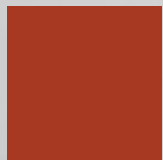
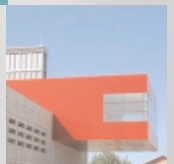
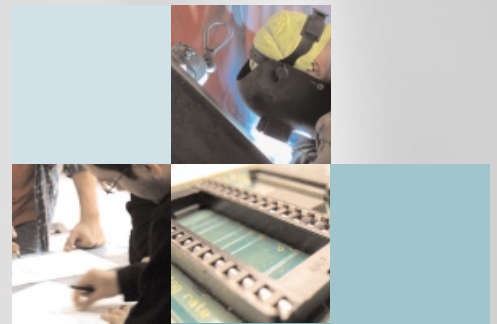
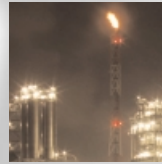




Global Entrepreneurship Monitor

**Comunidad
Autónoma del
País Vasco**

I N F O R M E E J E C U T I V O 2 0 0 6



**EUSKO
IKASKUNTZA**





Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad
Autónoma del
País Vasco

I
N
F
O
R
M
E
E
J
E
C
U
T
I
V
O
2
0
0
6

3

Director:

Iñaki Peña. Universidad de Deusto

Equipo de Investigación:

Juan José Gibaja. Universidad de Deusto

Saioa Arando. Universidad de Deusto

José Luis González. Universidad de Deusto

María Saiz. Universidad del País Vasco

Arturo Rodríguez. Universidad del País Vasco

Yon Hoyos. Universidad del País Vasco

Xabier De la Maza. Instituto Vasco de Competitividad

Nahikari Irastorza. Instituto Vasco de Competitividad



EUSKO
IKASKUNTZA

FICHA BIBLIOGRAFICA RECOMENDADA

Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2006 / Iñaki Peña Legazkue dir. – Donostia : Eusko Ikaskuntza, 2007

191 p. : gráf. ; 27 cm.

ISBN: 978-84-8419-134-6

I. Peña Legazkue, Iñaki II. Tít.

Esta monografía se engloba en el proyecto editorial de *Azkoaga. Cuadernos de Ciencias Sociales y Económicas*.

Eusko Ikaskuntza - Sociedad de Estudios Vascos muestra su agradecimiento a los autores que han colaborado en este volumen y de acuerdo con su tradición, respeta todos sus criterios y opiniones, sin que ello signifique que asuma en particular cualquiera de ellos.

Eusko Ikaskuntzak bere eskerrona adierazi nahi die ale honetan parte hartu duten autore guztiei, eta ohi duen gisa hauen denon erizpideak errespetatzen ditu, honek ez duelarik esan nahi bereziki horiekin bat datorrenik.

Eusko Ikaskuntza - Société d'Études Basques remercie les auteurs qui ont collaboré à ce volume et, selon sa tradition, respecte tous leurs critères et toutes leurs opinions. Cela ne signifie pas pour autant qu'elle assume l'un d'entre eux en particulier.

Con el patrocinio de: Diputación Foral de Álava, Diputación Foral de Bizkaia, Diputación Foral de Gipuzkoa, Gobierno de Navarra y Gobierno Vasco





















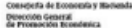













EUSKO IKASKUNTZA - SOCIEDAD DE ESTUDIOS VASCOS - SOCIÉTÉ D'ÉTUDES BASQUES

































Institución fundada en 1918 por las Diputaciones Forales de Álava, Bizkaia, Gipuzkoa y Navarra.
Miramar Jauregia - Miracóncha, 48 - 20007 Donostia - Tel. 943 31 08 55 - Fax 943 21 39 56
Internet: <http://www.eusko-ikaskuntza.org> - E-mail: ei-sev@eusko-ikaskuntza.org

ISBN: 978-84-8419-134-6. Depósito Legal: SS-1316-2007

Fotocomposición: IPAR, S.L.

Impresión: Michelena Artes Gráficas - Astigarraga (Gipuzkoa)

Equipo investigador	Institución	Miembros	Patrocinadores
Nacional	Instituto de Empresa	Ignacio de la Vega García-Pastor (Director del Proyecto GEM España) Alicia Coduras (Dirección Técnica) Cristina Cruz Rachida Justo Isabel González	   
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director del Proyecto GEM Andalucía) José Aurelio Medina Daniel Lorenzo Álvaro Rojas Vázquez Antonio Rafael Ramos Salustiano Martínez David Urbano Pulido	   
Asturias	Universidad de Oviedo	Juan Ventura Victoria (Director del Proyecto GEM Asturias) Esteban Fernández Sánchez (Director) Montserrat Entrialgo Suárez Enrique Loredó Fernández	 
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria	Rosa M. Batista Canino (Directora del Proyecto GEM Canarias) Alicia Bolívar Cruz Esther Hormiga Pérez Desiderio García Almeida Agustín Sánchez Medina Domingo Verano Tacoronte Silvia Sosa Cabrera Ana L. González Pérez Alicia Correa Rodríguez	         
Castilla La Mancha	Universidad de Castilla La Mancha	Miguel Ángel Garrido Martín (Director del Proyecto GEM Castilla la Mancha) Agustín Álvarez Herranz Juan Carlos López Garrido Francisco Escribano Sotos Inmaculada Carrasco Monteagudo M. Soledad Castaño Martínez Isabel Pardo García M ^a Teresa Méndez Picazo	   
Castilla y León	Universidad de León	Mariano Nieto Antolín (Director del Proyecto GEM Castilla y León) Nuria González Álvarez Constantino García Ramos Vanessa Solís Rodríguez Claudia Roure Villalobos Noemi Huerga Pérez	   
Cataluña	Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director del proyecto GEM Cataluña) Teresa Obis Alex Rialp Josep M. Surís Yancy Vaillant	 
	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona	Anaís Tarragó	 

Equipo investigador	Institución	Miembros	Patrocinadores
Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández	José M ^o Gómez Gras (Director del Proyecto GEM C. Valenciana) Ignacio Mira Solves Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú	  
Extremadura	Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director del Proyecto GEM Extremadura y Coordinador Regional) J. Carlos Díaz Casero M ^a de la Cruz Sánchez Escobedo M ^a Victoria Postigo Jiménez	                   
Madrid	Universidad Autónoma de Madrid	Eduardo Bueno Campos (Director del Proyecto GEM Madrid) Carlos Merino Moreno Lidia Villar Mártel Miguel Palacios Javier Tafur	   
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia SA (BIC Galicia) Grupo de Investigación "Métodos y Gestión de Empresas" de la Universidad de Santiago de Compostela	Araceli de Lucas Sanz (Directora Proyecto GEM Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López José Antonio Neira Cortés Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo José Alberto Díez de Castro Guillermo Sánchez Vilaríño Emilio Ruza Sanmartín Begoña Barreiro Fernández Fernando Losada Pérez Miguel Freire Neira	    

Equipo investigador	Institución	Miembros	Patrocinadores
---------------------	-------------	----------	----------------

Murcia

Universidad de Murcia

Antonio Aragón Sánchez (Director del Proyecto GEM Murcia)
 Alicia Rubio Bañón (Directora)
 Nuria Nevers Esteban Lloret
 José Andrés López Yepes
 María Feliz Madrid Garre
 Mercedes Palacios Manzano
 Gregorio Sánchez Marín



Navarra

Observatorio de Empleo del Servicio Navarro de Empleo

Observatorio de Empleo del Servicio Navarro de Empleo (Dirección del Proyecto GEM Navarra)

CEIN

Iñaki Mas Erice (Dirección Técnica)

UPNA

Ignacio Contín
 Martín Larraza



País Vasco

Universidad de Deusto

Iñaki Peña Legazkue (Director del Proyecto GEM País Vasco)
 Juan José Gibaja
 Saioa Arando
 José Luis González

Universidad del País Vasco

María Saiz
 Arturo Rodríguez
 Yón Hoyos

Instituto Vasco de Competitividad

Xavier De la Maza
 Nahikari Irastorza



Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco

Informe Ejecutivo 2006

	<u>Página</u>
Resumen. Laburpena. Résumé	21
Prólogo / Hitzaurrea. Ana Agirre Zurutuza	23
Prólogo / Hitzaurrea. Alfredo García Ramos	27
Presentación / Aurkezpena. Iñaki Peña	29
Resumen Ejecutivo	31
Laburpen Exekutiboa	37
Résumé Executif	43
Executive Summary	49
El Modelo Conceptual GEM	55
1. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL DE LA CAPV EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL	
<hr/>	
1.1. Actividad emprendedora en fase de gestación y dinámica empresarial de la población adulta en la CAPV	59
1.2. Perspectiva internacional de la actividad emprendedora total en fase de gestación	64
1.3. Perspectiva internacional de la dinámica empresarial	70
1.4. Potencial emprendedor en la población adulta de la CAPV y en el contexto internacional	76
2. COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR EN LA CAPV	
<hr/>	
2.1. Motivación para emprender una Empresa en la CAPV y en otras áreas Geográficas	81
2.2. Diferencias por Provincias entre Emprendedores “por oportunidad” y “por necesidad”	82
3. PERFIL DEL EMPRENDEDOR EN LA CAPV Y CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS CREADAS	
<hr/>	
3.1. Perfil del Emprendedor de la CAPV	89
3.2. Características de las Empresas Creadas en la CAPV	92

4. LA MUJER EMPRENDEDORA

4.1. Género y actividad emprendedora en la CAPV dentro del contexto internacional	99
4.2. Género y tipo de empresa creada	103
4.3. Género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora	104
4.4. Alternativas a la participación en el proceso emprendedor: inversor informal y género	105

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

5.1. Dimensión de las iniciativas emprendedoras vascas medidas a través del número de empleados	109
5.2. Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor	110
5.3. Actividad emprendedora de las empresas integradas en el proceso emprendedor	113
5.4. Innovación de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas	114
5.5. Uso de nuevas tecnologías en las empresas nacientes, nuevas y consolidadas	115
5.6. Expansión en el mercado y nivel de competencia de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas	116
5.7. Internacionalización de las empresas nacientes, nuevas y consolidadas	119

6. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA E INMIGRACIÓN

6.1. Inmigración y mercado laboral en la CAPV	123
6.2. Actividad emprendedora del colectivo inmigrante en la CAPV	125
6.2.1. Demografía de las empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV	125
6.2.2. Sector de actividad de las empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV	127
6.2.3. Supervivencia de las empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV	130
6.2.4. Perfil del emprendedor extranjero del proyecto GEM País Vasco	132

7. FINANCIACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN LA CAPV	
7.1. Financiación de los proyectos emprendedores en la CAPV	137
7.2. Inversión informal en la CAPV	140
8. LA EXISTENCIA DE OPORTUNIDADES, MOTIVACIÓN Y CAPACIDAD PARA EMPRENDER	
8.1. La Percepción de buenas oportunidades para emprender	149
8.2. Motivación para emprender en la población adulta vasca	151
8.3. Habilidades y conocimientos para emprender en la población adulta vasca	154
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	159
9.1.1. Valoración de las condiciones del entorno en la CAPV y España	159
9.1.2. Valoración del entorno en la CAPV y en los países GEM	161
9.1.3. Valoración media en cada ítem del entorno en la CAPV y España	166
9.2. Análisis del entorno específico basado en la respuestas cerradas de los expertos	170
9.2.1. Los obstáculos del entorno a la actividad emprendedora	170
9.2.2. Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora	171
9.2.3. Recomendaciones de los expertos para la mejora del entorno	173
10. CONCLUSIONES	175
Bibliografía	181
Glosario de términos	185
Ficha técnica del estudio	189
Bibliographic Section	191

LISTA DE CUADROS

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

- Cuadro 1.1.1 – *Porcentaje de población adulta de la CAPV involucrada en empresas en fase de gestación (TEA): Nacientes y nuevas. Evolución 2004-2006* 60
- Cuadro 1.1.2 – *Porcentaje de población adulta de la CAPV involucrada en empresas Consolidadas y Cierres de Empresa. Evolución 2004-2006* 61
- Cuadro 1.1.3 – *Porcentaje de población adulta de la CAPV involucrada en empresas Nacientes, Nuevas, en fase de Gestación, Consolidadas y Cierres de Empresa. Países y Comunidades autónomas españolas GEM 2006*..... 63
- Cuadro 1.4.1 – *Población adulta en la CAPV que espera emprender en los próximos 3 años. Evolución 2004-2006* ... 76

2. Comportamiento Emprendedor en la CAPV

- Cuadro 2.2.1 – *TEA “por oportunidad” y “por necesidad” de la CAPV y sus provincias* 83
- Cuadro 2.2.2 – *Perfil de los emprendedores “por oportunidad” y “por necesidad”* 85

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*..... 90
- Cuadro 3.2.1 – *Descripción de las empresas de los emprendedores de la CAPV* 93

4. La Mujer Emprendedora

- Cuadro 4.1.1 – *Actividad emprendedora incipiente por oportunidad y necesidad en función del género. CAPV*..... 100
- Cuadro 4.1.2 – *Evolución del TEA femenino. CAPV y España* .. 103
- Cuadro 4.2.1 – *Nivel tecnológico de los sectores en los que operan las empresas que participan en el proyecto GEM en la CAPV en función del género* 103
- Cuadro 4.2.2 – *Distribución sectorial de la actividad emprendedora en función del género* 104
- Cuadro 4.3.1 – *Factores psico-sociales en función del género* 104

• Cuadro 4.4.1 – Perfil del inversor informal en función del género	105
• Cuadro 4.4.2 – Retorno esperado de la inversión en función del género	105

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

• Cuadro 5.1.1 – Clasificación de la PYME en función del número de empleados	109
• Cuadro 5.1.2 – Distribución de las actividades emprendedoras en cada fase por su tramo de número actual de empleados....	110
• Cuadro 5.2.1 – Tamaño promedio de las plantillas actuales y esperadas para dentro de 5 años en las actividades que configuran nuestro proceso emprendedor (incluyendo al emprendedor).....	110
• Cuadro 5.2.2 – Evolución del crecimiento esperado en empleo en las empresas en fase early stage.....	112
• Cuadro 5.3.1 – Actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas 2006	113
• Cuadro 5.4.1 – Porcentaje de iniciativas innovadoras en todas las fases activas del proceso emprendedor en la CAPV.....	114
• Cuadro 5.5.1 – Uso de tecnologías en las iniciativas emprendedoras del 2006	115
• Cuadro 5.6.1 – Nivel de competencia estimado para las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas	118
• Cuadro 5.7.1 – Estimación de la intensidad de las actividades de internacionalización de las iniciativas de la CAPV en 2006, según su fase de consolidación.....	120

6. Actividad Emprendedora e Inmigración en la CAPV

• Cuadro 6.1.1 – Extranjeros con tarjeta o permiso de residencia en vigor a 31 de diciembre de 2006 según continente por provincias	123
• Cuadro 6.1.2 – Afiliaciones a la Seguridad Social y contratos registrados correspondientes a trabajadores extranjeros en julio de 2006 por provincias	124
• Cuadro 6.2.1.1 – Altas de empresas creadas por personas físicas extranjeras según territorio histórico en la CAPV (1993-2003).....	125
• Cuadro 6.2.1.2 – Bajas de empresas creadas por personas físicas extranjeras según territorio histórico en la CAPV (1993-2003).....	126
• Cuadro 6.2.2.1 – Sector de actividad de las empresas unipersonales creadas por personas extranjeras en Araba (1993-2003).....	127

• Cuadro 6.2.2.2 – Sector de actividad de las empresas unipersonales creadas por personas extranjeras en Gipuzkoa (1993-2003).....	128
• Cuadro 6.2.2.3 – Sector de actividad de las empresas unipersonales creadas por personas extranjeras en Bizkaia (1993-2003).....	129
• Cuadro 6.2.3.1 – Mortandad de las empresas creadas por personas físicas extranjeras (1993-2003).....	131
• Cuadro 6.2.4.1 – Perfil del trabajador en función de su origen y tipo de dependencia laboral (%)	133

7. Financiación de la Actividad Emprendedora en la CAPV

• Cuadro 7.1.1 – Inversión promedio en la creación de una empresa en la CAPV.....	137
• Cuadro 7.1.2 – Fuentes de financiación para la inversión inicial en la CAPV	139
• Cuadro 7.2.1 – Fuentes de financiación utilizadas por los emprendedores de la CAPV.....	142

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

• Cuadro 8.1.1 – Evolución temporal del porcentaje de población de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en la CAPV y España en los seis meses posteriores a la entrevista.....	149
• Cuadro 8.1.2 – Distribución de los expertos entrevistados en la CAPV en el 2006	151
• Cuadro 8.1.3 – La percepción de oportunidades desde el punto de vista de los expertos vascos	151
• Cuadro 8.2.1 – Resultados de las entrevistas sobre motivación para emprender en la población vasca en 2006 y evolución desde 2004	152
• Cuadro 8.2.2 – Evaluación media de los expertos españoles sobre factores que influyen en la motivación para emprender ..	153
• Cuadro 8.3.1 – Opinión de los expertos acerca de las habilidades y conocimientos que posee la población adulta vasca 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 de entorno	161
• Cuadro 9.1.3 – Valoración media de los expertos vascos a las preguntas cerradas.....	167

- Cuadro 9.2.1 – *Obstáculos a la actividad emprendedora 2006, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2006 CAPV.....* 171
- Cuadro 9.2.2 – *Apoyos a la actividad emprendedora 2006, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2006 CAPV.....* 172
- Cuadro 9.2.3 – *Medidas y recomendaciones para el apoyo a la actividad emprendedora 2006, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2006 CAPV.....* 173

LISTA DE GRÁFICOS

El Modelo Conceptual GEM

- Gráfico 1 – Modelo Conceptual GEM 55

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

- Gráfico 1.1.1 – El proceso emprendedor: las definiciones operacionales GEM 59
- Gráfico 1.1.2 – Actividad emprendedora en fase de gestación (TEA), territorios históricos de la CAPV, evolución 2004-2006 61
- Gráfico 1.1.3 – Principal motivo de Cierre Empresarial declarado en la CAPV, 2006 62
- Gráfico 1.2.1 – El proceso emprendedor: las definiciones operacionales GEM 64
- Gráfico 1.2.2 – Relación cúbica entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico GEM 2006 65
- Gráfico 1.2.3 – Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países de la Unión Europea y en las Comunidades Autónomas que participan en GEM 2006 66
- Gráfico 1.2.4 – Desglose de Actividad Emprendedora Total en fase de gestación (TEA): nacientes y nuevas en los países de la Unión Europea y en las Comunidades Autónomas que participan en GEM 2006 67
- Gráfico 1.2.5 – Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países de la OCDE y en las Comunidades Autónomas que participan en GEM 2006 68
- Gráfico 1.2.6 – El índice TEA en los países No pertenecientes a la OCDE, GEM 2006 69
- Gráfico 1.2.7 – El índice TEA en los países pertenecientes a la OCDE y las Comunidades Autónomas GEM 2006 70
- Gráfico 1.3.1 – Las definiciones operacionales del proceso emprendedor GEM: persistencia o consolidación en el mercado 70
- Gráfico 1.3.2 – Porcentaje de la población adulta con Empresa Consolidada en los países de la Unión Europea que participan en GEM 2006 71
- Gráfico 1.3.3 – Porcentaje de la población adulta relacionada con Cierres de Empresa en los países de la Unión Europea que participan en GEM 2006 72
- Gráfico 1.3.4 – Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países de la OCDE y comunidades autónomas que participan en GEM 2006 73

• Gráfico 1.3.5 – Porcentaje de la población adulta relacionada con Cierres de Empresa en los países de la OCDE y comunidades autónomas, GEM 2006	74
• Gráfico 1.3.6 – Porcentaje de la población adulta con Empresa Consolidada en los países no integrados en OCDE, GEM 2006	75
• Gráfico 1.3.7 – Porcentaje de la población adulta relacionada con Cierres de Empresa en los países no integrados en OCDE, GEM 2006	75
• Gráfico 1.4.1 – Las definiciones operacionales del proceso emprendedor GEM: el emprendedor potencial.....	76
• Gráfico 1.4.2 – Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos 3 años en todos los países GEM	77

2. Comportamiento Emprendedor en la CAPV

• Gráfico 2.1.1 – Motivación para emprender en la UE.....	82
• Gráfico 2.1.2 – Motivación para emprender en las Comunidades Autónomas de España.....	83

3. Perfil del Emprendedor en la CAPV

4. La Mujer Emprendedora

• Gráfico 4.1.1 – Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina en los países de la UE y las Comunidades Autónomas, GEM 2006	99
• Gráfico 4.1.2 – Ratio de actividad femenina sobre masculina en los países de la UE y las Comunidades Autónomas, GEM 2006	100
• Gráfico 4.1.3 – Actividad emprendedora incipiente femenina por necesidad y oportunidad en los países de la UE y las Comunidades Autónomas, GEM 2006.....	101
• Gráfico 4.1.4 – Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina en los países GEM y Comunidades Autónomas, GEM 2006	101
• Gráfico 4.1.5 – Ratio de actividad femenina sobre masculina en los países GEM y Comunidades Autónomas, GEM 2006.....	102
• Gráfico 4.1.6 – Actividad emprendedora incipiente femenina por necesidad y oportunidad en los países GEM y Comunidades Autónomas, GEM 2006.....	102

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

- Gráfico 5.2.1 – Tipo de evolución esperada en las distintas iniciativas en cuanto al empleo para los próximos 5 años..... 111
- Gráfico 5.2.2 – Clasificación de los países GEM 2006 de la UE en función de su porcentaje de iniciativas Early Stage con potencial de rápido crecimiento en empleo..... 112
- Gráfico 5.2.3 – Clasificación de los países GEM 2006 de la OCDE en función de su porcentaje de iniciativas Early Stage con potencial de rápido crecimiento en empleo..... 113
- Gráfico 5.4.1 – Innovación según la fase en que se hallan las iniciativas emprendedoras en la CAPV 115
- Gráfico 5.5.1 – Distribución del uso de las tecnologías según su antigüedad para cada tipo de iniciativa del proceso emprendedor..... 116
- Gráfico 5.5.2 – Distribución del nivel tecnológico según su antigüedad para cada tipo de iniciativa del proceso emprendedor..... 116
- Gráfico 5.6.1 – Expansión de mercado de las actividades emprendedoras Early Stage en el ámbito..... 117
- Gráfico 5.6.2 – Nivel de expansión en el mercado para las iniciativas que se hallan en cualquier fase del proceso emprendedor..... 118
- Gráfico 5.6.3 – Distribución del nivel de competencia esperado en las iniciativas de la CAPV según la fase que se hallan del proceso emprendedor..... 119
- Gráfico 5.7.1 – Situación internacional del nivel alto de exportación (50% de los cuales fuera del país) de las iniciativas en fase de Early Stage de los países participantes en GEM 2006 119
- Gráfico 5.7.2 – Actividad general de internacionalización estimada para las empresas vascas según la fase en que se hallan del proceso emprendedor en el 2006 120

6. Actividad Emprendedora e Inmigración

- Gráfico 6.1.1 – Extranjeros con tarjeta o permiso de residencia en vigor a 31 de diciembre de 2006 residentes en la CAPV según su nacionalidad (%) 124
- Gráfico 6.2.1.1 –Diferencia neta de empresas creadas y cerradas por personas físicas extranjeras según territorio histórico en la CAPV (1993-2003)..... 126
- Gráfico 6.2.2.1 – Sector de actividad de las empresas unipersonales creadas en la CAPV por personas extranjeras (media 1993-2003)..... 130

• Gráfico 6.2.3.1 – Mortandad acumulada de las empresas unipersonales creadas en la CAPV según el origen del emprendedor (1993-2003)	130
• Gráfico 6.2.3.2 – Mortandad de las empresas creadas por personas físicas extranjeras (1993-2003)	131
• Gráfico 6.2.4.1 – Origen del emprendedor inmigrante según continente de procedencia	133

7. Financiación de la Actividad Emprendedora en la CAPV

• Gráfico 7.1.1 – Distribución de la financiación personal del emprendedor de la CAPV	138
• Gráfico 7.1.2 – Rendimiento y Periodo de Retorno esperados por el emprendedor de la CAPV	139
• Gráfico 7.2.1 – Inversión informal en la CAPV	140
• Gráfico 7.2.2 – Rendimiento y Periodo de Retorno esperados por inversores informales de la CAPV.....	144

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	150
• Gráfico 8.1.2 – Comparación internacional del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender en su respectivo país.....	150
• Gráfico 8.2.1 – Opinión media de los expertos de la CAPV acerca de la motivación de la población para emprender en sus respectivos países	153
• Gráfico 8.3.1 – Habilidad y conocimientos para emprender declarados por los adultos vascos en el 2006.....	154
• Gráfico 8.3.2 – Clasificación de los países GEM 2006 según el (%) de población que afirma tener conocimientos y habilidades necesarias para llevar a cabo un pequeño StartUp....	155
• Gráfico 8.3.3 – Opinión media de los expertos internacionales acerca de la posesión de habilidades y conocimientos para emprender por parte de sus respectivas poblaciones	156

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

• Gráfico 9.1.1 – Valoraciones media de las condiciones del entorno	160
• Gráfico 9.1.2 – Situación internacional respecto a las condiciones del entorno	162

- El estudio Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2006, realiza un diagnóstico de la actividad emprendedora de la Comunidad Autónoma del País Vasco. Por un lado, este informe compara la capacidad de creación de empresas de dicha región con la de otros países y regiones 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 EAE 2006 azterlanak Euskadiko Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzaileen diagnostikoa egiten du. Alde batetik, eskualde horrek enpresak sortzeko duen ahalmena eta beste hainbat herrialde eta estatu eskualderi dagokiena konparatzen ditu txosten honek; beste alde batetik, Araba, Bizkaia eta Gipuzkoa lurralde historikoetako ekintzaileen barne errealitatea erkatzen da.

Giltza-Hitzak: Entrepreneurship. Ekonomia hazkundera. Biziraupen eta hazkunde determinanteak. Enpresak sortzeko politikak. EAE.

- L'étude Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2006, réalise un diagnostic de l'activité d'entreprise de la Communauté Autonome du Pays Basque. D'un côté, ce rapport compare la capacité de création d'entreprises de cette région avec celle d'autres pays et régions de l'Etat, et d'un autre côté, on oppose intérieurement la réalité des entrepreneurs qui résident sur les trois territoires historiques d'Araba, Bizkaia et Gipuzkoa.

Mots Clés: Entrepreneurship. Croissance économique. Facteurs déterminants de survivance et de croissance. Politiques de création d'entreprises. CAPV.

PRÓLOGO

En el prólogo de la pasada edición de este Informe decía yo que esta cita anual nos serviría para contrastar si estamos avanzando en los objetivos de promoción del emprendizaje que constituye un objetivo destacado del Plan de Competitividad. Pues bien, con esta entrega de 2006 en la mano tengo que decir que parece devolvemos nuevamente un panorama de luces y sombras, que a veces transmite la idea de que el escenario no cambia mucho pero que en otras nos lleva al sobresalto hasta el punto de que a mi parecer nos interroga acerca de la estabilidad de algunos indicadores. Consideren si no la evolución de los tres manejados en el Plan: 1) la actividad emprendedora total avanzaría tímidamente desde el 5,4 al 5,44%, valores alineados con los de la Unión Europea, 2) se reducen fuertemente los valores del intraemprendizaje hasta el 2,5, cercano al 3,5 de 2004 pero lejano del 9,3 del año anterior; y 3) mejora substancialmente el tamaño de las nuevas empresas ya que las mayores de 10 empleos habrían pasado del 5,29% al 7,7%. Y añadan a todo ello dos más: el de los emprendedores potenciales, que pasa del 4,4% al 2%, cifra que se sitúa en los niveles mínimos de toda la muestra internacional; y uno final que nos dice que las personas involucradas en empresas consolidadas pierde tres puntos hasta situarse en 6,55%.

A la vista de este balance de resultados no he podido menos que recordar unas reflexiones más vertidas a comienzos de este año en un artículo de prensa que creo conviene recordar aquí, y que en uno de sus párrafos decía:

“El 30 de agosto del pasado año se podía leer en este mismo periódico un titular que no he podido olvidar: *Euskadi es la comunidad que menos empresas ha creado en los últimos cinco años*. La cosa era claro está que la cifra total de creación de empresas había aumentado un 0,9% contra casi un 3,6% en el Estado. Pero claro, como siempre ocurre haremos bien en hurgar un poco más en esas cifras para no correr el riesgo de no entender nada. Y si lo hacemos así enseguida nos daremos cuenta de que ese favorable registro estatal se debía a la creación de empresas sin asalariados, porque descontando estos lo cierto es que podemos decir que la evolución vasca es mejor que la española. Entre 1999 y 2006 la cre-

HITZAURREA

lazko txostenaren hitzaurrean adierazi nuen bezala, ekintzailtza sustatzeko helburuetan aurre-rapausoak eman ditugun egiazatzeko aukera eskaintzen digu urteko topagune honek. Izan ere, ekintzailtza sustatzea da Lehiakortasun Planaren helburu nagusietakoa. 2006ko txostena eskuetan dudala, oraingoan ere alderdi ilunak eta argiak aipatu beharko ditudala jakinarazten dizuet. Alderdi horiei guztiei erreparatuta, gauzak ez direla asko aldatu pentsatu dezakegu zenbaitetan, baina beste hainbatetan asaldatu egin gaitezke, adierazle batzuen egonkortasunaren inguruan sortutako zalantzak direla eta. Ildo horretan, ekarri ditzagun gogorra, adibidez, Planean erabilitako hiru adierazleak. 1) Ekintzailtza-jardueraren guztizko portzentajea hazi egin da pixka bat, % 5,4tik %5,44raino, balioak Europar Batasunekoekin parekoak izanik. 2) Barne ekintzailtzaren balioak errotik murriztu dira, % 2,5ean finkatuz (2005an 3,5koak ziren, eta aurreko urtean 9,3koak). 3) Enpresa berrien tamaina nabarmen handitu da, 10 langiletik gorako enpresak % 7,7 baitira gaur egun, iaz % 5,29 ziren bitartean. Eta datu horiei guztiei beste bi gehitu behar dizkiegu: batetik, ekintzaile potentzialen balioa (% 4,4tik % 2ra jaitsi da, nazioarteko baliorik txikiena emanez), eta bestetik, enpresa kontsolidatuetan parte hartzen ari den lagun kopuruarena (hiru puntuko jaitziera, % 6,55ean kokatuz).

Aipatutako emaitzen balantzea kontuan hartuta, komenigarria iruditu zait aurtengo urtearen hasieran prentsa-artikulu batean egin nituen hausnarketei heltzea berriz. Paragrafo bat aukeratu dut: “lazko abuztuaren 30ean egunkari honetan argitaratutako titular bat ezin izan dut burutik kendu:

Euskadi izan da azken bost urteotan enpresa gutxien sortu dituen erkidegoa. Datuek argi erakusten dute errealitate hori: enpresa-sorkuntzari lotutako guztizko kopurua % 0,9 hazi zen EAEn, eta ia % 3,6 Estatuan. Baina jakina, betiko moduan, kopuru horietan gehixeago sakontzea erabaki nuen, tutik ere ulertu gabe ez geratzeko. Eta sakontzen hasiz gero, berehala ikusten da Estatuko erregistro on horren atzean soldatuko langilerik gabeko enpresak daudela, eta horiek alde batera utzi eta emaitzak alderatuz gero, EAEko eboluzioa Espainiakoa baino hobea dela. 1999tik 2006ra bitartean, soldata-

ación de empresas con asalariados habría crecido un 19,1% frente a un 15,8% del Estado, cuya fortaleza habría estado ligada por lo tanto al autoempleo, que se relaciona con una peor situación relativa del mercado de trabajo y con una vigorosa dinámica de crecimiento de la inmigración y de la población, además de con una diferente especialización productiva”.

Si reproduzco esta cita no es porque quiera sugerir que carezca de importancia el dato de los emprendedores que planean crear empresas en los próximos tres años, que espero que como se apunta en el Informe pueda deberse efectivamente al autoempleo y no repercuta en una pérdida de dinamismo productivo, sino sobre todo porque en el fondo quiero subrayar dos cuestiones que me parecen fundamentales: la primera que ya he reiterado otras veces, es que el emprendizaje es una cuestión de calidad más que de cantidad, y la segunda es que efectivamente conviene hurgar en las cifras más allá de la encuesta buscando su relación con otras fuentes estadísticas para tener un conocimiento más profundo de la creación de empresas.

A los efectos de la política de competitividad creo que es útil distinguir tres niveles bien diferenciados: el autoempleo, el emprendizaje de base y el emprendizaje avanzado. Cada uno tiene su papel, que no es ajeno al momento coyuntural y a la dinámica de la población y de la sociedad. A mi parecer la clave hoy en día en Euskadi se sitúa en potenciar el emprendizaje de base, que genera actividad con asalariados y más aún si es capaz de tener capacidad de crecimiento, lo que lo lleva a la frontera del emprendizaje avanzado, que es el que tiene carácter innovador y proyección internacional desde su lanzamiento.

Nuestros esquemas de intervención están avanzando claramente en esa dirección, segmentando más claramente los objetivos, especializando más a los Centros de Empresas e Innovación y preparando programas y estructuras específicas para potenciar ese emprendizaje tecnológico de presencia global.

A pesar de ello la percepción de los expertos es que el sistema de apoyo aún siendo bueno no aprovecha todas las oportunidades y que no se avanza en el campo de la educación y los valores. Creo que está bien elevar los niveles de exigencia y que las observaciones críticas siempre son un estímulo para la mejora. Pero sinceramente debo decir que más que un cambio cultural que debe

ko langileak dituzten enpresen sorkuntza % 19,1ekoa izan da Euskadin; Estatuan, berriz, % 15,8koa. Estatuko datuaren oinarri nagusia autoenplegua izan da, eta jakinekoa da horrek zer dakarren berekin: egoera erlatibo txarragoa lan-merkatuan, inmigrazioaren eta biztanleriaren hazkunde-dinamika bizia, eta beste era bateko produkzio-espezializazioa”.

Dena den, aurreko paragrafoa gogora ekarri izanak ez du esan nahi hiru urteotan enpresak sortzeko asmoa duten ekintzaileen datuari ez diodanik garrantzirik ematen. Aitzitik, txostenean adierazten dena (datuen oinarria autoenplegua dela eta produkzio-dinamika ez dela motelduko) egia izatea espero dut. Nire asmo nagusia funtsezkoak iruditzen zaizkidan bi alderdi nabarmen-tzea izan da. Lehen alderdia hamaika aldiz azpimarratu izan dut: ekintzailetzak kalitatearekin duela zerikusia, kantitatearekin baino gehiago. Bigarren alderdia hauxe duzue: inkestatik harantzago helduz eta kopuruetan sakontzea komeni dela, beste estatistika-iturri batzuekin alderatu eta enpresa-sorkuntzari buruzko xehetasun gehiago ezagutzeko.

Lehiakortasun-politikari dagokionez, hiru maila bereizi behar dira argi eta garbi: autoenplegua, oinarriko ekintzailetza eta ekintzailetza aurreratu. Bakoitzak bere zeregina du, unean uneko egoeraren eta biztanleriaren eta gizartearen dinamikaren arabera. Nire ustez, gaur egun Euskadin funtsezkoa da oinarriko ekintzailetza sustatzea, soldatuko langileak behar dituzten jardueretan aritzen delako, eta gainera, ekintzailetza mota horrek hazteko gaitasuna baldin badu, are garrantzitsuagoa izango da aurrera egiten laguntzea. Horrela, ekintzailetza aurreratuari emango diogu bidea, izaera berritzailea eta nazioartean hedatzeko asmoa ezaugarri dituela kontuan hartuta.

Esku-hartzeko sistemetan bide hori ari gara urratzen, eta aurrerapauso argiak eman ditugu. Helburuak zehatzago sailkatzea da gure asmoa, eta halaber, Enpresa eta Berrikuntza zentroak are gehiago espezializatzea, eta berariazko programak eta egiturak antolatzea, ekintzailetza teknologiko globala sustatzeko.

Esanak esan, adituen iritziz, egungo laguntza-sistema ona da, baina ez ditu aukerak bete-betean aprobetxatzen, eta hezkuntzaren eta baloreen alorrean ez du aurrera egiterik lortzen. Exigentzia mailak handitzeari egoki deritzot, eta iruzkin kritikoak onak iruditzen zaizkit, hobetzeko balio dutelako. Baina, zinez, argi esan behar dut nire kezka-iturri nagusia ez dela epe luzerako ondorioak era-

producir efectos a largo plazo me preocupa el que seamos capaces de sembrar la inquietud en los jóvenes de forma más inmediata mediante juegos de demostración, como lo estamos haciendo en la formación profesional, y de que aprovechemos las oportunidades que brinda nuestro desarrollo tecnológico y las que se presenten en el seno de la empresa ligadas a las nuevas políticas de innovación.

Entre tanto, tratamos de seguir trabajando en ese sentido, quiero agradecer una vez más a los investigadores y organizaciones que han hecho posible este nuevo Informe, e invitarles a que a su vez y con el bagaje que suponen ya tres años de experiencia acometan una ampliación del ámbito de investigación relacionando el GEM con otras fuentes para avanzar en el conocimiento cualitativo del emprendizaje y en la mejora de las políticas públicas.

Ana Aguirre Zurutuza
Consejera de Industria, Comercio y Turismo

giteko moduko kultur aldaketa bideratzea, beste zerbait baizik: epe laburragoan gazteen artean ekintzaile izateko gogoia piztea lortuko ote dugun, alor hori lantzeko jokoen bidez, Lanbide Heziketan egiten ari garen moduan. Gure teknologia-garapeneraren ondoriozko aukerez eta berrikuntza-politika berriei atxikitako enpresen baitan sortutakoez baliatzeko gai izango ote garen; horra hor beste kezka-iturri bat.

Bitartean, ildo horretatik lanean jarraitzen saiatzen gara. Gauzak horrela, nire esker ona adierazi nahi diet, oraingoan ere, Txosten berri hau irakurgai izateko aukera eman diguten ikertzaile eta erakunde guztiei. Eta dagoeneko hiru urteko esperientzia dugunez, ikerketa-eremua hedatzeko gonbitea ere egin nahi diet, alegia, GEMen alorra beste iturri batzuekin lotu dezatela, ekintzailetzaren ezagutza kualitatiboan eta herri-politiken hobekuntzan aurrerapausoak eman daitezten.

Ana Aguirre Zurutuza
Industria, Mekataritza eta Turismo Sailburua

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 trascendental área de conocimiento científico.

Desde la Sección de Ciencias Sociales y Económicas de EI-SEV saludamos por tanto la con-

HITZAURREA

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

Alorrek 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 Gizartea, Lurralde Antolaketari buruzko Ikastaroak, Proiektika Jardunaldiak, proiektu ikuspuntuaren kudeaketaren bidez. Mugaz gaindiko azterlanak eta jarduerak edo Garapen Iraunkorra Diziplina 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 Saileko 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 LEI-

solidación de esta línea de investigación en el I.V.C. 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*

ren ikerketa lerro hau sendotzea eta, GEM Proiektua lehen esperientzia izaki, lankidetzan historia luze eta emankorra izatea espero dugu.

Alfredo García Ramos
*Ekonomia eta Gizarte Zientziak Saileko
Lehendakaria*

PRESENTACIÓN

Nos encontramos ante la publicación del tercer Informe GEM (Global Entrepreneurship Monitor) de la CAPV, fruto del estudio realizado en el año 2006 que describe el estado actual del fenómeno emprendedor en nuestra comunidad. Después de casi una década de andadura, el Proyecto GEM se ha convertido en un referente mundial, en la medida que cuenta con la participación de más de 40 países y dispone de la aceptación de su contribución científica por parte de distintos organismos internacionales como la OCDE y la UE. A nivel estatal, cada año aumenta el número de equipos de investigación que representan nuevas comunidades autónomas. La suma del trabajo realizado por todos estos equipos, internacionales y locales, permite que nuestro diagnóstico y comprensión del proceso emprendedor sea cada vez más precisa.

El estudio pretende ofrecer un análisis pormenorizado del fenómeno emprendedor de nuestra comunidad, teniendo en cuenta para ello la información recabada de la población residente en la CAPV y de un plantel de expertos vinculados a la vida empresarial. Si bien la actividad emprendedora vasca del año 2006 ha aumentado ligeramente con respecto a la de años anteriores, el tejido emprendedor de la CAPV ofrece síntomas parecidos a los detectados en nuestra anterior edición. La buena salud de los proyectos emprendidos en nuestra región, se ve empañada por la pobre natalidad de nuevas empresas. Nuestro entorno se caracteriza por ser un yacimiento modesto de nuevas empresas, pero por lo menos, son empresas que rebosan de buena salud. Ciertamente, si comparamos los datos que se arrojan para nuestra región con los de otros países o comunidades con un nivel de desarrollo económico similar, podemos concluir que la actividad emprendedora de la CAPV es equiparable, o tal vez algo superior a la de estas regiones avanzadas. La impregnación de una mayor cultura emprendedora, tanto en lo que concierne en la creación como en la consolidación de nuevas empresas, es un reto que debe potenciarse en la sociedad vasca en aras a la consecución de un mayor nivel de competitividad de nuestro tejido económico y al logro de mayores cotas de bienestar social.

AURKEZPENA

EAEri buruzko hirugarren GEM (Global Entrepreneurship Monitor) Txostena argitaratu dute, 2006an burututako azterlanaren ondorioz. Ekinzaitzaren fenomenoak gure erkidegoan une hauetan zertan den azaltzen du txostenak. La hamar urteko ibilbidea jorratu ondoren, GEM Proiektua erreferentea da gaur egun mundu osoan, 40 herrialdek baino gehiagok hartzen baitute parte. Gainera, txostenaren ekarpen zientifikoak ere nazioarteko hainbat erakunderen, besteak beste ELGAren eta EBren, aitorpena lortu du. Estatuari dagokionez, autonomia-erkidego berriek eraturako ikertzaile-taldeak kopurua etengabe ari da handitzen urteko urtera. Nazioarteko eta tokian tokian talde horien guztien lanaren emaitzari esker, gero eta diagnostiko zehatzagoa egin dezakegu ekintzaitza-prozesuaz, eta gero eta hobeto ulertzen dugu.

Hizpide dudak azterlanak honako hau du helburu: ekintzaitzaren fenomenoak gure erkidegoan dituen ezaugarriak buruzko azterketa zehatza egitea, EAeko biztanleek eta enpresa-bizitzarekin zerikusia duen aditu multzo batek emandako informazioa kontuan hartuta. 2006an, EAEn ekintzaitza-jarduera aurreko urteetan baino zertxobait handiagoa izan den arren, gure erkidegoko ekintzaitza-ehunean iazkoen antzeko hainbat sintoma nabaritzen dira. Gure eskualdean abian jarritako ekintzaitza-proiektuak ongi doaz, baina enpresa berri gutxi sortu direla esan behar da. Gure ingurunean, enpresa berrien sortuntza ez da izan oso handia, baina sortu direnak, behintzat, bikain dabilta. Gure eskualdeko datuak eta pareko ekonomia-garapena duten beste herrialde edo erkidego batzuetakoak alderatzen baditugu, argi ikusiko dugu EAeko ekintzaitza-jarduera eskualde aurreratu horietakoen parekoa dela, eta zenbaitetan pixka bat handiagoa. Ekintzaitza-kultura sakonago errotzea, bai enpresa berriak sortzeko bai lehendik daudenak indartzeko, erronka da euskal gizartean, nahitaez sustatu beharreko erronka, gure ekonomia-ehunaren lehiakortasuna handitzeko eta gizarte ongizatea hobetzeko.

Eserrak eman nahi dizkiet gure proiektua gauzatzen lagundu diguten erakunde guztiei, eta

Quiero agradecer a todas las entidades que han mostrado su apoyo a nuestro proyecto y a todo el equipo de investigación que ha participado en esta edición, ya que sin su valiosa colaboración este estudio no hubiese sido posible. Espero que disfruten del informe y les invite a la reflexión.

Iñaki Peña Legazkue, PhD
Director del Proyecto GEM CAPV

aurtengo edizioko lanean parte hartu duen iker-tzaile-talde osoari, horien laguntza baliotsuari esker burutu ahal izan baitugu gure azterlana. Txostena atseginez irakurtzea eta gogoetarako nahia piztea espero dut.

Iñaki Peña Legazkue, PhD
GEM EAE Proiektuaren Zuzendaria

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe GEM País Vasco 2006, tercero que se realiza en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV), pretende ofrecer un diagnóstico de la actividad emprendedora vasca. Nuestro informe comparte la metodología aplicada en un proyecto internacional de gran envergadura, el proyecto GEM, y complementa los informes emitidos para esta misma edición 2006 por equipos de otras regiones estatales: Andalucía, Asturias, Castilla-La Mancha, Castilla-León, Canarias, Cataluña, Galicia, Extremadura, Madrid, Murcia, Navarra y Valencia.

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

GEM País Vasco se suma por tercer año consecutivo a este proyecto, con el ánimo de que los resultados obtenidos en nuestro informe contribuyan a una mejor comprensión de la realidad emprendedora vasca y ofrezcan un marco de reflexión para aquellas autoridades públicas comprometidas en el diseño de políticas que favorezcan el complejo, pero relevante, fenómeno de la creación de empresas. Tras recabar datos procedentes de entrevistas realizadas en el año 2006 a 2000 personas y 36 expertos en materia de creación de empresas de la CAPV, nuestro equipo investigador GEM País Vasco destaca los siguientes puntos:

Actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV en el contexto internacional. El Proyecto GEM desglosa la actividad emprendedora y la dinámica empresarial en tres fases fundamentales del proceso emprendedor. Por un lado, considera la actividad emprendedora total en *fase de gestación* (TEA) como el porcentaje de

población adulta (entre 18 y 64 años) propietaria o copropietaria de empresas que han persistido en el mercado dentro de un periodo de tiempo comprendido entre los 0 y 42 meses. A su vez, el índice TEA se desglosa en dos nuevas variables: el porcentaje de propietarios o copropietarios de *empresas nacientes* (menos de 3 meses en el mercado) así como el porcentaje de propietarios o copropietarios de *empresas nuevas* (entre 3 y 42 meses). Finalmente, analiza la dinámica empresarial de un país o región a través del porcentaje de población adulta involucrada en la propiedad de *empresas consolidadas*, es decir, aquellas que presentan una supervivencia en el mercado que excede de los 42 meses y se recoge también el porcentaje de *emprendedores potenciales*, esto es, con expectativa de crear o montar un negocio en un horizonte temporal de 3 años.

Los resultados GEM de la edición 2006 reflejan que el porcentaje de población adulta de la CAPV involucrada en iniciativas empresariales en *fase de gestación* (TEA) se mantiene constante frente al registrado en el año 2005 (5,44% frente al 5,4%), frenando la ligera escalada ascendente constatada en la edición anterior. Los datos de la CAPV convergen respecto a la media alcanzada en el entorno UE (5,46%), si bien en el plano regional, otras comunidades autónomas con niveles de desarrollo similar, como es el caso de Madrid o Cataluña, crecen moderadamente por encima de la CAPV.

Aunque el índice TEA de la CAPV 2006 se mantiene constante, la evolución que experimenta el número de *empresas nacientes* (hasta 3 meses de actividad) y *empresas nuevas* (entre 3 y 42 meses) refleja cierta variación respecto al año 2005. Así, el porcentaje de población adulta propietaria o copropietaria de empresas nacientes, continúa su senda ascendente hasta alcanzar en el año 2006 un porcentaje del 2,16%, frente al 1,40% y 1,96% registrados en los años 2004 y 2005, respectivamente. Pese a todo, este porcentaje sigue relegando a la CAPV a posiciones muy poco aventajadas en el seno de la UE y a nivel regional. Por otro lado, en lo que se refiere al porcentaje de iniciativas nuevas computadas en la presente edición, en la CAPV se sigue acentuando un retroceso moderado tras

registrar un dato del 3,29% frente al 3,53% y el 3,92% alcanzados en los años 2005 y 2004 respectivamente. El dato preocupa si tenemos en cuenta que, pese al incremento de iniciativas nacientes que experimentó la CAPV en el año 2005, el porcentaje de empresas nuevas en la presente edición no ha reflejado el ascenso, que a priori hubiera resultado lógico. A pesar de todo, la CAPV logra posicionarse en este indicador por encima de la media de la UE y de países con un alto nivel de desarrollo como Alemania, Reino Unido, Finlandia o Dinamarca.

En relación al porcentaje de población adulta involucrada en empresas consolidadas (con más de 42 meses de actividad), la CAPV, con un 5,37%, pierde en el año 2006 más de 3 puntos porcentuales y presenta el dato más bajo de las últimas 3 ediciones (6,55% en el año 2004; 8,79% en el año 2005), quedando situada en posiciones intermedias dentro del ranking regional. Estos datos contrastan con la excelente trayectoria del porcentaje de población adulta involucrada en cierres empresariales declarados, que alcanzó en el año 2006 un dato del 0,91% -frente al 1,08% del año 2005-, tan sólo mejorado en el ámbito de la UE por Países Bajos (0,84%).

Mirar hacia el futuro exige también conocer cuáles son las perspectivas que existen a medio plazo sobre la dinámica empresarial y sobre la posibilidad de que puedan fraguarse nuevas iniciativas empresariales en nuestro territorio. En este sentido, el porcentaje de emprendedores potenciales de la CAPV, es decir, personas adultas que están planteándose crear un negocio en los próximos 3 años, se situó en el año 2006 en el 2,06%, sufriendo un descenso pronunciado de más del 50% respecto a la edición anterior (4,45%). Estos datos relegan a la CAPV a las últimas posiciones del ranking internacional y regional y manifiestan un sensible empeoramiento, posiblemente motivado por una situación socio-laboral estable, próxima al pleno empleo, que por sí misma inhibe la iniciativa empresarial y el espíritu emprendedor a medio plazo. En este sentido, creemos que es manifiestamente necesario el diseño de instrumentos y políticas que permitan articular y fraguar una cultura emprendedora, tratando de prestar especial atención al ámbito educativo, y logrando transmitir valores culturales fundados en el espíritu empresarial que garanticen mejores resultados en la dinámica empresarial de la CAPV a medio-largo plazo.

Comportamiento emprendedor en la CAPV. Nueve de cada diez emprendedores de la CAPV

manifiesta haber creado su negocio motivado por una oportunidad, o alternativamente, uno de cada diez emprendedores vascos inicia un nuevo negocio debido a la necesidad de tener que recurrir al autoempleo. Esta última circunstancia puede deberse, por ejemplo, a las dificultades halladas en el momento de acceder al mercado laboral de nuestro entorno. La cifra de emprendedores “por necesidad” es superior en la Unión Europea y en España. Así, países como Francia o Alemania muestran porcentajes de emprendedores “por necesidad” que duplican al de la CAPV. Igualmente, la CAPV se encuentra por delante de comunidades autónomas como Madrid, pero por detrás de Cataluña, en lo que se refiere al porcentaje de emprendedores “por oportunidad”.

La evolución registrada en la CAPV en estos tres últimos años sugiere un avance hacia un tejido emprendedor vasco cada vez más motivado por el lanzamiento de proyectos inducidos por la existencia de una oportunidad única de negocio. Araba es la provincia en donde este progreso se ha producido de manera más notoria. De ser la provincia con mayor porcentaje de emprendedores “por necesidad” en ediciones anteriores, ha pasado a ser la provincia con menor porcentaje.

Dentro del colectivo de emprendedores “por necesidad”, la mayoría son mujeres. No se perciben diferencias entre los emprendedores “por necesidad” y los de “por oportunidad” en lo que concierne a la edad y nivel de educación de los emprendedores, en general. Un porcentaje elevado de la inversión inicial del negocio proviene del propio patrimonio del emprendedor. Curiosamente, esta parte correspondiente al patrimonio del emprendedor es superior en los proyectos iniciados por los emprendedores “por necesidad” que en los de “por oportunidad”, salvo en el caso de Araba. Por otro lado, se observa una mayor presencia en sectores o actividades económicas de manufactura entre los emprendedores “por oportunidad” que entre los emprendedores “por necesidad”.

Perfil del emprendedor de la CAPV y de sus proyectos de negocio. El porcentaje de emprendedores varones es aún a día de hoy superior al de las mujeres, si bien en estos últimos años esta diferencia se está reduciendo paulatinamente. En concreto, en el año 2006 un 55% de los proyectos emprendedores de la CAPV han sido iniciados por varones. Curiosamente, si sólo tenemos en cuenta los proyectos empresariales que se han cerrado, la mayoría (63%) pertenecen a emprendedores varones. El espíritu emprendedor despier-

ta a una edad aproximada de 35 años, y es hacia los 38-40 años cuando una persona se anima realmente a emprender. Para los 45 años aproximadamente, se observa si el proyecto se ha consolidado, o por el contrario, no ha conseguido adaptarse a las exigencias del mercado. Destaca la escasa presencia de segmentos de la población cuyas edades están comprendidas en los tramos de 18-24 y 55-64 años. Además, conviene subrayar el elevado porcentaje de cierres de negocio en el tramo de edad de 35-44 años entre las emprendedoras féminas. Casi siete de cada diez emprendedores posee un título universitario, y casi cuatro de cada diez negocios fueron cerrados por emprendedores que habían estudiado en alguna universidad. Es más, uno de cada diez emprendedores se encontraba en edad de jubilación en el momento de abandonar el negocio. La renta mensual que perciben los emprendedores va a más, conforme el proyecto empresarial se va consolidando. Casi la mitad de los emprendedores que logran consolidar su negocio perciben una renta personal superior a 2.400 euros/mes.

En cuanto a los proyectos creados por los emprendedores, de los datos se desprende que los proyectos empresariales analizados en esta edición arrancan con un capital inicial superior al de los proyectos estudiados en ediciones anteriores. Como cabía esperar, se observa que los proyectos que han cerrado nacieron con una inversión inicial inferior a la realizada por los proyectos consolidados que continúan en activo. Las mujeres tienden a utilizar formas societarias compuestas por 2 o 3 socios en el momento de constituir la empresa. Estas empresas creadas por mujeres suelen reunir un número de socios superior al de las organizaciones creadas por varones. Además, el porcentaje de capital inicial aportado por el patrimonio del emprendedor suele ser superior en el caso de las mujeres que en el de los varones. A pesar de ello, el tamaño inicial de las nuevas empresas suele ser pequeño o el equivalente al de una microempresa, es decir, sin rebasar la cifra de 10 empleados. Por lo general, los emprendedores varones crean más empleo durante la singladura emprendedora.

Si bien la mayoría de las empresas recientemente creadas pertenecen al sector de servicios, también debemos constatar que las empresas que más frecuentemente se cierran provienen de este sector. Los datos indican que cada vez encontramos más mujeres al mando de empresas en el sector de manufactura. En esta edición, la mayoría de las empresas creadas se concentran en la provincia de Gipuzkoa. En cambio, la mayor

parte del cierre de empresas se ha producido en Bizkaia, aunque sobresale el hecho de que no se haya encontrado ningún cierre de empresa efectuado por una mujer en este territorio.

La inmensa mayoría de los nuevos negocios se inician en zonas urbanas (cuyo número de habitantes no excede el número de 5.000 habitantes). Los emprendedores varones tienden a exportar más que las mujeres. Casi la mitad de todo el colectivo emprendedor manifiesta que, si no único, el producto comercializado a través de su negocio es mínimamente novedoso en el mercado.

La mujer emprendedora. La actividad emprendedora femenina en la CAPV ha registrado en el año 2006 un índice TEA del 4,91, un punto por debajo de la tasa de actividad emprendedora masculina. La CAPV registra un índice superior al de todos los países de la UE, salvo la República Checa y la media española. En el contexto mundial, sin embargo, la actividad emprendedora femenina de la CAPV se sitúa en una posición intermedia, ya que el índice TEA femenino dista mucho de los valores registrados en países de Asia y América.

El índice registrado en el año 2006 confirma la tendencia al alza que la actividad emprendedora femenina viene registrando desde el año 2004, mientras que el índice masculino registra una evolución contraria. Consecuentemente, el ratio TEA femenino sobre TEA masculino ha ascendido hasta 0,82. Este índice sitúa a la CAPV en posiciones privilegiadas dentro del contexto mundial ya que sólo lo superan los índices de los países del Sudeste Asiático, Turquía, Argentina y Baleares.

En lo que al perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora vasca se refiere, el estudio de este año revela que la edad media de las mujeres emprendedoras en el momento de la encuesta era de 41 años. El análisis por tramos de edad añade que la mayoría de las mujeres involucradas en el proceso emprendedor se encontraban en los tramos de 25-34 y 35-44 años. En lo relativo a la formación, la mayoría afirmaban haber cursado estudios medios (22%) o superiores (38,5%) y reconocían tener conocimientos y habilidades para la creación y gestión de una nueva empresa (94%), si bien admitían no haber recibido cursos de formación en creación de empresas (66%). Además, el 31, 5% de las mujeres, frente al 33% de los hombres, afirmaba obtener una renta superior a los 1.800 euros. Por último, los resultados

de la encuesta recogen que las mujeres tienen un mayor temor al fracaso y perciben menos oportunidades empresariales en su entorno que los hombres.

Tamaño, innovación e internacionalización.

El tejido empresarial vasco está constituido principalmente por micro y pequeñas empresas que, dependiendo de la fase del proceso emprendedor, presentan distintas características de crecimiento, innovación e internacionalización. Los resultados del informe GEM 2006 de la CAPV muestran que el número de iniciativas nacientes que esperan crecer es relativamente mayor que el resto de iniciativas y, aunque su impacto en la generación de empleo individualmente considerado no es tan importante, en conjunto son las que mayor aportación de empleo esperan hacer en los próximos 5 años. En lo que a la actividad emprendedora de empresas se refiere, ésta se concentra fundamentalmente entre las iniciativas nuevas y, en menor medida, entre las iniciativas consolidadas. Por otro lado, las iniciativas nacientes y nuevas se caracterizan por ofrecer productos y servicios más innovadores que las consolidadas. Asimismo, aunque las iniciativas nacientes hacen un menor uso de tecnologías recientes en comparación con las iniciativas nuevas y consolidadas, tienen mayor presencia que éstas en sectores con nivel tecnológico alto. Los resultados también muestran que las iniciativas nacientes y nuevas presentan un mayor potencial de expansión que las consolidadas; sin embargo, en el caso de las iniciativas nuevas, dicho potencial se ve afectado fuertemente por la presión de la competencia. Finalmente, las empresas nacientes y nuevas parecen tener un carácter más exportador que las consolidadas; de hecho, una proporción importante de las empresas nacientes presenta altas cuotas de exportación, que los demás tipos de iniciativas no logran alcanzar.

Actividad emprendedora e inmigración en la CAPV. El aumento de los flujos migratorios internacionales ha generado una proliferación del número de trabajadores extranjeros tanto por cuenta ajena como propia en las regiones económicamente más avanzadas, y entre ellas la CAPV. Los trabajadores extranjeros constituían el 4% del total de trabajadores de la CAPV y más del 6% en el caso concreto de Araba. El 13,7% de éstos trabajaban por cuenta propia, cifra que ascendía al 15,8% en la provincia de Gipuzkoa. Las personas extranjeras que participaron en la encuesta GEM realizada en el País Vasco son más emprendedoras que los nativos. El 59% de las personas inmigradas encuestadas por GEM que trabajan por

cuenta propia provenía de América del Sur, el 28% de países europeos y el 13% de Norteamérica. La media de edad de los inmigrantes trabajadores por cuenta propia (40 años) es superior a la media de los inmigrantes asalariados (35 años) pero inferior a la media de los emprendedores nativos (42 años), llevan más años residiendo en España que los asalariados, su nivel académico es superior al de los nativos y su renta media mensual supera no sólo a la renta de los trabajadores inmigrantes por cuenta ajena sino también a la renta obtenida por los trabajadores por cuenta propia nativos.

