomia-erkidegoekin alderatuz gero, sailkapeneko azken lekuetan gaude berriz ere; azken aldian ohikoa den moduan.

Jokamolde ekintzaile motak. EAEn, enpresa-proiektuei ekiteko motibazio nagusia aukerekin loturik dago. Motibazio-mota hori beharrarekin edo beste arrazoi batzuekin lotutako motibazioaren aurretik dago. Egoera hori herrialde garatuenen ezaugarri bat da. Aukerek eragindako motibazioaren eta beharrek eragindakoaren arteko ratioan, batez bestekoaren gainetik dago EAE. Aukerak izateak ematen duen bultzada beste arrazoi osagarri batzuen gainetik dago gure autonomia-erkidegoan, eta beraz, Euskadiko ekintzaile gehienek diru-sarrerei eusteko edo horiek puzteko ekiten diete enpresa-proiektuei.

EAEko ekintzaileen profila eta sortutako enpresen ezaugarriak. EAEko ekintzaileen profila ia ez da aldatu aurreko edizioetakoan aldean. Berrogei urte inguruko gizonezkoak dira nagusi jarduera ekintzailean. Horien ia herenak unibertsitateko prestakuntza eta hilean 1.800 euroko baino gehiagoko errenta dute. Hamar ekintzailetik ia bederatzik bazuten aurretiazko esperientziarik sektorean, eta hamarretik ia hiruk sortua zuten beste enpresa bat iraganean.

EAEko ekintzaileek sortutako enpresen artean hastapeneko fase kritikoa (lehen 3-4 urteak) iragaten ari diren gehienak, oro har, mikroenpresak dira —adib., 10 langile baino gutxiago dituzten enpresak—. Enpresa horien fakturazio-maila oso gutxitan egoten da 500.000 euroren gainetik. Negozioak abiarazteko beharrezko hasierako kapitala 60.000 eta 80.000 euroren artean dago. Proiektu ekintzaileen heren bat, gutxi gorabehera, manufaktura-industriaren alorrekoa da; dena den, ia proiektu gehienak zerbitzu-enpresak sortzeko izaten dira. Euskadiko ekintzaile-ehunaren gutxiengoak ageri du esportatzeko eta berrikuntza-aren alorrean aritzeko nahia.

Azkenik, ez dugu alde nabarmenik hauteman lurralde historikoen artean, ekintzaileen profilari

eta horiek sortutako enpresen ezaugarriei dago-
kienez. Arabako eta Gipuzkoako negozio berrietan
horrelakorik ez badago ere, nabarmentzekoak dira
tamaina handiko eta esportatzeko bokazioko
proiektu ekintzaileak.

**EAEko proiektu ekintzaileen tamaina, berri-
kuntza eta nazioartekotzea.** Azken urteotan,
enpresa berrien enplegu-tamaina, baita etorkizu-
nerako enpresa horiek espero dutena ere, finkatu-
tako enpresetako enplegu-tamaina baino handia-
goa izan da. Halaz guztiz ere, egoera hori 20 langi-
le baino gutxiago dituzten proiektuetan soilik ger-
tatzten da. Egiaz, ia enpresa-ekimen berri gehienak
zifra horren azpiko enplegu-tarteetan daude. Hori
horrela bada ere, 2007an, izan ditugu, negozio-
bolumenari dagokionez, asmo handiko zenbait
proiektu berri.

GEM proiektuko datuek erakusten dute, berri-
kuntzari dagokionez, handiagoa dela gaur egun
bezeroentzako zerbitzu edo produktu berritzaile-
ren bat dutela baieztatzen duten ekintzaileen ehun-
ekoa. Horrez gainera, negozioan teknologia zaha-
rra erabiltzen dutenen ehunekoa txikiagoa da. Bestalde,
enpresa berrien sorrerak, barne-ekintzai-
letzako estrategia berritzaile moduan, erabateko
susperraldia izan du 2007an, aurreko urtean
beherakada handia izan ostean.

Azkenik, EAEko enpresa-proiektuek aldatu
egin dute salmenten egitura azken hiru urteotan,
salmenten ehuneko handiagoa zuzendu baitute
esportazioetara. Hazkunde hori esportazio-tarte
baxuenetan pilatzen da oro har, eta tarte horietan,
finkatutako proiektuen ekintzaileak dira nagusi,
argi eta garbi. Dena dela, esportazio-tarte handie-
netan, ekintzaile hasiberriak dira garrantzi handie-
na dutenak.

EAEko jarduera ekintzailearen finantzaketa.
Negozio-ekimen berriak (3 hilabete baino gutxiago
funtzionatzen) abiarazteko batez besteko hasiera-
ko kapitala 72.693 euro izan zen; zenbatekorik
altuena 2004tik hona. Hala ere, 2006koarekin
alderatuz gero, ekintzaileak berak jarritako kapita-
laren zenbatekoak behera egin du, eta 2007an
33.511 euro izan da. Hori dela eta, aurrezkien
bidez ekintzaileek jarritako kapitala, hots, autofin-
nantzaketa, beharrezko hasierako kapital osoaren
% 50 baino txikiagoa izan da EAEn lehenengo
aldiz.

Lehen sortze-fasean ekintzaileek erabilitako
kanpo-finantzaketaren iturriek dagokienez, erabili-
tako bideak, oro har, gutxitu egin direla hauteman
da. Lankideek egindako finantzaketa-ekarpenen

hazkundera kenduta, finantzaketa eskuratzeko gai-
nerako iturriak (familia, lagunak edo bizilagunak,
programa publikoak edo beste bitarteko
batzuk/ezezagunak) gutxitu edo lehengo kopurua-
ri eutsi diote. Banku-finantzaketak, adibidez, iazko
datuari eutsi dio. Hortaz, nabarmentzekoa da,
2004tik lehen aldiz, negozioa abiarazteko kanpo-
kapitala eskatu duten EAEko ekintzaileek finantza-
keta-iturri bakarra eskuratu dutela batez beste.
Aurreko edizioetan batez beste bi iturri ziren.

EAEko ekintzaileak baikorrangoak dira Estatuko
gainerako erkidegoetakoak baino, jarritako kapita-
la berreskuratzeari dagokionez. EAEn, ia % 76k
inbertitzen dute onura ekonomikoa izateko itxaro-
penarekin; Espainian, berriz, % 61ek izaten dute
itxaropen hori.

Azkenik, inbertitzaile informalen kopuruak
zertxobait egin du gora EAEn, eta populazio hel-
duaren (18-64 urte) % 2,45era heldu da. Ehuneko
hori Espainiako batez bestekoaren (% 3,22) azpitik
dago, eta beste autonomia-erkidego batzuetan
izan dituzten datuetatik oso urrun dago, esatera-
ko, Galizian, Katalunian, Valentzian eta Errioxan.

Emakume ekintzaileak. Emakumeen jarduera
ekintzaileen tasa % 3,85 izan da 2007an, gizonez-
koen tasa (% 8,86) baino askoz txikiagoa. Bilakaeraren
ikuspuntutik, emakumezkoen TEA indizeak nabarmen
egin du behera, 2006koarekin alderatuz gero. Nolanahi
ere, aurtengo balioak 2005ekoen eta 2004koen antze-
koak izan dira. EAEn emakumeen jarduera ekintzaileak
izandako garapena urria izan arren, garrantzitsua da nabar-
mentzea aukerak eraginda enpresa-proiektuei eki-
ten dieten emakumeen kopurua beharrak eragin-
da ekiten dieten emakumeena baino askoz han-
diagoa dela.

Emakume ekintzaileen profilari dagokionez,
aurtengo azterketak erakusten du enpresa propioa
sortzeko erabakia hartzen duten emakumeek, oro
har, 35 eta 44 urte artean izaten dituztela, goi-mai-
lako ikasketak dituztela eta haien familia-errenta
1.200 eta 1.800 artean egoten dela. Beste alde
batetik, emakumeek sortutako enpresak, oro har,
txikizkako merkataritzaren sektorean, ostalaritzan
eta enpresei zerbitzuak emateko sektorean lehia-
tzen dira, maila teknologiko apala izaten dute,
gutxi esportatzen dute eta ez dute izaten azkar
hazteko asmorik.

Emakume ekintzaileek ez direla porrotaren
beldur esaten duten arren, zonaldean aukera gu-
txiago dituztela uste dute eta haien ingurua ez da
gizonena bezain ekintzailea. Horrek guztiak ema-

kumeen jarduera ekintzailea moteltzen du. Horrez gainera, emakumeek zailtasun osagarri bat dute; izan ere, EAEn ez dago nahikoa gizarte-zerbitzu, familia osatu ondoren, emakumeek lanean jarraitu ahal izateko. Azkenik, inbertitzaile moduan enpresak eratzeko proiektuetan emakumeek izandako partaidetza oso txikia da.

Jarduera ekintzailea eta immigrazioa. EAEn bizi diren atzerritarren kopuruak gora egin du, eta horren ondorioz, gizarte-talde horren enpresa-jarduera ugartu egin da. Gure erkidegoko etorkinen populazioa kontuan hartuta, 2007an GEM inkestari EAEn erantzun zioten atzerritarren kopurua ez zen adierazgarria izan. Hori dela eta, beste iturri batzuetara jo dugu kapitulu hau osatzeko, besteak beste, EUSTATera, INEra, eta Immigrazioaren eta Emigrazioaren Estatuko Idazkaritzara. Gizarte Segurantzako Langile Autonomoen Erregimen Berezian afiliatutako atzerritarren kopurua etorkin afiliatu guztien % 14koa zen, 2007ko abenduaren 31n, eta horietatik % 61 Europako Batasunekoak ziren. Errumaniarren taldea da autonomo moduan afiliatutako pertsona gehien dituenena. Txinatarrak bigarrenak dira, eta ondoren, frantsesak, britainiarrak eta italiarrak datoz. Autonomo atzerritarren % 43k eraikuntza-sektorean dihardute; eta % 35ek merkataritzan, ostalaritzan eta garraioan egiten dute lan. Kanpotarrek zabaldutako establezimenduek luzaroago iraun ohi dute, nazioan jaiotako pertsonen sortutakoek baino: atzerritarrek sortutako pertsona bakarreko establezimenduen % 54k hamar urte baino gehiago irauten dute; naziokoek sortutakoen artean, oster, % 47k irauten dute hori baino gehiago. Hori jarduera-sektore orotan gertatzen da. Dena dela, alde nabarmenak daude sektoreen artean. Eraikuntzan, industrian eta banketxeen alorrean izaten dira alde handienak.

Ekiteko aukerak, motibazioa eta gaitasuna. EAEn hurrengo 6 hiletan proiekturen bati ekiteko dauden aukeren adierazlea nahiko egonkor egon da 2007an, eta iazkoa baino zertxobait altuagoa izan da: % 21,6. Hala eta guztiz ere, epe motzean enpresa berriak eratzeko aukerei buruzko baikortasunak baxu egoten jarraitzen du, aurreko urteekin konparatuz. Adituek ez dute baieztatu ez ezeztatu negozio-aukerak handitu direnik; dena dela, haien iritziz, hazkunde altuko negozioen kasuan, ez dago aukera handirik. Era berean, adituen uste-tan, prestatutako jendea falta da dauden aukerak baliatzeko, eta aitortzen dute ez dela erraza pertsonentzat horretan jardutea.

Euskadiko populazio helduak ekiteko duen motibazioan hobekuntzak izan dira zenbait puntu-

tan 2007an. Esaterako, porrotari beldurra galdu zaio, ekintzaileen gizarte-estatusa hobetu egin da eta egungo ekintzaileak biztanle gehiagok ezagutzen dituzte. Adituen ustez, gizarte-inguruneak, oro har, ez die ekintzaileei nahikoa laguntzen, arrakasta dutenei salbu, horiek gizartearen aintzatespena eta ospea izaten baitute. Gizarteak ekintzaileei ematen dien laguntzari dagokionez, adituen esanetan, GEM proiektuko beste herrialde batzuekin konparatuz, oso azpitik dago EAE.

2007an, hazi egin da nabarmen enpresa-proiekturen bati ekiteko gaitasuna eta ezagutza dituela uste duten biztanleen kopurua. Zehazki, populazioaren erdiak baino gehiagok uste du negozio berriak sortzeko gaitasuna duela. Adituek ere hobekuntza hauteman dute alor horretan, baina iritzi eszeptikoari eusten diote. Nolanahi ere, Euskadiko populazio helduak ekiteko duen gaitasunari buruz adituek duten iritzia tarteko posizioan kokatzen du EAE nazioartean.

Entrepreneurship-en inguru espezifikokoaren baldintzak EAEn. Inguruko faktorerik onena, adituen uste-tan, azpiegiturak dira berriro ere, bai fisikoak, bai merkataritzakoak, bai zerbitzu-eta-koak. Gobernuaren lana ere positibotzat jo dute, jardueraren ekintzaileari laguntzeko programak eta enpresak eratzeko izapideak murriztearen aldeko politikak gauzatu dira eta.

Dena den, I+G arloa unibertsitatetik enpresetara eraman beharra eta goi-mailako eta gradu ondoko hezkuntza hobetu beharra hautematen hasi dira adituak. I+G enpresetara eramateko prozesua aurreko urteetako egoera berean dago, baina goi-mailako eta gradu ondoko hezkuntzan, atzera egin da pixka bat. Adituen uste-tan, egoera txarragoan daude barne-merkatuaren dinamika, eta, batik bat, lehen eta bigarren mailako hezkuntza. Lehen eta bigarren hezkuntzek nahiko balorazio txarra jaso dute (2ren azpitik), eta horrez gainera, aurreko bi urteetan izan zuten hobekuntzarako joera eten egin da.

Jarduera ekintzailea bultzatzeko inguruan dauden oztoporik handienak, adituen iritziz (kontuan hartuz zenbat aldiz aipatu dituzten), gizarte- eta kultura-arauak eta finantza-laguntzak dira; lehenak askoz ere garrantzi handiagoa du gainerako faktoreen aldean.

Aurreko urteekin alderatuz, azpimarratzekoa da gaitasun ekintzaileak hartu duen garrantzia. Izan ere, kontuan hartzeko oztopoen sailkapenean, behealdean zegoen gaitasun ekintzailea aurreko urteetan; edizio honetan, ordea, garrantziaren

arabera hirugarrena da EAEn. Edizio honetan, oztopo hori larriagotzat jo da EAEn, Estatuan baino.

Gobernuaren programei buruzko iritzia ez da hain ona izan, 2006arekin alderatuta. Dena den, jarduera ekintzailea bultzatzen duten inguruko bi faktore nagusietako bat dira programa horiek, adituen esanetan.

Egun ere, EAEn enpresak sortzeko garrantzi gutxien duten inguruko faktoreak testuinguru politikoa eta soziala, merkatua zabaltzea, lan-merkatuaren egoera, merkataritza- eta lanbide-azpiegiturak, eta gehien bat, populazio-osaera dira.

Beste herrialde batzuen alboan, EAEk behera egin du oro har faktore gehienetan, aldaketa sozio-ekonomiko handiak izaten ari diren herrialdeak

sartu baitira GEMen. Ezin dugu ahaztu azterketa honetan neurtzen dena hautemandakoa dela. Beraz, gerta daiteke erabat objektiboki adieraz daitezkeen alderdi batzuetan —azpiegituren egoera, emakumeei emandako laguntza edo hezkuntza-maila— askoz ere maila apalagoan dauden herrialdeetan, hangoek egoera onean daudela uste izatea, besterik gabe, aurreko etapekin alderatuz, hobekuntzak izan dituztelako.

Bukatzeko, aurten lau faktore hobetu ditugu nazioartean: barne-merkatuarekiko barrerak, merkataritza- eta zerbitzu-azpiegituren eskuragarritasuna, gobernu-politiketan eskatzen diren burokrazia-izapideak, eta jabetza intelektualaren eskubideari erakundeek emandako babesa. Azken bi faktore horien hobekuntza indartsua izan da, gainera.

RESUME EXECUTIF

Activité entrepreneuriale et dynamique commerciale de la CAPV dans le contexte international. L'édition 2007 du Projet GEM révèle que 6,4% de la population adulte basque est impliquée dans des initiatives commerciales d'une durée de 42 mois. L'augmentation de l'activité entrepreneuriale dans la CAPV durant cette année a été très importante, presque un point en pourcentage au-dessus des données des trois éditions précédentes et qui nous situaient dans un taux relativement stable entre 5% et 5,5%.

Cette augmentation nous situe dans des taux similaires à ceux de la Finlande, de la Hongrie, de la Norvège et de la Suisse, ce qui fait que nous avons dépassé la moyenne de la EU, 5,4%, à plus d'un point, les pays européens se maintenant dans les données de la CAPV d'éditions précédentes. Pourtant, et malgré l'avance, la comparaison des autres communautés autonomes espagnoles, avec les Canaries, La Rioja et les Baléares en tête, nous situe en dessous de la moyenne de plus d'un point en pourcentage, 7,5%.

L'évolution en hausse de l'indice TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) de la CAPV a été en accord avec la croissance continue du pourcentage de population adulte qui se décide pour le lancement d'entreprises *naissantes* (0-3 mois), qui se situe à 2,80%, et l'on observe de plus une récupération très significative du pourcentage de population adulte basque avec des *entreprises nouvelles* (3-42 mois), 3,60%.

L'une des données les plus importantes dans cette édition est l'analyse du pourcentage de la population basque impliquée dans des entreprises *consolidées* (plus de 42 mois), 4,34%. Cet indice montre une réduction importante qui se produit de manière continue depuis l'année 2005. Et bien que cela puisse paraître préoccupant, le recul n'est pas accompagné d'un accroissement du taux de *fermetures* commerciales, qui se trouve toujours à des niveaux très réduits. La position comparative des deux données nous situe à des niveaux inférieurs à la moyenne de la UE des communautés autonomes, et naturellement à la moyenne globale pour tous les pays GEM.

Enfin, on observe une recrudescence très intéressante en ce qui concerne les entrepreneurs *potentiels* de la CAPV, ceux-là même qui ont déclaré leur intention de construire une entreprise au cours des 3 prochaines années, qui double celle de l'édition précédente et qui se situe en 2007 en un 4,2% de la population adulte basque. Néanmoins, l'analyse comparative avec le reste des pays et des Communautés Autonomes espagnoles de l'environnement GEM nous relègue de nouveau aux derniers postes du ranking, comme d'habitude.

Types de comportement entrepreneur. On observe la prédominance de la motivation d'entreprendre grâce à l'opportunité qui existe dans la CAPV face à la motivation par nécessité et autres motifs. Ce fait est commun dans les pays les plus développés et la CAPV est au-dessus de la moyenne dans le ratio de motivation par opportunité face à celui de nécessité. Concernant d'autres motifs complémentaires qui sont sous-jacents sous l'impulsion d'entreprendre par opportunité dans la CAPV, on a détecté que la plus grande partie des entrepreneurs basques le font pour maintenir ou augmenter leurs revenus.

Profil de l'entrepreneur dans la CAPV et caractéristiques des entreprises créées. Le profil de l'entrepreneur de la CAPV n'a presque pas changé par rapport aux éditions précédentes. L'activité entrepreneuriale est encore dominée par des hommes de près de la quarantaine. La moitié d'entre eux dispose de formation universitaire et reçoit une rente mensuelle supérieure à 1.800 euros/mois. Presque neuf sur dix entrepreneurs comptait sur une expérience préalable dans le secteur, et presque trois sur dix entrepreneurs avaient créé une autre entreprise dans le passé.

Les entreprises créées par les entrepreneurs de la CAPV qui traversent la phase critique de leur enfance (premières 3-4 années) sont la plupart des micro entreprises (ex. entreprises qui emploient moins de 10 employés), avec un niveau de facturation qui excède rarement le chiffre de 500.000 euros. Le capital initial requis pour lancer l'affaire oscille entre 60.000 et 80.000 euros. Approximativement un tiers des projets d'entreprises se concentrent dans l'industrie manufacturière.

re, bien que la grande majorité représente des entreprises de services. C'est un segment minoritaire du tissu entrepreneur basque qui nous montre une vocation exportatrice et innovatrice.

Enfin, nous n'avons pas détecté des différences substantielles par territoires historiques en ce qui concerne le profil des entrepreneurs et les caractéristiques des entreprises qu'ils ont créées. A la différence des nouvelles entreprises d'Alava et de Gipuzkoa, on remarque les projets d'entrepreneurs à cause de leur plus grande dimension et de leur vocation exportatrice.

Taille, innovation et internationalisation des projets d'entrepreneurs dans la CAPV. Au cours des dernières années, les entreprises nouvellement créées semblent compter sur une grandeur d'emploi, tant actuel qu'attendu dans le futur, plus important que celle des entreprises consolidées. Néanmoins, cela n'arrive que lorsqu'il s'agit de projets qui ne dépassent pas les 20 employés. En réalité, les initiatives commerciales plus jeunes se concentrent dans leur presque totalité en niveau d'emploi en dessous de ce chiffre. Malgré cela, il est possible d'apprécier en 2007 l'existence de quelques nouveaux projets qui, en ce qui concerne le volume des affaires, ont un caractère extrêmement ambitieux.

Les données du Projet GEM montrent également que, en termes d'innovation, il existe aujourd'hui un plus grand pourcentage d'entrepreneurs qui affirment posséder un produit ou service novateur pour tous leurs clients, et dans un moindre pourcentage ceux qui utilisent d'anciennes technologies dans leur affaire. D'un autre côté, la création de nouvelles entreprises comme stratégie innovatrice d' « intra entrepreneurisme » semble s'être largement relevé en 2007, après une forte chute l'année précédente.

Finalement, les projets commerciaux localisés dans la CAPV ont modifié la structure de ses ventes tout au long des trois dernières années, destinant un plus grand pourcentage de celles-ci à l'exportation. En général, cette augmentation se concentre spécialement dans les niveaux d'exportation les plus bas, où les entrepreneurs de projets consolidés montrent une nette maîtrise. Pourtant, dans les niveaux les plus hauts d'exportation ce sont les entrepreneurs en phase naissante qui pèsent le plus lourd.

Financement de l'activité entrepreneuriale dans la CAPV. Le capital initial moyen requiert pour la mise en marche de nouvelles initiatives d'entrepre-

se (moins de 3 mois en fonctionnement) s'est élevé à 72.693 euros, le chiffre le plus haut depuis 2004. Néanmoins, la partie du capital apporté par l'entrepreneur lui-même a diminué par rapport à l'année 2006, atteignant les 33.511 euros. Le résultat est que le pourcentage de fonds injectés par l'entrepreneur à travers ses économies, c'est-à-dire l'auto financement, représente pour la première fois dans la CAPV moins de 50% de la totalité du capital initial requis.

En ce qui concerne les sources de financement externes utilisés par l'entrepreneur dans une première phase de gestation, nous observons une réduction généralisée des canaux employés. A l'exception de l'augmentation expérimentée par le financement apporté par des compagnons de travail, l'accès au reste des sources diminue (famille, amis ou voisins, programmes publics ou autres moyens/inconnus) ou se maintient, comme c'est le cas du financement bancaire. Par conséquent, on remarque que pour la première fois depuis 2004 les entrepreneurs de la CAPV qui ont eu recours à des fonds externes pour lancer leur affaire ont accédé en moyenne à une seule source de financement (face à une moyenne de deux sources par entrepreneur dans des éditions précédentes).

Les entrepreneurs de la CAPV sont plus optimistes que dans le reste de l'Etat en ce qui concerne la récupération du capital qu'ils ont apporté. Presque 76% investissent dans l'espoir d'obtenir un bénéfice économique face à 61% dans l'ensemble de l'Espagne.

Enfin, le pourcentage d'investisseurs informels augmente légèrement dans la CAPV pour atteindre les 2,45% de la population adulte (18-64 ans), en dessous de la moyenne espagnole (3,22%) et même loin des données enregistrées par des communautés autonomes comme la Galice, la Catalogne, la Communauté Valencienne ou La Rioja.

La femme entrepreneur. Le taux d'activité entrepreneuriale féminine en 2007 se situe à 3,85%, très en dessous du taux masculin (8,86%). Du point de vue évolutif, le TEA féminin a diminué considérablement par rapport à l'exercice 2006, mais se situe dans des valeurs similaires à celles de 2005 et 2004. Malgré le faible développement que l'activité entrepreneuriale féminine enregistre dans la CAPV, il est important de souligner que le pourcentage de femmes qui entreprennent par opportunité est très supérieur à celui motivé par la nécessité.

En ce qui concerne le profil de la femme entrepreneur, l'étude de cette année révèle que les femmes qui choisissent de créer leur propre entreprise ont, principalement entre 35 et 44 ans, ont réalisé des études supérieures et la rente familiale dont elles disposent se trouve entre 1.200 et 1.800 euros. D'autre part, les entreprises créées par des femmes se situent en général, majoritairement, dans le secteur du commerce au détail et de l'hôtellerie ou dans le secteur des services aux entreprises, sont d'un niveau technologique bas, ont une faible intensité exportatrice et sans espoir d'une croissance rapide.

Bien que les femmes entrepreneurs affirment ne pas craindre l'échec, elles perçoivent moins d'opportunités dans leur zone et se meuvent dans un environnement moins entreprenant que celui des hommes, ce qui freine l'activité entrepreneuriale féminine. De plus, les femmes rencontrent une difficulté supplémentaire, vu qu'il n'existe pas suffisamment de services sociaux disponibles dans la CAPV pour que les femmes puissent continuer à travailler après avoir fondé une famille. Enfin, la participation de la femme en tant qu'investisseur dans des projets de création d'entreprises est minime.

Activité entrepreneuriale et immigration. La croissance du nombre de personnes étrangères résidant dans la CAPV a engendré la prolifération d'activités commerciales de la part de ce collectif. Puisque le nombre d'individus qui répondirent à l'enquête GEM en 2007 dans la CAPV parmi la population immigrante n'est pas représentative du collectif immigrant entrepreneur de notre communauté, nous nous sommes tournés vers d'autres sources telles que l'EUSTAT, l'INE et le Secrétariat d'Etat de l'Immigration et Emigration pour l'élaboration de ce chapitre. Le nombre d'étrangers affiliés à la sécurité sociale en régime spécial de travailleurs autonomes dans la CAPV représentait 14% du total des personnes étrangères affiliées au 31 décembre 2007, dont 61% étaient communautaires. Les roumains constituaient le groupe le plus important quant au nombre de personnes affiliées comme autonomes sur le total des personnes affiliées dans le même groupe. Les chinois occupaient la seconde place et les français, britanniques et italiens les suivantes. Les 43% des autonomes étrangers opéraient dans le secteur de la construction, cependant que les 35% s'occupaient du commerce, de l'hôtellerie et du transport. En moyenne, les établissements créés par des personnes étrangères survivent plus que celles créées par les nationaux (54% des établissements unipersonnels créés par des étrangers face à 47% de ceux créés par les nationaux dépassant les dix premières années d'existence).

sent les dix premières années d'existence). Cela est valable pour tous les secteurs d'activité ; néanmoins, il existe des différences significatives entre secteurs, la construction étant en première place, et l'industrie et le secteur de la banque, des assurances et des services aux entreprises les secteurs où la disparition accumulée des établissements créés par des personnes étrangères face à ceux créés par les nationaux est plus significative.

L'existence d'opportunités, motivation et capacité pour entreprendre. L'indicateur de perception d'opportunités pour entreprendre dans les prochains 6 mois dans la CAPV se maintient plus ou moins stable durant 2007, et augmente même légèrement par rapport à l'année précédente jusqu'à atteindre 21,6%. Même ainsi, l'optimisme concernant les possibilités existantes à court terme pour créer de nouvelles entreprises est encore basse par rapport aux années précédentes. Les experts n'affirment ni ne nient que les opportunités d'affaires aient augmenté, pourtant, ils croient qu'il n'y en a pas beaucoup lorsqu'il s'agit d'affaires de grande croissance. Ainsi, ils croient qu'il manque des personnes préparées pour profiter des opportunités existantes, et reconnaissent qu'il n'est pas facile pour les personnes de s'y consacrer.

La motivation pour entreprendre qui est perçue en 2007 parmi la population adulte basque s'est améliorée dans certains points. Quelques-uns de ces points ont été la perte de la peur de l'échec, l'augmentation du statut social de l'entrepreneur et la familiarisation d'un plus grand pourcentage de la population avec des entrepreneurs existants. Pour les experts, par contre, l'environnement social en général ne soutient pas suffisamment l'entrepreneur, sauf en ce qui concerne la reconnaissance et le prestige que reçoivent ceux qui réussissent. En fait, d'après l'estimation des experts sur l'appui social à l'entrepreneur, on se rend compte que la CAPV se situe dans une position très basse par rapport aux autres pays participant au Projet GEM.

Durant l'année 2007, le pourcentage de la population qui pense posséder l'habileté et les connaissances pour entreprendre augmente notablement. Concrètement, plus de la moitié de la population pense avoir les capacités pour créer de nouvelles affaires. Les experts perçoivent également une amélioration dans ce sens, mais ils sont toujours sceptiques. Néanmoins, sur le plan international, cette opinion des experts sur la capacité de la population adulte basque pour entreprendre, place la CAPV dans une position intermédiaire.

Les conditions de l'environnement spécifique de l'entrepreneurship dans la CAPV. Le meilleur facteur de l'environnement, de l'avis des experts, est de nouveau représenté par les infrastructures, tant physiques que commerciales et de services. Ils considèrent également positif le travail gouvernemental avec ses programmes d'appui à l'activité entrepreneuriale et les politiques pour réduire les démarches pour la création d'une entreprise.

Pourtant, on commence à percevoir que le transfert de I+D de l'université vers l'entreprise, et l'éducation supérieure et de post graduat doit s'améliorer. Dans le transfert de I+D la situation se maintient comme lors des années précédentes, mais il a reculé légèrement dans l'éducation supérieure et de postgraduat. Les experts considèrent que la dynamique du marché interne se trouve dans une situation pire, et surtout l'éducation primaire et secondaire, toutes les deux avec une évaluation plutôt négative (inférieure à 2) et ce qui est pire, en cassant la tendance d'amélioration qu'elle maintenaient au cours des deux années précédentes.

Les obstacles les plus importants de l'environnement pour favoriser l'activité entrepreneuriale, selon les experts, compte tenu de la fréquence avec laquelle ils ont été mentionnés sont toujours les normes sociales et culturelles et l'appui financier, de loin le premier avec une grande différence sur les autres facteurs.

Par rapport aux années précédentes il convient de souligner l'importance prise par la capacité entrepreneuriale qui, d'être un facteur qui occupait un ranking inférieur parmi les obstacles à considérer, se retrouve le troisième en importance dans la CAPV pour cette édition. On le considère, dans cette édition, pour la première fois comme un obstacle plus grave que dans l'Etat.

Les programmes gouvernementaux, bien que continuant à se maintenir parmi les deux principaux facteurs de l'environnement qui soutiennent l'activité entrepreneuriale, selon les experts, ont pourtant perdu un certain poids face à l'opinion de l'année précédente.

Le contexte politico social, l'ouverture du marché, l'état du marché du travail, les infrastructures commerciales et professionnelles et surtout la composition perçue de la population sont toujours les facteurs de l'environnement les moins importants pour la création d'entreprises dans le Pays Basque.

Par rapport aux autres pays, la CAPV a perdu des positions en termes généraux dans le plupart des facteurs à cause de l'admission au Projet GEM de nouveau pays qui expérimentent d'importants changements socio économiques. Il ne faut pas oublier que ce sont des perceptions que l'on mesure dans cette étude. C'est pour cela qu'il peut arriver que des pays qui partent de niveaux très inférieurs dans des aspects nettement objectivable comme c'est le cas de l'état des infrastructures, du soutien à la femme ou du niveau d'éducation, aient néanmoins l'impression qu'ils vont bien, simplement parce qu'ils ont obtenu des améliorations par rapport aux étapes précédentes.

Même ainsi, il y a eu cette année une amélioration dans le contexte international dans quatre facteurs : barrières au marché interne, dans l'accès à la infrastructure commerciale et de services, dans les démarches bureaucratiques exigées dans la politique gouvernementale et dans l'appui institutionnel aux droits de propriété intellectuelle. Dans ces deux derniers facteurs, en plus, l'amélioration expérimentée a été forte.

EXECUTIVE SUMMARY

Enterprising activity and corporate dynamics of the Autonomous Community of the Basque Country in the international context. The 2007 Edition of the GEM Project reveals that 6.4% of the adult Basque population is involved in entrepreneurial activities of a duration of up to 42 months. The increase in entrepreneurial activity in the Autonomous Community of the Basque Country during this year has been very important, nearly one percent above the data of the three previous editions that situated us in a relatively stable rate of between 5% and 5,5%.

This increase places us in rates similar to those of Finland, Hungary, Norway and Switzerland, and has taken us over one point above the European Union average of 5,4%, with European countries maintaining themselves in the levels of the Autonomous Community of the Basque Country registered in previous editions. However, and in spite of the improvement, the comparison with other Spanish autonomous communities, with the Canary Islands, La Rioja and the Balearic Islands at the top of the ranking, situates us at 7.5%, over one point below the Spanish autonomous community average.

The increase in the TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) index for the Autonomous Community of the Basque Country has been in consonance with the continuous growth of the percentage of the adult population that decides to launch *newborn companies* (0-3 months), that is now situated at 2.80%, and there is also a very significant recovery of the percentage of Basque adult population with *new companies* (3-42 months), which now reaches 3.60%.

One of the most relevant data in this edition is the analysis of the percentage of Basque population participating in *consolidated companies* (over 42 months), 4.34%. This index has suffered an important and continuous decrease since 2005. And although it could seem to be a matter of concern, this decrease does not correspond with an increase in the rate of *corporate closures*, which is still in very low levels. The comparative position of both data situate us in the levels below the EU average in autonomous communities, and of course below the global level for all GEM countries.

Lastly, there is a very interesting increase observed with respect to *potential entrepreneurs* within the Autonomous Community of the Basque Country, that is, those who have declared their intention to constitute a company within the next three years. This is an index that has doubled those of previous editions and which now reaches 4.2% of the Basque adult population in 2007. However, the comparative analysis with the rest of the countries and Spanish autonomous communities in the GEM environment places us once again amongst the last in the ranking, as is now becoming usual in this particular aspect.

Types of corporate behaviour. We observed a predominance of the motivation that exists in the Basque Country to become entrepreneurs due to the opportunity factor, as against motivation because of need and other reasons. This is a common factor in the more developed countries and the Autonomous Community of the Basque Country is above average in the ratio of motivation due to opportunities as against need. With respect to other complementary reasons underlying below the impulse of entrepreneurship due to the existence of opportunities, we have detected that most Basque entrepreneurs find their motivation in maintaining or increasing their level of income.

Profile of the entrepreneur in the Autonomous Community of the Basque Country and characteristics of the companies set up. The profile of the entrepreneur in the Autonomous Community of the Basque Country has hardly varied at all with respect to previous editions. Entrepreneurial activity continues being dominated by men of around forty years of age. Half of them have university-level training and perceive a monthly income above 1800 euros/month. Nearly nine of every ten entrepreneurs had some degree of previous experience in the sector, and nearly three out of every ten entrepreneurs had set up another company in the past.

The majority of the companies set up by entrepreneurs of the Basque Country that are now going through the critical phase of their development (the first 3-4 years) are micro-enterprises (for example, companies with less than 10 employees),

with a turnover level that rarely exceeds 500,000 euros. The initial capital required to launch the business oscillates between 60,000 and 80,000 euros. Approximately one third of the entrepreneurial projects are concentrated in the manufacturing industry, although the great majority is made up of services companies. Only a minority segment of Basque companies have an exporting and innovating vocation.

Lastly, we have not detected substantial differences in terms of the historical territories that make up the Basque Country as refers to the profile of entrepreneurs and the characteristics of the companies they set up. In contrast with new businesses in Alava and Gipuzkoa, new companies in Bizkaia stand out because of their bigger size and a higher exporting vocation.

Size, innovation and internationalisation of entrepreneurial projects in the Autonomous Community of the Basque Country. Over the last years, newly-created companies seem to have a certain dimension of in terms of current employment and that expected in the future, which, in both cases, is higher than that in consolidated companies. However, this does not only happen when in terms of projects with less than 20 employees. In reality, the younger entrepreneurial initiatives are nearly all concentrated in employment levels below that number. In spite of that, during 2007 it was possible to appreciate the existence of certain new projects that have an extremely ambitious level in terms of business volume.

The data from the GEM Project also show that, in terms of innovation, there is nowadays a higher percentage of entrepreneurs who state they have an innovating product or service for all their customers, and there is also a smaller percentage that uses old technologies in their businesses. On the other hand, the creation of new companies as an innovating strategy of intra-entrepreneurship seems to have more than completely recovered during 2007, after a sharp fall the previous year.

Finally, entrepreneurial projects localised in the Autonomous Community of the Basque Country have modified the structure of their sales throughout the last three years, earmarking a higher percentage of sales to exports. In general, this increase is especially concentrated in the lower export segments, where entrepreneurs in consolidated projects are clearly dominant. However, in the higher segments of exports, it is the entrepreneurs from newborn companies who take the lion's share of exports.

Financing entrepreneurial activity in the Autonomous Community of the Basque Country.

The average initial capital required to set up new business initiatives (with less than three months of existence) amounted to 72,693 euros, the highest level since 2004. However, the share of capital contributed by the entrepreneur himself has diminished with respect to 2006, reaching 33,511 euros. For the first time in the Autonomous Community of the Basque Country, this has made the percentage of funds injected by the entrepreneur through his savings, (self-financing), represent less than 50% of total of the initial capital required.

With respect to the external sources of finance used by the entrepreneur in the initial phases of creation of the business, we observed a generalised reduction of the channels used. With the exception of the increase experienced by financing contributed by work companions, access to the rest of sources decreased (family, friends or neighbours, public programmes or other means/unknown sources) or stayed at the same level, as is the case with finance from banks. Consequently, it is noteworthy that for the first time since 2004, those entrepreneurs from the autonomous community of the Basque country who resorted to external funds to launch their business, acceded, on average, to a single source of finance (as against an average of two sources per entrepreneur registered in previous editions).

Entrepreneurs from the Autonomous Community of the Basque Country are more optimistic than those from the rest of Spain as refers to the recovery of capital they have contributed. Nearly 76% invest with the expectation of obtaining an economical benefit as against 61% in the whole of Spain.

Lastly, the percentage of informal investors increased slightly in the Basque Country and reached 2.45% of the adult population (18-64 years of age), below the Spanish average (3.22%) and still far from the data registered in autonomous communities like Galicia, Catalonia, Valencia or La Rioja.

Women entrepreneurs. The rate of feminine entrepreneurial activity in 2007 reached 3.85%, way below the masculine rate (8.86%). From an evolutionary point of view, the feminine rate has increased considerably with respect to 2006, which was in similar levels to those of 2005 and 2004. In spite of the scarce development registered by feminine entrepreneurial activity in the

Basque Country, it is important to point out that the percentage of women who set up of business because of an opportunity is much higher than that of women motivated by need.

As refers to the profile of enterprising women, this year's study reveals that women who choose to set up their own companies are mostly aged between 35 and 44, have carried out superior studies and the family income they have their disposal is between 1200 and 1800 euros. On the other hand, companies set up by women usually compete within the retail commerce and hostelry sectors or in the sector of services to companies. They usually have a low technological level, have but a slight export intensity and lack expectations of rapid growth.

Although entrepreneurial women stated they do not fear failure, they perceive less opportunities in their area and move within an environment that is less enterprising than that of men, which puts brake on feminine entrepreneurial activity. Additionally, women have an added difficulty, as there aren't sufficient social services available in the Autonomous Community of the Basque Country for women to be able to continue working after having had a family. Lastly, the participation of women as investors in projects to set up companies is minimal.

Entrepreneurial activity and immigration. The increase in the number of foreign people living in the Basque Country has generated the proliferation of entrepreneurial activities by this group of people. Since the number of individuals from the immigrant population who answered the GEM poll in 2007 in the Autonomous Community of the Basque Country is not representative of the growth in immigrant entrepreneurs within our community, we have sought information from other sources such as the EUSTAT (Basque Statistics Office), the INE (the National Institute of Employment) and the State Secretariat of Immigration and Emigration for the elaboration of this chapter. The number of foreigners inscribed on the Social Security within the special regime for autonomous workers in the Basque Country amounted to 14% of the total of foreign people inscribed on 31st December 2007, of which 61% were nationals from the European Community. Romanians constituted on the most numerous group in terms of number of people inscribed as autonomous workers over the total of people inscribed within the same group. The Chinese occupied the second place, followed by the French, British and Italians. 43% of the foreign autonomous workers operated in the building sec-

tor, whereas 35% worked in commerce, hostelry and transport. In average terms, establishments are set up by foreign people last longer than those created by nationals (54% of the one-person establishments set up by foreigners as against 47% of those set up by nationals last longer than the first 10 years of existence). This is true for all sectors of activity; although there are significant differences between sectors. The accumulated death toll of establishments set up by foreigners -as against those set up by nationals- is most significant in the construction sector -which takes first place- followed by industry, banking, insurance, and corporate services.

The existence of opportunities, motivation and entrepreneurial capacity. In the Basque Country, the indicator of perception of opportunities to set up a business within the following six months remained more or less stable throughout 2007, and even increased slightly with respect to the previous year, reaching 21,6%. However, optimism on existing short-term possibilities to set up new businesses was still quite low in comparison to previous years. Experts have no opinion on whether business opportunities have increased or not. They do, however, believe that there are not that many in terms of high-growth businesses. They also believe that there is a lack of people prepared to take advantage of existing opportunities, and they recognise it is not easy for people to devote their time and effort in such endeavours.

The entrepreneurial motivation perceived in 2007 within the Basque adult population has improved in certain aspects. Some of them have to do with less fear of failure, an increase of the social status of entrepreneurs and the familiarization of a higher percentage of the population with existing entrepreneurs. For the experts, on the other hand, the social environment does not sufficiently support entrepreneurs, except in terms of recognition and prestige of those who are successful. In fact, the experts' evaluation on social support to entrepreneurs places the Autonomous Community of the Basque Country in the considerably low position in comparison with other countries that participate in the GEM project.

During 2007, there was a noteworthy increase in the percentage of population that considered they had the necessary abilities and knowledge to set up a business. Concretely, over half of the population feels capacity to set up a new business. Experts also perceive an improvement in this sense, although they remain sceptical. However, in the international level, this experts' opinion on

the capacity of the Basque adult population to set up a business situates the Autonomous Community of the Basque Country in an intermediate position.

Specific environment conditions for entrepreneurship in the Autonomous Community of the Basque Country. In the experts' opinion, the best environmental factor is once again both physical and commercial and service infrastructures. They also consider governmental efforts positive in terms of support programs for entrepreneurial activity and policies directed towards reducing formalities for the creation of companies.

However, R+D transfers from the university to corporations, and higher and postgraduate education are now beginning to be perceived as improvable. In terms of R+D transfers, the situation continues as in previous years, but in higher and postgraduate education there has been a slight backward trend. The experts consider the internal market dynamics to be in a worse shape, especially in terms of primary and secondary education, which have both been evaluated quite negatively (below 2 points) and thus interrupting the tendency towards improvement contained in the two previous years -which is worse.

The most important environmental obstacles to favour entrepreneurial activity, in the experts' opinion, in terms of the frequency with which they have been mentioned, continue being social and cultural norms and financial support, far above other factors.

With respect to previous years, there is a noteworthy relevance obtained by entrepreneurial capacity in terms of being a factor which in previous years occupied a low position in the ranking in terms of obstacles to be taken into account, and in this edition it is the third in the ranking of the

Autonomous Community of the Basque Country. In this edition, for the first time, it was considered to be a more serious obstacle than it is in Spain as a whole.

Governmental programs, albeit still within the main environmental factors that support entrepreneurial activity, in the experts' opinion, have, however, lost some weight in comparison with the opinion expressed the previous year.

The political-social context, the opening of the market, the condition of the job market, commercial and professional infrastructures and, above all, the perceived composition of the population continue being among the less relevant environmental factors for the creation of companies within the Basque Country.

In relation with other countries, the Autonomous Community of the Basque Country has lost positions in general terms in most factors due to the accession to the GEM of new countries, which are undergoing important social-economic change. One should not forget that what is measured in this study is perceptions. For this reason, it could be that the countries which start in very inferior levels in aspects that are clearly measurable such as is the case of the state of infrastructures, support to women all the level of education however do have the perception that they are well, simply because they have improved with respect to previous phases.

Even so, during this year there has been an improvement in the international context in four factors: barriers to the internal market, access to commercial and service infrastructures, in the bureaucratic formalities demanded by governmental policy and in the institutional support for intellectual property rights. In these latter two aspects, besides, the improvement has been considerable.

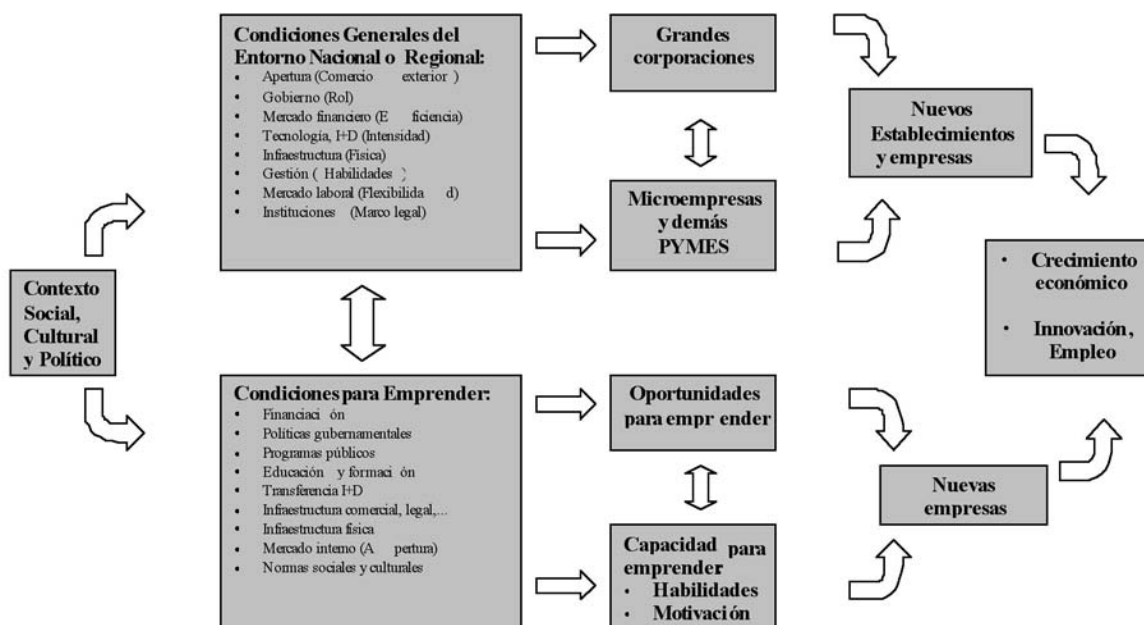
EL MODELO CONCEPTUAL GEM

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 en parte 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 (véase 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 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 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 cápita muestran una elevada actividad emprendedora. Y en la medida que va aumenta el nivel de desarrollo económico de los países, su actividad emprendedora disminuye paralelamente hasta un punto determinado, a partir del cual,

dicha actividad emprendedora vuelve a aumentar al incrementarse el nivel de PIB per cápita. 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 2007, 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.

A continuación procederemos con el desarrollo de los distintos apartados que componen el presente informe GEM País Vasco 2007.

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

El informe *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) Comunidad Autónoma del País Vasco 2007 representa la cuarta edición de este trabajo de análisis del fenómeno emprendedor en la CAPV siguiendo la metodología GEM. Durante esta edición han sido 42 el número de países que participan activamente en el proyecto y la cobertura de comunidades autónomas españolas es total. Sólo Aragón, Baleares, Cantabria y La Rioja, adolecen de equipos de investigación propios en el entorno GEM, si bien en siguientes ediciones se prevé la entrada de la mayor parte de estas comunidades. Para suplir el vacío temporal de las comunidades autónomas no participantes, el Instituto de Empresa, representante nacional en el Consorcio GEM, ha asumido la realización del estudio en esas zonas geográficas, lo que ha derivado en una cobertura total de datos en el ámbito español.

El primer capítulo del informe GEM Comunidad Autónoma del País Vasco 2007, como ya viene siendo habitual presenta la situación de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV en el entorno internacional. Para ello, diferenciaremos 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 comenzaremos realizando un desglose del proceso emprendedor de la CAPV, aportando los datos porcentuales de población adulta (entre 18 y 64 años) involucrada en actividades emprendedoras en Fase de Gestación, en empresas Consolidadas, en Cierres Empresariales, así como la población adulta que se está planteando emprender en un futuro próximo (Potencial Emprendedor). Posteriormente, abordaremos este mismo desglose para mostrar la posición de la CAPV en el entorno internacional, agrupando los países participantes y las comunidades autónomas españolas en tres grupos de países: países pertenecientes a la Unión Europea, países pertenecientes a la OCDE y CC.AA. españolas.

Concretamente, en este capítulo se abordarán los siguientes apartados:

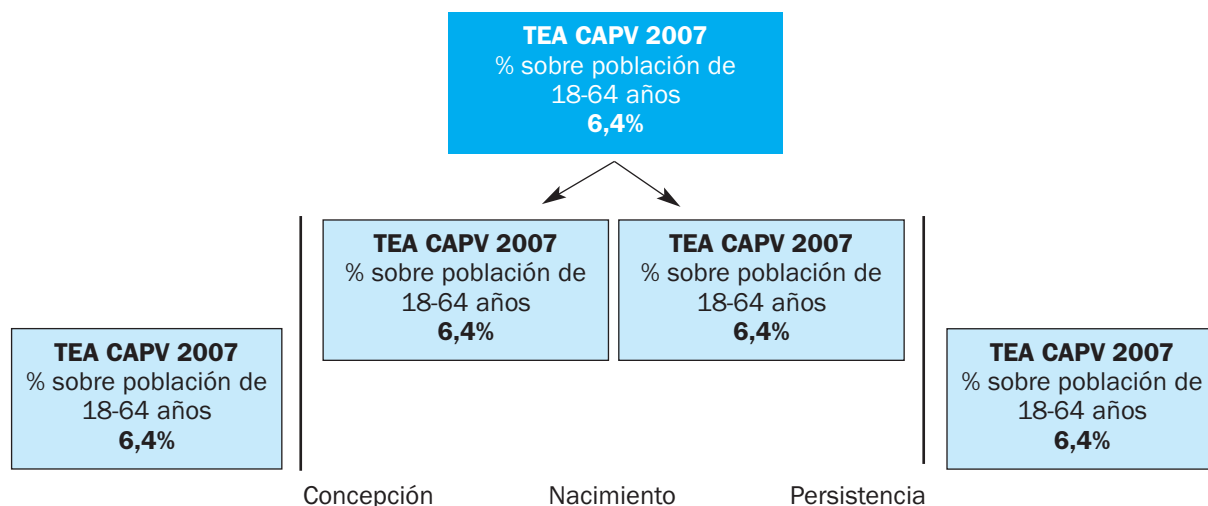
- Actividad emprendedora y dinámica empresarial entre la población activa de la CAPV.
- Perspectiva internacional de la Actividad Emprendedora de la CAPV.
- Aproximación internacional de la dinámica empresarial de la CAPV.
- Potencial emprendedor en la población activa de la CAPV en el contexto internacional.

1.1. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL ENTRE LA POBLACIÓN ACTIVA DE LA CAPV

Antes de comenzar con el análisis de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV, recordamos que el índice Actividad Emprendedora Total, TEA (*Total Entrepreneurial Activity*), variable a través de la cual se mide la actividad emprendedora en el Proyecto GEM, 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 los 3 y los 42 meses). Para realizar el cálculo definitivo de este indicador, se eliminan los elementos duplicados que puedan darse en cuanto a aquellas personas adultas que puedan estar implicadas al mismo tiempo en las dos tipologías de empresa (*Naciente* y *Nueva*). Además, debemos señalar que entendemos que una iniciativa emprendedora es todo aquél negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo.

Los datos que se presentan en el *Gráfico 1.1.1* y en el *Cuadro 1.1*, muestran que el 6,4% de la población vasca está involucrada en iniciativas empresariales de hasta 42 meses de vida. El incremento de la variable TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) ha sido muy sustancial en la edición 2007, suponiendo un incremento de casi un punto porcentual en comparación con los tres años anteriores.

Gráfico 1.1.1. Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2007.



Desglosando este dato, observamos una evolución continua y creciente desde el año 2004 en cuanto al porcentaje de población adulta con *Empresas Nacientes* (0-3 meses), que se sitúa en

el 2,80%, y una recuperación muy importante del porcentaje de población adulta con *Empresas Nuevas* (3-42 meses), 3,60%, que se sitúa en el nivel registrado en el año 2005.

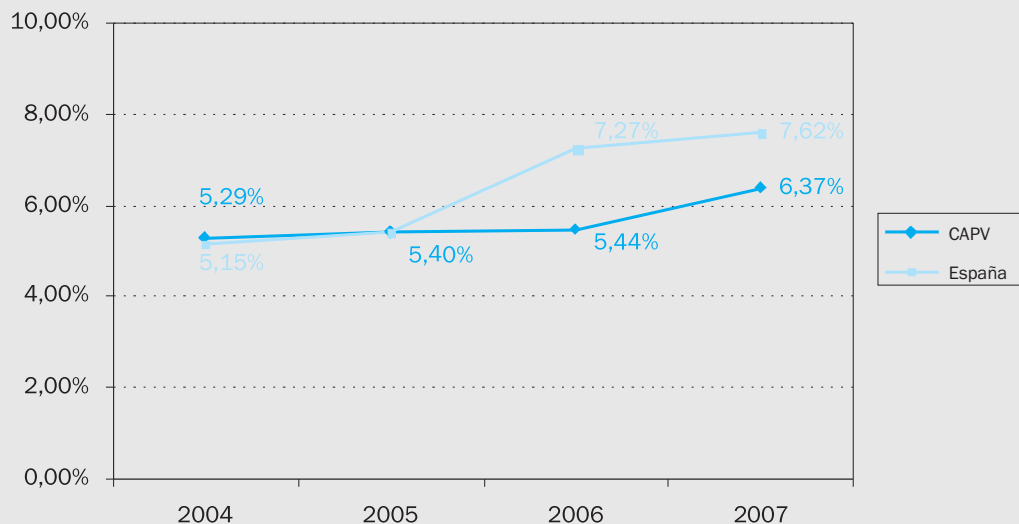
Cuadro 1.1. Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2007.

	2004	2005	2006	2007
TEA	5,29%	5,40%	5,44%	6,37%
Nacientes	1,40%	1,96%	2,16%	2,80%
Nuevas	3,92%	3,53%	3,29%	3,60%
Consolidadas	6,55%	8,79%	5,37%	4,34%
Potenciales	3,31%	4,45%	2,06%	4,16%
Cierres	1,10%	1,08%	0,91%	*0,60%

En cuanto al dato registrado en 2007 para las empresas *Consolidadas* (más de 42 meses), observamos una disminución continuada desde el año 2005, 8,79%, para el porcentaje de población adulta involucrada en negocios de más de tres años y medio de vida, 4,34%, si bien ese retroceso no se ve reflejado en la tasa de cierres empresariales, que sigue siendo muy escasa, 0,60%. Por tanto, cabría aseverar que esta disminución continuada se debe a la existencia de funciones, absorciones, traspasos, ventas, refundaciones o

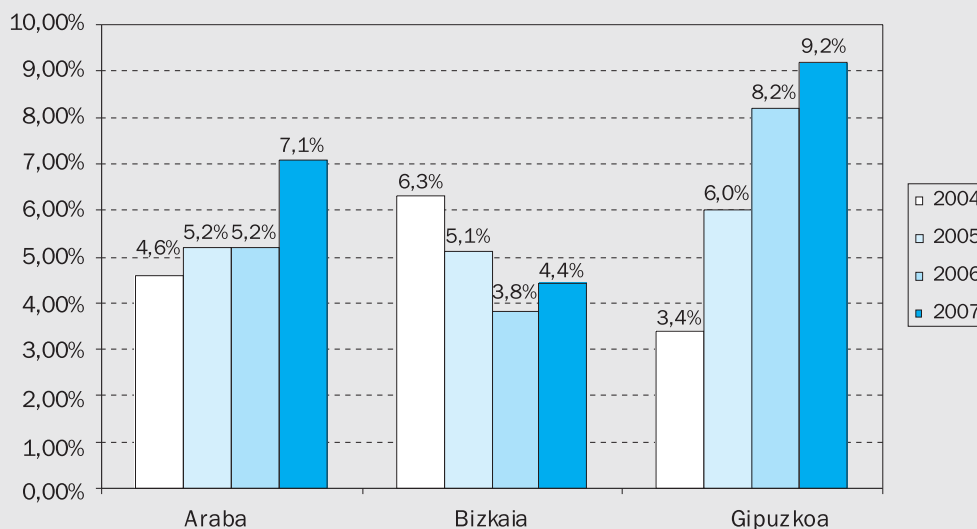
reconstituciones de empresas ya establecidas que pasan a manos de otros propietarios, o se constituyen en grupos empresariales de mayor dimensión.

Por lo que respecta a los emprendedores *Potenciales*, que han declarado su intención de generar un nuevo negocio en los próximos 3 años, observamos un repunte muy interesante en el que profundizaremos más en el último apartado de este capítulo.

Gráfico 1.1.2. Evolución del índice TEA, CAPV-España, 2004-2007.

Volviendo de nuevo al análisis del principal indicador GEM, es interesante observar su evolución comparativa con España que reflejamos en el *Gráfico 1.1.2*. En él podemos observar que desde el año 2004, la CAPV mantenía un dato bastante estable que rondaba el 5-5,5% de población con actividad empresarial, con una línea muy similar a los datos recogidos para el conjunto en España en los dos primeros años de ejecución del Proyecto GEM en la CAPV. Desde la pasada edición 2005,

la CAPV comienza a alejarse de la media española, si bien, en 2007, consigue recuperar parte del terreno perdido el año pasado, colocándose en un 6,4%, lo que supone una mejora de la tasa de actividad empresarial de casi un punto porcentual. Este es el primer año que la CAPV consigue superar el límite del 6% de su población involucrada en actividades emprendedoras, por lo que es posible que este incremento experimentado en la actual edición sea meramente coyuntural.

Gráfico 1.1.3. Evolución del índice TEA, Territorios Históricos de la CAPV, 2004-2007.

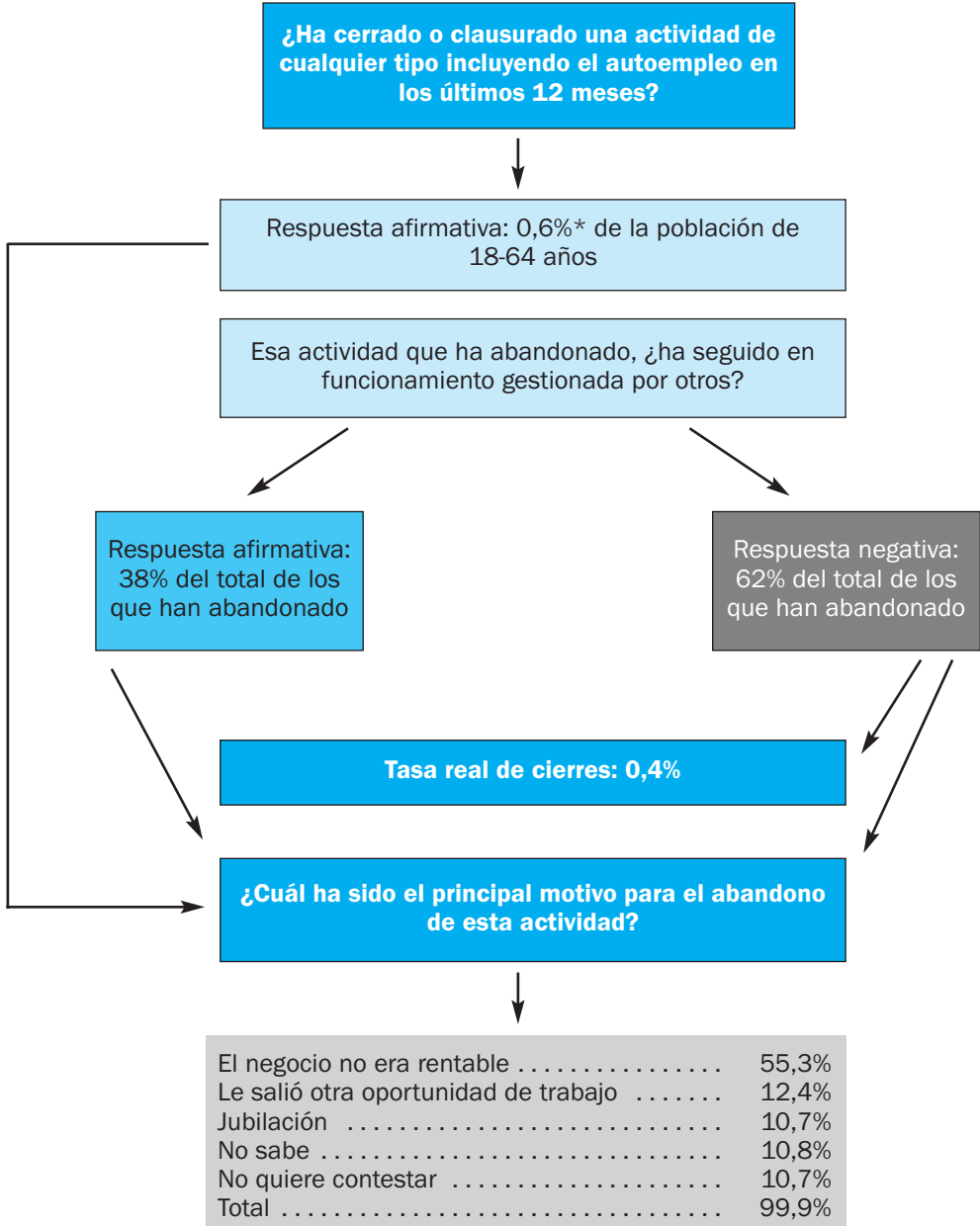
Para analizar con más profundidad este fenómeno, en el *Gráfico 1.1.3* presentamos la evolución que la variable TEA ha experimentado en los últimos cuatro años en los tres territorios históricos de la CAPV.

Así, podemos observar que el incremento de actividad emprendedora que ha mostrado la CAPV en el año 2007 mejora los datos de las tres provincias si bien también agudiza las diferencias entre ellas. El liderazgo en actividad emprendedora,

como lleva ocurriendo desde el año 2005, lo ostenta Gipuzkoa, con un 9,2% de población involucrada en actividades empresariales con menos de 42 meses de vida, le sigue Araba, con un 7,1% y por último encontramos a Bizkaia, con un dato muy inferior al que presentan los otros dos territorios, 4,4%. En resumen, sólo Gipuzkoa consigue superar el índice español que veíamos en el *Gráfico 1.1.2*.

Regresando a una de las variables presentadas en el *Cuadro 1.1*, el porcentaje de población adulta

Gráfico 1.1.4. Abandono empresarial y motivo de abandono.



que ha declarado estar involucrada en cierres empresariales, debemos señalar que el nivel de análisis que permite conocer los motivos de cierre empresarial sólo se ha realizado a nivel del estado español, 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.

El *Gráfico 1.1.4* profundiza incluso más que en ediciones anteriores en las razones que motivaron estos cierres o abandonos en el año 2007. Al 0,6% de la población vasca que respondió positivamente a la pregunta “¿Ha cerrado o clausurado una actividad de cualquier tipo incluyendo el auto-empleo en los últimos 12 meses?”, durante esta edición, se le ha planteado una cuestión adicional: “Esa actividad que ha abandonado, ¿ha seguido en funcionamiento gestionada por otros?”. Los resultados obtenidos han sido muy interesantes, ya que de ese 0,6% inicial, el 38% de esas perso-

nas que declararon haber abandonado un negocio, afirman que la empresa continua activa en manos de otros propietarios, por tanto podemos recalcular la tasa de cierre real en un 0,4%.

En cuanto a los motivos para el abandono o cierre de la actividad empresarial, la mayor parte de los encuestados, el 55,3%, apunta a que el negocio no era rentable. En menor proporción el 12,4% declara haber abandonado su negocio por haber encontrado un empleo, y un 10,7% cita el momento de la jubilación. Debemos resaltar que de nuevo, en esta edición, una parte importante de los encuestados vascos se muestran cautos a la hora de valorar las razones de cierre o abandono y optan por un “No sabe”, en el 10,8% de los casos, o un “No quiere contestar”, en el 10,7%.

Los resultados de los apartados que seguidamente abordaremos se basan en la información que recoge de manera resumida el *Cuadro 1.2*, en

Cuadro 1.2. Porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Cierres de empresa. Países y CC.AA. españolas GEM 2007.

Países GEM 2007	TEA 2007 (Naciente y Nueva)	% población adulta emp. Consolidada	% población adulta Cierres	CC.AA. GEM 2007	TEA 2007 (Naciente y Nueva)	% población adulta emp. Consolidada	% población adulta Cierres
Tailandia	26,87	21,35	3,45	Canarias	8,99	6,09	0,38
Perú	25,89	15,25	6,22	Rioja	8,79	10,61	0,88
Colombia	22,72	11,56	5,92	Baleares	8,66	3,93	0
Venezuela	20,16	5,39	2,08	C. Mancha	8,52	6,62	0,67
R. Dominicana	16,75	7,57	4,81	C.Valenciana	8,43	5,62	0,88
China	16,43	8,39	6,13	Cataluña	8,39	6,58	0,48
Argentina	14,43	9,96	6,45	Navarra	8,13	7,01	0,26
Chile	13,43	8,73	3,42	Extremadura	8,12	6,04	0,46
Brasil	12,72	9,94	4,47	Madrid	7,93	7,14	0,81
Islandia	12,48	8,77	2,4	Galicia	7,64	8,34	0,73
Uruguay	12,21	6,57	5,9	Murcia	7,52	6,31	0,4
Hong Kong	9,95	5,57	3,51	Aragón	7,18	7,16	0,23
EEUU	9,61	4,97	2,99	Andalucía	7,17	6,39	0,74
Kazajistán	9,36	5,77	2,52	Asturias	7,04	7,26	0,92
Portugal	8,78	7,09	2,62	Ceuta	6,38	4,41	0,59
Serbia	8,56	5,27	1,99	P. Vasco	6,37	4,34	0,39
India	8,53	5,53	10,19	Cantabria	6,22	5,99	0,75
EA Unidos	8,44	3,38	4,73	C. León	6,22	6,77	0,91
Irlanda	8,22	9,02	1,87	Melilla	5,66	4,53	0,69
España	7,62	6,38	0,63	Media CC.AA.	7,54	6,38	0,59

Cuadro 1.2. Porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Cierres de empresa. Países y CC.AA. españolas GEM 2007 (continuación).

Países GEM 2007	TEA 2007 (Naciente y Nueva)	% población adulta emp. Consolidada	% población adulta Cierres	CC.AA. GEM 2007	TEA 2007 (Naciente y Nueva)	% población adulta emp. Consolidada	% población adulta Cierres
Croacia	7,27	4,22	1,92				
Finlandia	6,91	7,58	0,71				
Hungría	6,86	4,83	1,32				
Noruega	6,47	5,89	1,42				
Suiza	6,27	6,59	1,46				
Grecia	5,71	13,31	1,84				
Turquía	5,58	5,46	1,84				
R. Unido	5,53	5,1	1,24				
Israel	5,44	2,36	1,6				
Dinamarca	5,39	6	0,93				
P. Bajos	5,18	6,36	0,5				
Italia	5,01	5,56	1,22				
Eslovenia	4,78	4,59	1,22				
Letonia	4,46	3,41	0,64				
Japón	4,34	8,65	2				
Suecia	4,15	4,7	1,4				
Rumania	4,02	2,51	2,08				
Francia	3,17	1,74	2,01				
Bélgica	3,15	1,4	0,57				
Puerto Rico	3,06	2,4	1,85				
Rusia	2,67	1,68	0,99				
Austria	2,44	6	1,27				
Media GEM	9,07	6,59	2,67				
Media UE	5,38	5,62	1,3				

el que se incluye el porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de *Gestación* o *TEA* (Nacientes y Nuevas), *Consolidadas* y *Cierres* de empresa para todos los países participantes y comunidades autónomas españolas en el Proyecto GEM. A lo largo de los siguientes apartados, procederemos a desglosar detalladamente la información que contiene esta tabla, diferenciando entre aquella actividad emprendedora en fase de gestación, y la dinámica empresarial de las empresas con mayor persistencia en el mercado.

1.2. PERSPECTIVA INTERNACIONAL DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DE LA CAPV

En este apartado abordamos el análisis comparativo del nivel de actividad emprendedora en fase de gestación (TEA) de la CAPV con los 42 países y 19 regiones españolas participantes en el Proyecto GEM 2007. El objetivo es mostrar la posición relativa que ocupa la CAPV en relación con el resto de CC.AA. y países participantes en esta edición. Como ya viene siendo tradicional, realizamos

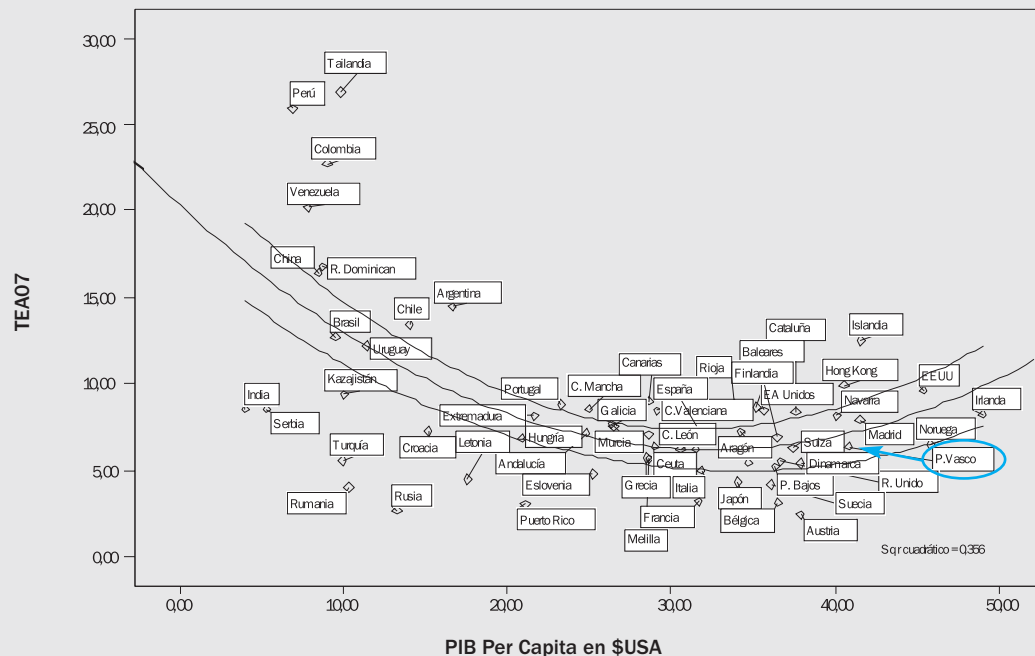
este análisis distinguiendo tres grupos de países y regiones:

- Países pertenecientes a la Unión Europea
- Países pertenecientes a la OCDE
- CC.AA. españolas

El *Gráfico 1.2.1* justifica el desglose de grupos de países y regiones en función de su nivel de desarrollo económico. Este gráfico muestra la relación en forma de “U” que existe entre la actividad emprendedora de un país/región y su Producto

Interior Bruto per cápita (Acs et al, 2004), de tal manera que 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 comienza a incrementarse de nuevo. Podemos observar que la CAPV se sitúa por debajo de la curva principal, por lo que en principio le correspondería una tasa de creación de empresas superior a la que presenta. De hecho, Madrid y Navarra, con niveles de PIB per cápita similares al de la CAPV, presentan una tasa de actividad emprendedora muy superior.

Gráfico 1.2.1. Relación cuadrática 2007 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico (Correlación de Pearson = (-) 0,488 Sig. (bilateral) = 0,000, R2 cuadrática = 0,356, N = 61).

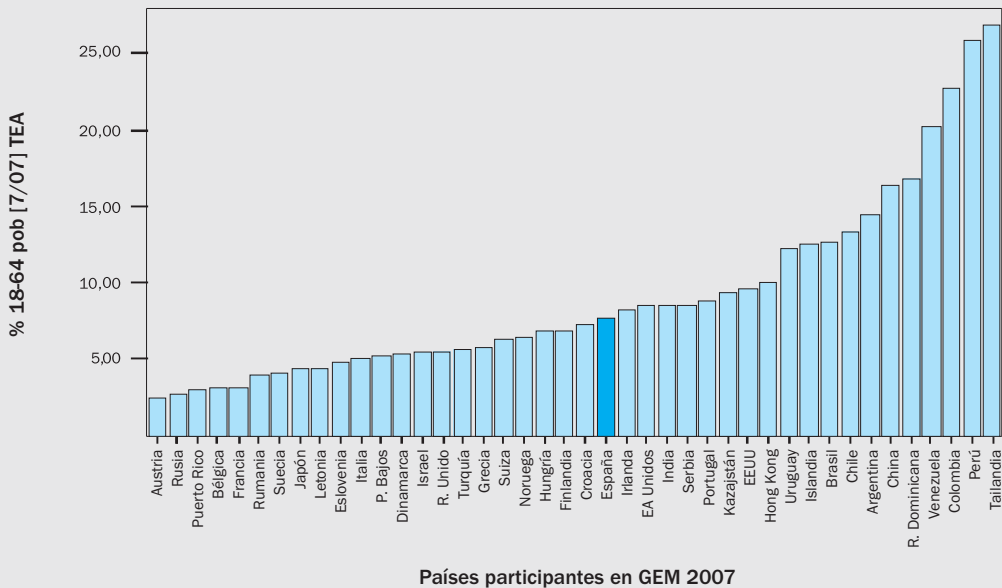


Comenzando por el análisis global de los 42 países GEM que refleja el *Gráfico 1.2.2* el tradicional último puesto del ranking de Japón (y de Bélgica el año pasado) ha cambiado ostensiblemente en esta edición. Japón supera a siete países del entorno GEM, seis de ellos del entorno europeo, siendo Austria la que obtiene el dato más negativo, 2,44% (véase *Cuadro 1.2*).

Como ya viene siendo habitual, el *Gráfico 1.2.2* es un fiel reflejo del *Gráfico 1.2.1*, sobre

todo en la parte inicial izquierda de la curva con Tailandia, Perú, Colombia y Venezuela encabezando el ranking, con tasas de actividad emprendedora superiores al 20% de su población adulta, pero con niveles de desarrollo económico muy inferiores al resto de los países. La CAPV se encuentra en la zona intermedia del gráfico, 6,4%, con más de un punto de diferencia con respecto a la tasa española 7,6% y con datos muy similares a los de Suiza y Noruega, 6,47% y 6,27%, respectivamente.

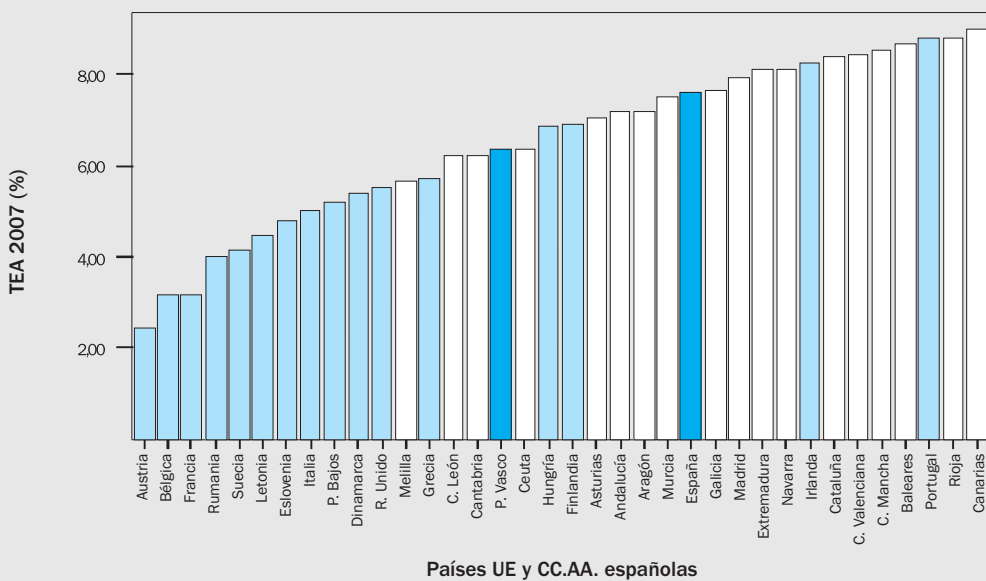
Gráfico 1.2.2. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países GEM 2007.



Dejando de un lado el ranking de países GEM global, continuaremos el análisis de los países y CC.AA. españolas GEM pertenecientes a la Unión Europea. En el Gráfico 1.2.3 podemos apreciar que los países de la UE que más destacan por su actividad emprendedora son en este orden Portugal, Irlanda y España. La CAPV, de nuevo en la

zona central del gráfico, presenta datos muy similares a Hungría, Finlandia y Grecia. En esta edición 2007 la CAPV consigue despegarse al alza de los datos de Dinamarca y Países Bajos, países que tradicionalmente han acompañado en este gráfico a la CAPV, y que mantienen su tasa habitual entre el 5% y el 5,5%.

Gráfico 1.2.3. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CC.AA. españolas pertenecientes a la Unión Europea 2007.



Los países de la UE que cierran el ranking, con menor nivel de población implicada en nuevas empresas son Austria, Bélgica y Francia. Cabe reseñar que tal y como muestra en el *Cuadro 1.2*, Francia, junto a Austria este año, presenta de nuevo los datos más negativos de cierre empresarial de la UE en comparación con su tasa de creación de empresas, que le deja un margen neto de actividad creadora de poco menos de 1%.

Introduciendo los países de la OCDE, el *Gráfico 1.2.4* muestra que los cambios sustanciales son muy escasos en la cola del ranking. Los cuatro últimos puestos los ostentan países de la UE, a los que ahora se suma Japón, con tasas tradicionalmente bajas, como ya hemos comentado, y siempre acompañado de Suecia y Bélgica.

Gráfico 1.2.4. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CC.AA. españolas pertenecientes a la OCDE 2007.

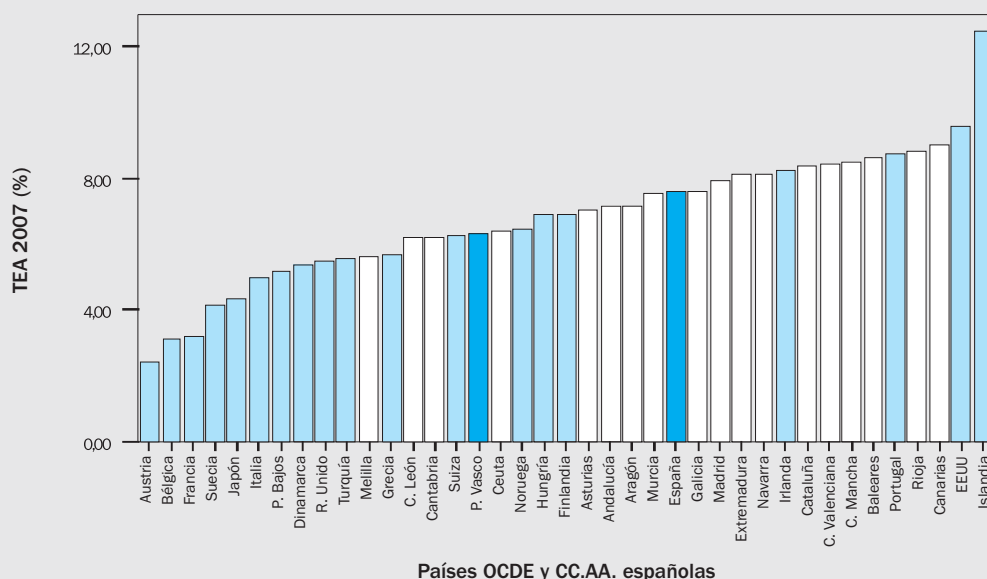
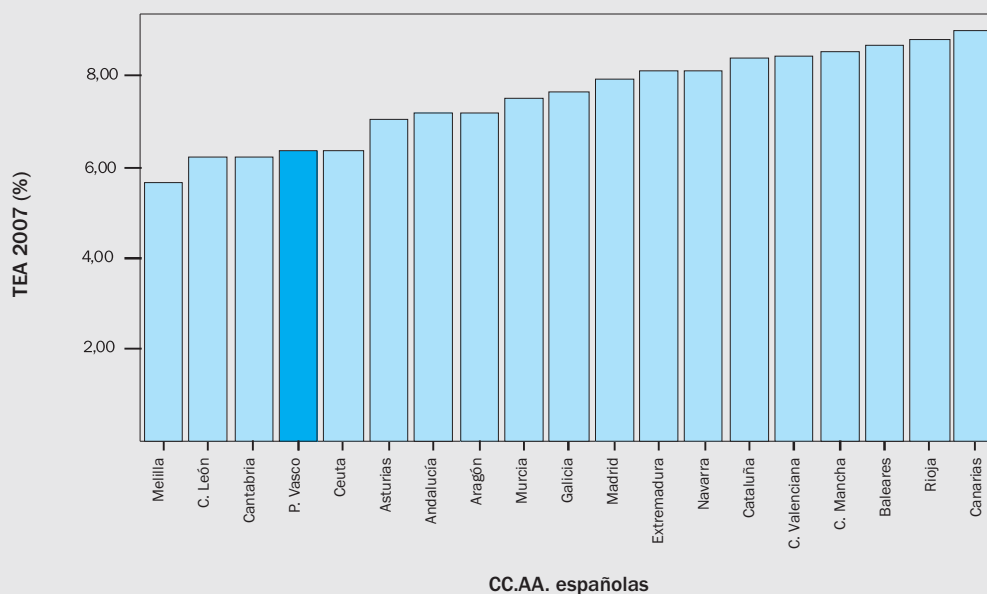


Gráfico 1.2.5. Actividad Emprendedora Total (TEA) en las CC.AA. españolas 2007.



En los puestos destacados se incorporan Islandia y EEUU. Islandia destaca por una posición que aventaja en casi 3 puntos porcentuales al segundo del ranking, EEUU, que experimenta un retroceso con respecto a la edición anterior.

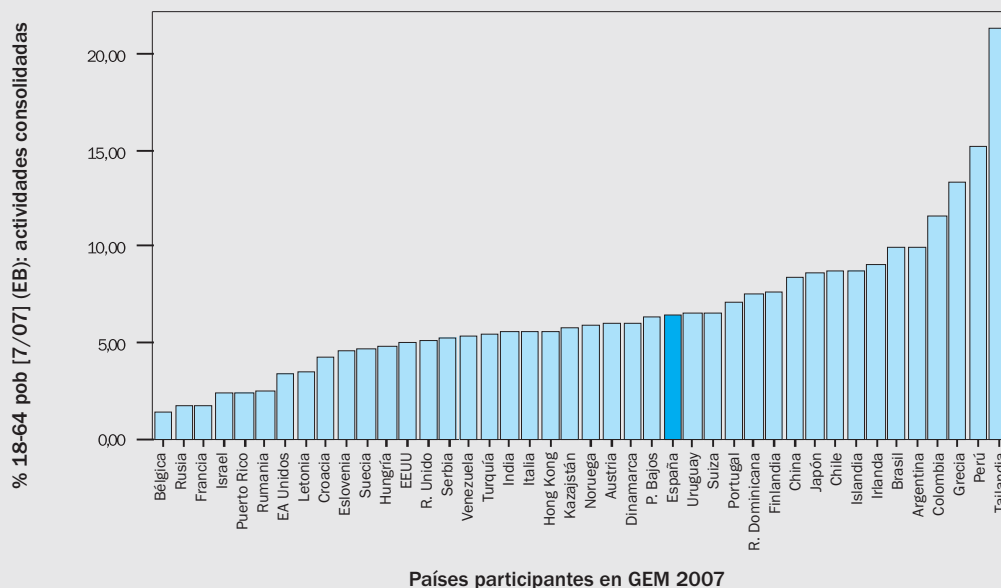
En cuanto al análisis particular de las CC.AA. españolas, el *Gráfico 1.2.5* muestra una situación muy distinta a la de otras ediciones. El retroceso de la Comunidad de Madrid, Cataluña y Extremadura, tradicionalmente encabezando el ranking, ha permitido el ascenso a los primeros puestos a las dos comunidades autónomas insulares, Canarias y Baleares, con un 8,99% y 8,66% de actividad emprendedora, respectivamente, así como a La Rioja que se sitúa en el segundo puesto, con una tasa del 8,70%. También son reseñables los retrocesos de Aragón, Cantabria y Castilla y León. El resto de las CC.AA. experimentan tendencias crecientes, al igual que la CAPV. Sin embargo, y a pesar del incremento que ha registrado la CAPV, la posición comparativa nos relega al cuarto peor puesto por la cola, sólo superados por Melilla, Castilla y León y Cantabria.

1.3. APROXIMACIÓN INTERNACIONAL DE LA DINÁMICA EMPRESARIAL DE LA CAPV

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 1.1.1*. Analizaremos el porcentaje de población adulta implicada en empresas *Consolidadas* (más de 42 meses), del mismo modo que en el *apartado 1.2*, es decir, realizaremos el análisis dividiendo a los países participantes en el Proyecto GEM en tres grupos diferentes (países y regiones pertenecientes a la Unión Europea, a la OCDE y CC.AA. españolas).

Antes de comenzar por los grupos citados anteriormente, es interesante observar el ranking global de los 42 países GEM 2007. En ese ranking, España, con un 6,38% de población con empresa consolidada se encuentra en puestos muy por encima de la CAPV, 4,34%, situada entre Croacia y Eslovenia. El primer puesto lo ostenta de manera muy aventajada Tailandia con un 21,35% y lo cierran Bélgica, Rusia y Francia.

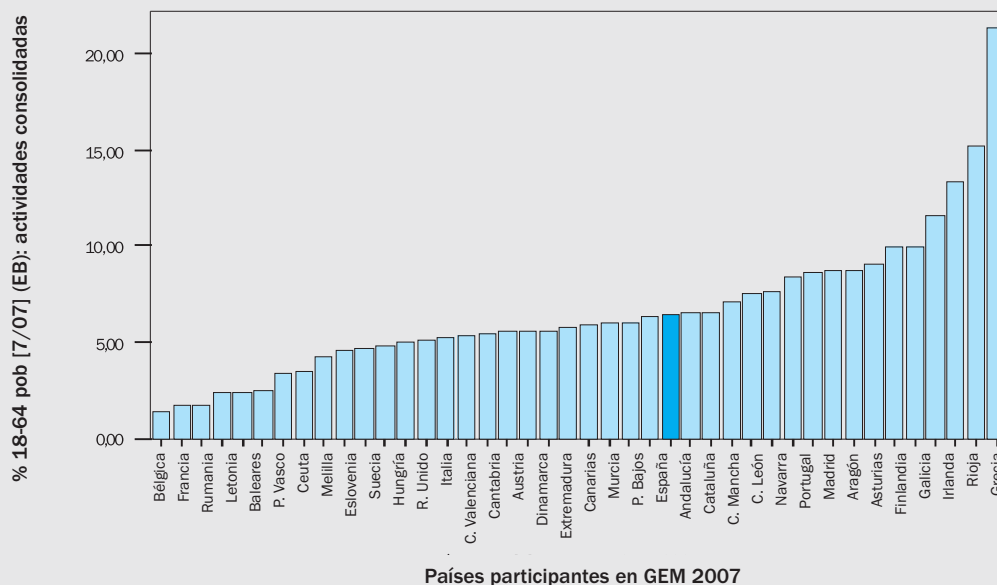
Gráfico 1.3.1. Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países GEM 2007.



Comenzando ya con el primer grupo de países y CC.AA. españolas pertenecientes a la Unión Europea que se presentan en el *Gráfico 1.3.2*, a prime-

ra vista, destaca el 13,31% de población adulta griega involucrada en empresas *Consolidadas* y el escaso 1,4% registrado en Bélgica.

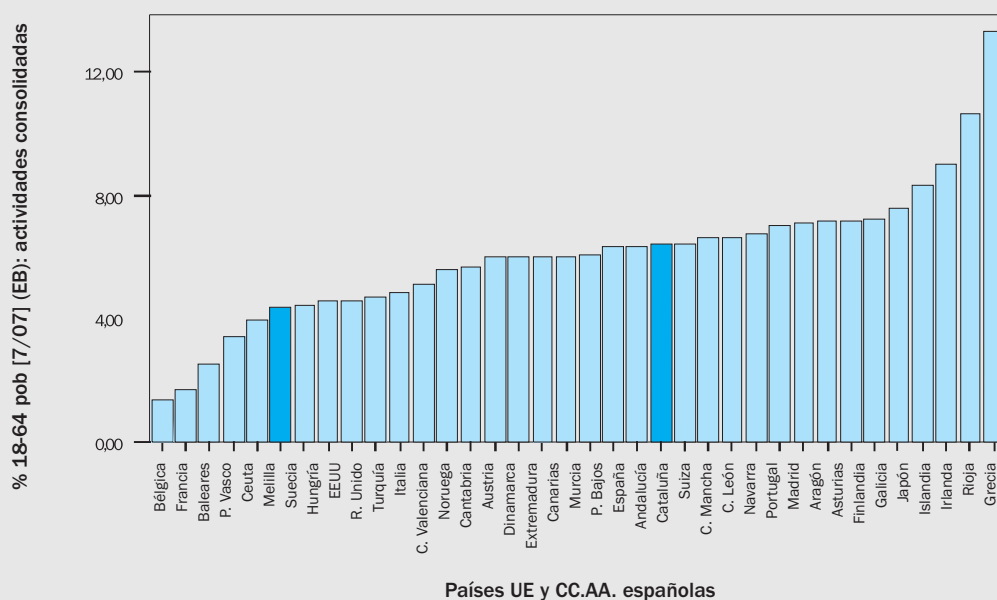
Gráfico 1.3.2. Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países y CC.AA. españolas pertenecientes a la UE 2007.



Sin embargo, un año más sorprende el reducido porcentaje francés (1,74%), máxime cuando observamos en el *Cuadro 1.2* que el porcentaje de población adulta francesa que ha declarado estar relacionado con un cierre o abandono de empresa (2,01%), supera al de su porcentaje de población adulta con empresa consolidada. De nuevo, Fran-

cia 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 Bélgica, con el menor porcentaje de la UE, llega a esta situación, con un dato de abandono empresarial del 0,57%.

Gráfico 1.3.3. Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países y CC.AA. españolas pertenecientes a la OCDE 2007.



Centrándonos ahora en el grupo de países y CC.AA. españolas pertenecientes a la OCDE, en el *Gráfico 1.3.3* observamos que los puestos destacados del ranking no varían con respecto a los presentados en el *Gráfico 1.3.2* con la excepción del cuarto mejor puesto que ocupa Islandia. Sólo señalar con respecto a los dos últimos gráficos, que como ya comentábamos al comienzo del capítulo, la CAPV ha sufrido un retroceso importante en este dato que le sitúa en ambos grupos en los últimos puestos del ranking.

En este sentido, en el *Gráfico 1.3.4*, en el que se representa la dinámica empresarial de las comuni-

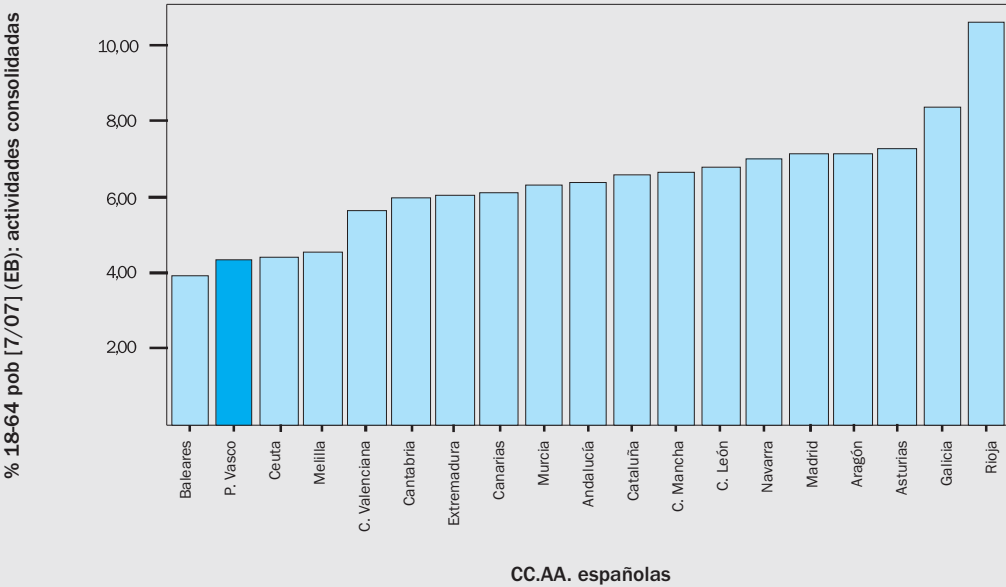
dades autónomas españolas, destaca que la CAPV presenta el segundo dato menos favorable del ranking regional español, en porcentaje de población propietaria de empresas consolidadas (4,34%), sólo por detrás de Baleares y con datos muy similares a los registrados en Ceuta y Melilla. En el *Cuadro 1.3*, podemos observar de nuevo que esta tendencia decreciente de tejido empresarial consolidado de la CAPV viene agudizándose desde el año 2005.

Debemos destacar la posición de La Rioja y Asturias que sobresalen del resto de las CC.AA. más desarrolladas, con datos tradicionalmente más favorables.

Cuadro 1.3. Evolución de la dinámica empresarial consolidada de la CAPV 2004-2007.

	2004	2005	2006	2007
Consolidadas	6,55%	8,79%	5,37%	4,34%

Gráfico 1.3.4. Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en las CC.AA. españolas.



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

Tal y como ya comentábamos al comienzo del capítulo, en esta edición la CAPV ha recuperado la tasa de emprendedores potenciales, acercándose al

nivel registrado en el año 2005, es decir, un 4,16% de la población vasca declara su intención de emprender en los próximos 3 años (véase *Cuadro 1.4*).

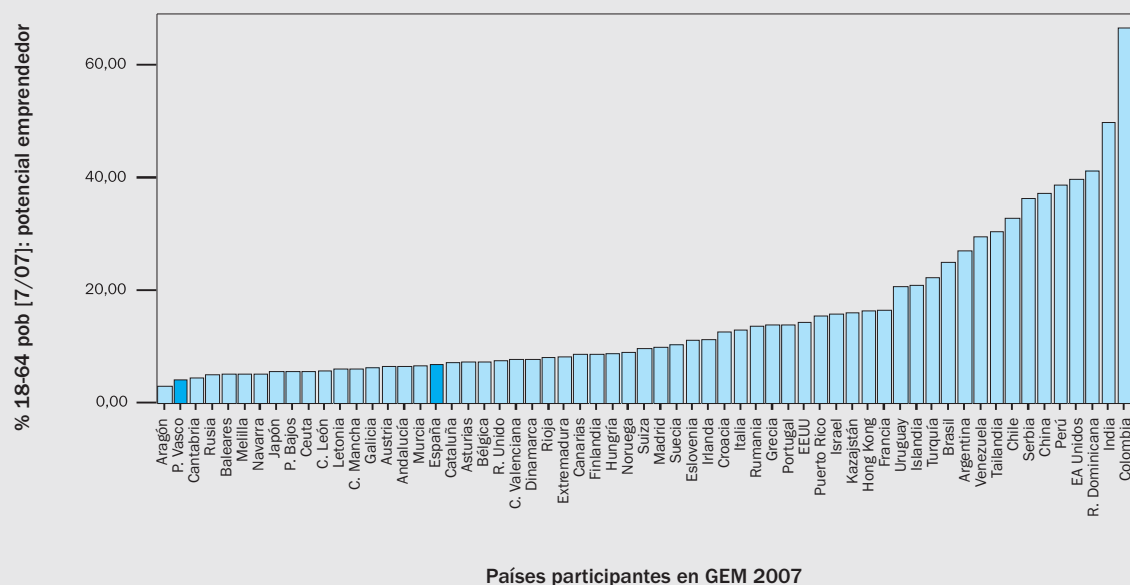
Cuadro 1.4. Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2007.

	2004	2005	2006	2007
Potenciales	3,31%	4,45%	2,06%	4,16%

En principio, entendemos que este incremento de emprendedores potenciales en 2007 podría reflejarse en los años venideros en un incremento futuro de la Actividad Emprendedora Total en la CAPV, siempre y cuando no se produjesen cambios socio-económicos importantes que puedan desmotivar esta intención de emprender. Si bien, debemos tomar con cautela esta afirmación, ya que el incremento en el nivel de la variable “emprendedores potenciales” puede estar también influenciada por las expectativas de los encuestados de cara al futuro, en el momento de la realización de la encuesta. Expectativas que

han podido cambiar en los últimos meses con los últimos anuncios de crisis económica.

De una manera u otra, la posición comparativa con el resto de países y CC.AA. españolas del entorno GEM no es tan halagüeña, y vuelve a relegarnos a los últimos puestos del ranking. En el ámbito de las CC.AA. españolas, sólo Aragón presenta un dato más negativo, 2,95%. Y si realizamos el mismo análisis comparando a la CAPV sólo con los países GEM, nos corresponde el último lugar del ranking, que encabeza Colombia.

Gráfico 1.4.1. Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos 3 años en todos los países y CC.AA. españolas GEM.

2. Tipos de Comportamiento Emprendedor

2.1. INTRODUCCIÓN

En el momento de emprender un nuevo negocio pueden ser diversas las razones que impulsan a la persona emprendedora en la toma de esa decisión pero principalmente destacan dos razones:

- Persona emprendedora que, aun teniendo otras posibilidades de ser empleado por otra empresa, haya detectado una **oportunidad** y decide iniciar su propia andadura con la intención de explotar una oportunidad de negocio.
- Persona emprendedora que, por falta de una alternativa de trabajo o cualquier otra circunstancia haya tenido la **necesidad** de poner en funcionamiento su empresa.

Estas dos han sido las razones principales que se han estudiado y se han recogido en los anteriores informes GEM que se han realizado en la CAPV. En este informe, hemos analizado adicionalmente, **otros motivos** como son: la búsqueda de mayor independencia, aumento de ingresos, mantenimiento de ingresos, continuidad de empresa familiar y otros no especificados. Estos motivos guardan una mayor relación con razones más per-

sonales y van ligadas, normalmente, a su desarrollo profesional y como persona.

El grado de éxito de un nuevo negocio, según sostienen algunos expertos, puede venir determinado por el motivo por el que se haya tomado la decisión de emprender. Esos motivos componen lo que denominamos el **comportamiento emprendedor**.

Así, en este capítulo se analizarán los siguientes puntos:

- Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor.
- Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en la CAPV.

2.2. OPORTUNIDAD Y NECESIDAD EN EL PROCESO EMPRENDEDOR

El siguiente cuadro resume las cifras relativas a los diversos comportamientos emprendedores en la CAPV, en el 2007, sobre la población de 18-64 años de edad, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente (Start up), nueva o *baby business* y la tasa de actividad emprendedora (TEA) que aglutinaría a ambas.

Cuadro 2.2.1. Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población de la CAPV de 18-64 años).

Motivo de su creación	Tipo de iniciativa		
	Naciente (SU)	Nueva (BB)	TEA : SU+BB
Oportunidad pura	1,50%	2,10%	3,40%
Oportunidad en parte	0,80%	0,70%	1,50%
Necesidad	0,20%	0,50%	0,70%
No clasificable, otro caso	0,30%	0,50%	0,70%
Total	2,80%	3,70%	6,30%

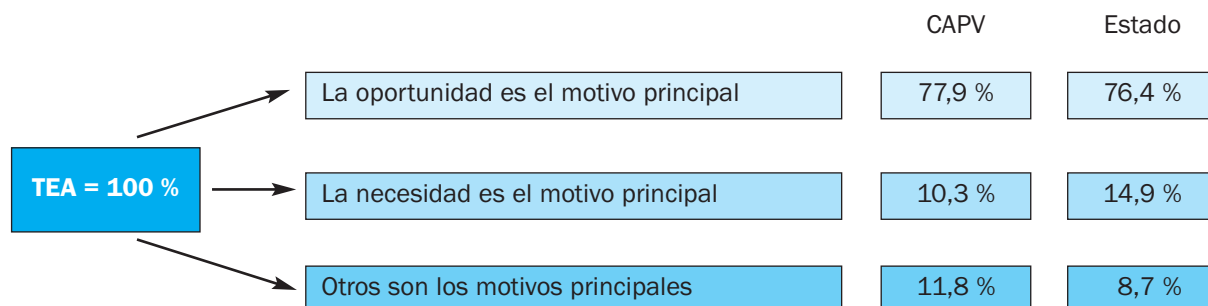
Los resultados de la figura permiten visualizar que del total de la actividad emprendedora vasca, la gran mayoría (más de tres cuartas partes), se crea, principalmente, por aprovechamiento de una

oportunidad. Si comparamos estos datos con los del conjunto del Estado, vemos que no hay mucha diferencia respecto al porcentaje de personas que emprenden por oportunidad. En lo que sí se apre-

cia una diferencia destacable es en el porcentaje de personas que han emprendido una nueva actividad por necesidad. Mientras que en el conjunto del Estado casi el 15% de las personas emprende por este motivo, en la CAPV apenas sobrepasa el 10% el porcentaje de personas que muestran como motivo principal la necesidad. También men-

cionar que casi el 12% de los emprendedores vascos citan otros motivos como razones que les ha animado a emprender una nueva actividad mientras que en el Estado son el 8,7% los que han mencionado otros motivos diferentes a la oportunidad y necesidad.