Según datos del EUSTAT, entre 1993 y 2003 las personas físicas extranjeras crearon más empresas de las que cerraron (con una media anual de 225 y 116, respectivamente). El porcentaje medio anual de empresas creadas por personas físicas extranjeras en Bizkaia sobre el total de empresas creadas por personas físicas extranjeras en la CAPV es superior a la media registrada en el resto de provincias, mientras el porcentaje medio anual de cierres registrado en Gipuzkoa destaca por encima de las medias de Araba y Bizkaia. En 2003 se crearon 2,5 veces más empresas que en 1993. Casi la mitad de las empresas unipersonales creadas por extranjeros operaba en el sector del comercio, hostelería y transporte. Sin embargo, al contrario de lo ocurrido en Bizkaia, el peso de este sector ha ido disminuyendo a lo largo de la década 1993-2003 en las provincias de Araba y Gipuzkoa, a favor, sobre todo, de la construcción y de otras actividades de servicios. Por último, la mortandad acumulada de las empresas creadas por personas físicas extranjeras en la CAPV es superior a la mortandad de las empresas creadas por los autóctonos.

Financiación de la actividad emprendedora en la CAPV. En la presente edición, la inversión media realizada para iniciar un negocio ha sido de 63.476 euros, cifra claramente superior a la registrada en ediciones anteriores. De esa inversión inicial, en promedio, un 62% pertenece al emprendedor o es la aportación que éste realiza a través de sus ahorros. Igualmente, esta cifra era ligeramente inferior en ediciones anteriores. De modo que los emprendedores parece que no sólo invierten más, sino que además arriesgan más.

En lo que se refiere a las fuentes de financiación utilizadas para lanzar el negocio, hemos observado una disminución en la financiación proveniente de los familiares. En cambio, la financiación aportada por amigos y conocidos ha aumentado, compensando así la reducción anterior. El

recurso a las entidades públicas financieras para conseguir financiación ha descendido notablemente, seguramente inducido por la constante subida experimentada en los tipos de interés. Las ayudas concedidas por las instituciones públicas, aunque no sean éstas puramente monetarias, se mantienen al nivel de la pasada edición, y aparece un grupo de financiación externa, del cual se beneficia uno de cada diez emprendedores, que podría estar representado por las figuras de *business angels*, capital riesgo, o *venture capital*.

Los emprendedores son optimistas en lo que respecta a la rentabilidad que les va a ofrecer su negocio, al igual que al plazo de recuperación de su inversión. En concreto, la mayoría piensa recuperar la totalidad de la inversión en un periodo máximo de hasta cinco años. La CAPV continúa siendo una región con una presencia destacada de la figura del inversor informal.

Las oportunidades existentes, la motivación y la capacidad para emprender. Durante 2006, la capacidad y disposición de la población adulta vasca para identificar oportunidades de negocio y explotarlas ha sido menos optimista que en años anteriores. Si bien en la CAPV se vive una situación de estabilidad económica, los niveles de percepción de buenas oportunidades por parte de la población adulta han disminuido, y actualmente se encuentran por debajo de los niveles de España y el resto de comunidades autónomas, excepto Castilla y León. Según los expertos, existen muy buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas en la CAPV, pero no hay suficientes personas preparadas para explotarlas. Los indicadores de motivación también reflejan un descenso, ya que en 2006 aumenta el miedo al fracaso y disminuye el atractivo de crear una empresa como medio para conseguir estatus social. No obstante, aumenta ligeramente el atractivo de crear una empresa como elección profesional y el interés en que exista un nivel de vida similar entre toda la población. Contrariamente, los expertos vascos opinan que los empresarios de éxito tienen reconocimiento y prestigio social, además de ser considerados como individuos ingeniosos; pero no están de acuerdo en que convertirse en empresario sea una opción deseable para la gente, ni en que crear una empresa sea una forma de hacerse rico. Por último, menos de la mitad de la población de la CAPV confía en sus habilidades para emprender, sin embargo, los expertos piensan que sí existen personas capacitadas para emprender y dirigir empresas, aunque no hay mucha gente con experiencia en la creación de empresas.

Las condiciones del entorno específico del *entrepreneurship* en la CAPV. La valoración media global que otorgan los expertos consultados en la presente edición respecto de las condiciones del entorno específico que brinda la CAPV al proceso de creación de empresas, refleja un ligero empeoramiento respecto al año 2005, si bien continúa mostrando un resultado más favorable que la valoración media reflejada para el conjunto de España o la media de los países GEM.

Respecto a las condiciones específicas del entorno mejor y peor valoradas por los expertos de la CAPV, no existen grandes novedades respecto a la edición anterior. Así, aspectos tales como el apoyo a la infraestructura física, los programas y la red de políticas públicas de apoyo, el fomento de iniciativas empresariales con elevado potencial de crecimiento y desarrollo así como la cobertura financiera que rodea a la actividad emprendedora, representan los factores con las valoraciones más altas, muy por encima de los datos medios alcanzados en el resto de los países participantes en GEM.

Por el contrario, los factores del entorno específico peor valorados por los expertos consultados, y que por tanto demandan una especial atención de cara al futuro, serían, la educación primaria y secundaria (fomento de la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal, atención al espíritu empresarial, etc.) -si bien destacamos una ligera mejoría de su valoración a lo largo de estos tres últimos años-, la simplificación de los trámites administrativos y legales, la capacidad de las nuevas empresas para afrontar el coste de las últimas tecnologías o la existencia de cambios drásticos en los mercados de bienes y servicios para empresas.

Por lo que se refiere a los obstáculos, apoyos y medidas sugeridas por los expertos en las preguntas abiertas, los principales obstáculos percibidos por los expertos de la CAPV para la actividad emprendedora son las normas sociales y culturales y los programas gubernamentales. Cabe destacar que son justamente estos mismos factores los que más han sido citados como apoyos disponibles favorables para la actividad emprendedora, y por tanto, los que mayor controversia e interés suscitan entre los expertos entrevistados. Es por ello, que la mayor parte de las recomendaciones se dirigen justamente a sugerir medidas de mejora de los programas públicos y a pedir una mayor implicación del sistema educativo en la formación de valores que favorezcan una mayor creación empresarial entre nuestros jóvenes.

LABURPEN EXEKUTIBOA

EAEri buruzko 2006ko GEM txostenak, Euskal Autonomia Erkidegoan (EAEn) egindako hirugarrenak, ekintzailletza-jardueraren diagnostikoa eskaintzea du helburu. Nazioarteko proiektu handi batean (GEM proiektuan) erabili ohi den metodologia aplikatu dugu gure txostenean. Estatuko beste eskualde batzuetako taldeek ere egin dute 2006ko txostena: Andaluzia, Asturias, Gaztela-Mantxa, Gaztela eta Leon, Kanariak, Katalunia, Galizia, Extremadura, Madril, Murtzia, Nafarroa eta Valentziako lantaldeek, hain zuzen.

GEM proiektuaren (Global Entrepreneurship Monitor) oinarriak 1997an finkatu ziren, *entrepreneurship* edo enpresa-sorkuntzaren alorreko ikerkuntzetan nazioartean izen handikoak diren bi erakunde bultzatuta. Babson College (AEB) izan zen erakunde horietako bat, eta London Business School (Erresuma Batua) bestea. Urteen poderioz, GEM proiektua nazioarteko ikerkuntza-kontsortzio bihurtu da. Aurtengoa Global GEM txostenaren zazpigarren edizioa dugu, eta bi alderdi izan ditu aztergai: ekintzailletza-gaitasuna, batetik, eta gaitasun horrek hainbat herrialde eta eskualdetako ekonomia-hazkundarekin izandako lotura, bestetik.

Euskal Herriko GEMek proiektu horrekin bat egin du, hirugarren urtez jarraian, gure txostenaren emaitzen bidez euskal ekintzailletzaren errealtatea hobeto ulertu dadin. Era berean, emaitza horietan oinarritutako gogoeta ere sustatzea nahi genuke, enpresa-sorkuntzaren fenomeno konplexu bezain garrantzitsua sustatzeko politiken aldeko konpromisoa hartu duten herri-agintarien artean. 2006an 2.000 laguni eta enpresa-sorkuntzaren alorreko 36 adituri egindako elkarrizketetan jaso genituen datuetatik abiatuta, Euskal Herriko GEM proiektuko ikertzaile-taldeko kideok ondoko alderdiak nabarmendu nahi ditugu:

EAEko ekintzailletza-jarduera eta enpresa-dinamika nazioarteko testuinguruan. GEM Proiektuan ekintzailletza-prozesuaren funtsezko hiru faseak bereizten dira, nola ekintzailletza-jardueran, hala enpresa-dinamikan. Lehenik eta behin, *sortzeko fasean* dauden ekintzailletza-jardueren gutzizko indizea (TEA) finkatzen da, merkatuan 0 eta 42 hilabete bitartean daramatzaten enpresen jabe edo jabeakide diren helduen (18

urtetik 64ra) portzentajea adierazteko. TEA indizean, beste bi aldagai ere bereizten dira: *enpresa sortuberrien* (3 hilabete baino gutxiago merkatuan) jabe edo jabeakideen portzentajea, eta *enpresa berrien* (3 eta 42 hilabete bitartean merkatuan) jabe edo jabeakideena. Herrialde edo eskualde jakin baten enpresa-dinamikaren berri emateko, *enpresa kontsolidatuen* (42 hilabete baino gehiago merkatuan) jabetzarekin zerikusia duten biztanle helduen portzentajea erabiltzen da. Azken indizea *ekintzaile potentzialena* da, alegia, hurrengo 3 urteetan negozioren bat sortzeko asmoa dutenen ehunekoa.

2006ko GEM txostenaren emaitzen arabera, enpresak *sortzeko fasean* dauden (TEA indizea) EAEko biztanle helduen ehunekoa iazkoaren oso parekoa izan da (2006an % 5,44koa, eta 2005ean % 5,4koa), eta 2005an egiaztatutako gorakada ez da errepikatu. EAEko datuak EBren esparruko batez bestekoarekin bat datoz (% 5,46). Dena den, aipatzekoa da gure antzeko garapen mailak dituzten beste autonomia-erkidego batzuetan, adibidez Madrilan eta Katalunian, hazkundera handixeagoa izan dela.

EAEko 2006ko TEA indizeak bere horretan jarraitu arren, *enpresa sortuberrien* (0 eta 3 hilabete bitartean merkatuan) eta *enpresa berrien* (3 eta 42 hilabete bitartean merkatuan) kopuruetan gorabeherak daude, 2005ekoekin alderatuz gero. Horrela, enpresa sortuberrien jabe edo jabeakide diren biztanle helduen portzentajea, goranzko joerari jarraituz, hazi egin da berriz, eta % 2,16an finkatu da 2006an: 2004an % 1,40koa izan zen, eta 2005ean % 1,96koa. Hala ere, EAE oso atzean dago bai EBaren esparruan bai estatuko eskualdeen artean. Bestalde, aurtengo ekimen berrien portzentajeari dagokionez, aurreko urteetan hasitako beheranzko joera txikiak bere horretan jarraitu du, % 3,29raino jaitsi baita, 2005ean eta 2004an % 3,53ko eta % 3,92ko ehunekoak, hurrenez hurren, lortu ondoren. Datu kezagarria da, ezaugarri bat kontuan hartuta: 2005ean ekimen sortuberrien kopurua handitu egin zen EAEn, eta aurtengo edizioan beste horrenbeste gertatuko zela zirudien arren, ez da hala izan. Arazoak arazo, adierazle horren emaitza EBren eta garapen maila handiko zenbait estaturen (esate baterako Alemania,

Erresuma Batua, Finlandia eta Danimarka) batez bestekoa baino handiagoa da.

Enpresa kontsolidatuak (42 hilabete baino gehiago jardunean) dituzten biztanle helduen 2006ko portzentajea % 5,37koa dugu. Iaztik hona portzentajezko 3 puntu baino gehiago galdu ditu, eta azken 3 edizioetako daturik txikiena izan da (% 6,55 2004an; % 8,79 2005ean). Estatuko ranking-ean, erdialdean legoke. Dena den, alor horretan bada aipatzea merezi duen datu on bat: enpresak itxi dituzten biztanle helduen ehunekoak izandako beharakada. 2006an, % 0,91koa izan da (2005ean % 1,08koa). Europar Batasunean, Herbehereak dira EAEk baino datu hobea lortu duten bakarrak (% 0,84).

Etorkizunera begiratzeko, enpresa-dinamikari eta gure lurraldean enpresa-ekimen berriak abiarazteko aukerei buruzko epe ertaineko aurreikuspenak ere ezagutu behar dira, nahitaez. Ildo horretan, EAEko ekintzaile potentzialen, hau da, hurrengo 3 urteetan negozioren bat sortzeko asmoa duten helduen portzentajea % 2,06koa izan da EAEn, iazkoa (% 4,45) baino % 50 txikiagoa. Datu horien arabera, EAE azken postuetan legoke nazioarteko eta Espainiako eskualdeen ranking-ean. Bistakoa da alor horretan nabarmen egin dela okerrera, ziur aski egoera soziolaboral egonkorraren ondorioz, kontuan hartu behar baita ia enplegu bete lortu dugula, eta horrelako egoeretan, enpresak sortzeko ekimenak eta izpiritu ekintzailea murriztu egiten direla epe ertainean. Gure ustez, behar-beharrezkoa da kultura ekintzailea taiutzen eta mamitzen lagunduko duten tresnak eta politikak diseinatzea, hezkuntzaren alorrari arreta berezia ematea, eta enpresak sortzeko izpirituan oinarritutako kultur baloreak hedatzea, EAEko enpresa-dinamikan epe ertain eta luzean emaitza hobek lortu daitezkeen.

Portaera ekintzailea EAEn. EAEko hamar ekintzailetatik bederatzik adierazi dutenez, aukera egokia ikusi zutelako sortu zuten beraien negozioa, eta hamar ekintzailetatik batek, berriz, behar eraginda aukeratu zuen autoenplegua. Azken datu horren iturburuak gure ingurunean lan-merkatuan sartzeko zailtasunak izan daitezke, adibidez. Autoenplegua “beharrak eraginda” aukeratu dutenen kopuruei dagokienez, Europar Batasuneko eta Espainiako EAEko baino handiagokak dira. Horrela, Frantziako eta Alemaniako ehunekoak EAEkoen bikoitzak ditugu. Estatuan, berriz, EAE autonomia-erkidego batzuen aurretik (esate baterako Madrilkoa) eta beste batzuen atzetik (adibidez Katalunia) dago, autoenplegua “beharrak eraginda” edo “halabeharrez” jo behar izan dutenen kopuruetan.

EAEko azken hiru urteko eboluzioari erreparatuz gero, bistakoa da negozio-aukera bakarrean oinarritutako proiektuak abiarazteko joera gero eta sakonago ari dela errotzen euskal ekintzaileen artean. Prozesu hori Araban nabarmendu da bereziki. Aurreko edizioetan, enpresak sortzea “beharrak eraginda” erabaki zuten ekintzaileen portzentajerik handiena Arabakoa izan zen; aurtengoa, berriz, portzentajerik txikiena eman du.

“Halabeharrezko” ekintzaileen artean emakumezkoak dira gehienak. “Halabeharrezko” ekintzaileen eta “aukera aprobetxatu” nahi izan dutenen artean, oro har ez dago alde handirik ez adinean, ezta ikasketa mailan ere. Negozioa abiarazteko hasierako inbertsioaren ehuneko handi bat norbere ondarearen bidez ordaindu dute ekintzaileek. Eta alderdi horretan datu bitxi bat dago: “halabeharrezko” ekintzaileek “aukera aprobetxatu” nahi izan dutenek baino ekarpen handiagoa egin dute beraien ondarearen kontura. Salbuespen bakarra Araba izan da. Bestalde, manufaktуреi lotutako arlo eta jardueretan “aukera aprobetxatu” nahi izan duten ekintzaileen presentzia handiagoa da “halabeharrezko” ekintzaileena baino.

EAEko ekintzaileen profila eta negozio-proiektuak. Ekintzaileen artean gizonezkoen ehunekoak emakumezkoena baino handiagoa da oraindik ere, nahiz eta azken urteotan bien arteko aldea murrizten ari den. 2006an, EAEn abian jarritako ekintzailetza-proiektuen % 55 gizonezkoek bultzatu zituzte. Bada, ordea, beste datu bitxi bat: itxi diren enpresa-proiektu gehienek (% 63) ekintzaileak ere gizonezkoak ziren. Izpiritu ekintzailea 35 bat urterekin piztu ohi da batez beste, eta ekintzaileek 38-40 urterekin erabakitzen dute proiektua abiaraztea. 45 urterekin, gutxi gorabehera, jadanik argi ikusten da proiektua kontsolidatu egin den ala ez duen merkatuaren eskakizunei erantzuterik lortu. Bestalde, 18-24 eta 55-64 urteko biztanleen presentzia urria nabarmendu behar da. Emakumezko ekintzaileei dagokienez, negozio gehien ixten den tartea 35-44 urtekoa da. Hamar ekintzailetatik ia zazpi unibertsitateko titula dute, eta itxitako hamar negoziotatik ia lautan ekintzaileek unibertsitate-ikasketak zituzten. Hamar ekintzailetatik batek jubilatzeke adina zeukan negozioa utzi behar izan zuenean. Bestalde, enpresa-proiektua kontsolidatu ahala, ekintzaileen hileko errenta handitu egiten da. Negozioa kontsolidatzea lortzen duten ekintzaileen ia erdiak 2.400 eurotik gorako errenta pertsonala jasotzen du hilero.

Aipatu ditzagun orain ekintzaileek sortutako proiektuei buruzko xehetasunak. Datuen arabera,

aurtengo edizioan aztertutako enpresa-proiektuen hasierako kapitala aurreko edizioetakoa baino handiagoa izan da. Eta noski, itxitako proiektuetako hasierako kapitala oraindik ekinean jarraitzen duten proiektu kontsolidatuetakoa baino txikiagoa zen. Emakumezkoek bizpahiru bazkidez osatutako sozietateak eratzeko joera izaten dute, enpresa sortzea erabakitzen dutenean. Emakumezkoek sortutako enpresetan bazkide kopurua gizonezkoek sortutakoetan baino handiagoa izan ohi da. Ekintzaileak bere ondarearen bidez hasieran egindako kapital-ekarpenaren ehunekoa ere handiagoa da emakumezkoen artean gizonezkoen artean baino. Dena den, orokorrean, enpresa berriak txikiak izaten dira hasieran, mikroenpresak, 10 langiletik beherakoak. Oro har, gizonezko ekintzaileek lanpostu gehiago sortzen dituzte ekintzailetza-ibilbidean zehar.

Azkenaldian sortutako enpresa gehienak zerbitzu-sektorekoak diren arren, itxitako enpresa kopururik handiena duen sektorea ere hirugarrena da. Datuek erakusten dutenez, manufakturen alorreko enpresetako zuzendaritza-karguetan gero eta emakume gehiago daude. 2006an, Gipuzkoan sortu dira enpresa gehien, eta Bizkaia izan da, berriz, enpresa gehien itxi diren lurraldea. Ildo horretan, bada ezaugarri aipagarri bat: Bizkaian itxitako enpresen jabeen artean ez dago emakumezko bat bera ere.

Ia negozio berri guztiak 5.000 biztanle baino gutxiagoko hiriguneetan sortu ohi dira. Gizonezko ekintzaileek esportatzeko joera handiagoa dute emakumezkoek baino. Ekintzaileen ia erdiaren iritzi, beraien negozioaren bidez merkaturatutako produktua, bakarra ez izan arren, nolabaiteko berrikuntza da merkatuentzat.

Emakumezko ekintzaileak. 2006an EAEko emakumezko ekintzaileen TEA indizea % 4,91koa izan da, gizonezkoen ekintzailetza-jardueraren tasa baino puntu bat txikiagoa. EAEko indizeak, bestalde, EBeko herrialde guztietakoak gainditu ditu, salbuespen bakarrak Txekiar Errepublika eta Espainiako batez bestekoa izanik. Mundu osoko herrialdeak kontuan hartuta, berriz, EAEko emakumezkoen ekintzailetza-tasa erdialdean legoke, Asia eta Amerikako balioetatik oso urruti dago eta.

2006ko indizearekin berretsi egin da, ez bairik gabe, emakumezkoen ekintzailetza-jardueran 2004an hasitako goranzko joera. Gizonezkoen indizeak, aldiz, kontrako eboluzioa izan du. Ondorioz, emakumezkoen TEA ratioa hazi egin da gizonezkoen TEA ratioarekiko, 0,82 punturaino helduz. Indize horren arabera, EAE lehen postue-

tan legoke nazioartean, hemengo indizea gainditu duten bakarrak Asiako hego-ekialdeko, Turkiako eta Argentinako herrialdeak baitira, eta baita Baleareak ere.

Emakumezko ekintzaile euskaldunen profil soziodemografikoari dagokionez, aurtengo azterketaren arabera, inkesta egin zen garaian emakumezko ekintzaileen batez besteko adina 41 urtekoa zen. Adin-tarteka egindako azterketaren arabera, 25-34 eta 35-44 urteko emakumeak ziren nagusi. Prestakuntzari buruzko galderetan, maila ertaineko (% 22) edo goi mailako (% 38,5) ikasketak zituztela adierazi zuten gehienek, eta enpresa berri bat sortzeko eta kudeatzeko ezagutzak eta gaitasunak bazituztela (66%) ere bai. Gainera, emakumeen % 31,5ek (gizonezkoen % 33) 1.800 eurotik gorako hileko errenta lortzen dute. Azkenik, inkestaren emaitzetan argi ikusten da emakumeek beldur handiagoa diotela porrotari, eta gizonezkoek baino aukera gutxiago ikusten dituztela tokian tokiko ingurunean enpresak sortzeko.

Tamaina, berrikuntza eta internazionalizazioa. Euskal enpresen ehuna mikroenpresek eta enpresa txikiek osatzen dute funtsean. Hazkuntza, berrikuntza eta internazionalizazioaren arloei lotutako ezaugarriak ez datoz bat enpresa guztietan. Izan ere, enpresa bakoitza ekintzailetza-prozesuko zer alditan dagoen, horrelako ezaugarriak ditu aipatutako hiru arloetan. EAERI buruzko 2006ko GEM txostenean ikusten denez, hazteko asmoa duten ekimen sortu-berrien kopurua gainerako ekimenena baino handiagoa da, eta horrenbeste lanpostu individual sortzen ez badituzte ere, orokorrean hartuta, ekimen sortu-berriak dira hurrengo 5 urteotan ekimen erregulatu sortzea espero dutenak. Enpresa-sorkuntzari dagokionez, ekimen berriak dira nagusi, eta ondoren, neurri txikiagoan, ekimen kontsolidatuak ordea. Bestalde, ekimen sortu-berrietan teknologia berriak ez dira erabiltzen ekimen berrietan eta kontsolidatuetan beste, baina hala ere, teknologia maila handiko sektoreetan ekimen sortu-berrien presentzia besteena baino nabarmenagoa da. Emaitzetan ere argi ikusten da ekimen sortu-berri eta berriek kontsolidatuek baino hedatzeko potentzial handiagoa dutela. Azkenik, dirudienez, esportatzeko joera ere handiagoa da enpresa sortu-berri eta berrietan kontsolidatuetan baino. Horrela, enpresa sortu berri askoren esportazio-ehuneko aipagarriak ez dira inondik inora azaltzen gainerako ekimen moten datuetan.

Ekintzailetza-jarduera eta inmigrazioa EAEn. Nazioarteko migrazio-fluxuetan izandako gorakadaren ondorioz, bai inoren bai norberaren konturako langileen kopurua ugartu egin da ekonomia-garapenik handieneko eskualdeetan, besteak beste

EAEEn. EAEko guztizko langileen % 4 atzerritarrek dira, eta Araban, berriz, % 6tik gorakoa da langile atzerritarren portzentajea. Horietatik % 13,7 norbere kontura dabilta (Gipuzkoan % 15,8). Euskal Herrian egindako GEM inkestan parte hartu duten langile atzerritarren artean jarrera ekintzailea bertakoen artean baino hedatuagoa dago. GEM inkestan parte hartu dutenei dagokienez, norberaren kontura diharduten etorkinen sorterriak hauexek dira: % 59 Hegoamerikatik heldu dira, % 28 Europatik eta % 13 Ipar Amerikatik. Norberaren kontura diharduten langile etorkinen batez besteko adina (40 urte) soldatapeko langile etorkinen batez bestekoa (35 urte) baino handiagoa da, baina bertako ekintzaileen batez bestekoa (42 urte) baino txikiagoa. Norberaren kontura dabiltzan langile etorkinek soldatapekoek baino urte gehiago daramatzate Espainian bizitzen. Haien ikasketa maila bertakoena, EAEko biztanleena, baino handiagoa da, eta beste horrenbeste gertatzen da norberaren konturako langile etorkinen hileko batez besteko errentarekin ere: inoren kontura lan egiten duten etorkinena eta norberaren kontura dabiltzan bertako langileena gairiditzen ditu.

EUSTATen datuen arabera, 1993tik 2003ra bitartean, pertsona fisiko atzerritarrek sortutako enpresen kopurua itxitako enpresena baino handiagoa izan da (urtean batez beste 225 eta 116, hurrenez hurren). Bestalde, pertsona fisiko atzerritarrek EAEEn urtero batez beste sortutako enpresen ehunekoari dagokionez, Bizkaian gainerako probintzietan baino handiagoa izan da, eta urtean batez beste itxitako enpresen ehunekoak, berriz, Gipuzkoan handiagoa izan da Araban eta Bizkaian baino. 2003an 1993an baino 2,5 aldiz enpresa gehiago sortu ziren. Atzerritarrek sortutako lagun bakarreko enpresen ia erdiaren jarduera-arloak merkataritza, ostalaritza eta garraioak dira. Dena den, 1993-2003 hamarkadan, arlo horien pisua murriztu egin da arian-arian Araban eta Gipuzkoan (Bizkaian kontrakoa gertatu da, ordea), eraikuntzak eta beste zerbitzu-jarduera batzuk izandako gorakadaren ondorioz nagusiki. Azkenik, pertsona fisiko atzerritarrek EAEEn itxi behar izan dituzten enpresen kopurua bertakoena baino handiagoa da.

Ekintzailetza-jardueraren finantzaketa EAEEn.

Aurtengo edizioan, negozioak abiarazteko batez besteko hasierako inbertsioa 63.476 eurokoa izan da, aurreko urteetan baino askoz ere handiagoa. Hasierako inbertsioaren zenbateko horretatik, batez beste, % 62 ekintzaileen ekarpena izan da, eta norberaren aurrezkien bidez ordaindu dute. Kopuru hori aurreko edizioetakoa baino txixieagoa dugu. Dirudienez, ekintzaileek gehiago inbertitzen eta gehiago arriskatzen dute orain.

Negozioa abian jartzeko erabili diren finantzaketa-iturrietan, bestalde, familien ekarpenak txikiagoak direla egiaztatu dugu. Lagunen eta ezagunen ekarpenen bidez lortutako finantzaketa, berriz, hazi egin da, familiaren laguntzaren beherakada orekatuz. Finantzaketa-erakunde publikoen bidez egindako ekarpenen zenbatekoak nabarmen murriztu dira, ziurrenik interes-tasen etengabeko gorakadaren ondorioz. Herri-erakundeek emandako laguntzen (dirulaguntzak eta beste era batzuetakoak) kopuruak ia zkoen antzekoak dira. Aurtengoan, hamar ekintzailetatik batek kanpoko finantzaketa-taldeetara jo du laguntza bila, eta *business angels*, arrisku-kapitala edo *venture capital* erako figurak erabili ditu.

Ekintzaileak baikorrak dira bai negozioaren errentagarritasunaren bai inbertsioa berreskuratzeko epearen inguruan. Izan ere, inbertsio osoa asko jota bost urtetan berreskuratuko dutela uste dute gehienek. Inbertsiogile informalen presentziak nabarmena izaten jarraitzen du EAEEn.

Ekintzailetzarako aukerak, motibazioa eta gaitasuna. 2006an, EAEko biztanle helduen artean, negozio-aukerak antzemateko eta aprobetxatzeko gaitasuna eta gogoa ez dira aurreko urteetan bezain onak izan. EAEko ekonomiaren egoerak egonkortasuna du ezaugarri, eta hala ere, biztanle helduei gehiago kostatzen zaie aukera onak antzematea, adierazle horren mailak Espainiakoak eta gainerako autonomia-erki-degoetakoak, Gaztela eta Leongoak izan ezik, baino txikiagoak baitira gaur egun. Adituek diotenez, EAEEn aukera bikainak daude enpresa berriak sortzeko, baina ez dago aukera horietaz baliatzeko prestakuntza egokia duen behar beste jende. Motibazioaren adierazleek ere beherakadak izan dituzte: 2006an, handitu egin da porrot egiteko beldurra, eta enpresak sortzea gizartean estatusa lortzeko bidea dela uste dutenen kopurua murriztu. Dena den, enpresa sortzea aukera profesional gisa erakargarria iruditzen zaien kopurua hazi egin da pixka bat, eta beste horrenbeste gertatu da biztanle guztiek antzeko bizitza maila izan beharko luketela uste dutenen kopuruarekin ere. EAEko adituen iritziz, ordea, enpresari arrakastatsuek entzutea eta prestigioa dute gizartean, eta argiak eta azkarrak direla uste dute denek; hala ere, jendeari enpresari izatea ez zaio erakargarria iruditzen, eta enpresa-sortakuntza ere ez da hartzen aberasteko aukeratzat. Azkenik, ekintzaile izateko gaitasunari dagokionez, bere burua horretarako gai ikusten dutenen kopurua ez da EAEko biztanleriaren erdira helitzen. Uste ustela omen da hori. Adituen ustez, enpresak sortzeko eta sustatzeko gaitasuna

duen jendea egon badago, nahiz eta enpresa-sorkuntzan esperientzia dutenen kopurua handia ez izan.

Entrepreneurship edo ekintzaitzaren ingurunea EAEn. Adituek, aurtengoan ere, EAEk enpresak sortzeko prozesuarentzat eskaintzen dituen ingurune-baldintzei buruzko iritzia eman dute, eta batez besteko balorazioa ez da izan 2005ekoa bezain ona. Dena den, Espainia osoari edo GEMen parte hartzen duten herrialdeei buruzko batez besteko balorazioak baino hobea izan dela aipatu behar da.

EAEko adituei onenak eta txarrenak iruditzen zaizkien ingurune-baldintzei dagokienez, ez dago ia inolako alderik iaztik hona. Horrela, balorazio bikainak lortu dituzten alderdiak honako hauek dira: azpiegitura fisikoei emandako laguntza, ekimenak bultzatzea helburu duten programak eta herri-politiken sareak, hazteko eta garatzeko potentzial handiko enpresa-ekimenen sustapena, eta ekintzaitza-jarduerei emandako finantzaketa-estaldura. Alderdi horietan guztietan, batez besteko datuak GEMen parte hartzen duten gainerako herrialdeetakoak baino handiagoak dira.

Adituen ustez, baloraziorik txarrena merezi duten eta, ondorioz, etorkizunean arreta bereziz

garatu beharko liratekeen ingurune-faktoreak hauexek dira: lehen eta bigarren hezkuntza (sormena, autosufizientzia, ekintzaitzarako gaitasun pertsonala, enpresak sortzeko izpiritua, etab. sustatzea), Esanak esan, azken urteotan faktore horien balorazioa hobea izan da, hein batean. Badira hobetu beharreko faktore gehiago ere: administrazio- eta lege-izapideak erraztu, enpresei azken teknologiak ordaintzen lagundu, eta enpresei eskainitako ondasun eta zerbitzuen merkatua errotik aldatu behar dela diote adituek.

Azkenik, adituek galdera irekietan aipatutako eragozpen, laguntza eta neurriei buruzko xehetasunak emango ditugu. EAEko adituen iritziz, gizarte- eta kultura-arauak eta gobernu-programak dira ekintzaitza-jardueraren oztopo nagusiak. Argi dago bi faktore horiek sorrarazi dutela desadostasunik eta interesik handiena adituen artean, iritzia ez baitatoz bat: hainbatek kontrako zentzuan aipatu dituzte, hau da, ekintzaitza-jarduera sustatzen duten faktoretzat hartu dituzte. Ondorioz, gai horri buruzko iradokizunak egin dituzte gehienbat, programa publikoak hobetzeko neurriak hartzea eta hezkuntza-sistemaren inplikazioa areagotzea komeni dela adieraziz. Hezkuntza-sistemari dagokionez, gazteen artean enpresa-sorkuntzaren aldeko jarrera bultzatzeko moduko baloreak irakatsi beharko liratekeela uste dute adituek.

RESUME EXECUTIF

Le présent rapport GEM Pays Basque 2006, le troisième élaboré dans la Communauté Autonome du Pays Basque (CAPV), prétend offrir un diagnostic de l'activité entrepreneuriale basque. Ce rapport partage la méthodologie appliquée au projet GEM, projet international de grande envergure, et vient compléter les rapports publiés pour cette même année 2006 par les équipes d'autres régions : Andalousie, Asturies, Castille-La Manche, Castille-Leon, Canaries, Catalogne, Galicie, Estrémadure, Madrid, Murcie, Navarre et Valence.

Le projet GEM (Global Entrepreneurship Monitor) est né en 1997, sous les auspices de deux institutions internationales au prestige reconnu dans le domaine de la recherche en création d'entreprises ou *entrepreneurship* : Babson College (États-Unis) et London Business School (Royaume-Uni). Au cours des années, le projet GEM s'est consolidé comme un consortium de recherche internationale. La présente édition de Global GEM est la septième publication annuelle analysant la capacité entrepreneuriale et son lien avec la croissance économique de différents pays et régions.

GEM Pays Basque rejoint ce projet, pour la troisième année consécutive, en espérant que les résultats obtenus contribuent à une meilleure compréhension de la réalité entrepreneuriale basque et facilitent un cadre de réflexion aux autorités publiques soucieuses de mettre en œuvre des politiques favorisant le complexe, mais important, phénomène de la création d'entreprises. Après avoir rassemblé des données collectées au cours des entretiens réalisés en 2006 auprès de 2000 personnes et 36 experts en matière de création d'entreprises dans la Communauté Autonome Basque, notre équipe de chercheurs GEM Pays Basque tient à mettre en relief les éléments suivants :

Activité entrepreneuriale et dynamique d'entreprise de la Communauté Autonome Basque dans le contexte international. Le Projet GEM divise l'activité entrepreneuriale et la dynamique d'entreprise en trois étapes fondamentale du processus entrepreneurial. Il considère, d'une part, l'activité entrepreneuriale totale en *phase de ges-*

tation (TEA) comme le pourcentage de population adulte (de 18 à 64 ans) propriétaire et copropriétaire d'entreprises qui ont persisté sur le marché durant une période de temps de 0 à 42 mois. Ce taux TEA est à son tour divisé en deux variables : le pourcentage de propriétaires ou copropriétaires d'*entreprises naissantes* (moins de 3 mois sur le marché), ainsi que le pourcentage de propriétaires ou de copropriétaires de *nouvelles entreprises* (de 3 à 42 mois). Et pour terminer, il analyse la dynamique entrepreneuriale d'un pays ou région, sur la base du pourcentage de population impliquée dans la propriété d'*entreprises consolidées*, autrement dit, celles présentant une survie sur le marché de plus de 42 mois, ainsi que le pourcentage d'*entrepreneurs potentiels*, autrement dit, avec l'expectative de créer ou de monter une affaire, dans un horizon temporel de 3 ans.

Les résultats GEM 2006 montrent que le pourcentage de population adulte de la Communauté Autonome Basque impliquée dans des initiatives entrepreneuriales en *phase de gestation* (TEA) se maintient constant, par rapport à celui enregistré en 2005 (5,44% contre 5,4%), avec par conséquent une réduction de la légère escalade ascendante constatée l'année précédente. Les chiffres de la Communauté Autonome Basque convergent pour ce qui est de la moyenne atteinte au sein de l'UE (5,46%), alors que sur le plan régional, d'autres Communautés Autonomes, à niveau de développement similaire, comme Madrid ou Catalogne, tendent légèrement à la hausse par rapport à la Communauté Autonome Basque.

Quoique le taux TEA de la CAPV 2006 se maintient constant, l'évolution expérimentée par le nombre d'*entreprises naissantes* (jusqu'à 3 mois d'activité) et des *nouvelles entreprises* (de 3 à 42 mois) présente une certaine variation par rapport à 2005. Le pourcentage de population adulte propriétaire ou copropriétaire d'entreprises naissantes continue à augmenter et atteint, en 2006, un pourcentage de 2,16%, par rapport au 1,40% et 1,96% enregistrés dans les années 2004 et 2005, respectivement. Cependant, la CAPV continue à occuper des positions peu avancées au sein de l'UE et sur le plan régional.

Par ailleurs, en ce qui concerne le pourcentage d'initiatives nouvelles au sein de la CAPV, on constate toujours un recul modéré : 3,29% par rapport au 3,53% et 3,92% des années 2005 et 2004 respectivement. Des chiffres préoccupants, étant donné que, malgré l'accroissement du nombre d'initiatives naissantes expérimenté par la CAPV en 2005, le pourcentage de nouvelles entreprises ne semble pas augmenter, a priori, dans la logique espérée. La CAPV réussit toutefois à se positionner au-delà de la moyenne de l'UE et de pays à niveau élevé de développement, tels que l'Allemagne, le Royaume-Uni, la Finlande ou le Danemark.

Pour ce qui est du pourcentage de population adulte en entreprises consolidées (plus de 42 mois d'activité), la CAPV, avec 5,37%, perd en 2006 plus de 3 points et se situe au niveau le plus bas des 3 dernières années (6,55% en 2004 ; 8,79% en 2005), et en position intermédiaire sur le plan régional. Des chiffres qui contrastent avec l'excellente trajectoire du pourcentage de fermetures d'entreprises déclarées, qui s'élevait en 2006 à 0,91% - contre 1,08% de 2005 -, et que seuls les Pays Bas (0,84%), au sein de l'UE, ont dépassé.

Une vision d'avenir exige également la connaissance des perspectives à moyen terme en matière de dynamique d'entreprise et des possibilités de mener de nouvelles initiatives entrepreneuriales sur notre territoire. Dans ce sens, le pourcentage d'entrepreneurs potentiels de la CAPV, autrement dit, de personnes adultes qui envisagent de créer un business dans les 3 prochaines années, était en 2006 de 2,06%, soit une forte réduction de plus de 50% par rapport à l'édition précédente (4,45%). Ces chiffres relèguent la CAPV aux dernières positions sur le plan international et régional et témoignent d'une considérable aggravation, due probablement à la situation sociale et de travail stable, proche du plein emploi, qui a tendance à inhiber l'initiative et l'esprit entrepreneurial à moyen terme. Dans ce sens, nous estimons qu'il s'avère indispensable de mettre au point des instruments et des politiques permettant d'articuler et d'encourager une culture entrepreneuriale, en accordant une attention toute spéciale au domaine éducatif, afin d'arriver à transmettre des valeurs culturelles fondées sur l'esprit entrepreneurial et assurant les meilleurs résultats, au sein de la CAPV, en dynamique d'entreprise à moyen-long terme.

Comportement entrepreneurial au sein de la CAPV. Neuf entrepreneurs de la CAPV sur dix déclarent

avoir créé leur business suite à une opportunité et un entrepreneur basque sur dix se lance dans un nouveau business poussé par la nécessité de recourir à l'auto-emploi. Cette dernière circonstance est, notamment, conséquence des difficultés d'accès au marché du travail dans notre communauté. Le chiffre d'entrepreneurs « forcés » au sein de la CAPV est supérieur à celui de l'Union Européenne et de l'Espagne. Il y a, cependant, certains pays, comme la France et l'Allemagne, qui présentent des pourcentages d'entrepreneurs « forcés » qui doublent ceux de la CAPV. Et notre communauté se situe également devant d'autres communautés autonomes, telles que Madrid, mais derrière Catalogne, en ce qui a trait au pourcentage d'entrepreneurs « d'opportunité ».

L'évolution enregistrée au sein de la CAPV au cours des dernières années suggère une avancée vers un tissu entrepreneurial basque de plus en plus prêt à mener de l'avant des projets, suite à l'existence d'une opportunité unique de business. Araba est la province où ce progrès est plus considérable. Alors qu'elle était la province au plus grand pourcentage d'entrepreneurs « forcés » au cours des années précédentes, elle est maintenant la province au plus faible pourcentage en la matière.

Quant au collectif d'entrepreneurs « forcés », la plupart sont des femmes. On n'observe, en général, guère de différences entre les entrepreneurs « forcés » et ceux « d'opportunité », pour ce qui est de l'âge et du niveau d'études. Un pourcentage élevé de l'investissement initial provient du propre patrimoine de l'entrepreneur. Curieusement, cette part correspondant au patrimoine de l'entrepreneur est supérieure dans les projets engagés par les entrepreneurs « forcés » que par ceux « d'opportunité », excepté dans le cas de l'Araba. Par ailleurs, dans les secteurs ou activités économiques de manufacture, on constate une plus grande présence d'entrepreneurs « d'opportunité » que d'entrepreneurs « forcés ».

Profil de l'entrepreneur de la CAPV et de ses projets de business. Le pourcentage d'entrepreneurs hommes est encore aujourd'hui supérieur à celui des femmes, quoique cet écart tend à diminuer progressivement. En 2006, 55% des projets entrepreneuriaux au sein de la CAPV ont été mis en oeuvre par des hommes. Et curieusement, la plupart des projets entrepreneuriaux qui ont pris fin (63%) appartenaient également à des hommes. L'esprit entrepreneurial surgit à environ 35 ans et c'est vers 38-40 qu'une personne se lance réellement à entreprendre. À 45 ans, on peut voir

si le projet est arrivé à se consolider ou si, au contraire, il n'a pas su s'adapter aux exigences du marché. Il faut souligner la faible présence de segments de la population des tranches d'âge 18-24 et 55-64 ans, ainsi que le pourcentage élevé de fermetures de business dans la tranche d'âge 35-44 ans chez les femmes entrepreneuses. Près de sept entrepreneurs sur dix possèdent un diplôme universitaire et près de quatre sur dix business ont été fermés par des entrepreneurs qui avaient suivi des études universitaires. Et un entrepreneur sur dix avait atteint l'âge de la retraite au moment de la fermeture du business. Les revenus mensuels que perçoivent les entrepreneurs augmentent au fur et à mesure que le projet entrepreneurial se consolide. Près de la moitié des entrepreneurs qui arrivent à consolider leur business perçoivent des revenus personnels supérieures à 2.400 Euros/mois.

Quant aux projets créés par les entrepreneurs, les chiffres montrent que les projets entrepreneuriaux analysés sont mis en œuvre avec un capital initial supérieur aux projets analysés dans le passé. On constate également que les projets qui n'ont finalement pas abouti sont nés avec un investissement initial inférieur à celui réalisé par les projets consolidés qui sont toujours actifs. Les femmes tendent à utiliser des formes sociétaires composées de 2 ou 3 associés, pour la construction de l'entreprise. Ces entreprises créées par des femmes rassemblent généralement un nombre plus élevé d'associés que celles créées par des hommes. En outre, le pourcentage de capital initial apporté par le patrimoine de l'entrepreneur est bien souvent supérieur dans le cas des femmes que dans celui des hommes. La taille initiale des nouvelles entreprises est généralement réduite ou équivalente à celle d'une micro-entreprise, autrement dit, ne dépassant pas le chiffre de 10 employés. En général, les entrepreneurs hommes créent davantage d'emploi tout au long de la vie de leur entreprise.

La majorité des entreprises récemment créées appartiennent au secteur des services, mais on constate également que les entreprises qui se ferment le plus fréquemment proviennent de ce même secteur. Les chiffres montrent qu'il y a de plus en plus de femmes à la tête d'entreprises du secteur de la manufacture. Ainsi, la plupart des entreprises créées en 2006 sont concentrées dans la province du Gipuzkoa. Par contre, la plupart des entreprises qui ont fermé se trouvaient au Bizkaia, mais aucune entreprise mise en place par une femme n'a fermé ses portes sur ce territoire.

La plupart des nouveaux business s'ouvrent dans les agglomérations urbaines (de 5.000 habitants maximum). Les hommes entrepreneurs tendent à exporter plus que les femmes. Près de la moitié de la totalité du collectif entrepreneur déclare que le produit qu'ils commercialisent s'il est pas unique est en quelque sorte innovant sur le marché.

L'entrepreneur femme. L'activité entrepreneuriale féminine au sein de la CAPV présentait en 2006 un taux TEA de 4,91, un point inférieur au taux d'activité entrepreneuriale masculine. La CAPV enregistre un taux supérieur à celui de tous les pays de l'UE, excepté celui de la République Tchèque et de la moyenne espagnole. Dans le contexte mondial, cependant, l'activité entrepreneuriale féminine de la CAPV se situe à un niveau intermédiaire, puisque le taux TEA féminin se trouve loin derrière les valeurs enregistrées dans les pays d'Asie et d'Amérique.

Le taux enregistré en 2006 confirme la tendance à la hausse de l'activité entrepreneuriale féminine depuis 2004, alors que le taux masculin enregistre une évolution à la baisse. Le ratio TEA féminin par rapport au TEA masculin a augmenté jusqu'à 0,82. Ce taux situe à la CAPV en une position privilégiée dans le contexte mondial, uniquement dépassée par les taux des pays du Sud-Est Asiatique, Turquie, Argentine et Baléares.

Quant au profil sociodémographique de la femme entrepreneuriale basque, l'étude réalisée dévoile que la moyenne d'âge des femmes entrepreneuriales, au moment de la réalisation de l'enquête, était de 41 ans. L'analyse par tranches d'âge met également en relief que la plupart des femmes impliquées dans le processus entrepreneur appartiennent aux tranches d'âge 25-34 et 35-44 ans. Pour ce qui est de la formation, la plupart affirmant avoir fait des études moyennes (22%) ou supérieures (38,5%) et reconnaissent posséder des connaissances et habilités pour la création et la gestion d'une nouvelle entreprise (94%), tout en avouant ne pas avoir reçu des cours de formation pour la création d'entreprises (66%). Par ailleurs, 31, 5% des femmes et 33% des hommes affirment obtenir des revenus supérieurs à 1.800 Euros. Et pour terminer, les résultats de l'enquête montrent que les femmes craignent davantage l'échec et perçoivent moins d'opportunités entrepreneuriales dans leur entourage que les hommes.

Taille, innovation et internationalisation. Le tissu entrepreneurial basque est principalement

constitué de micro et de petites entreprises, qui, en fonction de la phase du processus entrepreneurial dans lequel elles se trouvent, présentent différentes caractéristiques de croissance, d'innovation et d'internationalisation. Les résultats du Rapport GEM 2006 de la CAPV mettent en évidence que le nombre d'initiatives naissantes prêtes à croître est relativement plus élevé que celui des autres initiatives et, même si leur impact en création d'emploi considéré individuellement n'est guère important, dans l'ensemble ce sont celles qui espèrent contribuer davantage à la création d'emploi dans les 5 prochaines années. En ce qui concerne l'activité entrepreneuriale des entreprises, elle consiste principalement en activités neuves et, en moindre mesure, en initiatives consolidées. Et les initiatives naissantes et nouvelles se caractérisent par leur offre de produits et de services plus innovants que les consolidées. Par ailleurs, les initiatives naissantes recourent moins aux technologies récentes, par rapport aux initiatives neuves et consolidées, mais elles sont cependant davantage présentes dans les secteurs à niveau technologique élevé. Les résultats montrent que les initiatives naissantes et nouvelles présentent un plus grand potentiel d'expansion que les consolidées ; cependant, dans le cas des initiatives nouvelles, ce potentiel est fortement affecté par la pression de la concurrence. Et pour terminer, les entreprises naissantes et nouvelles semblent faire preuve d'un caractère plus exportateur que les consolidées ; de fait, une proportion importante d'entreprises naissantes présentent des parts élevées d'exportation, que les autres types d'initiatives n'arrivent pas à atteindre.

Activité entrepreneuriale et immigration au sein de la CAPV. L'augmentation des flux migratoires internationaux a donné lieu à une prolifération du nombre des travailleurs étrangers, tant pour le compte d'autrui que pour leur propre compte, dans les régions économiquement plus avancées, telles que notamment la CAPV. Les travailleurs étrangers représentent 4% de la totalité des travailleurs de la CAPV et plus de 6% dans le cas concret de l'Araba, dont 13,7% travaillent pour leur propre compte, chiffre qui s'élève à 15,8% dans la province du Gipuzkoa. Les personnes étrangères qui ont participé à l'enquête GEM menée au Pays Basque sont plus entrepreneuses que les natifs. Ainsi, 59% des personnes immigrées interrogées dans le cadre du GEM qui travaillent pour leur propre compte proviennent d'Amérique Latine, 28% de pays européens et 13% des États-Unis. La moyenne d'âge des immigrants qui travaillent pour le propre compte (40 ans) est supérieure à la moyenne des immigrants

salariés (35 ans), mais inférieure à la moyenne des entrepreneurs natifs (42 ans), ils résident depuis plus longtemps en Espagne que les salariés, leur niveau de formation est supérieur à celui des natifs et leurs revenus mensuels sont supérieurs non seulement aux revenus des travailleurs immigrants pour le compte d'autrui, mais aussi à celle des travailleurs salariés natifs.

Selon les données de l'EUSTAT, entre 1993 et 2003 les personnes physiques étrangères ont créé davantage d'entreprises qu'elles n'en ont fermées (une moyenne annuelle de 225 et 116, respectivement). Le pourcentage moyen annuel d'entreprises créées par des personnes physiques étrangères au Bizkaia, sur la totalité des entreprises créées par des personnes physiques étrangères dans la CAPV, est supérieur à la moyenne enregistrée dans le reste des provinces. Le pourcentage moyen annuel de fermetures enregistré au Gipuzkoa est supérieur à celui de l'Araba et du Bizkaia. En 2003, la création d'entreprises a été 2,5 supérieure à celle de 1993. Près de la moitié des entreprises unipersonnelles créées par des étrangers opèrent dans le secteur du commerce, de l'hôtellerie et du transport. Mais, contrairement au Bizkaia, le poids de ce secteur a diminué progressivement tout au long de la décennie 1993-2003 dans les provinces de l'Araba et du Gipuzkoa, en faveur principalement de la construction et d'autres activités de services. Par ailleurs, la mortalité cumulée des entreprises créées par des personnes physiques étrangères dans la CAPV est supérieure à celle des entreprises créées par les autochtones.

Financement de l'activité entrepreneuriale dans la CAPV. Au cours de la période analysée, l'investissement moyen effectué pour le démarrage d'un business est de 63.476 Euros, chiffre nettement supérieur à celui enregistré dans le passé. De cet investissement initial, 62% en moyenne appartient à l'entrepreneur ou est la contribution de ce dernier, grâce à l'argent épargné par lui. Chiffre légèrement inférieur à celui des années précédentes. Les entrepreneurs semblent donc non seulement investir davantage, mais risquent également davantage.

Pour ce qui est des sources de financement pour le démarrage du business, nous avons constaté une réduction du financement provenant de la famille. Par contre, le financement apporté par des amis ou connaissances a augmenté, compensant ainsi la réduction mentionnée. Le recours aux entités financières publiques pour obtenir le financement nécessaire a diminué considérablement, dû

vraisemblablement à la hausse constante des taux d'intérêt. Les aides octroyées par les institutions publiques, y compris celles non purement monétaires, se maintiennent au même niveau que l'année précédente et un groupe de financement externe apparaît, dont bénéficient un entrepreneur sur cinq, représenté notamment par les figures du *business angels*, capital-risque, ou *venture capital*.

Les entrepreneurs sont optimistes vis-à-vis de la rentabilité qu'ils espèrent obtenir de leurs business, de même qu'à l'égard de la récupération de leur investissement. Plus concrètement, la majorité pense pouvoir récupérer la totalité de l'investissement dans un délai de cinq ans maximum. La CAPV est toujours une région à grande présence de la figure de l'investisseur informel.

Les opportunités existantes, la motivation et la capacité d'entreprendre. En 2006, la capacité et la disposition de la population adulte basque pour identifier les opportunités de business et les exporter a été moins optimiste que dans le passé. S'il est vrai que la CAPV vit une situation de stabilité économique, les niveaux de perception des bonnes opportunités par la population adulte ont diminué et ils se situent actuellement en-dessous des niveaux de l'Espagne et du reste des Communautés Autonomes, excepté en Castille-Leon. Selon les experts, il existe d'excellentes opportunités pour la création de nouvelles entreprises dans la CAPV, mais il n'y a pas suffisamment de personnes préparées pour les exploiter. Les indicateurs de motivation tendent également à la baisse, vu qu'en 2006 la crainte d'échouer augmente alors que diminue l'intérêt vis-à-vis de la création d'une entreprise comme moyen pour atteindre un statut social. On observe, cependant, une légère augmentation de l'intérêt de créer une entreprise comme choix professionnel et du souhait d'un niveau de vie similaire pour toute la population. Les experts basques considèrent que les entrepreneurs qui ont du succès jouissent d'un prestige social et sont considérés comme ingénieurs ; mais ils ne pensent pas que le fait de devenir entrepreneur soit une option convoitée par la population, ni que la création d'une entreprise soit une manière de s'enrichir. Et pour terminer, la moitié de la population de la CAPV compte sur ses propres aptitudes pour atteindre le succès ; les experts, quant à eux, weestiment qu'il y a effectivement des personnes capables d'entreprendre et de diriger des entreprises, mais peu de personnes dûment expérimentées en la matière.

Les conditions de l'environnement spécifique de l'entrepreneurship au sein de la CAPV.

L'opinion globale moyenne des experts consultés, au sujet des conditions de l'environnement spécifique offert par la CAPV au processus de création d'entreprises, est qu'il expérimente une légère aggravation par rapport à 2005, quoique plus favorable que la moyenne de l'ensemble de l'Espagne et des pays GEM.

Pour ce qui est des conditions spécifiques de l'environnement, plus ou moins favorables au sein de la CAPV selon les experts, il y a peu de nouveautés par rapport à l'année précédente. Les aides aux infrastructures physiques, les programmes et politiques publiques, la promotion d'initiatives entrepreneuriales à grand potentiel de croissance et de développement, ainsi que la couverture financière qui entoure l'activité entrepreneuriale, atteignent les cotations les plus élevées, bien supérieures à la moyenne de autres pays participants au GEM.

Par contre, les facteurs de l'environnement spécifiques qui sont les moins bien cotés par les experts consultés et qui, par conséquent, réclament une attention particulière à l'avenir, sont l'enseignement primaire et secondaire (encouragement de la créativité, autosuffisance et initiative personnelle, esprit entrepreneurial, etc.) - avec toutefois une légère amélioration au cours des trois dernières années -, la simplification des démarches administratives et légales, la capacité des nouvelles entreprises pour affronter le coût des nouvelles technologies et les profonds bouleversements des marchés des biens et des services destinés aux entreprises.

Quant aux obstacles, aides et mesures recommandées par les experts, les principaux obstacles dans la CAPV pour le développement de l'activité entrepreneuriale sont, pour ces derniers, les normes sociales et culturelles et les programmes gouvernementaux. Il convient de souligner que ce sont précisément ces mêmes facteurs qui ont été mentionnés comme aides favorables à l'activité entrepreneuriale et, par conséquent, ceux suscitant la plus grande controverse et intérêt des experts interrogés. Raison pour laquelle la plupart des recommandations suggèrent la nécessité d'améliorer les programmes publics et d'inclure dans le système éducation une formation encourageant les valeurs qui favorisent une plus grande création entrepreneuriale parmi nos jeunes.

EXECUTIVE SUMMARY

The current Basque Country GEM Report 2006, the third carried out in the Autonomous Community of the Basque Country, is intended to offer a diagnosis of Basque enterprising activity. Our report shares the methodology applied in a wide-ranging international project, the GEM project, and compliments the reports issued for this same 2006 edition by teams in other regions in the Spanish state: Andalusia, Asturias, Castilla-La Mancha, Castilla-León, Canaries, Catalonia, Galicia, Extremadura, Madrid, Murcia, Navarre and Valencia.

The GEM (Global Entrepreneurship Monitor) project was born in 1997 under the auspices of two institutions of international standing in the field of research into the creation of enterprises or entrepreneurship: Babson College (USA) and the London Business School (United Kingdom). Throughout these years, the GEM project has consolidated itself as a consortium of international research. With the present edition, Global GEM marks its seventh annual publication in which enterprising activity and its relation with the economic growth of various countries and regions are analysed.

The Basque Country GEM is part of this project for the third consecutive year, with the objective that the results obtained in our report contribute to a better understanding of Basque entrepreneurship and offer a framework for reflection for those public authorities engaged in the design of policies that favour the complex, albeit relevant, phenomenon of the creation of companies. After gathering data that proceed from interviews carried out during 2006 to 2000 people and 36 experts in the field of creating companies within the Autonomous Community of Basque Country, our GEM Basque Country research team wishes to highlight the following points:

Enterprising activity and corporate dynamics of the Autonomous Community of the Basque Country in the international context. The GEM project divides enterprising activity and corporate dynamics into three fundamental phases within the enterprising process. On one hand, it considers Total Enterprising Activity (TEA) in a *develop-*

ment phase as the percentage of adult population (between 18 and 64 years of age) owning or co-owning companies that have resisted within the market within a period of time that ranges between 0 and 42 months. At the same time, the TEA index is divided into two new variables: the percentage of owners or co-owners of *newborn companies* (with less than three months in the market) and the percentage of owners or co-owners of *new companies* (between 3 and 42 months). Finally, it analyses the corporate dynamics of country or region by means of the percentage of adult population involved in the property of *consolidated companies*, that is to say, those which have survived in the market for over 42 months and it also reflects *potential entrepreneurs*, that is, people with the expected to have created or of setting up a business within a three-year period.

The GEM results of the 2006 edition show that the percentage of adult population of the Autonomous Community of the Basque Country involved in enterprising activities in the TEA *development phase* remains stable compared to that in 2005 (5,44% compared to 5,4%), which slows down the slight upward trend observed in the previous edition. The data corresponding to the Autonomous Community of the Basque Country converge with respect to the average obtained in the EU environment (5,46%), although in the regional level, other autonomous communities with similar levels of development, as is the case of Madrid or Catalonia, grew moderately above the rate of the Basque Country.

Although the 2006 TEA index for the Basque Country remains stable, the revolution experienced in the number of newborn companies (up to 3 months of activity) and new companies (between 3 and 42 months) reflects a certain variation with respect to 2005. Thus, the percentage of adult population that owns or co-owns newborn companies continued its upward trend until it reached the percentage of 2.16% in 2006, in comparison to the 1.40% and 1.96% registered in 2004 and 2005, respectively. This percentage, however, still relegates the Autonomous Community of the Basque Country to positions that are not very favourable within the EU and regional levels. On

the other hand, as refers to the percentage of new initiatives registered during the present edition, the Basque Country still registers a moderate downward trend after registering 3.29% compared to 3.53% and 3.92% registered in 2005 and 2004 respectively. Such data can be of concern if we bear in mind that, in spite of the increase in developing companies registered in the Basque country during 2005, the percentage of new companies in the current edition has not reflected that upward trend which, *a priori*, should have been logical. However, the Autonomous Community of the Basque Country managed to place itself, in terms of this indicator, above the EU average and above that of countries with a high degree of development, such as Germany, the United Kingdom, Finland or Denmark.

As refers to the percentage of adult population involved in consolidated companies (with over 42 months of activity), the Basque Country, with 5.37%, loses over 3% in 2006 and has the lowest result in the last three editions (6.55% in 2004; 8.79% in 2005), and places itself in an intermediate position within the regional ranking. Such data contrast with the excellent trajectory of the percentage of adult population involved in declared company closures, which reached a total of 0.91% in 2006 -compared to 1.08% in 2005-, results bettered only within the European Union by the Netherlands (0.84%).

Looking towards the future also demands knowing which other perspectives exist in the medium term in terms of corporate dynamics and in terms of the possibility that new entrepreneurial initiatives may take place within our territory. In this sense, the percentage of potential entrepreneurs in the Basque Country, that is to say, adult people who are thinking about setting up a business over the next three years, reached 2.06% in 2006, which is a considerable decrease of over 50% with respect to the previous edition (4.45%). Such data place the Basque Country in one of the last places in the international and regional ranking and mean a considerable worsening of the situation, probably due to the stable social labour situation, approaching full employment, which, in itself, slows down medium-term corporate initiative and entrepreneurship. In this sense, we believe that it is clearly necessary to design instruments and policies that allow us to articulate and create an entrepreneurial culture, making every effort to pay special attention to the educational field, and transmitting cultural values based on an entrepreneurial spirit that would guarantee results in terms of

corporate dynamics in the Basque Country in the medium to long run.

Entrepreneurial behaviour in the Autonomous Community of the Basque Country. Nine out of every ten entrepreneurs in the Basque Country state they set up their businesses motivated by an opportunity, or, alternatively, one out of every ten Basque entrepreneurs set up a new business because of the need to recur to self-employment. This latter circumstance may be due, for example, to the difficulties found when acceding to the labour market in our environment. The number of entrepreneurs “because of need” is above that of the European Union and that of Spain. Thus, countries like France and Germany registered percentages of this type of entrepreneurs that were the double of that in the Autonomous Community of the Basque Country. Also, the Basque Country goes in front of autonomous communities like Madrid, but behind Catalonia, in terms of percentage of entrepreneurs who set up their businesses motivated by “an opportunity”.

The evolution registered in the Basque Country over these last three years suggests we may be going towards a Basque entrepreneurial network that is increasingly motivated by the launching of projects induced by the existence of unique business opportunities. Araba is the province in which this progress has taken place in a more notorious manner. From being the province with the highest percentage of entrepreneurs “because of need” in previous editions, it has become the province with the best percentage.

Within the group of entrepreneurs “because of need”, the majority are women. There are no perceptible differences amongst entrepreneurs “because of need” and those driven “by an opportunity” in terms of age and level of education, in general terms. A high percentage of the initial investment of the business proceeds from the entrepreneurs’ own patrimony. Curiously, the part corresponding to the patrimony of the entrepreneurs is bigger in projects initiated by “entrepreneurs “because of need” than by those driven “by an opportunity”, except in the case of Araba. But on the other hand, a higher presence of opportunity-driven entrepreneurs is observed in economic sectors or activities related with manufacturing than that of entrepreneurs “because of need”.

Profile of entrepreneurs in the Autonomous Community of the Basque Country – Profile of their business projects. At present, the percentage of male entrepreneurs is still above that of

women, although over the last few years this difference has slowly gone down. Concretely, in 2006, 55% of entrepreneurial projects in the Autonomous Community of the Basque Country were initiated by men. Curiously enough, if we only bear in mind corporate projects that have closed down, most of them (63%) belong to male entrepreneurs. Entrepreneurial spirit starts at an approximate age of 35, and it is when reaching the 38-40 year-old mark that people finally feel the urge to set up a business. By when one is approximately 45 years old, it is possible to see the project has consolidated itself, or if it has not managed to adapt to market demands. The scant presence of population segments in the 18-24 and 55-64-year-old age groups is quite noteworthy. Besides, it is necessary to emphasise the high percentage of business closures that take place between the ages of 35 and 44 with female entrepreneurs. Nearly seven out of every ten entrepreneurs have a university degree, and entrepreneurs that studied in a university liquidated nearly four out of every ten businesses that closed down. What is more, one out of every ten entrepreneurs had reached the age of retirement when abandoning their businesses. The monthly income of entrepreneurs grows as their projects get consolidated. Nearly half of the entrepreneurs that manage to consolidate their businesses have personal incomes above 2,400 euros per month.

As for projects created by entrepreneurs, it is possible to deduce from the data that the business projects analysed in this edition start with an initial capital above that of projects studied in previous editions. As was to be expected, it is observed that the projects that closed down were born with an initial investment below that carried out for the consolidated projects that are still active. Women tend to use forms of societies with two or three partners at the time of constituting the company. These companies set up by women usually have a smaller number of partners than those founded by men. Besides, the percentage of the initial capital contributed from the entrepreneur's pocket is usually higher in the case of women than in the case of men. In spite of that, the initial size of the new companies is usually quite small or the equivalent of that of a micro-company, that is to say, never above 10 employees. As a rule, male entrepreneurs create more jobs during their entrepreneurship.

Although the majority of recently set-up companies belong to the services sector, we should also say that the companies that closed down more frequently also come from this sector. The

available data indicate that we shall find more and more women in charge of companies in the manufacturing sector. In this edition, the majority of the companies set up work in the province of Gipuzkoa. On the other hand, most company closures took place in Bizkaia, although it is also noteworthy that none of the closures in that territory were carried out by women.

The lion's share of the new businesses started in urban areas (the total amount of inhabitants of which did not exceed 5,000). Male entrepreneurs tend to export more than women. Nearly half of the entrepreneurs state that the products marketed through the companies were at least new in the market, if not unique.

Women entrepreneurs. Female entrepreneurship in the Autonomous Community of the Basque Country registered in 2006 a TEA index of 4.91, one point below the male entrepreneurship rate. The Basque country registers the highest index of all of the countries in the European Union, except the Czech Republic and the Spanish average. In the world context, however, female entrepreneurship in the Basque Country is in an intermediate position, since the female TEA index is still a long shot away from the values registered in Asian and American countries.

The index registered in 2006 confirms the upward trend that female entrepreneurship has been registering since 2004, whereas the male index registers the contrary evolution. Consequently, the female TEA index is 0.82 above the male TEA index. This index situated the Autonomous Community of the Basque Country in a privileged position within the world context, as it is only overcome by the indexes of countries in Southeast Asia, Turkey, Argentina and by the Balearic Islands.

As refers to the social and graphic profile of Basque female entrepreneurs, this year's study reveals that the average age of women entrepreneurs at the time the poll was carried out was 41. The analysis by age segments showed that most of the women involved in entrepreneurial processes were in the 25-34 and 35-44 age groups. As refers to training, most stated they had finished high school (22%) or university-level studies (38,5%) and recognised they had the knowledge and skills to set up and manage a new company (94%), although they admitted not having received any courses on the setting up of companies (66%). Besides, 31.5% of women, compared to 33% of men, stated they had incomes above

1800 euros. Lastly, the results of the poll showed that women are more afraid of failure and perceived less entrepreneurial opportunities in their environment than men.

Size, innovation and internationalisation. The Basque corporate network is mainly constituted by micro and small companies that, depending on which phase of the enterprising process they are in, have different characteristics in terms of growth, innovation and internationalisation. The results of the 2006 GEM Report for the Autonomous Community of the Basque Country indicate that the number of newborn companies is expected to grow and is relatively higher than that of the rest of initiatives and, although their impact in the generation of employment is not important in individual terms, as a whole they hope to contribute with the most jobs over the next five years. In terms of corporate enterprising activity, this is fundamentally concentrated in new initiatives and, to a lesser extent, in consolidated initiatives. On the other hand, newborn and new companies share the characteristics of offering more innovating products and services than consolidated companies. Also, although newborn companies make less use of recent technologies in comparison to new and consolidated corporations, they are also more present than the latter in sectors with a high technological level. Results also show that new and developing companies have a higher expansion potential than consolidated corporations; however, in the case of new companies, this potential is strongly affected by pressure from the competition. Finally, new and developing companies seem to have a more exporting character than consolidated corporations; in fact, an important proportion of newborn companies have important export rates, which the rest of initiatives cannot manage to attain.

Enterprising activity and immigration in the Autonomous Community of the Basque Country. The increase of international migration flows has generated a proliferation in the number of both employed and self-employed foreign workers in economically advanced regions, and the Basque Country is no exception in this trend. Foreign workers accounted for 4% of the total of workers in the Autonomous Community of the Basque Country and over 6% in the concrete case of Araba. 13,7% of the latter are self-employed, a percentage that rises to 15,8% in the case of the province of Gipuzkoa. The foreign people who participated in the GEM poll carried out in the Basque Country are more enterprising than the native workers. 59% of the self-employed immigrants polled by the GEM

came from South America, 28% from European countries and 13% from North America. The average age of self-employed immigrants workers (40) is higher than the average age of employed immigrants (35) but below that of native entrepreneurs (42), they have been living in Spain for longer periods than employed immigrants, and their academic level is above that of the natives and their average monthly income is not only above that of employed immigrants workers are also both that same by native self-employed workers.

According to data from the EUSTAT (the Basque Statistics Office), between 1993 and 2003 foreigners set up more companies than they closed down (with an annual average of 225 and 116, respectively). The annual average percentage of companies set up by the foreign people in Bizkaia over the total of companies set up by foreigners in the Autonomous Community of Basque Country is above the average registered in the rest of provinces, whereas the annual average percentage of closures registered in Gipuzkoa was above those of Araba and Bizkaia. In 2003 and the amount of companies set up was over twice (2.5) the amount of companies founded in 1993. Nearly half of the single-person companies set up by foreigners corresponded to the commerce, hostelry and transport sectors. However, in contrast to what happened in Bizkaia, the relative weight of these sectors decreased throughout the 1993-2003 decade in the provinces of Araba and Gipuzkoa, especially in favour of the building sector and other service activities. Lastly, the death toll of companies set up by foreign people in the Autonomous Community of the Basque Country is higher than that of companies set up by autochthonous people.

The finance of entrepreneurial activity in the Autonomous Community of the Basque Country. In the current edition, the average investment carried out to start the business was of 63,476 euros, an amount that is clearly above that registered in previous editions. From this initial investment, an average of 62% belongs to the entrepreneur or is the contribution he or she carries out with his/her savings. Also, this number was slightly inferior in previous editions. It would therefore seem that entrepreneurs do not only invest more, but also risk more.

As refers to the sources of finance used to launch the business, we have observed a decrease in finance provided by relatives. On the other hand, finance contributed by friends and acquaintances has increased, thus compensating the aforementioned decrease. There is a notorious decre-

ase in recurring to public financial entities in order to obtain finance, probably due to the constant increase in interest rates. Financial aid awarded by public institutions, even if not monetary, were at the same level as in the previous edition, and an external financing group has appeared, that has benefited one out of every ten entrepreneurs, and that group is constituted by the so-called business angels, or venture capital.

Entrepreneurs are optimistic with respect to the profitability their businesses are going to offer, and also with respect to the period of time in which to recover their investment. Concretely, most believe they will cover the whole of their investment within a maximum period of up to five years. The autonomous Community of the Basque Country continues to be a region with a noteworthy presence of informal investors.

Existing opportunities, motivation and the capacity to set up enterprising activities. During 2006, the capacity and willingness of the Basque adult population to identify business opportunities and exploit them was less optimistic than in previous years. Although the Autonomous Community of the Basque Country is going through a situation of economic stability, the levels of perception of good opportunities for part of the adult population have diminished, and they are currently below the Spanish levels and below those of the rest of the autonomous communities except Castilla y León. According to the experts, there are very good opportunities to set up new companies in the Autonomous Community of the Basque Country, but there is a lack of people prepared to exploit them. Motivation indicators also displayed a decrease, since in 2006 there was an increase of the fear of failure and a decrease in the appeal to set up a company as a way of obtaining social status. However, there was a slight increase in the interest to create a company as a result of professional choice and in the desire to attain a similar level of life for the whole of the population. On the other hand, Basque experts consider that successful entrepreneurs enjoy social acknowledgement and prestige, apart from being considered ingenious individuals; but they do not consider that becoming an entrepreneur is a desirable option for people, or that setting up a company is a way to become rich. Lastly, less than half of the population of the Autonomous Community of the Basque Country trust their skills to set up a company. However, experts believe that there are in the people skilled enough to set up and manage companies, although there are not that many people experienced in setting up companies.

Specific entrepreneurship environment conditions in the Autonomous Community of the Basque Country. The average global assessment made by the experts consulted in the current edition with respect to the conditions of the specific environment of the Basque Country for the creation of companies registers a slight worsening with respect to 2005, although it continues reflecting a more favourable result than the average assessment for the whole of Spain of the average for GEM countries.

With respect to the experts' best and worst-valued specific environment conditions reference to the Basque Country, there are no mentionable novelties with respect to the previous edition. Thus, aspects such as support for physical infrastructure, public programmes and the network of public support policies, support for entrepreneurial initiatives with a high potential growth and development and the financial coverage that surrounds entrepreneurial activity, are the best-valued factors, way above the average data attained in the rest of the countries participating in the GEM.

On the other hand, the worst-valued specific environment factors as appraised by the experts consulted, and which therefore demand special attention in the future, were primary and secondary education (in terms of support for creativity, self-sufficiency and personal initiative, caring for entrepreneurial spirit, etc.) -although there is a slight improvement in their assessment over the last three years-, the simplification of administrative and legal formalities, the capacity of new companies to bear the cost of the latest technologies or the existence of drastic changes in the goods and services markets for companies.

As refers to the obstacles, support and measures suggested by the experts in open questions, the main obstacles perceived for entrepreneurial activity in the Basque Country are the social and cultural norms and governmental programmes. It is noteworthy that it is precisely these factors that were mentioned as favourable available support for enterprising activity, and are therefore those that provoked the most controversy and interest among the experts interviewed. This is why most of the recommendations are precisely directed towards suggesting improvement measures for public programmes and requesting a higher implication of the educational system in the formation of values that favour higher entrepreneurial creativity in young people.

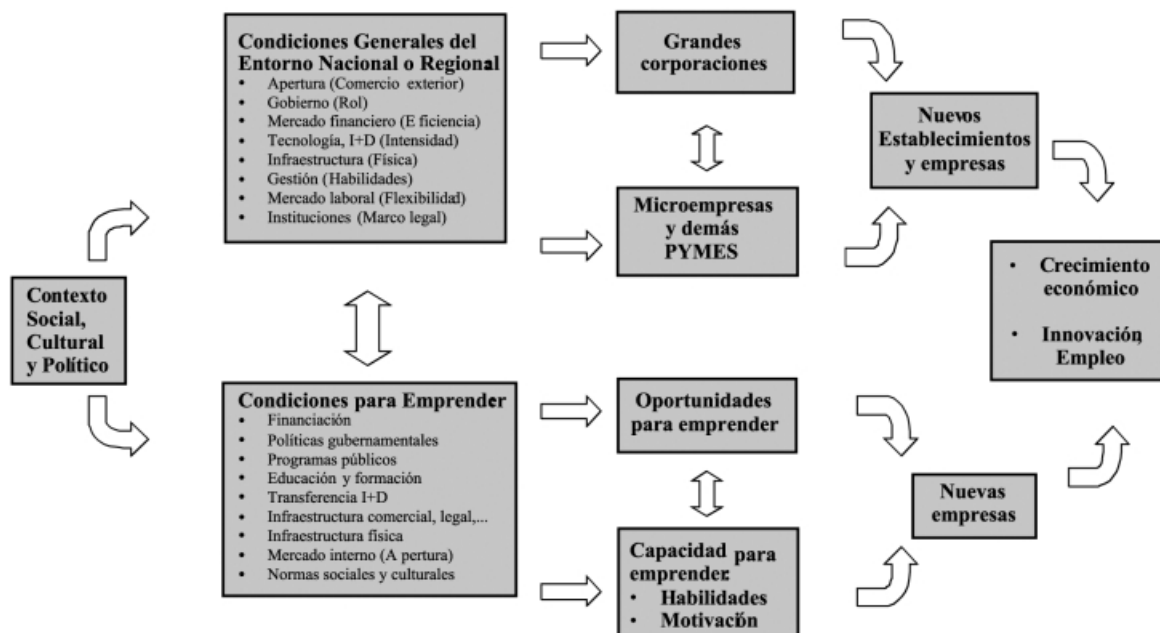
EL MODELO CONCEPTUAL GEM

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

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

La capacidad de las PYMES y de las grandes corporaciones para incidir en el crecimiento económico nacional o regional está determinada por las condiciones generales del entorno (referidas como las Condiciones Generales del Entorno Nacional o Regional en el Gráfico 1) en las que se incluye una amalgama de factores representativos del entorno en materia de políticas, infraestructura, I+D, mercados financiero, laboral y exterior, etc. Ciertamente, estas grandes corporaciones contribuyen al crecimiento económico principalmente a través de la creación de nuevos establecimientos o unidades de negocio que generan nuevos puestos de trabajo y renta (*intrapreneurship*). Además, cuando una planta antigua es sustituida por otra nueva, es bastante común encontrar 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 vez mayor frecuencia de las PYMES, pueden

Gráfico 1. Modelo Conceptual GEM



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. Éstos 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, recogida en la parte inferior del modelo conceptual GEM descrita en el Gráfico 1, es la esencia de nuestro proyecto GEM. GEM relaciona el crecimiento económico con la interacción existente entre empresas establecidas y nuevas empresas, y nos ayuda a comprender mejor la razón por la cual el proceso de creación de empresas resulta vital para el conjunto de la economía.

De acuerdo con el modelo conceptual GEM, la salud de la economía de una nación o región vendría en parte explicada por el grado de éxito de su capacidad emprendedora y de la fortaleza de sus empresas establecidas. El informe elaborado por el equipo global GEM (2004)¹ sostiene que los beneficios resultantes de la capacidad emprendedora de una nación, capacidad descrita en la parte inferior del modelo conceptual, varían en función del nivel de la renta nacional, medida ésta por el PIB per cápita. En concreto, la relación entre la capacidad emprendedora y el nivel de renta de un país o región, adquiere una forma de “U”, de tal forma que países con bajos niveles de PIB per cápita muestran una elevada actividad emprendedora. Y en la medida en que va aumentando el nivel de desarrollo económico de los países, su actividad emprendedora disminuye paralelamente hasta un punto determinado, a partir del cual, dicha activi-

dad 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 2006, se ha generado a partir de las siguientes fuentes:

- Entrevista telefónica a 2.000 encuestados de la población adulta de la CAPV para detectar si habían creado o tenían intención de crear en breve una empresa.
- Encuesta personal a 36 expertos en materia de creación de empresas de la CAPV, para conocer su opinión sobre las condiciones para emprender que afrontan los emprendedores.
- Datos secundarios procedentes de otras fuentes como US-CENSUS, EUSTAT, INE, Banco Mundial, Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional, ...
- Información de las encuestas a la población adulta realizadas en todos los países, y comunidades autónomas españolas participantes en el proyecto GEM. En concreto, en esta edición han sido trece las comunidades autónomas españolas participantes: Andalucía, Asturias, Castilla La Mancha, Castilla León, Canarias, Cataluña, Galicia, Extremadura, Madrid, Navarra, Murcia, Valencia y, por supuesto, la CAPV.

A continuación procederemos con el desarrollo de los distintos apartados que componen el presente informe GEM País Vasco 2006.

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

La edición *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) Comunidad Autónoma del País Vasco 2006 representa ya el tercer año de análisis del fenómeno emprendedor en la CAPV siguiendo la metodología GEM. Durante esta edición el número de países que participan activamente en el proyecto se ha ampliado hasta 42 y la cobertura de Comunidades Autónomas españolas incluidas es prácticamente total. Únicamente Aragón, Baleares, Cantabria, La Rioja, Ceuta y Melilla carecen de equipos de investigación activos en el entorno GEM. Por ello, el equipo del Instituto de Empresa, representante nacional en el Consorcio GEM, ha asumido durante este año la realización del estudio en esas comunidades autónomas (salvo Ceuta y Melilla), lo que ha derivado en una cobertura casi total de datos en el ámbito español.

Como ya tradicionalmente se viene realizando, el primer capítulo del informe GEM Comunidad Autónoma del País Vasco 2006 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 Fase de Consolidación, en Cierres Empresariales, así como la población adulta que se está planteando emprender en un futuro próximo (Potencial Emprendedor). Y 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 países no pertenecientes a la OCDE.

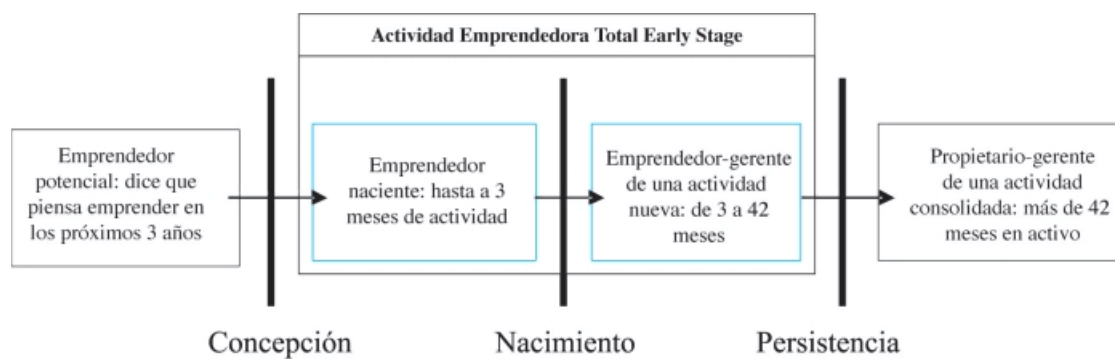
Concretamente, en este capítulo se abordarán los siguientes apartados:

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

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

Para comenzar, debemos señalar que no existe una única definición de *Entrepreneurship* ampliamente aceptada por la comunidad científica. Por ello, el Consorcio GEM ha optado por adoptar una definición amplia y sencilla que aglutine las diversas corrientes que existen en torno a este concepto. En concreto, la metodología GEM considera emprendedores a todos los adultos (entre 18 y 64 años) inmersos en el proceso emprendedor en *fase de Gestación* que se refleja en el Gráfico 1.1.1. Es decir, son emprendedores aquellos adultos propietarios o copropietarios de empresas que hayan persistido en el mercado por un periodo comprendido entre los 0 y 42 meses (3,5 años). Esta definición incluye el autoempleo.

Gráfico 1.1.1. El proceso emprendedor: las definiciones operacionales GEM



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

Teniendo en cuenta la definición anterior, en este primer apartado del informe dedicado en exclusiva a la CAPV se desglosará cada una de las fases del proceso emprendedor que recoge el Gráfico 1.1.1:

- Emprendedores con actividades empresariales en *fase de Gestación*:
 - *nacientes*.
 - *nuevas*.
- Propietarios de Empresas *Consolidadas*.
- Emprendedores *Potenciales*¹.

Primeramente, se definirán las dos variables que se han distinguido dentro de la Actividad Emprendedora Total (TEA) en *fase de Gestación*.

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

Por último, el índice de Actividad Emprendedora Total, TEA (*Total Entrepreneurial Activity*), que aglutina los dos conceptos anteriores, se calcula como la suma de los porcentajes de población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región implicada en la creación tanto de *Empresas Nacientes* (cuya actividad en el mercado sea inferior a 3 meses), como de *Empresas Nuevas* (cuya actividad en el mercado haya supuesto el pago de salarios en un periodo que oscila entre los 3 y los 42 meses). Para realizar el cálculo definitivo de este indicador se eliminan las duplicaciones que

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

Cuadro 1.1.1. Porcentaje de población adulta de la CAPV involucrada en Empresas en fase de Gestación (TEA): Nacientes y Nuevas. Evolución 2004-2006.

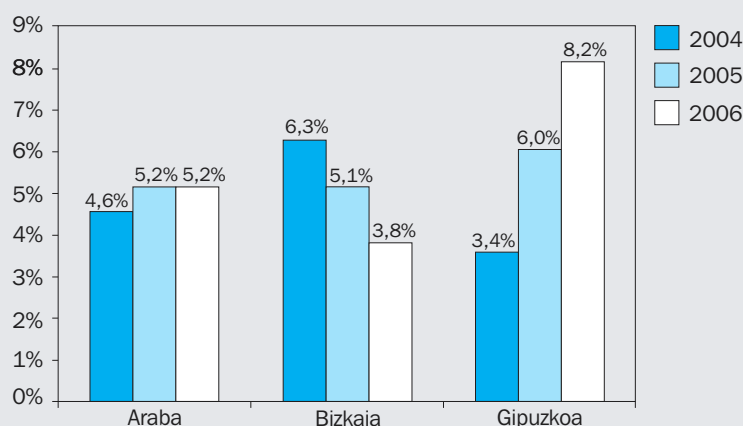
	2004	2005	2006
Empresas nacientes (%)	1,40%	1,96%	2,16%
Empresas nuevas (%)	3,92%	3,53%	3,29%
TEA (%)	5,29%	5,40%	5,44%

Los datos que se presentan en el Cuadro 1.1.1 reflejan que la población adulta de la CAPV involucrada en empresas en fase de gestación (hasta 42 meses) se ha mantenido prácticamente invariable con respecto al año 2005 (5,44%). Si se desglosa este dato, observamos una evolución continua y creciente en cuanto al porcentaje de población adulta con *Empresas Nacientes*, que se sitúa en el 2,16%, pero también un paulatino retroceso del porcentaje de población adulta con *Empresas Nuevas*, que se reduce en 2006 hasta el 3,29%.

Los datos relativos a los tres territorios históricos de la CAPV que se observan en el Gráfico 1.1.2, muestran de nuevo este año, en consonancia con los resultados de las dos ediciones anteriores, que Araba mantiene estables sus datos de actividad emprendedora incipiente, 5,2%, mientras que Bizkaia vuelve a retroceder en el año 2006, con un escaso 3,8% de población implicada en negocios en fase de gestación. El avance más destacado lo protagoniza Gipuzkoa, que con un 8,2% de actividad emprendedora se sitúa muy por encima de la media de la CAPV y de la media española, duplicando los datos de Bizkaia.

1. El Potencial Emprendedor de la CAPV se analiza en el último apartado de este capítulo.

Gráfico 1.1.2. Actividad emprendedora en fase de gestación (TEA), territorios históricos de la CAPV, evolución 2004-2006.



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

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

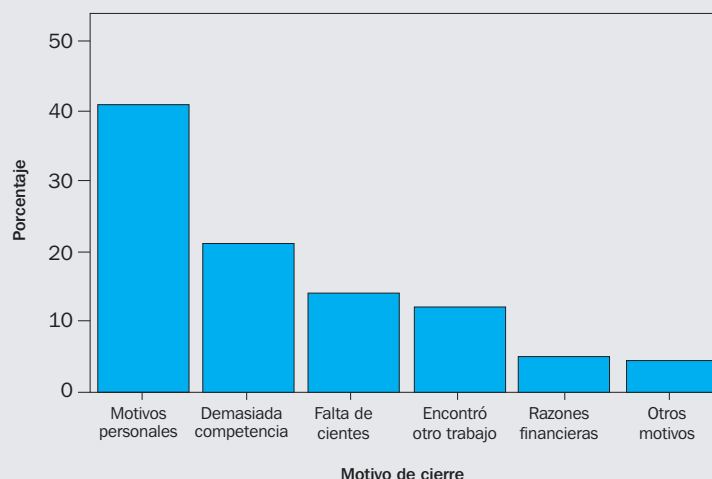
Además, abordaremos adicionalmente la variable denominada *Cierres de Empresa*, que permite realizar un análisis completo del proceso emprendedor. Este indicador refleja el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región que han declarado haber cerrado una empresa o negocio entre julio de 2005 y julio de 2006.

Pues bien, en el caso del porcentaje población de la CAPV involucrada en *Empresas Consolidadas*, se observa una fuerte caída entre 2005 y 2006. Este retroceso puede deberse a que en la actual edición hemos tenido en cuenta una menor población en la CAPV, considerando a los emprendedores entre 18 y 64 años, y no entre 18 y 65 años, como realizábamos en los informes anteriores. Así, en el año 2006, el 5,37% de la población adulta de la CAPV declara ser propietaria o copropietaria de una empresa cuya persistencia en el mercado supera los 42 meses. Y con respecto a los *Cierres de Empresa*, el porcentaje de población adulta que declaró haber cesado algún negocio entre julio de 2005 y julio de 2006 continúa su evolución descendente, situándose en un 0,91%.

Cuadro 1.1.2. Porcentaje de población adulta de la CAPV involucrada en *Empresas Consolidadas* y *Cierres de Empresa*. Evolución 2004-2006.

	2004	2005	2006
Empresas consolidadas (%)	6,55%	8,79%	5,37%
Cierres de empresa (%)	1,1%	1,08%	0,91%

Gráfico 1.1.3. Principal motivo de Cierre Empresarial declarado en la CAPV, 2006.



El Gráfico 1.1.3 profundiza en las razones que motivaron estos cierres² en el año 2006. Debemos resaltar que la mayor parte de los encuestados se muestran cautos a la hora de valorar las razones de cierre y optan por apuntar a los “motivos personales”, en general, como principal detonante del cierre, en el 41,5% de los casos. Pero dejando de un lado a este primer grupo, el 22% cita la existencia de una competencia excesiva, y el 15% declara que la falta de clientela ha sido el motivo fundamental para cerrar su negocio. Acumulando las dos razones anteriores, observamos que casi el 37% de los cierres empresariales pueden ser debidos a una valoración equivocada del mercado y de los competidores existentes, así como a un insuficiente nivel de innovación y adaptación a las nuevas exigencias del mercado que presentan los negocios maduros.

Además, el 12,1% declara haber cerrado su empresa por haber encontrado otro trabajo, lo que estaría reflejando un mayor atractivo del empleo por cuenta ajena, y sólo un 5% alude a la falta de financiación como el motivo fundamental de cierre de su negocio. Además, debemos resaltar que

ninguno de los encuestados ha citado la llegada de su jubilación como razón principal cierre. La consideración de la población adulta hasta los 64 años puede haber motivado la no consideración de esta opción, si bien debemos añadir que este resultado estaría denotando también una reducción de las prejubilaciones, y por tanto un alargamiento de la vida laboral de los empresarios de la CAPV.

Los resultados de los apartados que seguidamente abordaremos se basan en la información que recoge de manera resumida el Cuadro 1.1.3, en el que se incluye el porcentaje de población adulta involucrada en empresas *Nacientes, Nuevas*, en fase de *Gestión 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 se procederá a desglosar detalladamente la información que contiene esta tabla, diferenciando entre aquella actividad emprendedora en fase de gestión, y la dinámica empresarial de las empresas con mayor persistencia en el mercado.

2. Las preguntas adicionales relativas a los motivos de cierre se han realizado sólo en España y en las comunidades autónomas participantes en el Proyecto GEM. Por tanto, la no disposición de estos datos en el resto de países pertenecientes al Consorcio GEM impide realizar un análisis de las razones de cierre empresarial en el plano internacional.

Cuadro 1.1.3. Porcentaje de población adulta involucrada en empresas *Nacientes, Nuevas, Consolidadas, Propietarios totales y Cierres de Empresa*. Países y comunidades autónomas españolas GEM 2006.

	% población adulta emp. naciente	% población adulta emp. nueva	TEA 2005 (naciente y nueva)	% población adulta emp. consolidada	% población adulta cierres
Perú	30,01%	15,14%	40,15%	12,37%	9,39%
Colombia	10,92%	12,55%	22,48%	10,41%	10,52%
Filipinas	4,98%	15,62%	20,44%	19,72%	8,22%
Jamaica	11,64%	9,21%	20,32%	10,30%	5,26%
Indonesia	9,63%	11,51%	19,28%	17,62%	5,85%
China	6,67%	10,52%	16,19%	8,98%	6,18%
Tailandia	4,05%	11,49%	15,20%	17,42%	3,32%
Uruguay	8,37%	4,58%	12,56%	6,91%	9,53%
Australia	7,33%	5,72%	11,96%	9,12%	3,86%
Brasil	3,50%	8,62%	11,65%	12,09%	4,55%
Islandia	8,13%	3,78%	11,26%	7,43%	2,83%
Malasia	4,88%	6,21%	11,09%	7,31%	1,43%
India	5,42%	5,31%	10,42%	5,60%	15,02%
Argentina	6,40%	4,07%	10,18%	6,99%	8,90%
EEUU	7,47%	3,26%	10,03%	5,42%	2,63%
Chile	5,74%	3,89%	9,19%	6,79%	3,03%
Noruega	5,25%	4,34%	9,14%	5,98%	2,80%
Croacia	6,38%	2,49%	8,58%	4,12%	1,81%
Grecia	5,67%	2,26%	7,90%	8,24%	2,66%
Rep. Checa	6,41%	1,98%	7,85%	5,41%	3,80%
Irlanda	4,46%	2,93%	7,35%	7,82%	1,76%
España	3,01%	4,41%	7,27%	5,45%	1,19%
Canadá	4,07%	3,17%	7,12%	5,11%	2,36%
Letonia	4,03%	2,65%	6,57%	5,69%	1,98%
Hungría	3,18%	3,00%	6,04%	6,72%	1,13%
Turquía	2,15%	3,94%	5,96%	11,24%	3,79%
R. Unido	3,19%	2,78%	5,77%	5,41%	2,02%
P.Bajos	3,56%	1,86%	5,42%	6,59%	0,84%
Dinamarca	2,88%	2,75%	5,32%	5,28%	1,77%
Sudáfrica	3,55%	1,74%	5,29%	1,72%	2,13%
México	4,12%	1,19%	5,26%	2,27%	6,22%
Finlandia	2,94%	2,41%	4,99%	8,23%	1,91%
Rusia	3,46%	1,71%	4,86%	1,19%	1,27%
Singapur	2,74%	2,52%	4,85%	3,37%	2,20%
Eslovenia	2,91%	1,79%	4,63%	4,44%	1,02%
Francia	3,76%	0,70%	4,39%	1,33%	3,03%
Alemania	2,90%	1,70%	4,21%	3,03%	1,88%
E. Árabes. U	1,71%	2,20%	3,74%	1,39%	4,71%
Italia	2,23%	1,37%	3,47%	3,03%	1,32%
Suecia	2,23%	1,39%	3,45%	4,99%	2,16%
Japón	1,59%	1,37%	2,90%	4,76%	1,16%
Bélgica	1,82%	1,11%	2,73%	2,12%	1,11%
Media GEM	5,36%	4,55%	9,46%	6,89%	3,77%
Media UE	3,25%	2,19%	5,46%	5,23%	1,84%
Media OCDE	4,01%	2,67%	6,40%	5,84%	2,18%
Madrid	3,77%	5,70%	9,28%	5,94%	1,69%
Aragón	3,28%	5,73%	9,01%	7,25%	0,41%
Cataluña	4,09%	4,62%	8,57%	5,34%	1,07%
Extremadura	3,23%	5,23%	8,33%	6,60%	0,80%
Canarias	3,03%	4,91%	7,83%	5,07%	1,12%
Castilla La Mancha	3,48%	4,39%	7,65%	6,24%	1,29%
C. Valenciana	3,00%	4,70%	7,43%	5,71%	1,09%
Cantabria	3,39%	3,92%	7,31%	5,67%	0,55%

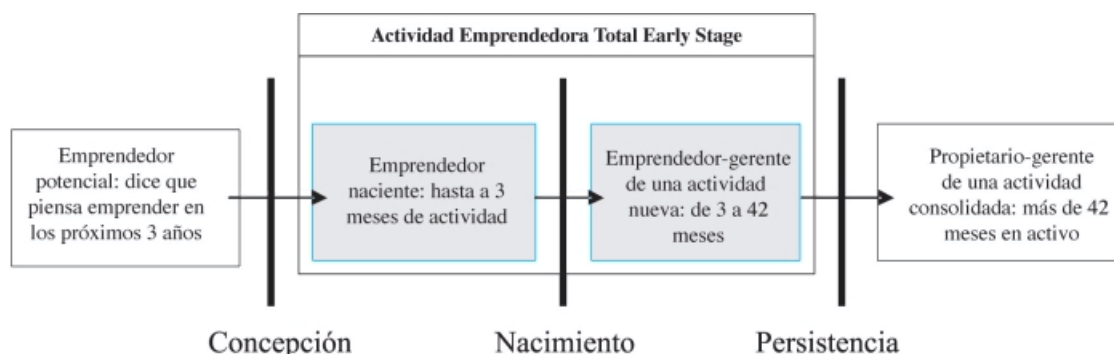
	% población adulta emp. naciente	% población adulta emp. nueva	TEA 2005 (naciente y nueva)	% población adulta emp. consolidada	% población adulta cierres
La Rioja	3,17%	3,77%	6,94%	4,75%	1,19%
Castilla-León	2,95%	3,71%	6,61%	4,92%	0,90%
Murcia	3,36%	3,50%	6,60%	4,98%	2,08%
Navarra	2,72%	3,57%	6,25%	8,02%	1,04%
Andalucía	1,80%	4,45%	6,06%	4,29%	0,74%
Galicia	2,99%	3,20%	6,01%	6,42%	2,31%
Asturias	1,86%	3,82%	5,57%	3,90%	1,12%
País Vasco	2,16%	3,29%	5,44%	5,37%	0,91%
Baleares	2,41%	1,92%	4,19%	2,79%	1,13%

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

En este apartado abordaremos el nivel de actividad emprendedora en fase de gestación (TEA) de la CAPV en términos comparativos con los diversos países y regiones participantes en el proyecto GEM 2006 (véase, Gráfico 1.2.1). Recordemos que el índice de actividad empen-

dedora total, TEA (*Total Entrepreneurial Activity*), recoge el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) inmerso en actividades en fase de gestación (*early stage*), es decir, involucrados 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).

Gráfico 1.2.1. El proceso emprendedor: las definiciones operaciones GEM.



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

El análisis internacional del indicador TEA persigue mostrar la posición relativa que ocupa la CAPV en relación con el resto de comunidades autónomas y países participantes en la edición 2006 del proyecto GEM. Tal y como sucedió en la pasada edición, el análisis de la actividad emprendedora se desarrollará distinguiendo tres grupos de países en función de su nivel de desarrollo económico:

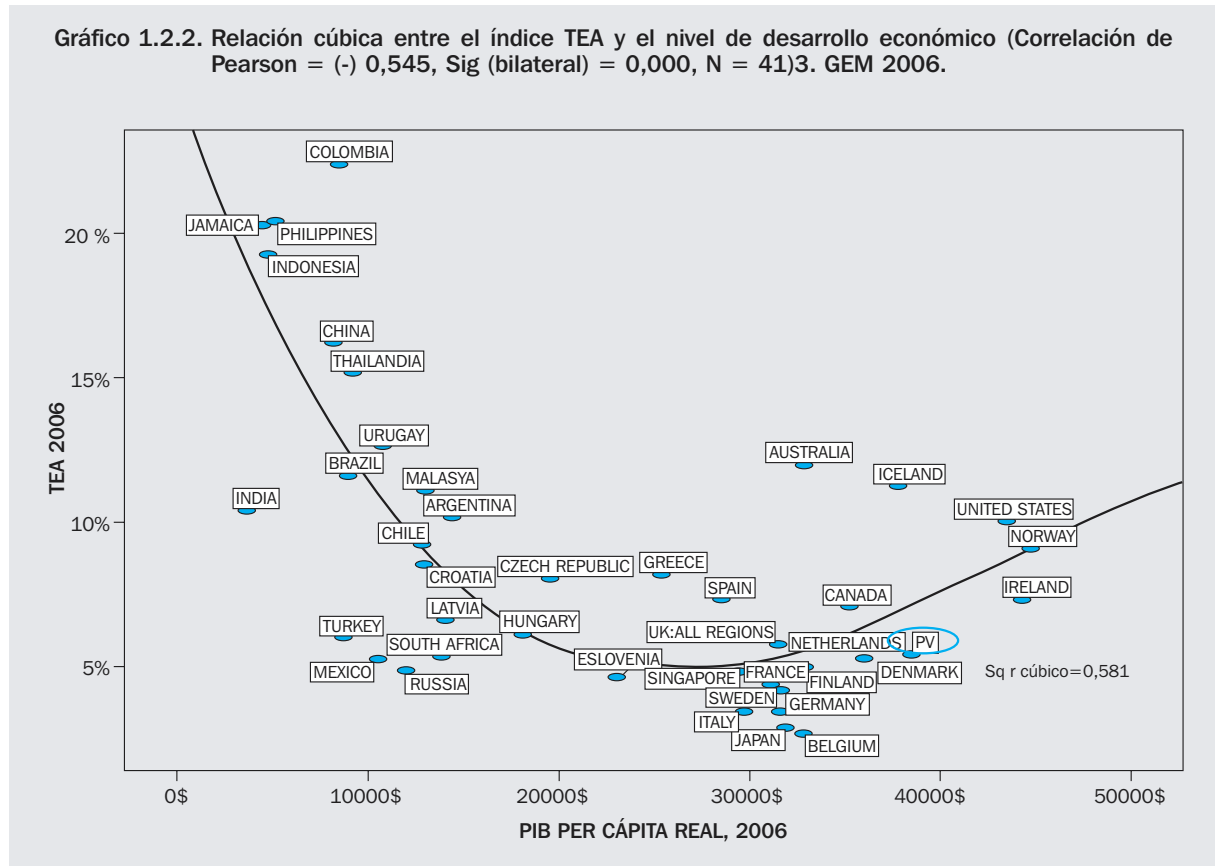
- Países pertenecientes a la Unión Europea
- Países pertenecientes a la OCDE
- Países no pertenecientes a la OCDE

La relación en forma de “U” que se produce al comparar la actividad emprendedora de un país y su Producto Interior Bruto per cápita (véase, Gráfico 1.2.2), ha conducido a realizar de nuevo el análisis distinguiendo estos tres grupos de países. Esta relación pone de manifiesto 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 empieza a incrementarse de nuevo. Por tanto, no tendría mucho sentido comparar en los mismos términos la actividad emprendedora de Perú (40,15%) o Colombia

(22,48%), con la de EEUU (10,03%) o Japón (2,90%), por poner algunos ejemplos. Los diferenciales de desarrollo económico y de estructura productiva entre esos países son tan abultados como sus diferencias de actividad emprendedora.

Por ello, consideramos que el análisis por grupos de países no sólo es más acertado, sino que aporta una mayor riqueza a las conclusiones comparativas a nivel internacional.

Gráfico 1.2.2. Relación cúbica entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico (Correlación de Pearson = (-) 0,545, Sig (bilateral) = 0,000, N = 41)³. GEM 2006.

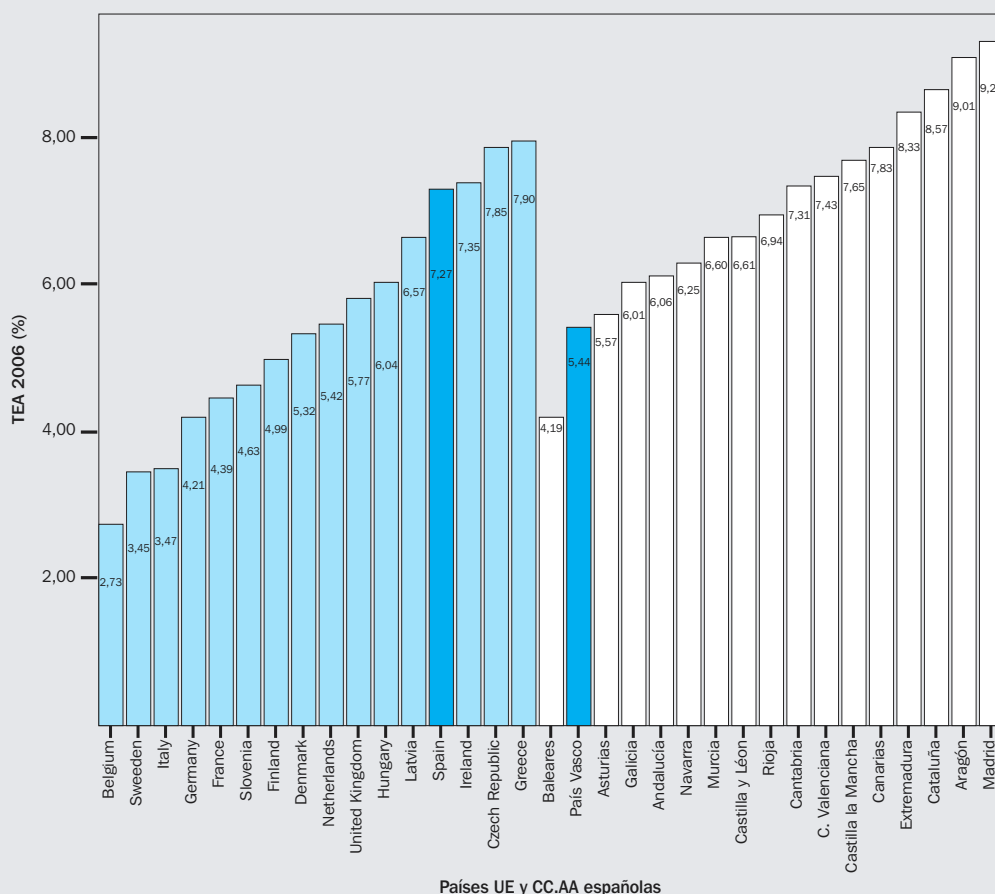


Comenzando por el análisis de los países GEM pertenecientes a la Unión Europea (véase, Gráfico 1.2.3), encabeza la lista Grecia, con un 7,90% de su población adulta involucrada en empresas entre 0 y 42 meses de vida. Le siguen muy de cerca la República Checa e Irlanda con índices TEA del 7,85% y 7,35% respectivamente. Especial atención merece el positivo avance del dato

obtenido por España (7,27%) –cuyo índice se incrementa un 28,6% respecto al año anterior–, logrando así posicionarse en el ranking europeo de países con mayor actividad emprendedora en fase de gestación y converger hasta asemejarse a posiciones que ocupan países como Irlanda, el cual ha encabezado tradicionalmente esta clasificación año tras año.

3. Perú y Emiratos Árabes Unidos han sido eliminado para realizar la regresión. Se ha incluido el dato estimado de la CAPV (Fuente: INE).

Gráfico 1.2.3. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países de Unión Europea y en las comunidades autónomas, GEM 2006.



En general, los países menos desarrollados de la Unión Europea muestran, como era de esperar, índices más elevados y proporcionalmente más sustentados en iniciativas emprendedoras por necesidad. Destacan dentro de este grupo países como Grecia (7,90%), Letonia (6,57%), República Checa (7,85%) y Hungría – este último con un crecimiento espectacular del 217,8% respecto al año 2005, alcanzando un índice TEA en el año 2006 del 6,04%.

La CAPV, con un índice TEA en el año 2006 del 5,44%, se encuentra alineada cuasi perfectamente con el dato alcanzado por la media de los países GEM pertenecientes a la UE (5,46%). No obstante, la CAPV no ha experimentado respecto al año 2005 variación alguna en el citado indicador, manteniéndose en ambos periodos en una cota que se sitúa en el 5,4%.

En el ámbito de las dieciséis comunidades autónomas españolas en la edición GEM 2006, las comunidades de Madrid, Aragón y Cataluña desbancan por primera vez a Extremadura como aquellos territorios donde un mayor porcentaje de población adulta se encuentra involucrada en actividades empresariales en fase de gestación, con datos que alcanzan el 9,28%, el 9,01% y el 8,57% respectivamente. Cabe destacar el importante avance que experimenta Castilla y León, territorio que con un índice TEA 2006 del 6,61% y un crecimiento del 37,1% respecto al año 2005, deja de posicionarse como la comunidad autónoma que presenta el menor porcentaje de actividad emprendedora total. Baleares, con un escaso 4,19%, es en esta edición la región que ocupa el último puesto del ranking regional en lo que al índice TEA se refiere.

La CAPV se encuentra de nuevo la segunda en la zona de cola de la clasificación por comunidades autónomas, aunque en esta edición es mayor la distancia que la separa frente al resto de regiones que la aventajan. Así, al margen de Asturias (5,57%), que obtiene un dato similar al registrado por la CAPV, los porcentajes alcanzados en territorios como Murcia (6,60%), Andalucía (6,06%), Galicia (6,01%), Navarra (6,25%) o Castilla y León (6,61%), distan en más de seis décimas de los registrados por la CAPV, incrementando en consecuencia su diferencia con respecto a la media nacional (7,27%).

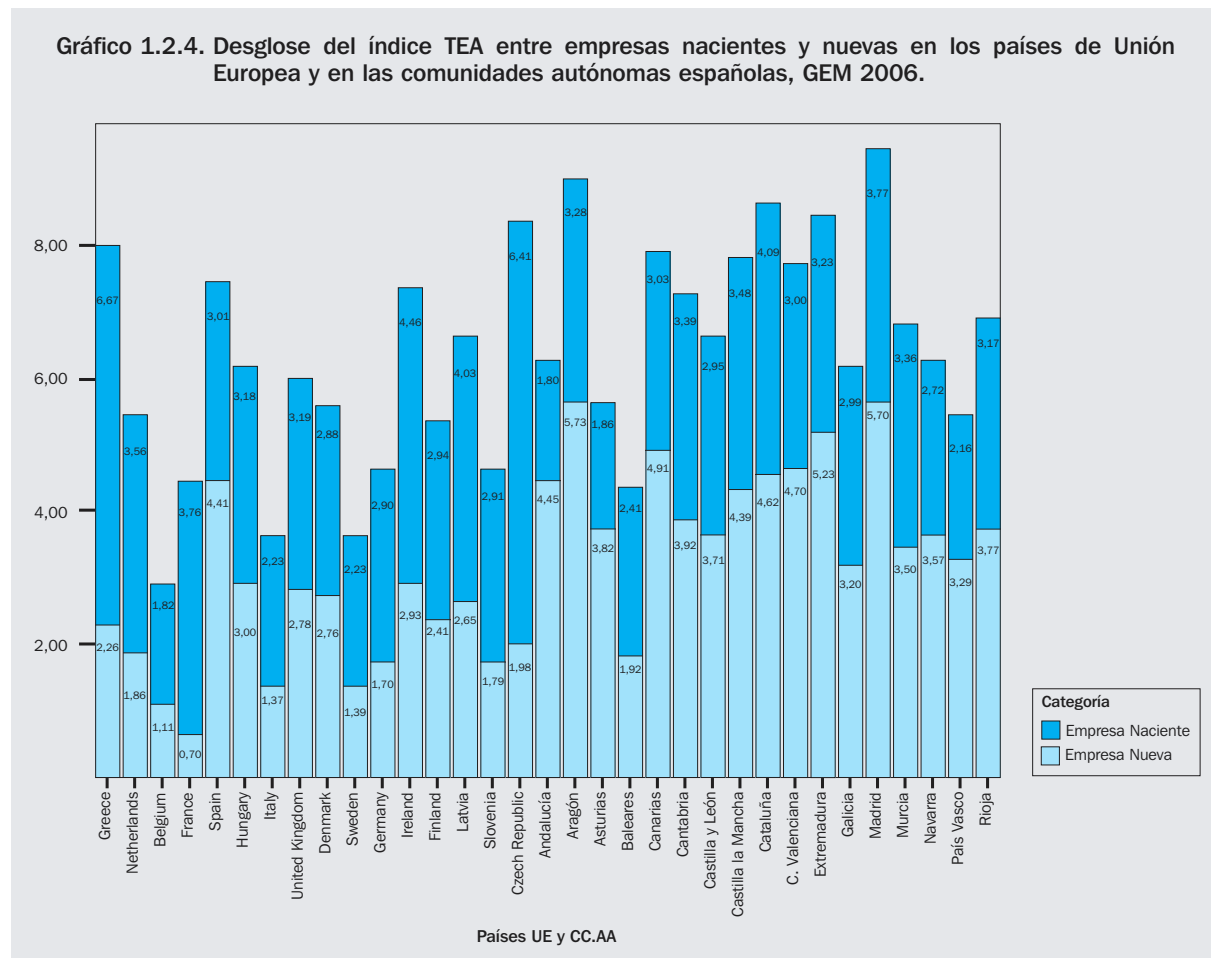
El Gráfico 1.2.4, desglosa la actividad emprendedora total en fase de gestación (TEA), distinguiendo el porcentaje de población adulta involucrada en empresas nacientes y nuevas de los países de la UE que participan en el GEM.

Con respecto al porcentaje de población adulta involucrada en empresas nacientes en la UE, des-

taca sobremanera República Checa (6,41%) al que le siguen países como Grecia (5,67%), Irlanda (4,46%) y Letonia (4,03%). No obstante, pese al liderazgo de República Checa, cabe reseñar el importante desequilibrio que muestra este país en lo que a tasas relativas de empresas nacientes y nuevas se refiere (6,41% frente al 1,98%), a lo que se une un porcentaje de cierres empresariales sensiblemente más acentuado (3,80%) respecto del registrado en otros países GEM miembros de la UE.

Por otra parte, la CAPV con un 2,16% de población adulta involucrada en empresas nacientes, pese a experimentar un ligero incremento respecto al año 2005 (1,96%), se encuentra aún muy por debajo de los valores registrados en el seno de la UE, superando tan sólo a Bélgica (1,82%). De igual forma, la CAPV se sitúa en decimoquinta posición del ranking de las 17 comunidades autónomas españolas participantes en GEM 2006, superando tan sólo a dos de las regiones participantes: Asturias (1,86%) y Andalucía (1,8%).

Gráfico 1.2.4. Desglose del índice TEA entre empresas nacientes y nuevas en los países de Unión Europea y en las comunidades autónomas españolas, GEM 2006.

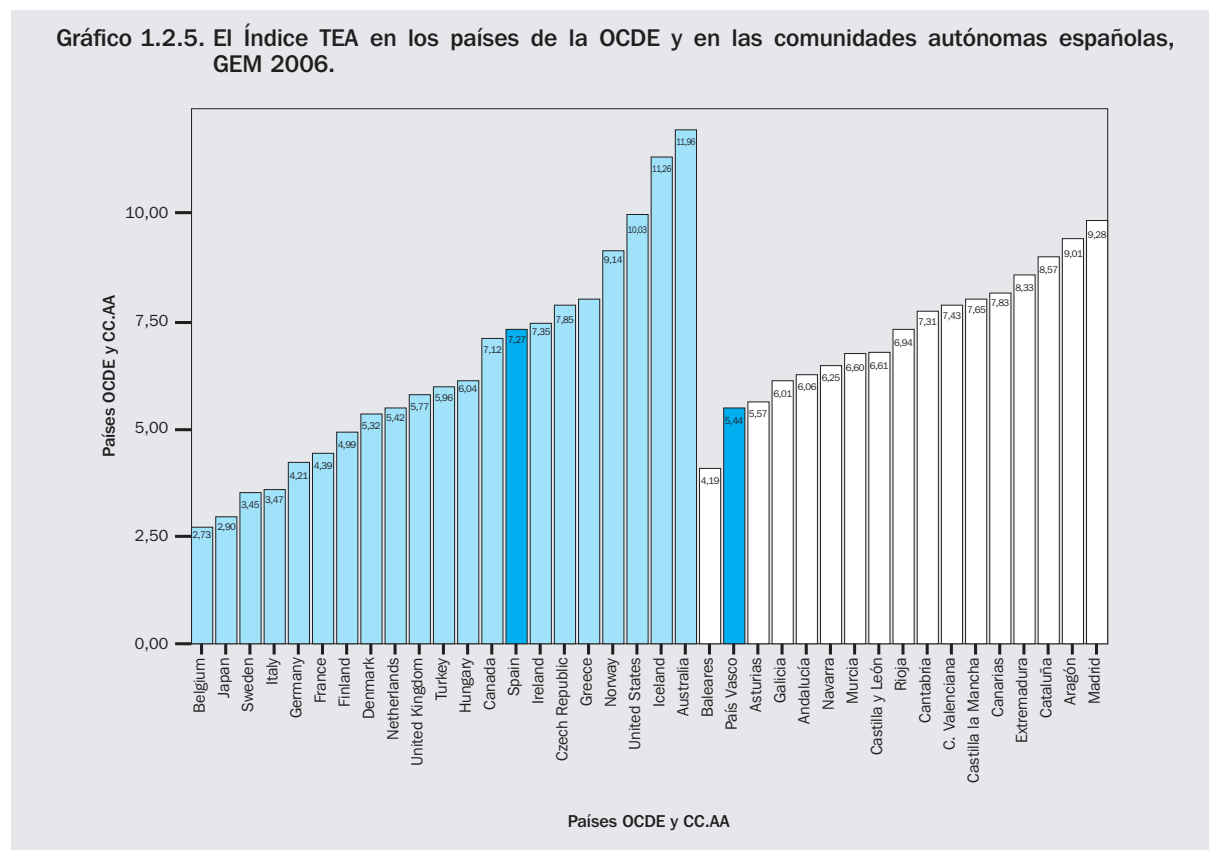


En lo que se refiere al porcentaje de población adulta implicada en la propiedad de iniciativas nuevas (hasta 42 meses), destaca un año más el reducido valor que refleja Francia (0,70%), algo que pone de manifiesto la incapacidad por parte del país galo de sostener en el tiempo iniciativas de esta naturaleza, máxime si se tiene en cuenta que el porcentaje de empresas nacientes (hasta tres meses) de este país en el año 2005 era del 4,67%. Dicha incapacidad queda corroborada de igual forma si, tal y como se detalla más adelante, este país se posiciona como el segundo dentro de la Unión Europea con un mayor porcentaje de cierres empresariales declarados en el último año (3,03%) –por detrás de República Checa (3,80%)–. Cabe destacar a su vez el importante retroceso que experimenta Irlanda –con un 2,93% de población adulta implicada en empresas nue-

vas frente al 4,73% del año 2005–, y el moderado aumento que manifiesta España en esta variable (4,41%) respecto al año anterior (3,36%), hasta el punto de encabezar el *ranking* de países GEM de la UE en lo que a empresas nuevas se refiere.

En la CAPV, el porcentaje de población adulta (18-64 años) involucrada en iniciativas nuevas (3,29%), continúa su trayectoria descendente (con respecto al año 2004 y 2005), si bien se encuentra muy por encima de la media de los países GEM de la UE (2,19%). En el ámbito regional español, la CAPV queda desplazada a un decimoquinto lugar dentro del *ranking* de las comunidades autónomas en el GEM, posicionándose tan sólo por encima de Galicia (3,20%) y Baleares (1,92%).

Gráfico 1.2.5. El Índice TEA en los países de la OCDE y en las comunidades autónomas españolas, GEM 2006.



Pasando al análisis del índice TEA dentro del grupo de países pertenecientes a la OCDE (véase, Gráfico 1.2.5), encabeza posiciones Australia con un 11,96% de su población adulta involucrada en iniciativas empresariales en fase de gestación. Le

siguen de cerca Islandia (11,26%), EEUU –que pese a registrar un porcentaje nada desdeñable (10,03%) pierde posiciones respecto al año anterior (12,44%)–, y Noruega (9,14%). En el otro extremo, los menores índices TEA en el marco de

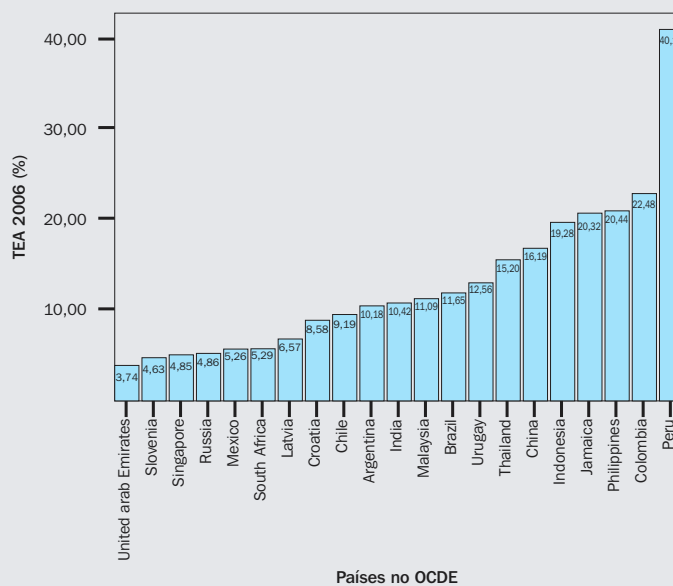
los países OCDE corresponden a Japón, con un discreto 2,90%, y Bélgica, con un 2,73%⁴.