Gráfico 2.2.1. Distribución de la actividad emprendedora total 2007 en función del principal motivo de su creación.



La primera conclusión que se extrae del análisis de la actividad emprendedora en la CAPV es que a diferencia de los años anteriores donde la tasa de actividad emprendedora apenas ha variado, en el 2007 se observa una variación de un punto porcentual, pasando a ser el porcentaje de personas que iniciaba una nueva actividad del 5,4% al

6,4% (véase *Cuadro 2.2.2*). Esta tasa de actividad emprendedora sitúa a la CAPV por encima de la mayoría de los países de la UE participantes en GEM, excepto Irlanda, Portugal, Finlandia, España y Hungría (véase *Gráfico 2.2.2*), pero por debajo de casi todas las comunidades autónomas del estado español (véase *Gráfico 2.2.3*).

Cuadro 2.2.2. Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en la CAPV como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total.

Año de medición	TEA %	TEA oportunidad %	TEA necesidad %	TEA otro caso %
2004	5,3 (100%)	4,4 (84%)	0,9 (16%)	n.d.
2005	5,4 (100%)	4,7 (87%)	0,7 (13%)	n.d.
2006	5,4 (100%)	4,7 (87%)	0,7 (13%)	n.d.
2007	6,4 (100%)	5 (77,9%)	0,7 (10,3%)	0,7 (11,8%)

Centrándonos en el comportamiento emprendedor, desde que se confecciona el informe GEM en la CAPV los dos comportamientos emprendedores analizados han sido el motivado por la oportunidad y el motivado por la necesidad. Sin embargo, en lo que se refiere al informe del 2007, se han incluido también otros casos como motivos principales que les haya impulsado a emprender. Este

hecho ha traído un descenso considerable en el porcentaje de personas emprendedoras que mostraban la oportunidad como razón principal para emprender, pasando del 87% al 77,9% las personas que esgrimían ese motivo. La cifra que describe a quienes emprenden un nuevo negocio por necesidad también sufre un descenso porcentual de casi un 3%, que se justifica asimismo por la

inclusión de otros motivos en la encuesta realizada. Así, podemos concluir que los otros casos que se recogen en el análisis realizado pueden ser principalmente motivos complementarios que subyacían anteriormente bajo el impulso de emprender por oportunidad.

Tal y como podemos observar en el *Gráfico 2.2.2*, y tomando sólo en consideración las razones de oportunidad y necesidad, podemos apreciar que tanto en la mayoría de los países de la UE participantes en GEM 2007, así como en la totalidad de las CC.AA. españolas (véase *Gráfico 2.2.4*), más de tres cuartas partes de las empresas creadas responden a la razón de una oportunidad detectada. Así en la CAPV del total de iniciativas emprendidas por necesidad u oportunidad el 88,3% responde a motivaciones impulsadas por oportunidad. Este claro predominio de la motivación de emprender por oportunidad se viene dando en el País Vasco desde que se confecciona el informe GEM. No obstante, si tenemos en cuenta la tasa de actividad emprendedora total (véase *Cuadro 2.2.2*) el peso relativo de los motivos por oportunidad descenden considerablemente y suponen el 77,9% del total. Esto se debe a que este año se han incluido otros motivos en el infor-

me que hasta ahora no se consideraban y que en el caso de la CAPV han supuesto casi el 12%. Este claro predominio de la motivación de emprender por oportunidad es típico de los países desarrollados y se repite tanto en los países de la UE así como en la mayoría de los países de la OCDE que participan en GEM.

Comparando la realidad de la CAPV con el conjunto del Estado, en la CAPV es mayor el porcentaje de los que emprenden por oportunidad en relación de los que hacen por necesidad, siendo el 88,3% en el caso de la CAPV y 83,7% en el caso del Estado, y sólo es superada esta relación por Madrid (88,7%), Ceuta (96,9%), Extremadura (91,7%) y Aragón (93,5%) (véanse *Gráfico 2.2.2* y *Gráfico 2.2.4*).

Si se compara, sin embargo, con otros países de la OCDE, se constata que esta relación es superada por países como Grecia (89,2%), Bélgica (94,2%), Austria (92,1%), Dinamarca (94,6%), Suecia (90%), Irlanda (93,6%), Islandia (92,9%) y Eslovenia (90,2%). Quedan muy por detrás países como Japón (65,5%), Turquía (59,7%) y Francia (73,8%) entre otros.

Gráfico 2.2.2. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países UE y CC.AA. españolas participantes en GEM 2007.

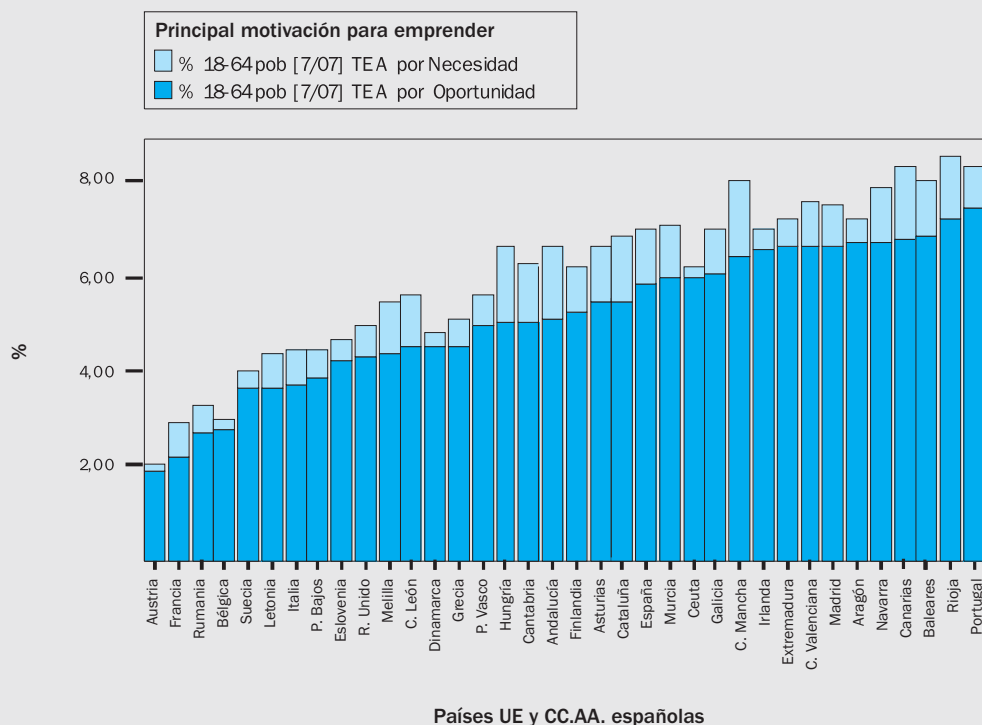


Gráfico 2.2.3. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países OCDE y las CC.AA. españolas que han participado en GEM 2007.

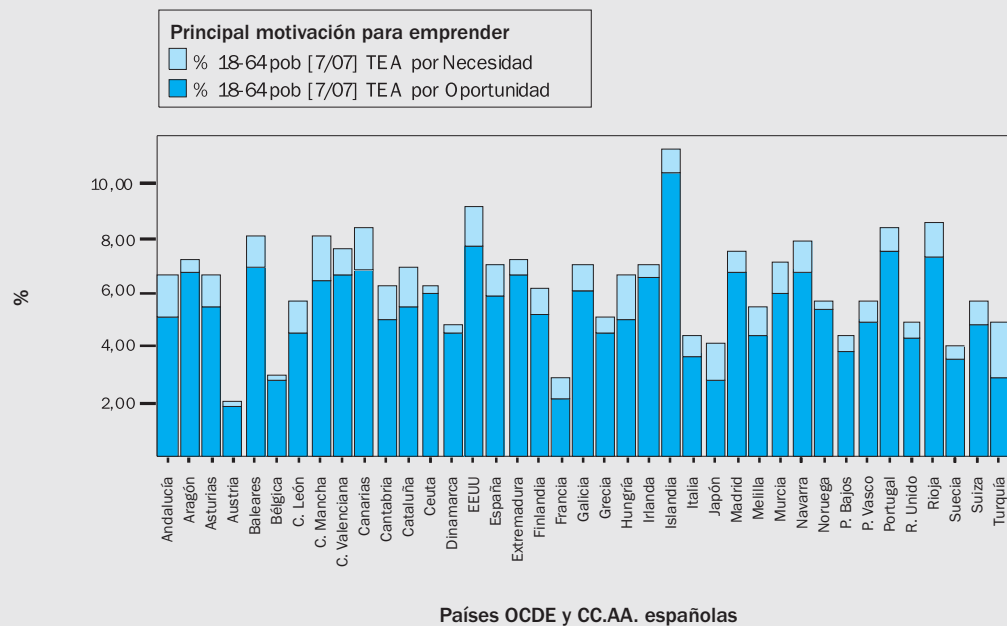
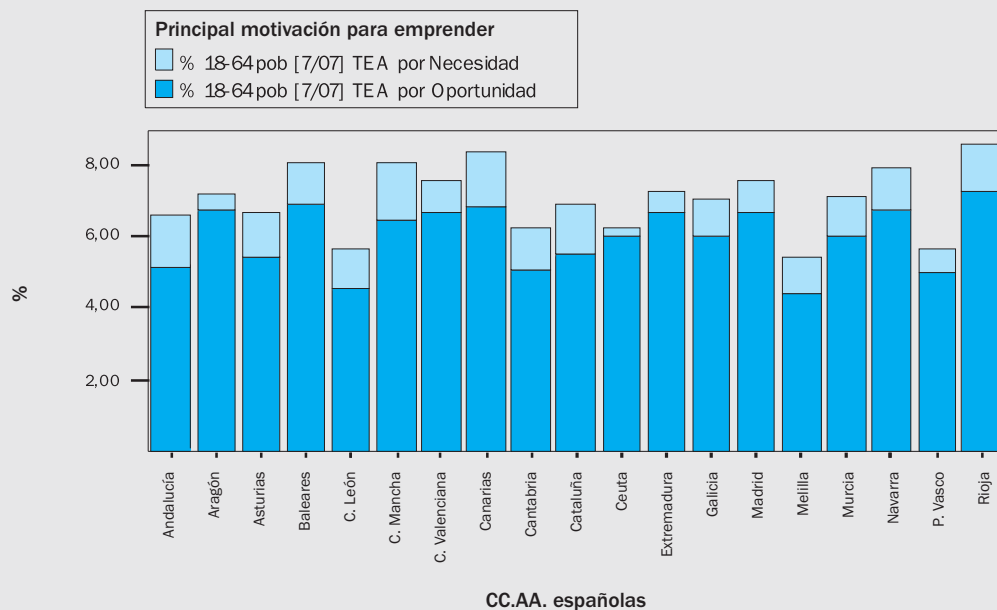


Gráfico 2.2.4. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las CC.AA. españolas participantes en GEM 2007.



2.3. ANÁLISIS DE OTROS MOTIVOS COMPLEMENTARIOS QUE SUBYACEN BAJO EL IMPULSO DE EMPRENDER POR OPORTUNIDADES EN LA CAPV

Cuando un emprendedor potencial detecta una oportunidad y toma la decisión de llevar a cabo un start-up, bajo esa intención existen, además, otros motivos más personales relacionados, generalmente, con su desarrollo personal y profesional. El Proyecto GEM explora por primera vez estos motivos obteniéndose estos resultados en el caso de la CAPV.

Como se puede apreciar en el *Gráfico 2.3.1*, podemos extraer las siguientes conclusiones:

- Mientras que en el Estado más de la mitad de los que emprenden una nueva actividad

por oportunidad lo hacen para lograr un mayor grado de independencia (51,7%), en la CAPV esa motivación complementaria mueve al 44,5% de los emprendedores.

- El mismo porcentaje de emprendedores estatales que muestran el logro de mayor independencia como motivos más personales para emprender un nuevo negocio muestran como motivo mantener o aumentar sus ingresos en la CAPV (51,7%).
- El porcentaje de personas que han mostrado como motivo complementario algún otro caso o a los que la oportunidad les ha venido mediante la empresa familiar no muestran gran variación en la CAPV respecto al conjunto del Estado.

Gráfico 2.3.1. Otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en el Estado y en la CAPV.

		CAPV	Estado
Emprendedores por oportunidad	Mayor independencia	44,5 %	51,7 %
	Aumentar ingresos	41,0 %	34,1 %
	Mantener ingresos	10,7 %	8,1 %
	Otro caso o no sabe	2,6 %	4,4 %
	Empresa familiar	1,3 %	1,8 %

Como conclusión, podemos afirmar que mientras la búsqueda de la independencia personal es el motivo principal de emprender en el Estado, en

la CAPV lo que mueve a los emprendedores es el poder mantener y/o aumentar sus ingresos.

3. Perfil del Emprendedor de la CAPV y Características de las Empresas Creadas

Los emprendedores son los artífices de la actividad emprendedora que se produce en una región. Sin su protagonismo, el grado de vitalidad reflejado en el tejido empresarial de la CAPV sería muy diferente, y si afinamos más, la capacidad de rejuvenecimiento reflejada en nuestra población de empresas sería claramente inferior. Por ello, conviene averiguar el perfil de los emprendedores y saber qué tipo de proyectos se aventuran a lanzar.

En este capítulo se exponen los rasgos más distintivos que caracterizan a los emprendedores de la CAPV y a los proyectos que éstos generan. Con el ánimo de conocer la realidad de cada una de las tres provincias que componen nuestra comunidad, y con el fin de identificar las diferencias que subyacen en cada una de las distintas etapas del proceso emprendedor, hemos confeccionado una serie de cuadros que nos van a permitir disponer de una visión espacial y temporal más precisa del fenómeno emprendedor vasco. En consecuencia, hemos dividido este capítulo en dos secciones:

- Perfil del emprendedor de la CAPV.
- Características de las empresas creadas en la CAPV.

3.1. PERFIL DEL EMPRENDEDOR DE LA CAPV

Existe suficiente evidencia empírica que constata que determinados elementos del capital humano de un individuo inciden en la propensión de emprender un negocio y en el nivel de éxito que se consigue para el proyecto iniciado. En este sentido, las personas que han sido encuestadas para la realización de este estudio nos han aportado información acerca de algunos aspectos del capital humano, como por ejemplo, el nivel educativo, la experiencia empresarial o la fuente de motivación para emprender, además de otros datos sociodemográficos y económicos. Como es costumbre, hemos distinguido distintos segmentos de emprendedores, cuya clasificación se ha realizado considerando etapas que se contemplan en el proceso emprendedor. Siguiendo el criterio que se aplica en este proyecto a la hora de definir estas etapas, estos segmentos lo constituirían los:

- Emprendedores en etapa de planificación de creación de negocio (proyectos potenciales que aún no se han creado).

- Emprendedores de negocios recientes, cuya vida es inferior a los 3 meses de existencia.
- Emprendedores de negocios creados en los últimos 42 meses (negocios en fase de gestación).
- Emprendedores de negocios que llevan en funcionamiento más de 42 meses (negocios consolidados).
- Emprendedores de negocios que se hayan cerrado.

A diferencia del informe de la última edición, además de ofrecer los datos para el conjunto de la CAPV, hemos desagregado la información para cada una de las tres provincias. Ello nos permite discernir por territorios históricos las diferencias existentes en cuanto al perfil del emprendedor y las características de los proyectos empresariales lanzados por éstos.

3.1.1. Perfil del emprendedor de proyectos en la CAPV

De la información aportada por las personas entrevistadas en el conjunto de la CAPV en el 2007, se desprenden los siguientes datos (véase Cuadro 3.1.1):

- En general, entre seis y siete de cada diez emprendedores son varones. Sin embargo, llama la atención que el 52% de los proyectos abandonados pertenecen a mujeres.
- Como término promedio, una persona comienza a planificar el lanzamiento de su negocio entre los 36 y 37 años. A una edad de 38 años comienza la actividad empresarial, y aquellos que llegan a consolidar el negocio después de los primeros tres-cuatro años de actividad tienen una media de 43 años. Quien decide interrumpir la empresa tiene entre 46 y 47 años como promedio. Es más, casi dos tercios de aquellos que cierran el negocio tienen más de 45 años.
- Aproximadamente un tercio de los emprendedores en activo dispone de formación universitaria. Curiosamente, dos tercios de los emprendedores que cerraron el negocio contaba con alguna carrera universitaria.
- Salvo aquellos que acaban de comenzar recientemente su negocio (ej., con una vida

empresarial inferior a los tres meses), la mayoría de los emprendedores en activo manifiesta haber creado la empresa motivados por la obtención de mayores cotas de autonomía e independencia en su vida profesional. En cambio, algo más de la mitad de los emprendedores que abandonan su actividad declaran que constituyeron el negocio para aumentar el nivel de ingresos que percibían con anterioridad al lanzamiento de su empresa.

- Entre cuatro y cinco de cada diez emprendedores en activo perciben una renta mensual superior a 1.800 euros. Casi dos de cada diez emprendedores de proyectos que han sido interrumpidos percibían una renta mensual inferior a 600 euros, aunque poco más de un tercio obtenía una renta superior a 1.800 €/mes.

- Mientras la mayoría de los emprendedores en activo (entre ocho y nueve de cada diez) estaba familiarizado con el sector económico al que pertenece el negocio en el momento de su constitución, es sólo una minoría (en su caso inferior al 30%) la que cuenta con una experiencia emprendedora previa.
- Los emprendedores potenciales son mayoritariamente varones, de una edad aproximada de 36 años. Poco más del tercio de ellos son universitarios, el 60% gana hasta 1.200 €/mes, nueve de cada diez disponen de experiencia en el sector de actividad del negocio que les gustaría lanzar, pero apenas una décima parte ha vivido en persona una experiencia emprendedora previa.

Cuadro 3.1.1. Características personales de los emprendedores de la CAPV.

CAPV					
	Emprendedor naciente (<3 meses)	Emprendedor nuevo (3-42 meses)	Emprendedor consolidado (>42 meses)	Emprendedor que abandona la actividad	Emprendedor potencial
Sexo					
Varón	73,0%	67,0%	62,0%	48,0%	62,0%
Mujer	27,0%	33,0%	38,0%	52,0%	38,0%
Edad					
Promedio (años)	37,8	38	43	46,7	36
Distribución s/ años					
18-24	12,0%	14,0%	4,0%	0,0%	12,0%
25-34	29,0%	31,0%	24,0%	24,0%	35,0%
35-44	37,0%	27,0%	26,0%	15,0%	36,0%
45-54	11,0%	15,0%	25,0%	34,0%	12,0%
55-64	11,0%	12,0%	21,0%	27,0%	5,0%
Educación					
Sin estudios	3,0%	1,0%	3,0%	0,0%	1,0%
Primarios	23,0%	19,0%	12,0%	0,0%	16,0%
Secundarios	22,0%	29,0%	29,0%	34,0%	29,0%
Medios	23,0%	18,0%	21,0%	27,0%	18,0%
Superiores	29,0%	32,0%	35,0%	39,0%	35,0%

Cuadro 3.1.1. Características personales de los emprendedores de la CAPV (continuación).

CAPV					
	Emprendedor nuevo (3-42 meses)	Emprendedor nuevo (3-42 meses)	Emprendedor consolidado (>42 meses)	Emprendedor que abandona la actividad	Emprendedor potencial
Motivación					
Independencia	12,0%	71,0%	60,0%	22,0%	43,0%
Aumentar ingresos	43,0%	19,0%	24,0%	55,0%	37,0%
Mantener ingresos	20,0%	0,0%	6,0%	0,0%	0,0%
Empresa familiar	11,0%	0,0%	0,0%	0,0%	10,0%
Otros	13,0%	10,0%	10,0%	23,0%	11,0%
Nivel de renta					
<600 €/mes	4,0%	2,0%	3,0%	18,0%	4,0%
600-1.200 €/mes	29,0%	17,0%	17,0%	29,0%	34,0%
1.200-1.800 €/mes	21,0%	42,0%	38,0%	19,0%	23,0%
1.800-2.400 €/mes	20,0%	20,0%	18,0%	9,0%	12,0%
>2.400 €/mes	26,0%	20,0%	24,0%	26,0%	27,0%
Experiencia previa					
Emprendedora	18,0%	12,0%	30,0%	61,0%	19,0%
En el sector	91,0%	87,0%	80,0%	n.d.	92,0%

3.1.2. Perfil del emprendedor de proyectos en Araba

Los emprendedores de la provincia de Araba entrevistados en 2007 responden al siguiente perfil (véase Cuadro 3.1.2):

- En los proyectos que atraviesan una etapa temprana (hasta los 3-4 primeros años de existencia), observamos que entre siete y ocho de cada diez personas son varones. En los proyectos más maduros, esta distribución de género está más equilibrada. Sin embargo, en los proyectos que han sido interrumpidos, seis de cada diez eran mujeres.
- La edad para emprender se sitúa en la treintena tardía y los cuarenta. Llama la atención que el colectivo de edad comprendida entre los 55 y 64 años, haya creado la mitad de los proyectos más jóvenes identificados en Araba.
- La mayoría de los emprendedores que se encuentra envuelto en los primeros años de actividad no dispone de una formación universitaria.
- La mayoría de los emprendedores alaveses emprende motivado por la razón de ser más autónomo e independiente, aunque existe

un segmento que emprende por aumentar su nivel anterior de ingreso (particularmente aquel grupo que se ve obligado a cerrar su negocio).

- Casi dos tercios de los emprendedores nacientes que apenas comienzan su actividad percibe una renta mensual superior a los 1.800 euros, mientras que la mayoría del resto de emprendedores percibe rentas inferiores a dicha cifra.
- Mientras la totalidad de los emprendedores encuestados estaba familiarizado con el sector económico al que pertenece el nego-

cio en el momento de su constitución, sólo una minoría (en su caso inferior al 20%) cuenta con una experiencia emprendedora previa.

- Los emprendedores potenciales son mayoritariamente varones, y de una edad promedio de alrededor de 40 años. Aproximadamente dos de cada diez universitarios, el 60% gana hasta 1.200 €/mes, dispone de experiencia en el sector de actividad del negocio que le gustaría crear, y poco más de un 10% ha tenido ya una experiencia emprendedora previa.

Cuadro 3.1.2. Características personales de los emprendedores en Araba.

ARABA					
	Emprendedor naciente (<3 meses)	Emprendedor nuevo (3-42 meses)	Emprendedor consolidado (>42 meses)	Emprendedor que abandona la actividad	Emprendedor potencial
Sexo					
Varón	83,0%	69,0%	55,0%	37,0%	73,0%
Mujer	17,0%	31,0%	45,0%	63,0%	27,0%
Edad					
Promedio (años)	48,2	38,7	43,4	43,1	39,7
Distribución s/ años					
18-24	0,0%	19,0%	9,0%	0,0%	0,0%
25-34	29,0%	9,0%	16,0%	31,0%	39,0%
35-44	0,0%	42,0%	29,0%	19,0%	31,0%
45-54	18,0%	24,0%	10,0%	34,0%	12,0%
55-64	53,0%	5,0%	36,0%	16,0%	17,0%
Educación					
Sin estudios	0,0%	5,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Primarios	82,0%	12,0%	9,0%	0,0%	32,0%
Secundarios	0,0%	56,0%	37,0%	34,0%	34,0%
Medios	0,0%	16,0%	10,0%	49,0%	13,0%
Superiores	18,0%	11,0%	43,0%	16,0%	22,0%

Cuadro 3.1.2. Características personales de los emprendedores en Araba (continuación).

		ARABA			
	Emprendedor nuevo (3-42 meses)	Emprendedor nuevo (3-42 meses)	Emprendedor consolidado (>42 meses)	Emprendedor que abandona la actividad	Emprendedor potencial
Motivación					
Independencia	n.d.	100,0%	61,0%	53,0%	69,0%
Aumentar ingresos	n.d.	0,0%	39,0%	47,0%	317,0%
Mantener ingresos	n.d.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Empresa familiar	n.d.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Otros	n.d.	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Nivel de renta					
<600 €/mes	36,0%	0,0%	0,0%	38,0%	8,0%
600-1.200 €/mes	0,0%	39,0%	10,0%	22,0%	51,0%
1.200-1.800 €/mes	0,0%	54,0%	47,0%	20,0%	17,0%
1.800-2.400 €/mes	64,0%	0,0%	21,0%	0,0%	14,0%
>2.400 €/mes	0,0%	8,0%	22,0%	20,0%	9,0%
Experiencia previa					
Emprendedora	18,0%	7,0%	n.d.	n.d.	13,0%
En el sector	100,0%	100,0%	n.d.	n.d.	100,0%

3.1.3. Perfil del emprendedor de proyectos en Bizkaia

De los emprendedores de Bizkaia encuestados en el año 2007, destacaríamos los siguientes rasgos (véase Cuadro 3.1.3):

- Alrededor de siete de cada diez emprendedores en activo son varones, mientras que entre los emprendedores que abandonan su negocio lo son seis de cada diez.
- Como término promedio, una persona que comienza a planificar el lanzamiento de su negocio tiene entre 36 y 37 años. Los emprendedores que se encuentran envueltos en los primeros años de actividad tienen una edad media de 36 años, mientras que aquellos que llegan a consolidar el negocio

tienen una media de 42 años. Quien decide interrumpir la empresa tiene entre 47 y 48 años como promedio. Es más, casi dos tercios de aquellos que cierran el negocio tienen más de 45 años.

- Aproximadamente entre tres y cinco de cada diez emprendedores en activo disponen de formación universitaria. Curiosamente, un tercio de los emprendedores que cerraron el negocio contaba con alguna carrera universitaria.
- Los emprendedores han puesto a rodar su negocio más allá del periodo de prueba inicial de los primeros tres meses opinan que han creado su empresa motivados por la obtención de mayores cotas de autonomía e independencia en su vida profesional. En

cambio, la mayoría de los emprendedores potenciales, de los emprendedores que sólo llevan 3 meses de actividad empresarial y de los emprendedores que se han visto obligados a cerrar, declaran que constituyeron el negocio para aumentar el nivel de ingresos que percibían con anterioridad al lanzamiento de su empresa.

- Entre un 20% y 37% de emprendedores vizcaínos percibe una renta mensual superior a 2.400 euros, dependiendo de la fase del proyecto en la que se encuentre el negocio. Poco más de un tercio de los emprendedores que cierran su negocio obtenía una renta superior a 2.400 €/mes.
- Mientras la mayoría de los emprendedores en activo estaba familiarizado con el sector económico al que pertenece el negocio en

el momento de su constitución, sólo una minoría (en su caso inferior a aproximadamente un tercio) cuenta con una experiencia emprendedora previa. Cabe mencionar que casi dos de cada tres emprendedores que cierra la empresa contaba con experiencia emprendedora previa.

- Los emprendedores potenciales son mayoritariamente varones, de una edad aproximada de 36 años. Asimismo, algo más del 40% de los emprendedores potenciales cuenta con un título universitario, poco más de la mitad gana por encima de 1.200 €/mes, nueve de cada diez disponen de experiencia en el sector de actividad del negocio que les gustaría crear, y cuatro de cada diez han tenido una experiencia emprendedora previa.

Cuadro 3.1.3. Características personales de los emprendedores en Bizkaia.

BIZKAIA					
	Emprendedor naciente (<3 meses)	Emprendedor nuevo (3-42 meses)	Emprendedor consolidado (>42 meses)	Emprendedor que abandona la actividad	Emprendedor potencial
Sexo					
Varón	68,0%	77,0%	68,0%	63,0%	67,0%
Mujer	32,0%	23,0%	32,0%	37,0%	33,0%
Edad					
Promedio (años)	36,8	35,6	42,3	47,6	35,9
Distribución s/ años					
18-24	11,0%	20,0%	4,0%	0,0%	17,0%
25-34	26,0%	38,0%	29,0%	22,0%	21,0%
35-44	44,0%	24,0%	27,0%	14,0%	47,0%
45-54	16,0%	9,0%	26,0%	38,0%	16,0%
55-64	3,0%	9,0%	15,0%	26,0%	n.d.
Educación					
Sin estudios	3,0%	0,0%	4,0%	0,0%	0,0%
Primarios	14,0%	19,0%	14,0%	0,0%	13,0%
Secundarios	16,0%	31,0%	25,0%	26,0%	22,0%
Medios	23,0%	17,0%	24,0%	12,0%	22,0%
Superiores	45,0%	34,0%	33,0%	62,0%	42,0%

Cuadro 3.1.3. Características personales de los emprendedores en Bizkaia (*continuación*).

BIZKAIA					
	Emprendedor nuevo (3-42 meses)	Emprendedor nuevo (3-42 meses)	Emprendedor consolidado (>42 meses)	Emprendedor que abandona la actividad	Emprendedor potencial
Motivación					
Independencia	0,0%	58,0%	59,0%	0,0%	0,0%
Aumentar ingresos	64,0%	42,0%	25,0%	61,0%	57,0%
Mantener ingresos	0,0%	0,0%	7,0%	0,0%	0,0%
Empresa familiar	17,0%	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%
Otros	19,0%	0,0%	10,0%	39,0%	23,0%
Nivel de renta					
<600 €/mes	0,0%	0,0%	3,0%	0,0%	3,0%
600-1.200 €/mes	34,0%	16,0%	19,0%	42,0%	43,0%
1.200-1.800 €/mes	8,0%	46,0%	35,0%	0,0%	11,0%
1.800-2.400 €/mes	26,0%	12,0%	22,0%	21,0%	10,0%
>2.400 €/mes	31,0%	26,0%	20,0%	37,0%	32,0%
Experiencia previa					
Emprendedora	30,0%	17,0%	35,0%	61,0%	40,0%
En el sector	95,0%	66,0%	100,0%	n.d.	90,0%

3.1.4. Perfil del emprendedor de proyectos en Gipuzkoa

El perfil de los emprendedores entrevistados en Gipuzkoa en el 2007 es el siguiente (véase Cuadro 3.1.4):

- Entre seis y ocho del total de emprendedores en activo son varones.
- Como término promedio, una persona comienza a planificar el lanzamiento de su negocio en una edad comprendida entre los 35 y 37 años. A una edad de 39 años comienza la actividad empresarial, y aquellos que llegan a consolidar el negocio después de los primeros tres-cuatro

años de actividad tienen una media de 44 años.

- Aproximadamente un tercio de los emprendedores dispone de formación universitaria.
- La mayoría de los emprendedores nuevos y consolidados manifiesta haber creado su empresa motivado por la obtención de mayores cotas de autonomía e independencia en su vida profesional, mientras que en el caso de los emprendedores nacientes, la motivación principal ha sido mantener el nivel de ingresos.
- Entre cuatro y cinco de cada diez emprendedores en activo perciben una renta mensual superior a 1.800 euros.

- Mientras la mayoría de los emprendedores en activo (entre ocho y nueve de cada diez) estaba familiarizado con el sector económico al que pertenece su negocio en el momento de constitución, sólo una minoría (en su caso inferior al 25%) cuenta con una experiencia emprendedora previa.
- Los emprendedores potenciales son mayoritariamente varones, y de una edad aproximada de 35 años. Un tercio de ellos posee un título universitario, cuatro de cada diez ganan por encima de los 1.800 €/mes, la mayoría dispone de experiencia en el sector de actividad del negocio que desea lanzar, y uno de cada diez ha vivido en primera persona una experiencia emprendedora previa.
- Sólo se registró un cierre empresarial en la muestra obtenida de la provincia de Gipuzkoa, que reflejaba el caso de una mujer de 63 años, con estudios secundarios, y una renta mensual comprendida entre 1.200 y 1.800 euros.

Cuadro 3.1.4. Características personales de los emprendedores en Gipuzkoa.

GIPUZKOA					
	Emprendedor naciente (<3 meses)	Emprendedor nuevo (3-42 meses)	Emprendedor consolidado (>42 meses)	Emprendedor que abandona la actividad	Emprendedor potencial
Sexo					
Varón	78,0%	62,0%	58,0%	0,0%	53,0%
Mujer	22,0%	38,0%	42,0%	100,0%	47,0%
Edad					
Promedio (años)	36,9	39,0	44,2	63,0	34,9
Distribución s/ años					
18-24	15,0%	9,0%	2,0%	0,0%	13,0%
25-34	32,0%	37,0%	21,0%	0,0%	42,0%
35-44	37,0%	23,0%	26,0%	0,0%	31,0%
45-54	4,0%	14,0%	27,0%	0,0%	9,0%
55-64	12,0%	17,0%	25,0%	100,0%	5,0%
Educación					
Sin estudios	4,0%	0,0%	2,0%	0,0%	2,0%
Primarios	22,0%	22,0%	10,0%	0,0%	13,0%
Secundarios	33,0%	16,0%	32,0%	100,0%	32,0%
Medios	28,0%	20,0%	21,0%	0,0%	17,0%
Superiores	12,0%	41,0%	35,0%	0,0%	36,0%

Cuadro 3.1.4. Características personales de los emprendedores en Gipuzkoa (*continuación*).

GIPUZKOA					
	Emprendedor nuevo (3-42 meses)	Emprendedor nuevo (3-42 meses)	Emprendedor consolidado (>42 meses)	Emprendedor que abandona la actividad	Emprendedor potencial
Motivación					
Independencia	38,0%	72,0%	63,0%	n.d.	100,0%
Aumentar ingresos	0,0%	9,0%	19,0%	n.d.	0,0%
Mantener ingresos	62,0%	0,0%	8,0%	n.d.	0,0%
Empresa familiar	0,0%	0,0%	0,0%	n.d.	0,0%
Otros	0,0%	20,0%	10,0%	n.d.	0,0%
Nivel de renta					
<600 €/mes	6,0%	3,0%	4,0%	0,0%	3,0%
600-1.200 €/mes	26,0%	9,0%	17,0%	0,0%	21,0%
1.200-1.800 €/mes	41,0%	35,0%	38,0%	100,0%	35,0%
1.800-2.400 €/mes	6,0%	33,0%	12,0%	0,0%	12,0%
>2.400 €/mes	21,0%	21,0%	30,0%	0,0%	29,0%
Experiencia previa					
Emprendedora	4,0%	12,0%	26,0%	n.d.	7,0%
En el sector	83,0%	86,0%	n.d.	n.d.	93,0%

3.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS CREADAS EN LA CAPV

Además de analizar el perfil de los emprendedores de la CAPV, hemos considerado oportuno aportar información sobre las características de las empresas creadas por éstos para el caso de cada una de las tres provincias que componen nuestra comunidad autónoma. En concreto, hemos recabado información sobre el tamaño de las empresas, la actividad económica a la que se dedican, la localización geográfica, y su vocación en lo que concierne al nivel de internacionalización e innovación. Adicionalmente, pensamos que puede ser útil ofrecer una breve descripción de las empresas que se han visto obligadas a abandonar su actividad.

3.2.1. Características de las empresas creadas en la CAPV

Según los datos recabados durante el año 2007, las empresas creadas en la CAPV obedecen a la siguiente selección de características que se describe a continuación (véase *Cuadro 3.2.1*):

- El capital inicial de los negocios oscila entre 60.000 y 80.000 euros. Un porcentaje significativo de esta suma inicial, entre un 17% y 45%, lo aporta el propio socio fundador del negocio.
- El número de socios fundadores del negocio es como promedio de dos o tres miembros. Destaca el dato de 13 socios fundadores

para las empresas consolidadas (aquellas cuya vida empresarial supera los primeros tres años y medio), que a su vez son las que muestran una mayor suma monetaria de capital start-up.

- La inmensa mayoría son micro-empresas, cuyo tamaño no excede la cantidad de 5 empleados y la cifra de cinco millones de euros de facturación anual. Solamente entre un 10%-20% emplea a más de cinco trabajadores, y entre un 5%-10% factura anualmente por encima de los 5 millones de euros; siendo los proyectos consolidados quienes muestran volúmenes superiores de facturación.
- Casi un tercio de los negocios emprendedores se dedica a actividades de manufactura y casi dos tercios a actividades de servicios

(tanto a empresas como a consumidores finales).

- Entre ocho y nueve de cada diez empresas se ubican en entornos urbanos, entendiéndose éstos como aquellos cuya población es superior a los 5.000 habitantes.
- Cerca del 40% de las empresas realiza actividades de exportación. Alrededor de un 20% de las empresas de edad inferior a los cuatro años tiene una facturación en el extranjero superior al 25%.
- Casi un emprendedor de cada cinco opina que sus clientes perciben su producto como único. Uno de cada diez emprendedores piensa que ningún competidor comercializa un producto similar al suyo.

Cuadro 3.2.1. Descripción de las empresas de los emprendedores de la CAPV.

CAPV			
	Iniciativas nacientes (< 3 meses)	Iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses)	Negocios consolidados (> 42 meses)
Inversión inicial (euros)	67.928	58.508	80.419
Inversión emprendedor (euros)	20.469	26.279	14.010
Núm. Propietarios	2	2	13
Tramos de empleo inicial (%)			
Sin empleados	n.d.	46,0%	51,0%
De 1 a 5 empleados	n.d.	37,0%	35,0%
6-19 empleados	n.d.	17,0%	10,0%
≥20 empleados	n.d.	0,0%	3,0%
Volumen de negocio (%)			
< 250 mil €	63,0%	59,0%	28,0%
250-500 mil €	18,0%	17,0%	19,0%
500-1 millones €	3,0%	3,0%	11,0%
1-2 millones €	5,0%	5,0%	22,0%
2-5 millones €	6,0%	8,0%	11,0%
5-10 millones €	2,0%	8,0%	0,0%
10-50 millones €	0,0%	0,0%	0,0%
>50 millones €	3,0%	0,0%	10,0%

Cuadro 3.2.1. Descripción de las empresas de los emprendedores de la CAPV (continuación).

CAPV			
	Iniciativas nacientes (< 3 meses)	Iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses)	Negocios consolidados (> 42 meses)
Actividad económica (%)			
Extractiva	5,0%	5,0%	9,0%
Manufactura	32,0%	32,0%	29,0%
Servicios a empresa	30,0%	20,0%	25,0%
Serv. Consumidor final	32,0%	43,0%	38,0%
Localización			
Urbana (>5.000 habitantes)	85,0%	94,0%	87,0%
Rural	15,0%	6,0%	13,0%
Exportación (% facturación)			
>75%	5,0%	11,0%	2,0%
25-75%	13,0%	9,0%	10,0%
Hasta 25%	21,0%	15,0%	27,0%
Nada	61,0%	65,0%	61,0%
Innovación			
Producto único	18,0%	22,0%	16,0%
Ningún comp. en el mercado	14,0%	13,0%	6,0%

3.2.2. Características de las empresas creadas en Araba

Los rasgos más sobresalientes de los proyectos emprendedores alaveses son los siguientes (véase Cuadro 3.2.2):

- El capital inicial promedio de los negocios más recientes (ej., cerca de 100.000 euros) casi duplica el del resto de los proyectos emprendedores más maduros (ej., poco más de 55.000 euros). El promotor del proyecto invierte entre el 25%-45% del capital inicial requerido para lanzar el negocio.
- El número de socios fundadores oscila entre uno y dos socios.
- Entre siete y ocho de cada diez proyectos son micro-empresas, cuyo tamaño no excede la cantidad de 5 empleados y la cifra de 250.000 euros de facturación anual. Solamente entre un 10%-30% emplea a más de cinco trabajadores, y entre un 20%-30% factura anualmente entre 250.000 euros y 5 millones de euros; siendo los proyectos consolidados quienes muestran volúmenes superiores de facturación.
- La mayoría de los negocios emprendedores se dedica a actividades de servicios (tanto a empresas como a consumidores finales). Destaca el peso del sector de la manufactura entre los proyectos que están en la fase temprana de hasta cuatro años aproximadamente, excepto para los proyectos más recientes.
- Más del 80% de las empresas se ubican en entornos urbanos que tienen una población superior a los 5.000 habitantes.

- Existen indicios para reconocer un proceso creciente de internacionalización conforme el proyecto va madurando. Uno de cada cinco proyectos que acaban de nacer factura en el extranjero, mientras que en el caso de los proyectos nuevos y de los consolidados son dos de cada cinco y dos de cada tres, respectivamente, los que comercializan sus productos y servicios en el exterior.
- Como máximo casi cuatro de cada diez emprendedores opina que sus clientes perciben su producto como único y manifiesta que ningún competidor vende en el mercado un producto similar al suyo.

Cuadro 3.2.2. Descripción de las empresas de los emprendedores en Araba.

ARABA			
	Iniciativas nacientes (< 3 meses)	Iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses)	Negocios consolidados (> 42 meses)
Inversión inicial (euros)	111.150	58.105	n.d.
Inversión emprendedor (euros)	30.775	25.778	n.d.
Núm. Propietarios	n.d.	1	2
Tramos de empleo inicial (%)			
Sin empleados	n.d.	46,0%	28,0%
De 1 a 5 empleados	n.d.	39,0%	44,0%
6-19 empleados	n.d.	14,0%	9,0%
≥20 empleados	n.d.	0,0%	19,0%
Volumen de negocio (%)			
< 250 mil €	82,0%	75,0%	n.d.
250-500 mil €	0,0%	12,0%	n.d.
500-1 millones €	0,0%	0,0%	n.d.
1-2 millones €	18,0%	0,0%	n.d.
2-5 millones €	0,0%	12,0%	n.d.
5-10 millones €	0,0%	0,0%	n.d.
10-50 millones €	0,0%	0,0%	n.d.
>50 millones €	0,0%	0,0%	n.d.
Actividad económica (%)			
Extractiva	18,0%	5,0%	0,0%
Manufactura	0,0%	41,0%	10,0%
Servicios a empresa	64,0%	23,0%	21,0%
Serv. Consumidor final	18,0%	30,0%	69,0%
Localización			
Urbana (>5.000 habitantes)	82,0%	94,0%	100,0%
Rural	18,0%	6,0%	0,0%

Cuadro 3.2.2. Descripción de las empresas de los emprendedores en Araba (continuación).

ARABA			
	Iniciativas nacientes (< 3 meses)	Iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses)	Negocios consolidados (> 42 meses)
Exportación (% facturación)			
>75%	0,0%	17,0%	0,0%
25-75%	0,0%	0,0%	24,0%
Hasta 25%	18,0%	27,0%	42,0%
Nada	82,0%	55,0%	34,0%
Innovación			
Producto único	37,0%	11,0%	29,0%
Ningún comp. en el mercado	37,0%	0,0%	0,0%

3.2.3. Características de las empresas creadas en Bizkaia

A continuación se describen los datos para los proyectos emprendedores de Bizkaia (véase Cuadro 3.2.3):

- El capital inicial de los negocios oscila entre 50.000 y 130.000 euros. Entre un 10% y 55% del capital inicial, lo aporta el propio socio fundador del negocio.
- El número de socios fundadores del negocio es como promedio de dos o tres miembros.
- La inmensa mayoría son micro-empresas, y solamente un 2% emplea a más de 20 trabajadores. Alrededor de tres cuartas partes de los proyectos nacientes y dos terceras partes de los nuevos factura anualmente por debajo de los 500.000 euros; mientras que más de la mitad de los proyectos consolidados muestran volúmenes de facturación por encima de dicha cifra.
- Aproximadamente un tercio de los negocios emprendedores se dedica a actividades de

manufactura y casi dos tercios a actividades de servicios (tanto a empresas como a consumidores finales).

- Entre ocho y nueve de cada diez empresas se ubican en entornos urbanos, entendiéndose éstos como aquellos cuya población es superior a los 5.000 habitantes.
- Cerca del 40% de las empresas realiza actividades de exportación. Alrededor de un tercio de las empresas de edad inferior a un año tiene una facturación en el extranjero inferior al 25%, al igual que para las empresas consolidadas.
- Aproximadamente uno de cada diez emprendedores de proyectos nacientes o consolidados opina que sus clientes perciben su producto como único y piensa que ningún competidor comercializa un producto similar al suyo. En el caso de los proyectos nuevos, este número de emprendedores es mayor.

Cuadro 3.2.3. Descripción de las empresas de los emprendedores en Bizkaia.

BIZKAIA			
	Iniciativas nacientes (< 3 meses)	Iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses)	Negocios consolidados (> 42 meses)
Inversión inicial (euros)	49.106	61.734	131.300
Inversión emprendedor (euros)	10.432	33.714	15.411
Núm. Propietarios	3	2	2
Tramos de empleo inicial (%)			
Sin empleados	n.d.	47,0%	54,0%
De 1 a 5 empleados	n.d.	35,0%	30,0%
6-19 empleados	n.d.	17,0%	13,0%
≥20 empleados	n.d.	0,0%	2,0%
Volumen de negocio (%)			
< 250 mil €	58,0%	37,0%	0,0%
250-500 mil €	23,0%	31,0%	47,0%
500-1 millones €	5,0%	0,0%	0,0%
1-2 millones €	7,0%	0,0%	29,0%
2-5 millones €	3,0%	16,0%	0,0%
5-10 millones €	0,0%	16,0%	0,0%
10-50 millones €	0,0%	0,0%	0,0%
>50 millones €	3,0%	0,0%	25,0%
Actividad económica (%)			
Extractiva	0,0%	5,0%	4,0%
Manufactura	35,0%	44,0%	28,0%
Servicios a empresa	35,0%	5,0%	29,0%
Serv. Consumidor final	30,0%	47,0%	38,0%
Localización			
Urbana (>5.000 habitantes)	81,0%	88,0%	84,0%
Rural	19,0%	12,0%	16,0%
Exportación (% facturación)			
>75%	3,0%	10,0%	0,0%
25-75%	8,0%	16,0%	7,0%
Hasta 25%	39,0%	15,0%	31,0%
Nada	50,0%	59,0%	62,0%
Innovación			
Producto único	13,0%	35,0%	11,0%
Ningún comp. en el mercado	10,0%	21,0%	7,0%

3.2.4. Características de las empresas creadas en Gipuzkoa

Los proyectos emprendedores de Gipuzkoa responden a las siguientes características (véase Cuadro 3.2.4):

- El capital inicial de los negocios oscila entre 36.000 y 80.000 euros. Un porcentaje significativo de esta suma inicial, entre un 30% y 40%, lo aporta el propio socio fundador del negocio.
- El número de socios fundadores del negocio es como promedio de un miembro, excepto en el caso de los proyectos consolidados.
- La inmensa mayoría son micro-empresas, con una facturación inferior a los 250.000 euros.
- Entre una quinta parte y un tercio de los negocios emprendedores se dedica a actividades de manufactura, mientras que entre la mitad y tres cuartas partes se dedica a actividades de servicios (tanto a empresas como a consumidores finales).
- Prácticamente la totalidad de las empresas se ubican en entornos urbanos, entendiéndose éstos como aquellos cuya población es superior a los 5.000 habitantes.
- Cerca del 30% de las empresas realiza actividades de exportación.
- Casi uno de cada cinco emprendedores de proyectos nacientes o nuevos opina que sus clientes perciben su producto como único, mientras que uno de cada diez piensa que ningún competidor comercializa un producto similar al suyo. En el caso de los negocios consolidados este número de emprendedores es mayor.

Cuadro 3.2.4. Descripción de las empresas de los emprendedores en Gipuzkoa.

GIPUZKOA			
	Iniciativas nacientes (< 3 meses)	Iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses)	Negocios consolidados (> 42 meses)
Inversión inicial (euros)	81.415	57.753	36.458
Inversión emprendedor (euros)	27.273	24.032	12.228
Núm. Propietarios	1	1	30
Tramos de empleo inicial (%)			
Sin empleados	n.d.	45,0%	53,0%
De 1 a 5 empleados	n.d.	38,0%	39,0%
6-19 empleados	n.d.	17,0%	8,0%
≥20 empleados	n.d.	0,0%	0,0%
Volumen de negocio (%)			
< 250 mil €	65,0%	60,0%	47,0%
250-500 mil €	15,0%	14,0%	0,0%
500-1 millones €	0,0%	4,0%	18,0%
1-2 millones €	0,0%	8,0%	17,0%
2-5 millones €	11,0%	5,0%	0,0%
5-10 millones €	4,0%	9,0%	18,0%
10-50 millones €	0,0%	0,0%	0,0%
>50 millones €	4,0%	0,0%	0,0%

Cuadro 3.2.4. Descripción de las empresas de los emprendedores en Gipuzkoa (continuación).

GIPUZKOA			
	Iniciativas nacientes (< 3 meses)	Iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses)	Negocios consolidados (> 42 meses)
Actividad económica (%)			
Extractiva	8,0%	5,0%	16,0%
Manufactura	37,0%	21,0%	34,0%
Servicios a empresa	17,0%	28,0%	21,0%
Serv. Consumidor final	38,0%	46,0%	29,0%
Localización			
Urbana (>5.000 habitantes)	90,0%	98,0%	88,0%
Rural	10,0%	2,0%	12,0%
Exportación (% facturación)			
>75%	9,0%	8,0%	6,0%
25-75%	17,0%	9,0%	11,0%
Hasta 25%	4,0%	10,0%	19,0%
Nada	70,0%	72,0%	65,0%
Innovación			
Producto único	21,0%	20,0%	68,0%
Ningún comp. en el mercado	15,0%	13,0%	59,0%

Por último, en lo que concierne a las empresas cerradas que han debido interrumpir su actividad de negocio, resaltaríamos el hecho de que se trata de empresas pequeñas, que comenzaron su actividad con una cifra promedio que no supera

los 15.000 euros, facturan menos de 500.000 euros y se ubican en zonas urbanas. En general, los emprendedores cesan el negocio porque deja de ser rentable o encuentran problemas de financiación.

4. Tamaño, Innovación e Internacionalización de los Proyectos Emprendedores en la CAPV

El tamaño y crecimiento de las empresas, su carácter innovador, así como, su capacidad para competir en una economía global son algunos de los elementos clave que forman parte de la estrategia de la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV) como país². Mediante un análisis de las actividades resultantes del proceso emprendedor, este capítulo contribuye de alguna manera a medir y comparar la evolución de estos aspectos estratégicos.