En lo que respecta al porcentaje de población adulta involucrada en empresas nacientes, Islandia toma la delantera con un porcentaje que asciende al 8,13%. Le sigue EEUU (7,47%) y muy de cerca Australia (7,33%), países todos ellos con tasas muy superiores al 2,16% registrado por la CAPV. En relación con el porcentaje de personas adultas comprometidas en iniciativas nuevas, Australia (5,72%) y Noruega (4,34%) lideran el *ranking*, seguidos de cerca por Islandia (3,78%) y EEUU (3,26%)

Por último, dentro del grupo de países no pertenecientes a la OCDE (véase, Gráfico 1.2.6) se observan diferencias muy pronunciadas. En el gráfico se observa claramente que el conjunto de países que se inicia en Argentina tiene tasas que oscilan entre el 10% y el 41%. Encabezando el *ranking* se

sitúan países como Perú, con un 40,15% de su población adulta involucrada en iniciativas emprendedoras en fase de gestación, Colombia (22,48%), Filipinas (20,44%) o Jamaica (20,32%). Ahora bien, como ya se ha puesto de manifiesto en anteriores ediciones, una alta tasa de actividad emprendedora no es sinónimo de desarrollo en términos brutos. De hecho, las elevadas tasas de creación de empresas que muestran estos países se explican por la falta de oportunidades en el mercado laboral, y por ende, por la necesidad de disponer de un puesto de trabajo; luego, si bien es cierto que en términos absolutos emprenden más, la calidad e impacto en la economía de estas iniciativas no es comparable a las de los países más desarrollados. En el capítulo segundo de este informe se desglosará la actividad emprendedora por necesidad y por oportunidad que permitirá explicar con mayor detalle las diferencias en la tasa de actividad empresarial observadas en estos gráficos.

Gráfico 1.2.6. El Índice TEA en los países no pertenecientes a la OCDE, GEM 2006.



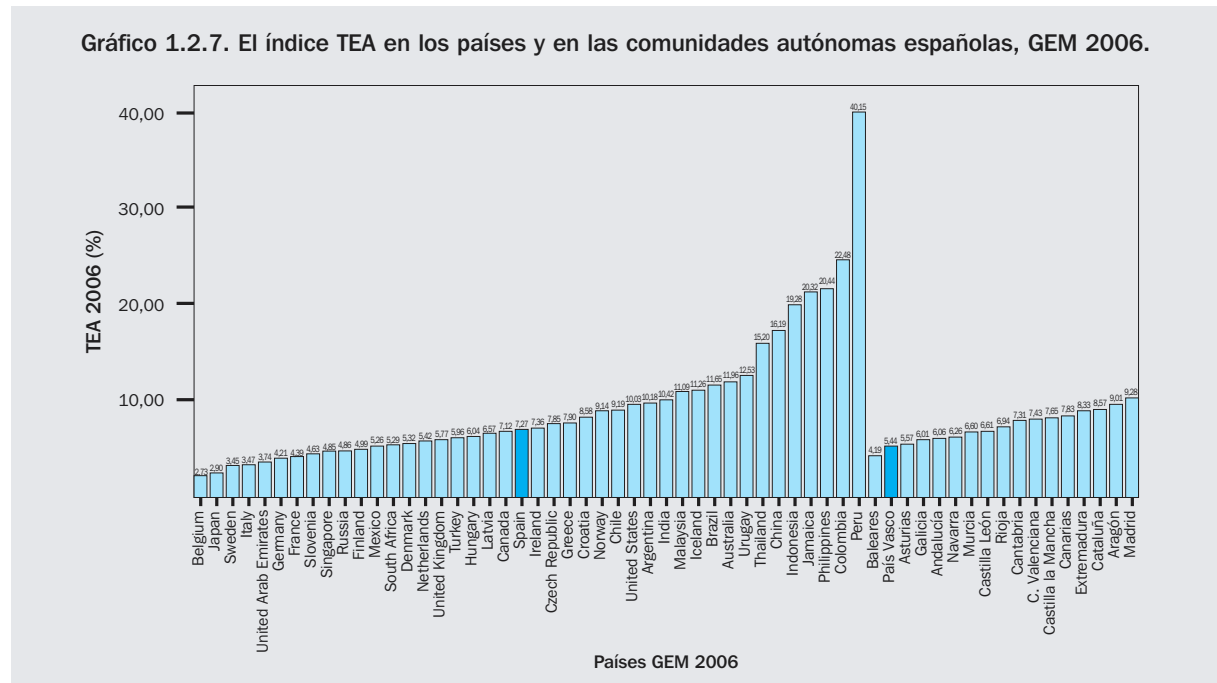
Para finalizar este apartado, el Gráficos 1.2.7 recoge el *ranking* global de la actividad emprendedora total (TEA) en todos los países participantes en la edición GEM 2006. La representación global del índice TEA muestra, como

era lógico esperar, mayores diferencias entre países, lo cual justifica los análisis parciales anteriormente realizados. Lógicamente, sin estudiar y tener en cuenta la estructura macroeconómica y demográfica y los diferenciales de

4. La economía belga se encuentra muy condicionada por la ubicación de las instituciones gubernamentales de la UE y en la que hay un gran contingente funcional

desarrollo económico entre los países, resulta absurdo comparar en los mismos términos la

actividad emprendedora de Perú (40,15%) con la de EEUU (10,03%).

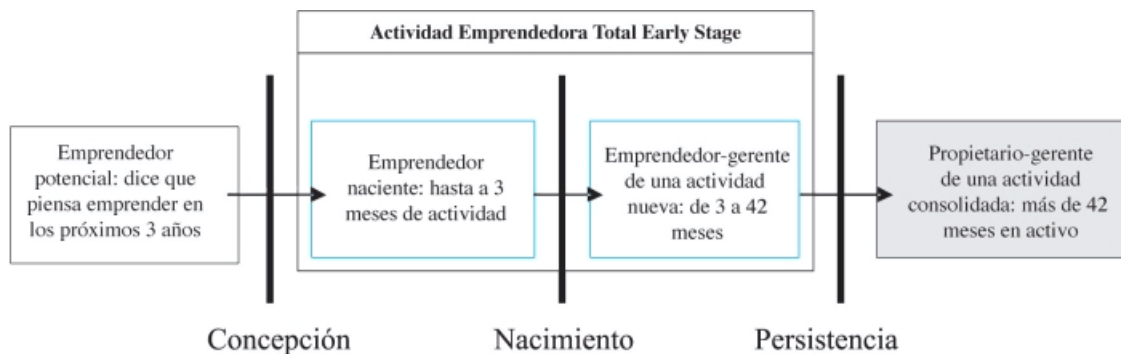


1.3. PERSPECTIVA INTERNACIONAL DE LA DINÁMICA EMPRESARIAL

En este apartado abordamos la dinámica empresarial de la CAPV dentro del contexto internacional, es decir, la última fase dentro del proceso emprendedor que observamos en el Gráfico 1.3.1. Para ello, el análisis se focalizará en el estudio del

comportamiento que muestren, por un lado, el porcentaje de población adulta implicada en empresas consolidadas (con actividad que haya supuesto pago de salarios por un periodo superior a los 42 meses) y por otro, el porcentaje de población adulta que declara haber cerrado un negocio en los 12 meses anteriores a la fecha de realización de la encuesta (julio 2006), *cierres de empresa*.

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



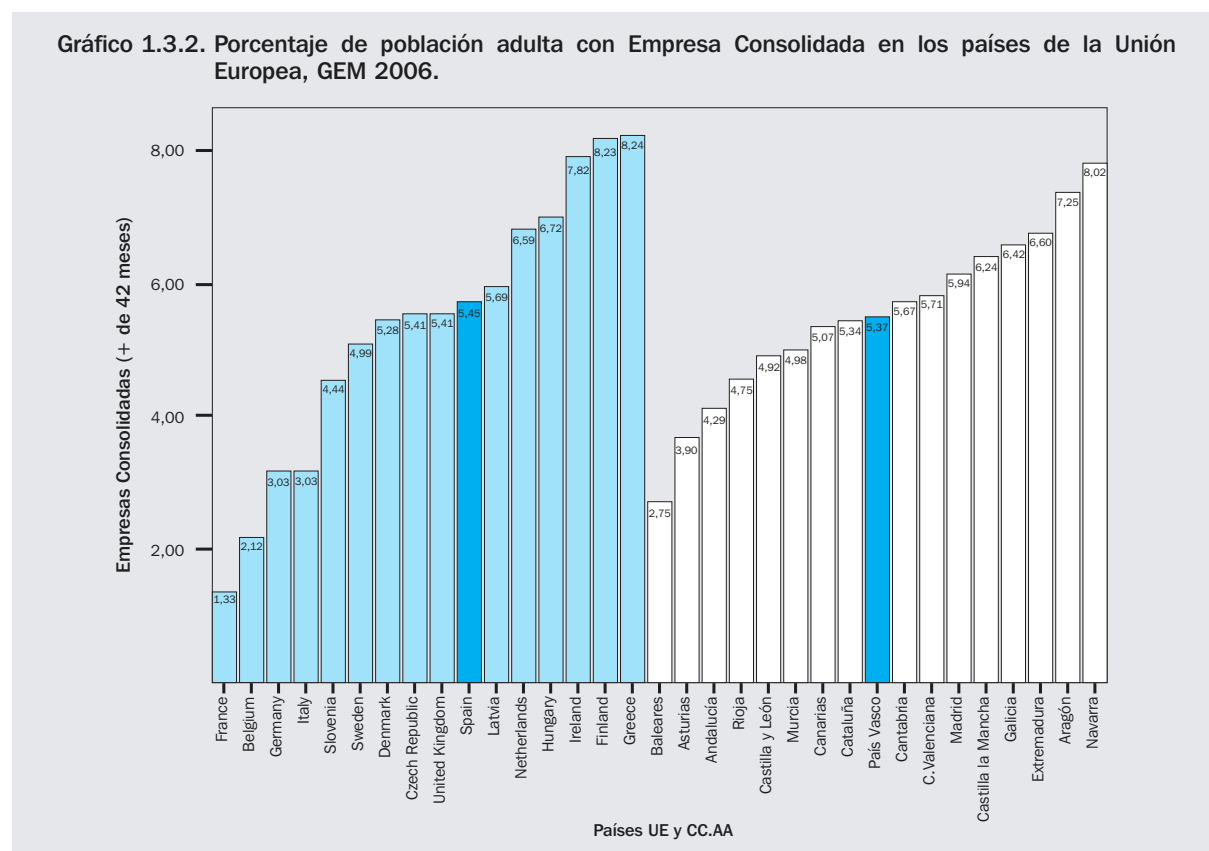
Fuente: Reynolds et al (2005, p. 209).

Al igual que en el apartado 1.2, dedicado a la actividad emprendedora total, o en fase de gestación, es necesario realizar un análisis diferenciado por países agrupados por su nivel de desarrollo socio-económico, mostrando los resultados separadamente para la UE, la OCDE, y los países no integrados en la OCDE antes de hacerlo de forma global, con el objetivo de evitar errores de interpretación derivados de comparaciones inadecuadas.

Respecto del grupo de países GEM pertenecientes a la UE (véase, Gráfico 1.3.2), se observa un paralelismo evidente y una estrecha relación entre estos datos y los referentes a la actividad emprendedora total (TEA). Grecia repite liderazgo

al contar con un 8,24% de su población adulta implicada en la propiedad-gerencia de empresas que han superado el umbral crítico de 42 meses de vida, seguido de cerca por Finlandia (8,23%) e Irlanda (7,82%). Cabe destacar el espectacular incremento experimentado por Hungría, que ha pasado de ser el país de la UE con menor porcentaje de iniciativas de tal naturaleza en el año 2005 (2,01%), a alcanzar un registro notable (6,72%) que lo posiciona en un cuarto lugar dentro del *ranking* de países de la UE. No obstante, es necesario reseñar de nuevo que, dado que no se consideran los niveles de desarrollo ni la calidad o dimensión de estas empresas, los datos deben ser concebidos y comparados con cierta cautela.

Gráfico 1.3.2. Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países de la Unión Europea, GEM 2006.



En el otro extremo, destaca sobremanera el dato reflejado por Francia, país que con un porcentaje muy reducido de su población adulta (1,33%) involucrada en empresas consolidadas –un 41,4% menor respecto al año 2005–, queda relegado a la última posición del *ranking* de países GEM pertenecientes a la UE. La situación es especialmente

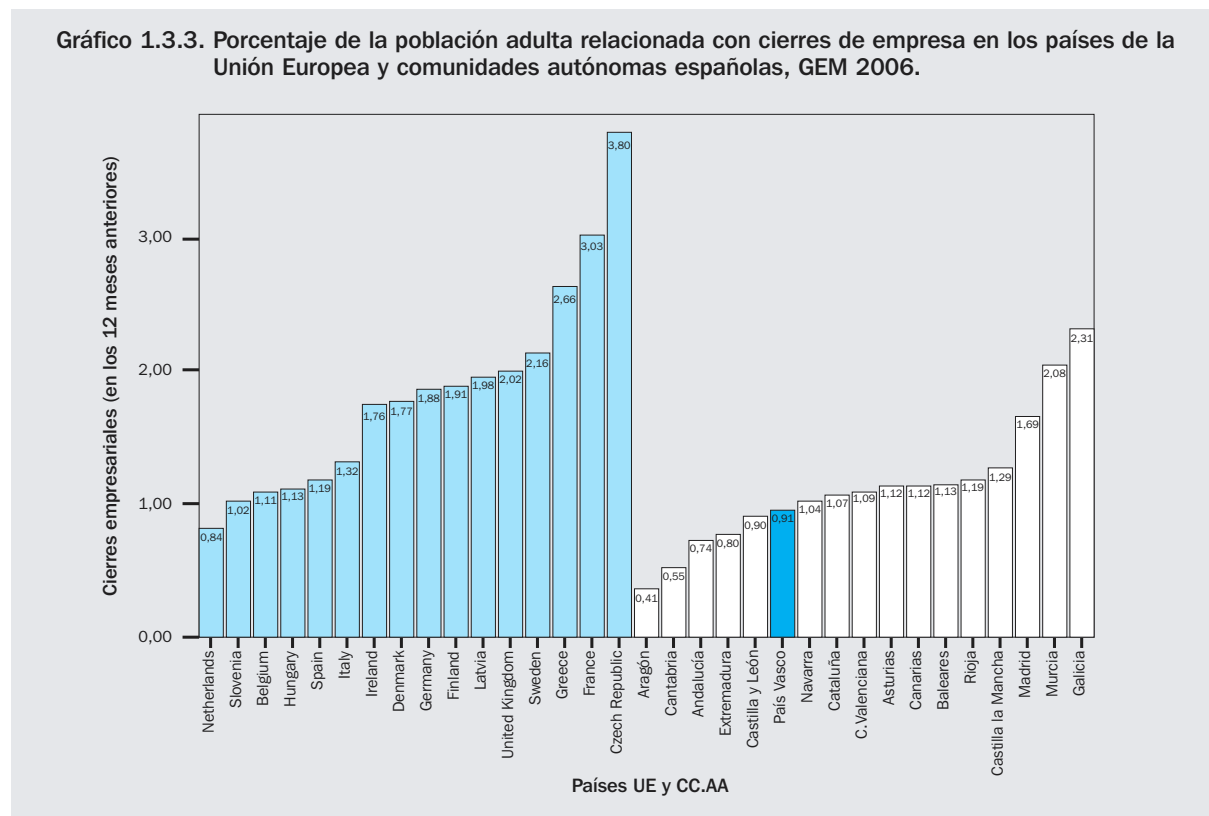
delicada si se tiene en cuenta que, tal y como sucedía en el año 2005, Francia sigue siendo el único país de la UE donde el porcentaje de población adulta relacionada con cierres de empresa (3,03%) supera a la población comprometida en iniciativas de naturaleza consolidada (1,33%). De igual forma, países como Bélgica e Italia reflejan

descensos pronunciados de más del 50% de su tejido empresarial consolidado, hasta registrar unas tasas del 2,12% y 3,03% respectivamente.

Cabe resaltar a su vez la variación que experimenta España en este indicador respecto al año 2005, ya que el porcentaje de población adulta española involucrada en empresas, negocios y autoempleos durante un periodo de funcionamiento superior a los 42 meses queda mermado en un 29,31%, hasta registrar un dato final en el año 2006 del 5,45%. Sin embargo, es cierto que en esta edición se trabaja con una población menor para España (18-64 años en lugar de 18-64 años) por unificación de criterios respecto a la edición internacional del GEM, circunstancia que ha podido ejercer cierto sesgo negativo en los datos obtenidos.

En el plano regional, el porcentaje de población vasca de entre 18 y 64 años propietaria (o copropietaria) de empresas consolidadas se sitúa en el 5,37%, dato similar al computado por el conjunto de las comunidades autónomas participantes (5,48%), llegando incluso a traspasar ligeramente la cota media registrada por los países GEM pertenecientes a la UE (5,23%). No obstante, la trayectoria de esta variable empeora moderadamente con respecto al año 2005 tras experimentarse un descenso pronunciado del 38,9%. Tal circunstancia desplaza a la CAPV de las primeras posiciones del *ranking* regional español en lo que a implicación en empresas consolidadas se refiere, para ser ocupados en esta ocasión por Navarra (8,02%), Aragón (7,25%) y Extremadura (6,60%).

Gráfico 1.3.3. Porcentaje de la población adulta relacionada con cierres de empresa en los países de la Unión Europea y comunidades autónomas españolas, GEM 2006.



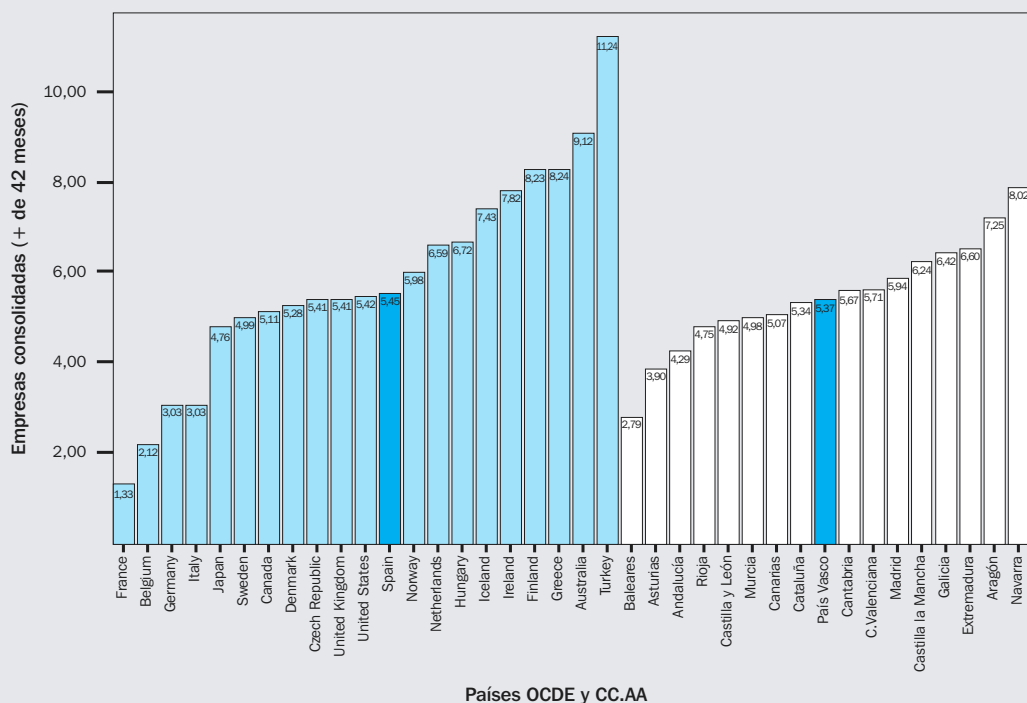
En lo que se refiere al porcentaje de población adulta que declara haber cerrado negocios entre julio de 2005 y julio de 2006, la CAPV, con un 0,91%, obtiene un dato excelente, tan sólo superado en el seno de la UE por los Países Bajos (0,84%), y a la cabeza en el ranking regional junto a comunidades autónomas como Ara-

gón (0,41%), Cantabria (0,55%), Andalucía (0,74%) o Extremadura (0,80%). De nuevo, el cambio de universo poblacional (18-64 años en lugar de 18-65 años), ha podido ejercer cierta influencia en los registros alcanzados (véase, Gráfico 1.3.3.).

Por otro lado, dentro del grupo de países pertenecientes a la OCDE (véase, Gráfico 1.3.4.), tan sólo Turquía (11,24%), traspasa la frontera del 10% de población adulta implicada en empresas con más de 42 meses de permanencia en el mercado. Le siguen países como Australia, Gre-

cia y Finlandia, con porcentajes que ascienden al 9,12%, 8,24% y 8,23% respectivamente. En el caso opuesto, los menores porcentajes recaen en países OCDE pertenecientes todos ellos a la UE (Francia, Bélgica e Italia) y cuya situación ya detallamos con anterioridad.

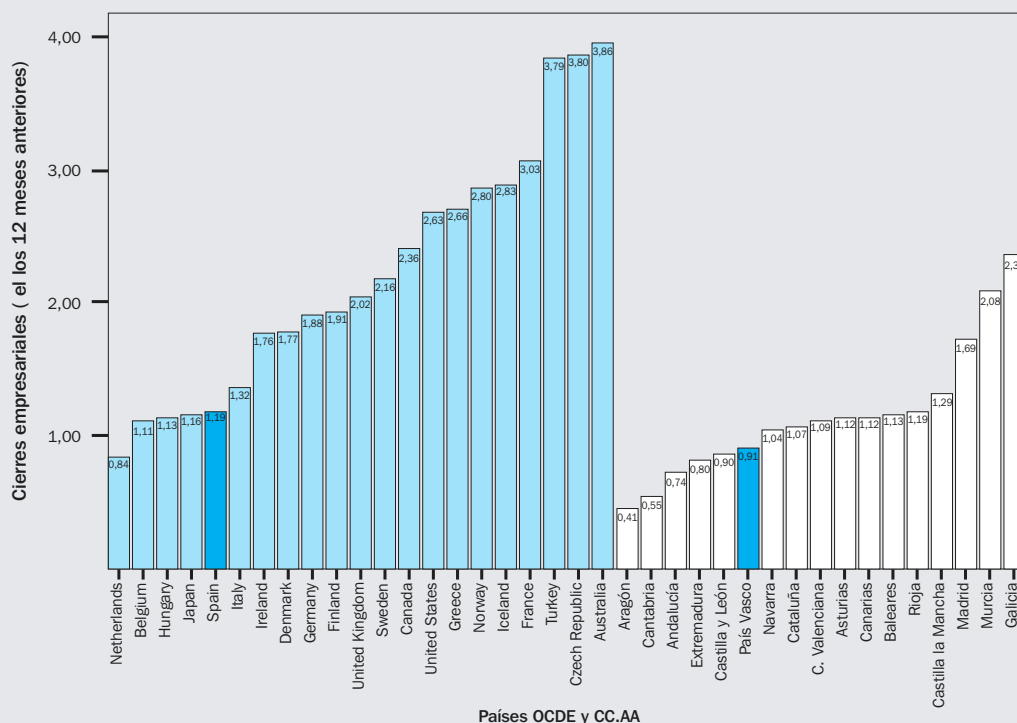
Gráfico 1.3.4. Porcentaje de población adulta con empresa consolidada en los países de la OCDE y comunidades autónomas españolas, GEM 2006.



En el caso del porcentaje de población adulta relacionada con cierres de empresa en los últimos doce meses, los datos menos ventajosos del ranking OCDE recaen en países como Australia (3,86%), República Checa (3,80%), Turquía (3,79%) y Francia (3,03%), los cuales representan los cuatro únicos territorios OCDE con registros superiores al 3%. Holanda (0,84%), Bélgica (1,11%) y Japón (1,16%) constituyen por el con-

trario el grupo de países con datos más favorables en lo que al porcentaje de cierres de iniciativas de negocio o empresariales se refiere. De esta forma, la CAPV (0,91%) obtiene el segundo mejor dato en el ranking OCDE, y se sitúa muy por encima de los datos obtenidos por países desarrollados como Alemania (1,88%), Suecia (2,16%) o Estados Unidos (2,63%) (véase, Gráfico 1.3.5.).

Gráfico 1.3.5. Porcentaje de población adulta relacionada con cierres de empresa en los países de la OCDE y comunidades autónomas, GEM 2006.



Por último, en el grupo de países no pertenecientes a la OCDE, tal y como sucedía en el análisis de la actividad emprendedora total (TEA), las diferencias y la heterogeneidad de los registros alcanzados son especialmente acusadas. Así, mientras en países como Filipinas (19,72%), Indonesia (17,62%) o Tailandia (17,42%), más del 15% de la población de entre 18 y 64 años participa en un tejido empresarial consolidado, los datos descienden hasta cotas inferiores al 3% en el caso de países como Rusia (1,19%), Emiratos Árabes (1,39%), Sudáfrica (1,72%) o México (2,27%) (véase, Gráfico 1.3.6.)

En el caso de los cierres empresariales, destacan en especial dos países que presentan porcentajes de cierre superiores al 10%: por un lado, India (15,02%), país que lidera el ranking

de países GEM con una preocupante tasa de mortalidad superior al 15%, y Colombia, que obtiene un registro del 10,52%. En el caso contrario, Eslovenia (1,02%), Rusia (1,27%) o Croacia (1,81%) alcanzan los datos más favorables (véase, Gráfico 1.3.7).

Al igual que ocurría con Francia en el grupo de países UE, es necesario reseñar que existe un grupo de territorios (todos ellos no pertenecientes a la OCDE) cuya tasa de destrucción empresarial en términos de su población adulta supera a sus tasa relativa de empresas consolidadas, una situación ya calificada de alarmante desde el punto de vista de la dinámica empresarial. Esta diferencia es especialmente acusada en países como India, México y Uruguay y no muy pronunciada en Rusia, Argentina o Sudáfrica.

Gráfico 1.3.6. Porcentaje de la población adulta con empresa consolidada en los países no pertenecientes a la OCDE, GEM 2006.

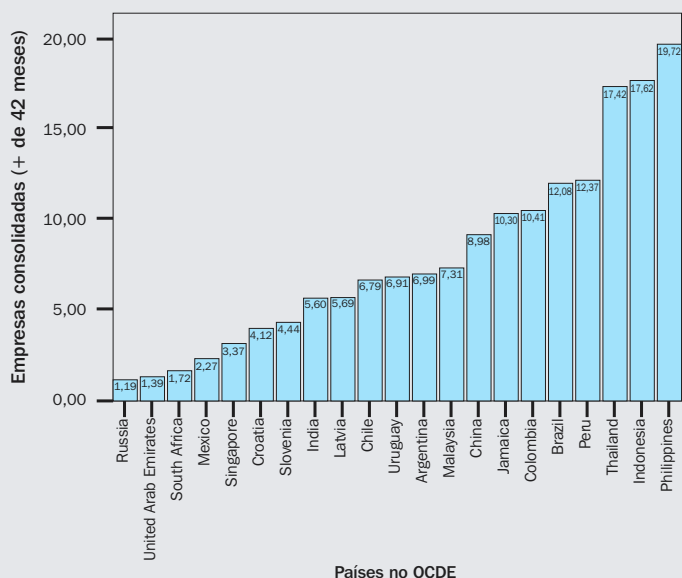
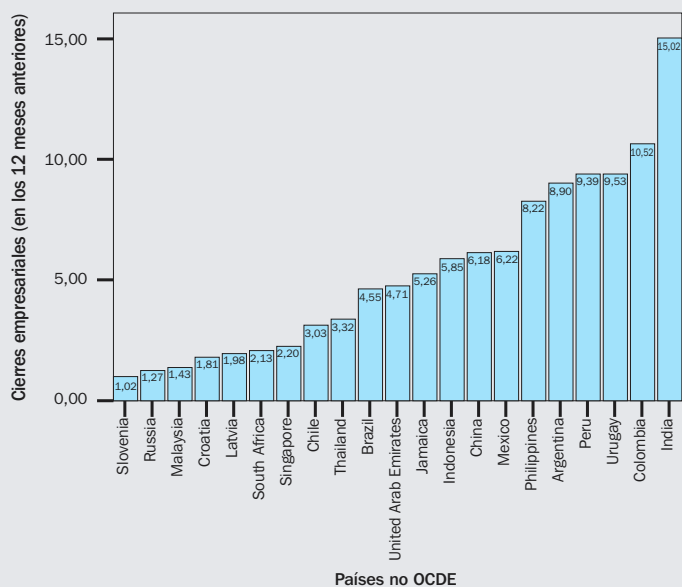


Gráfico 1.3.7. Porcentaje de la población adulta relacionada con cierres de empresa en los países no pertenecientes a la OCDE, GEM 2006.



En términos generales, atendiendo a la situación global de los países participantes en la edición GEM 2006 con respecto a las dos variables implicadas en el análisis de la dinámica empresarial, parece que prevalece un lógico patrón de comporta-

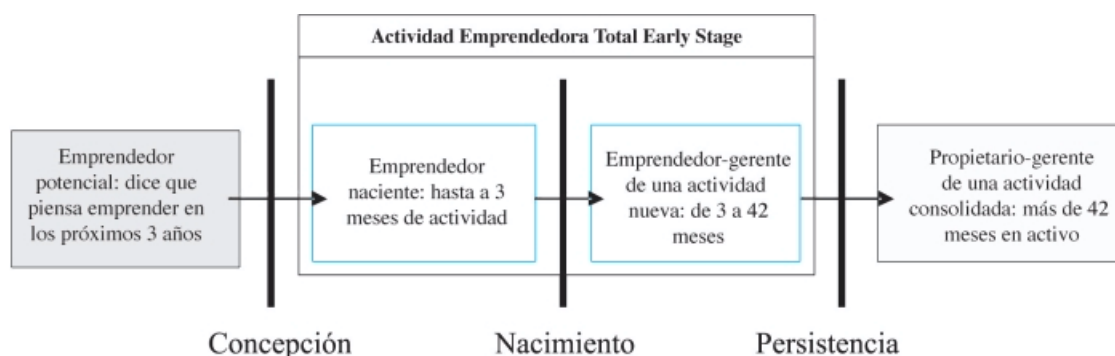
miento: países con elevadas tasas de actividad emprendedora total, o en fase de gestación (véase, apartado 1.2), alcanzan también los mayores porcentajes de población adulta implicada en empresas consolidadas. Así, Filipinas (19,72%) es el país

GEM con la mayor tasa de población involucrada en iniciativas consolidadas y el tercer país en el ranking del índice TEA. Bélgica, por el contrario, alcanzaba el menor ratio de actividad emprendedora en fase incipiente y a su vez se sitúa en el *ranking* de países con menor porcentaje de población involucrada en iniciativas cuya antigüedad supera los 3,5 años. No obstante, existen excepciones a este principio como ocurre con Estados Unidos, país que pese a liderar el *ranking* de países con mayor índice TEA, obtiene un moderado registro en los que iniciativas consolidadas se refiere (5,42%) (Bosma y Harding, 2007).

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

En este apartado mostraremos los datos relativos al potencial emprendedor de la CAPV, y de todos los países participantes en la edición GEM 2006. Una vez expuesta la situación general de la Actividad empresarial Consolidada y en Gestación, nos encontramos en la primera parte del esquema con el que comenzábamos este capítulo (véase, Gráfico 1.4.1).

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



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

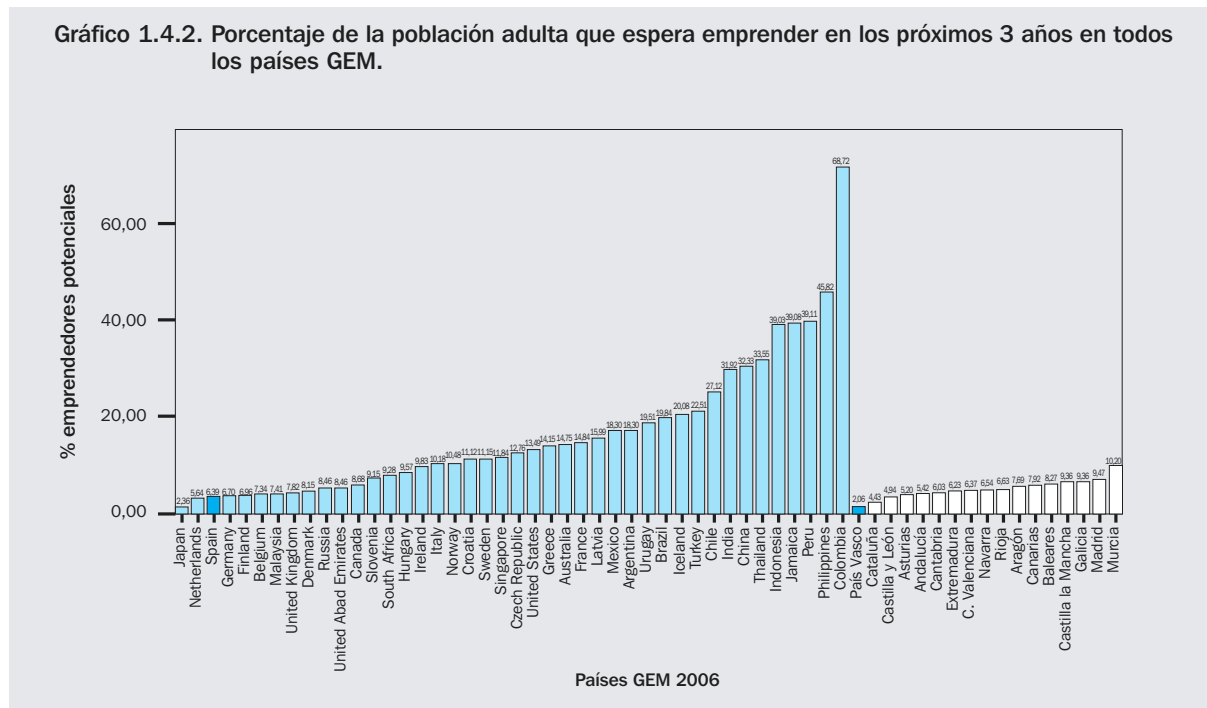
Cuadro 1.4.1. Población adulta de la CAPV que espera emprender en los próximos 3 años. Evolución 2004-2006.

	2004	2005	2006
Emprendedores potenciales (%)	3,31%	4,45%	2,06%

Como se puede observar en el Cuadro 1.4.1, sólo un 2,06% de las personas adultas de la CAPV está planteando crear un nuevo negocio en los próximos tres años, lo que supone un descenso ostensible con respecto al año 2005. Entendemos que este descenso en la intención

de emprender futura no plantea expectativas muy halagüeñas con respecto a la actividad empresarial de los años venideros. La situación socio-laboral actual, con las tasas de paro más reducidas de los últimos años, podría estar jugando un papel poco motivador para la creación de nuevas empresa en el futuro, lo que sitúa a la CAPV en el último lugar del *ranking* internacional de potencial emprendedor que mostramos en el Gráfico 1.4.2. Sólo Japón presenta un indicador comparable al de la CAPV en el contexto internacional, si bien este país muestra un dato de actividad emprendedora mucho menor (2,9%). Ningún país perteneciente a la UE presenta tasas tan bajas de emprendedores potenciales; de hecho, la tasa más reducida, perteneciente a los Países Bajos (5,64%) es muy superior a la de la CAPV. Y el panorama de las comunidades autónomas españolas sólo nos acerca a Cataluña (4,49%), con un potencial emprendedor que supone más del doble del de la CAPV, y nos aleja en gran medida del dato de España (6,39%).

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



Para concluir el capítulo, debemos señalar que en el gráfico anterior se advierte la misma diversidad de resultados que ya observábamos en el Gráfico 1.2.7, recogiendo los datos de la TEA para todos los países GEM. Tal y como ya se ha comentado, estas disparidades tienen su origen en los diferentes niveles de desarrollo económico entre los países participantes en el proyecto GEM,

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

2. Comportamiento Emprendedor en la CAPV

Expertos en el tema de creación de empresas opinan que en el momento de iniciar un nuevo negocio, el nivel de motivación varía entre los individuos que desean emprender. Incluso hay quien sostiene que según el grado de motivación que prevalezca en el momento de constituirse una empresa, así será el grado de éxito que pueda alcanzar una vez que se ponga el negocio en marcha. Partiendo de una clasificación simple, pero ilustrativa, puede distinguirse entre el colectivo que emprende inducido por la identificación de una **oportunidad**, y aquellos que emprenden por la **necesidad** de subsistir al no hallar otra fuente de ingreso o renta personal. La base de datos confeccionada en el proyecto GEM permite distinguir ambos colectivos, los emprendedores “por oportunidad” y “por necesidad”. Gracias a esta diferenciación, pueden comprenderse con mayor precisión cuáles son las razones o motivaciones que inducen a que los ciudadanos de la CAPV se animen a emprender. En este capítulo se analizarán los siguientes puntos:

- Motivación para emprender en la CAPV y en otras áreas geográficas
- Diferencias por territorios históricos de la CAPV entre emprendedores *por oportunidad* y *por necesidad*

2.1. MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER EN LA CAPV Y EN OTRAS ÁREAS GEOGRÁFICAS

En una primera aproximación, se puede constatar que la mayoría de los emprendedores de la CAPV comienza su andadura emprendedora motivados por una *oportunidad*. Casi un 87% de los emprendedores vascos manifestaba que había iniciado su negocio porque había descubierto una oportunidad única que merecía la pena de ser explotada. En muchas ocasiones, la apuesta por esta nueva oportunidad significa que una persona deba abandonar su antiguo puesto de trabajo, renunciando así a un buen salario junto con una prometedora carrera profesional. En cierto modo, una decisión de esta índole añade cierta presión, debido a su elevado coste de oportunidad, para que el emprendedor se esfuerce en crear un negocio mínimamente exitoso.

Por otro lado, suele darse el caso, sobre todo en economías en vías de desarrollo, de empresas creadas *por necesidad*. Las dificultades existentes en una economía para acceder al mercado laboral obligan a que un determinado colectivo de personas se vea forzado a ejercer el autoempleo.

Este colectivo puede reunir a individuos no cualificados, y, lo que puede resultar peor, no intrínsecamente motivados para emprender, lo cual, en opinión de muchos, puede incidir de manera negativa en la viabilidad de un nuevo negocio.

Conviene, por tanto, conocer cuál es el peso de los emprendedores “por oportunidad” y “por necesidad” en nuestro tejido empresarial, y compararlo con el de otras áreas geográficas. Para ello, hemos realizado a este respecto una primera comparación de la situación de la CAPV dentro del marco europeo (Véase Gráfico 2.1.1). A primera vista se pueden extraer seis conclusiones interesantes:

- (1) Mientras el porcentaje de los emprendedores “por oportunidad” en los países de la Unión Europea es del 80,3%, este porcentaje en la CAPV asciende al 86,6%.
- (2) Si nos atenemos al *ranking* europeo según el porcentaje de emprendedores “por oportunidad”, la CAPV se sitúa en la mitad superior de dicho *ranking*, por delante de países como Finlandia, Reino Unido, Alemania, Francia, y España, pero por detrás de países como Dinamarca, Holanda, Bélgica y Suecia.
- (3) Países cuyo nivel de bienestar económico (medido éste por su PIB per cápita normalizado por la Paridad de Poder Adquisitivo) es equiparable al de la CAPV, como Francia y Alemania, exhiben porcentajes de emprendedores “por necesidad” que exceden en más del doble al de la CAPV.

Centrando ahora la atención en un entorno más cercano, como es el de las comunidades autónomas de España (Véase Gráfico 2.1.2), las conclusiones a extraer son similares.

- (4) El porcentaje de emprendedores “por oportunidad” en las comunidades autónomas, por término promedio, es el 83,6%, cifra algo inferior al porcentaje de la CAPV, 86,6%.
- (5) De igual manera que en el contexto europeo, la CAPV se posiciona en la mitad superior del *ranking* de comunidades autónomas españolas según el porcentaje de emprendedores “por oportunidad”, por delante de comunidades como Asturias o Galicia, pero por detrás de otras comunidades como Aragón y Cataluña.

- (6) La Comunidad de Navarra, cuyo PIB per cápita es equiparable al de la CAPV, tiene un porcentaje de emprendedores “por oportunidad” de 87,7%, (algo superior al de la CAPV, 86,6%) y la Comunidad de Madrid, también con un PIB per cápita bastante similar, tiene un porcentaje de emprendedores “por oportunidad” de 83,9% (algo inferior al de la CAPV).

Salvo raras excepciones, los datos de la mayoría de los territorios analizados en el continente europeo inducen a pensar que entre ocho y nueve de cada diez emprendedores inician su aventura de crear una empresa motivados por una oportunidad. Una cuestión interesante es la de analizar si los perfiles de los emprendedores “por oportunidad” de la CAPV distan claramente del perfil de los empre-

dores “por necesidad”. Este punto será abordado en el siguiente apartado de este capítulo.

2.2. DIFERENCIAS POR TERRITORIOS ENTRE EMPRENDEDORES “POR OPORTUNIDAD” Y “POR NECESIDAD”

Desde la incorporación en 2004 del equipo de la CAPV al proyecto GEM, la Tasa de Actividad Emprendedora correspondiente a la CAPV no ha sufrido grandes alteraciones. Puede afirmarse que alrededor de un 5-6% de la población adulta de la CAPV se ha animado a crear un negocio en los últimos 3-4 años, y de estos emprendedores, solamente uno o dos de cada diez han creado su negocio por no haber conseguido una inserción en el mercado laboral (Véase Cuadro 2.2.1).

Gráfico 2.1.1. Motivación para emprender en Europa.

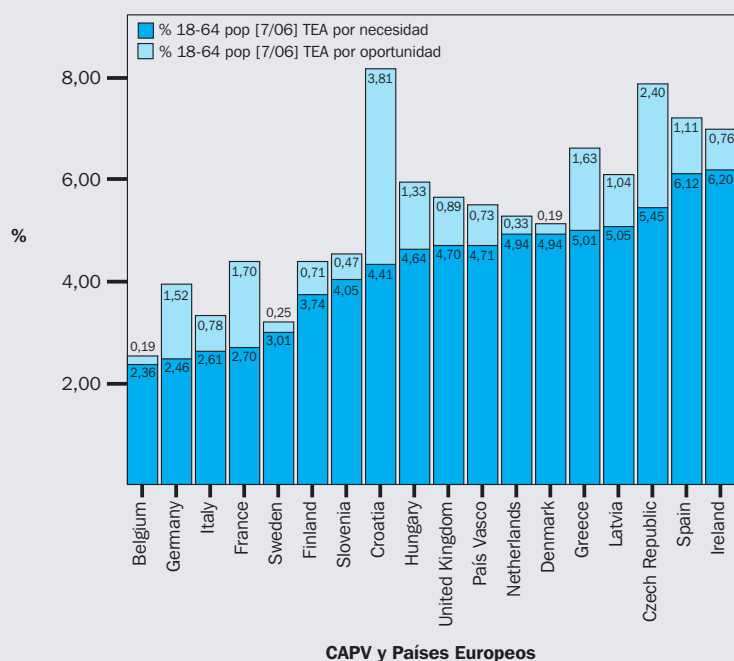
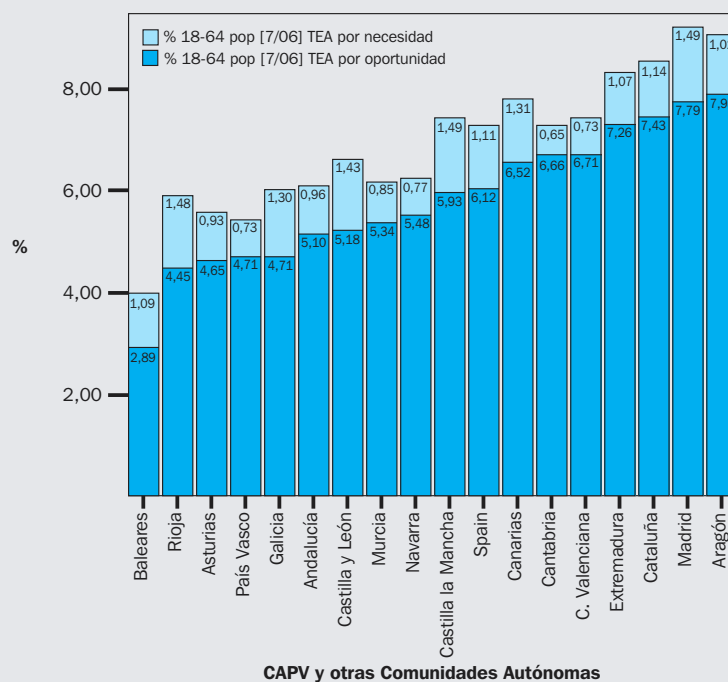


Gráfico 2.1.2. Motivación para emprender en las Comunidades Autónomas de España.



Cuadro 2.2.1. TEA “por oportunidad” y “por necesidad” de la CAPV y sus territorios.

	2004	2005	2006
CAPV			
Tasa de Actividad Emprendedora, TEA (%)	5,3	5,4	5,4
Oportunidad	4,4 (84%)	4,7 (87%)	4,7 (87%)
Necesidad	0,9 (16%)	0,7 (13%)	0,7 (13%)
Araba			
Tasa de Actividad Emprendedora, TEA (%)	4,6	5,2	5,2
Oportunidad	2,8 (61%)	5,2 (100%)	5,1 (98%)
Necesidad	1,8 (39%)	0	0,1 (2%)
Bizkaia			
Tasa de Actividad Emprendedora, TEA (%)	6,3	5,1	3,8
Oportunidad	5,3 (84%)	4,3 (85%)	3,1 (82%)
Necesidad	1 (16%)	0,8 (15%)	0,7 (18%)
Gipuzkoa			
Tasa de Actividad Emprendedora, TEA (%)	3,4	6	8,2
Oportunidad	3,3 (97%)	5,3 (88%)	7,2 (87%)
Necesidad	0,1 (3%)	0,7 (12%)	1 (13%)

No obstante, dentro de la CAPV las proporciones de emprendedores “por oportunidad” y “por necesidad” varían en el espacio y en el tiempo. Así, la realidad en el año 2004 era distinta a la de 2006. De hecho, la actividad emprendedora en los tres territorios históricos ha seguido una trayectoria diferente en estos últimos tres años. Gipuzkoa, de ser el territorio menos emprendedor, con una tasa de actividad emprendedora (TEA) del 3,4%, ha pasado a ser la provincia más emprendedora, con un valor de 8,2% para dicho índice. Por el contrario, Bizkaia, de ser la zona más emprendedora, con un índice de 6,3% en el año 2004, ha pasado a ser la menos emprendedora, con un índice de 3,8% en el año 2006.

Al tiempo que el porcentaje de emprendedores “por oportunidad” ha aumentado notablemente en Araba, se observa que este porcentaje ha disminuido ligeramente en Bizkaia y Gipuzkoa. Araba, de tener casi un 40% de emprendedores “por necesidad”, ha pasado a tener menos de un 3% en el año 2006. Gracias a este cambio experimentado en ese territorio, la CAPV en su conjunto ha pasado de casi dos emprendedores de cada diez “por necesidad” a uno de cada diez.

En lo que concierne al perfil de los emprendedores “por oportunidad” y “por necesidad” en los tres territorios de la CAPV (véase, Cuadro 2.2.2), se puede destacar lo siguiente:

- (1) La proporción de mujeres es superior en las tres provincias entre los emprendedores “por necesidad”, mientras que la presencia de varones es superior entre los emprendedores “por oportunidad”, salvo en Araba.
- (2) No existen diferencias marcadas en lo que respecta a la edad de los emprendedores, ni entre territorios, ni entre los emprendedores “por oportunidad” y “por necesidad”.
- (3) En general, más de la mitad de los emprendedores ha cursado estudios universitarios, independientemente de que sean “por oportunidad” o “por necesidad”. Se da la excepción en el caso de Araba para los emprendedores “por necesidad”,

pues éstos, en su totalidad, poseen estudios de educación primaria.

- (4) Salvo en el caso los emprendedores guipuzcoanos, y los emprendedores “por oportunidad” vizcaínos, para el resto de los emprendedores la mayoría obtiene unas rentas personales por encima de los 1.800 €/mes.
- (5) Todos los emprendedores en el momento de constituirse la empresa ejercían algún empleo en otra organización.
- (6) La mayoría de los emprendedores en los tres territorios de la CAPV manifiesta “el deseo de independencia y autorrealización” como fuerza motriz principal que impulsa la acción de emprender. En cambio, la mayoría de los emprendedores “por oportunidad” vizcaínos opina que es el objetivo de aumentar sus ingresos personales lo que les conduce a emprender un nuevo negocio.
- (7) En todos los casos, tanto para los tres territorios, como para los emprendedores “por oportunidad” y “por necesidad”, la inmensa mayoría de los nuevos negocios se ubica en zonas urbanas o poblaciones de más de 5.000 habitantes.
- (8) Gipuzkoa es donde, por término promedio, se realiza una inversión inicial superior entre los emprendedores “por oportunidad”, y Bizkaia entre los emprendedores “por necesidad”. Salvo en Araba, los emprendedores “por necesidad” suelen aportar un porcentaje de inversión personal en el capital inicial del negocio superior al aportado por los emprendedores “por oportunidad”.
- (9) La mayoría de las empresas pertenecen al sector de servicios y bienes de consumo. Este patrón se repite en los tres territorios y entre los emprendedores “por oportunidad” y “por necesidad”. Destaca la preponderancia de los emprendedores “por oportunidad” para las actividades pertenecientes al sector de la manufactura.

Cuadro 2.2.2. Perfil de los emprendedores “por oportunidad” y “por necesidad”.

	Araba (%)		Bizkaia (%)		Gipuzkoa (%)	
	Oportunidad	Necesidad	Oportunidad	Necesidad	Oportunidad	Necesidad
Género						
Varón	50,0	0,0	62,5	40,0	58,1	20,0
Mujer	50,0	100,0	37,5	60,0	41,9	80,0
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Edad Promedio	40,04	/	38,6	38,8	40,8	38,2
Educación						
Sin estudios	0,0	0,0	0,0	0,0	6,5	0,0
Primaria	9,1	100,0	20,8	16,7	19,4	25,0
Secundaria	15,1	0,0	8,3	16,7	22,6	0,0
Medios	25,9	0,0	25,0	33,3	16,1	25,0
Universidad	32,4	0,0	45,8	33,3	35,5	50,0
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Renta						
(< 600 €/mes)	9,1	0,0	4,2	0,0	3,1	0,0
(600-1200 €/mes)	9,1	0,0	12,5	0,0	9,4	40,0
(1200-1800 €/mes)	9,1	0,0	29,2	33,3	15,6	20,0
(1800-2400 €/mes)	9,1	0,0	16,7	16,7	9,4	0,0
(más de 2400 €/mes)	27,3	100,0	8,3	33,3	15,6	0,0
Ns/Nc	36,4	0,0	29,2	16,7	46,9	20,0
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Situación personal						
Empleado activo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Paro	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Estudiante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ama de casa	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jubilado	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otro	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Razones para emprender						
Independencia	75,0	100,0	36,8	80,0	46,7	40,0
Aumentar ingresos	12,5	0,0	52,6	20,0	43,3	20,0
Mantener ingresos	12,5	0,0	10,5	0,0	10,0	40,0
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Localización						
Zona rural	33,3	0,0	20,8	40,0	3,1	0,0
Zona urbana (> 5.000 Hab.)	66,7	100,0	79,2	60,0	96,9	100,0
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Inversión en Proyecto						
Inversión inicial (euros)	28.222	30.000	75.083	130.000	94.868	72.667
Inversión del emprendedor (euros)	22.429	6.000	45.357	110.000	75.570	72.000
Actividad económica						
Industrias extractivas	0,0	0,0	4,5	0,0	0,0	0,0
Manufactura	20,0	0,0	36,4	20,0	31,3	0,0
Servicios	30,0	100,0	27,3	20,0	25,0	0,0
Consumo	50,0	0,0	31,8	40,0	43,8	100,0
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

La CAPV está sumida en un proceso de transformación económica que avanza hacia una sociedad basada cada vez más en el conocimiento, de acuerdo con la opinión generalizada de expertos en el campo de la economía, y en concreto, de aquellos que se desenvuelven en el campo de la competitividad regional. Dentro de esta etapa transitoria, la actividad emprendedora actúa como un importante motor de desarrollo debido a que de todos los proyectos de empresa materializados en la CAPV durante estos últimos años, algunos son de alto componente tecnológico, disponen de una elevada dotación de activos intangibles, y evidencian un marcado carácter innovador.

Para conocer con mayor claridad las características de nuestro tejido emprendedor, conviene realizar un diagnóstico del perfil de los emprendedores, así como de las empresas que éstos generan. Esta información permite comprender en qué medida la actividad emprendedora de nuestra región está contribuyendo a la etapa transitoria de desarrollo económico en la que nos hallamos inmersos. Para ofrecer esta información de una manera sencilla y sistematizada, se ha 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

Antes de describir el perfil del emprendedor en la CAPV, debe señalarse que, como ya se indicó en el primer capítulo, la muestra analizada se

ha desglosado en cuatro segmentos, con el propósito de conocer las características de dicho perfil para cada una de las etapas que atraviesa un proyecto emprendedor. Así, se ofrece una descripción del perfil de los emprendedores de la CAPV en función de la etapa del ciclo de vida de la empresa en la que se encuentren sus proyectos emprendedores. En particular, se han establecido los siguientes segmentos:

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

De las características personales que pueden servirnos para describir a los emprendedores, se remarcarán aquellas que consideramos más importantes, pues son las que normalmente se utilizan en los informes que se realizan acerca del capital humano de los emprendedores. Se ofrecerá información, en concreto, sobre la edad del emprendedor, su nivel de educación, su capacidad de ingreso o renta personal, su grado de motivación para emprender y la situación de empleo que atraviesa en el momento de crear su empresa. Toda esta información viene clasificada por el género del emprendedor.

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

Características del emprendedor	Proyectos Potenciales		Negocios en fase de Gestación (hasta 3,5 años)		Negocios Consolidados (> 3,5 años)		Negocios Cerrados	
	Varón (55%)	Mujer (45%)	Varón (55%)	Mujer (45%)	Varón (57%)	Mujer (43%)	Varón (63%)	Mujer (37%)
Edad								
Promedio años	35	36	38	39	46	44	46	44
Distribución s/años								
18-24	12,8	13,3	3,2	4,8	1,5			
25-34	41,3	44,6	39,4	32,4	6,2	25,2	22,3	19,01
35-44	22,6	21	30,1	36,2	36,6	21,7	34,2	40,5
45-54	23,3	10,4	21,6	18,9	34,2	41,1	7,4	26,7
55-64		10,7	5,7	7,7	21,5	12	36,1	13,7
Educación								
Sin estudios			1,7	3,8	4,3			
Primarios	8,4	15,8	21,5	16	21,6	22,5	37,4	13,7
Secundarios	22	19,3	19,5	14,9	13,6	26,4	7,2	19,1
Medios	17,9	24,7	27,1	22,4	27	15,5	24,5	26,9
Superiores	51,7	40,2	40,2	42,8	33,4	35,6	30,9	40,3
Nivel de renta								
< 600 €/mes			2,9	3,8		2,8		13,4
600-1.200 €/mes	24,2	28,5	15	7,3	7	10,6	21,7	13,7
1.200-1.800 €/mes	35,1	26,8	11,9	11,5	13,8	24,3		
1.800-2.400 €/mes	7,8	20,1	6,2	15,4	18	17,1	13,5	
> 2.400 €/mes	14,3	17,2	19,2	17,9	32,1	19,4	15,9	
NS/NC	18,6	34,2	30	43,6	31,4	36,3	38,1	59,4
Motivación								
Oportunidad	26,1	62,9	93,5	78,1	100	100	73,2	100
Necesidad	73,9	37,1	6,5	21,9			26,8	
Situación personal								
Empleado activo	85,6	74	100	100	98,6	89,4	85,6	72,9
Paro	10,2	14,1			1,4	4,8		
Estudiante	4,3	6,7						
Ama de casa		5,3				5,9		13,4
Jubilado							14,4	13,7

De la información recabada sobre todas estas características personales de los emprendedores se pueden extraer las siguientes conclusiones (Véase Cuadro 3.1.1):

- (1) Tanto entre las empresas de más reciente creación cuya vida es inferior a los 42 meses, como entre las empresas consolidadas cuya vida va más allá de los 42 meses, la presencia de varones emprendedores es ligeramente superior a la de mujeres emprendedoras, con unos porcentajes entorno a 55% de proyectos iniciados por varones y 45% por mujeres. Los emprendedores potenciales muestran una distribución similar. Sin embargo, se observa que entre los proyectos que han interrumpido sus actividades, el 63% pertenece a hombres y el restante 37% a mujeres.
 - (2) En la población de la CAPV, el fenómeno emprendedor se concentra mayoritariamente a partir de los 35 años. Normalmente, los ciudadanos vascos consideran la idea de crear un negocio alrededor de los 35 años, a los 38-39 años se deciden a crear la empresa y a los 45 años aproximadamente se observa la viabilidad del proyecto, es decir si consigue convertirse en una empresa lo suficientemente competitiva como para sobrevivir o incluso crecer, o por el contrario se ve obligada a abandonar sus actividades. Conviene destacar la escasa presencia de emprendedores, tanto masculinos como femeninos, en los tramos de edad de 18-24 años y 55-64 años. Otro dato interesante que tiene que ver con el cierre de los negocios se refiere al elevado porcentaje de cierres en el tramo de edad de 55-64 años entre los emprendedores varones, y el elevado porcentaje de cierres en el tramo de edad de 35-44 años entre las emprendedoras féminas. Es posible que la cercanía a la jubilación tenga alguna influencia en el primer caso, y la dificultad de conciliar empresa-familia en el segundo caso. Curiosamente, las mujeres cuya edad está comprendida entre los 25-34 años son quienes muestran una mayor predisposición para emprender (45% de las mujeres), pero luego, quienes realmente se animan a comenzar su negocio son claramente menos (36% de las mujeres). Este fenómeno se repite entre los varones, pero sin que la diferencia sea tan acusada.
 - (3) De las empresas recientemente creadas, cuya vida es inferior a 42 meses, el 67% de los emprendedores poseía un título universitario. Uno de cada cinco dispone de solamente estudios primarios o no tiene ningún título académico. Entre las empresas que consiguen consolidarse y sobrepasar la etapa crítica de los primeros 3-4 años de vida, un 50% (para las mujeres) y un 60% (para los varones) de los emprendedores poseen un título universitario. No obstante, también es cierto que entre las empresas cerradas, podemos encontrar una mayoría de cierres efectuados mayoritariamente por emprendedores que poseen un título universitario. Es decir, entre los varones, un 55% de los cierres se produjeron por personas que habían pasado por la universidad, y este porcentaje llegaba a ser de un 67% para las mujeres. Destaca también el hecho de que entre los varones poco más de un tercio de los cierres se produjeron por personas que sólo disponían de estudios primarios. Entre los emprendedores potenciales las cifras son similares, pues alrededor de un 60-70% de las personas que muestran interés por emprender cuentan con un título universitario.
 - (4) Existen pocas personas, en términos relativos, con elevado nivel de renta que se animarían a emprender. En concreto, sólo un 14-17% de los emprendedores dispuestos a emprender perciben rentas mensuales superiores a los 2.400 euros, mientras que uno de cada cuatro emprendedores potenciales percibe ingresos inferiores a 1.200 euros/mes. Se observa que un segmento amplio de los emprendedores de los negocios que logran consolidarse, esto es, que consiguen sobrepasar al menos el periodo de "infancia" de los 42 meses, consiguen rentas personales por encima de los 2.400 euros/mes, siendo una minoría quienes obtienen una renta mensual inferior a los 1.200 euros/mes. Esto es así tanto para los varones como para las mujeres.
- Sin embargo, los emprendedores de los proyectos más recientes, cuya vida no rebasa los 42 meses, en general obtienen una renta mensual inferior. En el caso de los varones, uno de cada cinco percibe una renta mensual comprendida entre 1.200 y 1.800 euros/mes, mientras que

entre las mujeres, casi una de cada cuatro percibe unas rentas mensuales por encima de los 2.400 euros/mes.