Al igual que en los capítulos anteriores, el enfoque aplicado en cada uno de los apartados que vienen a continuación permite ver las diferencias existentes entre las iniciativas en fase de gestación (que tienen entre 0 y 42 meses) y las consolidadas (con más de 42 meses). Hasta el momento, hemos podido contrastar estas diferencias en cuanto a la intensidad de la actividad emprendedora, la motivación para emprender y las características del emprendedor y su empresa. El objetivo ahora es facilitar información sobre la calidad de la actividad emprendedora desarrollada en la CAPV en base a los siguientes puntos:

- Dimensión del negocio
- Capacidad de innovación
- Internacionalización y potencial de expansión

4.1. DIMENSIÓN DE LOS NEGOCIOS EMPRENDEDORES EN LA CAPV

Cuando un emprendedor se plantea crear una nueva empresa se encuentra casi siempre con dos problemas. Por un lado, la limitación de recursos, sobre todo de tipo financiero; y por otro lado, la necesidad de reducir el riesgo y las barreras de salida ante un posible fracaso. Como consecuencia, la gran mayoría de las empresas que nacen cada año cuentan con una dimensión reducida que busca compensar estos problemas. No obs-

tante, dependiendo de la dimensión con la que nace, una empresa puede tener o no éxito en su actividad y contribuir en mayor o menor medida al desarrollo económico de la región. De ahí que la calidad de la actividad emprendedora esté relacionada con la dimensión de las empresas creadas por los emprendedores. En este apartado analizamos la dimensión de las iniciativas empresariales de los emprendedores localizados en la CAPV durante el 2007, en cuanto a número de empleados, potencial de crecimiento y volumen de negocios.

4.1.1. Tamaño en número de empleados

El entramado empresarial vasco se caracteriza por el fuerte peso que tienen las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en la economía. Según datos del Directorio de Actividades Económicas de Eustat, DIRAE, hoy en día el 99,8% de las empresas que operan en la CAPV son catalogadas como Pymes; esto es, empresas con menos de 250 empleados (Véase *Cuadro 4.1.1.1*). A su vez, en términos de empleo, las Pymes son responsables de más del 70% del total de puestos de trabajo localizados actualmente en la región, con un tamaño medio que casi alcanza las 4 personas.

Tomando en consideración la evolución habida desde 1997, podemos ver que a pesar de haberse mantenido prácticamente estable en porcentaje de empresas, las Pymes que operan en la CAPV han aumentado ligeramente su peso en cuanto a empleo generado. Del 70,5% en 1997 han pasado a generar el 72,6% del empleo total en 2006. Esto se debe al crecimiento del tamaño medio experimentado por éstas, que ha pasado de 3,36 empleados en 1997 a 3,80 empleados en 2006. Con este incremento en la contribución al empleo, no cabe duda de que la importancia que tienen las Pymes en la economía vasca es cada vez mayor.

2. Dicha estrategia está definida en el Plan de Competitividad Empresarial e Innovación Social 2006-09 del Gobierno Vasco, que contempla la innovación, dimensión y presencia global de las empresas como ejes de actuación para la mejora de la competitividad de la región.

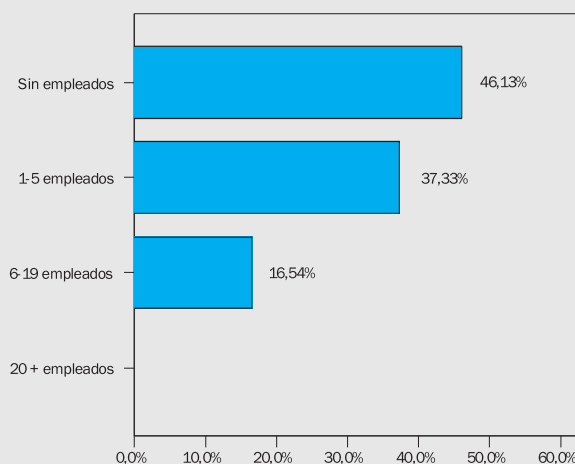
Cuadro 4.1.1.1. Evolución del tamaño y peso de las Pymes en la CAPV. 1997-2006.

	1997	1999	2001	2002	2004	2006
Peso de las PYMES (% empresas)	99.90%	99.90%	99.80%	99.80%	99.80%	99.80%
Peso de las PYMES (% empleo)	70.50%	71.20%	71.10%	71.50%	72.60%	72.60%
Tamaño medio de las PYMES (nº empleados)	3.36	3.45	3.58	3.66	3.76	3.8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del EUSTAT, DIRAE.

Los proyectos empresariales de la muestra de emprendedores estudiada este año en el informe GEM del País Vasco, responden al perfil de empresa pequeña que caracteriza a nuestro entramado empresarial. Si tomamos en cuenta el número de empleados (sin incluir al emprendedor) en julio de

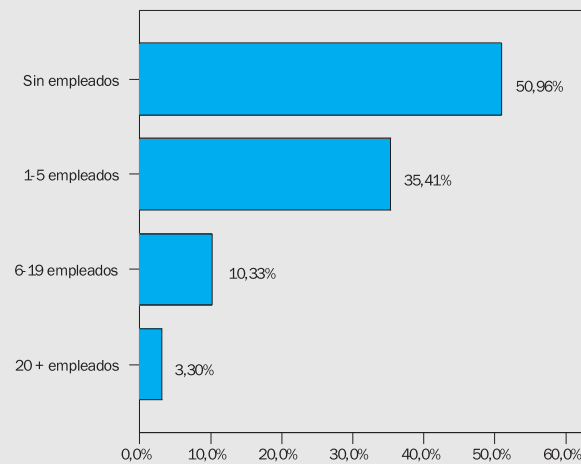
2007, prácticamente ninguna iniciativa con menos de 42 meses supera los 20 empleados (Véase *Gráfico 4.1.1*). La mayor parte de estas iniciativas, un 46,13%, son negocios surgidos como autoempleo, mientras que el 37,3% tienen entre 1 y 5 empleados y el 16,54%, entre 6 y 19 empleados.

Gráfico 4.1.1. Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas en fase de gestación (TEA) en su conjunto (Desde 0 hasta 42 meses de actividad).

En el caso de las iniciativas consolidadas, encontramos un 3,30% de proyectos empresariales cuya plantilla supera los 20 empleados (Véase *Gráfico 4.1.2*). Sin embargo, la mitad de los negocios consolidados, un 50,96%, sólo proporciona

empleo al emprendedor. Por su parte, las iniciativas que tienen entre 1 y 5 empleados representan el 35,41% de los negocios consolidados y las que tienen entre 6 y 19 empleados, el 10,33%.

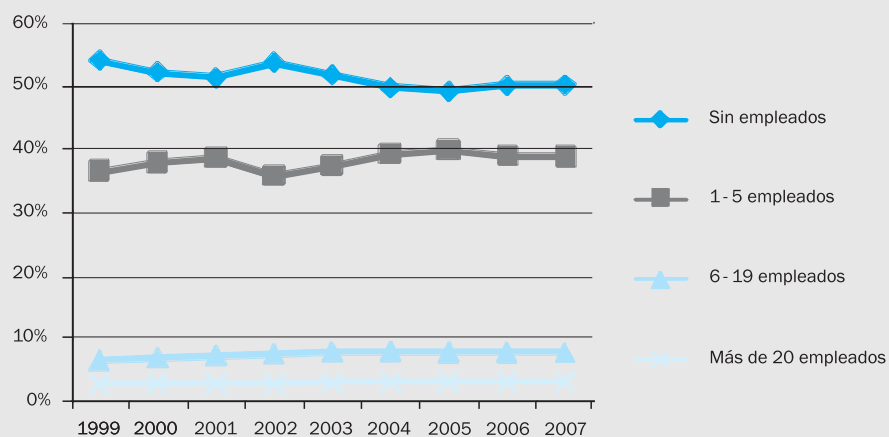
Gráfico 4.1.2. Distribución del número actual de empleados en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (Más de 42 meses de actividad).



Comparando la distribución del empleo entre las iniciativas en fase de gestación y las consolidadas analizadas durante el 2007, podemos comprobar que, una vez superada la barrera de los 42 meses, los negocios de los emprendedores tienden a ocupar los tramos de empleo más altos

(más de 20 empleados). Ésta es una tendencia que ya veníamos evidenciando en los informes de años anteriores y que responde al hecho de haber llegado a un punto de estabilidad en el que parte del éxito logrado en la consolidación del negocio se manifiesta con su crecimiento.

Gráfico 4.1.3. Evolución de la distribución de empresas de la CAPV por tramos de empleo, 1999-2007.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, DIRCE.

Otro aspecto a destacar de esta comparación es la menor proporción de proyectos empresariales sin empleados que existe entre las iniciativas jóvenes de menos de 42 meses, así como también, la mayor proporción de estas iniciativas en el tramo de 1 a 5 empleados. Siguiendo la evolución por tramos de empleo que ha tenido la población de empresas de la CAPV según el Directorio Central de Empresas del INE, DIRCE (Véase *Gráfico 4.1.3*), vemos que el peso del conjunto de empresas sin empleados ha decrecido desde 1999, mientras que el peso del conjunto de empresas de 1 a 5 ha aumentado. Por tanto, los datos parecen indicar que, al menos en términos relativos, las iniciativas en fase de gestación creadas en los últimos años han surgido cada vez más como negocios que generan puestos de trabajo y cada vez menos como estrategia de autoempleo.

4.1.2. Potencial de crecimiento

Al iniciar su actividad, los emprendedores normalmente optan por tener una dimensión pequeña mientras consiguen un equilibrio. No obstante, aun sin haber alcanzado dicho equilibrio, es posible que se planteen la posibilidad de crecer. El informe GEM mide este potencial de crecimiento a través del número de empleados que los emprendedores esperan tener con sus proyectos empresariales en los próximos cinco años.

En los siguientes gráficos se agrupan por tramos de empleo esperado dentro de cinco años, los proyectos empresariales de los emprendedores encuestados durante el 2007 para el informe GEM del País Vasco. Entre aquellos proyectos que se encuentran en fase de gestación, el 20,83% de las iniciativas no espera tener ningún empleado, mientras que el 54,54% espera tener entre 1 y 5 empleados (Véase *Gráfico 4.1.4*). Comparando estos porcentajes con la distribución por tramos de empleo actual vista en el apartado anterior, podemos apreciar notablemente un aumento del tramo de 1 a 5 empleados y una reducción del conjunto de iniciativas sin empleados. Por su parte, el 21,86% de estas iniciativas espera ubicarse dentro de cinco años en el tramo de 6 a 19 empleados, generando así también un aumento de este grupo con respecto al empleo actual. Se observa incluso un 2,78% de iniciativas cuyos emprendedores esperan tener más de 20 empleados, tramo en el que no se encuentra ningún proyecto de menos de 42 meses si consideramos el empleo actual.

Con respecto a las iniciativas que se encuentran consolidadas, el 45,26% no espera tener ningún empleado dentro de cinco años (Véase *Gráfico 4.1.5*). Del casi 55% restante que sí tienen intenciones de contar con plantilla en el futuro, el 32,46% espera tener entre 1 y 5 empleados, el 15,93% entre 6 y 19 empleados y el 6,35% más

Gráfico 4.1.4. Distribución del número de esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas en fase de gestación (TEA) en su conjunto (Desde 0 hasta 42 meses de actividad).

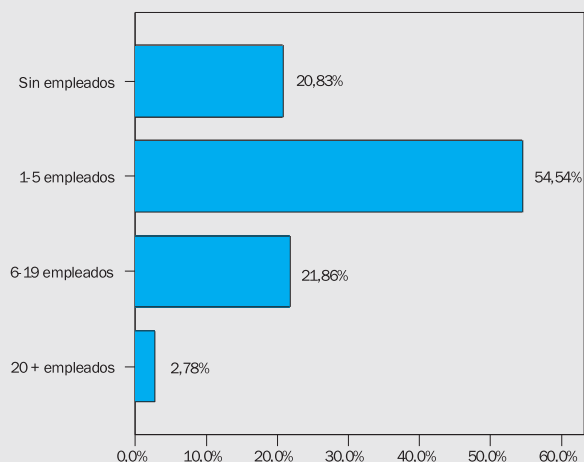
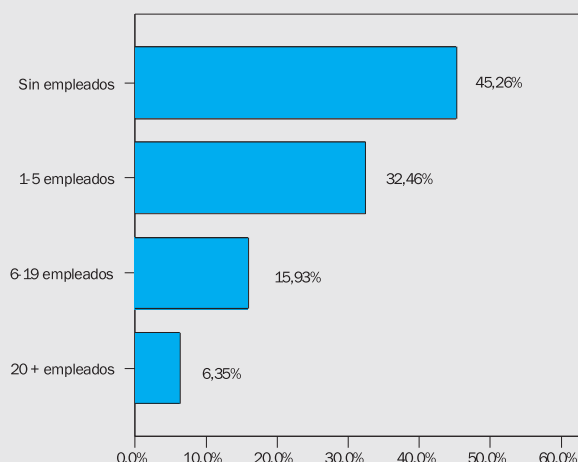


Gráfico 4.1.5. Distribución del número de esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas consolidadas (Más de 42 meses de actividad).



de 20 empleados. Esta distribución de los proyectos consolidados en función del empleo esperado es parecida a la que se obtiene con el empleo actual en el apartado anterior. No obstante, los tramos de empleo más bajos (sin empleados y de 1 a 5 empleados) tienen un menor peso acorde al empleo esperado en cinco años que acorde al empleo actual; mientras que los tramos de empleo superiores (de 6 a 19 empleados y más de 20 empleados), tienen un peso mayor.

Dentro del consorcio de investigación GEM existe el consenso de calificar a los individuos que esperan tener más de 20 empleados en cinco años como emprendedores con alto potencial de crecimiento. Este tipo de emprendedores en la CAPV es más visible entre aquellos que tienen proyectos consolidados (6,35%) que entre los que se encuentran en fase de gestación (2,78%). Por el contrario, las iniciativas en fase de gestación muestran una mayor proporción que las consolidadas en las categorías que van desde 1 hasta 19 empleados esperados en cinco años.

En conclusión, parece que los emprendedores en fase de gestación tienen intenciones de emplear más personas que los consolidados cuando se trata de iniciativas sin alto potencial de crecimen-

to, mientras que los consolidados esperan emplear más personas que los que están en fase de gestación cuando se trata de iniciativas con alto potencial. Esta apreciación puede comprobarse cuando observamos el crecimiento medio esperado, como veremos a continuación.

Desde una óptica general, el crecimiento medio esperado en cinco años³ por parte de las iniciativas en fase de gestación es algo superior al que muestran las iniciativas consolidadas. Mientras las primeras esperan crecer en promedio 2,66 personas, las últimas lo esperan hacer en 2,22 personas (Véase *Cuadro 4.1.2.1*). Sin embargo, cuando desagregamos este crecimiento medio esperado entre las iniciativas de los emprendedores con alto potencial de crecimiento y el resto, encontramos otra realidad (Véase *Cuadro 4.1.2.2* y *Cuadro 4.1.2.3*). Por otro lado, el crecimiento medio esperado por las iniciativas en fase de gestación es aún mayor que el de las consolidadas cuando consideramos sólo a los emprendedores que esperan emplear menos de 20 empleados en cinco años (2,38 personas frente a 0,65 personas). Por otro lado, al seleccionar sólo los emprendedores con alto potencial, son las iniciativas consolidadas las que muestran un crecimiento medio esperado considerablemente mayor (32,22 perso-

3. Obtenido de restar al empleo esperado en los próximos cinco años el número de empleados actuales.

nas frente a 18,71 personas). Conviene destacar en este caso que dicho crecimiento medio tiene desviación estándar bastante alta, lo cual sugiere

que sólo algunos de estos proyectos con alto potencial son los que empujan la media hacia arriba.

Cuadro 4.1.2.1. Crecimiento medio en empleo esperado por las iniciativas en fase de gestación y las consolidadas para dentro de cinco años.

Crecimiento medio en empleo esperado en cinco años por:	Media	Desv. Estándar
TEA: iniciativas en fase de gestación (0-42 meses de actividad)	2,66 personas	4,303 personas
EB: iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	2,22 personas	12,874 personas

Cuadro 4.1.2.2. Crecimiento medio en empleo esperado dentro de cinco años por las iniciativas sin alto potencial (que esperan emplear a menos de 20 personas).

Crecimiento medio en empleo esperado en cinco años por:	Media	Desv. Estándar
TEA: iniciativas en fase de gestación (0-42 meses de actividad)	2,38 personas	3,213 personas
EB: iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	0,65 personas	1,659 personas

Cuadro 4.1.2.3. Crecimiento medio en empleo esperado dentro de cinco años por las iniciativas con alto potencial (que esperan emplear a 20 o más personas).

Crecimiento medio en empleo esperado en cinco años por:	Media	Desv. Estándar
TEA: iniciativas en fase de gestación (0-42 meses de actividad)	18,71 personas	9,939 personas
EB: iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	32,22 personas	51,699 personas

Como es de esperar, al ver de manera desagregada el crecimiento medio en cinco años, los emprendedores con alto potencial, tanto con iniciativas en fase de gestación como consolidadas, esperan un crecimiento notablemente mayor que el resto de los emprendedores sin alto potencial. Por tanto, las necesidades de ambos tipos de emprendedores son distintas en cuanto a acceso a fuentes de financiación, mercados de clientes y

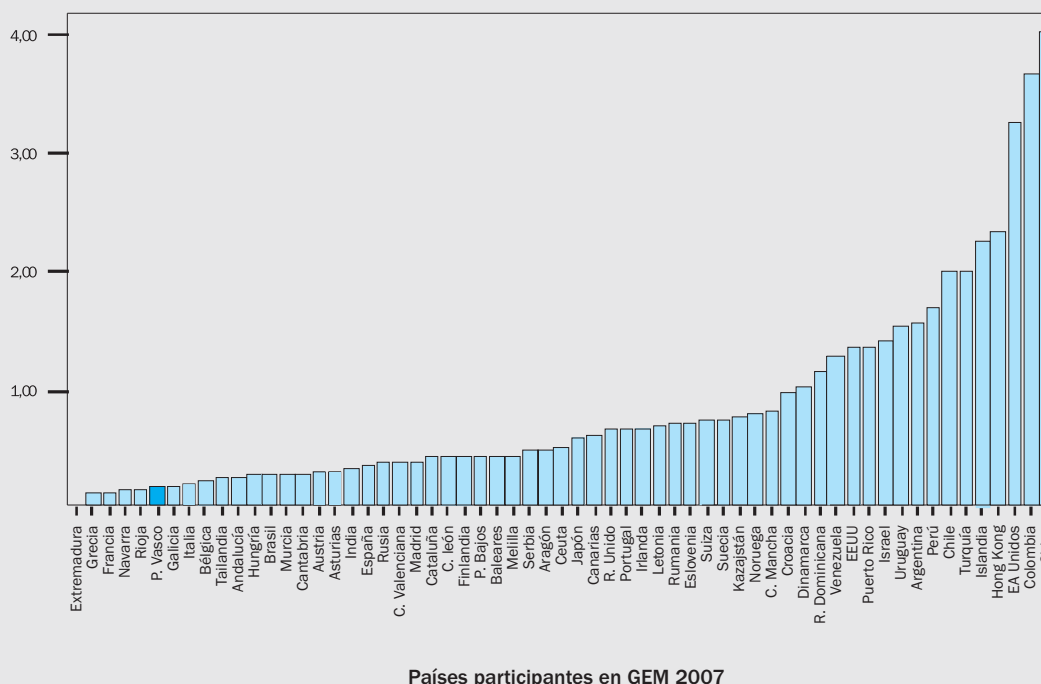
proveedores, e incluso en cuanto a mano de obra cualificada. La atención que requieren las iniciativas con alto potencial por parte de los agentes públicos debe distinguirse claramente de las políticas generales y centrarse en lograr que se cumplan sus expectativas.

En el marco internacional, la CAPV vuelve a ocupar en 2007 una posición poco privilegiada en

cuanto al porcentaje de la población involucrada en iniciativas en fase de gestación con potencial de rápido crecimiento (Véase Gráfico 4.1.6). Sólo se encuentran por detrás de la CAPV en este aspecto otras Comunidades Autónomas (CC.AA.) como Extremadura, Navarra y la Rioja, y algunos países como Francia y Grecia. Dentro de la UE, Dinamarca es el país con mayor porcentaje de ini-

ciativas de alto crecimiento; mientras que entre los países de la OCDE, lo es Islandia. Si tomamos en cuenta a todos los países participantes en GEM, China destaca como la principal nación con mayor porcentaje de empresas con alto potencial de crecimiento, algo normal teniendo en cuenta el crecimiento que está experimentando esta economía.

Gráfico 4.1.6. Clasificación de los países GEM 2007 en función de su porcentaje de iniciativas en fase de gestación con potencial de rápido crecimiento en empleo (más de 19 puestos en 5 años).



4.1.3. Volumen de negocio

Otra medida de la dimensión de los negocios emprendedores tomada en cuenta este año por el informe GEM del País Vasco, es el volumen de negocio. En el Cuadro 4.1.3.1 podemos ver la clasificación recomendada por la Comisión Europea en función de este dato económico⁴. Siguiendo

esta recomendación, tanto las iniciativas en fase de gestación como las consolidadas, localizadas durante el 2007 en la CAPV, son en su mayoría micro y pequeñas empresas en términos de facturación anual.

4. El volumen de negocio es uno de los tres criterios recomendados por la Comisión Europea para definir las pequeñas y medianas empresas. Más información en DOCE nº L 124 de 20 de mayo de 2003.

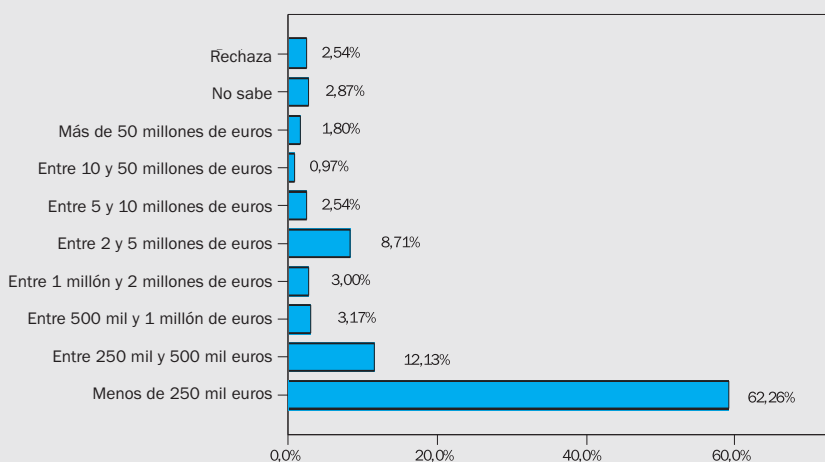
Cuadro 4.1.3.1. Clasificación de las PYMES en función de su volumen de negocio según la recomendación de la Comisión Europea.

Clasificación	Volumen de negocios
Micro-empresa	Menos de 2 millones de euros
Pequeña empresa	Entre 2 y 10 millones de euros
Mediana-empresa	Entre 10 y 50 millones de euros

Aproximadamente el 80,5% de los emprendedores en fase de gestación está al frente de negocios que tienen una facturación de menos

de 2 millones de euros, un poco más del 11% está al frente de negocios de entre 2 y 10 millones de euros de ventas, y apenas un 0,97% está al frente de empresas cuyos ingresos se sitúan entre los 10 y 50 millones de euros (Véase *Gráfico 4.1.7*). Los tramos de facturación con mayor peso entre estos emprendedores con negocios de menos de 42 meses de actividad son, en primer lugar, el de menos de 250 mil euros (62,26%); en segundo lugar, el de 250 a 500 mil euros (12,13%); y en tercer lugar, el de 2 a 5 millones de euros (8,71%). No obstante, teniendo en cuenta la temprana edad de los proyectos que manejan estos emprendedores, sorprende la existencia de un 1,80% con ventas superiores a los 50 millones.

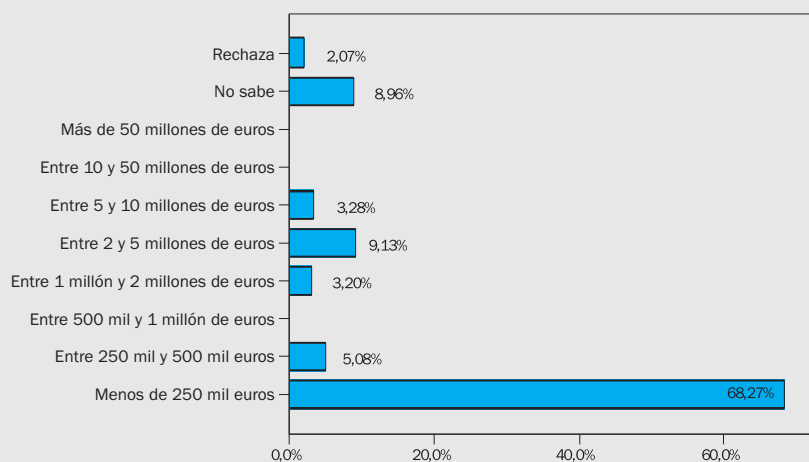
Gráfico 4.1.7. Distribución de las iniciativas en fase de gestación (Desde 0 hasta 42 meses de actividad) en función de su volumen de facturación anual prevista, aproximada.



Entre los emprendedores con iniciativas consolidadas, en cambio, la suma de los tramos de menos de 2 millones de euros en facturación apenas supera el 75%, mientras que los tramos de 2 a 10 millones alcanza casi el 12,5% (Véase *Gráfico 4.1.8*). Destaca la ausencia de emprendedores con proyectos medianos y grandes en este grupo de iniciativas. Al menos ninguno de ellos manifiesta encontrarse en los tramos de más de 10 millones de euros de facturación anual. Sin embargo, con-

viene destacar que existe un porcentaje notable de iniciativas que no han dado respuesta, bien porque no saben o porque han rechazado contestar (En conjunto suman aproximadamente el 11%). El tramo de facturación con mayor peso entre las iniciativas consolidadas es el de menos de 250 mil euros (68,27%). Le sigue en segundo lugar el tramo de entre 2 y 5 millones de euros (9,13%), y en tercer lugar, el de entre 250 y 500 mil euros (5,08%).

Gráfico 4.1.8. Distribución de las iniciativas consolidadas (Más de 42 meses de actividad) en función de su volumen de facturación anual, aproximada.



Al igual que en términos del empleo, los proyectos empresariales a cargo de los emprendedores localizados durante el 2007 en la CAPV son prácticamente pequeños en volumen de negocio. No obstante, es reseñable destacar que aquellos con iniciativas en fase de gestación tienen mayor presencia que los emprendedores consolidados en los tramos de microempresa (menos de 2 millones de euros), así como, en los tramos de empresas medianas (Entre 10 y 50 millones de euros) y grandes (más de 50 millones de euros). Los emprendedores de iniciativas consolidadas, por su parte, tienen una mayor presencia que los que se encuentran en fase de gestación en los tramos de pequeña empresa (de 2 a 10 millones de euros). Esta situación refleja la existencia de algunos nuevos proyectos empresariales que nacen con un carácter sumamente ambicioso, lo cual es favorable para el rejuvenecimiento del tejido empresarial.

4.2. CAPACIDAD DE INNOVACIÓN DE LOS NEGOCIOS EMPRENDEDORES EN LA CAPV

El impacto de la actividad emprendedora en la economía puede manifestarse de diferentes formas. Una de ellas es la innovación en forma de introducción de nuevos productos, servicios, procesos y/o tecnologías que pueden llegar a alterar la estructura económica, creando incluso nuevos sectores de actividad. Para conocer parte de la realidad sobre este impacto a través de la innovación, el Proyecto GEM intenta medir la capacidad innovadora de los negocios emprendedores desde tres perspectivas: la cantidad de clientes que considera novedoso el producto o servicio ofrecido, el número de competidores que ofrecen el mismo producto o servicio y la antigüedad de la tecnología requerida para crear el producto o servicio⁵. En este apartado nos centramos en cada una de estas tres perspectivas con el fin de conocer el

5. Cabe resaltar que la manera en que el Proyecto GEM aborda la innovación es bastante amplia y relativa a un contexto. Esto significa que a la hora de medir cualquiera de las tres perspectivas de innovación mencionadas, la valoración se hace con respecto al mercado de referencia del emprendedor y no con respecto a otros mercados. Se trata de un planteamiento de la innovación similar al que propone el *Manual de Oslo* de la OCDE y Eurostat, bajo el cual una empresa es innovadora si su producto o servicio es nuevo en su propio mercado, sin importar que no lo sea a nivel mundial. La argumentación de este amplio planteamiento de la innovación se basa en que la mayor parte de los incrementos de productividad económica y bienestar social de un país no se deben al concepto schumpeteriano de la innovación vista como la primera introducción en el mercado de un producto nuevo o mejorado, sino a lo que Schumpeter denominara difusión tecnológica, que consiste en la adopción de productos o procesos desarrollados por otras empresas innovadoras.

grado de innovación de los negocios de los emprendedores localizados en la CAPV durante el 2007. Adicionalmente, por su vinculación con la innovación, también analizamos al final de este apartado la actividad emprendedora de las empresas existentes, conocida también como intraemprendizaje.

4.2.1. Novedad del producto o servicio

Desde una perspectiva del cliente, el Proyecto GEM considera que un emprendedor es innovador cuando ofrece un producto o servicio nuevo o novedoso para los clientes. En la medida que sea así para un mayor número de éstos, el emprendedor será más innovador.

A la vista de los datos recogidos en el Cuadro 4.2.1.1, a lo largo del último año había en la CAPV un porcentaje de emprendedores completamente innovadores mayor que en años anteriores. No obstante, este mayor peso no es igual en todos los casos. Durante el 2007 encontramos un 20,4% de emprendedores en fase de gestación que considera que su producto o servicio es novedoso para todos sus clientes, mientras que en el caso de los emprendedores consolidados este porcentaje llega al 16,0%. En realidad, desde que comenzó a medirse este indicador de innovación en 2005, los emprendedores con iniciativas más jóvenes han mostrado ser completamente innovadores en mayor medida que aquellos con iniciativas que ya están consolidadas.

Si comparamos los datos del 2005 con los del 2007, se aprecia también un incremento de quienes consideran que su producto o servicio es

novedoso para algunos de sus clientes (Véase Cuadro 4.2.1.1). En el caso de los emprendedores consolidados, este incremento proporcional de iniciativas “algo innovadoras” ha sido creciente, pero en el caso de los emprendedores en fase de gestación no. El porcentaje de estos emprendedores considerado “algo innovador” descendió en 2007 después de haber aumentado notablemente en 2006. Aún así, actualmente la proporción de emprendedores en fase de gestación con un producto o servicio novedoso para algunos de sus clientes se ubica por encima de los niveles alcanzados en 2005.

Más de la mitad de los emprendedores en la CAPV entran en la categoría de no innovadores al considerar que su producto no es nuevo para ninguno de sus clientes. Sin embargo, el peso de este grupo con respecto al total ha ido cayendo entre 2005 y 2007, tanto entre los emprendedores en fase de gestación como en los consolidados (Véase Cuadro 4.2.1.1). Con respecto al peso de cada tipo de emprendedor, si bien en 2005 un mayor porcentaje de emprendedores en fase de gestación eran “no innovadores”, en 2006 la situación se revirtió y los emprendedores consolidados pasaron a ocupar un mayor peso en este grupo. Esta situación se mantiene en 2007 con un 56,1% de emprendedores consolidados calificados como no innovadores frente a un 52,9% en el caso de los emprendedores en fase de gestación.

En comparación con una selección de otros países económicamente importantes, la CAPV lidera en 2007 el porcentaje de emprendedores en fase de gestación y consolidados con un producto o servicio novedoso para todos los clientes (véase Gráfico 4.2.1). Asimismo, el porcentaje de

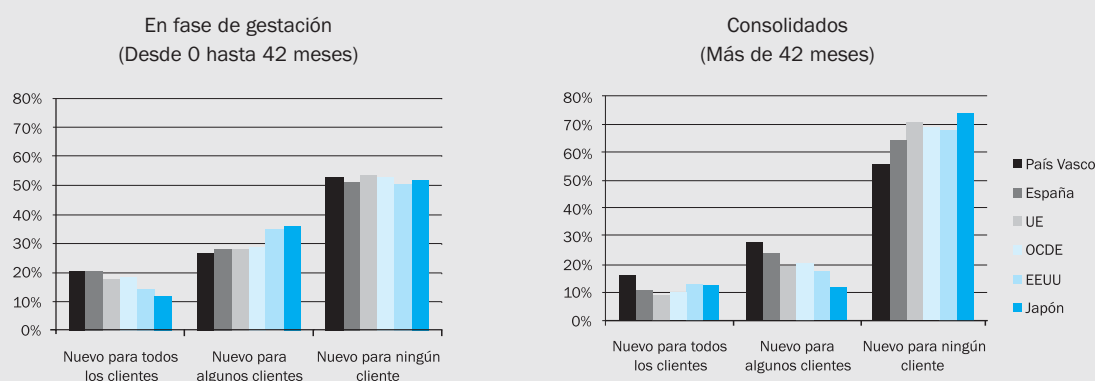
Cuadro 4.2.1.1. Porcentaje de iniciativas en fase de gestación (Desde 0 hasta 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad) en cuanto a novedad del producto o servicio ofrecido.

Tipo de iniciativa	Completamente innovadora			Algo innovadora			No innovadora		
Año	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
TEA: Fase gestación	13.10%	19.00%	20.40%	22.40%	29.70%	26.70%	64.50%	51.30%	52.90%
EB: Consolidada	11.50%	8.20%	16.00%	25.10%	26.10%	27.90%	63.40%	65.70%	56.10%

emprendedores algo innovadores en la CAPV es superior al que tienen el resto de países en el caso de los emprendedores consolidados, pero no en el caso de los emprendedores con iniciativas de menos de 42 meses. De esta manera, mientras Japón y EEUU lideran el grupo de emprendedores en fase de gestación con productos o servicios novedosos para algunos clientes, la CAPV se posiciona por delante de todos ellos cuando se trata de emprendedores consolidados. Finalmente, no existen diferencias reseñables con respecto a la

cantidad de iniciativas no innovadoras entre los emprendedores en fase de gestación. Prácticamente todos los países de esta comparación tienen un porcentaje en torno al 50% en este sentido. Sin embargo, entre los emprendedores consolidados, la CAPV cuenta con un porcentaje de iniciativas no innovadoras inferior al 60%, mientras que en el resto de países, este porcentaje está por encima del 60%; e incluso Japón y la media de países de la UE participantes en GEM, por encima de 70%.

Gráfico 4.2.1. Novedad del producto o servicio ofrecido por los emprendedores en la CAPV durante el 2007 en comparación con otros países seleccionados.



4.2.2. Nivel de competencia

Otra perspectiva del carácter innovador según el Proyecto GEM, se basa en el mercado o competencia, y considera como innovadores a aquellos emprendedores que tengan que enfrentarse a menos competidores. Bajo este criterio, la falta de competencia se entiende como una consecuencia de ofrecer productos y servicios notoriamente diferenciados, o bien como el hecho de competir en nuevos mercados.

En general, son muy pocos los emprendedores localizados en la CAPV que consideran que no tienen ningún competidor. De estos pocos emprendedores afortunados, hasta ahora habían sido los consolidados los que en mayor medida no percibían ninguna competencia en años anteriores (véase Cuadro 4.2.2.1). Sin embargo, el porcentaje de emprendedores en fase de gestación que en 2007 manifiesta no encontrar en el mercado ningún competidor que ofrezca el mismo producto o servicio, ha subido hasta el 13,2%, superando en más

de dos veces el 5,7% correspondiente al caso de los emprendedores consolidados.

Los datos recogidos en el Cuadro 4.2.2.1 muestran que, durante los últimos años, la proporción de emprendedores con un nivel de competencia medio o moderado ha sido mayor entre los emprendedores en fase de gestación que entre los que se encuentran consolidados. Haciendo un seguimiento de la evolución que ha tenido esta categoría, podemos observar que después de una subida en el 2006, el porcentaje de emprendedores que percibía alguna competencia ha bajado nuevamente en 2007. Concretamente, en el último año este porcentaje alcanza el 28,1% dentro del grupo de emprendedores en fase de gestación, y el 26,9% dentro de los consolidados.

Por el contrario, la proporción de emprendedores que afronta mucha competencia en el mercado ha sido tradicionalmente mayor entre los emprendedores consolidados que entre los que se encuentran en fase de gestación. Si consideramos

los datos de 2007, mientras el 67,3% de los emprendedores consolidados se enfrentan a niveles altos de competencia, este porcentaje alcanza el 58,7% en el caso de los que se encuentran en fase de gestación. Finalmente, cabe destacar que la disminución proporcional de los emprendedores

que perciben alguna competencia en 2007 comentada anteriormente, ha significado, a su vez, una subida de la proporción de emprendedores que este año afirman tener mucha competencia en el mercado.

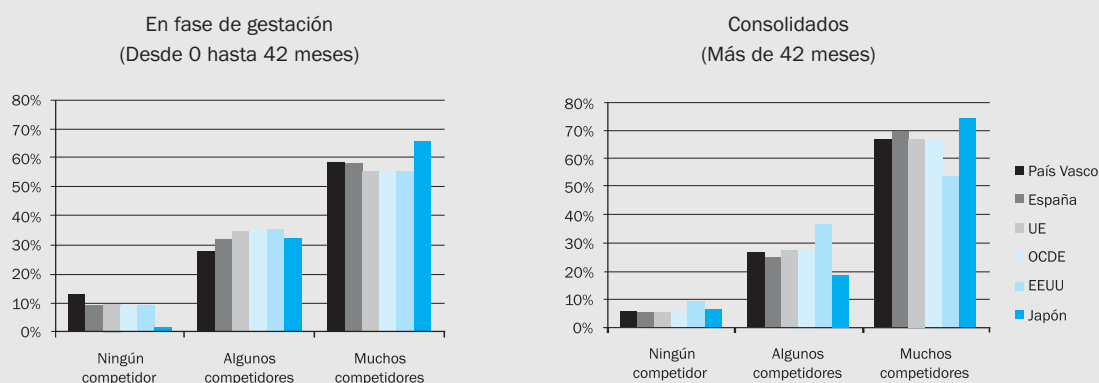
Cuadro 4.2.2.1. Porcentaje de iniciativas en fase de gestación (Desde 0 hasta 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad) en función de la competencia que afrontan.

Tipo de iniciativa	Ninguna competencia			Alguna competencia			Mucha competencia		
Año	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
TEA: Fase Gestación	5,2%	5,8%	13,2%	31,6%	43,5%	28,1%	63,2%	50,7%	58,7%
EB: Consolidada	6,3%	7,6%	5,7%	21,7%	29,9%	26,9%	72,0%	62,5%	67,3%

El Gráfico 4.2.2 recoge la situación del nivel de competencia de la CAPV en 2007, en comparación con otros países seleccionados por su importancia económica. De este gráfico conviene destacar que la CAPV cuenta con un porcentaje superior al 10% de emprendedores en fase de gestación que manifiestan no tener ninguna competencia, mientras que en el resto de países de esta comparación dicho porcentaje es inferior al 10%. Entre los emprendedores consolidados sin competencia, en cambio, la CAPV se encuentra a la par de las eco-

nomías con las que se compara, excepto en el caso de EE.UU, que destaca sobre las demás economías en este sentido. En realidad, para los emprendedores consolidados de EE.UU, los niveles de competencia son bastante bajos si miramos el porcentaje de ellos que afronta muchos competidores. Por el contrario, los niveles de competencia en Japón son los más altos de esta comparación, puesto que supera a las demás economías en porcentaje de emprendedores en fase de gestación y consolidados con mucha competencia.

Gráfico 4.2.2. Nivel competencia que en 2007 afrontan los emprendedores en la CAPV en comparación con otros países seleccionados.



4.2.3. Antigüedad de las tecnologías utilizadas

La utilización de las últimas tecnologías no sólo mejora la productividad de las empresas, sino que también puede llegar a ayudarlas en la generación de innovaciones. De este punto de vista, el Proyecto GEM considera que un emprendedor es innovador si su negocio utiliza las tecnologías más recientes del mercado para producir los bienes y servicios que ofrece.

En el *Cuadro 4.2.3.1* podemos observar cómo se distribuyen los emprendedores a lo largo del tiempo, en función de la antigüedad de las tecnologías sobre las que descansa su negocio. Según los resultados correspondientes a 2007, los emprendedores consolidados utilizan tecnologías tanto nuevas como recientes en mayor medida que los emprendedores que se encuentran en fase de gestación. Concretamente, el 3,1% de los emprendedores consolidados utiliza tecnologías nuevas de menos de un año, frente al 2,8% de los emprendedores en fase de gestación; mientras

que cuando se trata de tecnologías recientes de entre 1 y 5 años, esta relación es del 24,8% frente al 21,6%, respectivamente. Por el contrario, a pesar de ser los que más innovan y los que menos competencia tienen, como hemos visto anteriormente, los emprendedores en fase gestación utilizaron en 2007 tecnologías menos punteras en mayor medida que los consolidados (75,6% frente al 72,1%, respectivamente).

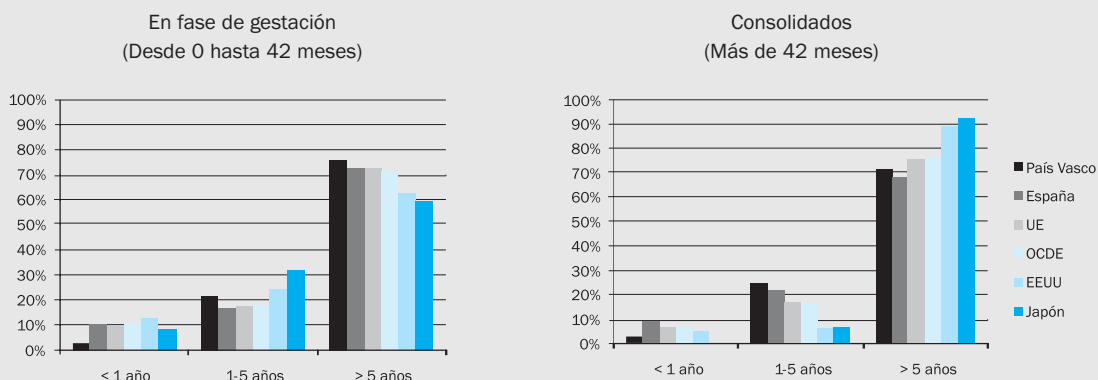
Generalmente, muy pocos emprendedores utilizan en su negocio tecnologías rompedoras creadas durante el último año, mientras que la mayoría utilizan tecnologías antiguas que tienen más de 5 años en el mercado. No obstante, desde 2005 se observa una tendencia a la baja en la proporción de emprendedores tanto en fase de gestación como consolidados, que utiliza tecnologías con más de 5 años de antigüedad. Frente a este descenso, se ha producido, a su vez, un incremento del peso que tienen aquellos que utilizan tecnologías recientes de entre 1 y 5 años.

Cuadro 4.2.3.1. Porcentaje de iniciativas en fase de gestación (Desde 0 hasta 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad) en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir sus bienes o servicios.

Tipo de iniciativa	Tecnología nueva (1 año)			Tecnología reciente (1-5 años)			Tecnología antigua (5 años)		
Año	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
TEA: Fase Gestación	1,3%	0,0%	2,8%	10,5%	15,1%	21,6%	88,2%	84,9%	75,6%
EB: Consolidada	8,0%	0,0%	3,1%	0,6%	15,7%	24,8%	91,4%	84,3%	72,1%

Con respecto a otros países relevantes en el contexto internacional, el *Gráfico 4.2.3* pone de manifiesto que la CAPV se encuentra muy por debajo en cuanto a porcentaje de emprendedores que en 2007 utilizaron nuevas tecnologías con menos de un año en el mercado. Entre los emprendedores en fase de gestación, el conjunto de países con los que se compara la CAPV en este gráfico presenta aproximadamente un 10% de iniciativas que utilizan tecnologías de punta, mientras que en el caso de la CAPV este porcentaje no supera el 3%. La diferencia es menos marcada cuando esta comparación se hace con respecto a los emprendedores consolidados, pero aún así la CAPV continúa estando por debajo del resto de paí-

ses en la utilización de nuevas tecnologías para producir bienes y servicios por parte de sus emprendedores. Por el contrario, el porcentaje de iniciativas que utilizan tecnologías de más de 5 años de antigüedad en la CAPV es mayor que en el resto de países cuando se trata de emprendedores en fase de gestación, pero no en el caso de los emprendedores consolidados. En este sentido, la CAPV tiene junto con España, la menor proporción de emprendedores consolidados que utilizan tecnologías antiguas. Curiosamente, pasa lo contrario con Japón y EE.UU, donde la utilización de tecnologías antiguas es alta entre los emprendedores consolidados, pero baja en el caso de emprendedores en fase de gestación.

Gráfico 4.2.3. Antigüedad de las tecnologías utilizadas por los emprendedores en la CAPV durante el 2007 en comparación con otros países seleccionados.

4.2.4. Actividad emprendedora de empresas

La actividad emprendedora se presta como uno de los principales vehículos para transferir la tecnología y el conocimiento al mercado. De ahí que en los últimos años un mayor número de empresas existentes haya empezado a participar también en la creación de nuevas empresas con el fin de rentabilizar sus innovaciones o, simplemente, aprovechar oportunidades de negocio. El Proyecto GEM mide esta actividad, conocida también como intraemprendizaje, a través del porcentaje de empresas existentes que poseen otras empresas.

El Cuadro 4.2.4.1 muestra la distribución de la actividad emprendedora de empresas en la CAPV durante los últimos tres años. De este cuadro se desprende que la creación de empresas desde el seno de otras empresas parece haberse recupera-

do en 2007 después de la fuerte caída que tuvo en 2006. En total, cerca del 11% de las empresas existentes eran dueñas de otras empresas durante el último año frente a un poco más del 2,5% que lo fueron en 2006.

Esta recuperación experimentada durante el 2007 se ha producido principalmente entre las empresas existentes que generaron iniciativas nacientes con menos de tres meses de actividad. Por un lado, el porcentaje de empresas nuevas de entre 3 y 42 meses que posee iniciativas nacientes pasó del 0,0% en 2006 al 4,0% en 2007; y por otro lado, en el caso de las empresas consolidadas este porcentaje pasó del 2,13% en 2006 al 5,85% en 2007. Asimismo, en 2007 aumentó el porcentaje de emprendedores consolidados que poseen también empresas nuevas de entre 3 y 42 meses. No obstante, este aumento sólo significó un ligero paso del 0,44% al 0,96%.

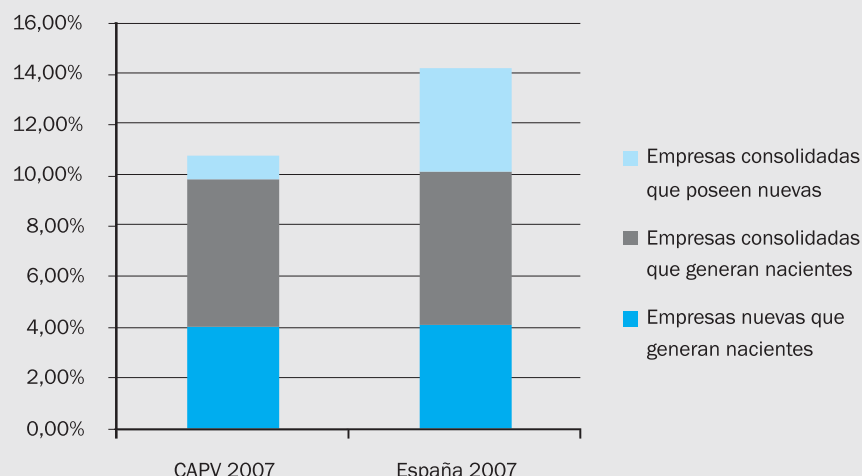
Cuadro 4.2.4.1. Actividad emprendedora en empresas nuevas (Desde 3 hasta 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad).

Actividad emprendedora de empresas	2005	2006	2007
Empresas nuevas que generan nacientes	0,40%	0,00%	4,00%
Empresas consolidadas que generan nacientes	3,23%	2,13%	5,85%
Empresas consolidadas que poseen nuevas	5,65%	0,44%	0,96%

Los niveles de intraemprendizaje en la CAPV durante el 2007 fueron similares a los que tuvo España, excepto en el caso de los emprendedores con empresas consolidadas que a su vez poseen empresas nuevas. En este tipo de emprendedores,

la CAPV muestra un porcentaje de casi 1%, lo cual resulta bastante bajo si se compara con la media española, que se sitúa aproximadamente en el 4% (véase *Gráfico 4.2.4*).

Gráfico 4.2.4. Actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas en comparación con España. 2007.



4.3. INTERNACIONALIZACIÓN Y POTENCIAL DE EXPANSIÓN DE LOS NEGOCIOS EMPRENDEDORES EN LA CAPV

La internacionalización es una buena excusa para crecer en un mercado globalizado, y como tal está siendo asumida por un número creciente de empresas. Sin embargo, según el primer informe de competitividad del País Vasco⁶, se trata todavía de una tarea pendiente para la empresa vasca.

El Proyecto GEM aborda el análisis de la internacionalización, aunque en su planteamiento sólo contempla el estudio de la actividad exportadora desarrollada por las iniciativas de los emprendedores. De ahí que la primera parte de este apartado esté dedicada a analizar dicha actividad de exportación en la CAPV durante los últimos años. No obstante, con el fin de complementar el análisis, este apartado aborda también, en segundo lugar, la estimación del potencial de expansión que tie-

nen las iniciativas emprendedoras en base a sus capacidades de innovación.

4.3.1. Intensidad de exportación

La necesidad de competir en mercados cada vez más globales ha hecho que las iniciativas emprendedoras localizadas en la CAPV hayan modificado la estructura de sus ventas a lo largo de los tres últimos años, destinando un mayor porcentaje de éstas a la exportación en distintos tramos (véase *Gráfico 4.3.1*). En consecuencia, desde 2005 la proporción de emprendedores no exportadores ha disminuido hasta unos niveles inferiores al 60%. Sobre todo en el último año, esta disminución del porcentaje de emprendedores dirigidos al mercado doméstico en favor de una mayor presencia de exportadores, ha sido ligeramente más acentuada entre las iniciativas consolidadas que entre aquellas que están en fase de gestación.

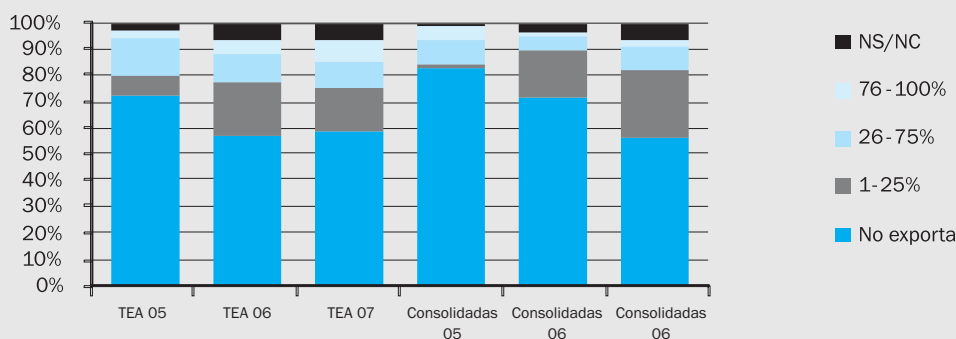
6. Orkestra (2007). *Informe de Competitividad del País Vasco: Hacia una propuesta única de valor*. San Sebastián: Instituto Vasco de Competitividad – Fundación Deusto.