Hallamos también que en los negocios cerrados, tanto por hombres como por mujeres, las rentas que perciben los emprendedores en general son inferiores a los casos descritos anteriormente, debido seguramente al deficiente funcionamiento del negocio. En el caso de los varones, uno de cada cinco percibiría rentas inferiores a los 1.200 euros/mes, mientras que, en el caso de las mujeres, sería una de cada cuatro la que no ganara por encima de esta cantidad. Destaca también el dato de que muchos de los emprendedores potenciales tampoco ganan más de 1.200 euros/mes en el momento previo a crear su negocio.

- (5) En cuanto al grado de motivación del emprendedor, se advierte una clara distinción entre los potenciales y aquellos que hayan constituido ya su negocio. Así por ejemplo, la presencia de emprendedores por necesidad es muy notoria en el segmento de emprendedores potenciales, sobre todo en el caso de los varones (casi un 74%). En contraposición, la totalidad de los emprendedores consolidados manifiesta haber creado la empresa impulsado por haber descubierto una oportunidad de negocio única, en lugar de haberlo creado por la necesidad o verse obligado a emprender para subsistir.

Pueden destacarse dos datos adicionales: por un lado, la importante presencia de mujeres emprendedoras por necesidad en negocios recientes (cuya edad es inferior a los 42 meses), y, por otro lado, el elevado porcentaje de emprendedores por necesidad en el segmento de varones que han cerrado su negocio.

- (6) La mayoría de los emprendedores potenciales declara ejercer una actividad laboral en el momento de realizarse la encuesta, aunque cabe subrayar el hecho de que un porcentaje modesto de los emprendedores potenciales (10-15%) manifiesta encontrarse sin empleo. Es también un porcentaje similar de los emprendedores que han cerrado su negocio (13-14%) quien aduce estar en edad de jubilación, lo cual induce a pensar que no todos los

cierres deben interpretarse como un abandono debido al fracaso empresarial. No puede descartarse la posibilidad de que sean circunstancias personales (como la edad del emprendedor, alguna enfermedad, etc.) las que hayan provocado dicho cierre.

3.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS CREADAS EN LA CAPV

Además de conocer el perfil de los emprendedores, conviene averiguar qué tipo de empresas son los creados por éstos. Para ser consistentes con el método de análisis aplicado en la sección anterior, seguimos también en esta ocasión la misma clasificación ateniéndonos al criterio de la etapa del ciclo de vida en la que se encuentran los proyectos emprendidos (Véase Cuadro 3.2.1). Por ello, se diferenciará entre las empresas en fase de gestación cuya edad es inferior a los 42 meses, las empresas consolidadas cuya vida es superior a los 42 meses, y los proyectos que han sido interrumpidos a través del cierre del negocio. A continuación se resumen algunas de las características más reseñables de estos proyectos emprendidos.

- (1) Los proyectos consolidados nacieron hace varios años con una inversión inicial superior a los proyectos que se han emprendido recientemente. Esta circunstancia se observa tanto en los emprendedores varones como en las mujeres. Por otro lado, los proyectos que se han cerrado partieron con una inversión inicial muy inferior a la de los que permanecen en activo, lo cual hace intuir que los proyectos de menor inversión inicial son los más propensos al cierre, pues se trata de proyectos más sencillos de constituirse, pero también más frágiles y vulnerables.
- (2) Las emprendedoras féminas aportan más capital propio a través de su patrimonio personal que los varones y tienden a ser más asociativas, es decir, suelen crear sus empresas entre varias socias. De todo el capital inicial, en el caso de las mujeres, éstas aportaron entre un 80% y 92% de la inversión en el momento de constituirse la empresa; mientras que para los emprendedores varones, estas cifras oscilaron entre 50% y 62%. Las empresas que han cerrado muestran un número de socios propietarios superior al de las empresas

que han logrado consolidarse. Cabe la posibilidad de que algunos cierres se hayan debido a las disputas que hayan podido surgir entre los socios, cuya probabilidad aumenta en la medida que existan más socios propietarios.

- (3) El tamaño de las empresas que se crean suele ser pequeño, es decir, el de una

microempresa que no supera los diez empleados. Este hecho queda patente en los proyectos consolidados que se crearon hace más de 3-4 años. Sin embargo, en los proyectos que se han creado más recientemente, aparecen empresas de gran tamaño en el momento de su constitución (hasta el punto de exceder el tamaño de una PYME).

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

Características de la empresa	Negocios en fase de Gestación (hasta 3,5 años)		Negocios Consolidados (> 3,5 años)		Negocios Cerrados	
	Varón	Mujer	Varón	Mujer	Varón	Mujer
Inversión Inicial	67.182	88.329	86.667	122.333	33.000	52.500
Inversión del emprendedor	41.985	69.736	43.333	112.667	14.000	17.500
Número de propietarios	2	2	1	2	2	3
Tamaño inicial (nº empleados)	9	2	2	0	100	2
Tramos empleo inicial (%)						
De 1 a 9 empleados	83,6	93,8	100	100	0	100
De 10 a 49 empleados	4,1	6,2	0	0	0	0
De 50 a 249 empleados	6,2	0	0	0	100	0
Más de 250 empleados	6,2	0	0	0	0	0
Empleo generado	4	3	6	3	13	3
Actividad económica						
Extractiva	2	0	0	0	0	0
Manufactura	34	24	0	29	0	0
Servicios a empresas	25	30	0	29	54	77
Servicios al consumidor final	39	46	100	42	46	23
Provincia (% del total)						
Araba	12	16	13	17	9	60
Bizkaia	42	34	58	55	61	0
Gipuzkoa	46	50	29	28	30	40
Localización (%)						
Zona urbana (> 5.000 hab)	89	83	87	90	93	87
Zona rural	11	17	13	10	7	14
Exportación (% facturación)						
Hasta un 25%	23	21	0	0	18	0
Del 25% al 75%	16	5	2	0	0	13
Más del 75%	2	11	0	0	0	0
Innovación						
% clientes pioneros	44,7	53,7	30,2	39,7	41,5	45,4
Producto único	6,7	1,9	5,7	11,5	0	0

- (4) Los emprendedores varones tienden a generar más empleo a través de sus proyectos de negocio. Prestando atención al empleo generado por los proyectos emprendidos por mujeres, se observa que para cada etapa del ciclo de vida la empresa el empleo generado permanece constante, mientras que en el caso de los hombres va en aumento. Curiosamente, de los proyectos cerrados se desprende que los negocios iniciados por varones generaron 13 empleos como promedio, mientras que las mujeres sólo generaron 3 puestos de trabajo. Tal vez en el caso de los emprendedores varones, el hecho de haber crecido tanto pudo haber originado el cierre de la empresa, al no haber gestionado eficazmente su rápido crecimiento.
- (5) Salvo contadas excepciones, la mayoría de las actividades económicas de los proyectos emprendedores pertenecen al sector de servicios, bien sean éstos orientados a los consumidores finales, o bien a las empresas. Sólo un negocio emprendido de cada tres se dedicaría a actividades de manufactura. Este dato demuestra la tendencia que venimos heredando en los últimos años hacia una mayor terciarización de las actividades económicas. Una anécdota interesante es la referente a los negocios cerrados, pues la totalidad de éstos han operado en el sector de servicios. Esto puede venir explicado por la fragilidad de estas empresas. Empleando el mismo razonamiento que el aplicado al capital de inversión inicial, las empresas de servicios son más sencillas de crear, y normalmente requieren un desembolso de capital inicial inferior al invertido por empresas de carácter más industrial o manufacturero. Ahora bien, del mismo modo que son más fáciles de crear, estas empresas perecen también antes que las de otros sectores. Resulta fundamental adquirir un conocimiento de la velocidad con la que se producen estas rotaciones de nuevas empresas por otras que venían operando, para comprender mejor la evolución de nuestro tejido emprendedor. Es presumible que esta velocidad de rotación sea superior en el sector de servicios, a tenor de los resultados obtenidos.
- (6) Conviene señalar que, en contra de lo que pudiera esperar un sector amplio de la población, la creación de empresas manufactureras no es asunto exclusivo de emprendedores varones. Si bien es cierto que en los proyectos de reciente creación se observa una mayor presencia masculina, no es menos cierto que la presencia de mujeres emprendedoras en proyectos manufactureros es claramente superior en el segmento de los negocios consolidados que han rebasado la etapa de formación.
- (7) Cabría esperar que, al ser Bizkaia el territorio histórico de la CAPV con mayor población, fuese ésta la provincia con mayor proporción de emprendedores dentro del conjunto de la CAPV. Sin embargo, los datos de empresas creadas recientemente reflejan que Gipuzkoa en estos momentos destaca notablemente por su mayor actividad emprendedora. Así, a modo de ejemplo, aproximadamente la mitad de los proyectos de negocio dentro de la UPV/EHU han sido emprendidos en ese territorio.
- (8) Hace pocos años, poco más de la mitad de los proyectos empresariales se localizaban en Bizkaia: Para comprobarlo basta observar los porcentajes de empresas consolidadas y de cierres de negocio correspondientes a este territorio: el 55-58% de empresas consolidadas (empresas que han conseguido sobrevivir más allá de los 42 meses) se concentran en Bizkaia, así como el 61% de empresas cerradas por varones. En cambio, no se han encontrado negocios cerrados por mujeres en este territorio. Es más, el 60% de negocios cerrados por mujeres han sido detectado en Araba.
- (9) Por lo general, los emprendedores, bien sean varones o mujeres, proceden de ámbitos urbanos, es decir, de poblaciones con un número superior a los 5.000 habitantes. Destaca el dato de una mayor presencia femenina en los ámbitos rurales.
- (10) En general, los emprendedores varones muestran una mayor vocación exportadora respecto de las mujeres. Por otra parte, de los proyectos recientemente creados cuya vida es inferior a los 42 meses, cerca de un 40% ha realizado por lo menos alguna operación de exportación; es más, entre un 16-18% de emprendedores de empresas en gestación manifiesta que del total facturado

en el año por lo menos un 25% proviene de las exportaciones. Curiosamente, las cifras de exportación son más modestas para los negocios consolidados de vida superior a los 42 meses. Estos datos sugieren la posibilidad de que quienes se han animado a emprender en años más recientes lo hayan hecho con una mayor vocación de internacionalización. Por otro lado, cuando se analizan los negocios cerrados, entre un 13% y 18% de los emprendedores que abandonaron sus actividades manifiesta haber realizado operaciones de exportación.

- (11) Un porcentaje elevado de los emprendedores, entre un 30%-50% en general, declara que ofrece un producto o presta

un servicio que puede considerarse novedoso en el mercado, pero no por ello se trata de un producto o servicio único. Es decir, excluyendo algún que otro caso, existirían otros competidores que ofrecen los mismos o parecidos productos y servicios a los proporcionados por los emprendedores. No obstante, en comparación con los resultados obtenidos en ediciones anteriores de nuestro estudio, hemos notado una creciente inquietud por parte de los emprendedores a la hora de ofrecer un producto y/o servicio más novedoso. Es más, parece que las mujeres emprendedoras realizan un mayor esfuerzo que los varones para diferenciarse a la hora de lanzar un producto o servicio novedoso al mercado.

4. La Mujer Emprendedora

La introducción de la perspectiva de género en estudios científicos surgió en la década de los setenta como alternativa al tratamiento androcéntrico que imperaba en la ciencia y el cual ignoraba a las mujeres como objeto de estudio.

El proyecto GEM dedica un capítulo al estudio de la actividad emprendedora de la mujer. Los últimos estudios sobre mujer y creación de empresas (*GEM Report on Women and Entrepreneurship 2006*) concluyen que no existen diferencias significativas en el perfil del emprendedor en función del sexo. Sin embargo, debido a que la incursión de la mujer en el mercado laboral y, aún más, como sujeto activo en el mundo empresarial en la CAPV es un hecho reciente, la presencia de la mujer en este ámbito en comparación con la del hombre sigue siendo limitada. Esta situación desventajosa nos motiva a seguir tratando a la mujer emprendedora como un objeto de estudio diferenciado dentro del proyecto GEM.

El objeto de este capítulo es ofrecer una visión general de la actividad emprendedora femenina en la CAPV, en comparación con la masculina.

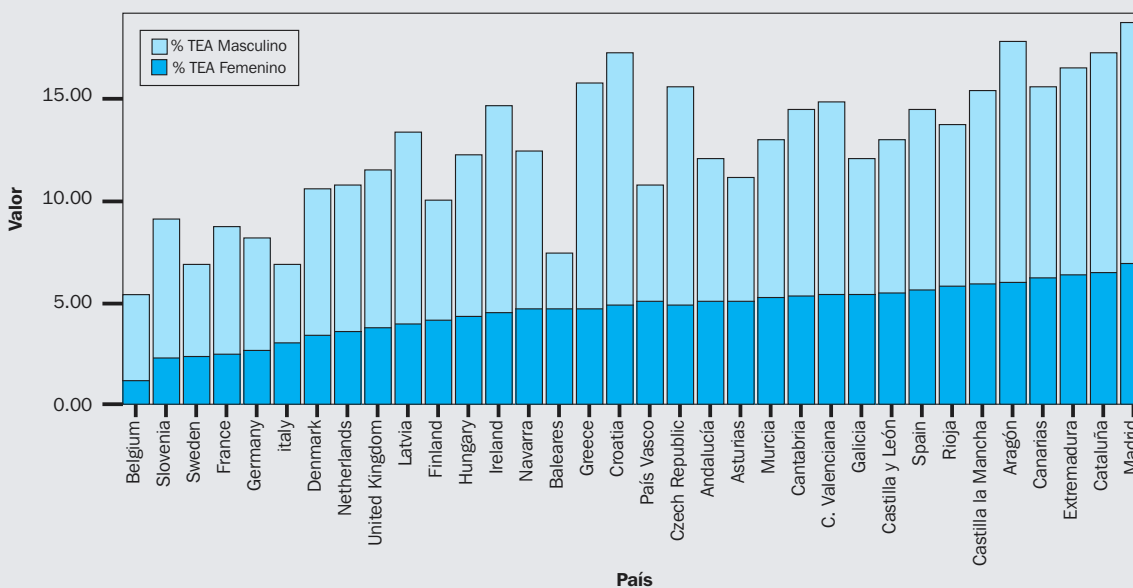
Concretamente, los temas que pretendemos abordar son los siguientes:

- La actividad emprendedora en la CAPV dentro del contexto internacional.
- El tipo de empresa creada.
- Los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora.
- La actividad inversora.

4.1. GÉNERO Y ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN LA CAPV DENTRO DEL CONTEXTO INTERNACIONAL

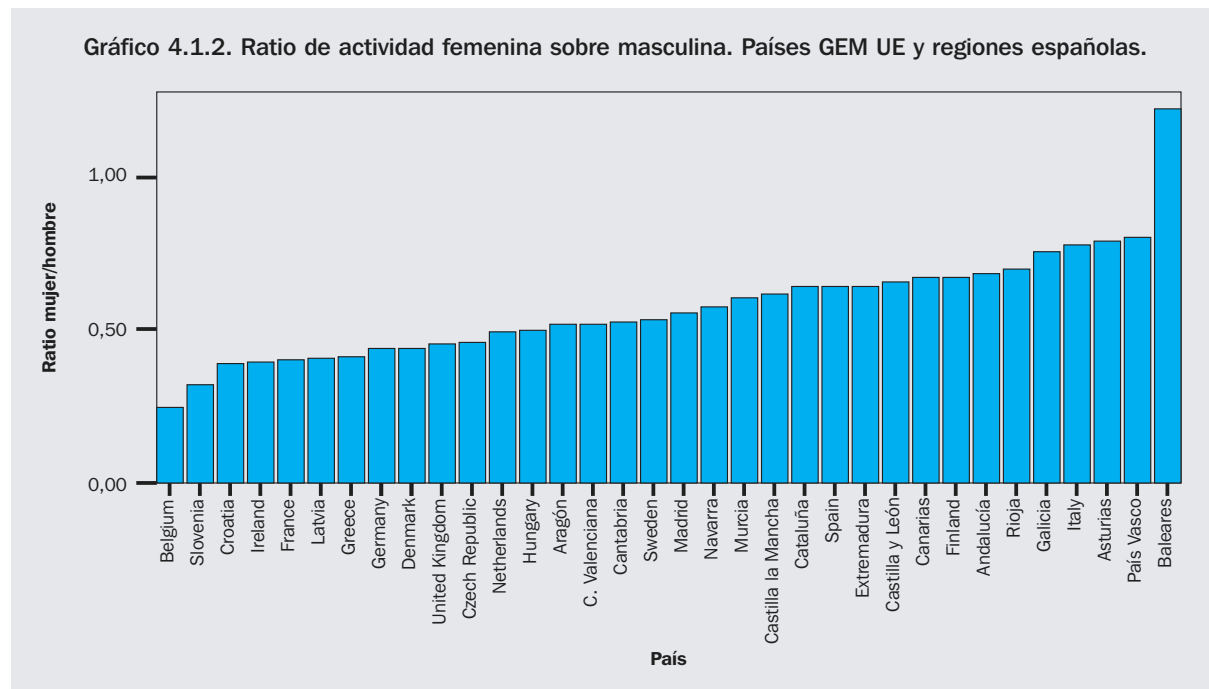
La tasa de actividad emprendedora (TEA) femenina en España durante 2006 ha sido del 5,70, situando así a este país en una posición privilegiada dentro de la Unión Europea. Ahora bien, respecto de la CAPV, el índice TEA femenino ha sido en el mismo periodo de 4,91, 0,79 puntos inferior a la media española; entre las comunidades autónomas, únicamente Navarra y Baleares registran un índice inferior a la de la CAPV.

Gráfico 4.1.1. Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina. Países GEM UE y regiones españolas.



No obstante, la situación de la CAPV cambia cuando se amplía el análisis al contexto europeo, pues, como muestra el Gráfico 4.1.1, el único país de la UE que aventaja a la CAPV en lo que al TEA femenino se refiere es la República Checa.

También para el País Vasco, la ratio del TEA femenino sobre el masculino alcanza el 0,82, como muestra el Gráfico 4.1.2. Este índice es superior al registrado por el resto de los países de la UE y comunidades autónomas de España que conforman el proyecto GEM, a excepción de Baleares, donde el TEA femenino supera al TEA masculino.



Del análisis del TEA femenino por oportunidad versus necesidad presentado en el Cuadro 4.1.1 se deduce que el emprendizaje por oportunidad es muy superior al emprendizaje por necesidad (3,83 y 1,09, respectivamente). Estos datos sugieren que las mujeres recurren principalmente a la creación de empresas cuando han detectado buenas y claras oportunidades de negocio.

Sin embargo, si se comparan los TEA masculino y femenino en función de la motivación, resulta que la ratio del TEA por oportunidad femenino con respecto al masculino es de 0,68, mientras que la ratio del TEA por necesidad femenino sobre el masculino es de 2,87. Esto indica que las mujeres crean negocios como alternativa a una situación laboral desventajosa en mayor porcentaje que los hombres.

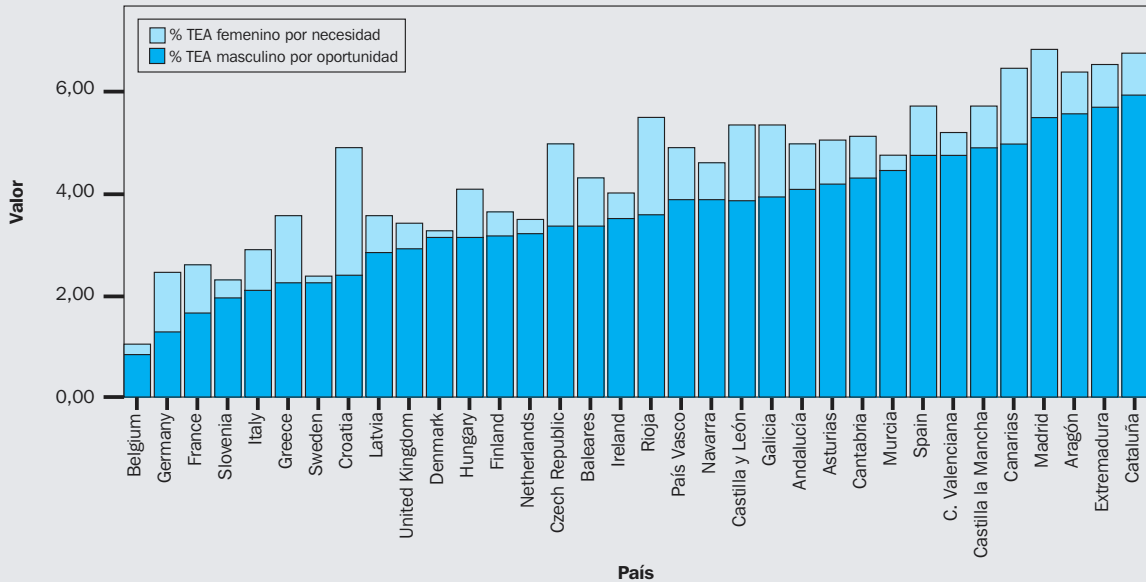
Cuadro 4.1.1. Actividad emprendedora incipiente por oportunidad y necesidad en función del género. CAPV.

TEA	Total	Mujeres	Hombres	Ratio mujer-hombre
Por oportunidad	4,71	3,82	5,59	0,68
Por necesidad	0,73	1,09	0,38	2,87
Total	5,44	4,91	5,97	0,8211

El Gráfico 4.1.3 ilustra que el índice TEA femenino por oportunidad a nivel de la UE y las comunidades autónomas españolas presenta un panorama similar al índice TEA femenino general. A pesar

de que la CAPV se caracteriza por tener un TEA femenino por oportunidad inferior a la mayoría de las comunidades autónomas españolas, se sitúa por encima del resto de los países de la UE.

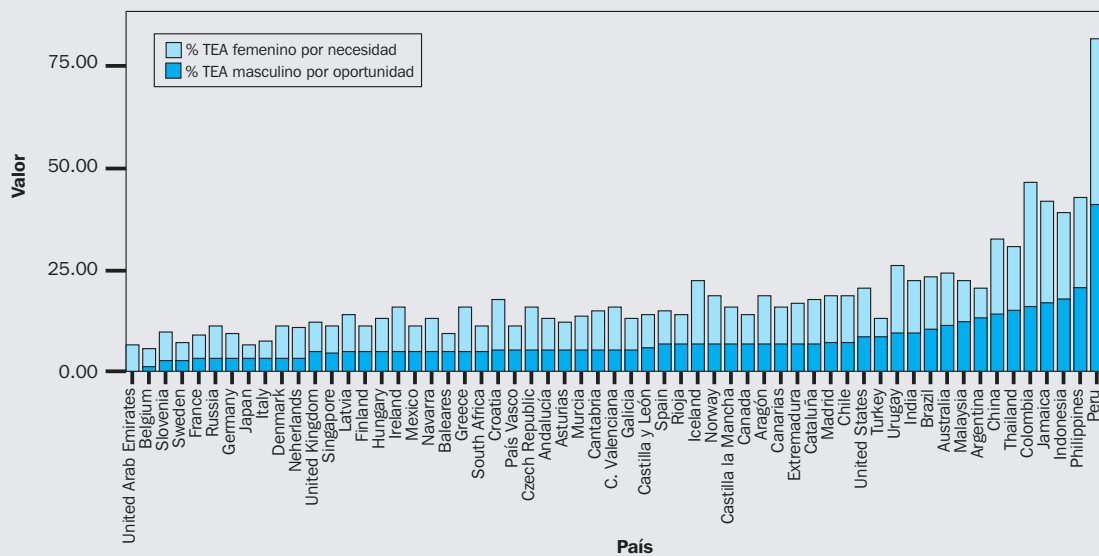
Gráfico 4.1.3. Actividad emprendedora incipiente femenina por necesidad y oportunidad. Países GEM UE y regiones españolas.



Si se amplía el análisis del TEA femenino a todos los países que participan en el proyecto GEM (Gráfico 4.1.4), la CAPV se sitúa entre los primeros países europeos (únicamente por detrás

de la República Checa, España, Islandia y Noruega), pero lejos de los países de Asia y América donde la actividad emprendedora incipiente femenina tiene mayor presencia.

Gráfico 4.1.4. Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina. Países GEM y regiones españolas.



El Gráfico 4.1.5 ilustra el peso de la actividad femenina sobre la masculina en los países GEM y las comunidades autónomas españolas. El análisis de la ratio del TEA femenino sobre el masculino entre todos los países que participan

en el proyecto GEM ratifica la buena posición de la CAPV respecto a la mayoría de estos países, pues su valor es solamente superado por los países del sudeste asiático, Turquía, Argentina y Baleares.

Gráfico 4.1.5. Ratio de actividad femenina sobre masculina. Países GEM y regiones españolas.

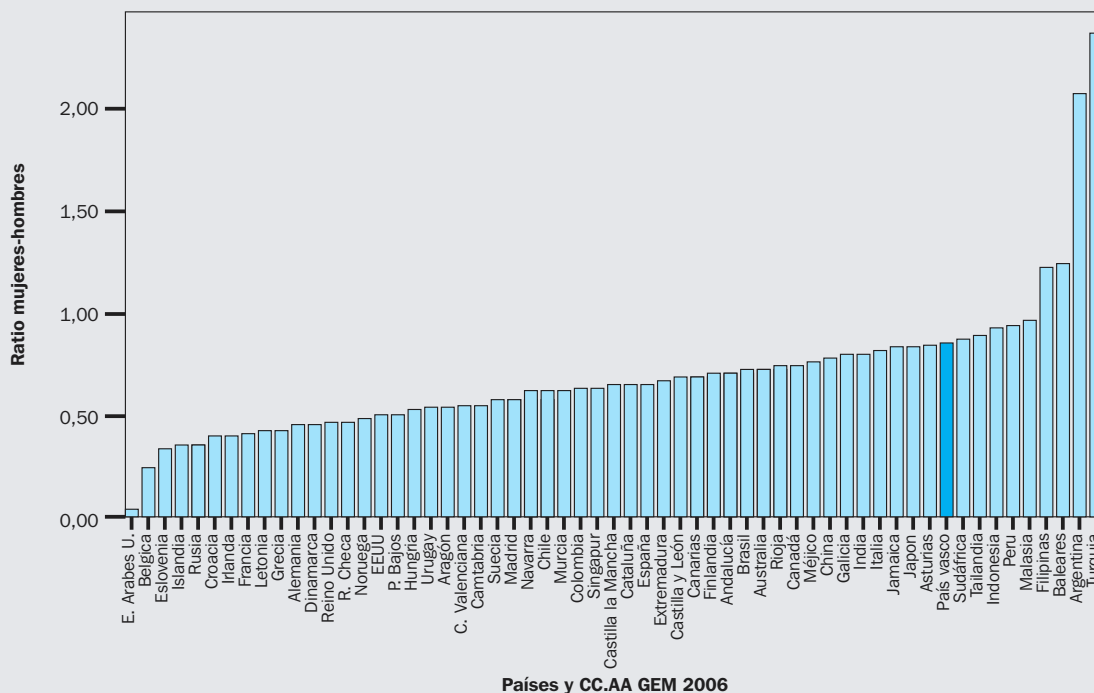
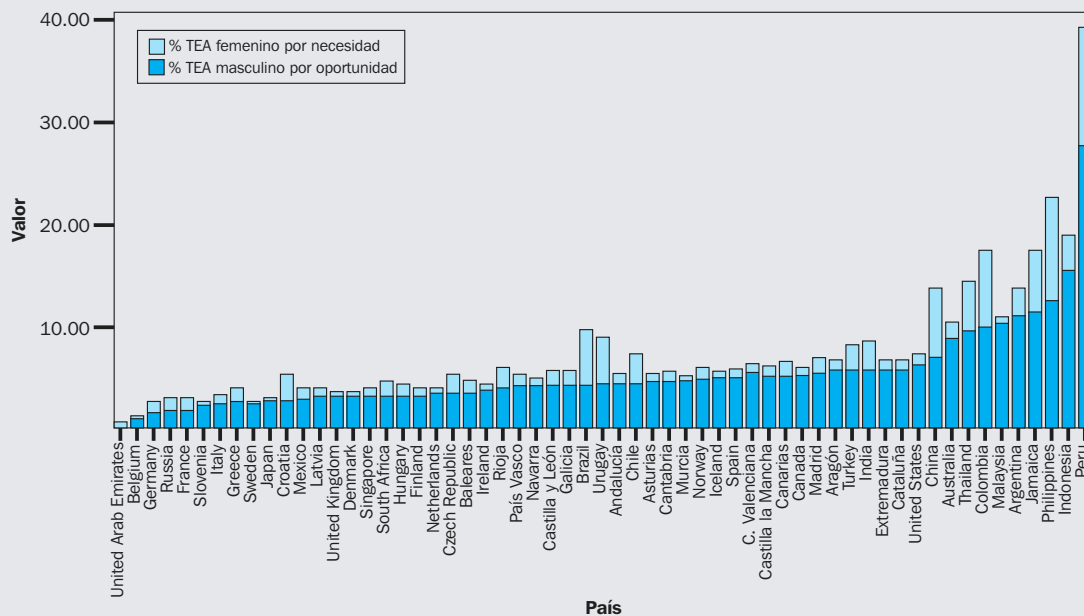


Gráfico 4.1.6. Actividad emprendedora incipiente femenina por necesidad y oportunidad. Países GEM y regiones españolas.



La comparación del TEA por oportunidad entre todos los países que participan en el proyecto GEM, visible en el Gráfico 4.1.6, confirma la situación ventajosa de la CAPV con respecto a la mayoría de los países europeos, pero dista bastante de la realidad de la mayoría de los países de Asia y América.

Por último, el Cuadro 4.1.2 muestra la evolución del TEA femenino, en comparación con el

masculino, de los últimos tres años. La evolución del TEA femenino en la CAPV presenta una tendencia al alza sostenida entre 2004 y 2006, mientras el TEA masculino presenta la tendencia opuesta. Como consecuencia, la ratio del TEA mujer-hombre se ha incrementado de manera considerable. La única diferencia visible con respecto a los datos españoles reside en que el TEA masculino de la CAPV ha disminuido entre 2005 y 2006, mientras que en España ha incrementado.

Cuadro 4.1.2. Evolución del TEA femenino. CAPV y España.

	CAPV					ESPAÑA				
	2004	2005	Δ	Δ2006	Δ	2004	2005	Δ	2006	Δ
TEA	5,29	5,4	2%	5,44	0,7%	5,15	5,65	10%	7,27	29%
TEA Mujer	2,69	3,95	47%	4,91	24%	2,91	4,15	43%	5,7	37%
TEA Hombre	7,71	6,97	-1%	5,97	-14%	7,38	7,17	-3%	8,83	23%
Ratio Mujer/Hombre	0,35	0,56		0,82		0,39	0,58		0,65	

4.2. GÉNERO Y TIPO DE EMPRESA CREADA

El grado de competitividad de una región está condicionado por varios factores. Entre ellos, el índice TEA y el grado de tecnología de las empresas de nueva creación. El Cuadro 4.2.1 muestra el nivel de tecnología de los sectores en los que operan las empresas que participaron en el proyecto GEM en la CAPV en el año 2006. En general, el porcentaje de empresas que operaban en sectores

con un nivel de tecnología medio o alto era inferior al 15%. Por género, el porcentaje de mujeres emprendedoras que operan en sectores de mayor nivel tecnológico es inferior al de los hombres; así, más del 90% de las mujeres (frente a un 80% de los hombres) opera en sectores no tecnológicos o de bajo nivel tecnológico, mientras el porcentaje de mujeres emprendedoras registradas en sectores de alto nivel tecnológico no llega al 6% (cuando en el caso de los hombres este porcentaje asciende a 17%).

Cuadro 4.2.1. Nivel tecnológico de los sectores en los que operan las empresas que participan en el proyecto GEM en la CAPV en función del género.

		Población emprendedora (%)		
		Hombre	Mujer	Total
Nivel de tecnología del sector	No tecnológico/Nivel bajo	80,49	91,18	85,33
	Nivel medio	2,44	2,94	2,67
	Nivel alto	17,07	5,88	12,00
	Total	100	100	100

En cuanto a la distribución de las empresas de nueva creación por sectores específicos de actividad, el Cuadro 4.2.1 muestra que los tres principales sectores en los que operan la mayoría de las nuevas empresas, según la encuesta realizada, son, por orden de importancia, los servicios a empresas, el comercio al por menor y hostelería, y el comercio al por mayor. Por género, las mujeres crean empresas, en primer lugar,

en el sector de los servicios a empresas, seguido de servicios sociales, sanidad y educación, el comercio al por menor y hostelería, y el comercio al por mayor, mientras los hombres crean más empresas en el sector del comercio al por menor y hostelería, seguido de los servicios a empresas, comercio al por mayor y el sector del transporte y las telecomunicaciones.

Cuadro 4.2.2. Distribución sectorial de la actividad emprendedora en función del género.

		Población emprendedora (%)		
		Hombre	Mujer	Total
Sector de actividad	Agropesquero	2,50	0,00	1,35
	Construcción y minería	7,50	2,94	5,41
	Industria	2,50	5,88	4,05
	Transporte y comunicaciones	10,00	2,94	6,76
	Comercio al por mayor	15,00	14,71	14,86
	Comercio al por menor y hostelería	27,50	14,71	21,62
	Servicios inmobiliarios y de intermediación financiera	0,00	2,94	1,35
	Servicios a empresas	25,00	26,47	25,68
	Servicios sociales, sanidad y educación	5,00	17,65	10,81
	Servicios personales y orientados al consumidor	5,00	11,76	8,11
Total	100	100	100	

4.3. GÉNERO Y LOS DETERMINANTES PSICOLÓGICOS Y SOCIALES DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

La literatura sobre creación de empresas sugiere que las personas emprendedoras se caracterizan por tener una menor aversión hacia el riesgo, una mayor iniciativa, visión de negocio y orientación al logro, etc. (Begley and Boyd, 1987; McClelland, 1961). El Cuadro 4.3.1 compara las características psicológicas y sociales del colectivo emprendedor y del no emprendedor en función del género. Las respuestas obtenidas confirman los hallazgos de la literatura, ya que el temor al fracaso de los emprendedores (tanto de las mujeres como de los hombres) a la hora de crear una empresa es mucho menor al registrado por los no

emprendedores, y perciben más oportunidades de negocio que los no emprendedores.

Además de los factores psicológicos, la experiencia empresarial adquirida de terceras personas es un factor motivador a la hora de crear una nueva empresa. En el mismo cuadro se muestra que el porcentaje de personas que conocen a otros emprendedores es mayor entre las personas emprendedoras que entre las no emprendedoras.

Desde una perspectiva de género, se observa que las mujeres tienen mayor temor al fracaso a la hora de crear un negocio y perciben menos oportunidades empresariales en su entorno. No obstante, el porcentaje de mujeres que tiene relación con otros emprendedores es mayor al de los hombres.

Cuadro 4.3.1. Factores psico-sociales en función del género.

Pregunta	Categoría de respuesta	Emprendedores %			No Emprendedores %		
		Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre
Temor al fracaso le frena a crear empresa	Si	23%	24%	22%	52%	57%	46%
	No	76%	76%	76%	44%	39%	49%
	No sabe/Rechaza	1%	-	2%	5%	5%	5%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Conoce a emprendedores	Si	51%	53%	49%	29%	27%	30%
	No	45%	44%	46%	70%	71%	68%
	No sabe/Rechaza	4%	3%	5%	2%	2%	2%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Percibe oportunidades en su zona	Si	29%	24%	33%	20%	20%	21%
	No	51%	53%	50%	56%	59%	53%
	No sabe/Rechaza	20%	24%	17%	24%	21%	26%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

4.4. ALTERNATIVAS A LA PARTICIPACIÓN EN EL PROCESO EMPRENDEDOR: INVERSOR INFORMAL Y GÉNERO

La creación directa de una empresa no es la única manera de participar en el proceso emprendedor. Una de las alternativas a la participación en la actividad emprendedora supone el apoyo financiero informal ofrecido por las personas cercanas al emprendedor.

El Cuadro 4.4.1 muestra a quiénes aportan fondos dichos inversores informales. Según los

resultados obtenidos, más de la mitad de los inversores informales prestan dinero a familiares cercanos. En el caso de la mujer este porcentaje es aún más significativo (64%), mientras entre los hombres constituye menos de la mitad de los inversores (47%). En segundo lugar, tanto mujeres como hombres, prestan dinero a amigos o vecinos. Entre las mujeres este porcentaje es de 21% y entre los hombres asciende a 29%. En último lugar, las mujeres inversoras prestan capital a compañeros de trabajo y los hombres inversores a compañeros de trabajo y a otros familiares.

Cuadro 4.4.1. Perfil del inversor informal en función del género.

		Relación con el emprendedor (%)				
		Familiar cercano	Otro familiar	Compañero de trabajo	Amigo o vecino	Total
Inversor informal	Hombre	47,06	5,88	17,65	29,41	100
	Mujer	64,29	0,00	14,29	21,43	100
	Total	54,84	3,23	16,13	25,81	100

Debido a la relación personal entre el inversor y el emprendedor y al carácter informal de la financiación aportada, los inversores informales no siempre esperan recuperar la totalidad de la inversión. El Cuadro 4.4.2 muestra el porcentaje del capital invertido que esperan recuperar los inversores informales, en función del género. La mayoría de los inversores informales (40%) espera recuperar la totalidad de la inversión, un 25% no espera

ningún retorno y el 15% espera recuperar el doble de lo invertido. En general, los hombres inversores esperan recuperar un mayor porcentaje del capital invertido que las mujeres. A pesar de que el porcentaje de mujeres que espera recuperar la totalidad de la inversión es superior al de los hombres (41 y 37%, respectivamente), el porcentaje de hombres que espera obtener el doble de ganancias o más supera al porcentaje de las mujeres.

Cuadro 4.4.2. Retorno esperado de la inversión en función del género.

		Retorno esperado de la inversión (%)						
		Ninguno	La mitad de la inversión	La totalidad de la inversión	La totalidad de la inversión más la mitad	El doble de la inversión	Más del doble de la inversión	Total
Inversor informal	Hombre	25,00	0,00	37,50	12,50	12,50	12,50	100
	Mujer	27,27	9,09	45,45	0,00	18,18	0,00	100
	Total	25,93	3,70	40,74	7,41	14,81	7,41	100

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

Las iniciativas empresariales derivadas del proceso emprendedor en la CAPV se caracterizan por ser principalmente pequeñas y medianas empresas. El tamaño de éstas y su potencial de crecimiento, innovación, expansión e internacionalización son actividades resultantes del proceso emprendedor que el informe GEM de la CAPV describe en este capítulo con el fin de dar a conocer su estado actual. Gracias a la incorporación de nuevos datos en esta edición, la descripción que se realiza de tales temas presenta un mayor detalle con respecto al año anterior. Concretamente, los apartados desarrollados son los siguientes:

- Dimensión de las iniciativas emprendedoras vascas medidas a través del número de empleados.
- Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor.
- Actividad emprendedora de las empresas integradas en el proceso emprendedor.
- Innovación de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas.
- Uso de nuevas tecnologías en las empresas nacientes, nuevas y consolidadas.
- Expansión en el mercado y nivel de competencia de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas.
- Internacionalización de las empresas nacientes, nuevas y consolidadas.

5.1. DIMENSIÓN DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS VASCAS MEDIDAS A TRAVÉS DEL NÚMERO DE EMPLEADOS

Dado que el tamaño de las empresas afecta el proceso de consolidación y las posibilidades de crecimiento, innovación, expansión e internacionalización que éstas pueden alcanzar, conviene conocer previamente la situación actual que en términos de tamaño presentan las iniciativas emprendedoras en

la CAPV. En este sentido, el Proyecto GEM ha adoptado el número de empleados como criterio de clasificación para describir la dimensión de tales iniciativas. Según esta clasificación (véase, Cuadro 5.1.1), las microempresas son aquellas empresas con menos de 10 empleados; las pequeñas empresas, aquellas que tienen entre 10 y 49 empleados; las medianas empresas, aquellas que tienen entre 50 y 249 empleados; y las grandes empresas, aquellas con 250 ó más empleados.

Cuadro 5.1.1. Clasificación de la PYME en función del número de empleados.

Tipo de empresa	Empleados
Microempresa	Menos de 10
Pequeña empresa	Entre 10 y 49
Mediana empresa	Entre 50 y 249
Grande empresa	250 y más

Considerando esta distribución de tamaño, el Cuadro 5.1.2 muestra la proporción de empresas existentes en cada categoría para los distintos tipos de iniciativas emprendedoras en la CAPV durante el 2006. Ciertamente, el tejido empresarial vasco está compuesto mayoritariamente por micro y pequeñas empresas, las cuales representan más del 90% del conjunto total, pero son las empresas nacientes y nuevas las que más se caracterizan por tener una estructura de microempresa en comparación con aquellas que ya están consolidadas. Así, el 88,9% de las iniciativas nacientes y el 92,2% de las que son nuevas no alcanzan los 10 empleados, mientras que en las iniciativas consolidadas este porcentaje disminuye hasta el 83,5%. Por el contrario, el 7,1% de las iniciativas consolidadas son grandes empresas, mientras que las iniciativas nacientes y nuevas lo son en una menor proporción con el 3% y el 4,5%, respectivamente. Por tanto, puede afirmarse que en la CAPV las nuevas empresas entrantes inician su actividad con un tamaño inferior al que tienen las empresas existentes y, a medida que se consolidan, su plantilla crece como consecuencia de lo que podríamos llamar un proceso de adaptación al entorno del mercado donde compiten.

Cuadro 5.1.2. Distribución de las actividades emprendedoras en cada fase por su tramo de número actual de empleados.

Nº de empleados incluyendo al emprendedor	Emprendedores nacientes (SU)	Emprendedores nuevos (BB)	Emprendedores <i>early stage</i> (SU y BB)	Emprendedores consolidados (EB)
1-9	88,9%	92,2%	92,2%	83,5%
10-49	5,0%	3,2%	3,2%	8,5%
50-249	3,0%	0,0%	0,0%	0,9%
250 y +	3,0%	4,5%	4,5%	7,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Se observa también que el 8,5% de las iniciativas consolidadas entran en la categoría de 10 a 49 empleados, lo cual las convierte en el tipo de iniciativa con mayor proporción de pequeñas empresas, seguido por las iniciativas nacientes con el 5% y las iniciativas nuevas con el 3,2%. Asimismo, el porcentaje de medianas empresas es nulo entre las iniciativas nuevas, y casi nulo entre las ya consolidadas, pero, curiosamente, entre las iniciativas nacientes se puede observar que un porcentaje del 3% son medianas empresas. De esta manera, si bien las nuevas empresas inician su actividad con un tamaño inferior a las existentes, las iniciativas nacientes, que aún se encuentran en proceso de creación, muestran una mayor expectativa de tamaño inicial, fruto de la amplia motivación y optimismo que define a los emprendedores potenciales. No obstante, parece que estas expectativas se corrigen una vez que las iniciativas se han puesto en marcha y se han convertido en nuevas empresas.

5.2. POTENCIAL DE CRECIMIENTO EN EMPLEO DE LAS EMPRESAS INTEGRADAS EN EL PROCESO EMPRENDEDOR

Uno de los impactos más relevantes de la actividad emprendedora es la capacidad de gene-

rar empleo que las nuevas iniciativas tienen gracias a su potencial de crecimiento. Con el fin de estimar este potencial en los proyectos empresariales de la CAPV, el proyecto GEM ha preguntado a los encuestados cuál es el número de empleados actual y el esperado dentro de 5 años desde el momento en que se realizó la encuesta.

Los resultados muestran que el tamaño medio actual de las empresas de la CAPV responde razonablemente a su edad, pues a medida que aumenta la edad de las empresas, mayor es el número de empleados. Sin embargo, respecto de las expectativas de crecimiento, esto no sucede así. Como muestra el Cuadro 5.2.1, considerando el empleo promedio por tipo de iniciativa, en 2006 las empresas nuevas son las que mayor expectativa de crecimiento absoluto tienen; en general, con una media actual de casi cuatro empleados incluyendo al emprendedor, esperan emplear a más de nueve en los próximos cinco años. Por el contrario, las empresas nacientes y consolidadas esperan crecer en menor medida; las primeras, con una media de casi dos personas empleadas, esperan emplear a más de tres; mientras que las segundas, siendo las empresas más grandes con una plantilla media de más de cinco personas, esperan emplear a casi siete.

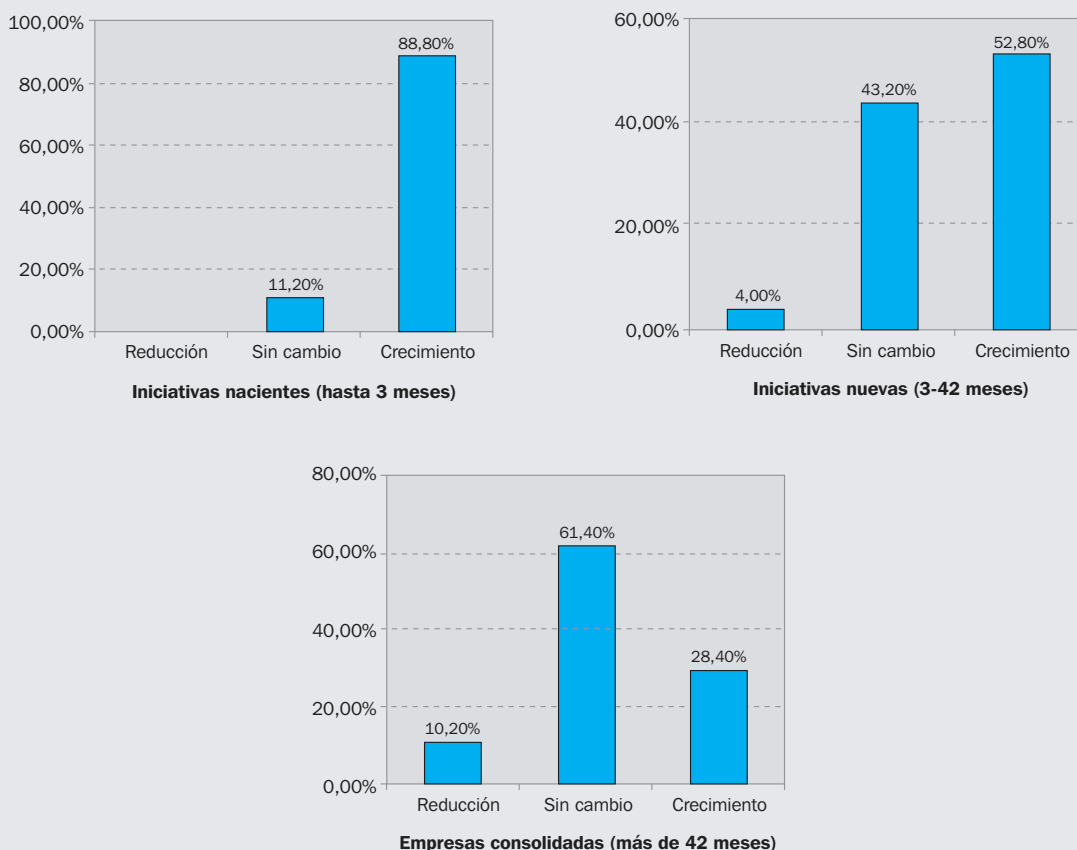
Cuadro 5.2.1. Tamaño promedio de las plantillas actuales y esperadas para dentro de 5 años en las actividades que configuran nuestro proceso emprendedor (incluyendo al emprendedor).

Fase del proceso	Empleo actual (personas)	Empleo en 5 años (personas)
Empresas nacientes	1,96	3,48
Empresas nuevas	3,97	9,37
Empresas consolidadas	5,18	6,88

Si se tiene en cuenta el número de empresas de la CAPV que esperan un crecimiento en su plantilla en los próximos cinco años, el Gráfico 5.2.1 muestra que la mayoría de ellas son nacientes (88,8%) y nuevas (62,8%). En ningún caso las empresas nacientes esperan reducir su plantilla, mientras que el 4% de las empresas nuevas sí lo esperan, al igual que el 10,2% de las empresas consolidadas. Por lo demás, el colectivo de empresas nacientes que estima no tener cambios en su plantilla es minoritario (11,2%), mientras que dentro de las empresas nuevas este colectivo es considerable (43,3%). Asimismo, en el caso de las empresas consolidadas la mayoría (61,4%) creen que permanecerán sin ningún cambio en sus plantillas.

De esta manera, tanto en empleo promedio como en número de empresas, el entusiasmo por crecer en las empresas nacientes y nuevas es alto, pero éste disminuye en cuanto las empresas se consolidan. Es decir, las empresas van frenando su crecimiento potencial a medida que se consolidan, y esto sucede básicamente debido a dos razones. Por un lado, la realidad a la que se enfrentan los emprendedores les hace corregir sus expectativas iniciales; y por otro lado, como parte de un proceso de adaptación a la estructura óptima del sector, las empresas van alcanzando topes de crecimiento que difícilmente pueden superar.

Gráfico 5.2.1. Tipo de evolución esperada en las distintas iniciativas en cuanto al empleo para los próximos 5 años.



Si se considera únicamente el empleo esperado por las empresas que se encuentran en la fase de gestación, el potencial de éstas resultan ser deslumbrante ya que, como puede observarse en el Cuadro 5.2.2, el crecimiento esperado por éstas representa el 131,58% del empleo actual estimado que ofrecen.

Cuadro 5.2.2. Evolución del crecimiento esperado en empleo en las empresas en fase early stage.

Porcentaje total que representa el crecimiento esperado en las empresas nacientes y nuevas sobre su empleo actual total estimado, incluyendo al emprendedor	
2006	131,58%

De ser necesario enfocarse en un tipo de empresa concreto para favorecer el crecimiento económico, algunos autores recomiendan concentrar esfuerzos en las nuevas empresas con alto potencial de crecimiento en lugar de las nuevas

empresas en general (Friar y Meyer, 2003). De hecho, el efecto positivo de este tipo de empresas en el crecimiento económico ha sido comprobado empíricamente (Wong *et al.*, 2005), razón por la cual las autoridades públicas han ido adoptando progresivamente las recomendaciones sugeridas en este sentido.

Haciendo una comparación con el resto de comunidades autónomas, España y el ámbito internacional, los siguientes gráficos muestran el porcentaje de empresas en la fase de gestación que tienen un alto potencial de crecimiento, primero, en comparación con los países GEM de la Unión Europea y, luego, con los países GEM miembros de la OCDE. Para la CAPV el fomento de estas empresas es todavía una materia pendiente, pues la región se sitúa en una posición muy baja (0,18%), por debajo de la media española (0,31%). Esta situación define un estilo de empresa vasca predominantemente pequeña que, en algunos casos, evoluciona lentamente, y en otros conserva su tamaño. Por ello, conviene desarrollar medidas que permitan aminorar los factores que causan tal situación, a la vez que incentiven un mayor potencial de crecimiento.

Gráfico 5.2.2. Clasificación de los países GEM 2006 de la UE en función de su porcentaje de iniciativas early stage con potencial de rápido crecimiento en empleo.

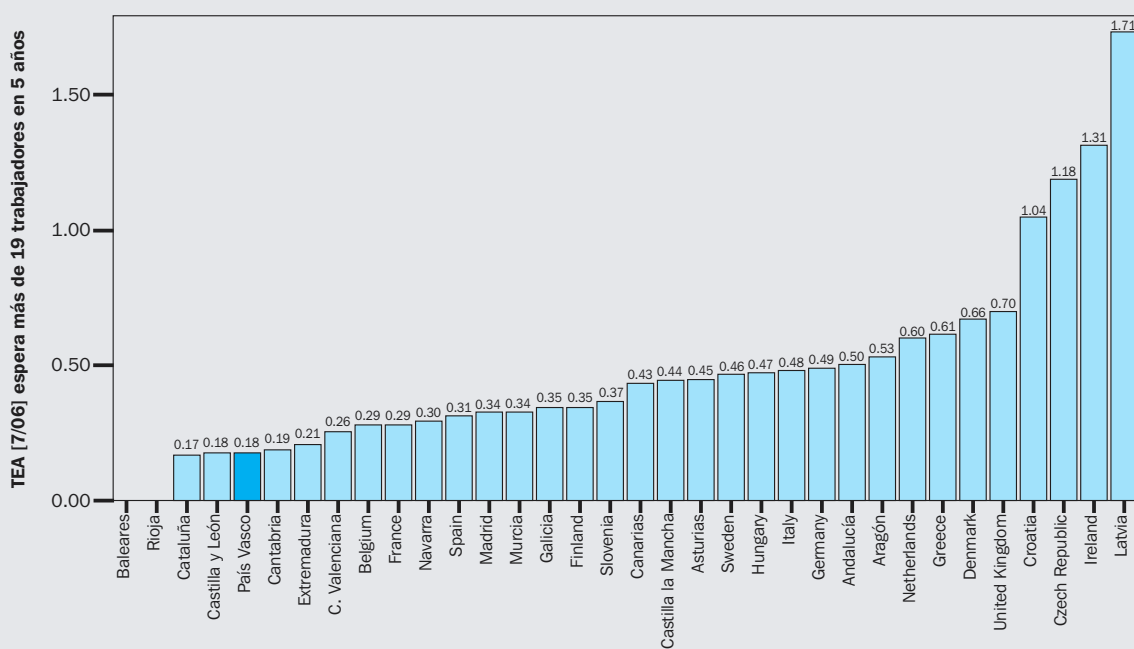
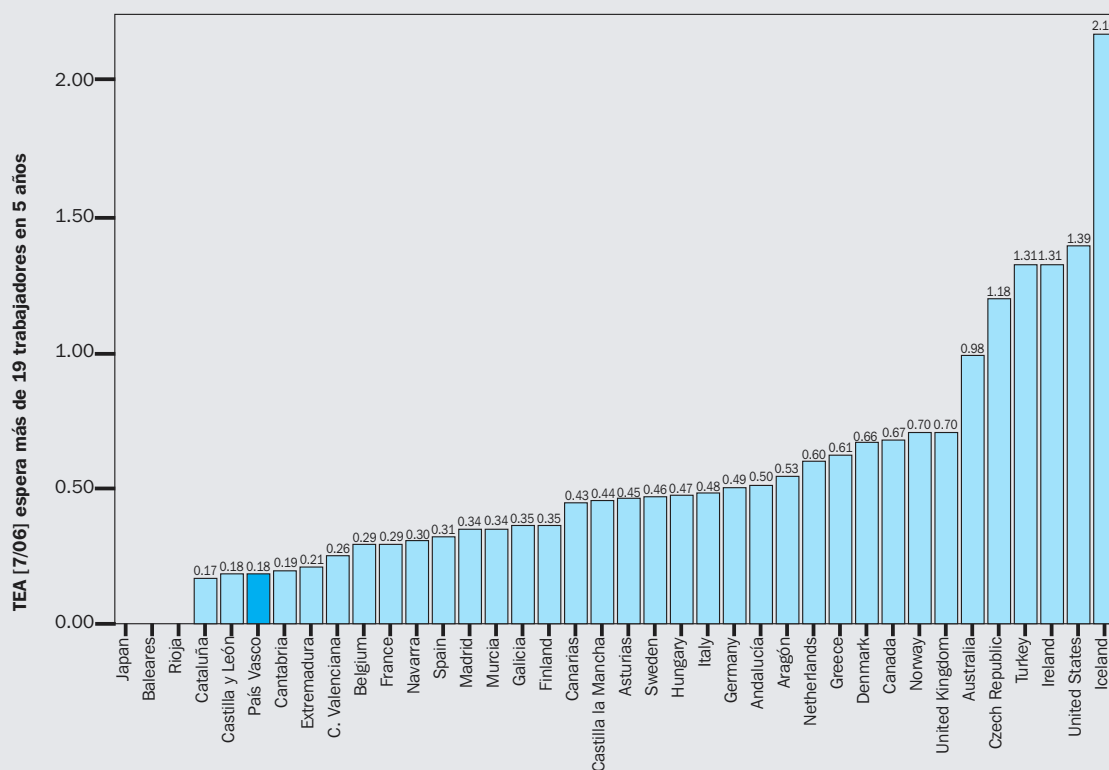


Gráfico 5.2.3. Clasificación de los países GEM 2006 de la OCDE en función de su porcentaje de iniciativas early stage con potencial de rápido crecimiento en empleo.



5.3. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DE LAS EMPRESAS INTEGRADAS EN EL PROCESO EMPRENDEDOR

La actividad emprendedora analizada por el Proyecto GEM no sólo abarca las iniciativas creadas por personas, sino también aquellas nacidas dentro del seno de otras empresas ya existentes. Esta actividad, conocida como *intrapreneurship* o *corporate entrepreneurship*, se basa en la renovación estratégica de las empresas existentes que, como parte de sus sistemas de innovación, generan nuevas ideas de negocio que alimentan el proceso emprendedor (Guth y Ginsberg, 1990).

El Cuadro 5.3.1 recoge la actividad emprendedora de empresas que se desarrolló en la CAPV durante 2006, destacando que ésta ocurre principalmente dentro de las empresas más antiguas. Contrariamente, la actividad de las empresas nuevas en este sentido es nula, lo cual debería tenerse en cuenta en la redefinición de políticas para incentivar el espíritu emprendedor en este tipo de iniciativas.

Cuadro 5.3.1. Actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas 2006.

Actividad emprendedora de empresas	2006
Empresas nuevas que generan nacientes	0,00%
Empresas consolidadas que generan nacientes	2,10%
Empresas consolidadas que poseen nuevas	0,40%

Al comparar el porcentaje de empresas consolidadas que han generado iniciativas nacientes (2,10%) con el porcentaje que poseen iniciativas nuevas (0,40%), podría deducirse que la actividad emprendedora de las empresas vascas en 2006 ha sido mayor que en los años anteriores. Esta afirmación implica que los proyectos de iniciativas nacientes en los que se vieron inmersas las

empresas consolidadas hasta 2005 corresponden directamente con las iniciativas nuevas que en 2006 pertenecen a empresas consolidadas.

De ser así, el próximo año debería aumentar el número de empresas consolidadas que poseen nuevas empresas, y de esta forma podríamos hablar de buenas noticias, ya que el beneficio que genera la actividad emprendedora de empresas es doble: por un lado, las empresas existentes aportan su experiencia, garantizando así una mayor posibilidad de éxito en las nuevas empresas apadrinadas; y por otro, existe un potencial efecto repetitivo en el hecho de que las nuevas empresas creadas, una vez llegadas a la fase de consolidación, podrían generar otras iniciativas de negocios nacientes.

También puede suceder que parte de los proyectos nacientes actuales apadrinados por empresas consolidadas continúe todavía sin madurar el próximo año, corrigiendo así las buenas expectativas comentadas en el párrafo anterior. En todo caso, esto será algo que podrá cotejarse en los próximos años, cuando pueda analizarse la evolución que habrá tenido la actividad emprendedora de empresas.

5.4. INNOVACIÓN DE LAS INICIATIVAS NACIENTES, NUEVAS Y CONSOLIDADAS

El proyecto GEM intenta medir el grado de innovación desde distintos puntos de vista; uno de ellos, en el que nos centraremos en este apartado, es la perspectiva de los clientes, bajo la cual una empresa será considerada realmente innovadora si cree que es percibida como tal por sus clientes. Ahora bien, debe tenerse en cuenta que tanto éste como los demás puntos de vista se basan en un planteamiento de la innovación sujeto a un contexto local; esto es, un producto o servicio novedoso para un mercado puede que no lo sea para otro en el que ese producto o servicio lleva tiempo ofreciéndose; a pesar de ello, será calificado como innovador⁵.

De acuerdo con el Cuadro, la mayoría de las iniciativas nacientes (41,7%) en la CAPV se consideran algo innovadoras, mientras que la mayoría de empresas nuevas (59,7%) y consolidadas (65,7%) creen que su producto o servicio no es nada innovador para sus clientes. Asimismo, este cuadro pone de manifiesto que la proporción de empresas en fase de gestación que se consideran completamente innovadoras (19,0%) es claramente superior a las empresas consolidadas (8,2%).

Cuadro 5.4.1. Porcentaje de iniciativas innovadoras en todas las fases activas del proceso emprendedor en la CAPV.