Por su parte, el tramo de exportación con mayor peso entre los exportadores, tanto entre los emprendedores en fase de gestación como entre los consolidados, es el que va de 1 a 25%. Sin embargo, son los emprendedores consolidados los que muestran un mayor peso de dicho tramo en 2007.

Si bien en 2007 la proporción de emprendedores consolidados que exporta es claramente

mayor, especialmente en el tramo de exportación del 1 al 25%, los emprendedores en fase de gestación presentan un mayor peso que los consolidados en el tramo del 76 al 100%. En otras palabras, las iniciativas de los emprendedores consolidados generan una mayor actividad de exportación en los tramos más bajos, mientras las iniciativas de aquellos que están en fase de gestación lo hacen en los tramos más altos.

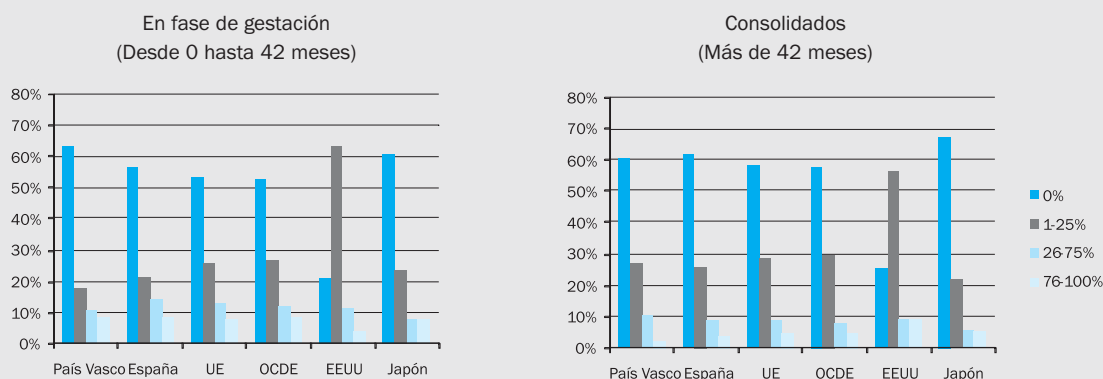
Gráfico 4.3.1. Intensidad de exportación de las iniciativas en fase de gestación (Entre 0 y 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad) por tramos de porcentaje sobre ventas.



Al comparar la actividad de exportación de los emprendedores localizados en la CAPV con la actividad desarrollada en algunas otras economías importantes, EE.UU. sobresale claramente como el país con mayor porcentaje de iniciativas en fase de gestación y consolidadas con ventas de exportación (véase Gráfico 4.3.2). Sin embargo, esta actividad se concentra en su gran mayoría en el tramo de 1 a 25%. El resto de países presentan una actividad de exportación más o menos similar, pero ligeramente

superior a la CAPV en el caso de las iniciativas en fase de gestación. En este sentido, Japón supera a la CAPV en el tramo de emprendedores en fase de gestación que exportan de 1 a 25%, mientras que España y los países de la UE y la OECD participantes en el Proyecto GEM lo hacen no sólo en el tramo de 1 a 25%, sino también en el de 26 a 75%. Por último, entre los emprendedores consolidados, Japón muestra el mayor porcentaje de iniciativas que no realizan ninguna actividad de exportación.

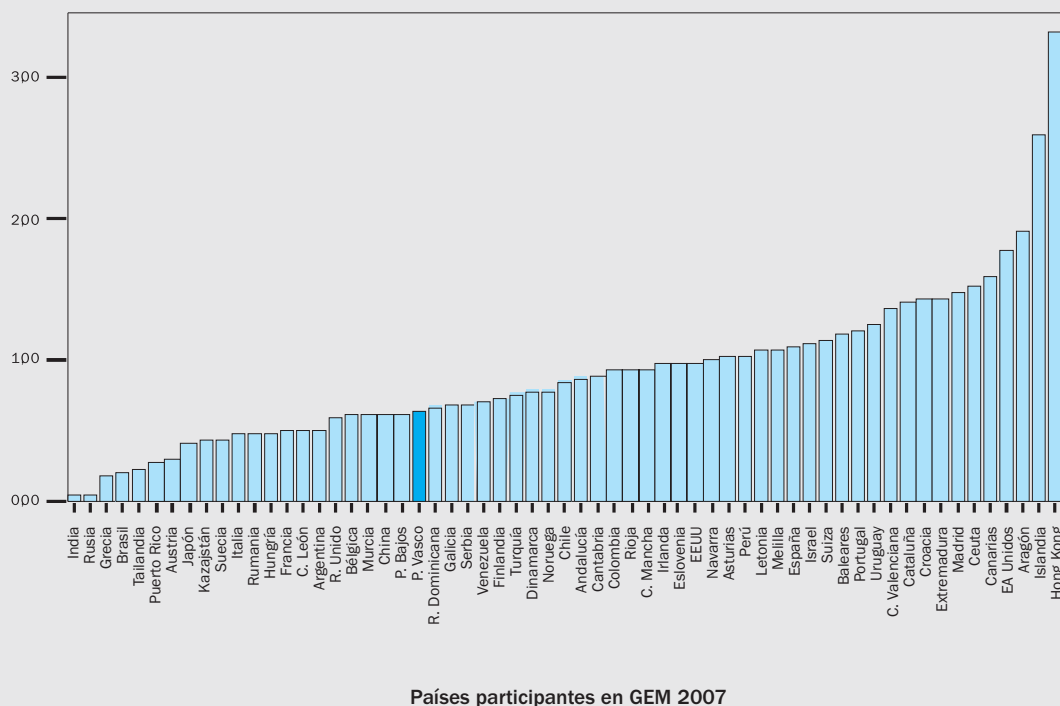
Gráfico 4.3.2. Intensidad de exportación de los emprendedores en la CAPV durante el 2007 en comparación con otros países seleccionados.



De acuerdo con los datos recogidos en 2007, la CAPV presenta una situación más favorable que el año anterior con respecto al porcentaje de personas de la población adulta involucradas en iniciativas en fase de gestación con alto potencial de exportación. Esto es, iniciativas que tienen más del 50% de sus clientes en el exterior. No obstante, el *Gráfico 4.3.3* deja ver que la posición ocupada por la CAPV gracias al alto nivel de exportación de las iniciativas emprendedoras en 2007, se encuentra todavía hacia la izquierda del gráfico, muy por debajo de la media española y otras CC.AA. y países cercanos. Aragón lidera el ranking de las CC.AA., mientras que Castilla y León se encuentra en la cola de esta lista. A nivel de la UE,

Portugal es el país que presenta este año la mayor actividad emprendedora de alto nivel de exportación, mientras que Grecia es el que presenta la menor. Dentro de los países de la OECD, Islandia destaca en primer lugar. Considerando todos los países participantes del GEM 2007, Hong Kong se encuentra a la cabeza de los que mayor actividad emprendedora de alto nivel de exportación tienen. Algo totalmente contrario sucede en India, país que sorprendentemente se encuentra en la cola de la clasificación general, situación que puede ser explicada por su fuerte consumo interno, capaz de absorber gran parte del negocio generado por las nuevas empresas.

Gráfico 4.3.3. Clasificación de los países GEM 2007 en función de su porcentaje de iniciativas en fase de gestación con alto nivel de exportación (50% de los clientes fuera del país).



4.3.2. Potencial de expansión

Para poder avanzar en la tarea de internacionalización, es fundamental que las empresas exploten todo su potencial. Por ello, desde el año 2006 el informe GEM facilita un indicador que intenta medir el potencial de expansión de las iniciativas analizadas. Este índice se construye a partir de variables relacionadas con temas sobre los

que anteriormente hemos hablado, como la novedad del producto, el nivel de competencia y la antigüedad de las tecnologías utilizadas.

La mayoría de iniciativas de negocio de los emprendedores de la CAPV no presentan ningún potencial de expansión. Prácticamente, en 2007, entre seis y siete de cada diez son proyectos sin potencial (véase *Cuadro 4.3.2.1*). No obstante, el

peso de estas iniciativas carentes de potencial ha disminuido con respecto al 2006, y esta disminución ha sido más pronunciada en el caso de los emprendedores consolidados. Por tipo de emprendedor, los proyectos sin potencial de expansión son más comunes entre los que están consolidados que entre aquellos que se encuentran en fase de gestación.

De un año a otro ha disminuido igualmente el porcentaje de iniciativas en fase de gestación con algún potencial de expansión pero sin uso de nuevas tecnologías, hasta llegar al 36,1%. El porcentaje de iniciativas consolidadas en esta categoría, en cambio, ha crecido de manera notable hasta alcanzar el 28,4%.

En 2007, tanto los emprendedores en fase de gestación como los que están consolidados muestran por primera vez un porcentaje de iniciativas que tienen algún potencial de expansión con uso de nueva tecnología. En el primer caso este porcentaje alcanza el 1,6%; mientras que en el segundo, el 3,4%.

Los datos de 2007 reflejan también por primera vez la existencia de iniciativas con un notable potencial de expansión que, en términos porcentuales, representan un 1,6% de total de las iniciativas en fase de gestación. Entre las iniciativas consolidadas, en cambio, no existe prácticamente ninguna que cuente con un notable potencial de expansión.

Cuadro 4.3.2.1. Porcentaje de iniciativas en fase de gestación (Entre 0 y 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad) en función del potencial de expansión en su mercado.

Potencial de expansión en el mercado	TEA: Fase Gestación		EB: Consolidadas	
Año	2006	2007	2006	2007
Sin expansión	62,00%	60,70%	78,00%	68,20%
Alguna expansión sin uso de NT	37,50%	36,10%	22,00%	28,40%
Alguna expansión con uso de NT	0,00%	1,60%	0,00%	3,40%
Notable expansión	0,00%	1,60%	0,00%	0,00%

5. Financiación del Proceso Emprendedor

En el proceso de puesta en marcha de una iniciativa empresarial, resulta fundamental el acceso a las fuentes de financiación que respalden y materialicen buenas y nuevas ideas en proyectos de negocio. No obstante, los instrumentos financieros disponibles no siempre asumen los niveles de riesgo exigidos con asiduidad por las apuestas a medio y largo plazo que son requeridas en todo proceso emprendedor. Así pues, para muchos de los emprendedores que se encuentran en una fase incipiente de su negocio, el acceso a la financiación de su plan de inversión es un verdadero problema, y en muchos casos, un auténtico lastre que impide el crecimiento, la expansión y la consolidación de su negocio.

En este capítulo analizaremos los siguientes aspectos:

- La financiación de las iniciativas emprendedoras en la CAPV.
- El papel que juegan los inversores informales en el proceso emprendedor.

5.1. FINANCIACIÓN DE LOS PROYECTOS EMPRENDEDORES EN LA CAPV

En el año 2007, la puesta en marcha de una iniciativa naciente o *start-up* requirió en la CAPV un capital medio de 72.693 euros, cifra que se aproxima al capital inicial medio computado a nivel nacional (78.993 euros) y que alcanza en esta edición el mayor valor desde el año 2004 (véase Cuadro 5.1.1).

No obstante, la elevada dispersión de los datos respecto a la media, especialmente acusada en esta edición, hace que resulte más adecuada el empleo de la mediana como medida de mayor fiabilidad para la interpretación de los datos. En este sentido, el 50% de los emprendedores nacientes de la CAPV necesitó un capital inicial máximo ligeramente superior al requerido en el ejercicio anterior (33.081 euros frente a los 30.498 euros del año 2006). Estos datos, junto con el valor de la moda (30.000 euros), parecen indicar que el fuerte incremento del capital inicial

Cuadro 5.1.1. Inversión promedio en la creación de una empresa en la CAPV.

	CAPITAL INICIAL POR START UP (Euros)	CAPITAL INICIAL APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (Euros)	CAPITAL INICIAL APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (% sobre total)
España 2007	78.993	52.838	67%
CAPV 2007	72.693	33.511	46%
CAPV 2006	63.476	39.552	62%
CAPV 2005	47.403	25.945	55%
CAPV 2004	54.056	30.486	56%
CAPV Año 2007			
Media	72.693	33.511	46%
Mediana	33.081	24.971	
Moda	30.000	30.000	
Desv. Estándar	115.491	35.076	
Mínimo	10.000	0	
Máximo	700.000	180.000	
Percentil 20	20.000	10.000	
Percentil 40	30.000	20.000	
Percentil 60	40.000	30.000	
Percentil 80	89.493	40.000	
Percentil 90	169.454	100.000	

Cuadro 5.1.2. Porcentaje de emprendedores que aportaron la totalidad del capital inicial en la CAPV, 2007.

¿Ha aportado el emprendedor el 100% del capital inicial?	CAPV % 2007	ESPAÑA % 2007
SÍ	48,20%	42,70%
NO	51,80%	57,30%
Emprendedores que aportaron el 100% del capital inicial. CAPV 2007		
Capital inicial necesario (start-up)		47.652 €
Capital inicial aportado por el emprendedor		47.652 €
Capital inicial aportado por el emprendedor (% sobre el total)		100%
Emprendedores que no aportaron el 100% del capital inicial. CAPV 2007		
Capital inicial necesario (start-up)		98.077 €
Capital inicial aportado por el emprendedor		22.859 €
Capital inicial aportado por el emprendedor (% sobre el total)		23%

medio en el año 2007 es resultado de la creación de un grupo reducido de *start-ups* que inició su trayectoria con un capital inicial extraordinariamente elevado. De hecho, si atendemos al rango de inversión inicial en proyectos emprendedores, observamos que éste es relativamente amplio, tras registrarse valores de capital inicial mínimo (10.000 euros) y máximo (700.000 euros) que prácticamente duplican las cifras alcanzadas en el año anterior.

Sin embargo, pese al incremento del capital inicial medio necesario, la inversión promedio aportada por los propios emprendedores de la CAPV, descendió desde los 39.552 euros en 2006 a los 33.511 euros en 2007. Esto ha supuesto que, por primera vez desde 2004, el capital inicial medio aportado por el emprendedor represente menos del 50% del capital inicial requerido (46%) (véase Cuadro 5.1.1). Esta reducción es además especialmente significativa tras conocer que el porcentaje de emprendedores nacientes de la CAPV que aportó en 2007 el 100% del capital (48%) se ha visto incrementado respecto al año 2005 (25%). Así, si consideramos únicamente aquellos emprendedores que no aportaron el 100% del capital en 2007 (52%), obtenemos que el capital medio aportado disminuye hasta los 22.859 euros, esto es, únicamente un 23% del capital total requerido (véase Cuadro 5.1.2).

La financiación externa representa la fuente de fondos alternativa y complementaria a la auto-

financiación, previamente analizada. De ahí que resulte de gran interés el examen de aquellos canales más utilizados por los emprendedores de la CAPV para poder financiar sus proyectos durante el periodo de gestación. Conviene subrayar que, por primera vez desde 2004, a la pregunta de si han recibido o esperan recibir fondos para la fase *start-up*, se observa un descenso generalizado en el uso que se ha hecho de muchos de los canales de financiación, un descenso que no se ve compensado con un incremento recíproco en otras vías. Esta situación implica que los emprendedores de la CAPV que han requerido de fondos ajenos para iniciar su negocio en 2007 (52%), se han financiado recurriendo prácticamente a una única fuente de recursos, frente a una media aproximada de dos fuentes por emprendedor que se mantuvo en ediciones anteriores.

Respecto a las fuentes de financiación externas utilizadas en 2007, conviene destacar lo siguiente (véase Cuadro 5.1.3):

- Los fondos provenientes de bancos e instituciones financieras continúan desempeñando el papel más relevante en la financiación ajena del proceso emprendedor. En 2007, un 28% de los emprendedores recurrió a financiación bancaria tradicional para poder emprender sus negocios, idéntico porcentaje al registrado en 2006. De esta forma, no ha sido posible recuperar el acusado descenso que experimentó esta fórmula de

financiación en el año 2006, que pasó de un 61% a un 28%. La restricción de crédito y el mantenimiento de los tipos de interés no han favorecido la recuperación del acceso a crédito por parte del emprendedor.

- Se ha producido un notable descenso respecto a la financiación informal procedente del entorno más cercano al emprendedor, lo que se conoce como las 3Fs (*Family, Friends and Fools*). Por un lado, se acentúa el progresivo descenso de las aportaciones procedentes del núcleo familiar del emprendedor (tan sólo un 9% recurrió a ellas frente a un 18% en el año 2005), y destaca que tan sólo un 3% de los emprendedores obtuviese financiación a través de amigos y conocidos, el dato más bajo desde 2004. Por el contrario, aumentan las aportaciones de fondos provenientes de compañeros de trabajo (un 7% han recibido o esperan recibir recursos a través de esta vía frente al 2,3% en 2006).
- El apoyo financiero a través de ayudas gubernamentales, pese a ocupar una segunda posición, muestra una senda descendente que ya se inició en el año anterior, y que reduce a la mitad el porcentaje de emprendedores que recurrieron a programas públicos para poder financiar la fase *start-up* de su proyecto (de un 21,1% en 2006 a un 10,3% en 2007). Este descenso no es consecuencia, a nuestro entender, de una reducción de fondos y ayudas públicas de apoyo al emprendedor, sino de una

mayor preocupación por parte de la Administración hacia el fomento de proyectos innovadores y con fuerte potencial de crecimiento e internacionalización -destacando el especial interés por la creación de empresas de base tecnológica-. Entendemos por consiguiente que la focalización y reorientación de las ayudas y programas públicos en la CAPV hacia este perfil de proyectos, puede explicar en parte esta reducción.

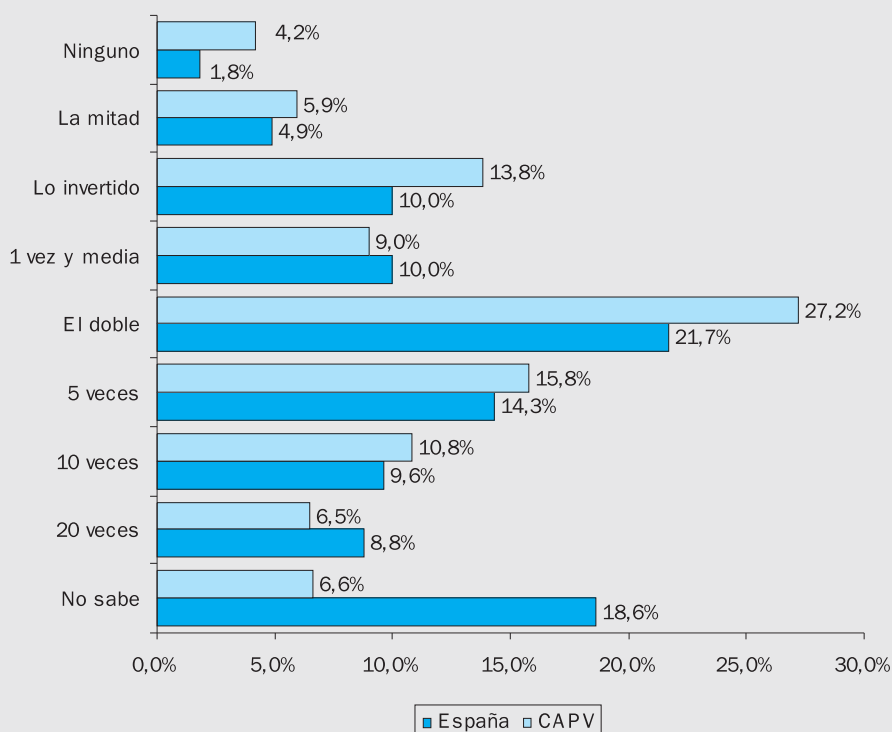
- Por último, un 9% de emprendedores afirma haber recibido o esperar recibir fondos procedentes de *otros medios* (5%) o bien de *desconocidos* (4%). Es probable que una parte sustancial de estos fondos provenga de financiación canalizada a través de *business angels* profesionales o sociedades de capital riesgo.

Analizar la financiación del proceso emprendedor requiere conocer también las expectativas de retorno de la inversión realizada. Según se desprende del *Gráfico 5.1.1*, a excepción de un 10% que estima que asumirá pérdidas y un 13,8% que únicamente espera recuperar su inversión, el 70% de los emprendedores de la CAPV confía en crear su propia empresa con la esperanza de obtener algún tipo de beneficio económico (frente a un 64% en el conjunto de España). En concreto, es mayoritario el grupo de emprendedores que espera recuperar el doble de lo invertido (27,2%), siendo un 17% aproximadamente aquellos que estiman una tasa de retorno de 10 o 20 veces superior al capital invertido.

Cuadro 5.1.3. Fuentes de financiación externa utilizadas por los emprendedores en la CAPV.

¿Ha recibido o espera recibir dinero para el start up de ...?	%Sí	%Sí	%Sí	%Sí
	2007	2006	2005	2004
Familia directa	4,8%	14,3%	16,8%	22,7%
Otras relaciones familiares menos directas	4,2%	4,3%	2,8%	9,1%
Compañeros de trabajo	7,0%	2,3%	2,8%	16,7%
Desconocidos	3,9%			
Amigos o vecinos	3,3%	28,0%	11,1%	7,6%
Bancos e instituciones financieras	28,6%	28,1%	61,1%	60,0%
Programas de Gobierno	10,3%	21,1%	22,3%	6,1%
Cualquier otra fuente	5,0%	14,0%		

Gráfico 5.1.1. Rendimiento esperado del emprendedor sobre lo invertido, CAPV 2007.

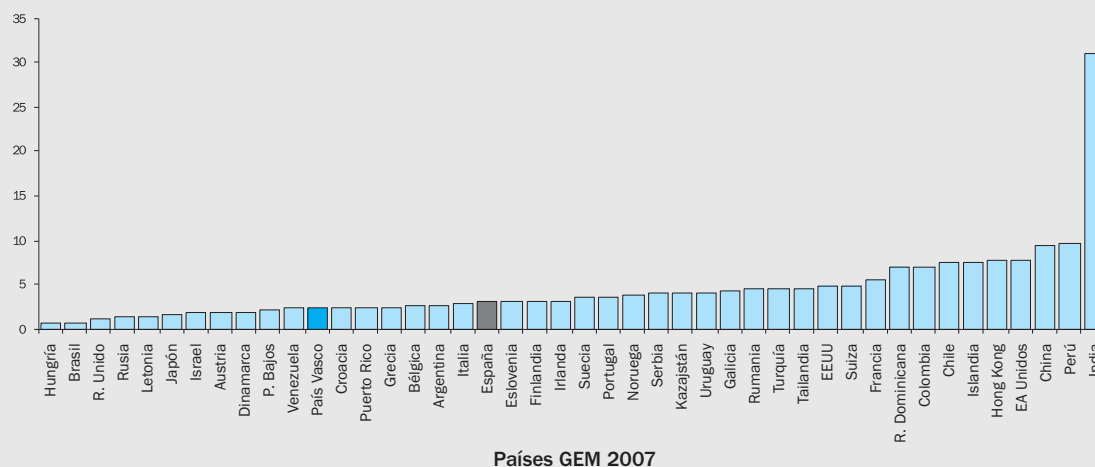


5.2. EL INVERSOR INFORMAL EN LA CAPV

La búsqueda y el acceso a la financiación por parte de los emprendedores, y especialmente para aquellos que se encuentran en fase de gestación, no resulta tarea sencilla. La falta de garantías para avalar los créditos bancarios y la necesidad de asegurar a priori la viabilidad económico-financiera del proyecto de negocio, obstaculiza habitualmente la obtención de fondos a través de los canales convencionales. Por consiguiente, el tejido emprendedor requiere de fórmulas de financiación específicas acordes con sus necesidades y debilidades. En este sentido, cada vez es más decisivo el papel que juegan los inversores informales, bien sea a través de familiares, amigos u otras personas próximas al emprendedor, o bien por medio de figuras más sofisticadas como pueden ser los *business angels* profesionales.

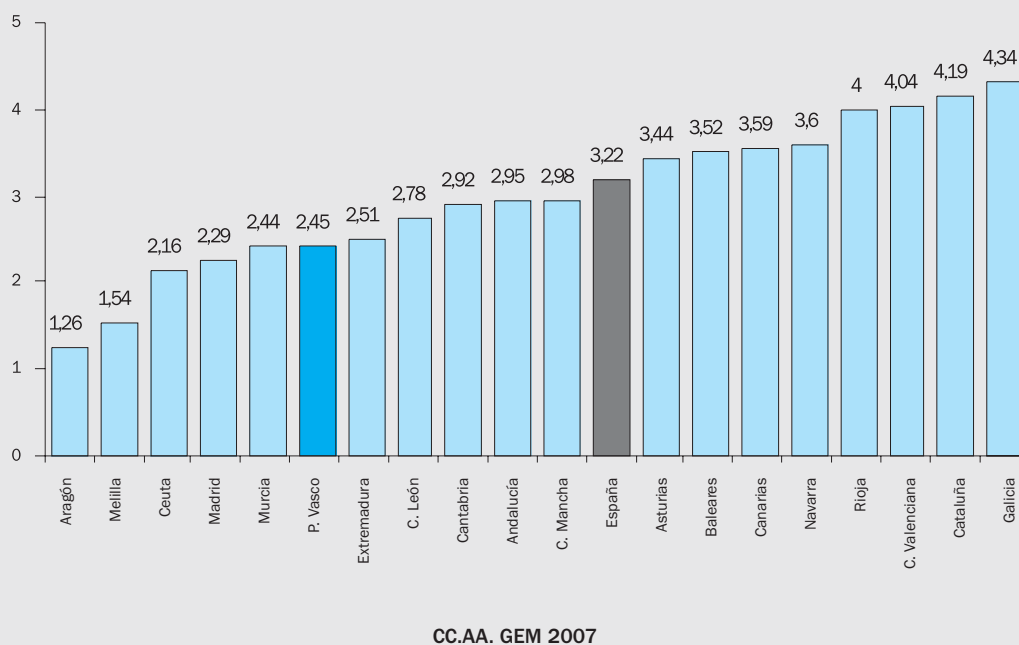
En la CAPV, el porcentaje de inversores informales –aquellos que han invertido dinero propio en un negocio ajeno– ha aumentado ligeramente en 2007 hasta alcanzar el 2,45% (frente al 2,2% del 2006). En el conjunto de España este porcentaje ascendió hasta el 3,22%, lo que ha supuesto un considerable incremento respecto al año anterior (2,81%).

En términos comparativos (véase Gráfico 5.2.1), la CAPV se sitúa en el entorno europeo por encima de países como Reino Unido (1,38%), Austria (2,03%), Dinamarca (2,06%) o Países Bajos (2,33%), aunque sigue por el momento sin traspasar la barrera del 3%, ya superada por España en esta edición (3,22%) y que ha permitido su acercamiento a países como Eslovenia (3,23%), Finlandia (3,31%) o Irlanda (3,32%).

Gráfico 5.2.1. Inversor informal en la CAPV: Posicionamiento en el contexto internacional, Año 2007.

Por comunidades autónomas, la CAPV continúa mostrando una posición discreta, por delante de regiones que han experimentado en 2007 un moderado retroceso respecto a los últimos años –es el caso de Aragón (1,26%), Murcia (2,44%) o Madrid (2,29%)–, aunque con cierta distancia

frente a regiones como La Rioja, Comunidad Valenciana, Cataluña o Galicia, las cuales presentan porcentajes de población adulta que ha ejercido como inversor informal por encima del 4%. (véase Gráfico 5.2.2).

Gráfico 5.2.2. Inversor informal en la CAPV: Posicionamiento por Comunidades Autónomas, 2007.

Desde un punto de vista socioeconómico, el perfil del inversor informal en la CAPV responde a las siguientes características (véase *Cuadro 5.2.1*):

- Se trata de un hombre de aproximadamente 42 años, que reside predominantemente en zonas urbanas (84,8%) y que cuenta con estudios superiores (46,8%). Cabe destacar que, por primera vez desde 2004, la presencia femenina se reduce considerablemente (tan sólo un 29,4% de los inversores informales en la CAPV son mujeres frente al 45% en 2006).
- Un 80% aproximadamente se encuentra en situación laboral activa, preferentemente trabajando por cuenta ajena (46%) y con una renta mensual media mayor que en otras ediciones. Así, el 33,1% de los inversores informales en la CAPV obtienen una renta media superior a los 2.400 euros, frente al 19,2% en España y el 15,7% registrado por la CAPV en el año 2006.
- La inversión promedio realizada aumenta considerablemente hasta superar los 27.000 euros y situarla muy por encima de la aportación media en el conjunto de España (17.000 euros) así como de la cantidad media invertida en la CAPV en pasadas ediciones (15.609 euros en 2006, 18.392 euros en 2005, y 22.600 euros en 2004). El tipo de negocio en que invierten sigue siendo variado, destacando de forma clara la inversión en negocios comerciales (un 30% aproximadamente), informática (9,4%), sector inmobiliario (7,1%) y locales de hostelería (4,3%).
- Tres de cada diez inversores informales en la CAPV participan a su vez como emprendedores, bien sean nacientes (12,3%), nuevos (10,4%) o consolidados (10,2%). En general,

el desarrollo de una actividad emprendedora por parte de los inversores informales de la CAPV es más intensa que en el conjunto de España, lo cual demuestra que cuentan con una mayor experiencia y conocimiento del proceso emprendedor.

- Aumenta considerablemente el porcentaje de inversores informales que perciben buenas oportunidades de negocio en la CAPV para los próximos 6 meses (del 30% en 2006 al 49% en 2007), así como el de los que esperan acometer una *start-up* en los próximos 3 años (del 6% en 2006 al 26,2% en 2007, si bien no se alcanza el dato del 42,5% registrado en 2005).
- Ocho de cada diez inversores informales se siente con las capacidades y habilidades suficientes para emprender un negocio (81,1% frente al 65,9% en el conjunto de España) y disminuye el porcentaje de *business angels* que asumió el cierre de algún negocio o actividad en los últimos 12 meses (de un 57% en 2006 a un 34,1% en 2007).
- En lo que se refiere a la relación existente entre el sujeto que cede el dinero y el beneficiario de la inversión, se mantienen los datos registrados en 2006. La mayoría continúan aportando financiación a proyectos de negocio desarrollados en el entorno próximo al inversor informal, ya sean emprendedores que pertenecen a su núcleo familiar (53,8%) o bien amigos o vecinos (25,4%). Destacar a su vez que por primera vez aparece un 3% de inversores informales que ha financiado iniciativas que han emprendido personas ajenas a su círculo familiar-personal (frente al 1,5% en el conjunto de España).

Cuadro 5.2.1. Perfil de los inversores informales en la CAPV y España, Año 2007.

Características del Inversor Informal Vasco		2007% CAPV	2006% CAPV	2007% España
Género del inversor informal	Hombres	70,6	55	61,8
	Mujeres	29,4	45	38,2
Edad Media inversor informal		42 años	40 años	40 años
Nivel de estudios	No tienen			3,4
	Primarios	8,5		19,4
	Secundarios	20,9		23,4
	Medios -FP	23,8		19,3
	Superiores (Diplomado-Licenciado)	46,8		34,6
Situación Laboral (I)	Empleado activo	79,6	79,2	78,5
	Jubilado	3,7	3,7	5,4
	Trabaja en su domicilio	3,5	4,2	7,9
	Desempleado	13,2	10,7	5,2
	Estudiante		2,2	2,9
Situación laboral (II)	Por cuenta propia	33,5		25,2
	Por cuenta ajena	46		53,3
	Otro	20,4		21,5
Nivel de renta	< 600 €			3,6
	600 -1.200 €	11,2	6,7	20,4
	1.200 -1.800 €	15,4	22,9	22,1
	1.800 -2.400 €	15,5	21,2	15,9
	> 2.400 €	33,1	15,7	19,2
	NS/NC	24,9	33,5	18,7
Residencia	Zona Urbana	84,8	96	87,9
	Zona Rural	15,2	4	12,1
¿Son emprendedores?	Nacientes (< 3 meses)	12,3		5,9
	Nuevos (3-42 meses)	10,4		7,5
	Consolidados (> 42 meses)	10,2		12,3
Piensa crear una empresa en los próximos 3 años	SÍ	26,2	6	20,6
	NO	66	87	75,8
	NO SABE	7,8	7	3,6
Cierre de negocio en los últimos 12 meses	SÍ	8,7	2	5,6
	NO	91,3	98	94
Expectativas de buenas oportunidades para emprender (en los próx. 6 meses)	SÍ	48,9	30	40,1
	NO	30,6	53	39,6
	NO SABE	20,5	17	20,3

Cuadro 5.2.1. Perfil de los inversores informales en la CAPV y España, Año 2007 (continuación).

Características del Inversor Informal Vasco		2007% CAPV	2006% CAPV	2007% España
Dispone de las habilidades y conocimientos adecuados para crear una empresa	SÍ	81,1	64	65,9
	NO	18,9	34	29,3
	NO SABE		2	4,8
Miedo al fracaso impide la creación de empresas	SÍ	34,1	57	39,9
	NO	65,9	41	57,2
	NO SABE		2	2,9
Relación con el inversor informal	Familiar cercano	53,8	53	54,2
	Otros familiares	5,4	2	4,3
	Compañero de trabajo	4,9	15	6,6
	Amigo/ vecino	25,4	24	26,5
	Desconocido	3		1,4
	Otro	3,7	6	1,7
Inversión realizada	Media	27.605 €	15.609 €	20.924 €
	Mediana	15.528		12.000
	Mínimo	1.000		1.000
	Máximo	200.000		240.000
	Desv. Típica	39.952		26.710
Actividad económica de la última inversión personal realizada	Comercio	30	13,5	14
	Hostelería	4,3	6,2	10,3
	Informática	9,4		2,9
	Inmobiliaria	7,1		3,3
	Agricultura	3,4	14,7	6,9

En general, el tipo de inversor informal en la CAPV, y por extensión en el conjunto de España, se aleja por el momento de un perfil de *business angel* profesional o de aportaciones de *private equity* a través de entidades de capital riesgo. De hecho, si atendemos las tasas de retorno esperadas por los inversores informales en la CAPV, observamos que más de un 60% ha invertido sin esperar obtener ningún tipo de beneficio económico y que casi un 39% no aspira siquiera a recuperar parte del capital desembolsado (frente a un 31% en el conjunto de España), lo cual no hace más que corroborar el fuerte vínculo personal-fami-

liar que prevalece entre el emprendedor y el aportante de fondos (véase Cuadro 5.2.2).

En el otro extremo, un 10,5% invierte con la esperanza de recuperar el doble de lo invertido y un grupo reducido de inversores informales (6%) aspiraría a lograr 20 veces el capital dispuesto. Esta situación es similar a la que se observa a nivel nacional, si bien en la CAPV es superior el grupo de inversores que aspiran, como mínimo, a duplicar la inversión efectuada (un 23,2% frente al 16,6% en el conjunto de España).

Cuadro 5.2.2. Retorno esperado por el inversor informal, CAPV y España 2007.

Retorno esperado de la inversión por el inversor informal	CAPV % 2007	ESPAÑA % 2007
Nada	38,7	30,8
La mitad	7,4	5,6
Lo invertido	16,5	26,8
Una vez y media	6,7	5,1
Dos veces	10,5	7,7
Cinco veces	4,9	4,6
Diez veces	1,9	2,1
Veinte veces	5,9	2,2
NO SABE/ Rechazado	7,4	15,1

Finalmente, concluimos este capítulo analizando el tipo de reacción que mostraría la población ante una solicitud de inversión de capital del tipo *business angel*. Según se desprende del Cuadro 5.2.3, un 30,8% ni siquiera consideraría la posibilidad de aportar capital en un proyecto de esta índole (frente al 28,2% en el conjunto de España). El resto de la población encuestada se

dividiría entre aquellos que priman criterios empresariales-profesionales antes de invertir, es decir, que requieren de documentación técnica que garantice la viabilidad del proyecto (35,6%), y aquellos otros cuya decisión de invertir descansaría sobre la relación de confianza que mantuviesen con el emprendedor (27,9%).

Cuadro 5.2.3. Reacción de la población ante una solicitud de inversión de capital tipo business angel, CAPV y España 2007.

Tipo de reacción	CAPV % 2007	ESPAÑA % 2007
Pediría todo tipo de documentación acerca del proyecto antes de invertir	35,6	34,3
Ni siquiera consideraría la posibilidad de poner dinero en un proyecto ajeno	30,9	28,2
Dependiendo de la relación con el solicitante, se la proporcionaría o no	27,9	31,5
No sabe	3,8	3
Rechaza	1,6	0,6
Otro caso	0,2	2,2
Total	100,00	100,00

6. Actividad Emprendedora en Función del Género

La mujer, al igual que en otras áreas socio-económicas, está participando cada vez más activamente en el proceso emprendedor de nuestra economía. Aunque estudios previos publicados por GEM afirman que no existen importantes diferencias entre el perfil socio-económico del emprendedor masculino frente al femenino, la actividad emprendedora femenina sigue registrando valores inferiores a la masculina. Todo ello justifica el estudio de la actividad emprendedora desde una perspectiva de género.

Tal y como se ha realizado en ediciones anteriores, este capítulo se centra en el análisis de los distintos aspectos que caracterizan a la mujer emprendedora y lo compara con el hombre emprendedor. En concreto, se abordarán los siguientes temas:

- Análisis internacional de la actividad emprendedora en función del género.

- Perfil socio-económico de la mujer emprendedora y las características de las empresas creadas.
- Determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora.

6.1. LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA FEMENINA DE LA CAPV DESDE UNA PERSPECTIVA INTERNACIONAL

La tasa de actividad emprendedora femenina de la CAPV en el año 2007 se sitúa en un 3,85%, muy por debajo de la tasa masculina (8,86%). En consecuencia, la ratio mujer-hombre no supera el 0,43, lo que indica que para cada 100 hombres involucrados en el proceso emprendedor, sólo 43 mujeres optan por esta opción.

Cuadro 6.1.1. Evolución del TEA en función del género.

	CAPV						
	2004	2005	Δ	2006	Δ	2007	Δ
TEA	5.29	5.4	2%	5.44	0.70%	6.37	17.10%
TEA Mujer	2.69	3.95	47%	4.91	24%	3.85	-21.60%
TEA Hombre	7.71	6.97	-1%	5.97	-14%	8.86	48.40%
Ratio Mujer/Hombre	0.35	0.56		0.82		0.43	

A pesar de que la actividad emprendedora femenina haya disminuido considerablemente respecto a la muestra analizada en la edición anterior (en un 22%), ésta se sitúa en una cota muy similar a la alcanzada en el año 2005 y es algo superior a

la del 2004. La evolución del TEA masculino, sin embargo, ha crecido un 48% entre el 2006 y el 2007, alcanzando el grado máximo desde la primera edición del informe GEM País Vasco.

Cuadro 6.1.2. Actividad emprendedora incipiente por oportunidad y necesidad en función del género.

TEA	Total (%)	Mujeres (%)	Hombres (%)	Ratio mujer-hombre
Por oportunidad	4.96	3.21	6.69	0.48
Por necesidad	0.66	0.46	0.85	0.54
Total	6.37	3.85	8.86	0.43

Del análisis del TEA femenino por oportunidad versus necesidad presentado en el Cuadro 6.1.2 se deduce que la actividad emprendedora

por oportunidad es muy superior a la motivada por necesidad (3,21 y 0,46, respectivamente), lo que sugiere que las mujeres, al igual que los

hombres, recurren a la creación de empresas principalmente cuando detectan buenas oportunidades de negocio. De hecho la ratio mujer-hombre por oportunidad es inferior al de necesidad (0,48 versus 0,54), lo que indica que si se compara con la capacidad emprendedora masculina, la actividad emprendedora por oportunidad femenina presenta mayores desventajas en comparación con las que lo hacen por necesidad.

Por otro lado, el análisis comparativo del TEA femenino tanto a nivel estatal como a nivel inter-nacional muestra la situación desventajosa que sufre la CAPV. El Gráfico 6.1.1 ilustra la actividad emprendedora incipiente en función el género para las comunidades autónomas de España. Tal y como se observa, la tasa de actividad emprendedora femenina registrada en la CAPV se sitúa muy por debajo de la mayoría de las comunidades

Gráfico 6.1.1. Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Regiones españolas).

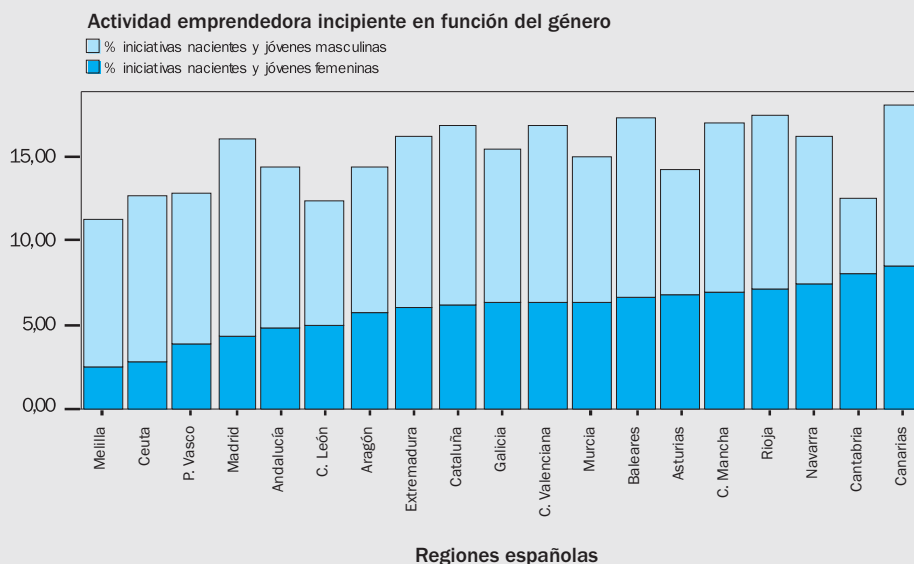
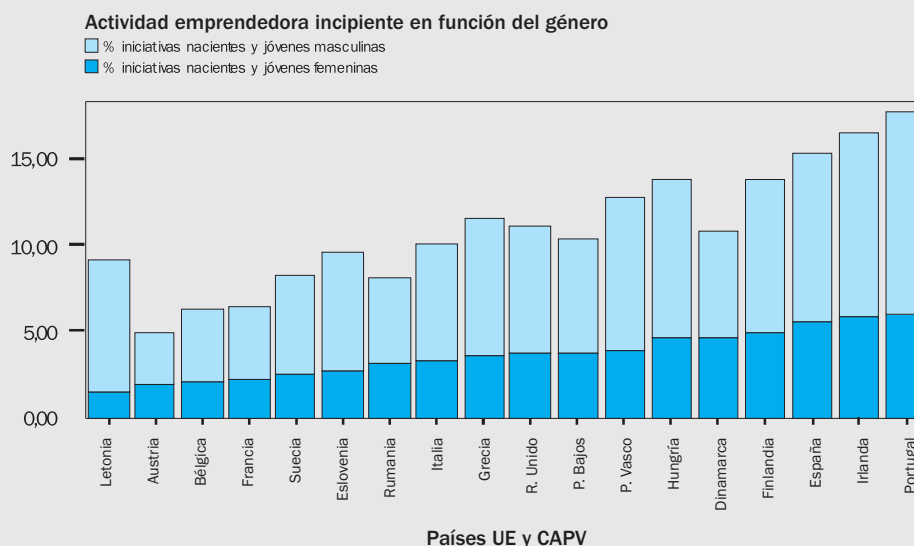


Gráfico 6.1.2. Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Países UE y la CAPV).



autónomas, siendo Ceuta y Melilla las únicas que registran valores inferiores a la de la CAPV. El *Gráfico 6.1.2* muestra que el TEA femenino de la CAPV es considerablemente más bajo que la media del Estado (3,85 frente a 5,48).

En el contexto europeo la CAPV se sitúa en un puesto intermedio (véase *Gráfico 6.1.2*). La CAPV alcanza valores muy similares a los registrados en países como Reino Unido, Holanda o Hungría, pero dista mucho de las tasas de Portugal o Irlanda. No obstante, en países como Letonia, Austria, Bélgica

o Francia la actividad emprendedora femenina registra valores muy inferiores al de la CAPV.

Si ampliamos el análisis a todos los países del Proyecto GEM (véase *Gráfico 6.1.3*), los datos sugieren que la capacidad emprendedora de la CAPV se encuentra muy por debajo de la de Estados Unidos y la mayoría de los países en vías de desarrollo, donde en muchos casos más del 10% de la población femenina se encuentra involucrada en iniciativas emprendedoras.

Gráfico 6.1.3. Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Países GEM y la CAPV).

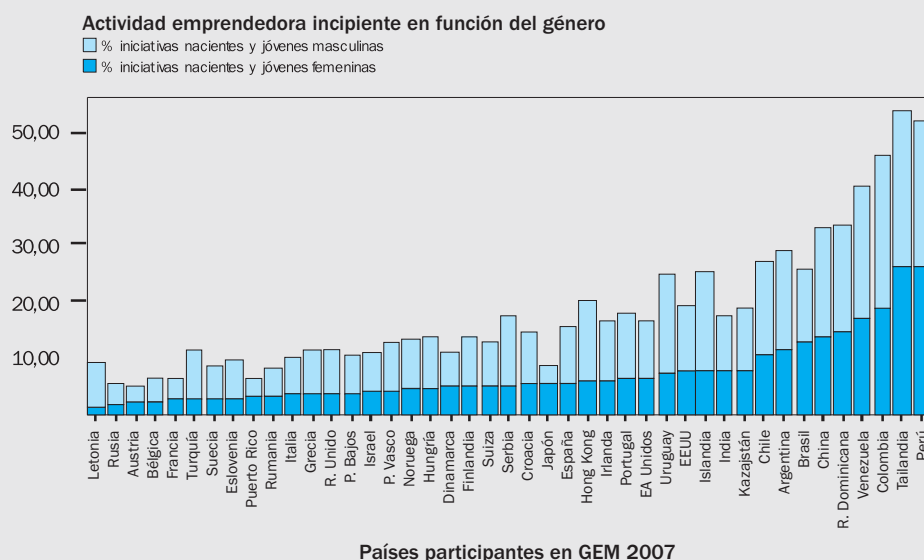
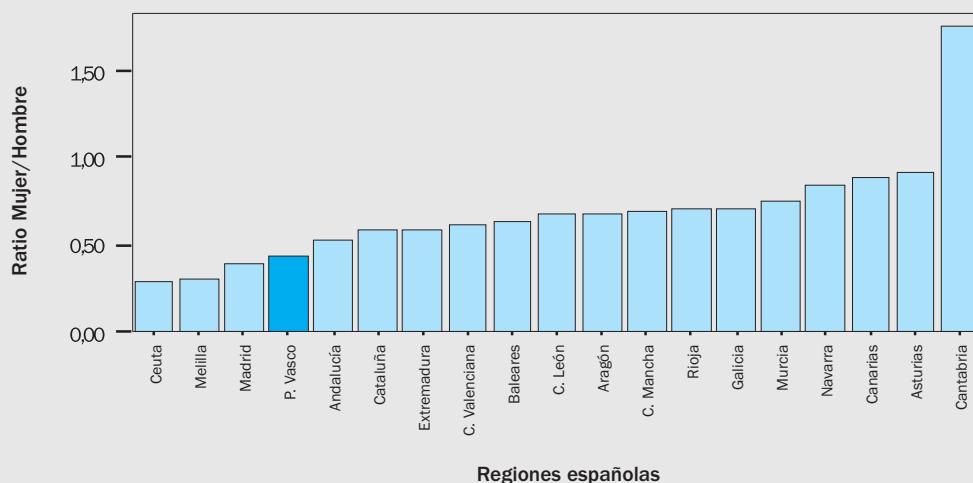


Gráfico 6.1.4. Ratio de actividad femenina sobre masculina (Regiones españolas).



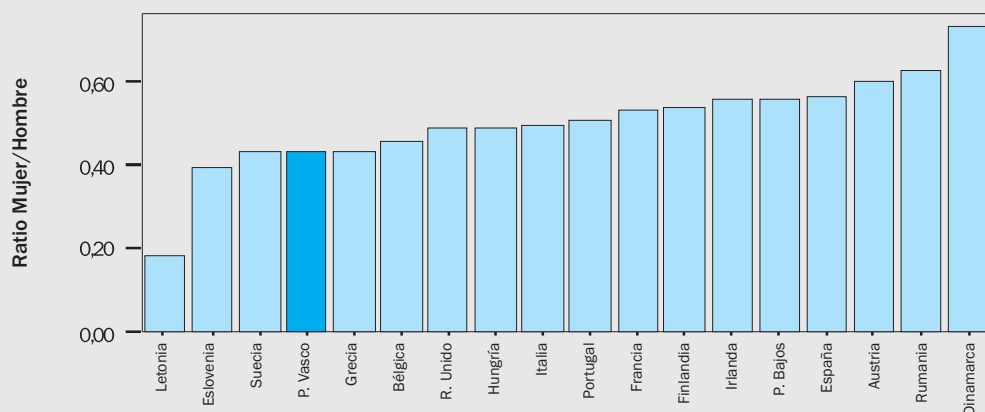
El *Gráfico 6.1.4* refleja la ratio mujer-hombre en el contexto estatal. Tal y como ilustra el gráfico, la CAPV ocupa una posición desventajosa con respecto a la mayoría de las regiones, ya que sólo Ceuta, Melilla y Madrid registran valores inferiores al de la CAPV. En general, la ratio mujer-hombre de la CAPV es inferior a la media española (0,43 frente a un 0,56).

En el ámbito europeo, la ratio mujer-hombre de la CAPV se encuentra entre las más bajas, ya

que sólo Letonia, Eslovenia y Suecia registran valores inferiores al de la CAPV (véase *Gráfico 6.1.5*).

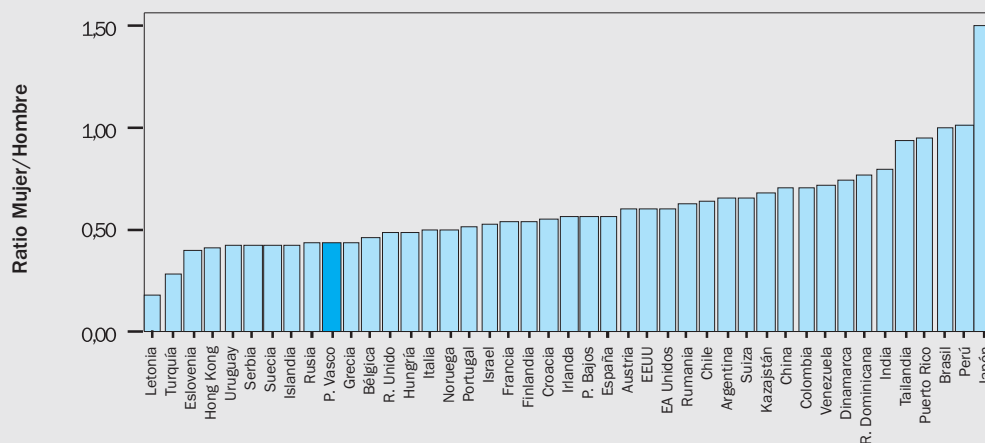
Por último, si comparamos la realidad vasca con todos los países participantes en GEM 2007 se deduce que la ratio mujer-hombre de la CAPV es muy inferior no sólo a la de Japón y Estados Unidos y la mayoría de los países en vías de desarrollo, en los cuales la actividad emprendedora femenina es casi tan importante como la masculina, sino también a la ratio de la mayoría de los países europeos.

Gráfico 6.1.5. Ratio de actividad femenina sobre masculina (Países UE y la CAPV).



Países participantes en GEM 2007

Gráfico 6.1.6. Ratio de actividad femenina sobre masculina (Países GEM y la CAPV).



Países participantes en GEM 2007

6.2. CARACTERÍSTICAS DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA FEMENINA

La literatura económica ha demostrado continuamente que tanto las características del sector en la que compite la empresa, como las cualidades internas de la empresa determinan el éxito de la misma. Este apartado tiene como objetivo identificar los sectores en los que compiten preferentemente las mujeres y las características de las empresas creadas por las mismas. Además, se

comparan estas cualidades con las de las empresas creadas por la población masculina.

El Cuadro 6.2.1 ilustra las características de las empresas creadas en la CAPV en función del género. En cuanto al sector económico se refiere, los datos muestran que los sectores con mayor capacidad emprendedora son el Comercio al por menor y hostelería, los Servicios a empresas y la Construcción y minería. El análisis en función del género sugiere que las empresas creadas por

Cuadro 6.2.1. Características de las empresas creadas en función del género.

Característica	Categorías de respuesta	Población Emprendedora (%)		
		Hombre	Mujer	Total
Sector económico	Agropesquero	7%	4%	6%
	Construcción y minería	18%	12%	16%
	Industria	9%	4%	7%
	Transporte y Comunicaciones	2%	4%	2%
	Comercio al por mayor	5%	12%	7%
	Comercio al por menor y hostelería	19%	27%	22%
	Servicios inmobiliarios y de intermediación financiera	5%	4%	5%
	Servicios a empresas	16%	27%	19%
	Servicios sociales, sanidad y educación	12%	4%	10%
	Servicios personales y orientados al consumidor	7%	4%	6%
	Total	100%	100%	100%
Nivel Tecnológico	Bajo	95%	96%	95%
	Medio	5%	4%	5%
	Total	100%	100%	100%
Intensidad Exportadora	75%-100%	5%	17%	9%
	25%-75%	13%	4%	10%
	1%-25%	20%	17%	19%
	Nula	63%	63%	63%
	Total	100%	100%	100%
Creación de empleo en 5 años	Ningún puesto de trabajo	22%	20%	21%
	1-5 puestos de trabajo	58%	44%	54%
	6-19 puestos de trabajo	20%	28%	23%
	+20 puestos de trabajo	0%	8%	3%
	Total	100%	100%	100%
Número de propietarios	1	50%	50%	50%
	2	32%	23%	29%
	3	12%	8%	10%
	4	7%	12%	8%
	6	0%	4%	1%
	8	0%	4%	1%
	Total	100%	100%	100%

mujeres se concentran, mayoritariamente, en el Comercio al por menor y hostelería y en los Servicios a empresas, mientras que los hombres, emprenden principalmente, en el sector de la Construcción además de en los dos sectores anteriormente mencionados.

El nivel tecnológico de las empresas contribuye a mejorar la competitividad de una región. No obstante, tal y como se observa en el *Cuadro 6.2.1* la CAPV carece de emprendedores de alto nivel tecnológico, ya que el 95% de las nuevas empresas compiten en sectores de bajo nivel tecnológico y el 5% restante en sectores de nivel tecnológico medio. En este caso, no existen diferencias significativas entre las empresas creadas por la población femenina y la masculina.

Por otro lado, la apertura hacia los mercados internacionales amplía el mercado objetivo de las empresas y en muchos casos puede contribuir al éxito de las mismas. Aunque cada vez sea mayor la presencia de las empresas que desde su nacimiento tienen un carácter global, los datos indican que todavía la mayoría de las nuevas empresas vascas (un 63%) se limita a vender sus productos y servicios en el mercado nacional. Sólo el 9% de las empresas de nueva creación muestran un perfil claramente exportador. No obstante, existen diferencias importantes entre las empresas creadas por los hombres y las mujeres, ya que según la muestra analizada en esta edición, el 17% de las empresas creadas por mujeres exportan más del 75% de sus productos/servicios, frente al 5% de las empresas creadas por los hombres.

En lo que a las perspectivas de creación de empleo se refiere, la muestra analizada sugiere que el 75% de las nuevas empresas no espera crear más de 5 puestos de trabajo en los próximos 5 años, lo que indica que la creación de empresas de rápido crecimiento en la CAPV todavía es mínima. No obstante, el análisis en función del género sugiere que las empresas creadas por la población femenina nacen con mayores expectativas de crecimiento, ya que el 36% de las empresas creadas por mujeres espera crear más de 6 puestos de trabajo en el próximo quinquenio, frente al 20% de las empresas creadas por los hombres.

Por último, las nuevas empresas de la CAPV cuentan con un número reducido de propietarios. De hecho, la mitad de las empresas, tanto entre la población emprendedora femenina como la masculina, reconocen tener un único propietario. No obstante, en aquellas empresas con más de cuatro propietarios la presencia de la mujer emprendedora prevalece significativamente sobre la del hombre.

dedora prevalece significativamente sobre el del hombre.

6.3. PERFIL SOCIO-DEMOGRÁFICO DE LA MUJER EMPRENDEDORA

A pesar de que estudios previos (GEM Report on Women and Entrepreneurship, 2006) afirman que no existen diferencias significativas entre el perfil de las mujeres y los hombres emprendedores, el objetivo de este apartado es señalar las particularidades, aunque sean mínimas, en las que se diferencia el proceso emprendedor femenino del masculino.

Tal y como ilustra el *Cuadro 6.3.1* la mayoría de la población vasca emprendedora reconoce tener las habilidades necesarias para la creación de empresas. No obstante, el porcentaje es algo inferior entre la población femenina. Además, el porcentaje de mujeres que afirma no tener suficientes habilidades para emprender también es inferior al de los hombres.

Las mujeres vascas deciden emprender principalmente entre los 35 y 40 años. El porcentaje de emprendedoras jóvenes es superior al de la muestra masculina. Concretamente, el 16% de las mujeres emprendedoras, frente al 13% de los hombres, tiene entre 18 y 24 años. El porcentaje de mujeres que se decanta por el emprendizaje entre los 25 y 34 años es inferior al de los hombres, posiblemente debido a los problemas todavía existentes para compaginar la vida familiar y la laboral. Por el contrario, el porcentaje de mujeres emprendedoras en el tramo de 35-40 años es superior al de los hombres. Por último, el porcentaje de hombres que emprende en las dos últimas décadas de la vida laboral es mayor.

Por otro lado, los datos muestran que el nivel de estudios de las mujeres emprendedoras vascas es muy elevado. De hecho, casi la mitad de las emprendedoras ha cursado estudios superiores, siendo este porcentaje muy superior al registrado por los hombres emprendedores.

En lo que al nivel de renta se refiere, los datos demuestran que las mujeres cuya renta familiar es menor a 2.400 euros buscan en el emprendizaje una solución económica en una mayor proporción que los hombres. Por el contrario, en la población con una renta familiar superior a 2.400 euros hay un porcentaje superior de hombres que de mujeres que optan por involucrarse en un proyecto emprendedor, lo que se encuentra relacionado

Cuadro 6.3.1. Habilidades para emprender y renta de los emprendedores en la CAPV.

Pregunta	Categorías de respuesta	Población Emprendedora (%)		
		Hombre	Mujer	Total
Tiene habilidades para la creación de empresas	Sí	89.70%	89.10%	89.50%
	No	9.40%	9.20%	9.30%
	No sabe	0.90%	1.70%	1.20%
	Total	100%	100%	100%
Edad	18-24	13%	16%	14%
	25-34	28%	24%	27%
	35-44	30%	40%	33%
	45-54	13%	12%	13%
	55-64	15%	8%	13%
	Total	100%	100%	100%
Nivel de estudios	No tiene	2%	4%	2%
	Enseñanza obligatoria	25%	16%	22%
	Enseñanza secundaria	30%	16%	26%
	Estudios Medios / FP	21%	16%	20%
	Estudios Superiores	23%	48%	30%
	Total	100%	100%	100%
Tramo de renta familiar	Menos de 600 €	2.20%	2.60%	2.40%
	Entre 600 y 1.200 €	15.70%	15.80%	15.70%
	Entre 1.200 y 1.800 €	22.50%	28.90%	24.40%
	Entre 1.800 y 2.400 €	14.60%	15.80%	15.00%
	Más de 2.400 €	16.90%	15.80%	16.50%
	No contesta	28.10%	21.10%	26.60%
	Total	100%	100%	100%

con la mayor desventaja que las mujeres registran en el emprendizaje por oportunidad que en el de necesidad. No obstante, estos datos se encuentran influenciados por el alto porcentaje de personas que han preferido no contestar a esta pregunta.

6.4. EL GÉNERO Y LOS DETERMINANTES PSICOLÓGICOS Y SOCIALES DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

Las características psicológicas y sociales de las personas influyen en la capacidad emprede-

dora de las mismas. Los estudios realizados desde la perspectiva del Capital Humano sugieren que los individuos que no temen el fracaso ni el riesgo, cuentan con una importante visión de negocio y se desenvuelven en un entorno emprendedor tienen mayores probabilidades de emprender que el resto de la sociedad. Este apartado pretende identificar las diferencias existentes en los determinantes psicológicos y sociales de los emprendedores en función del género.

El temor al fracaso es uno de los condicionantes que frena la actividad emprendedora de una región. En el caso de la CAPV, el 55% de los hom-

Cuadro 6.4.1. Factores psico-sociales en función del género.

Afirmación		Población Total (%)			Población Emprendedora (%)		
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Temor al fracaso le frena a crear empresa	No	55%	50%	53%	63%	68%	65%
	Sí	42%	46%	44%	33%	32%	33%
	No sabe	3%	4%	3%	4%	0%	2%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Percibe oportunidades en su zona	No	47%	47%	47%	40%	40%	40%
	Sí	23%	20%	22%	37%	32%	35%
	No sabe	29%	33%	31%	23%	28%	25%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Conoce a emprendedores	No	60%	69%	64%	47%	52%	48%
	Sí	39%	30%	34%	52%	48%	51%
	No sabe	1%	1%	1%	2%	0%	1%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

bres y el 50% de las mujeres afirman que el temor al fracaso no sería un factor desalentador a la hora de crear una empresa. Entre la población emprendedora, sin embargo, son las mujeres las que presentan un menor temor al fracaso, ya que son el 68% de las mujeres las que afirman no tener miedo al fracaso, frente al 63% de los hombres.

La percepción de buenas oportunidades en la zona es un factor claramente acelerador de la actividad emprendedora. En la CAPV, los hombres tienden a percibir mayores oportunidades que las mujeres. Por otra parte, los emprendedores, tanto hombres como mujeres, tienen una facilidad mayor para detectar oportunidades empresariales en su entorno que la población en general.

Por último, desenvolverse en un entorno emprendedor también contribuye a considerar la creación de una empresa como una alternativa

válida para uno mismo. Así, el 52% de los hombres y el 48% de las mujeres emprendedores conoce a algún otro emprendedor, mientras que sólo el 39% de los hombres y el 30% de las mujeres de la población en general tiene referencias de personas que han creado su propia empresa. Estos datos sugieren que la mujer se mueve en un entorno menos emprendedor que el hombre.

Por otra parte, el Cuadro 6.4.2 refleja la opinión de los expertos acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora. Aunque la percepción general sea que las mujeres tienen la capacidad y la motivación necesarias para crear un negocio como los hombres y la creación de una empresa y el auto-empleo sean opciones aceptadas para la mujer, los expertos opinan que no se puede afirmar que existan suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando después de haber fundado una familia y esto influye negativamente en la actividad emprendedora femenina.

Cuadro 6.4.2. Opinión media de los expertos acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora en el 2007.

Afirmación	Promedio de valoración de los expertos (1=completamente cierto – 5=completamente falso)
En mi país, existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando después haber fundado una familia.	2,32
En mi país, crear un negocio es una carrera socialmente aceptada para la mujer.	3,31
En mi país, las mujeres son alentadas a ser auto-empleadas o a crear una empresa	3,09
En mi país, las mujeres son expuestas a tantas buenas oportunidades para crear un negocio como los hombres.	3,33
En mi país, las mujeres tienen la capacidad y la motivación necesaria para crear una empresa.	4,40

6.5. ALTERNATIVAS A LA PARTICIPACIÓN FEMENINA EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA: LA MUJER INVERSORA

Otra de las formas para participar en el proceso emprendedor es a través de la inversión infor-

mal en proyectos de nueva creación. Todavía es una proporción muy pequeña de la población total la que se decide a invertir en empresas de nueva creación. No obstante, los datos muestran que existen diferencias entre la mujer y el hombre inversor.

Cuadro 6.5.1. Perfil del inversor informal en función del género.

		Población total		
		Hombre	Mujer	Total
¿Es inversor informal?	Sí	3,50%	1,40%	2,50%
	No	96,50%	98,60%	97,60%
	Total	100%	100%	100%
Importe medio invertido (en Euros)		20.575	8.776	17.106

Tal y como ilustra el Cuadro 6.5.1, la población femenina es más reticente a invertir en proyectos emprendedores que la masculina. Por otra parte, aquellas mujeres que optan por participar en nuevos proyectos invierten, como término medio, una cantidad muy inferior a la invertida por los hombres.

Tal y como ha sido confirmado en ediciones anteriores, las mujeres prefieren invertir en aquellos proyectos liderados por familiares. De hecho, el 76,3 % de la inversión informal femenina se dirige a este tipo de proyectos, mientras que sólo el 52% de los hombres que invierten se decantan por proyectos de familiares. Por el contrario, los inver-

Cuadro 6.5.2. Retorno esperado de la inversión en función del género.

Retorno esperado de la inversión	Hombre	Mujer	Total
Ninguno	38,7	50	42,2
Mitad de la inversión	6,5	14,3	8,9
Totalidad de la inversión	12,9	28,6	17,8
de 1,5 a 2 veces la inversión	6,5	7,1	6,7
de 5 a 20 veces la inversión	12,9	0	8,9
Total	100	100	100
Beneficiario de la inversión	Hombre	Mujer	Total
Familiar cercano	49,2	64,7	53,8
Otros familiares	2,8	11,6	5,4
Compañero de trabajo	7	0	4,9
Amigos o desconocidos	32,6	17,9	25,4
Otros	2,8	5,8	3,7
Rechaza	5,6	0	3,9
Total	100	100	100

Cuadro 6.5.3. Reacción ante la posibilidad de invertir en iniciativas emprendedoras en función del género.

Reacción	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
Ni siquiera consideraría la posibilidad de poner dinero en una iniciativa	30,4%	31,4%	30,9%
Dependiendo de la relación con el solicitante, se la proporcionaría	27,8%	27,9%	27,9%
Pediría todo tipo de documentación acerca del proyecto, los planes, viabilidad, etc.	37,6%	33,7%	35,7%
Otro caso	0,2%	0,2%	0,2%
No sabe	2,8%	4,7%	3,8%
Rechaza	1,2%	2,1%	1,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

sores masculinos no se muestran tan reticentes a invertir en proyectos de compañeros de trabajo, amigos o desconocidos como las mujeres inversoras.

Ligado a esta diferente preferencia en las inversiones a apoyar se encuentra el retorno que los inversores informales esperan del dinero empleado en el proyecto. Claramente, los hombres

esperan obtener una mayor rentabilidad de la inversión realizada que las mujeres. De hecho el 63,4% de las mujeres, frente al 45,2% de los hombres, no espera que se le reembolse ni el importe invertido. Además, casi un 13% de los inversores masculinos espera obtener entre 5 y 20 veces más de dinero que el aportado inicialmente, mientras ninguna de las inversoras informales entrevistadas espera conseguir tanta rentabilidad.

Por último, el *Cuadro 6.5.3* ilustra la reacción de la población ante la posibilidad que se le ofre-

ce de invertir en iniciativas emprendedoras. Tal y como se observa en los datos, las mujeres se muestran ligeramente más reacias a invertir en nuevas empresas, ya que el 31,4% de las mismas ni siquiera consideraría la posibilidad de poner dinero en una iniciativa (en el caso de los hombres este porcentaje es del 30,4%). Por otro lado, el porcentaje de hombres que pediría todo tipo de documentación acerca del proyecto es superior al de las mujeres, lo que indica que ellos presentan una mayor predisposición a invertir en iniciativas viables.

7. Actividad Emprendedora e Inmigración

El incremento en el número de personas extranjeras residentes en la CAPV, ha generado la proliferación de actividades empresariales por parte de este colectivo. Son cada vez más las personas extranjeras que deciden establecerse por cuenta propia en lugar de trabajar por cuenta ajena. Este capítulo muestra que los extranjeros están creando empresas en diversos sectores y que sobreviven más que los establecimientos creados por los nacionales.

El número de individuos nacidos fuera de España que respondieron a la encuesta GEM en el 2007 en la CAPV no es representativa del colectivo inmigrante emprendedor de nuestra comunidad. Sin embargo, debido a la creciente importancia que está adquiriendo este fenómeno, hemos optado por elaborar este capítulo utilizando datos de otras fuentes como el EUSTAT, el INE y la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración.

Por tanto, este capítulo del informe GEM País Vasco tiene por objeto analizar la actividad emprendedora de personas extranjeras en la CAPV. Este año nos hemos centrado en el análisis sectorial. Concretamente, las cuestiones que se abordan son las siguientes:

- Inmigración y mercado laboral.
 - Datos generales.
 - Régimen de afiliación y sector de actividad.

- Inmigración y actividad emprendedora.
 - Demografía empresarial por sector de actividad.
 - Supervivencia empresarial por sector de actividad.

7.1. INMIGRACIÓN Y MERCADO LABORAL

La participación de personas inmigradas (sean extranjeras o nacionalizadas) en el mercado laboral de la CAPV es cada vez más significativa. Para gestionar de una manera eficiente la inserción laboral de este colectivo, es importante conocer sus características y las funciones que desempeñan, así como las estrategias laborales que están llevando a cabo. Esta primera sección pretende ofrecer unas pinceladas sobre el origen de los trabajadores extranjeros, el régimen y el sector de actividad en el que trabajan.

7.1.1. Datos generales

En diciembre de 2007 había 83.875 personas extranjeras con permiso de residencia en la CAPV. Estas personas representaban el 4% de la población total de la CAPV. En Araba este porcentaje ascendía hasta el 6%, mientras que en el resto de provincias era inferior al 4%. El *Cuadro 7.1.1.1* muestra que el 60% de los extranjeros con permiso de residencia está registrado dentro del régimen general⁷. A pesar de que la presencia de per-

Cuadro 7.1.1.1. Extranjeros con permiso de residencia a 31-12-2007.

	Total extranjeros		Régimen de residencia (%)	
	N	% sobre la población total	Régimen General	Régimen Comunitario
País Vasco	83.875	3,92	59,69	40,31
Araba	18.456	6,02	69,50	30,50
Gipuzkoa	23.391	3,38	56,78	43,22
Bizkaia	42.028	3,69	57,01	42,99

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales: Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración.

7. El régimen general incluye a las personas extranjeras de terceros países que no procedan de países miembros de la Unión Europea, de los restantes Estados que conforman el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (Noruega, Islandia y Liechtenstein) ni de la Confederación Suiza. Todos los casos citados se incluyen en el régimen comunitario.

Cuadro 7.1.1.2. Extranjeros afiliados a la Seguridad Social en la CAPV en el régimen especial de autónomos a 31-12-2007.

	Autónomos		Total afiliados
	N	% sobre el total de afiliados por nacionalidad	
Colombia	332	5,59	5.943
Ecuador	208	4,67	4.458
Marruecos	296	8,10	3.653
China	574	34,29	1.674
Argentina	159	14,82	1.073
Rumanía	1.771	37,99	4.662
Portugal	935	15,53	6.019
Francia	435	27,34	1.591
Reino Unido	203	26,47	767
Italia	200	20,45	978
Total afiliados extranjeros	6.543	13,92	46.992
Total afiliados	183.783	18,83	976.270

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales: Seguridad Social y Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración.

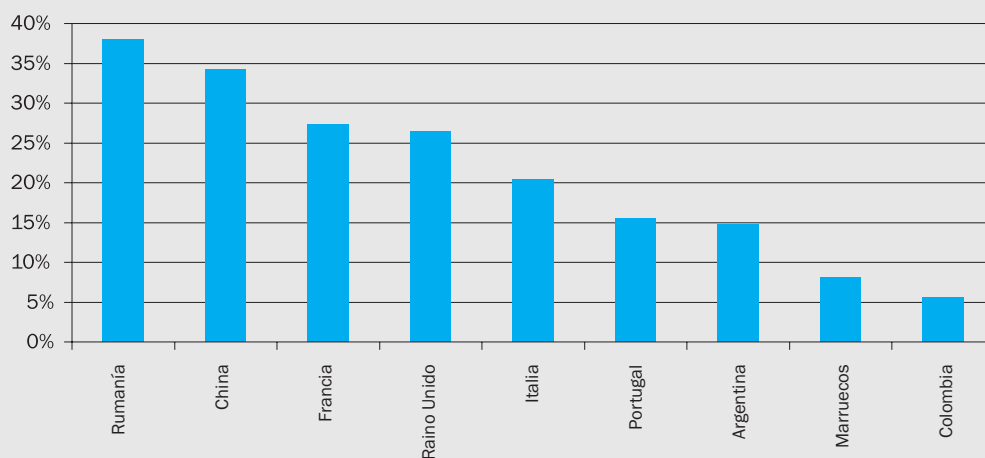
sonas no comunitarias es superior en las tres provincias, el peso de los comunitarios es mayor en Gipuzkoa y Bizkaia.

El número de extranjeros afiliados a la seguridad social en el régimen especial de trabajadores autónomos en la CAPV ascendía a 6.543 personas, las cuales representaban el 14% del total de personas extranjeras afiliadas. A pesar de que, según los datos de los últimos años, el número de autónomos crece con mayor rapidez entre la población inmigrada que entre la nativa, el porcentaje de personas extranjeras registradas en el régimen de autónomos era 5.5 puntos porcentuales inferior a la media de personas afiliadas (incluyendo a extranjeros y nacionales) de la CAPV en diciembre de 2007⁸.

El Cuadro 7.1.1.2 muestra la relación de las diez primeras nacionalidades con mayor número de personas afiliadas en el régimen especial de trabajadores autónomos. En términos absolutos, los rumanos constituyen, con diferencia, el grupo más numeroso de autónomos; los portugueses ocupan el segundo lugar; y los chinos, franceses y colombianos, el tercero, cuarto y quinto, respectivamente. Sin embargo, si el análisis se realiza en términos relativos la lectura es distinta. Según muestra el Gráfico 7.1.1, los rumanos siguen siendo el primer grupo en cuanto al número de afiliados autónomos en relación al total de personas rumanas afiliadas. No obstante, los chinos, constituyen el segundo grupo en el que el peso de los autónomos es mayor; y los franceses, británicos e italianos ocupan los siguientes puestos.

8. Debemos tener en cuenta que los datos que presentamos en este capítulo corresponden a personas extranjeras. Por consiguiente, los inmigrantes autónomos que hubieran adquirido la nacionalidad española quedarían excluidos de nuestro análisis.

Gráfico 7.1.1. Extranjeros afiliados a la Seguridad Social en el régimen especial de autónomos sobre el total de afiliaciones por nacionalidad a 31-12-2007.



7.1.2. Régimen de afiliación y sector de actividad

En este apartado se analiza el régimen y los sectores de actividad de los extranjeros afiliados a la Seguridad Social en función de su origen, distinguiendo entre comunitarios y extracomunitarios. En octubre de 2007 había en la CAPV 47.988 personas extranjeras afiliadas a la Seguridad Social, de las cuales un 35% era comunitario. Los afiliados extranjeros representaban el 5% del total de personas afiliadas en la CAPV. Llama la atención el alto porcentaje de personas afiliadas en el régimen especial de empleados del hogar, el cual representa el 41% sobre el total personas afiliadas en la CAPV dentro de ese régimen. También es destacable el porcentaje de extranjeros afiliados en el régimen agrario, el cual asciende al 20%. En tercer lugar se sitúan los trabajadores del mar, mientras los autónomos suponen el 3,5% del total de personas afiliadas en el régimen especial de trabajadores autónomos en la CAPV.

Las dos últimas filas del *Cuadro 7.1.2.1* muestran los porcentajes de personas extranjeras afiliadas en cada tipo de régimen sobre el total de personas extranjeras afiliadas a la Seguridad Social. Existen diferencias significativas entre ambos grupos en todas las categorías. La diferencia más notable se aprecia en el régimen especial de empleados del hogar, donde los extranjeros extracomunitarios representan el 92% sobre las personas extranjeras afiliadas en dicho régimen. Es de

destacar que los extracomunitarios constituyen dos tercios del total de afiliados extranjeros en el régimen general; mientras en el caso de los autónomos, son los comunitarios quienes representan más del 60% de las personas extranjeras afiliadas en dicho régimen. En el régimen agrario sobresalen los comunitarios, mientras en el régimen del mar son más numerosos los extranjeros no comunitarios.

En cuanto a la distribución sectorial de los trabajadores extranjeros, el *Cuadro 7.1.2.2* y el *Gráfico 7.1.2* muestran que ésta varía en función del régimen de afiliación y del origen de la persona. Mientras la mayoría de los trabajadores autónomos se concentran en el sector de la construcción y en el del comercio, hostelería y transporte, en el caso de los trabajadores afiliados en el régimen general la distribución sectorial es más equitativa. Aún así, la construcción y el comercio, hostelería y transporte siguen siendo los sectores que abarcan a un mayor número de trabajadores en el régimen general.

Tanto en el caso de los trabajadores afiliados en el régimen general como en el de los trabajadores afiliados en el régimen de autónomos, el número de extranjeros comunitarios que trabaja en la construcción es superior al que registran el resto de los sectores; situándose en segundo lugar aquellos que trabajan, por cuenta propia o ajena, en comercio, hostelería y transporte. Mientras en

Cuadro 7.1.2.1. Extranjeros afiliados al régimen de la Seguridad Social a 31-10-2007.

		Régimen General	Régimen de Autónomos	Régimen Agrario	Régimen del Mar	Régimen de Empleados del Hogar	Total
Total	N	34.108	6.391	1.833	383	5.273	47.988
	% ⁹	4,48	3,49	19,91	8,39	41,33	4,94
UE	% ¹⁰	33,19	60,82	61,16	36,29	8,08	35,21
No UE	%	66,81	39,18	38,68	63,71	91,92	64,79

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales: Seguridad Social y Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración.

Cuadro 7.1.2.2. Extranjeros afiliados al régimen de la Seguridad Social según régimen de afiliación y por sectores de actividad a 31-10-2007.

Sectores	Régimen General				Régimen de autónomos			
	UE	No UE	Total	%	UE	No UE	Total	%
Agricultura	66	126	192	0,58	108	17	125	1,91
Industria	1.835	3.639	5.452	16,59	176	81	257	3,93
Construcción	3.308	4.187	7.495	22,81	2.302	541	2.843	43,45
Comercio, hostelería y transporte	2.880	8.150	11.030	33,56	734	1.568	2.302	35,19
Banca, seguros y servicios a empresas	1.153	3.346	4.499	13,69	313	171	484	7,39
Otras actividades de servicios	1.490	2.677	4.167	12,77	327	204	531	8,13
Total	10.732	22.125	32.835	100	3.960	2.582	6.542	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales: Seguridad Social y Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración.

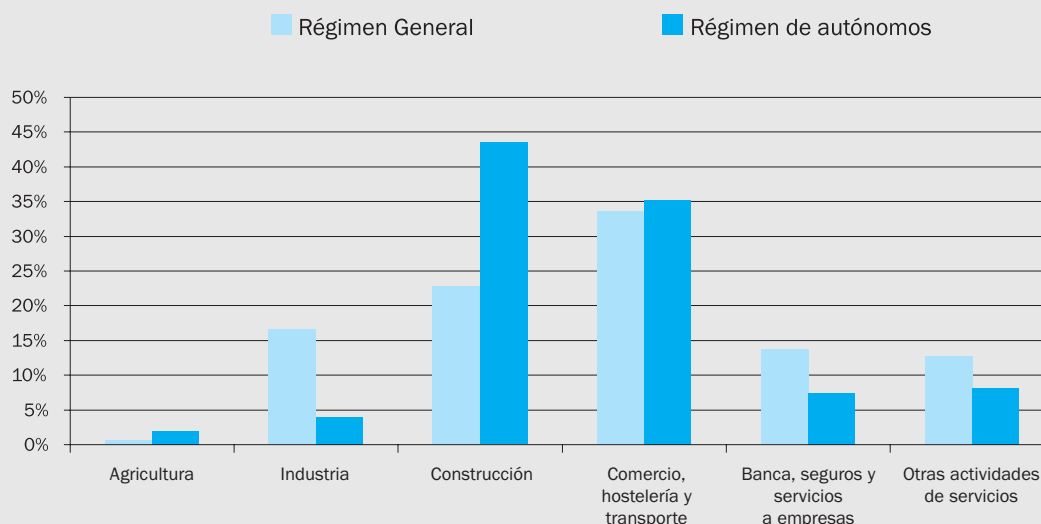
el caso de extranjeros no comunitarios la relación es a la inversa, es decir, el grupo mayoritario, tanto entre autónomos como entre trabajadores por cuenta ajena, es el que trabaja en el comercio, hostelería y transporte, y el segundo grupo mayoritario trabaja en la construcción. Dentro del régimen general, el tercer grupo más numeroso de

extranjeros comunitarios y extracomunitarios trabaja en la industria; y en el régimen especial de autónomos, en otras actividades de servicios, sector en el que la puesta en marcha de un negocio requiere una inversión inicial inferior a la necesaria en la industria. Esta misma razón podría explicar la diferencia entre el porcentaje de extranjeros

9. Porcentaje sobre el total de personas afiliadas en la CAPV.

10. Porcentaje sobre el total de personas extranjeras afiliadas en la CAPV.

Gráfico 7.1.2. Extranjeros afiliados al régimen de la Seguridad Social según régimen de afiliación y por sectores de actividad a 31-10-2007 (% sobre total de afiliados extranjeros).



afiliados en el sector industrial en el régimen general y en el régimen de autónomos que ilustra el *Gráfico 7.1.2*. Por último, el mayor porcentaje de afiliados como autónomos respecto a los afiliados en el régimen general en la construcción puede obedecer al funcionamiento del sector y a la existencia de los llamados *falsos autónomos*. Incluso en el caso del total de trabajadores de la CAPV (incluyendo a nacionales y extranjeros), según datos de la Seguridad Social, a 31 de octubre de 2007, el peso de los afiliados en el régimen general (16,09%) prácticamente duplica al de los autónomos (8,37%).

7.2. INMIGRACIÓN Y ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

En la sección anterior hemos ofrecido una visión general del origen de los trabajadores extranjeros, el régimen y el sector de actividad en el que trabajan. A continuación, se analiza la demografía y la supervivencia de los estableci-

mientos unipersonales¹¹ creados por personas extranjeras por sectores de actividad entre los años 1993 y 2003.

7.2.1. Demografía empresarial por sector de actividad

El número de establecimientos creados por personas físicas extranjeras en la CAPV ha conocido un incremento en el decenio 1993-2003. La suma de estos establecimientos creados durante ese periodo asciende a 2.681. Concretamente, la mitad de los establecimientos fueron creados en el sector del comercio, hostelería y transporte, mientras el peso de los establecimientos abiertos en industria es prácticamente insignificante. El resto de los establecimientos se distribuyen de manera bastante equitativa entre otras actividades de servicios (18,43%), la construcción (15,63%) y el sector de la banca, seguros y servicios a empresas (13,99%).

11. El motivo por el cual hemos seleccionado establecimientos creados por extranjeros bajo la forma legal de personas físicas se debe a la inaccesibilidad a datos que contienen establecimientos creados por emprendedores extranjeros bajo otras formas asociativas.

Cuadro 7.2.1.1. Sector de actividad de los establecimientos unipersonales creados en la CAPV por personas extranjeras.

	Industria	Construcción	Comercio, hostelería y transporte	Banca, seguros y servicios a empresas	Otras actividades de servicios	Total
Número de establecimientos creados						
1993	5	10	65	25	27	132
1994	5	11	94	21	63	194
1995	7	20	116	31	52	226
1996	3	15	111	26	28	183
1997	6	30	150	44	51	281
1998	5	34	101	25	48	213
1999	7	43	127	32	42	251
2000	6	47	110	30	36	229
2001	10	49	119	47	45	270
2002	8	81	161	55	56	361
2003	6	79	171	39	46	341
Total	68	419	1325	375	494	2681
% de establecimientos creados sobre el total de establecimientos creados anualmente						
1993	3,79	7,58	49,24	18,94	20,45	100
1994	2,58	5,67	48,45	10,82	32,47	100
1995	3,10	8,85	51,33	13,72	23,01	100
1996	1,64	8,20	60,66	14,21	15,30	100
1997	2,14	10,68	53,38	15,66	18,15	100
1998	2,35	15,96	47,42	11,74	22,54	100
1999	2,79	17,13	50,60	12,75	16,73	100
2000	2,62	20,52	48,03	13,10	15,72	100
2001	3,70	18,15	44,07	17,41	16,67	100
2002	2,22	22,44	44,60	15,24	15,51	100
2003	1,76	23,17	50,15	11,44	13,49	100
Media	2,54	15,63	49,42	13,99	18,43	100

Fuente: EUSTAT

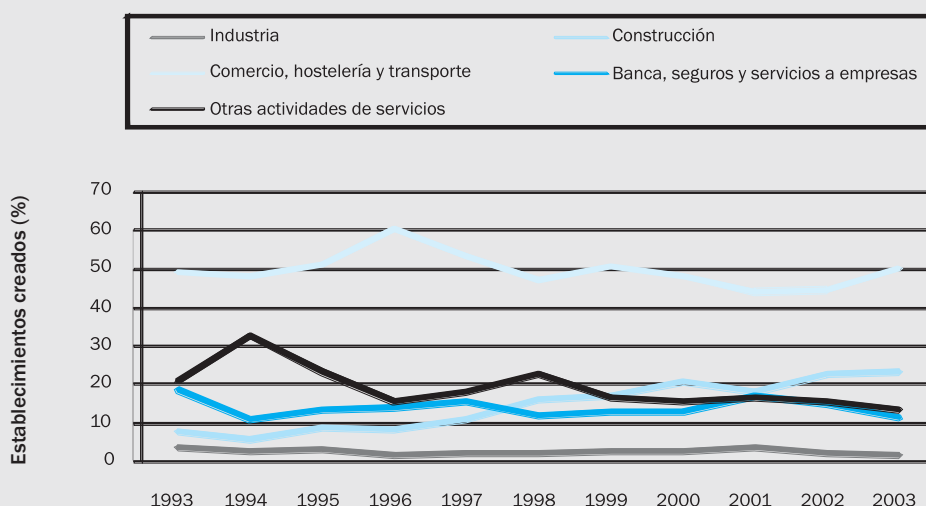
El Gráfico 7.2.1 muestra la evolución del peso de los establecimientos creados por personas físicas extranjeras sobre el total de establecimientos creados anualmente entre los años 1993 y 2003. Resulta evidente que el sector del comercio, hos-

telería y transporte predomina claramente sobre el resto de los sectores en todos los años analizados. A pesar de las oscilaciones que ha sufrido, con su punto álgido en 1996, su peso relativo apenas ha variado de 1993 a 2003. Sin embargo, otros sec-

tores sí presentan variaciones considerables. A pesar de que en términos absolutos el número de establecimientos creados anualmente ha aumentado en ambos sectores, otras actividades de servicios y el sector de la banca, seguros y servicios a empresas han pasado de representar cada uno el 20% de los establecimientos creados por personas físicas extranjeras en 1993 a abarcar el 13% y 11%, respectivamente. Por otro lado, la construcción ha evolucionado de manera inversa, es decir,

su peso relativo respecto a la suma de establecimientos creados anualmente ha variado de un 7% en 1993 a un 23% en 2003. Por último, el número de establecimientos creados por personas físicas extranjeras en el sector industrial ha aumentado en una unidad; no obstante, su peso relativo sobre el total de establecimientos creados anualmente ha disminuido del 4% en 1993 a un 2% en 2003.

Gráfico 7.2.1. Sector de actividad de los establecimientos unipersonales creados en la CAPV por personas extranjeras.



7.2.2. Supervivencia empresarial por sector de actividad

Este último apartado analiza la mortandad y, por tanto, la supervivencia de los establecimientos unipersonales creados por personas extranjeras entre 1993 y 2003 por sectores de actividad, comparándolas con la supervivencia de los establecimientos creados por nacionales bajo la misma forma legal.

El Cuadro 7.2.2.1 ofrece datos sobre el número de establecimientos unipersonales cerrados anualmente por personas extranjeras por sector de actividad, así como sobre el porcentaje anual y el porcentaje acumulado de cierres sobre la suma de los establecimientos creados en cada sector entre 1993 y 2003. El Cuadro 7.2.2.2 hace lo mismo con los establecimientos unipersonales crea-

dos por los nacionales de la CAPV. De los 2.681 establecimientos creados por personas físicas extranjeras en el decenio 1993-2003, 1.244 (es decir, el 46%) cesaron su actividad dentro de los diez primeros años de existencia.

La mortandad anual de estos establecimientos es muy alta en todos los sectores durante el primer año de existencia y va disminuyendo durante los siguientes. El porcentaje de establecimientos que cesa su actividad durante el primer año es superior en banca, seguros y servicios a empresas que en el resto de los sectores, e inferior en industria. Durante el segundo año, los sectores que registran un mayor porcentaje de cierres son el comercio, hostelería y transporte, y otras actividades de servicios; mientras la industria vuelve a presentar el porcentaje más bajo. El sector industrial es el que presenta mayores oscilaciones en cuanto al por-

Cuadro 7.2.2.1. Mortandad de los establecimientos unipersonales creados por personas extranjeras entre 1993 y 2003.

		Industria	Construcción	Comercio, hostelería y transporte	Banca, seguros y servicios a empresas	Otras actividades de servicios	Total
Número de establecimientos cerrados							
AÑOS	1	10	79	228	74	78	469
	2	4	34	184	33	66	321
	3	7	16	86	23	28	160
	4	2	12	60	14	19	107
	5	3	4	37	6	21	71
	6	1	3	18	2	3	27
	7	2	3	20	2	4	31
	8	0	0	9	1	6	16
	9	1	0	3	2	4	10
	10	0	4	21	1	6	32
	Total	30	155	666	158	235	1.244
% sobre el total de establecimientos creados entre 1993 y 2003							
AÑOS	1	14.71	18.85	17.21	19.73	15.79	17.49
	2	5.88	8.11	13.89	8.80	13.36	11.97
	3	10.29	3.82	6.49	6.13	5.67	5.97
	4	2.94	2.86	4.53	3.73	3.85	3.99
	5	4.41	0.95	2.79	1.60	4.25	2.65
	6	1.47	0.72	1.36	0.53	0.61	1.01
	7	2.94	0.72	1.51	0.53	0.81	1.16
	8	0,00	0,00	0.68	0.27	1.21	0.60
	9	1.47	0,00	0.23	0.53	0.81	0.37
	10	0,00	0.95	1.58	0.27	1.21	1.19
	Total	44.12	36.99	50.26	42.13	47.57	46.40
% acumulado sobre el total de establecimientos creados entre 1993 y 2003							
AÑOS	1	14.71	18.85	17.21	19.73	15.79	17.49
	2	20.59	26.97	31.09	28.53	29.15	29.47
	3	30.88	30.79	37.58	34.67	34.82	35.43
	4	33.82	33.65	42.11	38.4	38.66	39.43
	5	38.24	34.61	44.91	40	42.91	42.07
	6	39.71	35.32	46.26	40.53	43.52	43.08
	7	42.65	36.04	47.77	41.07	44.33	44.24
	8	42.65	36.04	48.45	41.33	45.55	44.83
	9	44.12	36.04	48.68	41.87	46.36	45.21
	10	44.12	36.99	50.26	42.13	47.57	46.40

Fuente: EUSTAT

Cuadro 7.2.2.2. Mortandad de los establecimientos unipersonales creados por nacionales entre 1993 y 2003.

		Industria	Construcción	Comercio, hostelería y transporte	Banca, seguros y servicios a empresas	Otras actividades de servicios	Total
Número de establecimientos cerrados							
AÑOS	1	1.288	4.256	8.910	4.458	2.148	21.060
	2	800	2.335	7.413	2.835	1.482	14.865
	3	544	1.388	5.293	1.971	926	10.122
	4	425	855	3.568	1.022	573	6.444
	5	271	523	2.575	763	439	4.571
	6	203	340	1.946	573	320	3.382
	7	140	237	1.388	374	221	2.360
	8	92	160	942	216	168	1.578
	9	55	119	474	125	99	872
	10	64	192	481	108	116	961
	Total	3.882	10.405	32.990	12.445	6.492	66.215
% sobre el total de establecimientos creados entre 1993 y 2003							
AÑOS	1	19,08	21,54	14,57	18,85	16,23	16,91
	2	11,85	11,82	12,12	11,99	11,20	11,94
	3	8,06	7,03	8,66	8,33	7,00	8,13
	4	6,30	4,33	5,84	4,32	4,33	5,17
	5	4,01	2,65	4,21	3,23	3,32	3,67
	6	3,01	1,72	3,18	2,42	2,42	2,72
	7	2,07	1,20	2,27	1,58	1,67	1,90
	8	1,36	0,81	1,54	0,91	1,27	1,27
	9	0,81	0,60	0,78	0,53	0,75	0,70
	10	0,95	0,97	0,79	0,46	0,88	0,77
	Total	57,50	52,67	53,95	52,62	49,07	53,17
% acumulado sobre el total de establecimientos creados entre 1993 y 2003							
AÑOS	1	19,08	21,54	14,57	18,85	16,23	16,91
	2	30,93	33,36	26,69	30,84	27,44	28,85
	3	38,99	40,39	35,35	39,17	34,43	36,98
	4	45,28	44,72	41,19	43,49	38,77	42,15
	5	49,30	47,36	45,40	46,72	42,08	45,82
	6	52,30	49,08	48,58	49,14	44,50	48,54
	7	54,38	50,28	50,85	50,73	46,17	50,43
	8	55,74	51,09	52,39	51,64	47,44	51,70
	9	56,55	51,70	53,17	52,17	48,19	52,40
	10	57,50	52,67	53,95	52,62	49,07	53,17

Fuente: EUSTAT

centaje de cierres anuales, siendo en el tercer periodo el sector que registra un mayor porcentaje de cierres.

En cuanto al porcentaje acumulado de cierres de establecimientos creados por personas físicas extranjeras, el sector del comercio, hostelería y transporte (con un 50% de cierres sobre la suma de establecimientos creados durante este periodo) es el que presenta el porcentaje más alto en el décimo año de existencia; mientras el más bajo se registra en la construcción (donde solamente el 37% de los establecimientos abandona durante los diez primeros años de existencia). La mortandad media acumulada en ese periodo de diez años por los establecimientos que operaban en el resto de los sectores varía entre el 42% y el 48%. La gran mayoría de los establecimientos que cesó su actividad entre 1993 y 2003, en todos los sectores, lo hizo durante los primeros cinco años de existencia.

En cuanto a la supervivencia de los establecimientos unipersonales creados por los nacionales durante el decenio 1993-2003, solamente el 47% (frente al 54% de establecimientos creados por extranjeros) supera los primeros diez años de existencia. Mientras en el caso de los establecimientos operados por personas extranjeras los porcentajes de mayor y menor mortandad durante el primer año de existencia se registraban en banca, seguros, y servicios a empresas, y en industria, respectivamente; en este caso, la construcción y el comercio, hostelería y transporte constituyen los sectores de mayor y menor riesgo en el primer año de actividad de los establecimientos. La mortandad de estos establecimientos durante su primer año es superior a la experimentada por aquellos creados por extranjeros en todos los sectores, excepto en comercio, hostelería y transporte, y en banca, seguros y servicios a empresas. Para el segundo la mortandad de los negocios regentados por los nacionales en todos los sectores se asemeja y, a partir de este periodo, va disminuyendo.

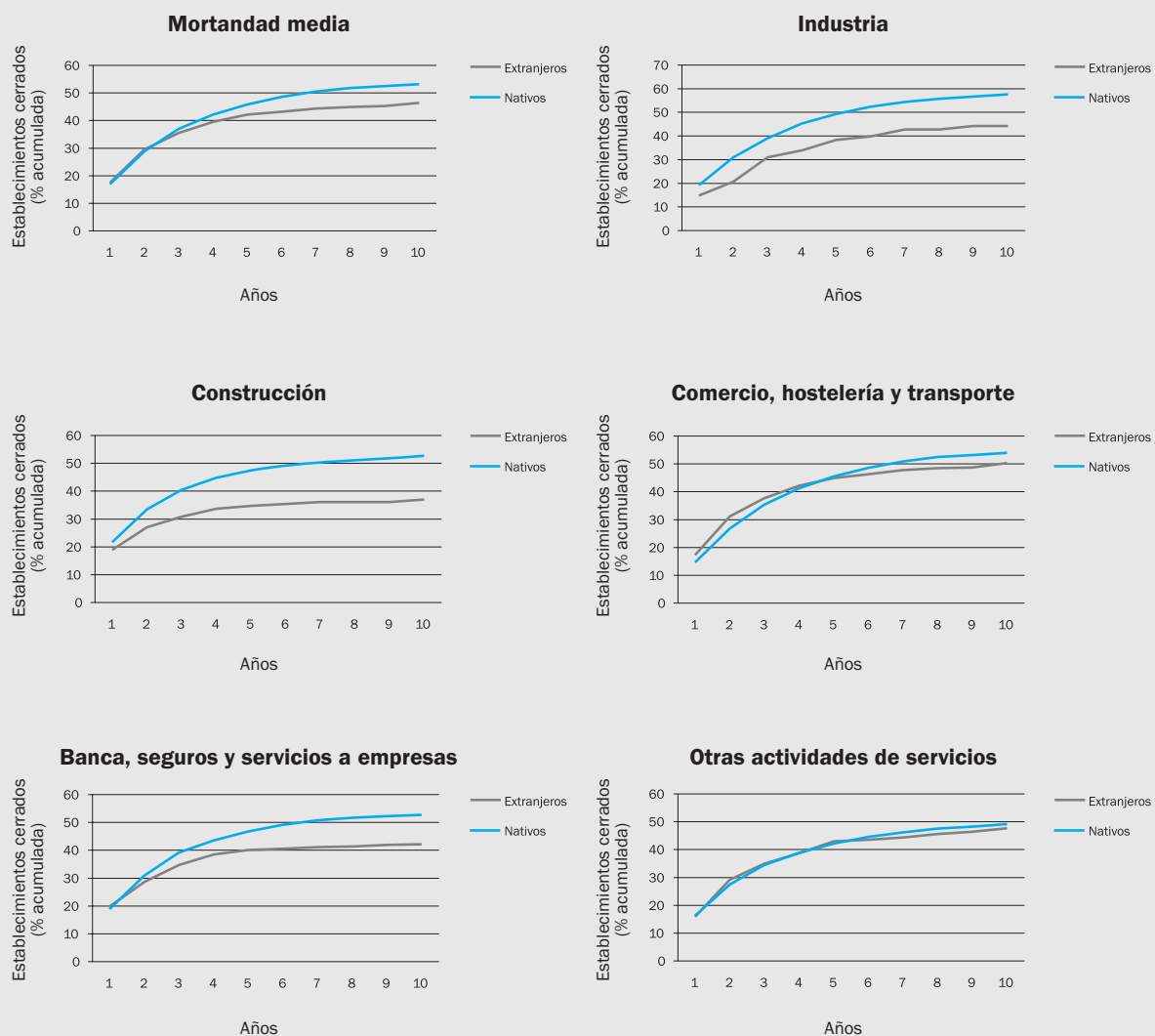
Los datos relativos a la mortandad acumulada de los establecimientos creados por los nacionales en función del sector de actividad difieren de aquellos que representan a los establecimientos creados por personas extranjeras. En este caso, son los establecimientos que operan en la industria y otras actividades de servicios los sectores que presentan el mayor (57,5%) y el menor (49%) porcentaje acumulado de cierre en el décimo año de existencia, mientras en el caso de los extranjeros eran el comercio, hostelería y transporte, y el sector de la construcción, respectivamente. Tal y

como ocurría con los extranjeros, la mayoría de los establecimientos creados por nacionales que cesaron su actividad en el periodo 1993-2003, lo hicieron antes del quinto año de existencia.

Por último, el *Gráfico 7.2.2* compara la mortandad acumulada de los establecimientos unipersonales creados por personas extranjeras y nacionales, en cada sector de actividad. Por término medio, los establecimientos creados por personas extranjeras sobreviven más que las creadas por los nacionales. A pesar de que la tendencia parece ser similar hasta el periodo 3, a partir de este año la diferencia entre ambos va creciendo.