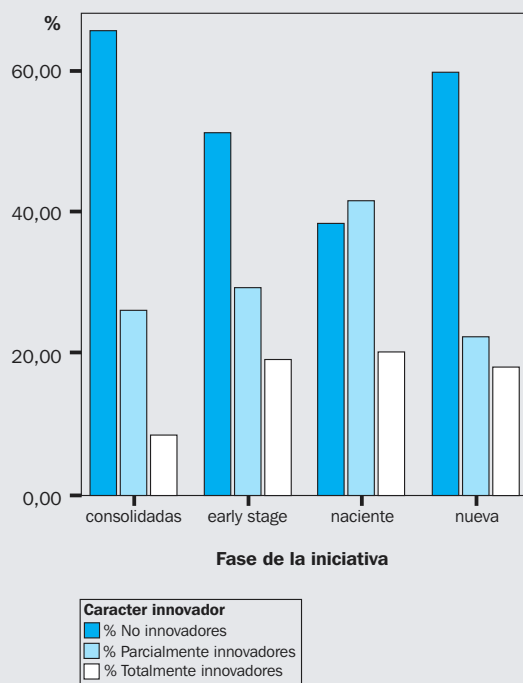
Tipo de iniciativa	Completamente innovadora	Algo innovadora	No innovadora	Total
Año	2006	2006	2006	
Nacientes	20,0%	41,7%	38,2%	100,0%
Nuevas	18,4%	21,9%	59,7%	100,0%
Early stage	19,0%	29,7%	51,3%	100,0%
Consolidadas	8,2%	26,1%	65,7%	100,0%

El informe ejecutivo GEM 2005 de la CAPV destaca que, para ese año, las empresas consolidadas eran innovadoras en una mayor proporción que las empresas en fase de gestación, contrariamente al comportamiento que ocurría en la media de los países de la OCDE y no-OCDE, incluida

España. No obstante, a la vista del Gráfico 5.4.1, la situación se ha invertido y este año tanto las empresas nuevas como las nacientes manifiestan ser las más innovadoras; las últimas, incluso más innovadoras aún que las demás iniciativas si se toma en cuenta cualquier tipo de innovación.

5. Este criterio sobre lo que se considera innovación es similar al que optaron la OCDE y Eurostat en el *Manual de Oslo*: una empresa será innovadora si su producto o servicio es nuevo en su propio mercado, sin necesidad de que lo sea en el mercado mundial. Existen dos razones por las que el proyecto GEM aplica este criterio amplio de innovación: por un lado, la mayor parte de los incrementos de productividad que tienen lugar en la sociedad se derivan de lo que en terminología schumpeteriana se denomina “difusión tecnológica” (la adopción que una empresa hace de productos o procesos desarrollados por otra empresa innovadora) y no de lo que Schumpeter denominara estrictamente “innovación” (la introducción de un producto nuevo o mejorado por primera vez en el mercado); por otro lado, pese a que la globalización está reduciendo las diferencias y distancias entre los mercados, la mayor parte de los nuevos emprendedores se dirigen a mercados locales y, por tanto, están influidos fuertemente por las condiciones de su entorno más cercano.

Gráfico 5.4.1. Innovación según la fase en que se hallan las iniciativas emprendedoras en la CAPV.



5.5. USO DE NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LAS EMPRESAS NACIENTES, NUEVAS Y CONSOLIDADAS

Otro aspecto de la innovación estudiado por el proyecto GEM se basa en la perspectiva tecnológica. Según este punto de vista, se considera que una empresa es innovadora si utiliza tecnologías que son nuevas para el mercado donde compete, aunque éstas ya existieran en otros mercados. Nuevamente, el criterio de innovación aplicado aquí es amplio; sin embargo, los resultados no coinciden, de forma que, al parecer, el uso de nuevas tecnologías no está relacionado directamente ni con el número ni con el tipo de empresas innovadoras descrito en el apartado anterior.

Tal y como se muestra en el Cuadro, más del 80% de los emprendedores vascos en general hacen constar que utilizan tecnologías con más de cinco años de antigüedad en su negocio. Esta situación se acentúa especialmente en las iniciativas nacientes (90,5%), dejando notar que, a pesar de ser las que más innovan en producto o servicio para sus clientes, hacen uso de la tecnología más obsoleta. Por otro lado, ningún tipo de iniciativa en la CAPV declara usar tecnologías vanguardistas o completamente nuevas, y las que utilizan tecnologías recientes son principalmente empresas nuevas (18,7%) o consolidadas (15,7%).

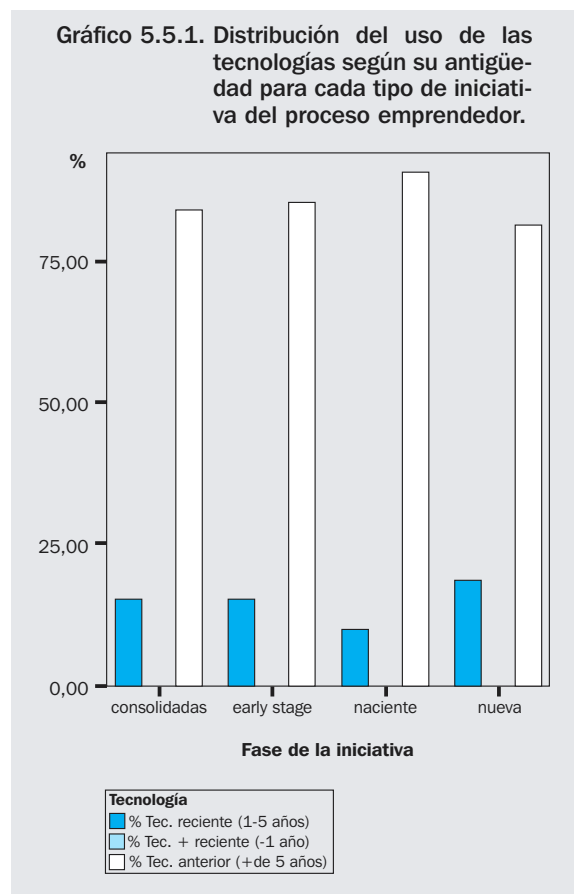
Cuadro 5.5.1. Uso de tecnologías en las iniciativas emprendedoras del 2006.

Tipo de iniciativa	Tecnología Nueva (- de 1 año)	Tecnología Reciente (1-5 años)	Tecnología Antigua (+ de 5 años)	Total
Año	2006	2006	2006	
Nacientes	0,0%	9,5%	90,5%	100,0%
Nuevas	0,0%	18,7%	81,3%	100,0%
Early stage	0,0%	15,1%	84,9%	100,0%
Consolidadas	0,0%	15,7%	84,3%	100,0%

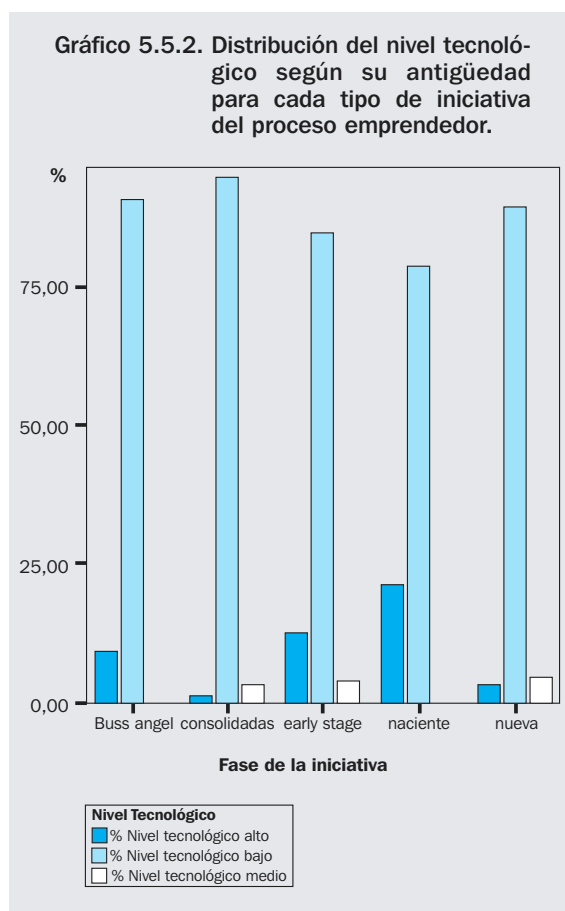
Si bien el informe ejecutivo GEM 2005 de la CAPV reflejaba que, en menor o mayor medida, tanto las iniciativas emprendedoras en fase de gestación como las consolidadas adoptaban las últimas tecnologías, conviene destacar que este año ningún tipo de iniciativa utiliza tales tecnologías porque, obviamente, renovarlas y mantenerlas actualizadas cada año tiene un coste muy elevado para las empresas, especialmente si son pequeñas y de nueva creación.

Del mismo modo, el informe ejecutivo del 2005 mostraba que, además de las tecnologías nuevas, las empresas vascas consolidadas hacían uso de tecnologías recientes, aunque en menor medida, no sólo con respecto a las otras tecnologías, sino también a los demás tipos de iniciativas. Como se puede ver en el Gráfico 5.5.1, esta situación cambia en 2006, año en el que el porcentaje de uso de tecnologías recientes es muy similar entre las empresas consolidadas y las que

se encuentran en fase de gestación. Lógicamente, esta proporción se ha visto alimentada por las empresas consolidadas cuya tecnología era nueva hace un año y que hoy en día se ha convertido en reciente.



En cuanto al nivel tecnológico del sector al que pertenecen las empresas vascas integradas en el proceso emprendedor, el Gráfico 5.5.2 pone de manifiesto que en 2006, la mayoría de iniciativas presentan un nivel tecnológico bajo. No obstante, se puede destacar, en primer lugar, que el porcentaje de empresas nacientes y nuevas dedicadas a actividades con un alto nivel tecnológico es superior al que muestran las empresas consolidadas; y en segundo lugar, que el porcentaje de empresas en sectores con nivel tecnológico medio presenta una situación muy similar entre todos los tipos de iniciativas. Por último, la implicación de *business angels* en sectores altamente tecnológicos es también relativamente mayor que la participación que tienen las empresas consolidadas



5.6. EXPANSIÓN EN EL MERCADO Y NIVEL DE COMPETENCIA DE LAS INICIATIVAS NACIENTES, NUEVAS Y CONSOLIDADAS

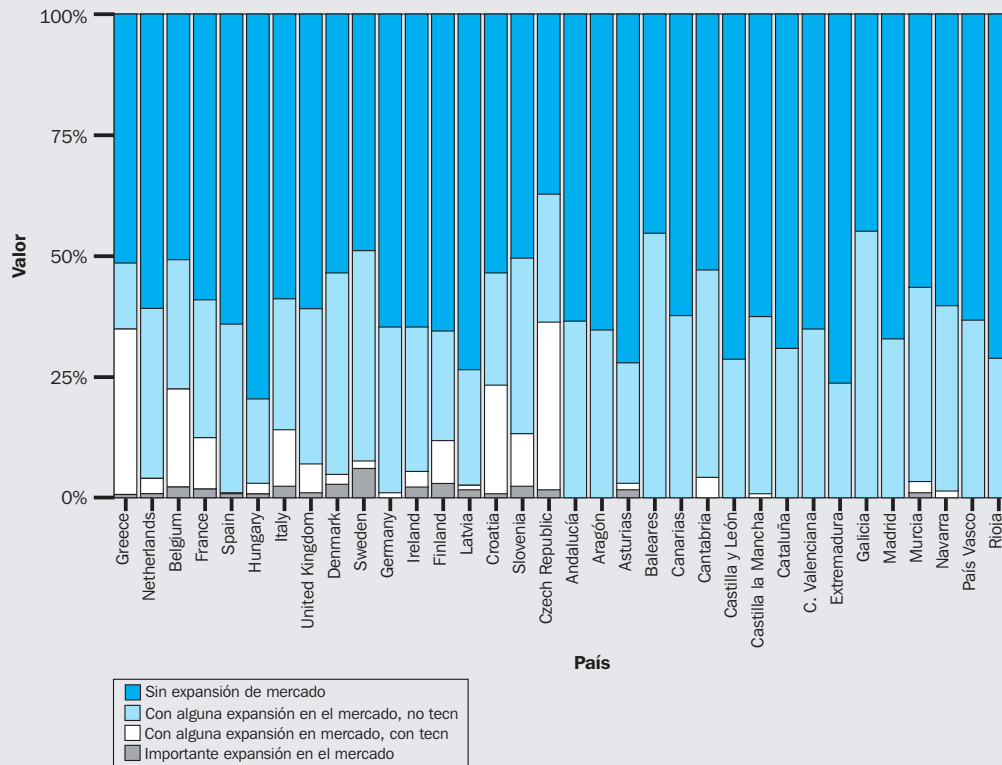
El potencial de expansión dentro del propio mercado constituye una forma de crecimiento que caracteriza a las empresas muy innovadoras. En este sentido, y aunque, tal como se aprecia en el Gráfico 5.6.1, un alto potencial de expansión en el propio mercado puede resultar bastante difícil en la mayoría de los países, se puede esperar que las empresas con mayor potencial sean también aquellas que anteriormente hemos identificado como empresas más innovadoras.

Antes de analizar cada tipo de iniciativa, del Gráfico 5.6.1 puede deducirse que el porcentaje de empresas en fase de gestación que no esperan ninguna expansión es mayor en el conjunto español que en la CAPV. Esto ubica a la CAPV en una posición levemente mejor que España en cuanto al potencial de creación de nuevos nichos de mercado. Sin embargo, el por-

centaje de empresas con potencial de expansión en la CAPV aún se encuentra por debajo de otras CC.AA. y países de la Unión Europea, lo

cual invita a reflexionar sobre las medidas que se deben tomar para estimular los procesos de expansión.

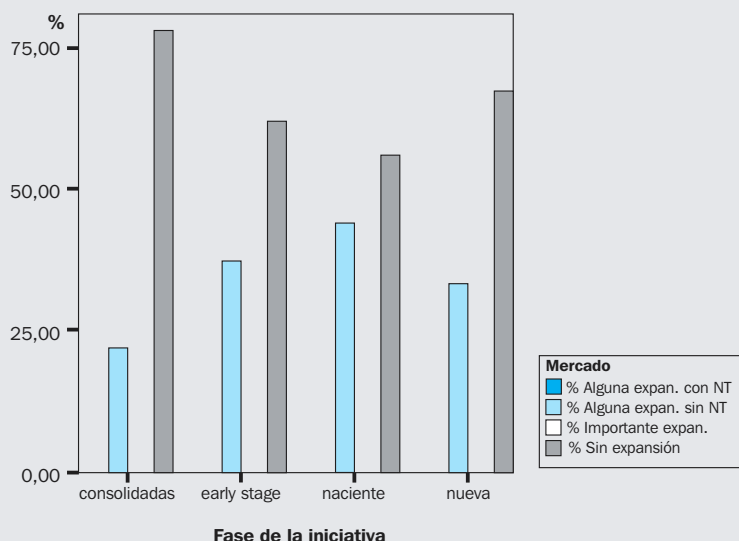
Gráfico 5.6.1. Expansión de mercado de las actividades emprendedoras early stage en el ámbito internacional.



En el informe ejecutivo GEM 2005 de la CAPV se observaba que en la mayoría de países los emprendedores en fase de gestación tienen mayor potencial de crecimiento que los emprendedores consolidados. El Gráfico 5.6.2 muestra

que esta situación se repite en 2006 para la CAPV, pero se debe matizar que es dentro de las empresas nacientes donde se encuentra el mayor potencial de expansión.

Gráfico 5.6.2. Nivel de expansión en el mercado para las iniciativas que se hallan en cualquier fase del proceso emprendedor.



En los apartados anteriores se ha indicado que el grado de innovación de las iniciativas emprendedoras puede estar definido tanto desde el punto de vista de los clientes como desde el de la tecnología. Pues bien, una tercera perspectiva del carácter innovador según el proyecto GEM se basa en la competencia; así, una empresa será innovadora si no debe hacer frente a otros competidores.

El Cuadro 5.6.1 recoge la intensidad de competencia esperada por las empresas vascas integradas en el proceso emprendedor en 2006, mostrando como resultado que la mayoría no ofrecen productos o servicios notoriamente diferenciados. Dicho de otra manera, la actividad emprendedora de la CAPV se basa en la réplica de negocios ya existentes; por tanto, los emprendedores en general esperan tener que hacer frente a muchos competidores en sus respectivos mercados.

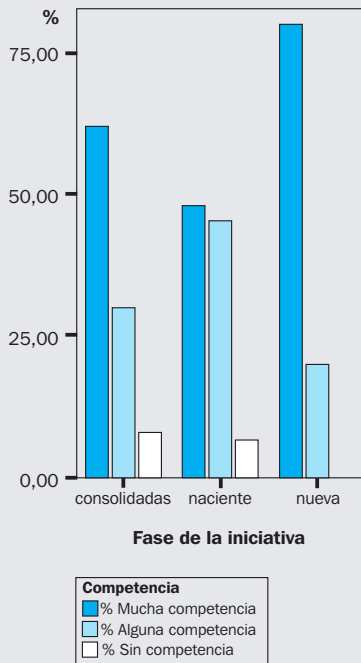
Cuadro 5.6.1. Nivel de competencia estimado para las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas. Año 2006.

Tipo de iniciativa	Mucha competencia	Alguna Competencia	Sin Competencia	Total
Nacientes	47,6%	45,4%	7,0%	100,0%
Nuevas	80,0%	20,0%	0,0%	100,0%
Consolidadas	62,5%	29,9%	7,6%	100,0%

Retomando nuevamente el informe ejecutivo GEM 2005 de la CAPV, el porcentaje de emprendedores que en 2005 esperaban afrontar una gran competencia en su mercado era mayor entre los emprendedores consolidados que entre los que están su primera fase de gestación. Curiosamente, la situación se ha invertido en 2006 y, según el Gráfico 5.6.3, se puede ver

claramente que las empresas nuevas manifiestan tener más competencia que las empresas consolidadas, mientras que el grado de competencia que consideran tener las empresas nacientes es más moderado. Adicionalmente, un porcentaje pequeño de las empresas nacientes y consolidadas consideran no tener competencia.

Gráfico 5.6.3. Distribución del nivel de competencia esperado en las iniciativas de la CAPV según la fase en que se hallan del proceso emprendedor.

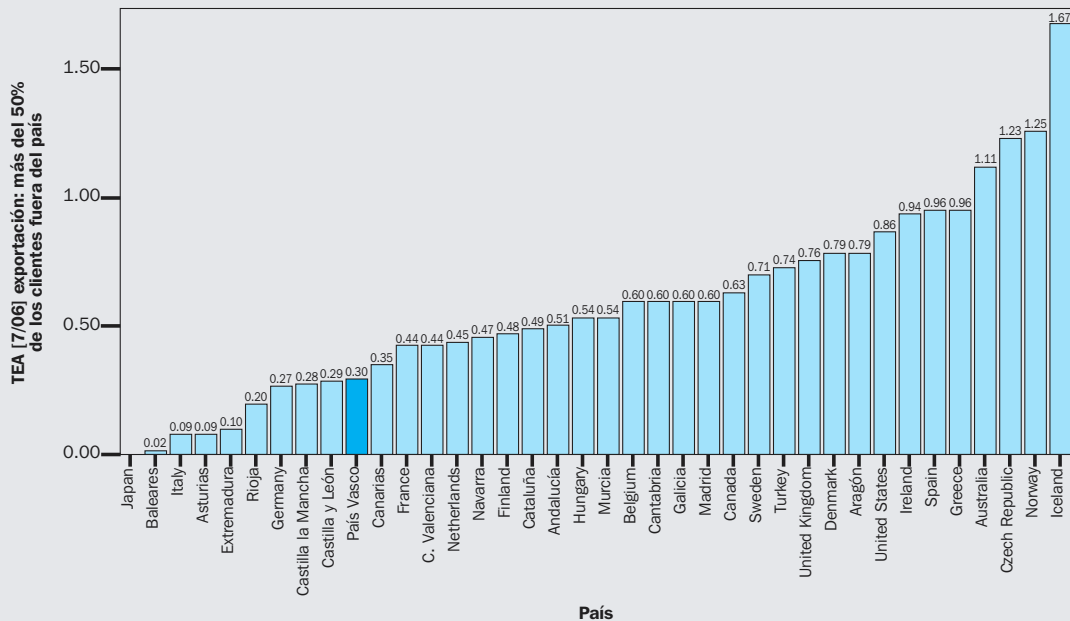


5.7. INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS NACIENTES, NUEVAS Y CONSOLIDADAS

La internacionalización es un factor clave para el tejido empresarial de los países y, como tal, debe ser considerado tanto causa como consecuencia de la competitividad de sus empresas (Navarro y Olarte, 2004). Ante esa importancia, el proyecto aborda el análisis de la internacionalización, aunque su planteamiento contempla sólo el estudio de la actividad exportadora desarrollada por las iniciativas emprendedoras.

Comparando previamente la actividad exportadora desde una perspectiva internacional, la situación de la CAPV en 2006 es desfavorable, ya que, con un 0,30% de empresas en fase de gestación con alto potencial de exportación, se encuentra en la cola de la lista de países que recoge el Gráfico 5.7.1., y muy por debajo de España que casi alcanza el 1%, y de otras CC.AA. Si este escenario se contrasta con los datos presentados en el informe ejecutivo GEM 2005 de la CAPV, se puede observar que la evolución del porcentaje de emprendedores que exporta más del 50% de sus ventas ha sido negativa, ya que éste ha retrocedido en un 0,35% con respecto al 2005. De hecho, pese a que dicho porcentaje también era bajo ese año (65%), la CAPV estaba por encima de España y sólo era superada por Madrid y Canarias a nivel de CC.AA.

Gráfico 5.7.1. Situación internacional del nivel alto de exportación (50% de los cuales fuera del país) de las iniciativas en fase de early stage de los países participantes en GEM 2006.



El Cuadro 5.7.1 recoge la intensidad exportadora por tramos de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en 2006. En él se observa que la mayoría de emprendedores no exportan, y los que sí lo hacen se encuentran principalmente en el

tramo de menos del 25% de las ventas totales. No obstante, un porcentaje considerable de las empresas nacientes (10,3%) se encuentran en el tramo de 76-90%.

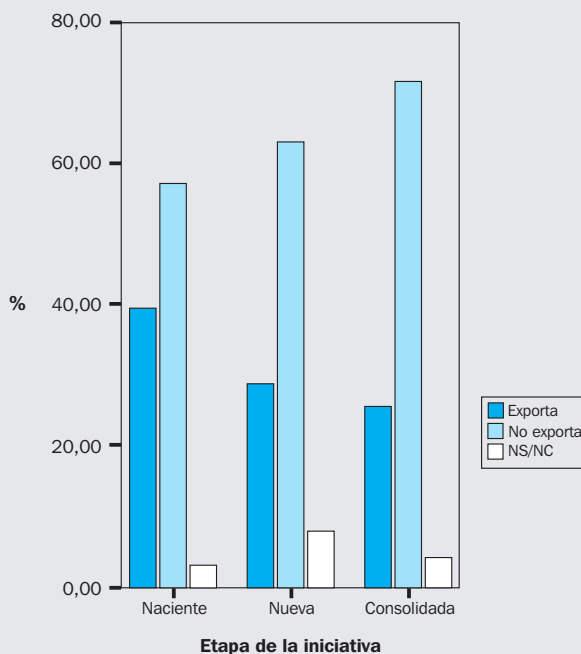
Cuadro 5.7.1. Estimación de la intensidad de las actividades de internacionalización de las iniciativas de la CAPV en el 2006, según su fase de consolidación.

	Nacientes	Nuevas	Consolidadas
No exporta	56,8%	62,7%	71,7%
1-25%	18,1%	26,2%	18,2%
26-50%	7,3%	0,0%	2,0%
51-75%	4,3%	3,0%	3,9%
76-90%	10,3%	0,0%	0,0%
91-100%	0,0%	0,0%	0,8%
NS/NC	3,0%	8,1%	3,4%
Total	99,8%	100,0%	100,0%

La visión general de las empresas que exportan y no exportan puede verse mejor en el Gráfico 5.7.2, donde, contrariamente a lo que cabría de esperar, resalta la actividad exportadora de las iniciativas más jóvenes. En los datos del 2005 el informe GEM de la CAPV ya advertía sobre un mayor

porcentaje de empresas exportadoras entre las iniciativas que se encuentran en fase de gestación, de manera que el escenario se repite, y puede que en la CAPV nos estemos encontrando con el fenómeno de las *born-global* o empresas exportadoras de reciente creación, lo cual es una buena noticia.

Gráfico 5.7.2. Actividad general de internacionalización estimada para las empresas vascas según la fase en que se hallan del proceso emprendedor en el 2006.



6. Actividad Emprendedora e Inmigración

La inmigración internacional se está haciendo cada vez más visible ya no sólo en determinadas regiones de España como Madrid, Cataluña y Valencia, sino también en el resto de las comunidades autónomas. Así, aunque en la CAPV el fenómeno de la inmigración se ha manifestado hasta con menos intensidad que en otros territorios del estado, no por ello está dejando de adquirir una relevancia cada vez mayor.

La mayoría de la población inmigrante con actividad laboral realiza ésta por cuenta ajena. Sin embargo, un número cada vez más importante de iniciativas empresariales está siendo protagonizado por personas inmigradas. Este fenómeno no puede dejar de ser objeto de atención por parte del Proyecto GEM, no sólo por su relevancia en sí, sino también por las características diferenciadoras que, como veremos, revisten el mismo con respecto a la actividad emprendedora protagonizada por autóctonos.

Este capítulo del Informe GEM País Vasco 2006 está dedicado al análisis del fenómeno de la actividad emprendedora protagonizado en la CAPV por la población inmigrada. En él se abordarán los siguientes aspectos:

- Inmigración y mercado laboral en la CAPV

- Actividad emprendedora del colectivo inmigrante en la CAPV, que incluye:
 - Demografía de las empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV
 - Sector de Actividad de las empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV
 - Supervivencia de las empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV
 - Perfil del emprendedor extranjero del Proyecto GEM País Vasco 2006

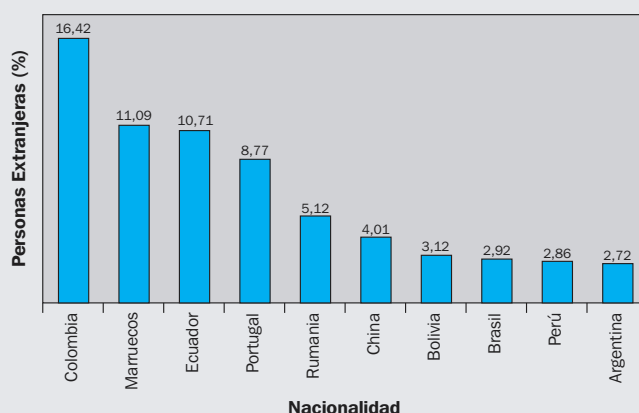
6.1. INMIGRACIÓN Y MERCADO LABORAL EN LA CAPV

La CAPV contaba con más de 64.000 personas extranjeras con permiso de residencia registrados a 31 de diciembre de 2006. Según muestra el Cuadro 6.1.1. casi la mitad de ellas provenían de Iberoamérica, seguidos de los africanos, los procedentes de la Europa Comunitaria y del resto de Europa. La mitad de las personas extranjeras con permiso de residencia registrados en la CAPV habitaba en Bizkaia, 17.000 en Gipuzkoa y casi 15.000 en Araba. Los iberoamericanos constituían el colectivo mayoritario en los tres territorios históricos, mientras los europeos comunitarios ocupaban el segundo lugar en el caso de Gipuzkoa y Bizkaia y los africanos en el caso de Araba.

Cuadro 6.1.1. Extranjeros con tarjeta o permiso de residencia en vigor a 31 de diciembre de 2006 según continente por provincias (% horizontales).

LUGAR DE RESIDENCIA	ORIGEN						TOTAL
	Europa Comunitaria	Resto Europa	África	Iberoamérica	América Norte	Asia	
España	21,87	12,17	23,47	35,24	0,60	6,55	3.021.808
PAÍS VASCO	17,52	8,40	19,21	47,10	0,86	6,75	64.228
Araba	14,79	7,68	28,70	41,97	0,37	6,45	14.934
Bizkaia	18,64	10,72	16,15	47,38	0,91	6,03	32.187
Gipuzkoa	18,19	7,50	16,44	49,33	1,06	7,27	17.107

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

Gráfico 6.1.1. Extranjeros con tarjeta o permiso de residencia en vigor a 31 de diciembre de 2006 residentes en la CAPV según nacionalidad (%).


El Gráfico 6.1.1 presenta los principales grupos de inmigrantes, clasificados en función del país de origen, que residían en la CAPV a 31 de diciembre de 2006. Los colombianos conformaban el grupo más numeroso, seguidos por los marroquíes, los ecuatorianos, los portugueses y los rumanos. Las personas procedentes de estos cinco países constituían más del 50% de las personas extranjeras con permiso de residencia en la CAPV en diciembre de 2006.

El principal objetivo de las personas que inmigran a Europa y, por tanto, a la CAPV es la búsqueda de oportunidades que contribuyan a una mejora de sus condiciones de vida. Por consiguiente, no es de extrañar que el aumento del número de trabajadores extranjeros sea paralelo al aumento de la población inmigrada a la CAPV. Ciertamente, el número de afiliaciones a la Segu-

ridad Social de personas extranjeras ascendía a más de 37.000, cuando el total de la población extranjera a finales del mismo año era ligeramente superior a 64.000. Sin embargo, el porcentaje de trabajadores extranjeros sobre el total de trabajadores registrados en la CAPV era muy inferior a la media estatal (4% versus 9.7%). Araba destacaba por encima de la media autonómica, con un porcentaje notablemente superior al de Gipuzkoa y Bizkaia. La CAPV no difiere de la media estatal en cuanto a la distribución de las afiliaciones según la dependencia laboral de los trabajadores. En ambos casos, el número de afiliaciones por cuenta propia forman el 14% del total y las afiliaciones por cuenta ajena el 86% restante. Por último, Gipuzkoa, en primer lugar, y Bizkaia, en segundo, se sitúan por encima de las medias autonómica y estatal en cuanto al porcentaje de afiliaciones por cuenta propia se refiere.

Cuadro 6.1.2. Afiliaciones a la Seguridad Social de trabajadores extranjeros en enero de 2006 por provincias.

LUGAR DE RESIDENCIA	DEPENDENCIA LABORAL						Trabajadores extranjeros s/ total (%)
	Cuenta ajena		Cuenta propia		TOTAL		
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
España	1.516.124	86,29	240.957	13,71	1.757.081	100	9,68
PAÍS VASCO	32.218	86,30	5.114	13,70	37.332	100	4,05
Araba	8.374	91,15	813	8,85	9.187	100	6,09
Gipuzkoa	9.667	84,19	1.815	15,81	11.482	100	3,76
Bizkaia	14.177	85,08	2.486	14,92	16.663	100	3,57

6.2. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DEL COLECTIVO INMIGRANTE EN LA CAPV

En el apartado anterior hemos presentado, a grandes rasgos, el número, origen y la situación laboral de las personas extranjeras residentes en la CAPV. A continuación, analizaremos la demografía de las empresas unipersonales⁶ creadas por extranjeros, el sector de actividad en el que operan y la supervivencia de dichas empresas por provincias, así como el perfil del emprendedor inmigrante que ha participado en la encuesta GEM llevada a cabo en el 2006.

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

La llegada de la inmigración extranjera a la CAPV ha conocido un progresivo aumento durante la década de los 90. Este incremento se ha visto reflejado, entre otros aspectos, en el número de empresas creadas anualmente por personas extranjeras. El Cuadro 6.2.1.1 recoge la evolución de las empresas creadas entre 1993 y 2003 por extranjeros bajo la forma legal de personas físicas. En él se observa que en el año 2003 se crearon 2,5 veces más empresas que en 1993. Casi la mitad de las empresas se creó en Bizkaia, el 43% en Gipuzkoa y solamente un 8% en Araba.

Cuadro 6.2.1.1. Altas de empresas creadas por personas físicas extranjeras según territorio histórico en la CAPV (1993-2003)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Media
Nº de empresas creadas												
Araba	2	6	13	9	16	15	23	24	32	52	67	24
Gipuzkoa	49	112	13	86	153	96	100	106	97	133	124	97
Bizkaia	82	77	13	88	112	102	128	100	141	176	151	106
Total	133	195	13	183	281	213	251	230	270	361	342	225
% vertical												
Araba	1,50	3,08	5,75	4,92	5,69	7,04	9,16	10,43	11,85	14,40	19,59	8,49
Gipuzkoa	36,84	57,44	42,04	46,99	54,45	45,07	39,84	46,09	35,93	36,84	36,26	43,43
Bizkaia	61,65	39,49	52,21	48,09	39,86	47,89	51,00	43,48	52,22	48,75	44,15	48,07
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tal y como sucedía con el número de empresas creadas, los cierres de éstas presentan una evolución similar. Según muestra el Cuadro 6.2.1.2. las empresas que cesaron su actividad en el año 2003 duplicaban a los cierres registrados en 1993. Curiosamente, al contrario de lo que ocurría con la media de las empresas creadas entre los años 1993 y 2003, la mitad de la media de los cierres se registraban en Gipuzkoa y no en Bizkaia, donde el porcentaje de empresas creadas era ligeramen-

te superior al de Gipuzkoa. Esta diferencia podría obedecer a diversas razones, como por ejemplo, (i) a una mayor mortandad de las empresas que operaban en Gipuzkoa durante el decenio 1993-2003 en comparación con Bizkaia o (ii) a la existencia de un mayor número de empresas extranjeras creadas en Gipuzkoa con anterioridad al año 1993 que cesaron su actividad entre 1993 y 2003. La media de empresas que cesaron su actividad en la provincia de Araba era inferior al 8%.

6. El motivo por el cual hemos seleccionado empresas creadas por extranjeros bajo la forma legal de personas físicas obedece a la inaccesibilidad a datos que recogen empresas creadas por emprendedores extranjeros bajo otras formas asociativas.

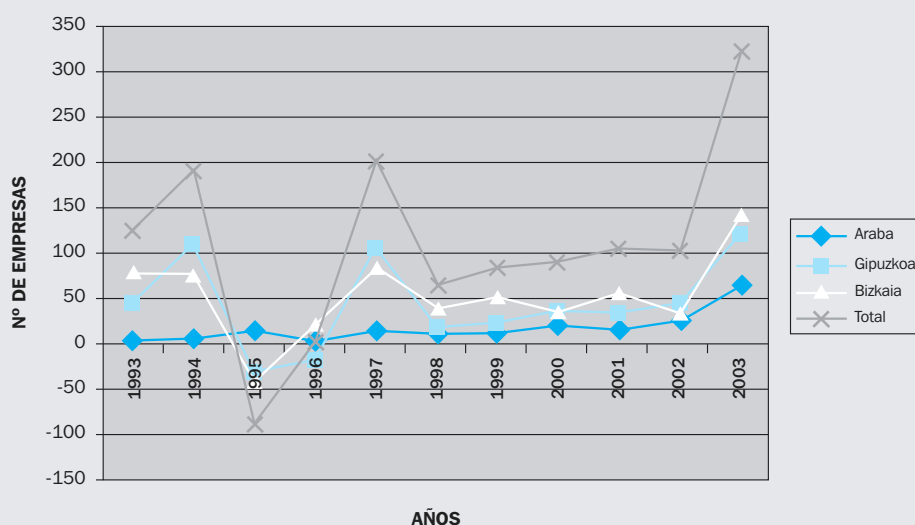
Cuadro 6.2.1.2. Bajas de empresas creadas por personas físicas extranjeras según territorio histórico en la CAPV (1993-2003).

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Media
Nº de empresas cerradas												
Araba	0	1	0	6	4	5	12	6	16	25	3	7
Gipuzkoa	5	3	46	106	50	81	79	70	64	90	6	55
Bizkaia	3	1	56	69	28	64	77	65	85	144	10	55
Total	8	5	102	181	82	150	168	141	165	259	19	116
% vertical												
Araba	0	20	0	3,31	4,88	3,33	7,14	4,26	9,7	9,65	15,8	7,10
Gipuzkoa	62,5	60	45,1	58,6	61	54	47	49,6	38,8	34,7	31,6	49,36
Bizkaia	37,5	20	54,9	38,1	34,1	42,7	45,8	46,1	51,5	55,6	52,6	43,55
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Por último, el Gráfico 6.2.1.1. ilustra la diferencia neta entre el número de altas y bajas de empresas creadas en la CAPV entre los años 1993 y 2003, por provincias. A excepción de los años 1995 y 1996, la diferencia entre las empresas creadas y cerradas fue positiva para todos los años. Araba, donde la tasa de demografía empresarial ha sido positiva en todos los periodos, ha conocido un crecimiento modesto

pero constante. No es este el caso de Gipuzkoa y Bizkaia, provincias que han sufrido notables oscilaciones durante la primera mitad del decenio, con un mayor número de ceses que de altas en 1995 y 1996, pero que presentan una tendencia más estable y ligeramente al alza a partir del año 1998. Destaca el notable incremento conocido entre 2002 y 2003 en el conjunto de la CAPV.

Gráfico 6.2.1.1. Diferencia neta de empresas creadas y cerradas por personas físicas extranjeras según territorio histórico en la CAPV (1993-2003).



6.2.2. Sector de actividad de las empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV

Estudios sobre la actividad emprendedora de los inmigrantes señalan que los inmigrantes frecuentemente optan por trabajar en sectores post-industriales, marginales o segmentados, donde las barreras de entrada son relativamente bajas (Aldrich y Waldinger, 1990). Los tres siguientes cuadros recogen el número de empresas creadas entre 1993 y 2003 por sector de actividad en las provincias de Araba, Gipuzkoa y Bizkaia. Los datos que se presentan a continuación confirman los hallazgos de la literatura, puesto que la mayoría de los emprendedores extranjeros que operaron en la CAPV en dicho periodo optaron por iniciar su actividad en el sector del comercio, hostelería y transporte, y en construcción, sectores, en su mayoría, en los que el inicio de una actividad emprendedora no requiere de una gran inversión. A continuación se presentan una serie de tablas que explican el peso de las empresas creadas por extranjeros en cada sector de actividad en los tres

territorio histórico de la CAPV, así como un gráfico final que ilustra los principales sectores en los que operan las personas extranjeras en la CAPV.

Las empresas unipersonales creadas por emprendedores extranjeros entre 1993 y 2003 en la provincia de Araba ascienden a 259, muy por debajo de las creadas en Gipuzkoa y Bizkaia. La mayoría de las empresas unipersonales (44%) se creó en el sector del comercio, hostelería y transporte, mientras el porcentaje de empresas iniciadas en industria no alcanzó el 2%. Esta misma tendencia se ve repetida en todos los años del decenio 1993-2003. El peso porcentual anual de las empresas creadas en banca, seguros y servicios a empresas es superior al conocido en la construcción durante la primera mitad del periodo, mientras la construcción destaca sobre la banca, seguros y servicios a empresas en la segunda mitad. En general, con el transcurso de los años, el número de empresas creadas en todos los sectores de actividad sufrió un incremento ininterrumpido.

Cuadro 6.2.2.1. Sector de actividad de las empresas unipersonales creadas por personas extranjeras en Araba (1993-2003).

PERIODO	SECTOR DE ACTIVIDAD					
	Industria	Construcción	Comercio, hostelería y transporte	Banca, seguros Y servicios A empresas	Otras actividades de servicios	Total
Nº de empresas creadas						
1993	0	0	1	1	0	2
1994	0	0	3	1	2	6
1995	0	1	4	7	1	13
1996	0	0	6	3	0	9
1997	0	1	9	3	3	16
1998	1	4	5	2	3	15
1999	1	5	13	1	3	23
2000	0	6	10	5	3	24
2001	0	7	12	5	8	32
2002	2	18	17	9	6	52
2003	0	18	35	8	6	67
Total	4	60	115	45	35	259
% de empresas creadas s/total de altas anuales						
1993	0,00	0,00	50,00	50,00	0,00	100
1994	0,00	0,00	50,00	16,67	33,33	100
1995	0,00	7,69	30,77	53,85	7,69	100
1996	0,00	0,00	66,67	33,33	0,00	100
1997	0,00	6,25	56,25	18,75	18,75	100
1998	6,67	26,67	33,33	13,33	20,00	100
1999	4,35	21,74	56,52	4,35	13,04	100
2000	0,00	25,00	41,67	20,83	12,50	100
2001	0,00	21,88	37,50	15,63	25,00	100
2002	3,85	34,62	32,69	17,31	11,54	100
2003	0,00	26,87	52,24	11,94	8,96	100
Media	1,54	23,17	44,40	17,37	13,51	100

Tal como sucedía en Araba, los emprendedores extranjeros crearon un mayor número de empresas en comercio, hostelería y transporte (44%) y apenas un 2% en industria. El número de empresas creadas en el sector de la construcción aumentó ininterrumpidamente, mientras la evolución de altas en banca, seguros y servicios a empresas, así como en otras actividades de servicios presenta oscilaciones. A su vez, el mayor incremento en cuanto al peso porcentual de

empresas creadas sobre el total de empresas creadas anualmente entre 1993 y 2003 se produjo en la construcción -con un aumento de más de 20 puntos-, mientras el peso de las empresas creadas en los sectores de la industria y el comercio, hostelería y transporte disminuyó. El resto de los sectores no muestra diferencias significativas. El número de empresas creadas entre los años 1993 y 2003 en Gipuzkoa aumentó en todos los sectores de actividad.

Cuadro 6.2.2.2. Sector de actividad de las empresas unipersonales creadas por personas extranjeras en Gipuzkoa (1993-2003).

PERIODO	SECTOR DE ACTIVIDAD					
	Industria	Construcción	Comercio, hostelería y transporte	Banca, seguros y servicios a empresas	Otras actividades de servicios	Total
Nº de empresas creadas						
1993	4	6	26	6	7	49
1994	2	7	58	9	35	111
1995	2	13	46	13	21	95
1996	2	11	51	10	12	86
1997	1	21	82	21	28	153
1998	2	20	43	12	19	96
1999	5	23	44	13	15	100
2000	4	31	43	11	17	106
2001	6	28	28	19	16	97
2002	4	42	46	17	24	133
2003	6	42	43	16	16	123
Total	38	244	510	147	210	1.149
% de empresas creadas s/total de altas anuales						
1993	8,16	12,24	53,06	12,24	14,29	100
1994	1,80	6,31	52,25	8,11	31,53	100
1995	2,11	13,68	48,42	13,68	22,11	100
1996	2,33	12,79	59,30	11,63	13,95	100
1997	0,65	13,73	53,59	13,73	18,30	100
1998	2,08	20,83	44,79	12,50	19,79	100
1999	5,00	23,00	44,00	13,00	15,00	100
2000	3,77	29,25	40,57	10,38	16,04	100
2001	6,19	28,87	28,87	19,59	16,49	100
2002	3,01	31,58	34,59	12,78	18,05	100
2003	4,88	34,15	34,96	13,01	13,01	100
Media	3,31	21,24	44,39	12,79	18,28	100

El Cuadro 6.2.2.3 recoge datos sobre las empresas creadas por personas físicas extranjeras, según sector de actividad, que iniciaron su actividad entre 1993 y 2003 en la provincia de Bizkaia. El peso que ha tenido el sector del comercio, hostelería y transporte en Bizkaia,

donde más de la mitad de las empresas creadas, por término medio, lo hicieron en dicho sector, es superior al conocido en Araba y en Gipuzkoa. A diferencia de lo que sucedía en el resto de los territorios históricos, otras actividades de servicios ocupaba el segundo lugar

en cuanto a la media de empresas creadas, mientras el sector industrial seguía siendo el menos relevante. El peso porcentual de los sectores de la construcción y el comercio, hostele-

ría y transporte se incrementó de 1993 a 2003 y disminuyó en banca, seguros y servicios a empresas, así como en otras actividades de servicios.

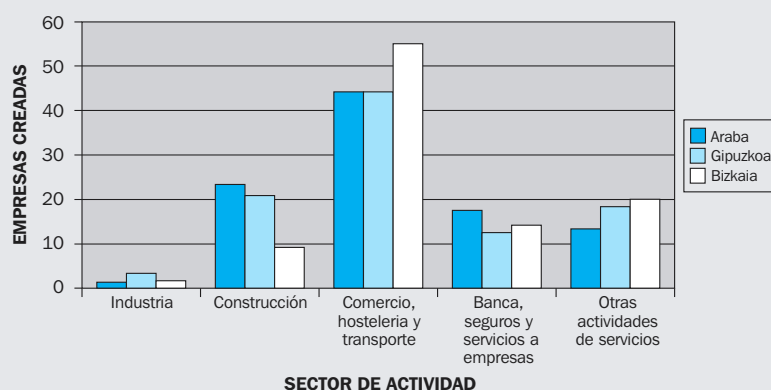
Cuadro 6.2.2.3. Sector de actividad de las empresas unipersonales creadas por personas extranjeras en Bizkaia (1993-2003).

PERIODO	SECTOR DE ACTIVIDAD					
	Industria	Construcción	Comercio, hostelería y transporte	Banca, seguros y servicios a empresas	Otras actividades de servicios	Total
Nº de empresas creadas						
1993	1	4	38	19	20	82
1994	3	4	33	11	26	77
1995	5	6	66	11	30	118
1996	1	4	54	13	16	88
1997	5	8	59	20	20	112
1998	2	10	53	11	26	102
1999	1	15	70	18	24	128
2000	2	10	57	14	17	100
2001	4	14	79	23	21	141
2002	2	21	98	29	26	176
2003	0	19	93	15	24	151
Total	26	115	700	184	250	1.275
% de empresas creadas s/total de altas anuales						
1993	1,22	4,88	46,34	23,17	24,39	100
1994	3,90	5,19	42,86	14,29	33,77	100
1995	4,24	5,08	55,93	9,32	25,42	100
1996	1,14	4,55	61,36	14,77	18,18	100
1997	4,46	7,14	52,68	17,86	17,86	100
1998	1,96	9,80	51,96	10,78	25,49	100
1999	0,78	11,72	54,69	14,06	18,75	100
2000	2,00	10,00	57,00	14,00	17,00	100
2001	2,84	9,93	56,03	16,31	14,89	100
2002	1,14	11,93	55,68	16,48	14,77	100
2003	0,00	12,58	61,59	9,93	15,89	100
Media	2,04	9,02	54,90	14,43	19,61	100

Por último, el Gráfico 6.2.2.1 ilustra la media de las empresas creadas en los tres territorios históricos de la CAPV en función del sector de actividad. Salta a la vista el peso del comercio, hostelería y transporte sobre el resto de los sectores,

así como la escasa relevancia del sector industrial en cuanto a número de empresas. La construcción ocupaba el segundo lugar tanto en Araba como en Gipuzkoa, mientras otras actividades de servicios lo hacía en Bizkaia.

Gráfico 6.2.2.1. Sector de actividad de las empresas unipersonales creadas en la CAPV por personas extranjeras (media 1993-2003).

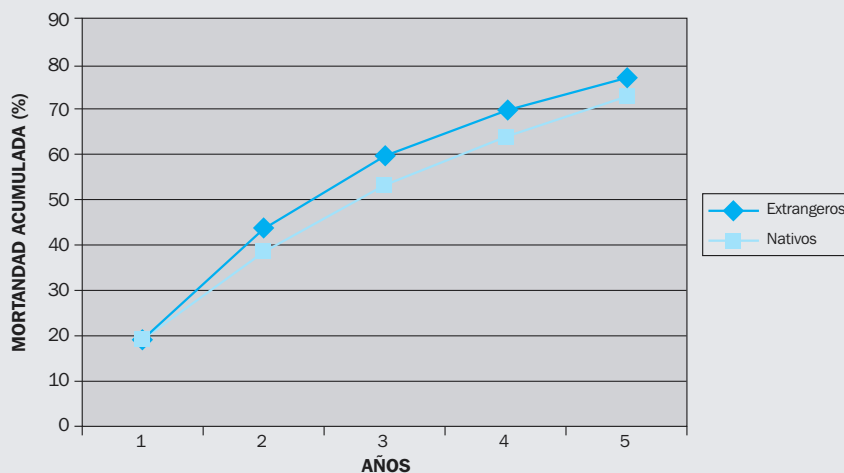


6.2.3. Supervivencia de las empresas creadas por personas extranjeras en la CAPV

Estudios empíricos (Fertala, 2004; Informe GEM País Vasco 2005, 2006; Peña e Irastorza, 2006) sugieren que las empresas creadas por emprendedores inmigrantes no sobreviven tanto

como las creadas por emprendedores autóctonos. Los datos de nuestro estudio, ilustrados en el Gráfico 6.2.3.1. corroboran estos hallazgos, ya que la mortandad acumulada de las empresas unipersonales creadas por personas inmigradas es superior a la mortandad de las creadas por los autóctonos (77 y 72%, respectivamente en el período 5).

Gráfico 6.2.3.1. Mortandad acumulada de las empresas unipersonales creadas en la CAPV según el origen del emprendedor (1993-2003).



El número de empresas creadas por personas físicas extranjeras que cesaron su actividad en la CAPV entre 1993 y 2003 asciende a 2.592. No es de extrañar que casi la mitad de estos cierres se produjera en Bizkaia, provincia que acoge a la mayoría de empresas creadas por

personas físicas extranjeras. El porcentaje de ceses registrado en Araba sobre el total de cierres de la CAPV, en cambio, no llega al 10%. El mayor número de cierres se produce en el período 2, a partir del cual este número va decreciendo progresivamente.

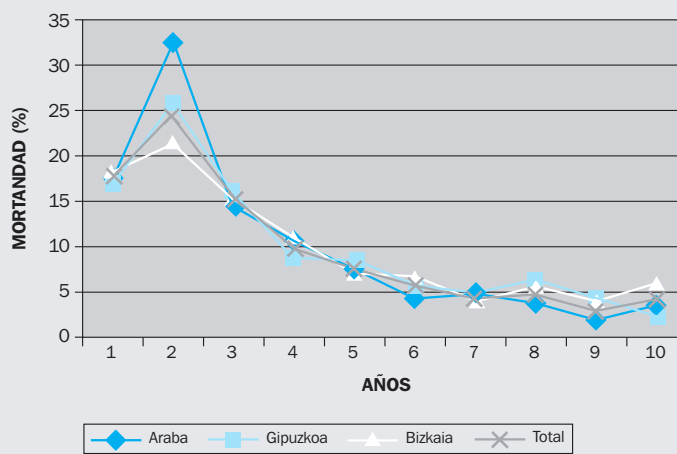
Cuadro 6.2.3.1. Mortandad de las empresas creadas por personas físicas extranjeras (1993-2003).

	PERIODOS										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Media de cierres anuales (1993-2003)											
Araba	44	84	37	28	18	10	13	9	4	8	255
Gipuzkoa	195	296	183	100	89	62	49	67	40	22	1.103
Bizkaia	230	272	195	139	86	79	49	67	46	71	1.234
Total	469	652	415	267	193	151	111	143	90	101	2.592
% sobre el total de empresas creadas (1993-2003)											
Araba	17,25	32,94	14,51	10,98	7,06	3,92	5,10	3,53	1,57	3,14	9,84
Gipuzkoa	17,68	26,84	16,59	9,07	8,07	5,62	4,44	6,07	3,63	1,99	42,55
Bizkaia	18,64	22,04	15,80	11,26	6,97	6,40	3,97	5,43	3,73	5,75	47,61
Total	18,09	25,15	16,01	10,30	7,45	5,83	4,28	5,52	3,47	3,90	100

Por último, el Gráfico 6.2.3.2. muestra la mortandad media de las empresas creadas por personas físicas extranjeras en la CAPV entre los años 1993 y 2003, en función del territorio histórico. Destacan los cierres ocurridos en la provincia de Araba en el periodo 2 sobre la media de la CAPV, seguido de los ceses recogidos en Gipuzkoa. La media de las empresas que cesaron su actividad en el periodo 2, en cambio, es inferior a la media autonómica. A partir del período 3 las cuatro líneas se equiparan y, a pesar de pequeñas

oscilaciones - detectados, sobre todo, en Araba cuya media se sitúa por debajo de las medias de Gipuzkoa y Bizkaia -, disminuyen simultáneamente hasta el período 9. En el período 10, la media de la mortandad de las empresas de extranjeros que operaban desde Gipuzkoa mantiene la misma tendencia, mientras la mortandad media de las empresas registradas en Araba y Bizkaia crece. Como consecuencia, la media de las empresas unipersonales creadas por personas extranjeras en la CAPV se mantiene estable.

Gráfico 6.2.3.2. Mortandad de las empresas creadas por personas físicas extranjeras (1993-2003).



6.2.4. Perfil del emprendedor extranjero del proyecto GEM País Vasco

Este último punto del capítulo dedicado a la actividad emprendedora de las personas inmigradas a la CAPV, recoge el perfil del emprendedor inmigrante que ha respondido a la encuesta GEM llevada a cabo en el País Vasco durante el año 2006. Los inmigrantes constituyen el 4,2% del total de las personas encuestadas. El porcentaje de emprendedores de origen extranjero sobre el total de personas extranjeras que forman parte de la población adulta GEM de la CAPV es superior al porcentaje de emprendedores nativos sobre el total de personas no extranjeras de GEM (25% y 15,6%, respectivamente). Estos datos corroboran los resultados obtenidos en previos estudios empíricos, los cuales concluyen que las personas inmigrantes son más propensas a crear empresas que las autóctonas (Hammarstedt, 2001; Schuetze, 2005). Esta sobresaliente iniciativa empresarial de los inmigrantes ha sido atribuida a la misma naturaleza emprendedora del proyecto migratorio (Constance y Zimmermann, 2006; Levie, 2006).

El Cuadro 6.2.4.1 resume los principales rasgos sociodemográficos tanto de los emprendedores como de los asalariados inmigrantes, en comparación a los rasgos de las personas nativas que han participado en la encuesta GEM del País Vasco en el 2006. El cuadro muestra que las diferencias entre hombres y mujeres son más significativas entre los nativos que entre las personas inmigradas, entre las cuales las mujeres representan alrededor de la mitad de los trabajadores por cuenta ajena como propia, cuando en el caso de los nativos este porcentaje se sitúa entre 40-43%. La media de edad de los trabajadores por cuenta propia es superior a la media de los asalariados. Este dato confirmaría la hipótesis sostenida en la literatura sobre el efecto positivo de la edad, que permite un periodo mayor de aprendizaje y adquisición de experiencia, en la creación de negocios (Butler y Herring, 1991; Bates, 1997; Mata y Pendakur, 1999). Los trabajadores inmigrantes son más jóvenes en ambos casos, siendo la diferencia más significativa entre los asalariados que entre los autónomos. Los inmigrantes autónomos llevan más años residiendo en España y en la CAPV que los asalariados. De acuerdo con la literatura sobre empresariado inmigrante, las personas inmigra-

das necesitan de un período de adaptación al nuevo entorno, así como la familiarización con el sistema productivo y la creación de redes sociales de apoyo (Hammarstedt, 2001; 2004; Razin, 2001; Schuetze, 2005). Por consiguiente, el transcurso de los años de residencia en el país de acogida ejercerían un efecto positivo en la creación de empresas por parte de la persona inmigrada.

En contra de lo que esperábamos, los autónomos inmigrantes están mejor formados que los nativos; mientras que en el caso de los trabajadores por cuenta ajena ocurre lo contrario, es decir, los nativos que trabajan por cuenta ajena presentan un nivel de formación superior al de los inmigrantes asalariados. Entre las personas inmigradas el nivel académico de los autónomos es claramente superior al de los asalariados; mientras que entre los nativos, las diferencias no son tan marcadas. El grupo que presenta el mayor nivel de formación es el de los inmigrantes que trabajan por cuenta propia.

La Teoría de la Desventaja (Light, 1979) propone el autoempleo como alternativa al desempleo y a las precarias condiciones laborales que a menudo caracterizan los trabajos desempeñados por personas inmigradas y, por tanto, como vía hacia una mejor integración económica. El nivel de renta es uno de los indicadores de la integración económica. Los datos que se presentan en el Cuadro 6.2.4.1. sobre la renta obtenida por los inmigrantes asalariados y autónomos que han participado en el proyecto GEM del País Vasco confirman esta hipótesis. Ciertamente, la renta de los trabajadores por cuenta propia tanto inmigrantes como nativos es muy superior a la renta obtenida por los trabajadores asalariados. Nos ha sorprendido que los trabajadores autónomos inmigrantes sean los que más ganan entre los cuatro grupos analizados, situándose por encima, incluso, de las ganancias obtenidas por los autónomos nativos. Entre los trabajadores asalariados ocurre el caso opuesto, en cuanto los trabajadores nativos obtienen una renta superior a la renta de los trabajadores inmigrantes por cuenta ajena. Las diferencias entre los ingresos de los trabajadores inmigrantes autónomos versus asalariados son muy marcadas, mientras que entre los nativos la renta parece estar más repartida.

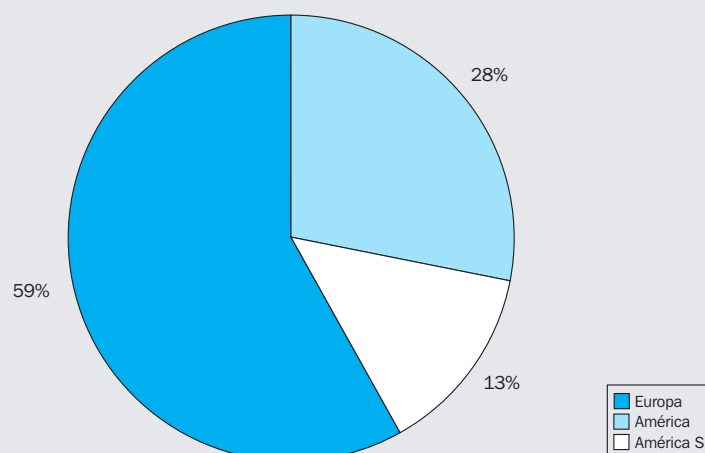
Cuadro 6.2.4.1. Perfil del trabajador en función de su origen y tipo de dependencia laboral (%).

		Autónomos		Asalariados	
		Inmigrantes	Autóctonos	Inmigrantes	Autóctonos
Género	Hombre	50	60	52	57
	Mujer	50	40	48	43
	Total	100	100	100	100
Edad media (años)		40	42	35	40
Años de resistencia	En España	17	42	10	40
	En CAPV	12	40	10	39
Nivel de estudios	Sin estudios	9,09	2,24	3,03	0,83
	Primarios	9,09	20,90	18,18	19,12
	Secundarios	18,18	17,91	39,39	12,24
	Medios	18,18	25,37	15,15	30,26
	Superiores	45,45	33,58	24,24	37,55
	Total	100	100	100	100
Nivel de renta	< de 600€	0,00	2,41	11,11	1,98
	600-1200€	28,57	18,07	44,44	21,78
	1200-1800€	14,29	27,71	22,22	33,86
	1800-2400€	14,29	19,28	18,52	26,53
	> de 2400€	42,86	32,53	3,70	15,84
	Total	100	100	100	100

Por último, el Gráfico 6.2.4.1 muestra que el 59% de las personas inmigradas encuestadas por GEM que trabajan por cuenta propia provenía de

América del Sur, el 28% de países europeos y el 13% de Norteamérica.

Gráfico 6.2.4.1. Origen del emprendedor inmigrante según continente de procedencia.