La mortandad de los negocios creados por personas extranjeras es inferior a la caracterizada por los nacionales en todos los sectores de actividad; sin embargo, existen diferencias significativas entre dichos sectores, las cuales merecerían ser analizadas con mayor detenimiento. Teniendo en cuenta la naturaleza descriptiva de este informe así como la limitación de variables que nos ayuden a explicar estas diferencias sectoriales, en este apartado nos limitaremos a exponer dichas diferencias. La diferencia más destacable en cuanto a la mortandad acumulada de los establecimientos creados por extranjeros y los creados por los nacionales se observa en la construcción, donde la mortandad de los establecimientos creados por los nacionales en el décimo año supera en 16 puntos porcentuales a la mortandad empresarial registrada entre la población extranjera. En el caso de la industria y en el sector de la banca, seguros y servicios a empresas, esta diferencia (de 13 y 10 puntos porcentuales, respectivamente) es también notable, aunque no tanto como en el caso de la construcción. En ambos casos la diferencia se ha ido incrementando con el paso los años. Resulta interesante que en el sector del comercio, hostelería y transporte, la mortandad acumulada de los establecimientos creados por extranjeros es superior a la de los nacionales hasta el periodo cinco, año en el que ambas líneas se cruzan y a partir del cual predomina la tendencia opuesta. Sin embargo, la diferencia en la mortandad acumulada de los establecimientos creados entre 1993 y 2003 en otras actividades de servicios entre ambos grupos no es tan significativa como en el resto de los sectores citados. Para finalizar, la evolución de la mortandad acumulada de los establecimientos creados entre 1993 y 2003 por personas extranjeras y nacionales es prácticamente idéntica, con una sutil diferencia a favor de los nacionales hasta el quinto años de existencia y a favor de los extranjeros a partir de dicho periodo.

Gráfico 7.2.2. Mortandad acumulada de los establecimientos unipersonales por sector de actividad y según el origen del emprendedor (1993-2003).



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

La decisión de crear una empresa depende, en cierta forma, de la percepción que tienen las personas y el entorno social, sobre distintos aspectos relacionados con el reconocimiento de oportunidades, la motivación y la capacidad para emprender. Estas son las cuestiones que abordamos en este capítulo a través de los siguientes apartados:

- Percepción de buenas oportunidades para emprender.
- Motivación para emprender.
- Habilidades y conocimientos para emprender.
- Comparación internacional de la valoración de los expertos en relación con la percepción de oportunidades, motivación y capacitación para emprender.

8.1. PERCEPCIÓN DE BUENAS OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER EN LA CAPV

Según el *Cuadro 8.1.1*, el 21,6% de la población adulta vasca opina que existen buenas oportu-

nidades para emprender a corto plazo en 2007. Atendiendo a la evolución de este indicador, podemos observar que, después de haber caído fuertemente el año anterior, la percepción de oportunidades se ha mantenido más o menos igual este último año, registrando incluso un ligero aumento con respecto a 2006. No obstante, en comparación con 2004 y 2005, los niveles actuales de optimismo sobre la existencia de oportunidades son bastante bajos. En otras palabras, la sensación de confianza para hacer negocios se encuentra estancada, tal vez como consecuencia de la crisis económica anunciada para este año.

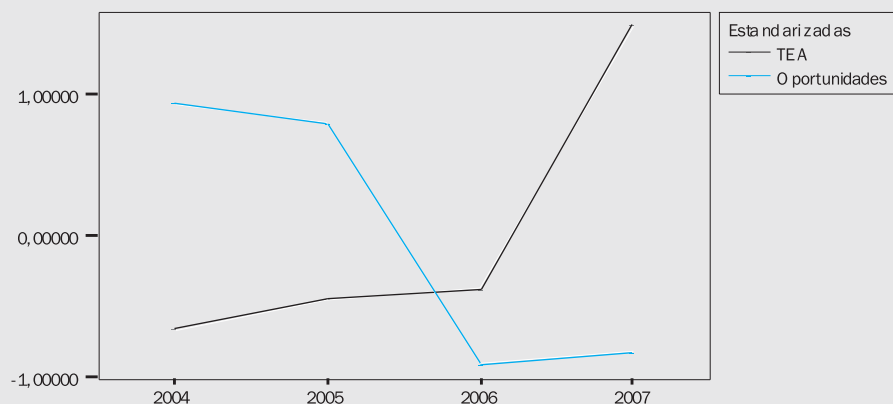
Por su parte, el porcentaje de adultos españoles que en 2007 perciben buenas oportunidades a corto plazo alcanza el 25% de la población de 18 a 64 años. Esto indica que, como en años anteriores, la población adulta española vuelve a mostrarse más optimista que la vasca frente a la existencia de oportunidades.

Como veníamos evidenciando en ediciones anteriores, este indicador de oportunidad está inversamente relacionado con la tasa de actividad emprendedora total. Tal y como se aprecia en el *Gráfico 8.1.1*, cuando disminuye el porcentaje de

Cuadro 8.1.1. Evolución temporal del porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) que percibe buenas oportunidades para emprender en la CAPV y España en los 6 meses posteriores a la encuesta.

CAPV				España			
2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
35,00%	34,00%	20,90%	21,60%	39,00%	28,00%	25,70%	25,05%

Gráfico 8.1.1. Evolución conjunta de la percepción de oportunidades por parte de la población y del indicador de actividad emprendedora total incipiente en la CAPV.



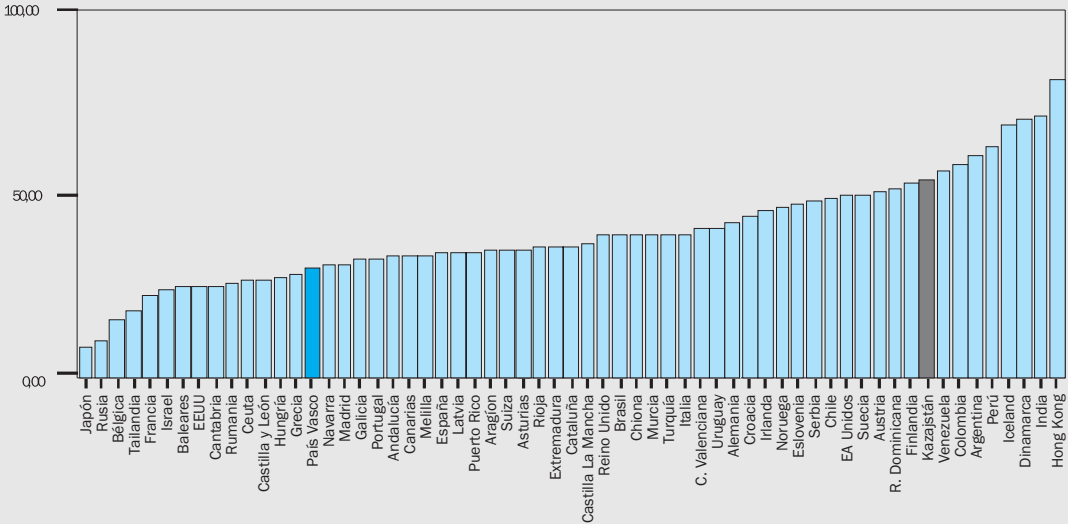
la población que percibe buenas oportunidades a corto plazo, aumenta el porcentaje de la población adulta involucrada en nuevas iniciativas con menos de 42 meses de actividad.

En comparación con el resto de países y comunidades autónomas participantes en el Proyecto GEM, las expectativas para crear negocios a corto plazo por parte de la población adulta vasca son bajas en 2007. En este sentido, la CAPV se encuentra por debajo de la media española, y de otras comunidades autónomas como Murcia, Cataluña o Extremadura (Véase *Gráfico 8.1.2*). Asimismo, la CAPV ocupa en el último año, una posi-

ción lejana con respecto a los niveles alcanzados por los países nórdicos e Irlanda, en el caso europeo, e incluso aún más lejana con respecto a los niveles de economías como Hong Kong, India e Islandia, en caso del resto de países. Sin embargo, la percepción de oportunidades por parte de la población vasca en 2007 es algo más optimista que la de otras regiones como Baleares o Cantabria, o que la de países como Bélgica, Francia o Grecia, en cuanto a Europa, así como, Rusia o EE.UU., en lo que respecta a otros países.

El análisis sobre la percepción de oportunidades a partir de la opinión de la población adulta,

Gráfico 8.1.2. Comparación internacional del porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) que percibe buenas oportunidades para emprender en su respectivo país en 2007.



Cuadro 8.1.2. Distribución de los expertos entrevistados en la CAPV en 2007.

Ámbito de influencia	Nº expertos	Porcentaje
Apoyo financiero	4	11,11
Políticas gubernamentales	3	8,33
Programas gubernamentales	4	11,11
Educación y formación	4	11,11
Transferencia de I+D	4	11,11
Infraestructura comercial	7	19,44
Apertura del mercado	3	8,33
Acceso e infraestructura física	2	5,56
Normas sociales y culturales	5	13,89
Total	36	100

se complementa con la información recogida mediante entrevistas realizadas a 36 expertos de distintas áreas relacionadas con la actividad emprendedora. El *Cuadro 8.1.2*, que desglosa por ámbitos de influencia la muestra de expertos entrevistados en 2007, destaca un mayor peso de éstos dentro del área de infraestructura comercial y un menor peso en cuanto a acceso e infraestructura física.

El *Cuadro 8.1.3* recoge las valoraciones de los expertos entrevistados en 2007 con respecto a una serie de ítems sobre la existencia de oportunidades para emprender en la CAPV. A la vista de los resultados obtenidos en 2007, los expertos puntúan por encima del resto de ítems la abundancia de buenas oportunidades para emprender (3,26 sobre 5), aunque cabe destacar que lo hacen en menor medida que el año anterior.

Si bien parece que existen oportunidades, los expertos entrevistados el último año afirman, de manera más o menos moderada, que no hay suficientes personas preparadas para convertir en nuevas empresas esas oportunidades (3,22). Por el contrario, como en años anteriores, la opinión que los expertos tienen en 2007 sobre la existencia de oportunidades para crear empresas de rápido crecimiento es que se trata de una afirmación más bien falsa (2,46). Asimismo, los expertos tienden a negar, incluso de manera más acentuada que en años anteriores, que las personas encuentren fácil dedicarse a explotar oportunidades (2,33). Y por último, no afirman ni niegan que la existencia de buenas posibilidades de negocio haya aumentado considerablemente en los últimos 5 años (3,00).

Cuadro 8.1.3. Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en la CAPV.

Escalas de 1 = completamente falso a 5 = completamente cierto	Medias sobre un total de 36 entrevistas			
Año en que se realiza la consulta	2007	2006	2005	2004
En la CAPV, hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	3,26	3,31	3,28	3,20
En la CAPV, hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	3,22	3,00	3,08	3,06
En la CAPV, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	3,00	3,25	3,53	3,29
En la CAPV, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,33	2,44	2,59	2,39
En la CAPV, hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,46	2,50	2,53	2,40

8.2. MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER EN LA CAPV

La encuesta a la población adulta que realiza cada año el Proyecto GEM, pregunta a las personas distintas cuestiones relacionadas con el entorno social que influye en la motivación para emprender. Los resultados de estas preguntas están recogidos en el *Cuadro 8.2.1*. De acuerdo con los datos que corresponden a 2007, la mitad o más de la mitad de la población adulta en la CAPV afirma que el miedo al fracaso no es un obstáculo para

emprender (51,9%), que sería deseable que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar (51,2%), que triunfar a la hora de emprender proporciona un buen estatus social (57,1%) o que poner en marcha una empresa es buena elección profesional (57,1%).

Hay algunas de estas afirmaciones en las que la mayoría de la población está más de acuerdo con respecto al año pasado, y otras en las que está menos de acuerdo. Concretamente, de un año a otro ha subido el porcentaje de quienes no consi-

deran que el fracaso sea un obstáculo para emprender y el de quienes creen que el triunfo empresarial proporciona buen estatus social, mientras que ha bajado el de quienes ven como buena elección profesional ser emprendedor y el de quienes desearían que todo el mundo tuviese el mismo nivel de vida.

Por el contrario, una minoría de la población afirma que los medios de comunicación proporcio-

nan buena cobertura a la actividad emprendedora (41,8%), o que ha conocido a un emprendedor personalmente en los últimos dos años (35,9%). No obstante, en ambos casos ha crecido con respecto al año anterior el porcentaje de personas que se muestran de acuerdo con dichas afirmaciones, dejando en evidencia, que en general está mejorando la motivación para emprender entre la población.

Cuadro 8.2.1. Resultados de las preguntas relacionadas con el entorno social y la motivación para emprender por parte de la población adulta (entre 18 y 64 años) en la CAPV.

Preguntas a la población adulta relacionadas con la motivación para emprender	% de respuesta afirmativa de la población de 18 y 64 años			
Año en que se realiza la encuesta	2007	2006	2005	2004
Ha conocido personalmente a un emprendedor en los 2 últimos años	35,9	29,8	-	-
El miedo al fracaso no sería obstáculo para emprender	51,9	45,5	50,5	51,0
Poner en marcha una empresa o un negocio es una buena elección profesional	57,1	62,2	60,8	68,6
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar	51,2	59,1	56,4	47,3
Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social	57,1	50,2	57,0	54,2
Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios	41,8	39,2	39,5	29,9

El Cuadro 8.2.2 muestra la valoración que hacen los expertos, acerca de un conjunto de ítems relacionados con la motivación para emprender por parte de la población adulta en la CAPV. En opinión de los expertos entrevistados en 2007, es más bien cierto que los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social (3,56 sobre 5). Esta es una afirmación que no ha variado mucho en el tiempo, y que aparentemente muestra una imagen más o menos positiva del emprendedor. Sin embargo, los expertos creen que es más bien falso que emprender sea una forma de hacerse rico (2,83) o una opción profesional deseable (2,56). En este último caso, la valoración que hacen los expertos es incluso menor que el año anterior.

Por su parte, en 2007 los expertos prácticamente no afirman ni niegan que sea frecuente ver

noticias sobre empresarios de éxito (2,97). Tampoco creen, ni niegan de manera contundente, que los empresarios tengan una imagen de individuos competentes e ingeniosos entre la población (2,92). Sin embargo, el año anterior se mostraban más de acuerdo con estas afirmaciones.

En general, la valoración que los expertos realizan en 2007 sobre el entorno relacionado con la motivación para emprender, es mucho más baja que en años anteriores. Teniendo en cuenta que celebrar el éxito de los emprendedores es necesario para crear un mayor interés en ellos por parte de la población, la cobertura ofrecida por los medios de comunicación a dicho éxito es, quizás, una de las principales vías por las que se debería empezar a mejorar.

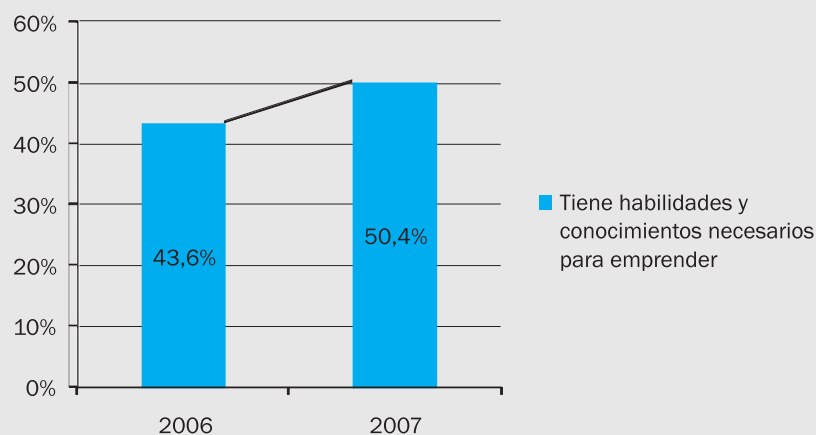
Cuadro 8.2.2. Evaluación media de los expertos vascos sobre los factores que influyen en la motivación para emprender.

Factores medidos en escalas 1 = T. Falso a 5 = T. Cierto	Media 2007	Media 2006	Media 2005	Media 2004
Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social	3,56	3,53	3,58	3,72
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	2,97	3,19	3,36	3,44
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	2,92	3,22	3,49	3,33
La creación de empresas es una forma de hacerse rico	2,83	2,86	2,94	3,06
Convertirse en empresario es una opción profesional deseable	2,56	2,81	2,94	2,94

8.3. HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS PARA EMPRENDER EN LA CAPV

El porcentaje de la población adulta que afirma contar con habilidades y conocimientos necesarios para poner en marcha un negocio, ha aumentado en el último año hasta situarse en el

50,4% (véase *Gráfico 8.3.1*). En otras palabras, prácticamente la mitad de la población en la CAPV se siente capacitada para emprender, lo cual es una buena noticia teniendo en cuenta que una mayor capacitación ayuda a generar más confianza a la hora tomar decisiones.

Gráfico 8.3.1. Evolución del porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) que declara tener habilidades y conocimientos para emprender en la CAPV.

Cada año los expertos valoran un conjunto de ítems acerca de la capacidad que tiene la población para emprender. Los resultados de esta valoración, recogidos en el *Cuadro 8.3.1*, muestran que en 2007 casi todos estos ítems han experi-

mentado una mejora en mayor o menor medida con respecto al año anterior. Sin duda alguna, esta mejora ha sido fruto de las políticas públicas y del esfuerzo de los agentes relacionados con la creación de empresas. No obstante, los expertos toda-

vía tienden a pensar que las afirmaciones planteadas sobre la capacidad para emprender son más bien falsas (la mayoría tienen valoraciones por debajo de 3 en una escala del 1 al 5).

Sólo cuando se le pregunta a los expertos si hay mucha gente capacitada para dirigir una pequeña empresa, es cuando no se muestran ni a

favor ni en contra (3,03). En el resto de los casos, la opinión de los expertos sugiere que es más bien falso que hayan muchas personas capacitadas para organizar recursos (2,78), con experiencia en la creación de nuevas empresas (2,47), con capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio (2,44) o que sepan cómo crear y dirigir empresas de alto potencial de crecimiento (2,39).

Cuadro 8.3.1. Evaluación media de los expertos vascos sobre la capacidad que tiene nuestra población para emprender.

Preguntas valoradas de 1 = T. Falso a 5 = T. Cierto	Media 2007	Media 2006	Media 2005	Media 2004
En mi CA, mucha gente está capacitada para dirigir una pequeña empresa	3,03	2,75	3,03	2,56
En mi CA, mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa	2,78	2,61	3,17	2,61
En mi CA, mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas	2,47	2,11	2,26	2,25
En mi CA, mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio	2,44	2,47	2,64	2,44
En mi CA, mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento	2,39	2,18	2,23	2,33

8.4. POSICIONAMIENTO DE LA CAPV EN EL PLANO INTERNACIONAL CON RESPECTO A LA PERCEPCIÓN DE OPORTUNIDADES, MOTIVACIÓN Y CAPACIDAD PARA EMPRENDER

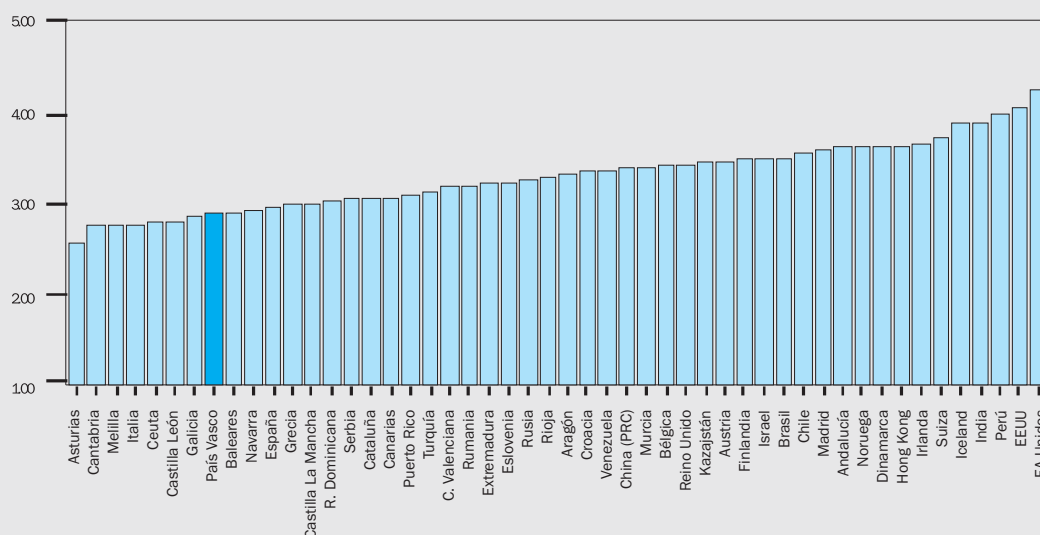
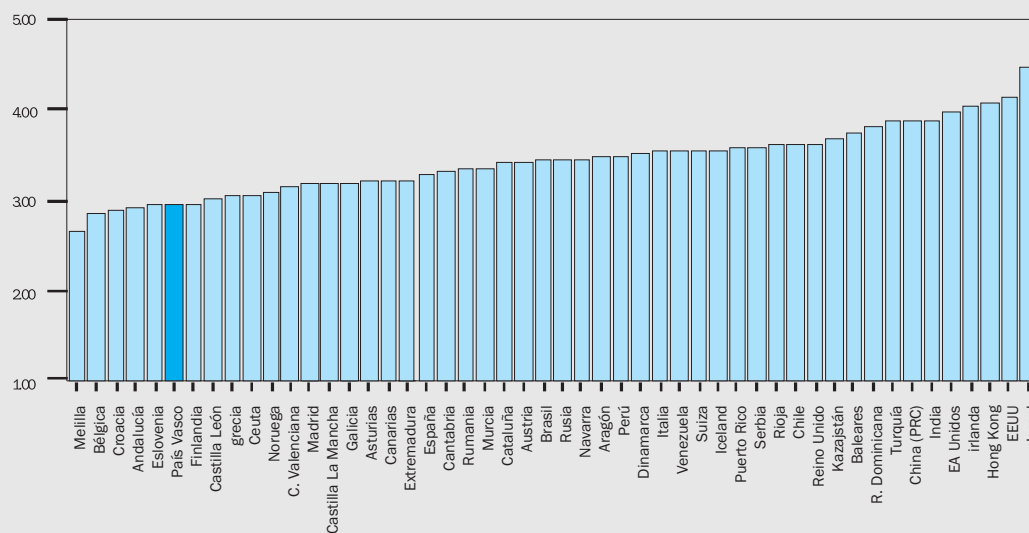
En este apartado analizamos, de manera sintetizada, la opinión que en 2007 tienen los expertos de los países y comunidades autónomas participantes en el Proyecto GEM, acerca de la existencia de oportunidades, posesión de habilidades y conocimientos, y apoyo social para emprender en cada uno de sus países. El propósito es hacer una comparación internacional para conocer cuál es la posición que ocupa el entorno de la CAPV en cada uno de estos aspectos.

Al clasificar los países en función de la percepción que tienen los expertos sobre la existencia de oportunidades para emprender en sus respectivos entornos, la CAPV ocupa una posición baja, medianamente alejada de la mayoría de países (véase *Gráfico 8.4.1*). En realidad, los expertos vascos no afirman que haya oportunidades para emprender, pero tampoco lo niegan de forma clara (Puntuación cercana a 3 sobre 5). Esta valoración hace que, en

cuanto a percepción de oportunidades, la CAPV ocupe más o menos los mismos niveles que Galicia, Baleares y Navarra, y que se encuentre por delante de Italia y de varias comunidades autónomas como Asturias, Cantabria y Melilla, entre otras.

Según los expertos, la región que lidera el ranking de oportunidades para emprender a nivel español es Madrid (Puntuación aproximada de 3,5). Por su parte, a nivel de europeo, Irlanda y Noruega son los países donde los expertos opinan que hay más oportunidades para emprender (Puntuación aproximada de 3,5); mientras que a nivel general, Emiratos Árabes Unidos y EE.UU. encabezan la clasificación (Puntuación entre 4 y 4,5)

La clasificación en la que peor posición ocupa la CAPV es la que se refiere al apoyo social que recibe la figura del emprendedor. El *Gráfico 8.4.2* muestra que en este sentido la CAPV se encuentra entre las economías que menos apoyo ofrece. Si bien gran parte de los expertos creen que en sus países es más bien cierto que exista apoyo social al emprendedor (Puntuación por encima de 3 en

Gráfico 8.4.1. Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan las oportunidades para emprender.**Gráfico 8.4.2. Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan el apoyo social a la figura del emprendedor.**

una escala del 1 al 5), son muy pocas las economías donde esto no sucede (Puntuación por debajo de 3). Entre éstas se encuentra la CAPV. No obstante, la CAPV ocupa los mismos niveles que Finlandia y Eslovenia dentro de esta clasificación, y se encuentra, a su vez, por delante de Bélgica y Croacia, en cuanto a países, y de Melilla y Andalucía, en el caso de las comunidades autónomas.

En lo que respecta a los países que están por delante de la CAPV en la clasificación de apoyo social al emprendedor, Irlanda y Reino Unido son los mejor clasificados de Europa, mientras que Israel, EE.UU. y Hong Kong lideran la clasificación general. En todos ellos los expertos creen que es más bien cierto que el emprendedor reciba apoyo social (Puntuación entre 3,5 y 4,5). En cambio, a

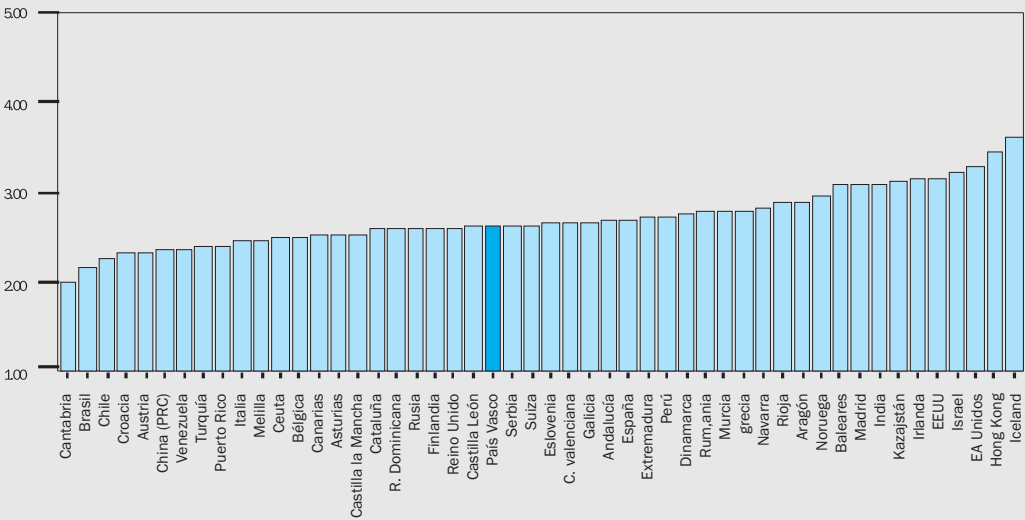
nivel de español, las comunidades autónomas que lideran la clasificación son Baleares y La Rioja, cuyos expertos también piensan que existe apoyo social al emprendedor (Puntuación entre 3,5 y 4).

El Gráfico 8.4.3 clasifica a los países en función de la percepción que tienen los expertos sobre la capacidad de la población de sus respectivos países para emprender. En este caso la CAPV se encuentra en una posición intermedia, por delante de países como Brasil, Chile, Croacia o Austria, y de comunidades autónomas como Cantabria, Canarias o Cataluña. No obstante, los expertos vascos creen que es más bien falso que en la CAPV la población tenga habilidades y conocimientos para emprender (la puntuación que otorgan está claramente por debajo de 3 en una escala de 5). En la misma situación se encuentran Rei-

no Unido, Serbia y Suiza, cuyos niveles en esta clasificación son similares a los de la CAPV.

Por el contrario, las comunidades autónomas que ocupan con diferencia una mejor posición que la CAPV son Baleares y Madrid, donde los expertos no afirman ni niegan que la población de estas regiones tenga capacidad para emprender (Puntuación aproximada de 3). A nivel europeo, Irlanda es el país que lidera esta clasificación, aunque sus expertos tampoco afirman ni niegan que su población esté capacitada para emprender. Por su parte, Islandia lidera la clasificación general, en este caso, con unos expertos que creen que es más bien cierto que su población tenga habilidades y conocimientos para emprender (la puntuación que otorgan es aproximadamente de 3,5).

Gráfico 8.4.3. Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan la posesión de conocimientos y habilidades en la población para emprender.



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

El entorno en el que se desenvuelven los emprendedores tiene gran influencia en su actividad, y también la tiene en la existencia de emprendedores, facilitando en ocasiones o dificultando en otras el que puedan crear empresas. Así se reconoce en la literatura sobre entrepreneurship, y así está recogido en el modelo conceptual desarrollado por GEM, que se incluye en el apartado introductorio. Siendo el entorno importante, su influencia sobre la actividad emprendedora no es igual en todos los lugares. Por ejemplo, la influencia que ejerce en Europa parece que es mayor que la ejercida en EEUU (European Comision, 2004)¹².

En el modelo desarrollado por GEM los elementos del entorno que influyen en la actividad emprendedora se clasifican en nueve grandes categorías, que ahora sólo enunciaremos porque serán desarrolladas a lo largo de este capítulo: (1) apoyo financiero, (2) políticas gubernamentales, (3) programas gubernamentales, (4) educación y formación, (5) transferencia tecnológica y de I+D, (6) infraestructura comercial y profesional, (7) apertura del mercado interno, (8) infraestructura física y (9) normas sociales y culturales.

Para realizar este análisis, cada año se entrevistan a cuatro expertos, seleccionados de manera rigurosa, en cada una de esas nueve áreas con el fin de valorar la posición de la CAPV en ellas. Así pues, se han efectuado 36 encuestas en profundidad repartidas de la siguiente manera: 18 en Bizkaia, 9 en Araba y 9 en Gipuzkoa. Mediante un cuestionario semiestructurado, la muestra de expertos seleccionada opina, siguiendo una escala de Likert graduada de 1 (completamente falso) a 5 (totalmente cierto), sobre un conjunto de cuestiones previamente definidas (respuestas cerradas). Así mismo, también se les pregunta por su opinión acerca de los principales obstáculos y apoyos que consideran que inciden en la CAPV en la creación de empresas, así como en los resultados de la actividad emprendedora. Estas cuestiones son de carácter abierto y libre.

La experiencia del Proyecto GEM demuestra que existe gran consistencia y estabilidad en los resultados obtenidos (en sólo dos variables el alfa de Crombach es inferior a 0,5 mientras que en el resto mantiene valores altos, alrededor de 0,7 llegando incluso a 0,9), con el añadido de que el con-

junto de expertos seleccionado cada año es diferente al del anterior. También es relevante para valorar la consistencia del análisis el hecho de que en todos los países y regiones englobados en GEM se usa la misma metodología; ello nos permite hacer comparaciones internacionales y regionales en relación con la valoración de los expertos de la CAPV.

El análisis de las entrevistas semiestructuradas lo desglosamos en los tres siguientes 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.
- Posición de la CAPV en el ámbito internacional GEM 2007 acerca de las condiciones del entorno evaluadas por los expertos.

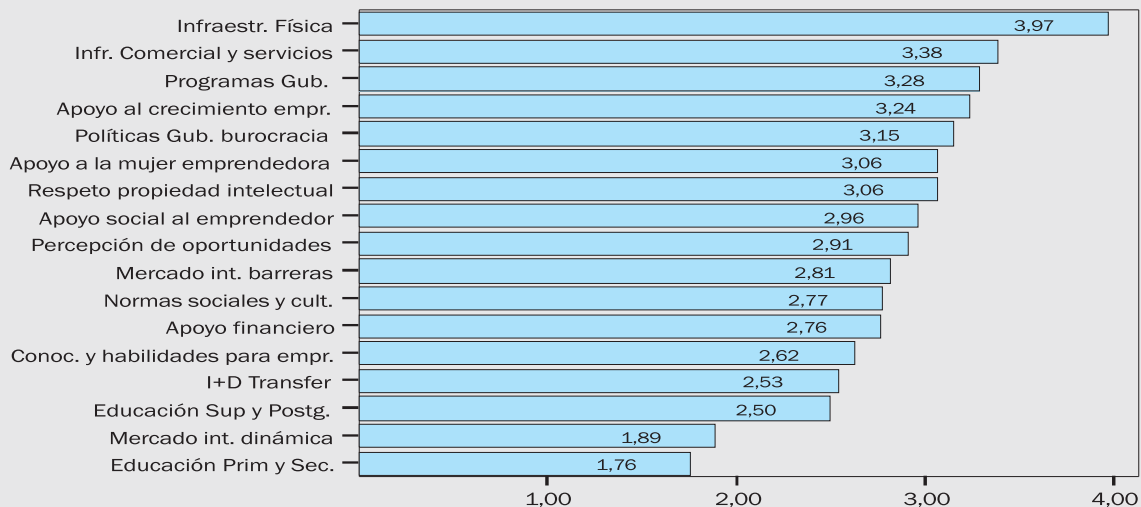
9.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO ESPECÍFICO BASADO EN LAS RESPUESTAS CERRADAS DE LOS EXPERTOS

En este apartado hacemos una valoración global de la posición que ocupa la CAPV frente a España en las condiciones del entorno y su evolución en los últimos años. Seguidamente, exponemos la posición en que se encuentra la CAPV en comparación con los países englobados en el estudio GEM para las nueve grandes categorías del entorno. Para terminar, mostramos las valoraciones medias que, en cada uno de los ítem, merece a los expertos 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 dadas por los expertos, siguiendo una escala de Likert de 1 a 5, a las cuestiones planteadas en la encuesta en profundidad sobre las diferentes condiciones del entorno, se ha obtenido el *Gráfico 9.1.1*. En él se compara la posición relativa y las fortalezas y debilidades que presenta el entorno específico y del entrepreneurship en la CAPV.

12. EOS Gallup Europe (2004). *Flash Eurobarometer 160, Entrepreneurship*, Bruselas Directorate General "Enterprise" of the European Comision, pág. 40.

Gráfico 9.1.1. Valoración media de las condiciones del entorno en la CAPV.

Como se puede apreciar en el gráfico, los expertos tienen la percepción de que hay 10 factores del entorno en la CAPV que tienden a no favorecer la actividad emprendedora, dado que su valoración media es inferior a 3, que consideraríamos el valor frontera. Sin embargo, entre ellos existe alguna diferencia que conviene matizar. Así, el apoyo social al emprendedor, la percepción de oportunidades, las barreras al mercado interno, normas sociales y culturales, el apoyo financiero y el conocimiento y las habilidades para emprender se podría considerar que de facto no suponen apenas impedimento para emprender, es decir, que tendría una influencia neutra dada su proximidad al valor medio de 3. Sin embargo, la transferencia de I+D desde la universidad hacia la empresa, y la educación superior y de postgrado empiezan a percibirse como claras áreas de mejora. Implícitamente se está demandando un mayor esfuerzo a la universidad por acercarse a las necesidades de los emprendedores. En la transferencia de I+D la situación se mantiene como en años anteriores, pero en la educación superior y de postgrado se ha retrocedido ligeramente. En peor situación consideran los expertos que está la dinámica del mercado interno y sobre todo la educación primaria y secundaria, ambas con valoración bastante negativa (inferior a 2) y lo que es peor, rompiendo la tendencia de mejoría que mantenía en los dos años anteriores. Es llamativo que los expertos vascos consideren peor las condiciones de la educación primaria y secundaria en el País Vasco que en el resto de España, cuando el informe Pisa ha colo-

cado a esta comunidad autónoma entre las mejores del país.

Hay que tener en cuenta, por otra parte, que la percepción negativa de la universidad puede deberse a que todavía no se estén difundiendo en el mercado los esfuerzos realizados para favorecer la creación de empresas, que en la CAPV están siendo intensos.

Otro dato negativo en las valoraciones dadas por los expertos es que en todos estos factores la valoración dada ha empeorado ligeramente respecto a años pasados.

El factor mejor valorado del entorno, a juicio de los expertos, vuelven a ser las infraestructuras, tanto físicas como comerciales y de servicios. También consideran positiva la labor gubernamental con sus programas de apoyo a nuevas empresas y las políticas para reducir los trámites necesarios para la constitución de una empresa. Así mismo, valoran relativamente bien el apoyo al crecimiento empresarial, aunque este aspecto conviene vigilarlo porque su valoración está disminuyendo en los tres últimos años. Además, se percibe que estos factores están mejor en el País Vasco que en el resto de España.

Comparando con el Estado, observamos que en el País Vasco los factores del entorno en los que está mejor posicionado son los relacionados con las infraestructuras y con las políticas guber-

naméntales y de apoyo a la empresa (excepto el énfasis de las políticas), mientras que en España se percibe que para emprender está menos mal la

educación, tanto primaria como superior y la dinámica del mercado interno.

Cuadro 9.1.1. Evolución de las valoraciones medias de las condiciones del entorno.

	Media CAPV				Conclusión	Media España 2007
	2007	2006	2005	2004		
Infraestr. Física	3,97	4,02	4,15	4,3	Empeora	3,56
Infr. Comercial y servicios	3,38	3,27	3,72	3,5	Mejora leve	3,23
Programas Gub.	3,28	3,49	3,25	3,3	Empeora	3,13
Apoyo al crecimiento empr.	3,24	3,45	3,50	-	Empeora	3,04
Políticas Gub. burocracia	3,15	2,69	3,21	3,2	Mejora	2,80
Respeto propiedad intelectual	3,06	2,63	3,03	2,7	Mejora	2,92
Apoyo a la mujer emprendedora	3,06	2,92	3,37	-	Mejora	3,30
Mercado int. barreras	2,81	2,80	2,81	2,7	Empeora	2,76
Normas sociales y cult.	2,77	2,90	3,05	2,9	Empeora	2,74
Apoyo financiero	2,76	2,97	2,79	2,9	Empeora	2,67
Políticas Gub. Énfasis	2,76	3,08	3,11	3,3	Empeora	2,90
I+D Transfer	2,53	2,54	2,73	2,6	Casi Estable	2,53
Educación Sup y Postg.	2,50	2,83	2,90	2,6	Empeora	2,82
Mercado int. dinámica	1,89	2,28	2,25	1,9	Empeora	2,09
Educación Prim y Sec.	1,76	2,04	1,84	1,7	Empeora	2,00

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

Como se ha mencionado en la introducción del capítulo, en la entrevista semiestructurada, los expertos también opinan sobre cuestiones abiertas referentes a la actividad emprendedora. En concreto, se les pide su opinión sobre los tres obstáculos que a su juicio están frenando la actividad emprendedora, los tres apoyos principales con los que está contando la creación de empresas y las tres medidas que ellos creen que mejoraría la dinámica emprendedora en la CAPV.

En los siguientes subapartados analizamos los obstáculos, apoyos y medidas que se han revelado como más importantes.

9.2.1. Los obstáculos del entorno a la actividad emprendedora

Los obstáculos más importantes valorados por los expertos, a tenor de la frecuencia con que han

sido mencionados siguen siendo las normas sociales y culturales y el apoyo financiero, el primero con gran diferencia sobre los demás factores (ver Cuadro 9.2.1).

Respecto a años anteriores destaca la relevancia que ha tomado la capacidad emprendedora, que de ser un factor que en años anteriores ocupaba un puesto bajo entre los obstáculos a considerar, en esta edición es el tercero en importancia en la CAPV. En la edición anterior sólo había sido mencionado por el 11,1% de los expertos. Y siendo la CAPV una región de tradición emprendedora, este año, por primera vez, se considera aquí un obstáculo más grave que en el Estado.

También llama la atención que los expertos, habiendo considerado que la educación se ha deteriorado en la CAPV en todos los niveles: primaria, secundaria y superior respecto al año anterior (ver Cuadro 9.1.1), en esta edición de 2007 consideren que es un problema de los menos graves para crear una empresa (sólo lo cita el 16,7%, el séptimo en importancia. En la edición del 2006,

los expertos lo citaron como obstáculo el 30,6% de las veces).

Otro factor que ha variado sustancialmente respecto al año anterior son los programas gubernamentales. En la edición del 2006 los expertos lo consideraron como una de las principales barreras para crear empresas (el 36,1% de ellos lo citó como obstáculo), pero parece que se han conseguido mejoras sustanciales en ellos puesto que ahora sólo les preocupa al 11,1% y sólo es el 10º obstáculo en importancia.

Con relación al resto del Estado, el apoyo financiero, la capacidad emprendedora, el contexto político, social e intelectual, la transferencia de I+D, los programas gubernamentales, la infraestructura comercial y profesional, la apertura del mercado y la composición de la población son los

factores que mantienen un nivel de preocupación idéntico. En cambio en la creación de empresas, las normas sociales y culturales y el estado del mercado laboral a los expertos les preocupa más en la CAPV que lo que les preocupa en el resto de España. La mayor preocupación del mercado laboral en la CAPV que en España es un reflejo de lo próximo que se está del pleno empleo en esta comunidad, que lleva a que la competencia del trabajo por cuenta ajena frente al autoempleo sea mayor.

A los expertos vascos les preocupa menos que en España la educación y formación y el acceso a la infraestructura. De hecho, este último factor, junto con la apertura de los mercados y la composición de la población apenas son citados como obstáculos, al igual que ocurriera en ediciones anteriores.

Cuadro 9.2.1. Obstáculos a la actividad emprendedora 2007, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2007.

Clasificación de los factores citados por los expertos como obstáculos a la creación de empresas, por orden de gravedad en el 2007	% de la tabla	España	Ranking CAPV			
			2007	2006	2005	2004
Normas sociales y culturales	61,1	38,0	1	1	1	1
Apoyo financiero	38,9	39,4	2	3	2	2
Capacidad emprendedora	25,0	22,3	3	9	8	9
Políticas gubernamentales	22,2	35,0	4	5	5	4
Contexto político, social e intelectual	22,2	22,3	4	9	10	7
Estado del mercado laboral	19,4	8,8	6	6	11	10
Educación, formación	16,7	24,5	7	3	4	3
Clima económico	16,7	14,6	7	9	7	5
Transferencia de I+D	13,9	11,5	9	12	6	8
Programas gubernamentales	11,1	10,2	10	2	3	6
Infraestructura comercial y profesional	11,1	10,0	10	13	13	13
Acceso a infraestructura física	8,3	18,1	12	6	9	11
Apertura de mercado, barreras	8,3	8,6	12	8	12	12
Composición percibida de la población	0,0	2,2	14	14	14	14

9.2.2. Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora

Las políticas y los programas gubernamentales son los dos factores del entorno más nombrados por los expertos vascos y españoles en su consideración como factores de apoyo a la creación de empresas. Por otra parte, las políticas gubernamentales a su vez también es de los factores más nombrados como obstáculo a la creación de empresas, y dado que está entre las medidas más citadas, se puede pensar que existen aspectos controvertidos en ellas y que habrá que potenciar los aspectos de tales políticas favorecedores de la actividad emprendedora y cambiar los que la limitan.

Los programas gubernamentales, aunque siguen manteniéndose entre los dos principales factores del entorno que apoyan la actividad emprendedora, a juicio de los expertos, sin embargo han perdido cierto peso frente a la opinión del

año anterior, pasando de ser citado por el 44,4% de los expertos en el 2006 al 25% en el 2007, y de tener mejor consideración como fuente de apoyo que en el resto de España a ser menos citado, y no por ser un factor que haya perdido relevancia para los expertos vascos ya que año tras año, este también, es el más citado por ellos (ver Cuadro 9.2.2).

La transferencia de I+D a las empresas también es un importante factor de apoyo. La CAPV cuenta con una desarrollada red de ciencia y tecnología y esto se reconoce en la valoración que dan los expertos: el segundo factor de apoyo más citado, con el 25% (en igualdad, eso sí, con otros, como los programas gubernamentales, la capacidad emprendedora o el apoyo financiero), el doble de lo recogido por los expertos españoles. Se trata de un elemento importante para facilitar el desarrollo de NEBTs (nuevas empresas de base tecnológica) de gran importancia por sus elevadas tasas de crecimiento y su impacto en la productividad.

Cuadro 9.2.2. Apoyos a la actividad emprendedora 2007, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2007.

Clasificación de las fuentes citadas por los expertos como generadoras de apoyos a la actividad emprendedora, por orden de importancia en el 2007	% de la tabla	España	Ranking CAPV			
			2007	2006	2005	2004
Políticas gubernamentales	63,9	40,3	1	4	2	2
Programas gubernamentales	25,0	32,5	2	1	1	1
Capacidad emprendedora	25,0	15,8	2	2	4	8
Normas sociales y culturales	25,0	15,6	2	2	3	3
Transferencia de I+D	25,0	13,2	2	7	11	7
Apoyo financiero	25,0	21,7	2	8	6	4
Acceso a infraestructura física	16,7	18,0	7	4	8	14
Clima económico	16,7	31,7	7	10	7	5
Educación, formación	13,9	20,8	9	4	5	6
Contexto político, social e intelectual	13,9	13,7	9	11	10	12
Apertura de mercado laboral	13,9	13,4	9	11	13	10
Estado de mercado laboral	8,3	9,8	12	9	12	11
Infraestructura comercial y profesional	5,6	9,5	13	13	9	9
Composición percibida de la población	0,0	5,4	14	13	14	13

La educación y formación, en consonancia con la deficiente valoración concedida por los expertos ha sido poco citada como factor de apoyo y además lo es en menor medida que en el resto de España.

Por último, al igual que en años anteriores, los factores menos considerados son el contexto político-social, la apertura de mercado, el estado del mercado laboral, las infraestructuras comercial y profesional y sobre todo, la composición percibida de la población.

9.2.3. Recomendaciones de los expertos para la mejora del entorno

En la misma tónica que en años anteriores, el estado del mercado laboral no se percibe ni como obstáculo ni como fuente de apoyo a la actividad emprendedora (está entre los menos citados), y

por lógica, apenas es nombrado como recomendación para mejorar dicha actividad. En la CAPV se ha mencionado más como un factor que en estos momentos dificulta la actividad emprendedora, posiblemente por lo cercano que se encuentra del pleno empleo.

Lo que más urge cambiar son los programas gubernamentales, la educación, las políticas gubernamentales y el apoyo financiero que se le da a las empresas de nueva creación. Existe consenso con el resto de España sobre su mayor relevancia frente al resto: todos ellos han sido citados por más del 30% de los expertos.

En el otro extremo, se encuentran la apertura al mercado, el contexto político social e intelectual, el estado del mercado laboral, la composición percibida de la población y el clima económico. Todos ellos han sido mencionados por menos del 6% de los expertos en la CAPV.

Cuadro 9.2.3. Medidas y recomendaciones para el apoyo a la actividad emprendedora 2007, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2007.

Clasificación de los temas citados por los expertos al hacer recomendaciones que pueden favorecer la actividad emprendedora en la CAPV, por orden de importancia en el 2007	% de la tabla	España	Ranking CAPV			
			2007	2006	2005	2004
Programas gubernamentales	52,8	35,4	1	1	1	5
Educación, formación	47,2	52,5	2	2	5	1
Políticas gubernamentales	38,9	52,5	3	3	2	2
Apoyo financiero	36,1	36,2	4	4	6	3
Normas sociales y culturales	25,0	15,8	5	5	3	4
Transferencia de I+D	16,7	15,4	6	11	11	6
Capacidad emprendedora	13,9	8,2	7	6	4	11
Infraestructura comercial y profesional	8,3	10,9	8	10	9	8
Acceso a infraestructura física	5,6	10,6	9	7	8	10
Apertura de mercado, barreras	5,6	6,3	9	14	13	9
Contexto político, social e intelectual	2,8	8,9	11	8	10	7
Estado del mercado laboral	0,0	1,1	12	9	12	13
Composición percibida de la población	0,0	0,6	13	12	14	14
Clima económico	0,0	1,5	14	13	7	12

El acceso a la infraestructura física ha sido relativamente bastante citado como factor de apoyo al emprendizaje y bastante menos como obstáculo. Su apenas mención aquí entre las medidas y recomendaciones tanto en la CAPV (5,6%), como en España (10,6%), denota su buen funcionamiento y estado, como corresponde a zonas desarrolladas.

El contexto político, social e intelectual es el factor que más consenso ha tenido entre los expertos vascos y españoles: se le ha otorgado la misma valoración como factor de apoyo y como obstáculo, y sólo merece algo más de atención en las recomendaciones de los expertos españoles.

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

En este epígrafe desarrollamos, a modo de información complementaria, la valoración media detallada dada por los expertos a cada una de las cuestiones del entorno específico del entrepreneurship. En el Cuadro 5 se muestra la valoración media de la CAPV para cada uno de los ítems con potencial explicativo de la actividad emprendedora, así como su posición relativa respecto a los valores del conjunto de España.

En el apoyo financiero que recibe el emprendedor destacamos los siguientes aspectos:

1. El apoyo financiero recibido por los emprendedores se percibe estable entre los expertos en la CAPV.
2. Este apoyo es ligeramente mejor que en el resto de España. Sólo presenta un comportamiento levemente peor en la financiación propia. De hecho, tal y como se refleja en el primer cuadro del capítulo 5, el porcentaje que representa el capital aportado por el emprendedor respecto al capital inicial requerido es sensiblemente inferior en la CAPV que en España (46% y 67%, respectivamente).
3. La principal sombra de este elemento del entorno se centra en que la financiación disponible a través de la salida a Bolsa por empresas nuevas y en crecimiento se considera claramente difícil (1,76), tanto aquí como en el resto de España (1,74). Un mayor desarrollo de las Bolsas regionales, de las cuáles se dispone de una en Bilbao, podría mitigar parte de este problema.

4. Destaca el favorable entorno para obtener financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento (3,41) y para conseguir subvenciones públicas (3,40). Este resultado es lógico cuando se compara con el apoyo público en forma de subvenciones que obtiene una empresa en la CAPV con relación a los países de la UE. Así, según la *Encuesta sobre la importancia de la innovación en las empresas de Bizkaia* llevada a cabo por Barrixe (Observatorio de la innovación de Bizkaia), en 2004 el 28,8% de las empresas vizcaínas habían obtenido alguna subvención en los tres años anteriores, frente al 8% de las empresas en la UE15.

De la valoración dada por los expertos en las políticas gubernamentales destacamos los siguientes aspectos:

1. En general conceden una buena valoración a las políticas gubernamentales. Se puede considerar que es un elemento del entorno favorecedor de la actividad emprendedora. Además, se puede considerar que mejora respecto al año anterior.
2. La Administración autónoma obtiene mejores valoraciones que la estatal. Este resultado, no obstante, habría que matizarlo teniendo en cuenta el elevado grado de autonomía de la CAPV en materia fiscal y en políticas de apoyo a la creación de empresas que hacen que la presencia de la Administración Central sea meramente testimonial. De hecho, esto podría explicar el por qué el apoyo a las empresas de nueva creación por parte del Estado, en la CAPV está menos valorado que en otras comunidades autónomas.
3. La fiscalidad que grava la creación de nuevas empresas no se considera en absoluto un freno a la creación de empresas.
4. Solamente tienen una valoración desfavorable las políticas del gobierno y la agilidad de los trámites burocráticos necesarios para crear una empresa. Ambas con puntuaciones medias muy ligeramente por encima de 2. En el primer caso, los expertos consideran que las políticas del gobierno no favorecen claramente a las empresas de nueva creación, por ejemplo en las licitaciones o en los aprovisionamientos públicos poniendo condiciones ventajosas para ellas. En cuanto a los trámites se consideran lentos, tanto en la CAPV como en el resto de España.