7. Financiación de la actividad emprendedora en la CAPV

En opinión de muchos expertos, la posesión en una región de un mercado financiero desarrollado facilita a los emprendedores el acceso a distintas fuentes de financiación. Para que los emprendedores consigan que sus ideas lleguen a materializarse y realizarse en forma de negocio, necesitan recursos. Un recurso fundamental, como bien es sabido, es el capital o inversión inicial necesaria para comenzar el negocio. El emprendedor, normalmente, además de invertir parte de sus ahorros en su nueva empresa, suele recabar financiación de distintas fuentes. En esta sección analizamos este aspecto, y en concreto, desarrollamos los siguientes puntos:

- Financiación de las proyectos emprendedores en la CAPV
- El inversor informal en la CAPV

7.1. FINANCIACIÓN DE LOS PROYECTOS EMPRENDEDORES EN LA CAPV

En el presente estudio llevado a cabo durante 2006 se ha observado que el emprendedor de la CAPV ha invertido en la creación de una empresa una cifra superior, por término medio, a la cifra de las dos ediciones anteriores, años 2004 y 2005. En particular, de invertirse 54.000 euros en 2004, se ha pasado a invertir 63.476 euros en 2006 (Veáse Cuadro 7.1.1). No obstante, si se considera el valor de la mediana, 30.498 euros, cabe deducir que la distribución puede estar muy sesgada, y por tanto, que el grupo más nutrido de emprendedores efectúe una inversión inicial próxima a los 30.000 euros.

Cuadro 7.1.1. Inversión promedio en la creación de una empresa en la CAPV.

	Capital inicial	Inversión inicial del emprendedor	% invertido por el emprendedor
Año 2006	63.476	39.552	62%
Año 2005	47.403	25.945	55%
Año 2004	54.056	30.486	56%
Año 2006			
Media	63.476	39.552	62%
Mediana	30.498	18.101	
Moda	30.000	30.000	
Desv. típ.	70.779	57.480	
Mínimo	6.000	3.600	
Máximo	300.000	300.000	
Percentiles:			
20	18.000	11.207	
40	30.000	15.000	
60	52.927	28.931	
80	92.733	54.631	

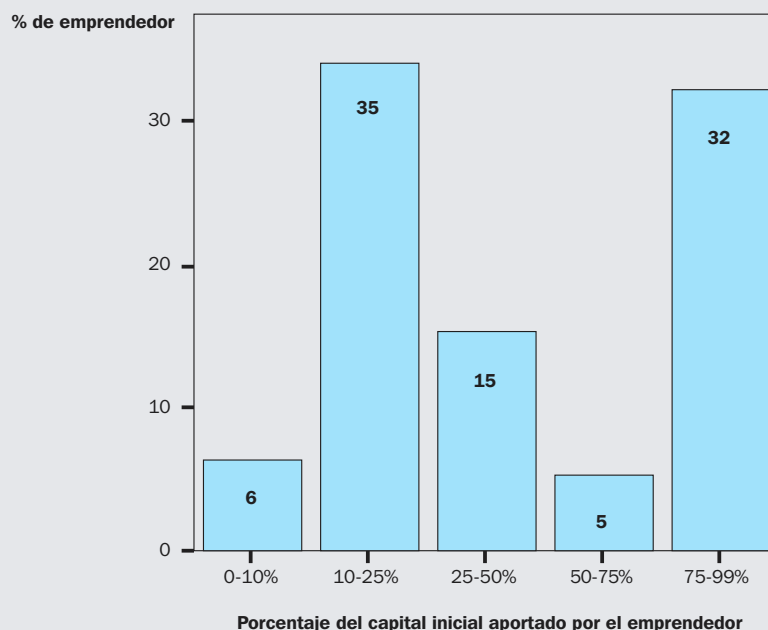
Además, debe subrayarse el dato de que el emprendedor, en 2006, de todo el capital inicial haya aportado, como promedio, una inversión personal superior (39.552 euros) a la aportada por el emprendedor en 2004 (30.486 euros). Es decir, mientras en 2004 el emprendedor aportaba un 56% del capital inicial, en 2006 el emprendedor llegaba a asumir un mayor riesgo, con una aportación personal del 62% del capital inicial.

Otro aspecto destacable es que el rango de inversión inicial en proyectos emprendedores es muy amplio, llegando a oscilar entre 3.600 euros (valor mínimo) y 300.000 euros (valor máximo) de

inversión inicial en un nuevo proyecto de negocio. Aproximadamente, uno de cada cinco emprendedores crearía un negocio cuya inversión inicial requeriría un desembolso por encima de los 92.000 euros, y con una aportación personal de 54.631 euros.

En general, tal y como se ilustra en el Gráfico 7.1.1, puede considerarse que existe un porcentaje elevado de emprendedores (próximo al 30-40 %), que, o bien aporta mucho de su patrimonio personal en el negocio (más del 75% del capital inicial), o bien aporta una cantidad simbólica (menos del 25% del capital inicial).

Gráfico 7.1.1. Distribución de la financiación personal del emprendedor de la CAPV.



Considerando ahora las fuentes de financiación utilizadas para lanzar los proyectos de negocio, pueden destacarse cinco aspectos interesantes que afloran en el año 2006 (Véase Cuadro 7.1.2):

- (1) Se produce un descenso en el porcentaje de emprendedores que recaba financiación a través de medios familiares. En el año 2004, esta fuente de financiación era una de las más utilizadas (casi un 33% de emprendedores recurrían a ella), pero en los últimos años su importancia ha ido disminuyendo, hasta pasar a ser únicamente un 18% la proporción de emprendedores que es asistida por la financiación aportada a través de sus familiares.
- (2) En cambio, aumenta considerablemente el porcentaje de emprendedores que consigue financiación por medio de amigos y conocidos. De un porcentaje modesto (7% en 2004) que obtenía financiación de amigos y conocidos, se ha pasado a una proporción bastante importante (28% en 2006) de emprendedores que recaba fondos a través de esta modalidad. Por tanto, puede afirmarse que la disminución producida en la financiación aportada por los familia-

res se ve compensada por la financiación ofrecida por amigos y conocidos.

- (3) Disminuye notablemente el porcentaje de emprendedores que acude a los bancos e instituciones financieras para la obtención de financiación a la hora de lanzar sus negocios. Ello puede ser consecuencia del constante aumento experimentado en los tipos de interés dentro del ámbito europeo durante los últimos meses. En concreto, la presencia de las instituciones financieras en la financiación de proyectos emprendedores se ha reducido a la mitad. Los resultados de las entrevistas realizadas muestran que el porcentaje de emprendedores que acude a un banco o caja de ahorros a solicitar un préstamo para lanzar su negocio ha pasado de un 60% a un 28%.
- (4) Los programas de gobierno orientados a apoyar económicamente la fase *start-up* de un proyecto emprendedor han adquirido creciente popularidad, hasta llegar a convertirse en una fuente de financiación importante. Estas ayudas no necesariamente consisten en la asignación directa de fondos para el proyecto, pero sí pueden permitir el ahorro de ciertos gastos rela-

cionados con los servicios necesarios en la etapa de creación de las empresas (consultores, abogados, etc.).

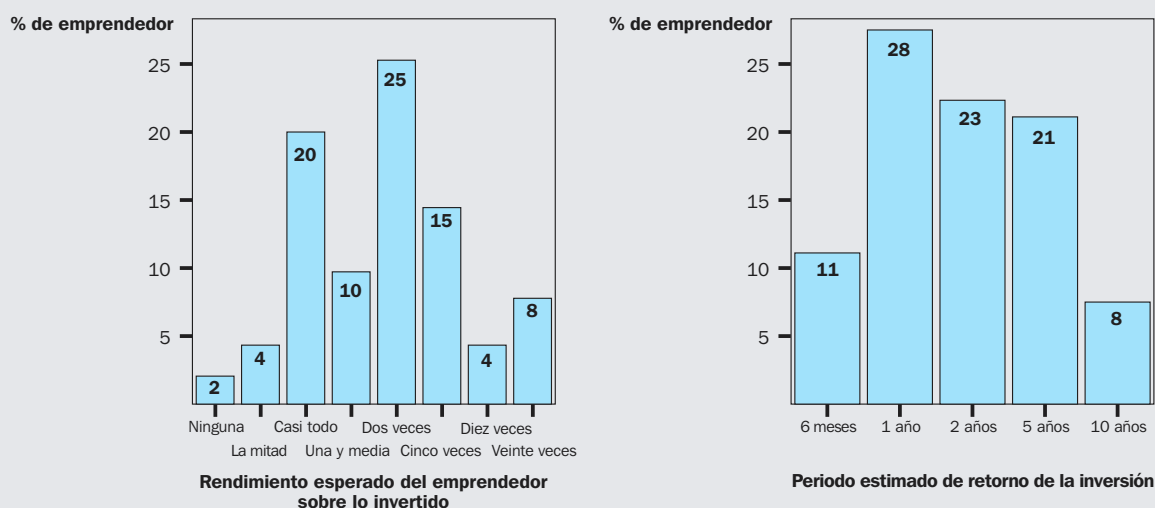
- (5) El ítem “otros” emerge en esta edición como una categoría importante, pero se desconoce a qué tipos de fuentes financieras puede corresponder en concreto. Al parecer, los emprendedores utilizan otras

fuentes de financiación distintas a las incluidas en las encuestas. Esta, por tanto, es una cuestión que deberá ser analizada en futuras ediciones, ya que, además de la financiación aportada por entidades profesionales como *business angels*, *venture capital* o sociedades de capital riesgo, podría reflejar fuentes financieras aún no identificadas.

Cuadro 7.1.2. Fuentes de financiación utilizadas por los emprendedores de la CAPV.

	2006	2005	2004
Familia directa	14,3%	16,8%	22,7%
Otras relaciones familiares	4,3%	2,8%	9,1%
Compañeros de trabajo	2,3%	2,8%	16,7%
Amigos y conocidos	28,0%	11,1%	7,6%
Bancos e Instituciones Financieras	28,1%	61,1%	60,0%
Programas de Gobierno	21,1%	22,3%	6,1%
Otros medios	14,0%		

Gráfico 7.1.2. Rendimiento y Periodo de Retorno esperados por el emprendedor, CAPV.



Por otro lado, las expectativas de beneficio con las que parten los emprendedores a la hora de iniciar su actividad de negocio vienen recogidas en el Gráfico 7.1.2. Casi dos tercios de los emprendedores encuestados manifiesta que espera recuperar por lo menos la totalidad del capital invertido en el negocio. En concreto, poco más de un tercio declara que obtendría entre un

150-200% del capital invertido, y cerca de un 30% opina que podría obtener entre un 500-2.000% del capital invertido. Es decir, si invirtiera 3.000 €, podría llegar a ganar hasta 60.000 euros.

A la pregunta acerca del plazo en el que esperan recuperar su inversión, casi un 40% de los emprendedores ha respondido que esperan recuperar lo

invertido dentro del primer año de existencia del negocio. Casi la mitad de los emprendedores piensa que podría recuperar su inversión entre dos y cinco años, y el resto de los emprendedores opina que le llevaría alrededor de 10 años.

7.2. EL INVERSOR INFORMAL EN LA CAPV

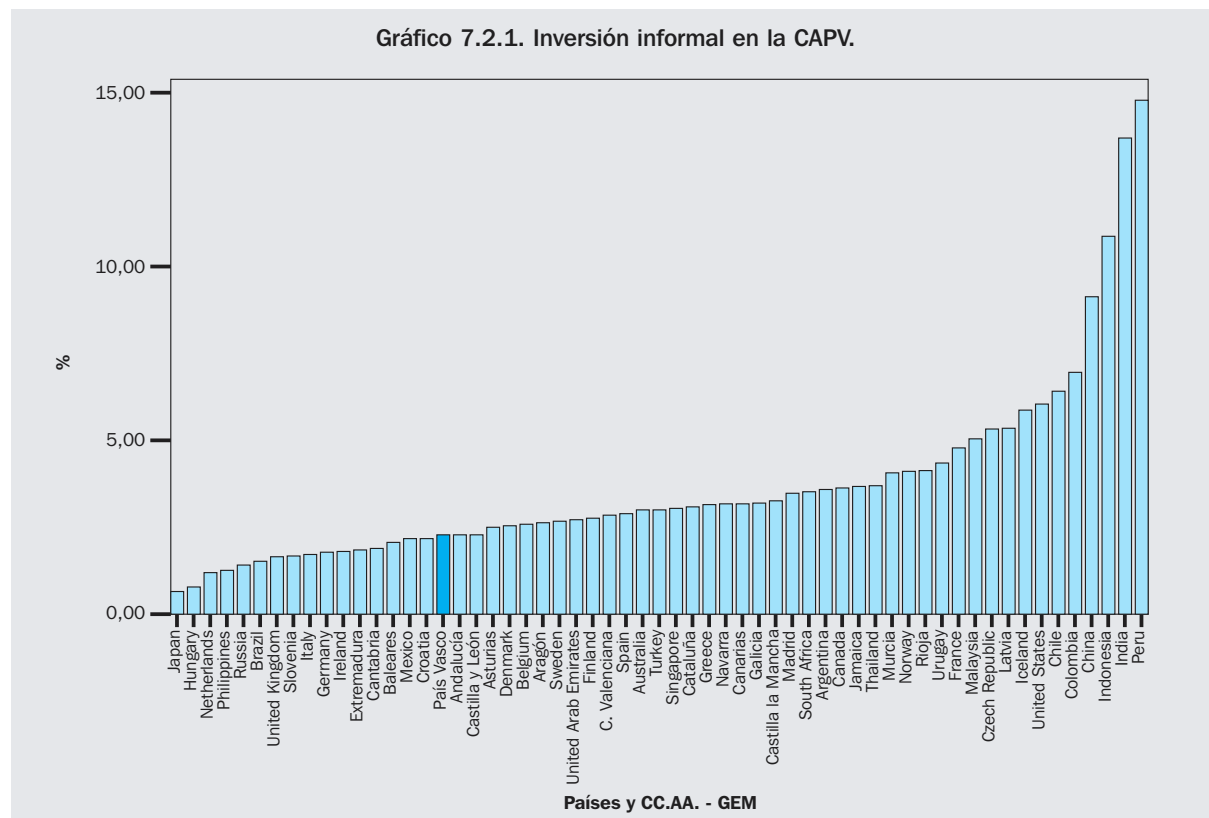
El porcentaje de inversores informales apenas ha variado en la CAPV. Si en 2005 se identificaba un 2% de inversores informales en la población de la comunidad autónoma, en 2006 esta cifra ha pasado a ser ligeramente superior, hasta un 2,2%. Puede deducirse, por tanto, que el porcentaje de la sociedad vasca que cede dinero a un emprendedor para que pueda iniciar su negocio permanece bastante estable, en un baremo comprendido entre un 2 y 3%. Comparando este dato con el de otras regiones (Véase Gráfico 7.2.1), pueden extraerse las siguientes conclusiones:

- (1) En el ámbito europeo, la CAPV se encuentra por delante de países como Reino Unido, Irlanda, Alemania, Holanda e Italia, cuyas cifras no alcanzan el 2%, y a un nivel parecido al de Dinamarca, Bélgica, Finlan-

dia, Suecia y España, mientras que se encuentra todavía lejos de países como Francia, Letonia, Noruega y República Checa que arrojan porcentajes de inversores informales en el país por encima del 4%.

- (2) Si se realiza la comparación entre comunidades autónomas, la CAPV se encuentra por delante de Cantabria, Extremadura y Baleares, pero por detrás de comunidades como La Rioja, Murcia, Madrid, Cataluña, Navarra y Galicia. Las diferencias a este respecto entre las comunidades autónomas no son muy acentuadas, no excediendo en más de dos o tres puntos porcentuales.
- (3) Si se realiza la comparación a nivel mundial, las diferencias entre países lógicamente son más acusadas. Así por ejemplo, Perú lidera la clasificación con un mayor porcentaje de inversores informales, cuya cifra asciende hasta casi un 15%, mientras que Japón cierra la clasificación con un porcentaje de un 0,6%. A Perú le sigue un grupo de países asiáticos (India, Indonesia, y China) con cifras que oscilan entre un 9 y 13%.

Gráfico 7.2.1. Inversión informal en la CAPV.



El perfil del inversor informal de la CAPV se puede resumir según las siguientes diez características, detectadas en el presente informe (Véase, Cuadro 7.2.1):

- (1) Es un varón, con edad aproximada de 40 años, aunque cada vez se percibe una mayor presencia femenina dentro de este colectivo y un grupo cada vez más joven.
- (2) Cuatro de cada cinco inversores informales están ocupados en una actividad laboral, la mayoría de ellos (cerca del 70%) dispone de estudios universitarios y perciben una renta personal mensual comprendida entre 1.200-2.400 euros. Estos datos son similares a los obtenidos en ediciones anteriores de nuestro informe.
- (3) La suma cedida por el inversor informal para el desarrollo de un proyecto emprendedor asciende, como promedio, a casi 16.000 euros (cerca de 2.500 euros menos que en el año 2005, y 7.000 euros menos que en el año 2004).
- (4) Nueve de cada diez inversores informales residen en una zona urbana, es decir, en un municipio cuyo número de habitantes es superior a 5.000. La tendencia, en esta ocasión, es hacia una concentración cada vez mayor de inversores informales en zonas urbanas.
- (5) Aproximadamente uno de cada diez inversores informales manifiesta haber sido emprendedor o serlo actualmente. Por otro lado, uno de cada cinco ha ocupado un puesto directivo u ocupa actualmente un puesto gerencial dentro de una organización. Estos datos son similares a los obtenidos en la pasada edición, año 2005.
- (6) La composición de la actividad económica a la que se destina la inversión informal ha sufrido algunas alteraciones. Así, destaca el incremento de la inversión informal experimentada en las actividades económicas de la "Manufactura" y la "Agricultura". Se mantiene, por el contrario, el peso importante de los sectores del "Comercio mayorista", "Hoteles" y "Catering".
- (7) Sólo un inversor informal de cada veinte afirma que se animaría a crear una empresa en los próximos tres años, lo que indica que, en su percepción, es mejor ceder el dinero para que otros emprendan en lugar de animarse uno mismo a emprender. Es más, la mayoría (cerca de dos tercios) de los inversores informales cree que está lo suficientemente capacitado para crear una empresa, y considera que emprender es una buena opción para desarrollar su carrera profesional. Sin embargo, en un 2% del colectivo de inversores informales podemos observar que, a pesar de haber cerrado su negocio en el último año, están dispuestos a ceder dinero a otros emprendedores para que prueben mejor fortuna.
- (8) Tal vez el miedo al fracaso y la falta de expectativa de buenas oportunidades para abrir un nuevo negocio en los próximos meses puedan ser las razones por las cuales los inversores informales no se animen a crear su propio negocio.
- (9) Por lo general, la relación de la persona que cede el dinero con el receptor de la inversión informal suele ser de parentesco, aunque también destaca la relación de amistad o de vecindad. Este patrón se mantiene desde hace varios años. Además, la suma cedida a un emprendedor de la familia alcanza la cifra de 19.140 euros, y el importe que se ofrece a un amigo o vecino asciende a 16.369 euros. Para el resto de modalidades de inversiones informales, las cantidades invertidas son claramente inferiores, sin que lleguen éstas a rebasar la cifra de 10.000 euros.
- (10) Casi la mitad de los inversores informales opina que el hecho de convertirse en un emprendedor exitoso se reconoce como la consecución de un buen estatus social. Por contra, la difusión que se realiza desde los medios de comunicación acerca del fenómeno emprendedor resulta en su opinión insuficiente.

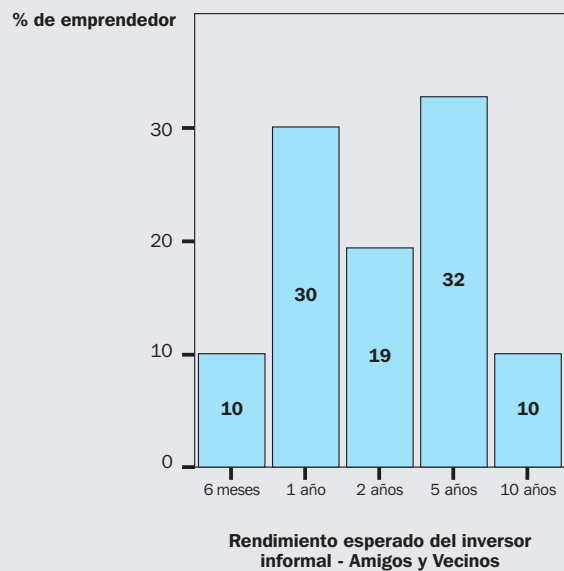
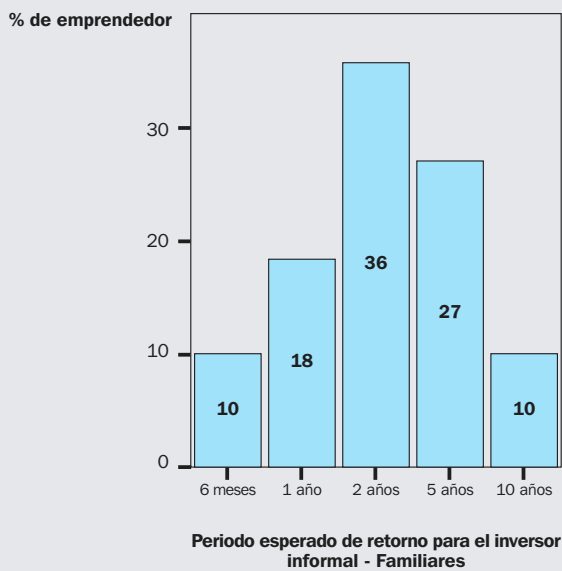
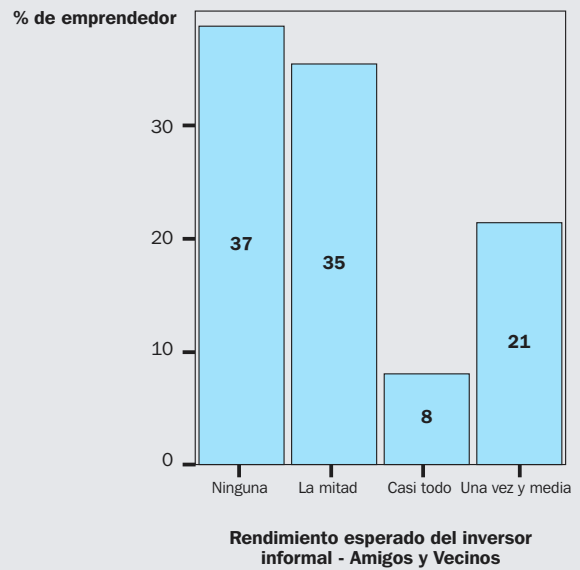
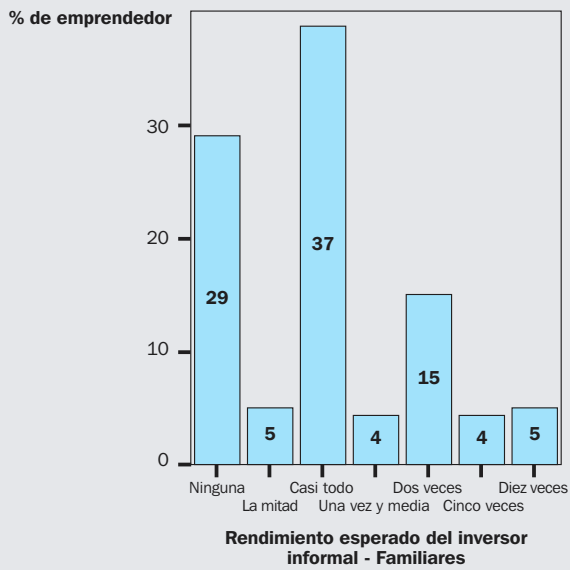
Cuadro 7.2.1. Características de los inversores informales en la CAPV.

Características del Inversor Informal Vasco		2006 %	2005 %	2004 %
Genero del inversor informal	Masculino	55	62,6	67,7
	Femenino	45	37,4	32,3
Promedio edad inversor informal		40 años	51 años	43,3 años
Tramos de edad	18-24	9,5	7,6	
	25-34	14,6	15,2	
	35-44	36,6	12,6	
	45-54	31,3	11,7	
	55-64	8,0	10,0	
	65-98		42,8	
Inversión informal realizada en últimos 3 años		15.609 EUR	18.392 EUR	22.600EUR
Dedicación	Tiempo completo o parcial	79,2	80,4	72,3
	Jubilado	3,7	15,1	4,6
	Trabaja en su domicilio	4,2	2	10,8
	Estudiante	2,2	1,7	7,7
	Desempleo	10,7	0,8	4,6
Educación	Primario	24,3	51,35	46,2
	Secundario	4,5	11,8	16,9
	Superior (Universitario)	71,2	36,4	36,9
Nivel de renta	Tercio inferior			19,2
	Tercio medio			28,8
	Tercio superior			51,9
	< 600€		6,6	
	600-1200€	6,7	15,0	
	1200-1800€	22,9	34,3	
	1800-2400€	21,2	9,9	
	> 2400€	15,7	15,0	
NS/NC	33,5	27,3		
Residencia	Zona urbana	96,0	90,6	83,3
	Zona rural	4	9,4	16,7
Creación independiente de la empresa	Si	13,8	9,8	7,7
	No	86,2	90,2	92,3
Creación de empresa vinculado a trabajo actual	Si	7,2	8	3,1
	No	92,8	92	96,8
Propietario o gerente de una empresa en la actualidad	Si	20	23,2	9,2
	No	80	76,8	90,8
Actividad económica en la que se invierte	Agricultura	14,7	1,1	1,6
	Orfebrería			1,6
	Ingeniería civil			1,6
	Manufactura	9,3	2,4	1,6
	Reparación motor vehículos			1,6
	Construcción	6,5		1,6
	Comercio Mayorista	13,5	23,2	41,9
	Comercio Minorista		5,1	3,2
	Hotel, Catering	6,2	5	3,2

Cuadro 7.2.1. Características de los inversores informales en la CAPV (Cont.).

Experiencias y expectativas del inversor informal		2006 %	2005 %	2004 %
Piensa crear otra empresa en los próximos 3 años	Sí	6	42,5	3,2
	No	87	57,5	96,8
Cese de negocio en los últimos 12 meses	Sí	2	1,2	3,1
	No	98	98,8	96,9
Relación con inversor informal	Familiar cercano	53	75	60
	Otros familiares	2	2,5	12,3
	Compañero de trabajo	15	5	10,8
	Amigo, vecino,...	24	10	16,9
	Otro	6	7,5	
Inversión realizada en proyectos emprendidos por:	Familiar cercano	19.140		
	Otros familiares	6.000		
	Compañero de trabajo	9.214		
	Amigo, vecino,...	16.369		
Expectativa de buenas oportunidades en los próximos 6 meses	Sí	30	23	39,3
	No	53	62	60,7
	No sabe	17	15	
Está capacitado para crear una empresa	Sí	64	85	52,4
	No	34	11	47,6
	No sabe	2	4	
Miedo al fracaso impide la creación de empresas	Sí	57	22	34,4
	No	41	77	65,6
	No sabe	2	1	
Emprender como buena opción para desarrollar carrera profesional	Sí	62	49	69,4
	No	26	48	30,6
	No sabe	12	3	
Emprendedor exitoso proporciona buen status social	Sí	47	66	63,2
	No	47	29	36,8
	No sabe	6	4	
Medios de comunicación difunden noticias sobre creación de empresas	Sí	32	27	32,8
	No	64	72	67,2
	No sabe	4	1	

Gráfico 7.2.2. Rendimiento y Periodo de Retorno esperados por inversores informales de la CAPV.



Por último, se ha analizado el rendimiento esperado y el periodo de retorno en el que esperan recuperar los inversores informales el importe cedido a los emprendedores (Véase, Gráfico 7.2.2). Se han distinguido dos tipos de inversores informales: los relacionados con el emprendedor por un vínculo familiar, y los relacionados con el emprendedor por amistad. A continuación se exponen tres consideraciones extraídas de la interpretación de los datos:

- (1) De los inversores informales que ofrecen fondos a un familiar emprendedor, aproximadamente uno de cada tres no espera que se le devuelva el dinero, o en caso de devolvérselo, sería en todo caso hasta la mitad del importe cedido.
- (2) De los inversores informales que ofrecen dinero a un amigo emprendedor (o conocido), aproximadamente tres de cada cuatro no espera que se le devuelva el dinero, o en

caso de devolvérselo, sería en todo caso hasta la mitad del importe cedido. Estos datos demuestran que los amigos y conocidos actúan de manera más generosa que los familiares en el momento de aportar financiación a un proyecto emprendedor.

- (3) Considerando el periodo en el que se espera recuperar la cantidad cedida al emprendedor, se observa que en el corto plazo o en un periodo inferior a un año, es un 40% de los inversores informales que son amigos de los emprendedores quienes esperan recuperar lo invertido dentro de ese plazo, comparado con un 30% de los inversores informales que son familiares de los emprendedores. Por tanto, parece ser que entre los inversores informales, a la hora de recuperar lo antes posible la inversión los amigos parecen exigir una devolución más rápida que los familiares de los emprendedores.

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

Comprender el fenómeno de la creación de empresas y sus determinantes exige su estudio desde distintos niveles de análisis (García Tabuenca *et al*, 2004). En el ámbito microeconómico, tal estudio se centra fundamentalmente en los aspectos de carácter individual que impulsan a una persona a convertirse en emprendedor como alternativa profesional y que, en definitiva, determinan el potencial de una región o país para crear nuevas empresas. En este capítulo se describe la situación actual y la evolución de estos aspectos, planteando como aspecto central la capacidad y disposición de la población adulta vasca para identificar oportunidades de negocio y explotárlas. Para ello se han utilizado los resultados tanto de las encuestas del proyecto GEM dirigidas a la población adulta vasca, como de las entrevistas aplicadas a expertos locales relacionados con los distintos factores del entorno específico para emprender en la CAPV.

Con todo ello, los aspectos considerados en este capítulo se estructuran en los siguientes apartados:

- La percepción de buenas oportunidades para emprender.
- Motivación para emprender en la población adulta vasca.
- Habilidades y conocimientos para emprender en la población adulta vasca.

8.1. LA PERCEPCIÓN DE BUENAS OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER

En los últimos años, la percepción de la población adulta con respecto a la existencia de buenas oportunidades para emprender dentro de los 6 meses siguientes al momento de la encuesta, ha seguido una tendencia decreciente tanto en la CAPV como en España. Según el Cuadro 8.1.1, este descenso no ha sido igual en ambos casos. Si bien en la CAPV el porcentaje de la población adulta que detecta buenas oportunidades ha permanecido casi invariable en 2005 (34%) con respecto a 2004 (35%) y ha caído bruscamente en 2006 (20,9%), en el conjunto español el porcentaje registrado en 2005 (28%) ha significado un fuerte descenso con respecto a 2004 (39%), mientras que en 2006 (25,7%) el descenso ha sido más moderado.

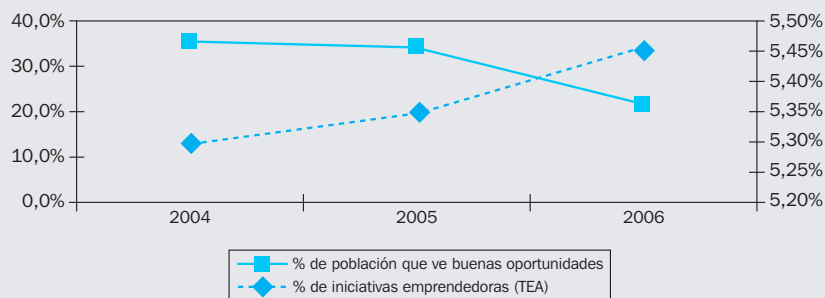
Cabe destacar que la existencia de un clima económico favorable no necesariamente coincide con la cantidad de ideas de negocio que los emprendedores potenciales reconocen en el entorno; todo lo contrario, la estabilidad económica puede influir en una menor necesidad de búsqueda de oportunidades. Por ello, el descenso experimentado en la percepción de buenas oportunidades para emprender en la CAPV y España ha ocurrido a pesar de que en el entorno se vive una cierta estabilidad económica.

Cuadro 8.1.1. Evolución temporal del porcentaje de 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.

Evolución del indicador de percepción de oportunidades por parte de la población					
CAPV			España		
2004	2005	2006	2004	2005	2006
35,0%	34,0%	20,9%	39,0%	28,0%	25,7%

En el ámbito del País Vasco, el porcentaje de la población que encuentra buenas oportunidades para emprender a corto plazo se encuentra actualmente por debajo del porcentaje correspondiente a España. Este resultado es consecuencia de una disminución de casi un 15% experimentada en 2006. Curiosamente, esta disminución de las expectativas para crear una empresa ha tenido un efecto positivo en la tasa de actividad emprendedora, ya que ambos indicadores parecen evolucionar de forma contraria. Tal y como puede observarse en el Gráfico 8.1.1, a medida que ha disminuido la percepción de oportunidades por parte de la población adulta vasca, ha aumentado la tasa de actividad emprendedora que ésta desarrolla. Como consecuencia, parece deducirse que en la CAPV la población potencialmente emprendedora es prudente y prefiere plantearse unas expectativas bajas, pero realistas, a la hora de crear empresas.

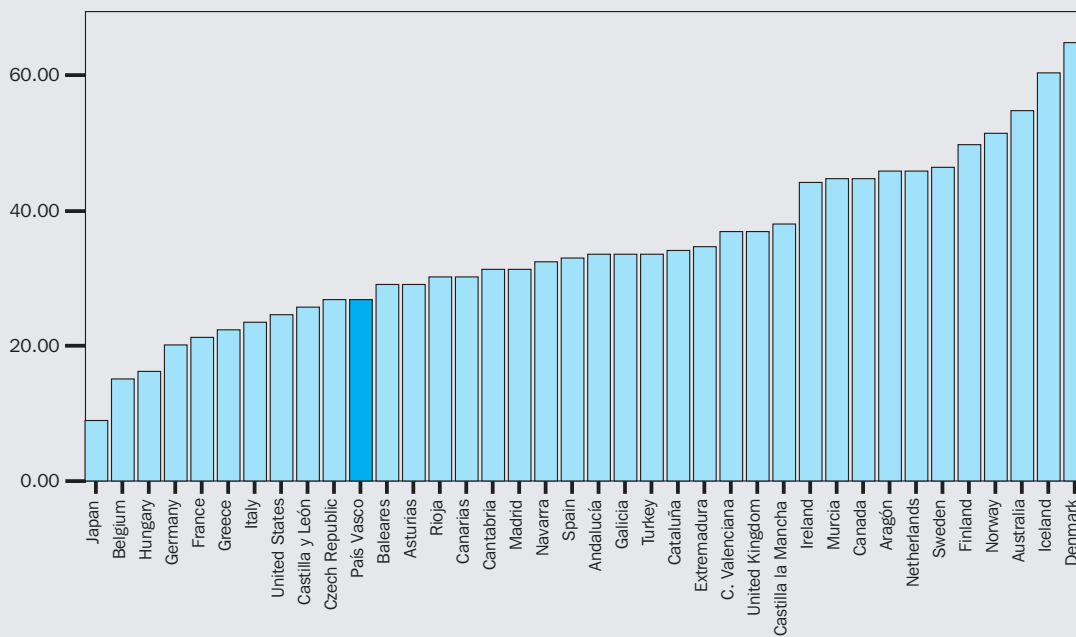
Gráfico 8.1.1. Evolución conjunta de la percepción de oportunidades por parte de la población y del indicador de actividad emprendedora total incipiente en la CAPV.



Realizando una comparación en el ámbito español, la percepción de buenas oportunidades para emprender por parte de la población adulta en la CAPV se encuentra por debajo del conjunto español y del resto de comunidades autónomas, excepto Castilla y León. A nivel internacional, dicha percepción también se encuentra por debajo del porcentaje correspondiente a la mayoría de los países GEM. Esta situación, aunque sigue

siendo algo más optimista que la de Japón, EE.UU. y los vecinos más próximos de la Unión Europea como Francia, Alemania e Italia, pone de manifiesto una actitud de la sociedad vasca un tanto más conformista que en años anteriores, alimentada quizás por lo anteriormente comentado con respecto a la falta de necesidad de búsqueda de oportunidades como consecuencia de la buena coyuntura económica.

Gráfico 8.1.2. Comparación internacional del porcentaje de población entre 18 y 64 años que ve buenas oportunidades para emprender en su respectivo país.



Para complementar la información basada en la opinión de la población adulta vasca, se realizaron entrevistas a un total de 36 expertos que, de acuerdo con el Cuadro 8.1.2, se distribuyen

equitativamente entre cada una de los ámbitos del entorno específico del emprendedor en la CAPV.

Cuadro 8.1.2. Distribución de los expertos entrevistados en la CAPV en 2006.

Ámbito de influencia	Nº expertos	Porcentaje
Apoyo financiero	4	11,1
Políticas gubernamentales	4	11,1
Programas gubernamentales	4	11,1
Educación y formación	4	11,1
Transferencia de I+D	4	11,1
Infraestructura comercial	4	11,1
Apertura del mercado	4	11,1
Acceso e infraestructura física	4	11,1
Normas sociales y culturales	4	11,1
Total	36	100,0

Si se considera la valoración dada por los expertos acerca del grado de percepción de oportunidades en la población vasca (Véase, Cuadro 8.1.3), resulta que su opinión al respecto es más optimista que la de la población potencialmente activa, ya comentada anteriormente. Por un lado,

los expertos opinan que hay muchas buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas, incluso algo más que en los años anteriores; y por otro, a pesar de haber disminuido ligeramente, la valoración que hacen de los demás aspectos relacionados con el tema en 2006 sigue siendo buena.

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

Valoración media (sobre un total de 36 entrevistas) de los expertos en escala de 1 = completamente falso a 5 = completamente cierto, de las siguientes afirmaciones sobre existencia de oportunidades para emprender en la CAPV

Año en que se realiza la consulta	2006	2005	2004
En la CAPV, hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	3,31	3,28	3,2
En la CAPV, hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotaras	3	3,08	3,06
En la CAPV, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	3,25	3,53	3,29
En la CAPV, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,44	2,59	2,39
En la CAPV, hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,5	2,53	2,4

Entrando en mayor detalle, los expertos siguen afirmando que hay más oportunidades que personas preparadas para explotaras, y por otra parte la percepción de que en los últimos cinco años hay más oportunidades para emprender a corto plazo ha disminuido en 2006 hasta ubicarse más o menos en los mismos niveles de 2004. Finalmente, al igual que en los años anteriores, los expertos encuentran más difícil que las personas se dediquen a explotar oportunidades empresariales y que existan buenas oportu-

nidades para crear empresas de rápido crecimiento.

8.2. MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER EN LA POBLACIÓN ADULTA VASCA

Una idea de negocio respaldada por la percepción de buenas oportunidades en el entorno difícilmente se materializa en una nueva empresa si no existe la motivación necesaria para emprender.

der. Por ello, el proyecto GEM se ha interesado en medir el grado de motivación en la población adulta de la CAPV mediante una serie de preguntas que, aun respondiendo a una lógica válida, no dejan de estar basadas en la subjetividad.

El Cuadro 8.2.1 muestra que los resultados extraídos de las preguntas dirigidas a la población adulta vasca en 2006 reflejan unos niveles de motivación algo inferiores a los que se observaban en los años anteriores, aunque no en todos los indicadores. Concretamente, se ha registrado una disminución tanto en el número de personas para las cuales el miedo a emprender no supone un obstáculo (45,5%), como en aquellas que encuentran atractivo poner en marcha una

empresa y triunfar para conseguir un buen estatus social (50,2%). Asimismo, el porcentaje de la población cuya opinión sobre la cobertura de noticias de emprendedores en los medios de comunicación es buena (39,2%) ha permanecido prácticamente igual que otros años.

No obstante, tras un ligero aumento con respecto a 2005, una gran proporción de la población considera interesante crear una empresa como elección profesional (62,2%) y otro porcentaje importante se muestra de acuerdo con que todo el mundo tenga un nivel de vida similar (59,1%). Finalmente, un nuevo indicador incluido este año muestra que el 29,8% de la población afirma haber conocido recientemente a un emprendedor.

Cuadro 8.2.1. Resultados de las entrevistas sobre motivación para emprender en la población vasca en 2006 y evolución desde 2004.

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

En consonancia con la opinión de la población adulta en general, los expertos creen que la motivación para emprender en la CAPV ha disminuido durante los últimos años, esta vez en casi todos los indicadores. Pese a tal disminución, en el Cuadro 8.2.2 puede observarse que, por término medio, los expertos se muestran principalmente de acuerdo en que los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social, en que

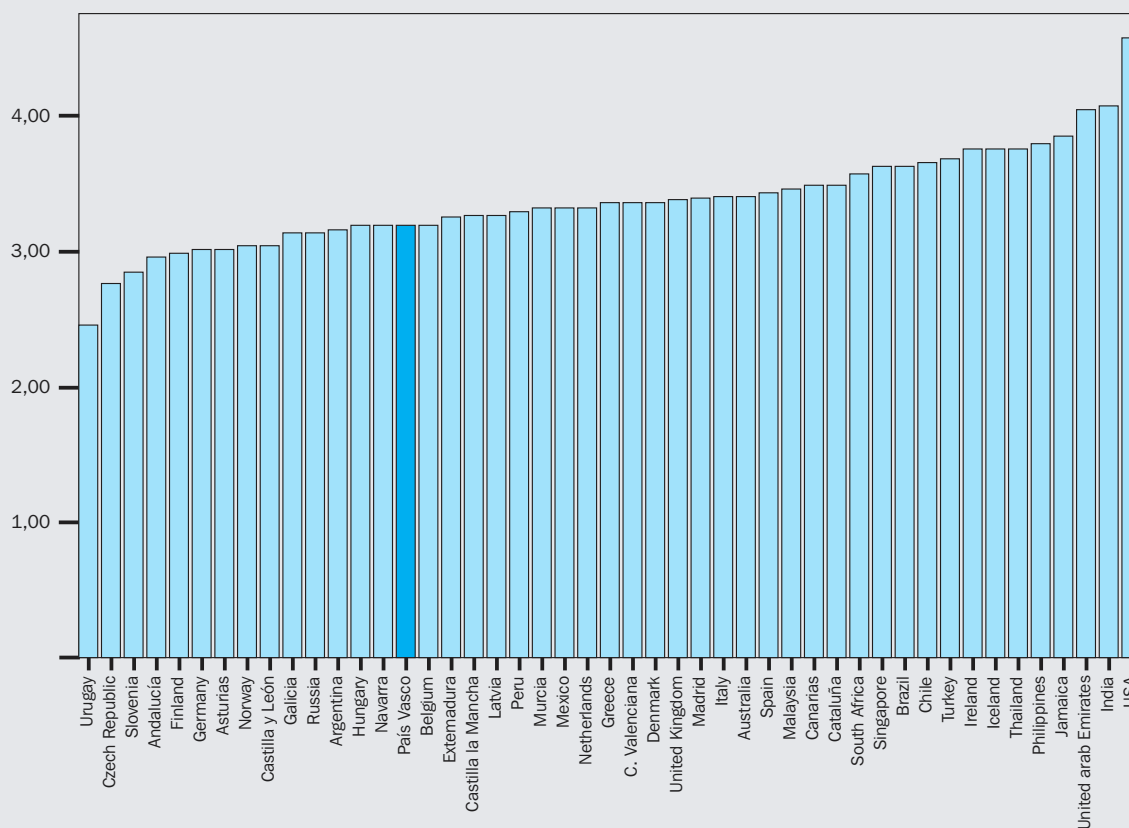
la mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos y en que es frecuente ver noticias sobre empresarios de éxito a través de los distintos medios de comunicación. Contrariamente, la media de los expertos se muestra menos de acuerdo en que convertirse en empresario es una opción profesional deseable y en que la creación de empresas es una forma de hacerse rico.

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

En el contexto español, la valoración de los expertos de la CAPV en lo referente al grado de motivación de la población para crear empresas se encuentra en una posición casi intermedia que, si bien está por debajo de España, es muy similar a la de Galicia, Navarra, Extremadura y Castilla-La

Mancha. En cambio, desde una perspectiva internacional los expertos vascos detectan una motivación para emprender superior a la que perciben los expertos de Finlandia, Alemania y Noruega, pero inferior a la de la mayoría de los países GEM que se muestran en el Gráfico 8.2.1.

Gráfico 8.2.1. Opinión media de los expertos acerca de la motivación de la población para emprender en sus respectivos países (Escala 1-5, a mayor valor mayor motivación).

En general, esta tendencia decreciente de la motivación, manifestada en las opiniones tanto de la población adulta como de los expertos, así como también la posición relativamente menor en com-

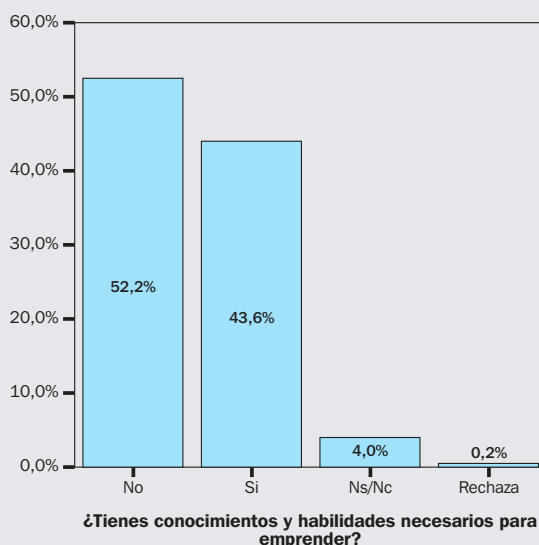
paración con la motivación percibida por los expertos de los demás países, resaltan la necesidad de mejorar las medidas que sirven para fomentar el espíritu emprendedor entre la población de la CAPV.

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

Además de la percepción y la motivación, las habilidades y conocimientos necesarios para crear nuevas empresas constituyen también un indicador importante que incide en el potencial emprendedor de los países y regiones.

Dentro del ámbito de la CAPV, el Gráfico 8.3.1 muestra que el 43,6% de la población adulta confía en sus niveles de habilidades y conocimientos a la hora de crear empresas. Este indicador, que no deja de ser bajo, ha tenido una ligera disminución de medio punto porcentual entre 2005 y 2006, lo cual pone de manifiesto la necesidad de seguir contando con políticas de formación que incentiven las facultades de la población potencialmente emprendedora.

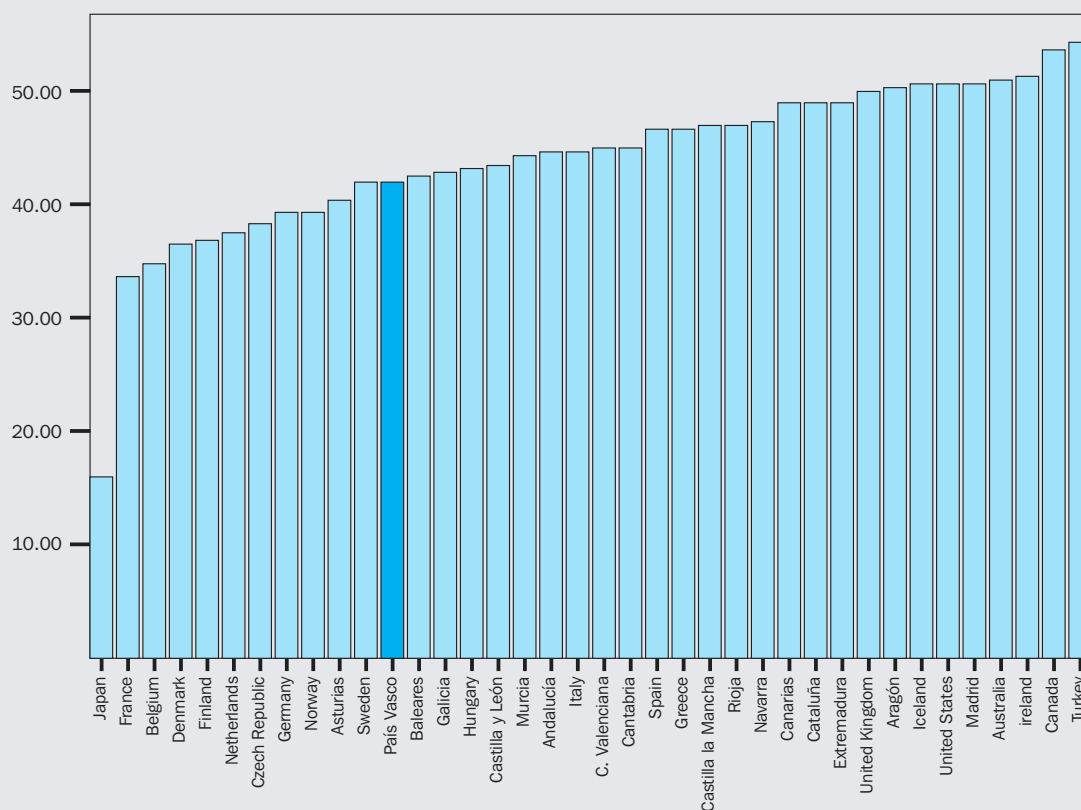
Gráfico 8.3.1. Habilidad y conocimientos para emprender declarados por los adultos vascos en 2006.



En el conjunto español, Asturias es la única comunidad autónoma por debajo de la CAPV en cuanto al porcentaje de la población adulta que considera estar capacitada para emprender (Véase, Gráfico 8.3.2). El resto de comunidades autónomas y España se encuentran por encima de la CAPV, aunque en la mayoría de ellas este porcentaje no alcanza el 50% de la población adulta,

excepto en el caso de Madrid y Aragón. Realizando una comparación en el ámbito internacional, en la CAPV la proporción de la población que manifiesta estar capacitada es mayor que en Japón y algunos países de la Unión Europea como Francia, Dinamarca, Alemania y Noruega; pero aún así, dicha proporción se aleja de los niveles que presenta EE.UU., Australia, Irlanda, Canadá y Turquía.

Gráfico 8.3.2. Clasificación de los países GEM 2006 según el % de población que afirma tener conocimientos y habilidades necesarios para llevar a cabo un pequeño start up.



El Cuadro 8.3.1 recoge la opinión de los expertos con respecto a las habilidades y conocimientos de la población de la CAPV para emprender. Si bien en 2005 algunos de los ítems planteados sobre este tema mostraron una mejora notable, este año la valoración general de los mismos ha vuelto a caer hasta alcanzar los valores de 2004, y en algunos casos ha caído incluso por debajo de dicho año. No obstante, pese a ser menos optimistas, este año los expertos se muestran medianamente de acuerdo en que mucha gente está capacitada,

en primer lugar, para dirigir una pequeña empresa y, en segundo lugar, para organizar los recursos necesarios para crear una empresa. En lo que parecen no estar de acuerdo es en que haya mucha gente con experiencia en la creación de nuevas empresas y en que mucha gente sepa cómo crear y dirigir empresas de alto potencial de crecimiento. Finalmente, la posición de los expertos es más neutral en lo que se refiere a la capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio por parte de la población adulta vasca.

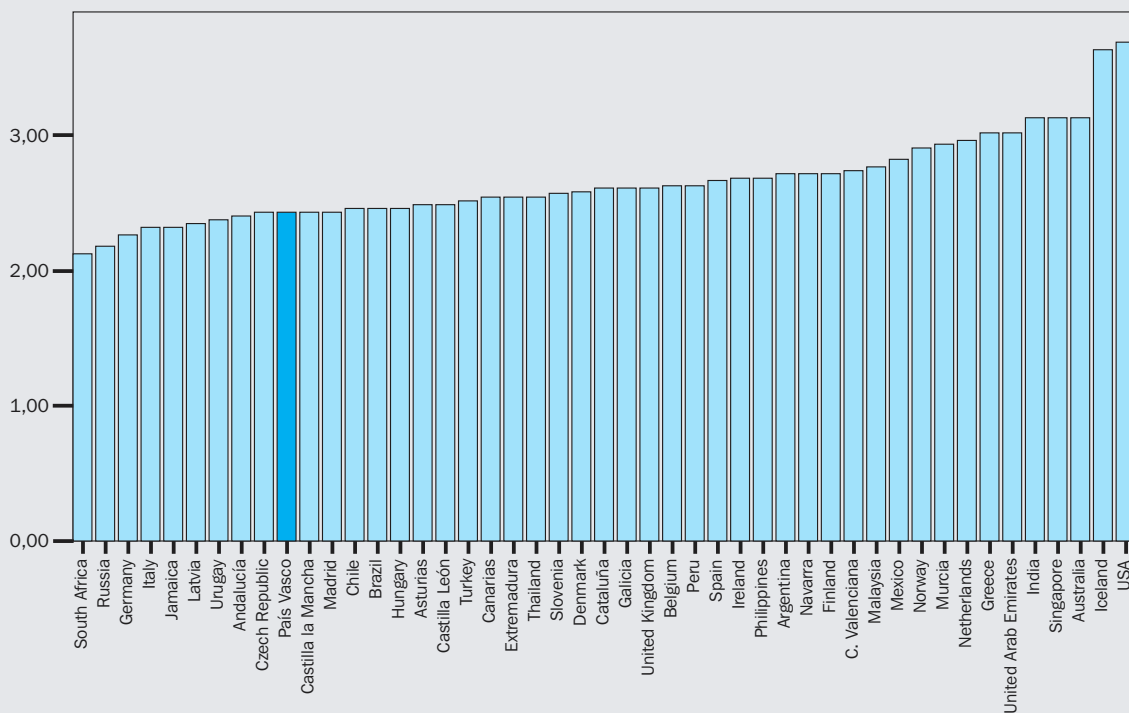
Cuadro 8.3.1. Opinión de los expertos acerca de las habilidades y conocimientos que posee la población adulta vasca para emprender.

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

Contrastando la opinión general de los expertos españoles sobre las habilidades y conocimientos de la población adulta, en el Gráfico 8.3.3 puede observarse que la valoración que tienen en la CAPV es ligeramente más optimista que en Andalucía y muy similar a la que tienen en Castilla-La Mancha y Madrid. Sin embargo, dicha valoración se aleja del conjunto español y del resto de comunidades autónomas. Asimismo, las

poblaciones adultas mejor preparadas para emprender son las de Navarra, la Comunidad Valenciana y Murcia. En comparación con los demás países GEM, los expertos ubican la CAPV por encima de Alemania e Italia con respecto a este tema, aunque su posición sigue siendo desfavorable frente a otros países desarrollados como EEUU, Australia, Holanda, Noruega, Finlandia e Irlanda.

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



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

El modelo conceptual GEM y la propia literatura sobre *entrepreneurship* conciben las condiciones del entorno específico como factores que ejercen una influencia clave en la existencia de emprendedores así como en el propio resultado de su actividad emprendedora. En el marco del estudio GEM, estos elementos del entorno que inciden directamente en la actividad emprendedora, se agrupan en nueve grandes categorías: apoyo financiero, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación y formación, transferencia tecnológica y de I+D, infraestructura comercial y profesional, apertura del mercado interno, infraestructura física y normas sociales y culturales. A lo largo de este capítulo, profundizaremos en el contenido que define y caracteriza cada una de estas cuestiones.

Con el objeto de cuantificar el puesto que ocupa la CAPV en cada uno de los factores anteriormente enumerados, cada año se llevan a cabo 4 entrevistas a expertos de la CAPV en cada una de esas 9 áreas. En total, se han efectuado 36 encuestas en profundidad: 18 en Bizkaia, 9 en Araba y 9 en Gipuzkoa. A través de un cuestionario semiestructurado los expertos seleccionados en la CAPV emiten, por un lado, su opinión sobre un conjunto de cuestiones previamente definidas (*respuestas cerradas*) relacionadas con las condiciones del entorno – de acuerdo con una escala Likert de 1 (completamente falso) a 5 (completamente cierto) -, y por otro, responden de manera abierta a la pregunta de cuáles son, en su opinión, los tres principales obstáculos y apoyos que inciden en la creación de empresas y en los resultados de la actividad emprendedora.

A pesar de que el número de expertos consultados pueda parecer reducido, la experiencia del Proyecto GEM en este sentido demuestra que existe una gran consistencia y estabilidad en los resultados obtenidos, sobre todo cuando nos referimos al conjunto de la CAPV⁷, e incluso teniendo en cuenta que todos los años los expertos encuestados difieren con los del año anterior. Además, el uso de la misma metodología en todos los países participantes en el entorno GEM permite realizar comparaciones internacionales y regionales en relación con la valoración de los expertos de la CAPV. Para analizar estas entrevistas en profundidad a expertos abordaremos el

estudio del entorno específico para emprender en dos apartados:

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

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

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

El análisis del entorno específico en que se desarrolla la creación de empresas en la CAPV, se fundamenta en las valoraciones (*escala Likert 1-5: 1 = totalmente falso y 5 = totalmente cierto*) que efectúan los expertos sobre una serie de factores o elementos previamente tipificados que condicionan la actividad emprendedora.

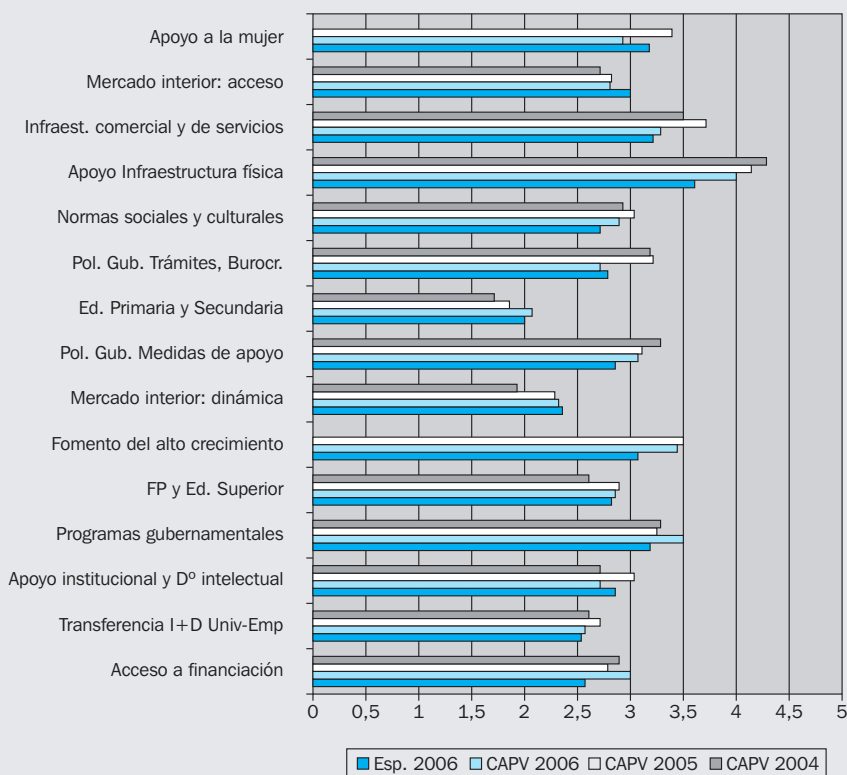
Los resultados ponen de manifiesto que el acceso a la infraestructura física representa por tercer año consecutivo el aspecto mejor valorado por parte de los expertos de la CAPV (4,02), superando ampliamente el registro medio obtenido en el conjunto de España (3,61). Los programas gubernamentales (3,49) –cuya valoración media se incrementa dos décimas respecto al año 2005–, el fomento de actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo (3,45) y las infraestructuras comerciales o de servicios (3,27) completan el ranking de los ítems mejor valorados (Véase, Gráfico 9.1.1 y Cuadro 9.1.1). No obstante, cabe subrayar que en esta edición las valoraciones otorgadas a las infraestructuras experimentan un discreto empeoramiento, circunstancia previsiblemente motivada por el incremento de los precios de inmuebles y servicios⁸.

En el otro extremo, cierran la clasificación aspectos tales como el grado de dinamismo y cambio del mercado (2,28) y la enseñanza primaria y secundaria (2,04), si bien, comienza a apreciarse cierta evolución positiva en las valoraciones medias que merecen ambas variables para los expertos consultados.

7. El conjunto de variables que conforman cada categoría alcanzaron Alphas de Cronbach superiores en todo caso a 0,5

8. Informe ejecutivo GEM 2006-España – Instituto de Empresa.

Gráfico 9.1.1. Valoración media de las condiciones del entorno.



En términos relativos, los factores cuyas valoraciones otorgadas por los expertos de la CAPV superan ampliamente a las que se registran en el conjunto de España (Véase, Gráfico 9.1.1 y Cuadro 9.1.1), son aquellos relacionados con las infraestructuras físicas, los programas y las políticas públicas de apoyo y fomento de creación de empresas y el apoyo financiero de la actividad emprendedora⁹. Por el contrario, la CAPV muestra una posición debilitada en aspectos como el apoyo a la mujer y la protección de la propiedad intelectual, variables ambas cuyas valoraciones medias experimentaron en la CAPV un retroceso moderado respecto al año 2005 (Véase, Cuadro 9.1.1).

Por último, las valoraciones medias en términos globales (Véase, Cuadro 9.1.1) que atribuyen los expertos al entorno específico, experimentan cierto retroceso tanto en España (2,65) – registrando su peor dato desde 2004 – como en la CAPV, pasando de un 3,04 en 2005 a una calificación global de 2,92 en la presente edición. De cualquier modo, a pesar de las diferencias, las valoraciones del año 2005 presentan una elevada correlación con los resultados obtenidos en la presente edición¹⁰, lo cual pone de manifiesto una elevada consistencia y estabilidad de las puntuaciones otorgadas por los expertos de la CAPV.

9. España sigue ocupando una posición precaria en relación al apoyo financiero de la actividad emprendedora.

10. El coeficiente de correlación de Pearson alcanza un valor de 0,900.

Cuadro 9.1.1. Evolución de las valoraciones medias de las condiciones de entorno.

	Media España 2006	Media CAPV 2004	Media CAPV 2005	Media CAPV 2006	Conclusión
Apoyo Infraestructura física	3,61	4,3	4,15	4,02	Poco peor
Programas gubernamentales	3,17	3,3	3,25	3,49	Mejora
Fomento del alto crecimiento	3,07	-	3,5	3,45	Poco peor
Infraest. comercial y de servicios	3,18	3,5	3,72	3,27	Empeora
Pol. Gub. Medidas de apoyo	2,84	3,3	3,11	3,08	Poco mejor
Acceso a financiación	2,57	2,9	2,79	2,97	Mejora
Apoyo a la mujer	3,19	-	3,37	2,92	Empeora
Normas sociales y culturales	2,7	2,9	3,05	2,9	Poco peor
FP y Ed. Superior	2,83	2,6	2,9	2,83	Poco peor
Mercado interior: acceso	2,98	2,7	2,81	2,8	Estable
Pol. Gub. Trámites, Burocr.	2,79	3,2	3,21	2,69	Empeora
Apoyo institucional y D ^o intelectual	2,83	2,7	3,03	2,63	Empeora
Transferencia I+D Univ-Emp	2,51	2,6	2,73	2,54	Empeora
Mercado interior: dinámica	2,3	1,9	2,25	2,28	Poco mejor
Ed. Primaria y Secundaria	2,01	1,7	1,84	2,04	Poco mejor
Valoración media global	2,83	2,89	3,04	2,92	Poco peor

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

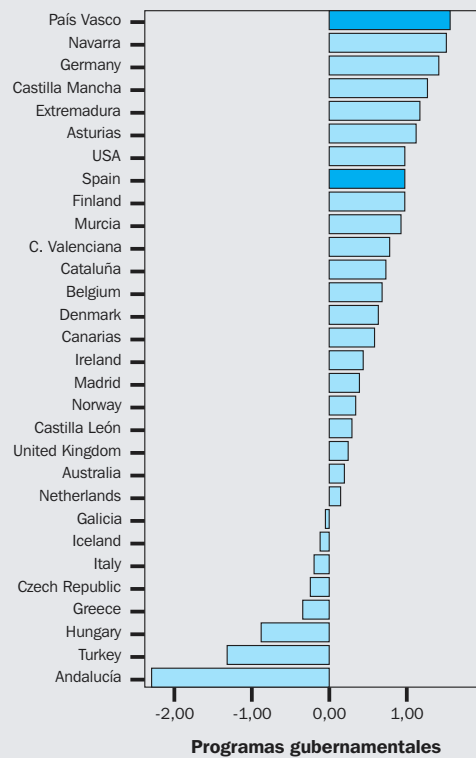
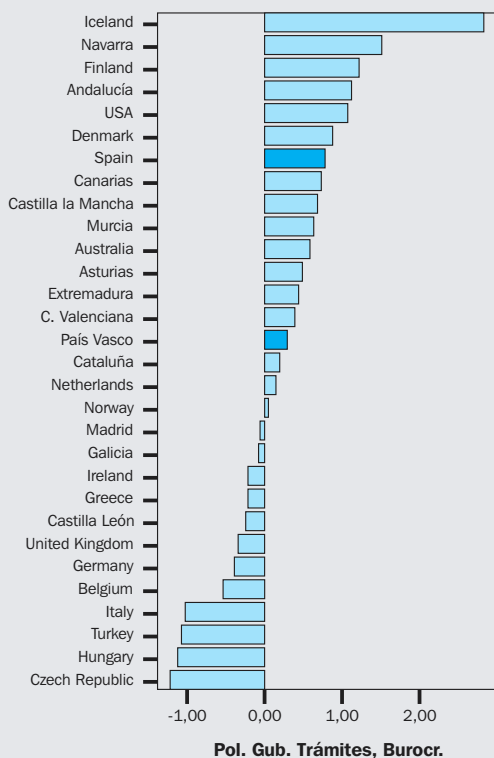
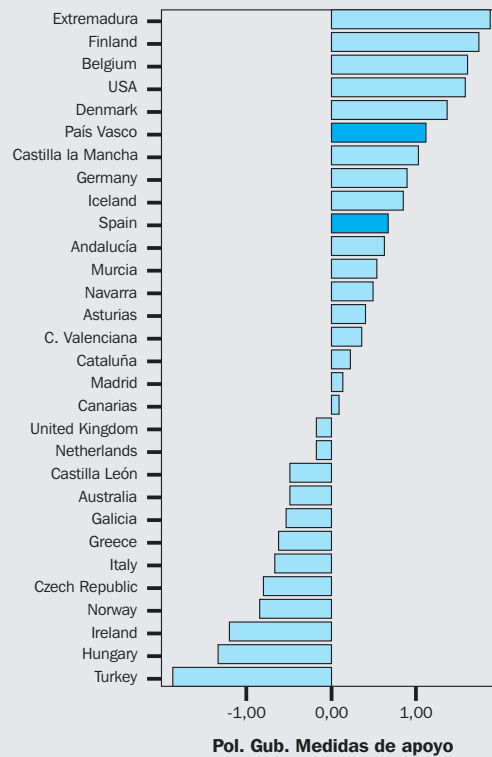
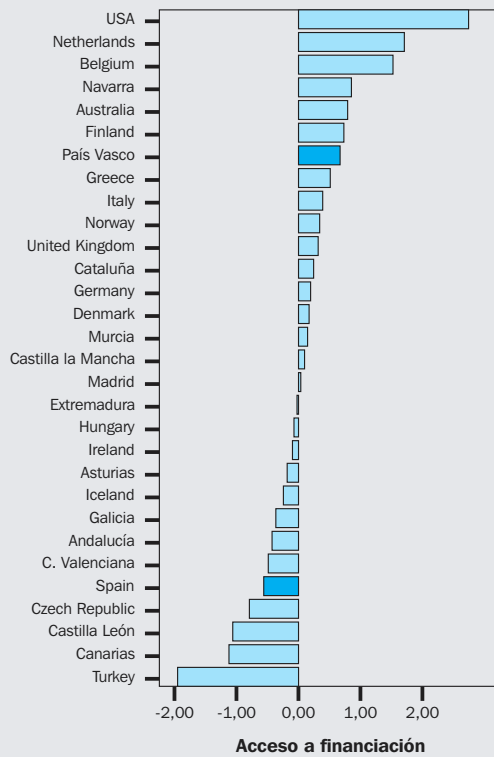
En el Gráfico 9.1.2 recogemos la posición relativa que ocupa la CAPV, en el marco global de países y comunidades autónomas GEM 2006, en lo que respecta a categorías o áreas evaluadas por los expertos que condicionan la actividad emprendedora. Los resultados de cada categoría aparecen estandarizados, habiéndose utilizado la media de países GEM (sin incluir las comunidades autónomas) para los procesos de estandarización de las variables.

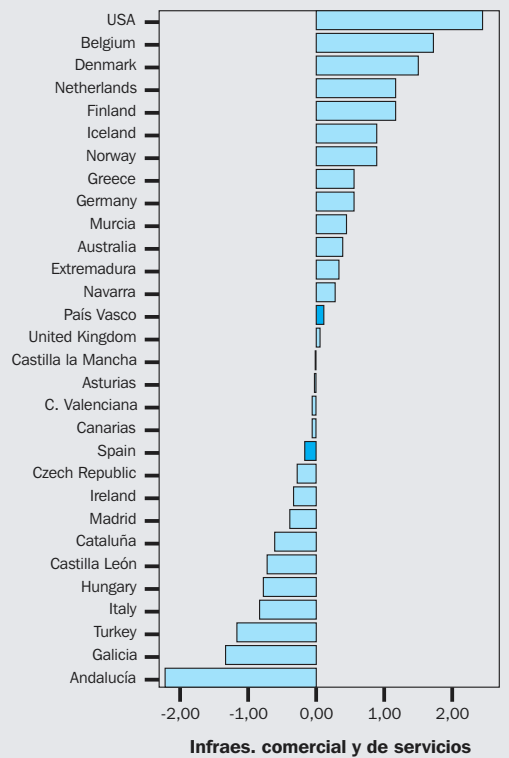
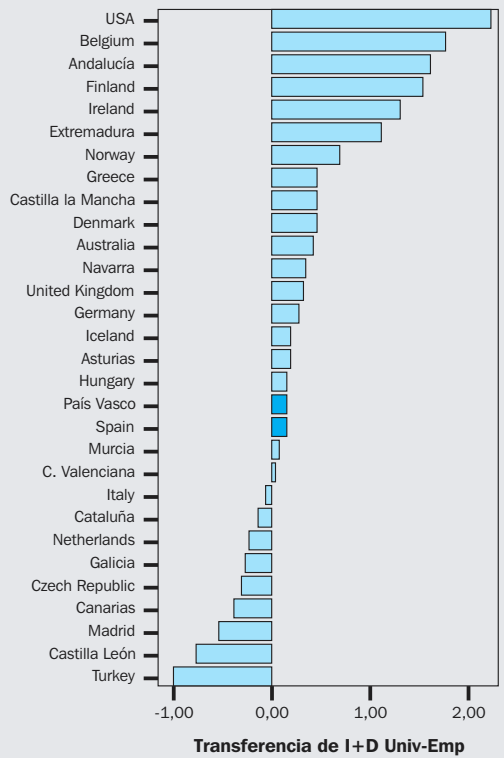
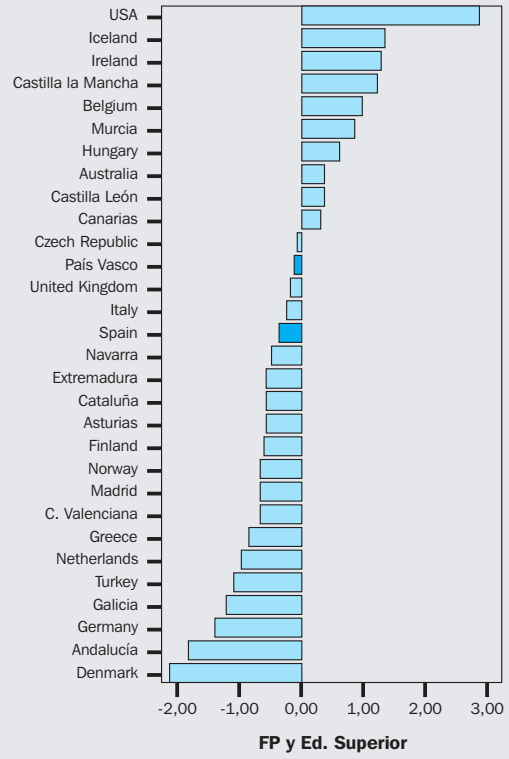
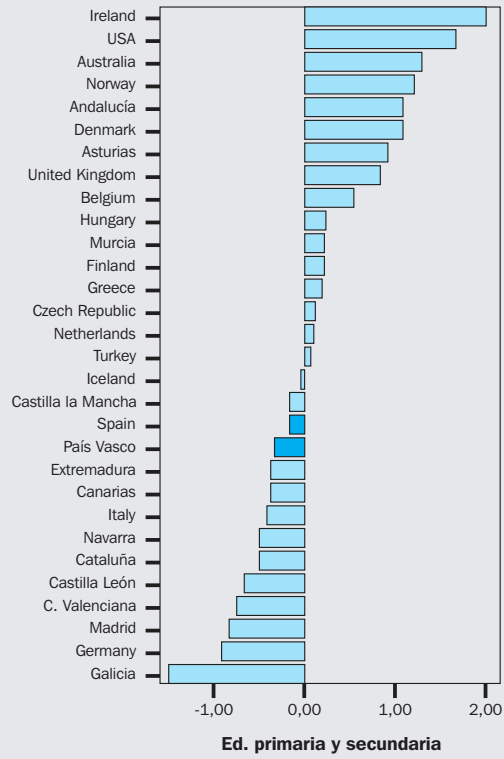
La CAPV manifiesta un comportamiento favorable, con valoraciones superiores a la media en el ámbito internacional GEM, en las categorías relacionadas con los programas gubernamentales y la red de políticas públicas que fomentan la actividad emprendedora, con la creación de empresas con alto potencial de crecimiento y desarrollo, con el acceso a medios de financiación, con el estado y posibilidad de acceso a infraestructuras físicas de diversa naturaleza (telecomunicaciones, carreteras, servicios básicos, etc.) y, en menor medida, con las normas sociales y culturales, así como con la transferencia de tecnología y conocimiento y su grado de aportación al proceso de creación y consolidación de nuevas empresas.

Por el contrario, las opiniones de los expertos relegan a la CAPV hacia un estado de desventaja relativa en el ámbito internacional GEM en aspectos tales como el apoyo a la mujer emprendedora, la legislación que protege los derechos de propiedad intelectual (patentes, derechos de autor y similares), el grado de dinamismo del mercado interior, y una vez más en el terreno de la educación y formación, tanto en el nivel de primaria/ secundaria, y en menor proporción, en la Formación Profesional (FP) y la educación superior.

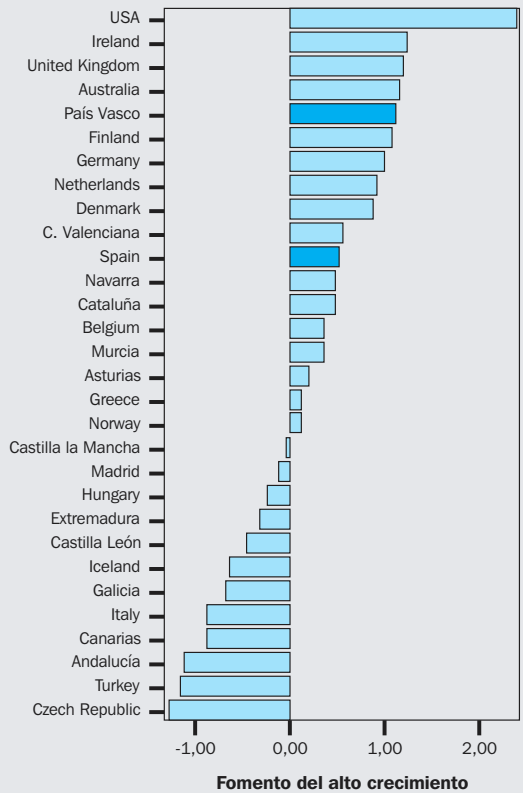
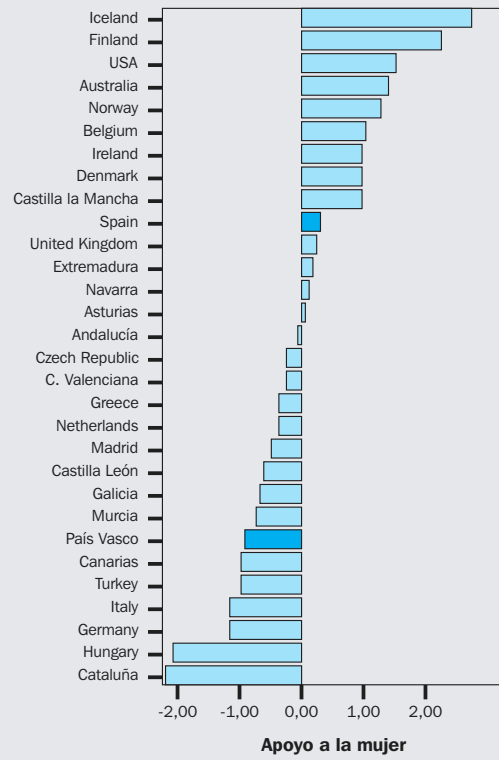
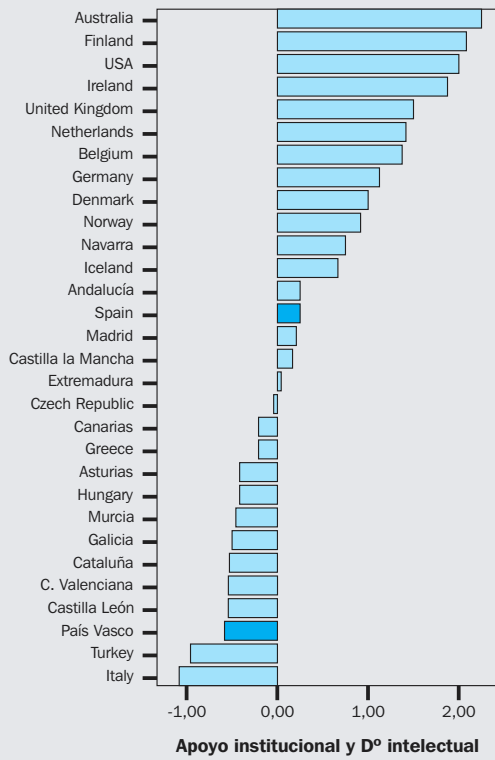
Respecto al año 2005, el posicionamiento de la CAPV a nivel internacional GEM, mejora sensiblemente en lo que al apoyo financiero y el desarrollo de programas gubernamentales se refiere, ampliándose en estos casos la ventaja relativa que muestra respecto a otros países y comunidades autónomas (Véase, Cuadro 9.1.2). Por el contrario, cede posiciones en el terreno del apoyo o promoción a la mujer emprendedora, así como en la protección de los derechos de la propiedad intelectual, cuestiones ambas en las que como ya adelantamos anteriormente, los expertos de la CAPV otorgan en esta edición puntuaciones moderadamente más bajas.

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









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

A lo largo de este epígrafe, desarrollamos, a modo de información complementaria, la valoración media detallada que otorgan los expertos a cada una de las cuestiones sobre el entorno específico del *entrepreneurship*. En el Cuadro 9.1.3, se puede apreciar la valoración media que registra 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, identificando en último término las principales fortalezas y debilidades que muestra la CAPV al respecto.

Así, las principales fortalezas que reporta el entorno específico de la CAPV al proceso de creación de nuevas empresas –extraemos para ello aquellos ítems que merecen de los expertos una valoración igual o superior a 3,75 sobre 5–, aparecen contenidas en los siguientes factores:

- Conocimientos y habilidades de las mujeres para la creación de empresas (4,44)
- Acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc) en 1 mes (4,15)
- Costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc) (4,11)
- Apoyo de las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc) (4,09)
- Consciencia de los responsables de las políticas públicas de la importancia de las actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo (3,91)
- Existencia de suficientes proveedores, consultores y subcontratistas (3,85)
- Apoyo efectivo de los parques científicos e incubadoras (3,80)
- El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la Administración Autónoma (3,75)

Respecto al año 2005, se mantiene cuasi perfectamente el ranking de las cuestiones mejor valoradas por los expertos de la CAPV, si bien cabe destacar la incorporación en esta edición del apoyo que los parques científicos e incubadoras de empresas ejercen en la actividad emprendedora del territorio.

Por el contrario, el entorno de la CAPV refleja debilidades significativas –ítems con una puntuación inferior a 2,25–, en aspectos tales como:

- Posibilidad de realizar los trámites administrativos y legales de creación de empresas en 1 semana aprox. (1,82)
- Financiación vía salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento (1,85)
- Atención a la creación de empresas y al espíritu empresarial en la enseñanza primaria y secundaria (1,89)
- Venta ilegal de copias pirata de productos registrados (1,60)
- Enseñanza de conocimientos sobre economía de mercado en educación primaria y secundaria (2,03)
- Cambios drásticos en los mercados en los mercados de bienes y servicios para empresas (2,18)
- Estimulación de la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal en la educación primaria y secundaria (2,20)
- Capacidad de las empresas nuevas para afrontar el coste de las últimas tecnologías (2,21)

En relación con lo ocurrido en la pasada edición, el ranking de las principales dificultades reflejadas por la CAPV se mantienen, si bien se introduce el coste de las últimas tecnologías como nuevo factor o condicionante que acusa especial debilidad en opinión de los expertos consultados.

Cuadro 9.1.3. Valoración media de los expertos vascos a las preguntas cerradas.

		CAPV		España	Posición
		Media	Conclusión	Media	relativa CAPV
APOYO FINANCIERO	Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento.	1,85	Falso	1,72	Ni mejor ni peor
	Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento.	2,54	Más bien falso	2,32	Algo mejor
	Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	3,26	Más bien cierto	2,55	Mejor
	Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	2,83	Ni cierto ni falso	2,81	Ni mejor ni peor
	Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	3,31	Más bien cierto	3,00	Algo mejor
	Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento.	3,34	Más bien cierto	3,22	Ni mejor ni peor
POLÍTICAS GUBERNAMENTALES	Las nuevas empresas pueden realizar todos los tramites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.	1,82	Falso	2,21	Algo peor
	Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos).	2,51	Más bien falso	2,44	Ni mejor ni peor
	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	-	-	2,73	-
	El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal.	2,82	Ni cierto ni falso	2,81	Ni mejor ni peor
	Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	3,17	Ni cierto ni falso	3,04	Ni mejor ni peor
	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.	3,36	Ni cierto ni falso	3,19	Algo mejor
	El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración autonómica.	3,75	Más bien cierto	3,22	Algo mejor
PROGRAMAS GUBERNAMENTALES	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.	3,43	Más bien cierto	2,87	Mejor
	Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	3,46	Más bien cierto	2,91	Algo mejor
	Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	3,72	Más bien cierto	3,23	Algo mejor
	Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando con un solo organismo público. (Ventanilla única).	2,69	Ni cierto ni falso	3,31	Algo peor
	Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	3,60	Más bien cierto	3,33	Algo mejor
	Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento.	3,80	Más bien cierto	3,39	Algo mejor

		CAPV		España	Posición relativa CAPV
		Media	Conclusión	Media	
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN	En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	1,89	Falso	1,82	Ni mejor ni peor
	En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	2,03	Falso	2,07	Ni mejor ni peor
	En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	2,20	Más bien falso	2,17	Ni mejor ni peor
	Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de establecidas.	2,49	Más bien falso	2,53	Ni mejor ni peor
	Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3,06	Ni cierto ni falso	2,89	Ni mejor ni peor
	La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	3,00	Ni cierto ni falso	3,04	Ni mejor ni peor
TRANSFERENCIA DE I+D	Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	2,21	Más bien falso	2,14	Ni mejor ni peor
	Las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.	2,53	Más bien falso	2,37	Ni mejor ni peor
	Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	2,62	Ni cierto ni falso	2,40	Algo mejor
	Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	2,59	Más bien falso	2,59	Ni mejor ni peor
	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	2,58	Más bien falso	2,61	Ni mejor ni peor
	La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	3,41	Ni cierto ni falso	3,02	Algo mejor
ACCESO DE INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y DE SERVICIOS	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	2,61	Ni cierto ni falso	2,57	Ni mejor ni peor
	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	2,97	Ni cierto ni falso	2,97	Ni mejor ni peor
	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	3,43	Más bien cierto	3,45	Ni mejor ni peor
	Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	3,85	Más bien cierto	3,47	Algo mejor
	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios (apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares).	3,44	Más bien cierto	3,58	Ni mejor ni peor

		CAPV		España	Posición relativa CAPV
		Media	Conclusión	Media	
APERTURA DE MERCADO INTERNO	Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	2,38	Más bien falso	2,16	Algo mejor
	Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	2,18	Más bien falso	2,18	Ni mejor ni peor
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	2,50	Más bien falso	2,52	Ni mejor ni peor
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	2,54	Más bien falso	2,58	Ni mejor ni peor
	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	2,91	Ni cierto ni falso	2,83	Ni mejor ni peor
	La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	3,08	Ni cierto ni falso	2,97	Ni mejor ni peor
INFRAESTRUCTURA FÍSICA, ESTADO Y ACCESO	Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	3,54	Más bien cierto	3,31	Algo mejor
	Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	4,09	Cierto	3,37	Mejor
	No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.).	3,92	Más bien cierto	3,66	Algo mejor
	Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc) en aproximadamente un mes.	4,15	Cierto	3,78	Algo mejor
	Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc).	4,11	Cierto	3,86	Algo mejor
NORMAS SOCIALES Y CULTURALES	Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	2,56	Más bien falso	2,36	Algo mejor
	Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2,72	Ni cierto ni falso	2,54	Ni mejor ni peor
	Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	2,89	Ni cierto ni falso	2,73	Ni mejor ni peor
	Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	3,08	Ni cierto ni falso	2,88	Algo mejor
	Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	3,28	Ni cierto ni falso	3,06	Algo mejor
LEGISLACIÓN Y ESTADO DE REGISTROS, PATENTES Y SIMILARES	La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados no está muy extendida.	1,91	Falso	2,12	Algo peor
	La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz.	2,56	Más bien falso	2,76	Algo peor
	Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.	2,75	Ni cierto ni falso	2,98	Algo peor
	La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa.	2,65	Más bien falso	3,02	Algo peor
	Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.	3,45	Más bien cierto	3,41	Ni mejor ni peor
APOYO A LA MUJER EMPRENDEDORA	Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.	2,29	Más bien falso	2,42	Ni mejor ni peor
	Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres.	3,39	Más bien cierto	3,20	Ni mejor ni peor
	Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas.	3,23	Ni cierto ni falso	3,23	Ni mejor ni peor
	Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.	3,56	Más bien cierto	3,27	Algo mejor
	Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.	4,44	Cierto	4,22	Algo mejor

		CAPV		España	Posición relativa CAPV
		Media	Conclusión	Media	
CREACIÓN DE EMPRESAS DE ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO	Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo	3,11	Ni cierto ni falso	2,75	Algo mejor
	El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de creación de empresas	3,19	Ni cierto ni falso	2,84	Algo mejor
	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.	3,45	Más bien cierto	3,13	Algo mejor
	La gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas tiene suficientes habilidades y competencias para proporcionar apoyo a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3,59	Más bien cierto	3,19	Algo mejor
	Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3,91	Más bien cierto	3,28	Mejor

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

Con el objeto de complementar las cuestiones anteriormente valoradas, los expertos entrevistados responden también a varias preguntas abiertas en las que se les pide su opinión sobre los tres obstáculos que pueden estar actuando como frenos a la actividad emprendedora, los tres apoyos principales a la creación empresarial, y las tres medidas que ellos sugerirían como fórmula para mejorar la dinámica emprendedora en la CAPV. Estas respuestas completan el análisis anterior y que desarrollamos en este apartado.

9.2.1. Los obstáculos del entorno a la actividad emprendedora.

Los principales obstáculos a la actividad emprendedora citados por los expertos entrevistados en la CAPV en la presente edición son las normas sociales y culturales y los programas gubernamentales (Véase, Cuadro 9.2.1.). El apoyo financiero, que se valora como principal obstáculo para el conjunto de España, tiene menor relevancia en la CAPV en esta edición 2006. Acorde con los resultados que observábamos en el apartado anterior, parece que el acceso a la financiación ha mejorado en gran medida en los últimos años en la CAPV, ya que en las dos ediciones anteriores era un factor que merecía la segunda posición como obstáculo a la creación de empresas.

Cuadro 9.2.1. Obstáculos a la actividad emprendedora 2006, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2006 CAPV.

Clasificación de los factores citados por los expertos como obstáculos a la creación de empresas, por orden de gravedad en el 2006	CAPV	España	Ranking CAPV 2006	Ranking España 2006	Ranking CAPV 2005	Ranking CAPV 2004
Normas sociales y culturales	44,4%	39,80%	1	2	1	1
Programas gubernamentales	36,1%	15,20%	2	7	3	6
Educación, formación	30,6%	31,50%	3	4	4	3
Apoyo financiero	30,6%	45,90%	4	1	2	2
Políticas gubernamentales	27,8%	34,60%	5	3	5	4
Estado del mercado laboral	16,7%	5,40%	6	13	11	10
Acceso a infraestructura física	16,7%	11,70%	7	8	9	11
Apertura de mercado, barreras	13,9%	7,40%	8	12	12	12
Contexto político, social e intelectual	11,1%	19,60%	9	6	10	7
Clima económico	11,1%	8,50%	10	10	7	5
Capacidad emprendedora	11,1%	20,70%	11	5	8	9
Transferencia de I+D	5,6%	10,00%	12	9	6	8
Infraestructura comercial y profesional	2,8%	8,50%	13	11	13	13
Composición percibida de la población	0,0%	3,90%	14	14	14	14

El empeoramiento que ha sufrido el factor de programas gubernamentales con respecto a las ediciones anteriores revela que la gran cantidad de apoyos existentes en la CAPV para favorecer la creación de nuevas empresas pueden estar resultando infructuosos para incrementar la actividad emprendedora. En este sentido, debemos resaltar que los programas gubernamentales son considerados un obstáculo principal por un porcentaje de expertos vascos que duplica al de los expertos españoles, lo que contrasta con la apreciación general que merecía este último factor del entorno en el Gráfico 9.1.1, segundo mejor valorado por los expertos vascos. Parece que este objetivo exige actuar con mayor decisión en un cambio de mentalidad social y cultural que mejore la valoración del empresario en nuestra sociedad.

Otro de los factores fundamentales es la Educación y formación, valorada como principal obstáculo por un porcentaje muy similar de expertos vascos y españoles, con una posición muy próxima a ediciones anteriores. El estado del mercado laboral (que propicia un acceso más fácil al empleo por cuenta ajena), la dificultad de acceso a infraestructuras físicas y la existencia de barreras a la entrada en los distintos mercados, han sido citados en una proporción mucho menor de expertos. Debemos destacar que la capacidad

para emprender ha perdido importancia como obstáculo en la CAPV, si bien se sigue valorando en las primeras posiciones en el ámbito español. También ha perdido importancia la falta de transferencia de tecnología e I+D hacia los emprendedores, que parece estar funcionando de manera más adecuada que en anteriores ediciones. Además, merece ser reseñada la menor valoración como obstáculo del contexto político, social e institucional en la CAPV en comparación con la visión de los expertos en el ámbito español.

Por último, tal y como ocurría en ediciones anteriores, la infraestructura comercial y profesional y composición de la población apenas se observan como obstáculos a la actividad emprendedora. En particular, el aspecto infraestructura comercial y profesional (disponibilidad de proveedores, suministradores, servicios a empresas...) es citado como obstáculo por un porcentaje mucho menor de expertos vascos que españoles.

9.2.2. Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora

El factor más nombrado como apoyo a la creación de empresas, tanto por los expertos vascos como por los españoles, son los progra-

mas gubernamentales (véase, Cuadro 9.2.2). En la CAPV destaca además el hecho de que este mismo factor es el segundo más nombrado como obstáculo. Algo similar ocurre con el factor “normas sociales y culturales”, nombrado en la primera posición como obstáculo y en tercera posición como apoyo. Parece que si bien los expertos vascos critican la escasez de cultura emprendedora y de asunción de riesgos empre-

sariales por parte de la población, también valoran muy positivamente la tradición empresarial vasca y la capacidad de la población para la creación de nuevos negocios y su gestión. Debemos destacar que la capacidad emprendedora ha avanzado muchas posiciones con respecto a ediciones anteriores, lo que denota una mayor confianza de los expertos en el potencial emprendedor de las nuevas generaciones.

Cuadro 9.2.2. Apoyos a la actividad emprendedora 2006, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2006 CAPV.

Clasificación de los factores citados por los expertos como obstáculos a la creación de empresas, por orden de gravedad en el 2006	CAPV	España	Ranking CAPV 2006	Ranking España 2006	Ranking CAPV 2005	Ranking CAPV 2004
Programas gubernamentales	44,44%	38,30%	1	1	1	1
Capacidad emprendedora	27,78%	14,30%	2	9	4	8
Normas sociales y culturales	27,78%	20,00%	3	6	3	3
Acceso a infraestructura física	25,00%	15,20%	4	8	8	14
Educación, formación	25,00%	20,50%	5	5	5	6
Políticas gubernamentales	25,00%	32,80%	6	2	2	2
Transferencia de I+D	22,22%	13,00%	7	10	11	7
Apoyo financiero	19,44%	21,40%	8	4	6	4
Estado del mercado laboral	13,89%	12,10%	9	11	12	11
Clima económico	11,11%	28,90%	10	3	7	5
Contexto político, social e intelectual	8,33%	18,30%	11	7	10	12
Apertura de mercado, barreras	8,33%	11,50%	12	12	13	10
Composición percibida de la población	5,56%	4,80%	13	14	14	13
Infraestructura comercial y profesional	5,56%	7,00%	14	13	9	9

Con respecto a los programas públicos de apoyo a la actividad emprendedora, tal y como ya comentábamos en el apartado anterior, los expertos vascos observan muy positivamente el abultado número de iniciativas dedicadas a fomentar nuevos proyectos. Sin embargo, el hecho de que también se valore como uno de los principales obstáculos revela que todavía queda un amplio margen de maniobra para su mejora, sobre todo en lo que se refiere a la colaboración y coordinación entre los numerosos entes dedicados a esta labor.

La valoración del acceso a infraestructura física por parte de los emprendedores, las mejoras del sistema educativo en este sentido, las políticas gubernamentales y la transferencia de conocimiento e I+D hacia las empresas reciben también una consideración destacable como apoyos

a la actividad emprendedora. Además, debemos destacar que en esta edición la comparación con España difiere en gran medida en los factores de capacidad emprendedora, acceso a infraestructura física y transferencia de I+D, que merecen una mucho menor valoración como apoyos para los expertos españoles.

El resto de los componentes del entorno son citados como apoyos por un porcentaje mucho menor de expertos en la CAPV. Cabe destacar, el escaso papel que le otorgan los expertos vascos al apoyo financiero, al clima económico, en general, y al contexto político, social y intelectual, en comparación con sus homólogos españoles. Eso sí, tanto en España como en la CAPV, los expertos coinciden en la escasa valoración otorgada a las barreras de entrada al mercado, a la composición percibida de la población y a la infraestructura

comercial y profesional, factores que también han sido escasamente valorados como obstáculos (véase Cuadro 9.2.1).

9.2.3. Recomendaciones de los expertos para la mejora del entorno

Como cabía esperar a la vista de los resultados anteriores, la mayor parte de las medidas que sugieren los expertos vascos se centran en los programas gubernamentales de apoyo a la actividad emprendedora (Véase, Cuadro 9.2.3.). La mayor parte de las recomendaciones en este sentido se centran en fortalecer los programas ya creados, incidiendo en la necesidad de prestar mayor atención a la fase de consolidación de las empresas que se crean, la reducción de trámites burocráticos, incrementar la colaboración entre las entidades públicas implicadas que favorezca una

mayor información sobre los apoyos existentes y el diseño de acciones específicas de fomento de la cultura emprendedora. Los expertos españoles le dan también gran importancia a esta cuestión, si bien inciden en mayor proporción que los expertos vascos en mejorar las actitudes emprendedoras, la iniciativa, la autonomía y la formación empresarial que el sistema educativo aporta a nuestros jóvenes.

Las políticas gubernamentales y el apoyo financiero están también entre las medidas más citadas por los expertos. En general, los expertos demandan nuevas formas de apoyo fiscal y en forma de subvenciones que reduzcan los problemas a los que se enfrentan los emprendedores en sus primeros años de vida y que favorezcan la participación de inversores privados en los nuevos negocios creados, *business angels* y sociedades de capital riesgo.

Cuadro 9.2.3. Medidas y recomendaciones para el apoyo a la actividad emprendedora 2006, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2006 CAPV.

Clasificación de los factores citados por los expertos como recomendaciones para mejorar la dinámica emprendedora, por orden de importancia en el 2006	CAPV	España	Ranking CAPV 2006	Ranking España 2006	Ranking CAPV 2005	Ranking CAPV 2004
Programas gubernamentales	63,89%	42,30%	1	3	1	5
Educación, formación	44,44%	55,90%	2	1	5	1
Políticas gubernamentales	41,67%	50,00%	3	2	2	2
Apoyo financiero	36,11%	40,70%	4	4	6	3
Normas sociales y culturales	33,33%	14,10%	5	5	3	4
Capacidad emprendedora	13,89%	5,70%	6	10	4	11
Acceso a infraestructura física	8,33%	10,80%	7	8	8	10
Contexto político, social e intelectual	2,78%	11,00%	8	7	10	7
Estado del mercado laboral	2,78%	12,80%	9	11	12	13
Infraestructura comercial y profesional	2,78%	7,00%	10	9	9	8
Transferencia de I+D	2,78%	12,80%	11	6	11	6
Composición percibida de la población	0,00%	0,70%	12	13	14	14
Clima económico	0,00%	0,70%	13	14	7	12
Apertura de mercado, barreras	0,00%	2,40%	14	12	13	9

Las medidas relacionadas con la mejor aceptación social del riesgo empresarial y del denominado “fracaso” emprendedor, junto con las que proponen una mayor potenciación de la capacidad emprendedora disponible, también han merecido un importante número de sugerencias de mejora.

El resto de factores han merecido un menor número de recomendaciones, siendo importante destacar que los expertos vascos y españoles coinciden en los primeros cinco factores en los que existe margen de mejora para fomentar un mayor dinamismo emprendedor entre la población.

10. Conclusiones

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

A lo largo de las tres ediciones en las que se viene realizando el estudio Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en la Comunidad Autónoma Vasca, el porcentaje de población adulta vasca involucrada en iniciativas empresariales de hasta 42 meses de vida se ha mantenido constante entre un 5,3% y un 5,45%. Parece por tanto que la actividad emprendedora vasca no ha evolucionado en los últimos años de una manera paralela a su desarrollo socio-económico, como ocurre en otras regiones. Es decir, si bien los datos de actividad emprendedoras de la CAPV son muy similares a la media de la UE (5,46%), otras comunidades autónomas con niveles de desarrollo económico similar, como Cataluña o Madrid, ostentan índices de creación de empresas muy por encima de los de la CAPV.

En definitiva, la evolución moderadamente creciente de la actividad creadora de la CAPV es todavía insuficiente, sobre todo si la comparamos con la de otras regiones españolas. Además, los datos que nos permiten aproximar la creación empresarial que podría darse en los próximos años tampoco aportan perspectivas de futuro muy positivas. El porcentaje de emprendedores potenciales de la CAPV, es decir, las personas adultas que están planteándose crear una nueva empresa en los próximos 3 años, se sitúa en un escaso 2,06%. El retroceso que ha sufrido este indicador relega a la CAPV a las últimas posiciones del ranking internacional y regional en cuanto a potencial emprendedor se refiere.

Entendemos que este retroceso comparativo está posiblemente motivado por la situación socio-laboral estable, próxima al pleno empleo, que vivimos en los últimos años y que, por sí misma, inhibe la iniciativa empresarial y el espíritu emprendedor a medio plazo. En este sentido, creemos que es manifiestamente necesario el diseño de instrumentos y políticas que permitan articular y fraguar una cultura emprendedora, tratando de prestar especial atención al ámbito educativo, y logrando transmitir valores culturales fundados en el espíritu empresarial que garanticen mejores resultados en la dinámica empresarial de la CAPV a medio-largo plazo.

Comportamiento emprendedor en la CAPV

Numerosos países que se encuentran en vía de desarrollo disponen de un elevado porcentaje de emprendedores “por necesidad”, es decir, de

individuos que recurren a la creación de una empresa para sobrevivir a falta de otra alternativa mejor como fuente de ingreso personal. En cambio, el caso de la CAPV es equiparable al de economías avanzadas, donde predomina la figura del emprendedor “por oportunidad”. En estas regiones económicamente más desarrolladas, encontramos entre un 80% y 90% de emprendedores que se animan a lanzar su proyecto impulsados por una fuerte motivación de dirigir su negocio de manera autónoma, en lugar de verse forzados a emprender por necesidad.

Nuestros datos reflejan que en estos últimos años se han producido cambios interesantes en los tres territorios históricos de la CAPV. En Araba, el porcentaje de emprendedores por necesidad ha disminuido notoriamente, mientras que en Gipuzkoa ha aumentado en detrimento del porcentaje de emprendedores por oportunidad. En Bizkaia, se ha mantenido la misma tendencia. Esto nos lleva a concluir que existe cierta variabilidad en la CAPV en cuanto al comportamiento o motivación para emprender se refiere; variabilidad que se observa tanto en el tiempo como en el espacio.

Posiblemente, las dificultades que afronten los emprendedores por oportunidad y los de por necesidad para desarrollar un proyecto exitoso serán distintas. Estas dificultades podrán superarse con mayor o menor esfuerzo, dependiendo en gran medida de las características del capital humano de los propios emprendedores. Así, hemos observado que existen algunas diferencias en los perfiles de los emprendedores, según sean estos por necesidad y por oportunidad. Curiosamente, los emprendedores por necesidad no parecen atravesar problemas financieros acusados. Su debilidad, más que por la falta de una dotación de financiación suficiente para sus proyectos, viene reflejada por la cualidad del capital humano (ej., menor formación académica, experiencia en la dirección de negocios, etc.). Por lo tanto, las autoridades públicas responsables de diseñar políticas para el fomento del espíritu emprendedor deberían identificar los emprendedores en función de su grado de motivación, bien sean éstos por necesidad o por oportunidad, sabiendo además que los emprendedores por necesidad pueden premiar acciones de ayuda encaminadas a mejorar su capacidad de gestión, más que incentivos financieros.

Perfil del emprendedor de la CAPV

El perfil del emprendedor de la CAPV va cambiando de manera paulatina, de manera que se

observa una mayor presencia de la mujer emprendedora, así como de un colectivo con una formación académica superior. La edad de emprender se sitúa en el tramo entre 38-40 años. En cambio, la edad promedio para los cierres de empresa se sitúa entre 44-46 años. Por lo general, antes de llegar a los cuarenta años, el emprendedor ha acumulado experiencia y algunos ahorros para lanzar su negocio. Durante los años siguientes, el emprendedor descubre si está facultado para sostener un negocio viable, o por el contrario, se ve obligado a interrumpir el negocio. Esta fase de adaptación al mercado, por lo que se desprende de nuestros resultados, tiene una duración de unos 4-6 años. Por lo tanto, esta es la fase dentro de la cual deben diseñarse los planes de ayuda encaminados a garantizar la supervivencia, e incluso el crecimiento, de los proyectos emprendedores.

Sin embargo, si los planes de ayuda que potencien la creación de empresas persiguieran diversificar el colectivo de emprendedores en función de la edad, deberían prestar mayor atención a los segmentos de población cuya edad estuviese comprendida en los tramos de 18-24 y 55-64 años, ya que son éstos los grupos menos emprendedores. Este último grupo puede ser un grupo objetivo interesante para las autoridades públicas, especialmente cuando se trate de personas que dispongan de una jubilación anticipada, o hayan sufrido un despido en su empresa, y que además dispongan de experiencia y financiación. Si estas personas precisaran capacitación, habría que diseñar programas específicos para cubrir esa deficiencia.

Otra conclusión interesante que se extrae de este estudio es que la opción de emprender puede llegar a convertirse en una fuente atractiva de ingresos. De los proyectos que logran consolidarse, el mayor grupo de emprendedores entre éstos es el que manifiesta obtener unas rentas mensuales por encima de los 2.400 euros. Por lo tanto, el riesgo, sacrificio y buena gestión de los emprendedores parece estar recompensada por la compensación económica que reciben.

Las empresas creadas en la CAPV son pequeñas, que raramente exceden el número de 10 empleados en el momento de su constitución. Podemos afirmar que la composición en cuanto a tamaño empresarial se refiere del tejido emprendedor de la CAPV se asemeja al de la media comunitaria europea. La literatura en el campo académico de creación de empresas

sugiere que a mayor tamaño inicial, cabe una menor probabilidad de cierre de negocio, al menos durante la etapa crucial de infancia. Debemos señalar que los emprendedores vascos que han interrumpido sus actividades, o han cerrado, comenzaron su aventura con una inversión inicial por lo menos dos veces inferior a la realizada por aquellos que han conseguido consolidar su negocio.

No obstante, hemos observado que en años recientes, se han creado empresas vascas de mayor tamaño, en promedio, que en el pasado. Además, a pesar de estar atravesando su periodo de infancia, estos proyectos han generado a su vez más empleo. Es decir, que no sólo algunos de estos proyectos han conseguido sobrevivir esta fase crítica, sino también han abordado satisfactoriamente una fase de expansión. Éstos son precisamente los modelos o ejemplos que se deben seguir si lo que se pretende realmente es que el colectivo emprendedor ejerza un impacto económico definido en nuestra sociedad.

Llama la atención el peso que la actividad manufacturera tiene entre los proyectos emprendedores que han participado en nuestro estudio. Más aún, cuando un porcentaje importante de estos proyectos ha sido iniciado por mujeres, lo que pone de manifiesto que la incorporación de la mujer al tejido emprendedor vasco se está produciendo no sólo de manera creciente, sino que además dentro de cualquier actividad económica.

Por último, tenemos constancia de que los proyectos emprendedores vascos no se caracterizan por una vocación de internacionalización. Sin embargo, y siendo conscientes de las dificultades que entraña la internacionalización a edad temprana, se observa una actitud muy positiva entre los emprendedores que atraviesan la etapa de infancia más prematura. Un comportamiento similar ocurre con la innovación de productos. En la medida que avanzamos hacia una sociedad basada cada vez más en el conocimiento, cabe esperar que los nuevos proyectos emprendedores se esfuercen en diferenciarse a través de la innovación. En años recientes hemos contemplado que el porcentaje de emprendedores que lanzan productos catalogados como “por lo menos algo novedosos en el mercado”, va en constante aumento. Siempre que estos productos confieran un ventaja competitiva sostenible contribuirán a la consolidación satisfactoria de los proyectos emprendedores. Éstos proyectos que generan

nuevos productos y abordan nuevos mercados son los que mayor riesgo entrañan, pero los que mayor impacto económico pueden generar en nuestra sociedad.

Mujer emprendedora CAPV

Los resultados de nuestro estudio corroboran la cada vez mayor presencia de la mujer tanto como emprendedora como inversora informal en el tejido empresarial vasco. El incremento de la ratio del TEA femenino sobre el masculino (0,82), generado a raíz del aumento del TEA femenino y el descenso del TEA masculino, sitúa a la CAPV en una posición privilegiada a nivel mundial. Sin embargo, a pesar de la creciente contribución de la mujer a la actividad emprendedora de la CAPV, el índice TEA femenino sigue estando un punto por debajo del masculino. Según las respuestas obtenidas en este estudio, las mujeres perciben un mayor temor al fracaso y una mayor dificultad para percibir oportunidades empresariales en su entorno que los hombres. Sería interesante analizar cuáles son las razones, además de las ya citadas, que se esconden detrás de esta persistente diferencia entre el TEA femenino y el masculino.

Innovación e internacionalización

La economía vasca depende fuertemente de las pequeñas y medianas empresas, razón por la cual no deben descuidarse las políticas dirigidas a fomentar el desarrollo de este tipo de iniciativas. En este sentido, las expectativas de crecimiento sembradas en las iniciativas nacientes y nuevas, deben motivar el fomento de medidas necesarias para identificar y aminorar aquellos elementos que obstaculizan su cumplimiento.

Al margen de las políticas y programas dirigidos a los emprendedores en general, conviene concentrar esfuerzos en el diseño de medidas específicas dirigidos al apoyo de nuevas empresas con alto potencial de crecimiento, innovación e internacionalización. Tales medidas resultan necesarias teniendo en cuenta que este tipo de empresas tiene un mayor impacto en el crecimiento económico.

El porcentaje de iniciativas emprendedoras que hacen uso de tecnologías recientes es muy bajo, quizás por lo costoso que resulta adquirir tecnología de punta, así como también, mantener actualizada la existente. Por tanto, deberían diseñarse programas que tengan como finalidad ofrecer facilidades de acceso a la tecnología, que no necesari-

amente deben basarse en la financiación, sino en la generación o transferencia de tecnología.

Actividad emprendedora e inmigración en la CAPV

La integración económica y social de personas provenientes de regiones económicamente menos desarrolladas constituye ya uno de los restos principales de regiones más avanzadas; entre ellos, la CAPV. Una de las estrategias de integración utilizada por estas personas es la creación de empresas. La encuesta GEM realizada en el País Vasco pone de manifiesto que los inmigrantes emprenden más que los nativos. Según datos del EUSTAT, las personas físicas extranjeras crean más negocios en la provincia de Bizkaia y operan, sobre todo, en el sector del comercio, hostelería y transporte, donde las barreras de entrada son relativamente bajas. A pesar de la cada vez mayor propensión de los inmigrantes a crear empresas, estudios empíricos sugieren que éstas no sobreviven tanto como las empresas creadas por los autóctonos. Según estos estudios, tal diferencia responde a la mayor vulnerabilidad de las empresas creadas por personas inmigradas, surgida como consecuencia del desconocimiento que tienen dichas personas del entramado económico y administrativo de las sociedades de acogida, los problemas de financiación, la falta de redes de apoyo, la fuerte competición y baja sofisticación que caracteriza a los sectores en los que normalmente operan, etc. Sería interesante profundizar en este tema en aras de promover la implicación y actuación de instituciones públicas y privadas para el diseño de programas de apoyo a la creación y gestión de empresas creadas por personas inmigradas.

Financiación de la actividad emprendedora en la CAPV

En la presente edición, los emprendedores revelan haber creado empresas que han requerido una inversión superior a la mostrada en ediciones pasadas. Además, de todo el capital inicial, la proporción aportada por el emprendedor ha ascendido. Estos antecedentes nos conducen a concluir que en años recientes los emprendedores están dispuestos a asumir un más riesgo a la hora de crear su negocio.

El mercado financiero al que pueden acceder los emprendedores de la CAPV da respuesta suficiente para satisfacer las necesidades financieras de los promotores. Las instituciones financieras

ofrecen un abanico amplio de productos financieros, de los cuales se pueden beneficiar los emprendedores. Existen además iniciativas impulsadas por determinadas entidades financieras especializadas en el fomento del espíritu emprendedor y del desarrollo empresarial de las PYMES. De manera que estas entidades financieras no sólo ofertan productos financieros, sino además, ofrecen otra serie de servicios de formación, asesoría de internacionalización, etc., que están al alcance de los emprendedores o de aquellos individuos que deseen crear una empresa.

Por otro lado, los emprendedores siguen recurriendo a la inversión informal para cubrir sus necesidades financieras. El colectivo que representa la inversión informal, por lo general amigos y familiares de los emprendedores, se mantiene en un 2-3% de la población vasca, que desembolsa alrededor de 16.000 euros, como término promedio, en un proyecto emprendedor. Sería interesante que este colectivo, altamente generoso con su dinero, ofreciese un interés profesionalizado acerca de la viabilidad y gestión del proyecto emprendedor. Es decir, que a la vez que aporta financiación, ofreciese experiencia y consejo para el buen desarrollo del negocio. Esto implicaría, probablemente, el diseño de acciones de formación de este colectivo inversor, tal y como se está llevando a cabo en otras comunidades autónomas del estado (ej., Madrid y Cataluña). Asimismo, las figuras de *business angels* y *venture capitalists* están adquiriendo una mayor presencia, pero insuficiente si nos comparamos con el peso que éstos tienen en otras economías.

La existencia de oportunidades, la motivación y la capacidad de la población para emprender

A pesar de la estabilidad económica, cada vez más la población vasca siente más miedo al fracaso a la hora de emprender. Sería conveniente entonces definir medidas para contrarrestar esta situación, orientando la cultura hacia una mayor asunción de riesgos. El emprendedor necesita mayor reconocimiento social y, por ello, conviene hacer un mayor esfuerzo de promoción de la cultura emprendedora a través de los medios de comunicación.

Más de la mitad de la población vasca no confía en sus facultades para crear empresas, y los expertos opinan que no hay suficientes personas preparadas para explotar las buenas oportunidades del entorno. Esta situación pone de manifiesto la necesidad de reforzar los programas de formación actuales dirigidos a la población adulta, poniendo mayor énfasis en la importancia de la innovación que en la gestión de las nuevas empresas.

Asimismo, se deben tomar medidas para ir preparando a los niños y jóvenes, mediante la inclusión de materias que introduzcan la cultura emprendedora en la enseñanza primaria y secundaria.

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

A pesar del empeoramiento en la valoración global que los expertos entrevistados le otorgan al entorno específico *entrepreneurship* vasco, su evaluación continúa siendo más favorable que la obtenida en España e incluso que la media de los países GEM.

Los factores del entorno en los que queda recorrido de mejora futura en la CAPV son la educación primaria y secundaria (fomento de la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal, atención al espíritu empresarial, etc.) -si bien destacamos una ligera mejoría de su valoración a lo largo de estos tres últimos años-, la simplificación de los trámites administrativos y legales o la capacidad de las nuevas empresas para afrontar el coste de las últimas tecnologías.

Para finalizar, los expertos vascos consideran las normas sociales y culturales y los programas gubernamentales los principales factores en los que concentran tanto los principales obstáculos, como los principales apoyos a la actividad emprendedora en la CAPV. Por ello, la mayor parte de las medidas de mejora sugeridas por los expertos han ido dirigidas hacia la mejora de los programas públicos para emprendedores y a solicitar un mayor fomento de valores empresariales desde el sistema educativo.

Bibliografia

- ALDRICH, H.E. Y WALDINGER, R. (1990) "Ethnicity and Entrepreneurship". *Annual Review of Sociology*, nº 16: 111-135.
- BATES, T. (1997) *Race, Self-employment and Mobility: An Illusive American Dream*. The Woodrow Wilson Center Press, Washington.
- BOSMA, N. Y HARDING, R. (2007) *Global Entrepreneurship Monitor 2004. Executive Report*. Babson College and London Business School.
- BUTLER, J.S. Y HERRING, C. (1991) "Ethnicity and Entrepreneurship in America: Toward an Explanation of Racial and Ethnic Group Variations in Self-Employment". *Sociological Perspectives*, nº 34(1): 79-94.
- CONSTANT, A. Y ZIMMERMANN, C. (2006) "The Making of Entrepreneurs in Germany: Are Native Men and Immigrants Alike?". *Small Business Economics*, nº 26(3): 279-300.
- FERTALA, N. (2004) "Do Human and Social Capital Investments Influence Survival? A Study of Immigrant Entrepreneurship in Upper Bavaria". *Babson Kauffman Entrepreneurship research Conference*. University of Strathclyde, Glasgow.
- FRIAR, J. Y MEYER, M. (2003) "Entrepreneurship and Start-ups in the Boston Region: Factors differentiating high-growth ventures from micro-ventures". *Small Business Economics*, nº 21: 145-152.
- GARCÍA, A.; JORGE, J. DE Y PABLO, F. (2004) *Emprendedores y espíritu empresarial en España: en los albores del siglo XXI*. Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales, Madrid.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM) Comunidad Autónoma del País Vasco. (2006) *Informe Ejecutivo 2005 - Iñaki Peña Legazkue (dir.)*. Eusko Ikaskuntza, Donostia.
- GUTH, W.D. Y GINSBERG, A. (1990) "Corporate Entrepreneurship". *Strategic Management Journal*, Summer, p. 5.
- HAMMARSTEDT, M. (2004) "Self-Employment Among Immigrants in Sweden – An Analysis of Intragroup Differences". *Small Business Economics* nº 23(2): 115-126.
- HAMMARSTEDT, M. (2001) "Immigrant self-employment in Sweden - its variations and some possible determinants". *Entrepreneurship & Regional Development*, nº 13(2): 147-161.
- LEVIE, J. (2006) "Immigration, In-migration, Ethnicity and Entrepreneurship in the United Kingdom". *Small Business Economics*, nº 28(2-3): 143-169.
- NAVARRO, M. Y OLARTE, M. (2004) "Inversión exterior y posición competitiva del País Vasco y España: Análisis particular frente a los países de la ampliación". *Ekonomiaz*, nº 55: 170-211.
- PEÑA, I. E IRASTORZA, N. (2006) "Venture Survival of Immigrant vs. Native Entrepreneurs in the Basque Country". *RENT XX Conference*. ECSB, Brussels.
- RAZIN, E. (2001) Immigrant entrepreneurs from the former USSR in Israel: not the traditional enclave economy. *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27 (1): 259-276.
- REYNOLDS, P.; BOSMA, N.; AUTIO, E.; HUNT, E.; DE BONO, N.; SERVAIS, I.; LOPEZ-GARCIA, P.; CHIN, N. (2005) "Global Entrepreneurship Monitor: data collection design and implementation 1998-2003". *Small Business Economics*, vol. 24, nº 3:205-231
- SCHUETZE, H.J. (2005) "The Self-Employment Experience of Immigrants to Canada". RIIM Working Paper Series. Paper Nº 05-24. Vancouver Centre of Excellence.
- WONG, P.; HO, Y. Y AUTIO, E. (2005) "Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data". *Small Business Economics*, nº 24(3): 335-350.

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 2005 y abril de 2006.

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

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

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

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

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe para el año 2006 provienen del Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en el que han participado las siguientes naciones: Alemania, Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Colombia, Croacia, Chile, China, Dinamarca, Emiratos Árabes Unidos, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, India, Indonesia, Islandia, Irlanda, Italia, Jamaica, Japón, Jordania, Letonia, Malasia, Méjico, Noruega, Perú, Reino Unido, República Checa, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Tailandia, Turquía, y Uruguay. Además han participado las siguientes regiones: Escocia, Gales, Irlanda del Norte, Andalucía, Asturias, Cataluña, Castilla La-Mancha, Castilla y León, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Islas Canarias, Madrid, 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 2006. 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	+/- 2,19% para el conjunto de la muestra.
Varianza	máxima indeterminación ($p=q=50\%$)
Período realización de encuestas	julio de 2006
Trabajo de campo	Instituto Opinometre
Grabación y creación de bases de datos	Instituto Opinometre

Las 2.000 encuestas del proyecto REM-2006 se han distribuido de la siguiente manera:

- GEM PAÍS VASCO

Distribución de la muestra por provincias:

Provincia	Entrevistas
Álava	281
Guipúzcoa	649
Vizcaya	1.070
Total	2.000

Distribución de la muestra por género y provincias:

Provincia	Hombres	Mujeres	Total
Álava	136	145	281
Guipúzcoa	325	324	649
Vizcaya	565	505	1.070
Total	1.026	974	2.000



**Global Entrepreneurship Monitor
Region of the Basque Country. 2006 Executive Report**

191 p., 2007
ISBN: 978-84-8419-134-6

Peña Legazkue, Iñaki (dir.) (Univ. de Deusto-ESTE. Mundaiz, 50. 20012 Donostia): **Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2006.** (Global Entrepreneurship Monitor. Region of the Basque Country. 2006 Executive Report) (Orig. es)

In: *Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2006.* 1-191

Abstract: The 2006 Global Entrepreneurship Monitor study carried out for the Autonomous Community of the Basque Country makes a diagnosis of entrepreneurial activity within the Basque Country. On one hand, this report compares the capacity of creation of companies in that region with that of other countries and Spanish regions, and on the other, an internal contrast is made of the reality of entrepreneurs that reside in the three historical territories of Araba, Bizkaia and Gipuzkoa.

Key Words: Entrepreneurship. Economic growth. Determinants of survival and growth. Company-creation policies. Autonomous Community of the Basque Country.