De la valoración dada por los expertos en los programas gubernamentales destacan los siguientes aspectos:

1. Las valoraciones de los expertos a este factor del entorno es relativamente buena, sin embargo, conviene notar que ha sufrido un cierto deterioro respecto al año anterior pues se ha empeorado en casi todos los ítems, sobre todo en los que están más próximos con la actuación directa del gobierno.
2. En la CAPV la infraestructura para la creación de empresas es buena: red de incubadoras, cualificación de los asesores y suficiente disponibilidad de programas de apoyo.
3. En la CAPV existe una amplia y densa red, en relación con su población y PIB, de parques científicos, tecnológicos e incubadoras, que apoyan la creación de empresas. Esto se manifiesta en la excelente valoración de los expertos respecto a este elemento (3,83 que es una de las valoraciones más altas de todos los ítems del cuestionario, y la más alta del factor).
4. La cualificación profesional también es buena, del mismo nivel que en el resto de España.
5. La descentralización ha favorecido que en la CAPV existan numerosos programas de apoyo a la creación de empresas. Existen en ayuntamientos, diputaciones, agencias de desarrollo local, etc. (de ahí su relativamente buena valoración). Si bien es cierto que su número se ha reducido en los últimos años, posiblemente debido al aumento de la renta per cápita y a la ampliación europea a los países del este de Europa que conlleva una reducción del apoyo de los fondos europeos –FEDER–, que financiaban en parte muchos de estos programas, y a la importante reducción de la tasa de paro en la CAPV en los últimos años, que permiten una reducción en la atención a la creación de empleo mediante políticas activas. Esto podría explicar por qué este ítem está empeorando (su valoración ha caído sensiblemente respecto al año anterior: 3,72).
6. Merece atención la ausencia de ventanilla única, que dificulta la obtención de

información sobre ayudas para crear empresas (2,77 frente a 3,32 del conjunto de España). Esta nota, relativamente baja, y sobre todo su diferencial con España, se podría achacar a la elevada descentralización de esta comunidad autónoma, donde no sólo el Gobierno Vasco tiene competencias en este campo, también las diputaciones de los tres Territorios Históricos y los ayuntamientos. Esta estructura dificulta la coordinación, pero no ha de ser óbice para que se hagan esfuerzos en esta línea.

De la valoración dada por los expertos al factor del entorno: *apertura del mercado* destacan los siguientes aspectos:

1. La estructura legal que garantiza la competencia los expertos consultados consideran que es suficiente.
2. Las barreras de entrada para las empresas de nueva creación en general se consideran más bien altas.
3. Los mercados, tanto de bienes de consumo como de servicios, son poco dinámicos.

De la valoración dada por los expertos a las *infraestructuras físicas, su estado y condiciones de acceso* destacan los siguientes aspectos:

1. Se trata de un factor del entorno bastante estable, como parece lógico: las infraestructuras no pueden cambiar mucho de un año para otro.
2. El conjunto de infraestructuras: agua, gas, telecomunicaciones, así como la red vial, en términos de coste y condiciones de acceso es bastante buena, como corresponde a un país desarrollado. Esto se refleja en que el ítem peor valorado tenga una puntuación elevada en la CAPV (3,69). En el conjunto de España las valoraciones también son muy buenas, si bien ligeramente inferiores a las de la CAPV en todos los ítems.

De la valoración dada por los expertos respecto a las *normas sociales y culturales* destacan los siguientes aspectos:

1. Se trata de un factor del entorno que sin ser claramente negativo, no se puede considerar que favorezca la iniciativa empresarial.

Todos los ítems puntúan por debajo de 3 (valor medio) tanto en la CAPV como en España, excepto en la valoración que la sociedad concede al esfuerzo personal: los expertos creen que la sociedad lo valora (3,34).

2. Como se aprecia en el cuadro, tanto en España como en la CAPV se necesitaría un mayor estímulo de la autonomía individual, la creatividad, la innovación y, sobre todo, de la aceptación del riesgo empresarial (2,31), porque esto supone un freno al desarrollo de nuevas iniciativas empresariales.

De la valoración dada por los expertos respecto a la *legislación sobre derechos de propiedad intelectual y estado de registro de patentes y similares* destacan los siguientes aspectos:

1. Este entorno está mejorando: en todos los ítems la valoración dada por los expertos es mejor que la concedida el año anterior.
2. El elemento más positivo de este factor del entorno es que se percibe que la legislación en materia de derechos de propiedad es suficiente y que en la sociedad se acepta que la propiedad intelectual debe respetarse (3,47). Sin embargo, también se percibe una falta de sintonía en el comportamiento social cuando lo que realmente ocurre es que la propiedad intelectual se respeta muy poco. Esto se refleja en lo extendido que está la venta de productos ilegales (1,94).

Respecto a la valoración dada por los expertos al *apoyo a la mujer emprendedora* destacan los siguientes aspectos:

1. En general se puede decir que este factor favorece, tanto en España como en la CAPV, que la mujer sea emprendedora, o al menos no dificulta que lo sea.
2. Queda fuera de toda duda que no se cuestiona la valía de la mujer para crear empresas (4,40), pero todavía debe prestarse más atención a mejorar los servicios sociales para que pueda conciliar la vida laboral con la profesional.

Por último, respecto a la valoración dada por los expertos al *apoyo a la creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo* destacan los siguientes aspectos:

1. El elemento más destacado es la importancia que los decisores públicos conceden a la creación de empresas de alto potencial a la hora de diseñar las políticas públicas (3,66), sin embargo, también se percibe que esta atención está disminuyendo (la puntuación obtenida es menor que en otros años).
2. El comportamiento público en los distintos aspectos relacionados con la creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo no se considera negativo en ninguno de los ítems considerados, aunque tampoco muestra valores elevados. Preocupa, no obstante, que los expertos estén percibiendo un ligero deterioro en este factor.

Cuadro 9.2.4. Valoración media de los expertos vascos a las preguntas cerradas.

Afirmaciones valoradas por los expertos.	Media 2007		Media 2006	Evolución
En mi país...	CAPV	España		
FINANCIACIÓN				
Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento.	3.41	3.31	3.34	Estable
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	3.40	3.11	3.31	Estable
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	3,00	2.52	3.26	Empeora
Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	2.83	2.93	2.83	Estable
Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento.	2.54	2.42	2.54	Estable
Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento.	1.76	1.74	1.85	Estable
POLÍTICAS GUBERNAMENTALES				
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.	3.61	3.19	3.36	Mejora
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración autonómica.	3.50	3.29	3.75	Empeora
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	3.49	3.09	3.17	Mejora
Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento no representa una especial dificultad	2.91	2.66	-	
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal.	2.73	2.90	2.82	Estable
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos).	2.12	2.50	2.51	Empeora
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.	2.09	2.11	1.82	Mejora
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.	3.83	3.21	3.80	Estable
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	3.36	3.35	3.60	Empeora
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	3.28	3.16	3.72	Empeora
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.	3.09	2.86	3.43	Empeora
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	2.92	2.93	3.46	Empeora
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).	2.77	3.32	2.69	Estable

Cuadro 9.2.4. Valoración media de los expertos vascos a las preguntas cerradas (continuación).

Afirmaciones valoradas por los expertos.	Media 2007		Media 2006	Evolución
En mi país...	CAPV	España		
APERTURA DE MERCADO INTERNO				
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	3,03	-	2,91	Mejora
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	2,96	-	3,08	Empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	2,71	-	2,54	Mejora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	2,46	-	2,5	Estable
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	1,94	-	2,18	Empeora
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	1,83	-	2,38	Empeora
INFRAESTRUCTURA FÍSICA, ESTADO Y ACCESO				
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc).	4,23	3,90	4,11	Mejora
Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc) en aproximadamente un mes.	4,18	3,76	4,15	Estable
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.).	3,89	3,60	3,92	Estable
Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	3,81	3,21	4,09	Empeora
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	3,69	3,21	3,54	Mejora
NORMAS SOCIALES Y CULTURALES				
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	3,34	3,13	3,28	Estable
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	2,91	2,87	3,08	Empeora
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	2,83	2,79	2,89	Estable
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2,56	2,51	2,72	Empeora
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	2,31	2,56	2,56	Empeora

Cuadro 9.2.4. Valoración media de los expertos vascos a las preguntas cerradas (continuación).

Afirmaciones valoradas por los expertos.	Media 2007		Media 2006	Evolución
En mi país...	CAPV	España		
LEGISLACIÓN Y ESTADO DE REGISTRO, PATENTES Y SIMILARES				
Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.	3,47	3,44	3,45	Estable
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa.	3,20	3,16	2,65	Mejora
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.	2,94	3,01	2,75	Mejora
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz.	2,87	2,80	2,56	Mejora
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados no está muy extendida.	1,94	2,15	1,91	Estable
APOYO A LA MUJER EMPRENDEDORA				
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.	4,40	4,12	4,44	Estable
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres.	3,33	3,39	3,39	Estable
Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.	3,31	3,38	3,56	Empeora
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas.	3,09	3,39	3,23	Empeora
Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.	2,32	2,51	2,29	Estable
CREACIÓN DE EMPRESAS DE ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO				
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3,66	3,31	3,91	Empeora
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.	3,34	3,01	3,45	Empeora
El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de creación de empresas	3,13	2,87	3,19	Estable
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.	3,03	3,15	3,59	Empeora
Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo	2,94	2,77	3,11	Empeora

9.3. POSICIÓN DE LA CAPV EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL GEM 2007 ACERCA DE LAS CONDICIONES DEL ENTORNO EVALUADAS POR LOS EXPERTOS

En el apartado 9.3 recogemos la posición relativa de la CAPV en el marco global de países y comunidades autónomas GEM 2007 en las diferentes áreas evaluadas por los expertos que condicionan la actividad emprendedora. Los resultados de cada categoría se han estandarizado. La estandarización de las variables se ha realizado utilizando la media de países GEM (sin incluir las comunidades autónomas).

El País Vasco se encuentra en puestos bastante superiores a la media en las políticas gubernamentales: se percibe que los trámites burocráticos son más ágiles que en la mayoría de países. Sólo es superado por países nórdicos, Hong-Kong –uno de los países con menor intervención estatal en la economía– y los EAU. También está situada en el cuartel superior de las comunidades autónomas, sólo superada por La Rioja, Cantabria y Navarra. La misma posición destacada ocupa en los programas gubernamentales de apoyo a la actividad emprendedora.

Supera a la media, aunque ya no de manera tan destacada en el acceso a las infraestructuras físicas. En este aspecto es la comunidad autónoma con mejor valoración. Y sólo está superada por países de un elevado nivel de desarrollo, a excepción de Chile, con una sorprendente tercera posición en el ranking, Emiratos Árabes Unidos e India.

Se encuentra ligeramente por encima de la media de los países GEM en el acceso a las infraestructuras comerciales y de servicios, en las barreras para acceder al mercado interno, en el fomento de las empresas de alto crecimiento y en el interés por la innovación.

Se sitúa en la media en las medidas de las políticas gubernamentales, en el acceso a la financiación, en la transferencia de I+D y en el apoyo a los derechos intelectuales.

Mantiene un comportamiento negativo en comparación con otras comunidades autónomas y países del entorno GEM en las normas sociales y culturales y en el apoyo a la mujer. Y debería hacer esfuerzos para mejorar porque se encuentra comparativamente muy rezagada en la educación pri-

maria, secundaria, FP y superior, siendo además en estos casos la que tiene el peor valor entre todas las comunidades autónomas. También ocupa los últimos lugares en la dinámica del mercado interno.

Respecto al año 2006 la posición relativa de la CAPV en estos tres factores ha empeorado sensiblemente.

Tampoco ha mantenido un comportamiento satisfactorio en el contexto internacional en las normas sociales y culturales, en las medidas adoptadas por la política gubernamental para apoyar la creación de empresas (en estos dos factores, además se ha perdido cierta posición respecto al resto de España), en el fomento de las empresas de alto crecimiento, en el acceso a la financiación y en los programas gubernamentales. En estos dos últimos factores, sin embargo, sí se mantiene la posición relativa con España.

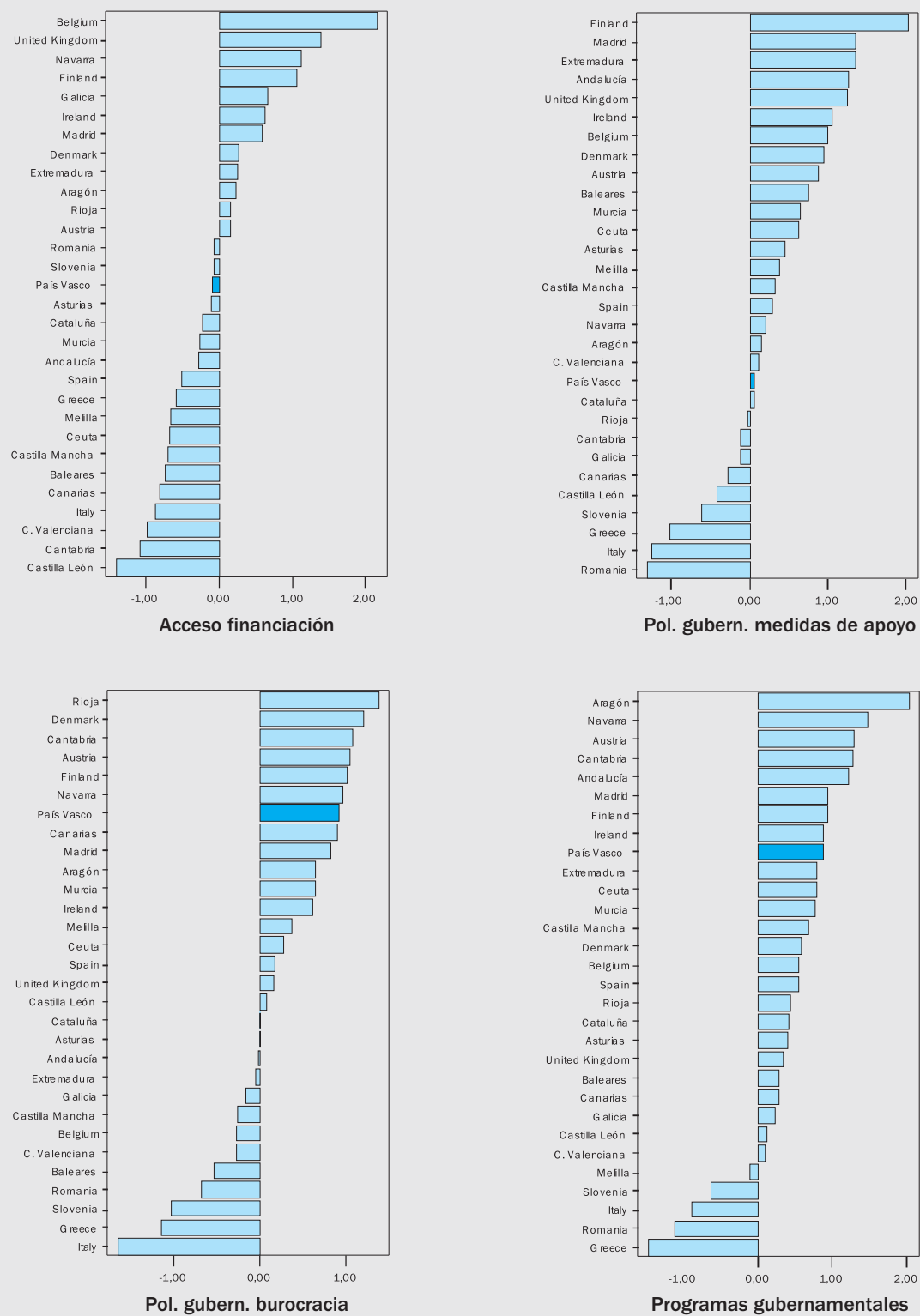
No se altera la posición internacional en el acceso a la infraestructura física, en la transferencia de I+D y en el apoyo dado a la mujer.

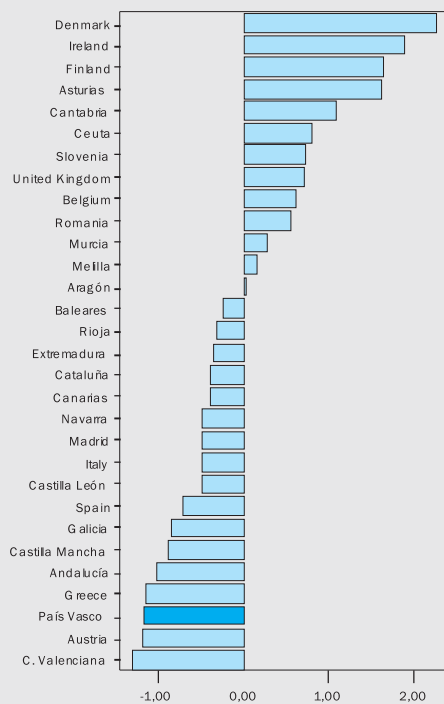
Por último, en este año se ha mejorado en el contexto internacional en cuatro factores: barreras al mercado interno, en el acceso a la infraestructura comercial y de servicios, en los trámites burocráticos exigidos en la política gubernamental y en el apoyo institucional a los derechos de propiedad intelectual. En estos dos últimos factores, además, la mejora experimentada ha sido fuerte.

De todos los factores, lo más preocupante es la débil posición percibida respecto a otros países en la educación por su influencia futura en la competitividad, factor clave este en la creación de empresas. También es cierto que tratándose de percepciones, estas no tienen un mismo rasero, lo que explicaría que un país como Kazajistán, con una parte importante de la población musulmana, sea el tercero del entorno GEM, sólo por detrás de Finlandia e Islandia, en el apoyo a la mujer, y que mantenga posiciones también de privilegio en la educación.

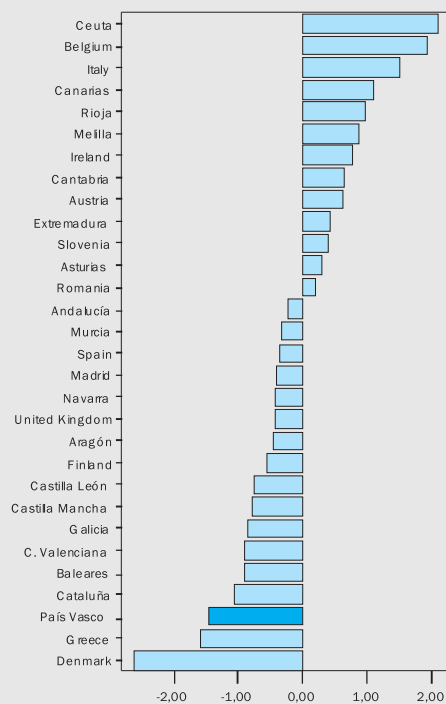
Por último, la entrada de países muy dinámicos que están experimentando fuertes transformaciones sociales y económicas, como son algunos países del Este de Europa, China e India, contribuyen a este retroceso internacional de la CAPV en algunos de los factores mencionados.

Gráfico 9.3.1. Situación internacional respecto a las condiciones del entorno.

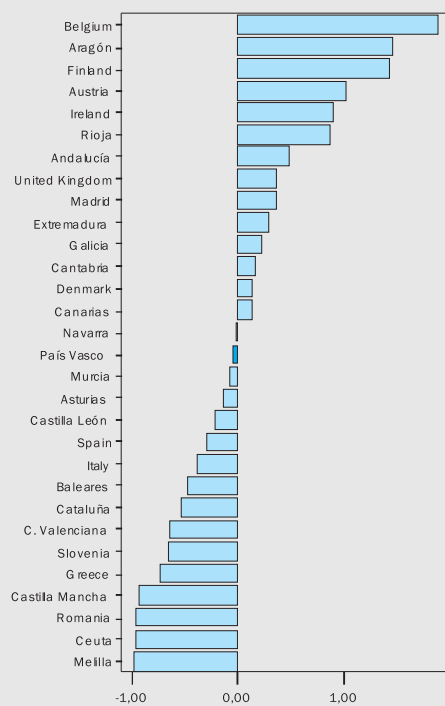




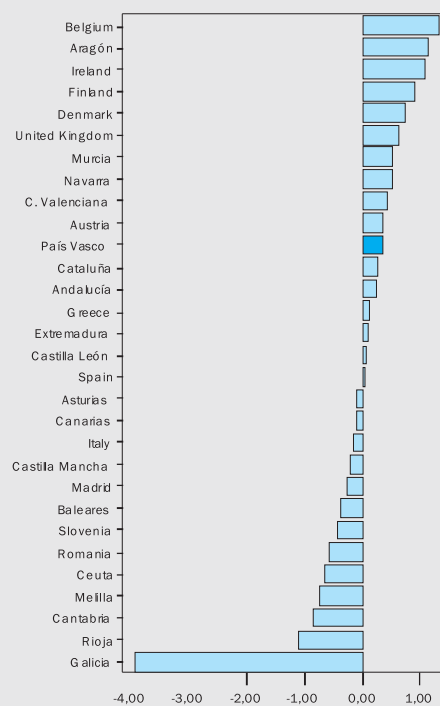
Acceso financiación



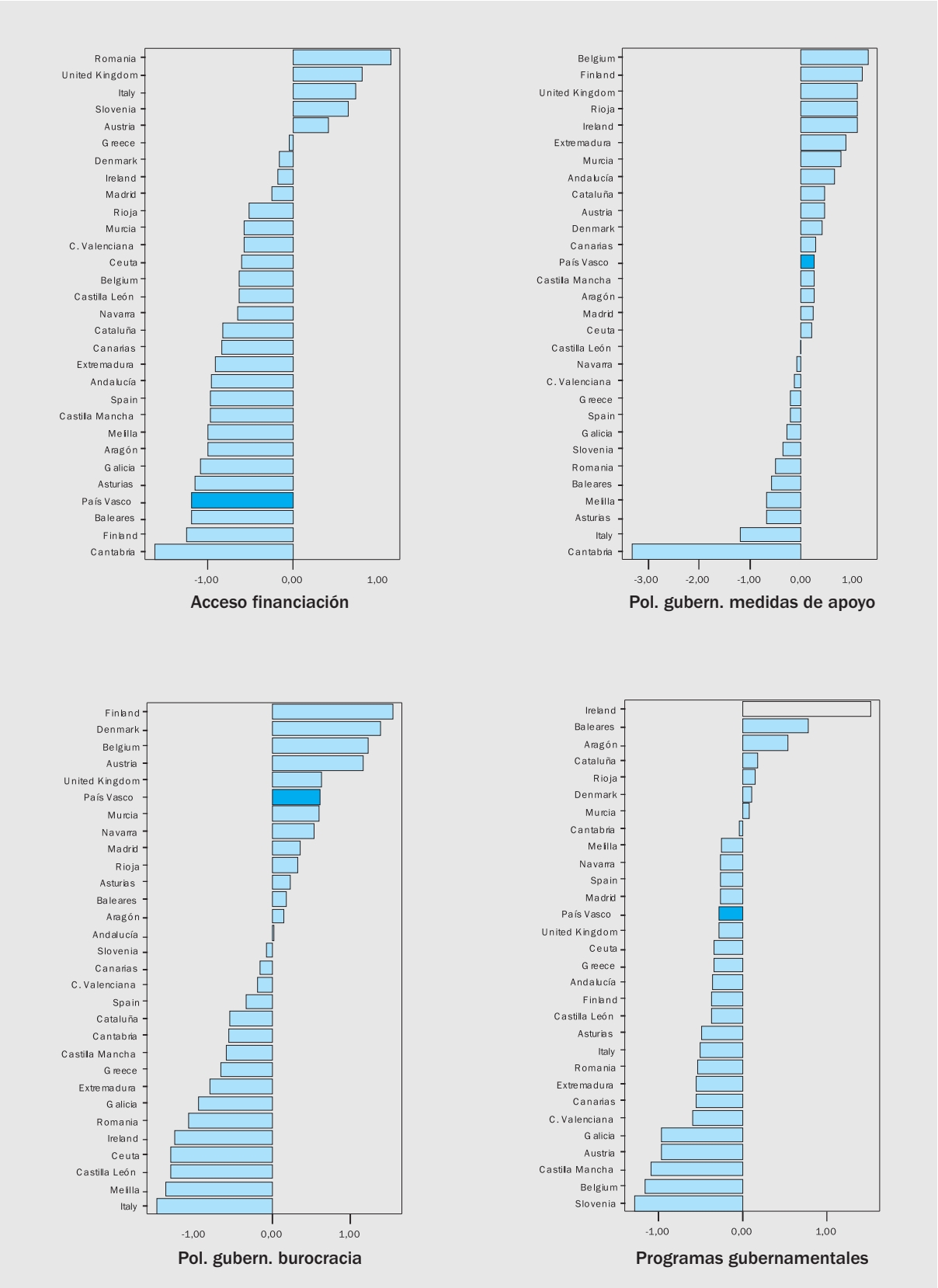
Pol. gubern. medidas de apoyo

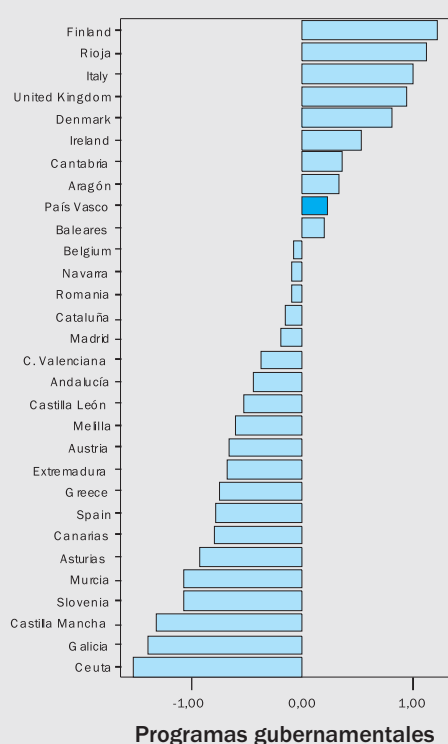
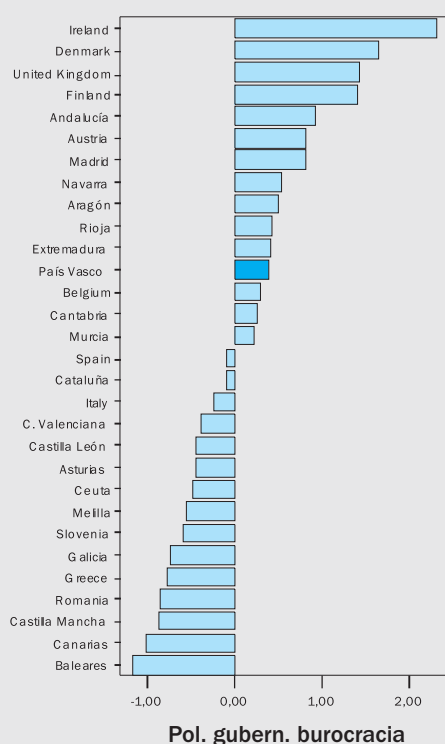
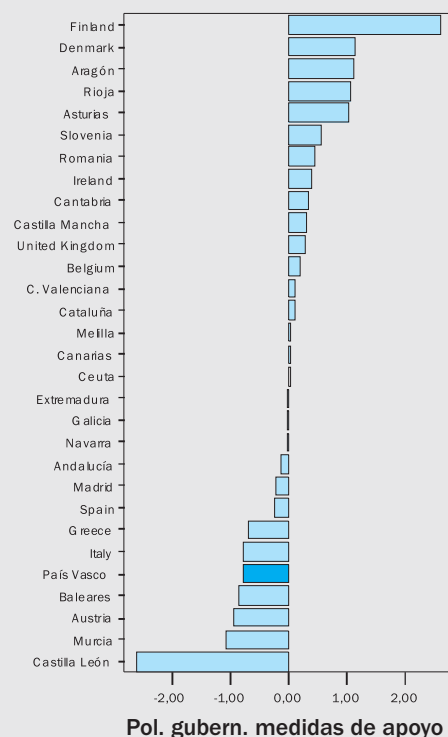
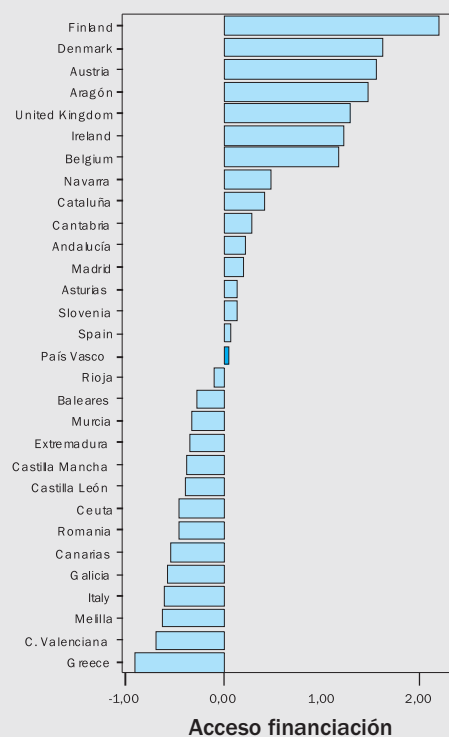


Pol. gubern. burocracia



Programas gubernamentales





10. Conclusiones

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

El avance que ha experimentado el índice de actividad emprendedora en la CAPV durante esta edición demuestra que los esfuerzos que se vienen realizando desde hace muchos años por las instituciones vascas empiezan a dar sus frutos. De todas maneras, conviene no perder de vista que nuestra tasa tradicional de actividad emprendedora se ha situado de manera estable en los últimos años alrededor del 5,5%, junto a países como Dinamarca y Países Bajos, que mantienen durante este año su tasa habitual, entre el 5% y el 5,5%. Por ello, y teniendo en cuenta los últimos anuncios de crisis económica, cabría esperar que este nivel coyuntural no se mostrase tan abultado en ediciones posteriores. Aún así, e independientemente del momento del ciclo económico en el que nos encontremos, el incremento de esta edición demuestra que la inversión institucional en este ámbito obtiene resultados, aunque estos se visibilicen en el medio y largo plazo. Por ello, y justamente en este momento económico tan crucial es aún más necesario continuar e intensificar la labor de fomento a la creación de nuevas empresas.

Por otra parte, el incremento de actividad emprendedora que ha mostrado la CAPV en el año 2007 mejora los datos de los tres territorios históricos vascos, pero también agudiza sus diferencias. Gipuzkoa, con un 9,2% de actividad emprendedora supera en casi 5 puntos a Bizkaia, 4,4%. Esta situación tan dispar hace evidente que las medidas a adoptar en cada territorio deben ser diferentes y adaptadas a la problemática específica de cada uno de ellos.

Por lo que respecta al descenso que se ha producido entre los empresarios *consolidados* (más de 42 meses), debemos señalar que su ausencia de reflejo en un aumento de los *cierres* empresariales, nos lleva a afirmar que podríamos estar inmersos en un momento intenso en fusiones, absorciones, traspasos, ventas, refundaciones o reconstituciones de empresas ya establecidas, que pasan a manos de otros propietarios, o se constituyen en grupos empresariales de mayor dimensión. De hecho, el 38% de las personas de la CAPV que declararon haber abandonado un negocio, afirma que la empresa continua activa en manos de otros propietarios, por lo que la tasa *cierre* real se sitúa en un 0,4%. En este sentido, entre los que cerraron de manera efectiva, el 55,3%, apunta como motivo a que el negocio no era rentable. Por ello, entendemos que reforzar la política de apoyo a la diversificación empresarial y al avan-

ce en actividades de I+D+i entre las empresas ya establecidas en el mercado es fundamental. Es decir, la política de apoyo al nacimiento de nuevas empresas no debe dejar de un lado los esfuerzos para consolidar el tejido empresarial con más experiencia y del que depende la competitividad futura de la CAPV.

Por último, creemos que es fundamental recalcar que el fomento de la cultura emprendedora y la difusión de valores sociales que animen a la asunción de riesgos empresariales desde el ámbito educativo deberían consolidarse como políticas transversales. El incremento de población que pretende emprender en el futuro en la CAPV se ha incrementado de manera muy notoria en esta edición, pero la posición comparativa nos sitúa en el segundo peor puesto del ranking internacional, sólo superado por Colombia.

Tipos de comportamiento emprendedor

Del total de la actividad emprendedora vasca, la gran mayoría se crea por aprovechamiento de una oportunidad, situándose este porcentaje a la par de los países más desarrollados.

Más de la mitad de los que emprenden una nueva actividad por oportunidad lo hacen para mantener o aumentar los ingresos. Este dato difiere al del caso español, donde más de la mitad de los que emprenden una nueva actividad lo hacen por lograr mayor independencia.

Perfil del emprendedor en la CAPV y características de las empresas creadas

Al no haberse experimentado serias variaciones en el perfil la población emprendedora de la CAPV en la presente edición, podemos afirmar que el colectivo emprendedor vasco continúa expuesta a las mejoras sugeridas en informes publicados en años anteriores. Si el reto prioritario consiste en aumentar el volumen del tejido emprendedor vasco, aún se puede impulsar la actividad emprendedora con mayor ímpetu en colectivos jóvenes de hasta 35 años o en colectivos de edad más avanzada (ej., por encima de los 45 años). Igualmente, se puede realizar un mayor esfuerzo por animar a la población femenina y al colectivo inmigrante a que creen nuevos negocios.

Por otro lado, si en lugar de la cantidad, lo que debe preponderarse es la calidad, en ese caso convendría inculcar la cultura emprendedora en

colectivos que dispongan de experiencia (ej., experiencia en el sector económico y en actividades emprendedoras previas), se sientan motivados/capacitados a asumir riesgo, y estén dispuestos a dedicar gran parte de su tiempo y energía a la aventura emprendedora. Interesa además que los negocios no sólo consigan sobrevivir la etapa crítica de infancia, sino que inicien una senda de crecimiento alcista. Son pocos los emprendedores que consiguen lanzar proyectos de alto y rápido crecimiento, y que además dispongan de la capacidad suficiente para gestionar dicho crecimiento exitosamente. Tal vez, la implantación de prácticas de coaching/mentoring puede resultar una fórmula de apoyo beneficiosa para determinados segmentos de emprendedores.

En las últimas ediciones, hemos observado que cada territorio histórico tiene su propio capital emprendedor y que las tendencias de evolución de la actividad emprendedora en cada una de estas provincias difieren entre sí. Al ser distinto el entorno socio-económico en cada provincia, cabe esperar que el perfil de los emprendedores y las características de las empresas sean en consecuencia diferentes. Ello implica que las políticas encaminadas al fomento del espíritu emprendedor, bien sea apostando por la cantidad y/o calidad de la actividad emprendedora, deban estar diseñadas para ajustarse específicamente a cada entorno según sea el propósito (ej., impulsar la creación de empresas, garantizar la supervivencia, estimular el crecimiento, etc.).

Tamaño, innovación e internacionalización de los proyectos emprendedores en la CAPV

La relevancia que tiene la creación de nuevas empresas en el País Vasco se ve reflejada no sólo a través del importante peso económico que representan las pequeñas y medianas empresas, sino también, mediante su creciente implicación en actividades de innovación e internacionalización. En este sentido, además de la cantidad o intensidad de la actividad emprendedora, durante los últimos años ha crecido la calidad de los nuevos proyectos generados. Sin embargo, surgen algunas inquietudes que conviene destacar para que esta tendencia continúe siendo así.

En primer lugar, prácticamente la totalidad de los proyectos emprendedores de menos de 42 meses de actividad tienen un tamaño pequeño en términos de empleo; mientras que en volumen de negocios, algunos de estos proyectos jóvenes muestran una facturación que corresponde a la de

grandes empresas. Ante esta circunstancia, se corre el riesgo de que las políticas y programas destinados al apoyo de pequeñas y medianas empresas en fase incipiente, excluyan a aquellos proyectos que, por su gran potencial de generación de riqueza, excedan los límites financieros requeridos, aun cuando se trate de proyectos que merecerían recibir apoyo gubernamental por su dimensión en número de empleados.

En segundo lugar, las diferencias entre los emprendedores de proyectos con alto potencial de crecimiento y los emprendedores en general, deben ser vistas no sólo en base a la mayor necesidad de financiación que tienen las primeras para poder generar el empleo que esperan, sino también, en cuanto a la necesidad de acceder a fuentes financieras especializadas, mercados de clientes y proveedores avanzados, tecnologías de punta, e incluso mano de obra cualificada, entre otros aspectos. Distinguir estas necesidades claramente a la hora de apoyar a los emprendedores con alto potencial de crecimiento, permitirá lograr que se cumplan sus expectativas.

Finalmente, en cuanto a la actividad de internacionalización, tenemos constancia de que los proyectos emprendedores vascos en fase de gestación muestran un mayor peso en los tramos de exportación más altos, que aquellos que están consolidados. Esta situación invita a reflexionar también sobre las necesidades específicas que deben cubrir las ayudas dirigidas a las empresas que se internacionalizan a edades tempranas, cuyas aspiraciones en mercados globales son, por lo visto, mucho más ambiciosas que las que tienen las empresas ya consolidadas en el tiempo.

Financiación de la actividad emprendedora en la CAPV

Materializar una buena idea en un proyecto de negocio con posibilidades de éxito, sigue encontrando un serio obstáculo en el terreno de la financiación. Los pequeños empresarios presentan problemáticas específicas del todo conocidas (falta de garantías reales, agotamiento del patrimonio personal, dificultad para estimar los flujos netos de caja futuros, etc.), que requieren de la existencia de nuevas y ágiles herramientas de financiación que se ajusten a sus necesidades específicas.

En 2007, el capital inicial requerido por término medio ha superado por primera vez la barrera de los 70.000 euros, algo que pone de manifiesto

que el proceso de creación de empresas se fundamenta en nuevas iniciativas de mayor envergadura. Algo más de la mitad de los emprendedores nacientes recurren a fuentes de financiación externa para poder financiar, por término medio, más de la mitad del capital inicial que necesitan para poder iniciar su actividad (el mayor porcentaje desde 2004). No obstante, es interesante destacar que, en esta ocasión, y a pesar de que los emprendedores acuden a fuentes externas para financiar un montante superior, lo hacen acudiendo como media a una única fuente por emprendedor. Esto implica que las diversas alternativas de financiación externa (familia, amigos, conocidos, entidades financieras, apoyo público, etc.) se dirigen a un menor número de emprendedores aunque financiando un importe muy superior.

Por otro lado, el hecho de que el porcentaje de emprendedores nacientes que han hecho uso de programas públicos para poder financiarse se haya reducido a la mitad, es a nuestro juicio fruto de una reorientación progresiva de las políticas públicas de apoyo financiero hacia un segmento en particular como son iniciativas con un marcado componente tecnológico/ innovador (ej. EBTs), y con fuerte potencial de crecimiento, creación de empleo e internacionalización.

Ante la falta de alternativas a la financiación bancaria tradicional con la que muchos emprendedores se encuentran, especialmente en la fase de creación (*seed capital*, *start-up capital*), los *business angels* pueden actuar como un mecanismo efectivo –paralelo a las instituciones financieras– que permita cubrir el plan de inversiones de los nuevos proyectos empresariales. En la CAPV, aproximadamente un 2,45% de la población adulta representa al conjunto de inversores informales en la CAPV (cifra similar a otros años).

Sería necesario no obstante, continuar profundizando y potenciando el rol que pueden ejercer estos inversores en el proyecto empresarial (experiencia, red de contactos, etc.), para lo cual es importante crear un proceso de capacitación específica que aporte las habilidades y competencias necesarias, la constitución de redes, favorecer incentivos fiscales, etc.

La mujer emprendedora

El índice de TEA femenino ha registrado una tasa de 3,85% en el año 2007, muy por debajo de la tasa masculina (8,86%). Además, el TEA femenino ha disminuido considerablemente respecto al

ejercicio 2006, pero se sitúa en valores similares a los del 2005 y 2004.

A pesar de los esfuerzos realizados desde las instituciones públicas para el fomentar la actividad emprendedora femenina, la mayor dificultad para percibir oportunidades, el desenvolverse en un entorno menos emprendedor y la falta de servicios sociales para compaginar la vida laboral y la familiar dificultan la creación de empresas entre la población femenina.

En lo que a la mujer como inversora informal se refiere, el estudio revela que sólo un porcentaje ínfimo de la población femenina invierte en iniciativas emprendedoras. Además, las pocas mujeres que se deciden a proporcionar financiación a nuevas empresas, lo hacen porque el emprendedor es un familiar cercano y en el 93% de los casos no espera obtener beneficios de la financiación prestada.

Actividad emprendedora e inmigración

El capítulo 7 del informe GEM del País Vasco analiza la actividad emprendedora del colectivo inmigrante, basándose en datos secundarios obtenidos del EUSTAT, el INE y la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración. A pesar de que durante los últimos años el número de autónomos ha crecido con mayor rapidez entre la población inmigrada que entre la nativa, el porcentaje de personas extranjeras registradas en el régimen de autónomos sigue siendo inferior a la media de la CAPV. En general, los extranjeros comunitarios son, con diferencia, más emprendedores que los no comunitarios; mientras por nacionalidades los chinos, los franceses y los británicos, en ese orden, constituyen los grupos más emprendedores. Los extranjeros autónomos operan, mayoritariamente, en la construcción y en el sector del comercio, hostelería y transporte. Resulta interesante comprobar que, en contra de lo esperado, los establecimientos unipersonales creados por personas extranjeras sobreviven más que los creados por los nacionales, siendo la construcción, en primer lugar, y la industria y la banca, seguros y servicios a empresas los sectores donde la mortandad acumulada de los establecimientos creados por extranjeros frente a aquellos creados por los nacionales es más significativa. Sería interesante analizar cuáles son los factores que generan dichas diferencias, así como profundizar en factores de éxito que diferencia a los establecimientos unipersonales creados por personas extranjeras de aquellos creados por los nacionales.

La existencia de oportunidades, motivación y capacidad para emprender

A partir de la opinión que tienen la población adulta encuestada y los expertos entrevistados, se desprende que en 2007 no han aumentado ni disminuido las oportunidades para emprender a corto plazo en la CAPV. No obstante, las posibilidades de negocio existentes son bajas en comparación con las que había hace dos o tres años, así como, en comparación con el contexto internacional.

Teniendo en cuenta que la tasa de actividad emprendedora en la CAPV ha aumentado durante el último año, las personas que deciden aventurarse a crear una empresa, lo hacen a pesar de que las oportunidades percibidas en el entorno sean bajas desde el año anterior. Esta situación tiene, al menos, dos interpretaciones. Por un lado, parece que las oportunidades para emprender son aprovechadas de manera más efectiva cuando las comparte una menor parte de la población. Por otro lado, parece que convertir las oportunidades de negocio en empresas depende más de la motivación y el deseo de emprender, que del reconocimiento de tales oportunidades por parte de la población.

Entre los elementos que influyen sobre la motivación para emprender, el más favorable en 2007, según la población adulta y los expertos, ha sido el estatus social del emprendedor. Este reconocimiento de la figura del emprendedor concuerda con que más de la mitad de la población adulta perciba la creación de empresas como una buena elección profesional. Pese a ello, los expertos no creen que convertirse en emprendedor sea una opción deseable en la CAPV. Por tanto, conviene celebrar el éxito de los emprendedores con el fin de causar mayor interés sobre ellos en la sociedad. En este sentido, si bien la población percibe ligeramente una mayor cobertura de noticias relacionadas con la creación de empresas, los expertos opinan que todavía se puede mejorar el papel que los medios de comunicación juegan en dar a conocer a los empresarios de éxito.

Tanto la población adulta como los expertos, coinciden a la hora de reconocer una mejora de la capacitación que tienen las personas de la CAPV para emprender. Sin embargo, los expertos son escépticos y advierten, sobre todo, que faltan personas preparadas para poner en marcha empresas de alto crecimiento. Esto sugiere que, dentro de la incorporación de la actividad emprendedora en los programas de educación, deban transmitirse conocimientos dirigidos a la gestión de proyec-

tos emprendedores con carácter innovador y alto potencial de crecimiento. De esta manera se puede contribuir en el futuro a mantener una tendencia positiva no sólo en la generación de empresas en general, sino también en la generación de empresas de alto valor añadido.

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

Las políticas y los programas gubernamentales son los dos factores del entorno más nombrados por los expertos vascos y españoles en su consideración como factores de apoyo a la creación de empresas. La transferencia de I+D a las empresas también es un importante factor de apoyo. La CAPV cuenta con una desarrollada red de ciencia y tecnología y esto se reconoce en la valoración que dan los expertos: el segundo factor de apoyo más citado, con el 25% (en igualdad, eso sí, con otros, como los programas gubernamentales, la capacidad emprendedora o el apoyo financiero), el doble de lo recogido por los expertos españoles. Se trata de un elemento importante para facilitar el desarrollo de NEBTs (nuevas empresas de base tecnológica) de gran importancia por sus elevadas tasas de crecimiento y su impacto en la productividad. Aunque, por otra parte, los expertos consultados consideran que la transferencia de I+D desde la universidad hacia la empresa, y la educación superior y de postgrado deben mejorar. Implícitamente se está demandando un mayor esfuerzo a la universidad por acercarse a las necesidades de los emprendedores.

De la opinión de los expertos se deduce que los aspectos del entorno que más urge cambiar son los programas gubernamentales, la educación, las políticas gubernamentales y el apoyo financiero que se le da a las empresas de nueva creación. Existe consenso con el resto de España sobre su mayor relevancia frente al resto: todos ellos han sido citados por más del 30% de los expertos.

En los programas gubernamentales, convendría coordinar aún más los esfuerzos de los diferentes agentes económicos que disponen programas de apoyo a la creación de empresas. En concreto, la ausencia de ventanilla única dificulta la obtención de información sobre ayudas para crear empresas.

En las políticas gubernamentales el aspecto más destacable a mejorar es la agilización de los trámites para crear una empresa: se consideran

lentos, tanto en la CAPV como en el resto de España.

Sin embargo, sorprende que cuando se realiza una comparación con otras comunidades autónomas y con otros países, se observa que el País Vasco se encuentra en puestos destacados en las políticas gubernamentales y en los programas gubernamentales de apoyo a la actividad emprendedora.

En cuanto al apoyo financiero, se percibe estable y ligeramente mejor que en el resto de España, a excepción de la financiación propia, probablemente debido a que el importe medio de la inversión de las nuevas empresas supera a la media nacional. La única sombra de este elemento del entorno se centra en que la financiación disponible a través de la salida a Bolsa por empresas nuevas y en crecimiento se considera claramente difícil. Un mayor desarrollo de las Bolsas regionales, de las cuáles ya se dispone de una en Bilbao, mitigaría parte de este problema.

Tanto en la CAPV como en España se necesitaría un mayor estímulo de la autonomía individual, la creatividad, la innovación y, sobre todo, de la aceptación del riesgo empresarial porque esto supone un freno al desarrollo de nuevas iniciativas empresariales. En este aspecto la educación podría desempeñar una función de estímulo muy importante. En algunas comunidades autónomas, como Asturias existen experiencias piloto muy interesantes en las escuelas, que desarrollan estas aptitudes y actitudes y en algunas universidades españolas se está fomentando la innovación y el riesgo empresarial como elemento formativo transversal. La educación tiene una gran influencia en las normas sociales y culturales. Estos dos factores están relacionados.

Por último, se observa un retroceso en el contexto internacional de la CAPV en muchos de los factores del entorno, pero un examen detenido muestra que coincide con la entrada en GEM de países muy dinámicos, que están experimentando fuertes transformaciones sociales y económicas, como son algunos países del Este de Europa, China e India.

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,...).

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe para el año 2007 provienen del Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en el que han participado las siguientes naciones: Argentina, Austria, Bélgica, Brasil, Colombia, Croacia, Chile, China, Dinamarca, Emiratos Árabes Unidos, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hong Kong, Hungría, India, Islandia, Israel, Irlanda, Italia, Japón, Kazajistán, Letonia, Noruega, Perú, Portugal, Puerto Rico, Reino Unido, República Dominicana, Rusia, Rumania, Serbia, Suecia, Suiza, Tailandia, Turquía, Uruguay, y Venezuela. Además han participado las siguientes regiones: Escocia, Gales, Irlanda del Norte, Andalucía, Aragón, Asturias, Baleares, Cantabria, Cataluña, Castilla La-Mancha, Castilla y León, Ceuta, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Islas Canarias, La Rioja, Madrid, Melilla, Murcia, Navarra, y País Vasco. Los nombres de los miembros de todos los equipos nacionales y regionales están publicados en el Informe Global Entrepreneurship Monitor, 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 hacen posible que esta investigación pueda llevarse a cabo cada año.

FICHA TÉCNICA DEL ESTUDIO - PROYECTO GEM 2007. PAÍS VASCO*

Universo	Población residente en la comunidad autónoma de 18 a 64 años.
Muestra	2.000 individuos
Margen de confianza	95,5%
Error muestral	$\pm 2,19\%$ para el conjunto de la muestra
Varianza	máxima indeterminación ($p=q=50\%$)
Periodo de realización de encuestas	junio de 2007
Trabajo de campo	Instituto Opinòmetre
Grabación y creación de bases de datos	Instituto Opinòmetre

Las 2.000 encuestas del Proyecto GEM – REM se han distribuido de la siguiente manera:

- REM PAÍS VASCO

Distribución de la muestra por provincias:

Provincia	Entrevistas
Araba	283
Gipuzkoa	648
Bizkaia	1.069
Total	2.000

Distribución de la muestra por género y provincias:

Provincia	Hombres	Mujeres	Total
Araba	141	142	283
Gipuzkoa	322	326	648
Bizkaia	531	538	1.069
Total	994	1.006	2.000

* Aunque los datos utilizados en este estudio se han recabado en el seno del consorcio internacional GEM, la responsabilidad de su análisis e interpretación recae sobre la Dirección del presente estudio.

**Global Entrepreneurship Monitor
Region of the Basque Country. 2007 Executive Report**

193 p., 2008
ISBN: 978-84-8419-150-6

Peña Legazkue, Iñaki (dir.) (Orkestra, Instituto Vasco de Competitividad. Univ. de Deusto. Mundaiz, 50. 20012 Donostia): **Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2007** (Global Entrepreneurship Monitor. Region of the Basque Country. 2007 Executive Report) (Orig. es)

In: *Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2007*. 1-193

Abstract: The Global Entrepreneurship Monitor study, GEM CAPV 2007, carries out a diagnosis of entrepreneurial activity in the Autonomous Community of the Basque Country. On one hand, this report analyses the entrepreneurial activity of that region comparing it with that of other countries and regions in Spain, and on the other hand, an internal comparison is made of the entrepreneurs residing in the three historical territories of Araba, Bizkaia and Gipuzkoa.

Key Words: Entrepreneurship. Economic growth. Indicators of survival and growth. Company creation policies. Autonomous Community of the Basque Country.